

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA



TEATAJA ERIVÄLJAANNE



NR 6 • 25. MÄRTS 2009

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA HÄÄLEKANDJA, ASUTATUD 1925. AASTAL

Kaubanduskoda taasloodi 20 aastat tagasi

Enamik tänaseid ettevõtjaid teab hästi, mida tähendab ühele riigile iseseisvumine ja oma majanduse taasülesehitamine. Paljud Kaubanduskoda liikmedki võivad kirjutada oma riigiettevõttest või kooperatiivist tänapäevaseks äriühinguks saamise lugu. Igatahes on meil juba mida rääkida, millele tagasi vaadata, millele toetuda. Riigi noorus või ettevõtjate kogenumatus ei ole enam mõjuv vabandus. Kaubanduskodagi on tänaseks juba kaugelt vanem kui meile enne II maailmasõda üldse aega anti. Seega tuleb ise mõelda, ise otsustada ja olla.

Senine konservatiivne eelarvepoliitika ja pikaajaliste eesmärkide eelistamine kiiretele tulemustele on õnneks meid hästi ette valmistanud ja aitavad ka kehvematel aegadel olla toeks liikmetele, Eesti ettevõtjatele. Võime täna, 20 aastat pärast taasasutamist tõdeda, et Kaubanduskoda seisab omal kahel jalal kindlalt.

TÄNA LEHES:

- ▶ Eriväljaanne - 20 aastat nüüdisaegset Kaubanduskoda
- ▶ Muudatustest äriseadustikus
- ▶ Turundusest ja mediatrendidest
- ▶ Ettevõtete võimalusest osaleda doktoriõppes praktikabaasina

Iga liige loeb! | www.koda.ee

EELTEADE

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA ÜLDKOOSOLEKU KOKKUKUTSUMISE KOHTA

Vastavalt Mittetulundusühingute seaduse paragrahv 20 lg-le 2 ja Eesti Kaubandus - Tööstuskoja põhikirja artiklile 13.1. ja 13.4. teatab Eesti Kaubandus-Tööstuskoja juhatus:

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja üldkoosolek toimub 23. aprillil kell 11.00 Clarion Hotel Euroopas, Paadi 5, Tallinnas.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja (EKTK) juhatus on planeerinud arutada järgnevaid päevakorrapunkte:

- EKTK 2008. aasta majandusaasta aruande ärakuulamine ja kinnitamine;
- EKTK juhatuse valimine;
- EKTK juhatuse esimehe valimine.

Palume EKTK liikmete seisukohti arutlusele tulevate küsimuste ja/või valitavate organite kandidaatide kohta. Vastavalt EKTK põhikirjale on kõikidel EKTK liikmetel õigus valida ning olla valitud EKTK juhtorganitesse. EKTK liikmel on õigus kandideerida või esitada kandidaate juhatuse liikme ja/või juhatuse esimehe kohale.

Ettepanekud juhatuse liikme või esimehe kandidaatide kohta tuleb esitada kirjalikult 9. aprillini aadressil: Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Toom-Kooli 17, 10130 Tallinn. Vastavalt MTÜ seaduse paragrahv 21 lõikele 5 saab üldkoosolekul osaleda ja hääletada liikme seaduslik esindaja (juhatuse liige). Kui liige läbi oma seadusliku esindaja üldkoosolekul osaleda ei saa, siis volitada saab ainult teist liiget (juriidilist isikut). Viimane omakorda saab üldkoosolekul osaleda jällegi oma seadusliku esindaja (juhatuse liikme) kaudu. Volikirja vorm on lihtkirjalik.

Esitatud kandidaatide nimekirja avaldab EKTK juhatus ajakirjanduses hiljemalt kolm päeva enne üldkoosoleku toimumist.

Eesti Kaubandus - Tööstuskoja juhatus

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



Kaubanduskoja Kevadball

25. aprillil kell 19.00 restoranis Gloria, Tallinnas

Aasta on hooga alanud ja kevadki juba käes. Seepärast jõuab 25. aprill ja traditsiooniline Kaubanduskoja Kevadball kätte kiiremini kui Sa märgatagi jõuad. Märgi see kuupäev endale kalendrisse ning tule veeda meeleolukas õhtu koos teiste liikmesettevõtetega pidulikul peol, mille seekord pühendame Kaubanduskoja taasloomise 20. aastapäevale. Õel aastal veidi intiimsemas keskkonnas kui tavaliselt.

Kohtumiseni ballil!

Kutse kehtib kahele.
Kutse hind on 800 krooni,
alates 1. aprillist 1000 krooni.
Hindadele lisandub käibemaks.

Info ja registreerimine:
Moonika Kukk
Tel: 604 0060
E-post: moonika@koda.ee

Koostöövõimalused:
Piret Salmistu
Tel: 604 0060
E-post: piret@koda.ee



SIIM RAIE
Peadirektor

Me pole kunagi kaasa läinud hüsteeria või uitmõtetega, mida poliitikud ja meedia on aeg-ajalt üles kütnud majanduspoliitika „arendamisel”. See on andud aega ja võimaluse põhjalikult tegeleda nende asjadega, mis ettevõtjatele igapäevaselt tegelikult olulised on.

20-aastane ise seisev Kaubanduskoda

Enamik tänaseid ettevõtjaid teab hästi, mida tähendab ühele riigile iseseisvus ja oma majanduse taasülesehitamine. Paljud Kaubanduskoja liikmedki võivad kirjutada oma riigiettevõttest või kooperatiivist tänapäevaseks äriühinguks saamise lugu. Igatahes on meil juba mida rääkida, millele tagasi vaadata, millele toetuda. Riigi noorus või ettevõtjate kogenematus ei ole enam mõjuv vabandus. Kaubanduskodagi on tänaseks juba kaugelt vanem kui meile enne II maailmasõda üldse aega anti. Seega tuleb ise mõelda, ise otsustada ja olla.

Ettevõtted ja majandus üldiselt on hetkel läbi käimas tuleproovi – majanduskriisi, mis mitte ainult ei pane muretsema, vaid ka tegutsema ellujäämise ja parema homse nimel. Kaubanduskojal kui ettevõtjate esindusorganisatsioonil ei õnnestu kuidagi selles osas oma liikmetest

erineda – kokkuhoid, aktiivsem müük, protsesside korrastamine – kõik selle nimel, et organisatsioon püsiks ja suudaks oma eesmärke täita.

Senine konservatiivne eelarvepoliitika ja pikaajaliste eesmärkide eelistamine kiiretele tulemustele on õnneks meid hästi ette valmistanud ja aitavad ka kehvematel aegadel olla toeks liikmetele, Eesti ettevõtjatele. Võime täna, 20 aastat pärast taasasutamist tõdeda, et Kaubanduskoda seisab omal kahel jalal kindlalt.

Me pole kunagi kaasa läinud hüsteeria või uitmõtetega, mida poliitikud ja meedia on aeg-ajalt üles kütnud majanduspoliitika „arendamisel”. See on andud aega ja võimaluse põhjalikult tegeleda nende asjadega, mis ettevõtjatele igapäevaselt tegelikult olulised on.

Stabiilne keskkond ja suuremate rumaluste ärahoidmine on meie igapäevased ülesanded eelnõusid ja paragrahve lugedes ning ametnikega kohtudes.

Informatsiooni, kontaktide ja muude teenuste toomine liikmeteni on andnud meile unikaalse võimaluse igapäevaselt olla kontaktis ettevõtjatega, kursis firmades toimuvaga ja seeläbi saab ka meie dialoog riigiga olla sisukam.

Kõik see on võimalik ainult tänu teile. Koja liikmed! Eriline tänu kuulub pikaajalistele liikmetele, kes on koos meiega Eesti turumajandust aidanud rajada ja arendada. Täna püüab meil kuuluda meie tunnusosaks igale inimesele, kes suudab ja tahab olla tööandja. **T**

Palju õnne meie sünnipäevaks ja jõudu!

Kaubanduskoda koostöös Raadio Kukuuga kutsuvad kuulama saadet

MAJANDUSRUUM

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



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

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

Saateid on tagantjärele võimalik kuulata ka KUKU raadio arhiivist <http://podcast.kuku.ee/saated/majandusruum/>.

Toimunud saadete kohta vaata lisaks Kaubanduskoja kodulehelt <http://www.koda.ee/?id=6957>.

Sisukord

Juhtkiri	
20-aastane ise seisev Kaubanduskoda	3
Eriväljaanne	
20 aastat nüüdisaegset Kaubanduskoda	5
Seadusandlus	
Äriseadustiku muutmine	18
Ekspordi Akadeemia	
Turundus- ja meediaekspertide soovitus – olge huvitavad!	19
Haridus	
Ettevõtjatele pakutakse võimalust silmaringi avardamiseks	20
Ettevõtte <i>restart</i> koos ülikooliga	21
Ärietika	
Kogume näiteid Eesti vastutustundlikest ettevõtetest	22
Innovatsiooniveerg	
Miks tegeleda innovatsiooniga?	23
Etikett	
Tere tulemast hotelli – tegema tööd...puhkama!	24
Nõuanne	
Google AdWords eksportööriks	26

Kalender

- 31. märts** **Ekspordi Akadeemia: „Teenustemajandus ja finantsturud“**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Kristina Bondarenko • Tel: 604 0083 • E-post: kristina@koda.ee
- 2. aprill** **Seminar „Internet ekspordikanalina: veebilehe loomisest maksuküsimusteni“**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Annika Eesmaa • Tel: 604 0060 • E-post: annika@koda.ee
- 2. aprill** **Ajujahi IT-äriklubi**
Restoranis Mercado (Löötsa 6, Ülemiste City, Tallinn)
Jüri Kaljundi • E-post: info@ajujaht.ee
- Eksporditurunduse koolitus**
- 1. aprill** Kaubanduskoja Jõhvi esinduses (Pargi 27, Jõhvi) – venekeelne (2. osa)
- 8. aprill** Kaubanduskoja Jõhvi esinduses (Pargi 27, Jõhvi) – eestikeelne (1. osa)
Julia Malev • Tel: 604 0082 • E-post: julia@koda.ee
- 1. aprill** **Seminar „Uus töölepinguseadus“**
(Toompea 3, Tallinn) – eestikeelne
Kati Vaibla • Tel: 604 0080 • E-post: kati.vaibla@koda.ee
- 8. aprill** **Läti-Eesti äriforum ja kontaktkohtumised Läti ettevõtjatega**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Viive Raid • Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee
- 9. aprill** **Ajujahi teenuste äriklubi**
Restoranis Mercado (Löötsa 6, Ülemiste City, Tallinn)
Harli Uljas • E-post: info@ajujaht.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 • koostööpakumised • 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

21. märtsil 1989 taastati iseseisev Eesti Kaubandus-Tööstuskoda

„21. märts 1989. Tol päeval kogunes ENSV Kaubandus-Tööstuspalati üldkogu, kes hääletas Eesti Kaubandus-Tööstuskoja taassünni poolt. Asi polnud ainult nime muutmises. Eesti KTK püüdleb tõsiselt kaubanduskoja rahvusvahelise malli poole. Meid tunnustavad Euroopa Kaubanduskoda ja Rahvusvaheline Kaubanduskoda,“ nii kirjutas taasavatud iseseisva Kaubanduskoja juhatuse esimees Peeter Tammoja

novembris 1990. Alates 21. märtsist 1989 on koda jälle iseseisev ja töötab täie jõuga ettevõtjate heaks. Kuigi praegune Kaubanduskoda on vabatahtliku liikmeskonnaga ühendus, on eesmärgid jäänud ikka samaks – parema ettevõtluskeskkonna ja majanduspoliitika kujundamine. Dialogis Riigikogu, Valitsuse ja kohalike omavalitsustega esindab ja kaitseb Kaubanduskoda kõigi Eestis tegutsevate ettevõtjate huve.



Kaubanduskoja juhid taasiseseisvumisest tänaseni



Peeter Tammoja
KTK juhatuse esimees
1989–1995



Toomas Luman
KTK juhatuse esimees
alates 1995. aastast



Toomas Tamsar
KTK peadirektor
1994–1998



Mart Relve
KTK peadirektor
1998–2002



Siim Raie
KTK peadirektor
alates 2002. aastast

Kroonika



Eesti Kaubandus-Tööstuskoja juhatus aastal 1999.



Eesti Kaubandus-Tööstuskoja kollektiiv kümme aastat tagasi.



Kaubanduskoja juhatuses Toomas Luman ja Eesti Vabariigi President Lennart Meri „Kes on kes Eesti majanduses 2000?” raamatu esitlusel.

1989

21.03.1989 Taastati iseseisev Eesti Kaubandus-Tööstuskoda.

1989. aasta üldkogul Eesti Kaubandus-Tööstuskoja taastamise otsuse juures olnud ning taasiseseisvunud Koja juhatusel liikmete nimekirj:

- Agur, Ustus – Eesti Informatsiooni Instituudi direktor
 - Altermann, Mango – „Eesti Tööstus” peadirektor
 - Aruvald, Andres – ETKVL juhatusel esimees
 - Kaldre, Osvald – „Estimpeks” peadirektor
 - Kilumets, Peeter – Kingissepa RTK juhatusel esimees
 - Leemets, Ants – Agrofirma „Pandivere” kommertsdirektor
 - Leinemann, Hugo – Tallinna Aiandussovhoosi direktor
 - Levin, Boris – ÜKTUI Eesti Filiaali direktor
 - Lindvere, Feliks – T/k „Ester” esimees
 - Lippmaa, Endel – ENSV TA Keemilise ja Bioloogilise Füüsika Instituudi direktor
 - Luberg, Arvo – TK „Tootsi” direktor
 - Mikker, Mart – K/k „Lääne Kalur” aseesimees
 - Mirošnitšenko, Vladimir – TK „Elektrotehnika” peadirektor
 - Nigul, Olev – TK „Tarmeko” peadirektor
 - Pärnpuu, Mihkel – Virumaa Metsatööstuskoondise peadirektor
 - Roosimägi, Neeme – Sindi 1. detsembri nim. Vabriku direktor
 - Rünkberg, Taivo – Tallinna Kaubamaja direktor
 - Sipelgas, Vambola – Valga rajooni Hellenurme kolhoosi esimees
 - Startsev, Juri – „Kreenholmi Manufaktuuri” välismajandusosakonna juhataja
 - Tammoja, Peeter – Eesti Kaubandus-Tööstuskoda
 - Treier, Paul – TK „Talleks” peadirektor
 - Trofimov, Aristarh – Eesti Kaubandus-Tööstuskoda
 - Ungerson, Jaak – Põllumajandusliku koondise „Agro” kommertsdirektor
 - Vallaste, Vello – v/e „Mainor-Konsultant” direktor
 - Väinaste, Ilmar – V.I. Lenini nim. TK „Põlevkivikeemia” peadirektor
- Septembris taasalustas ilmumist „Kaubandus-Tööstuskoja Teataja”.

1990

- Aprillis avati Kaubanduskoja esindus Pärnus.
- Juunis alustas tegevust Eesti-USA ühiskaubanduskoda.
- Tähistati Kaubanduskoja 65. aastapäeva.
- Avati Kaubanduskoja Saaremaa esindus Kuressaares.

1991

- Avati Kaubanduskoja Tartu esindus.
- 22. mail 1991. aastal toimus Tartu firmade koosolek, kus otsustati luua Kaubanduskoja esindus Tartusse (protokollis nimetati Tartu Kaubandus-Tööstuskojaks). Kohal oli 20 Tartumaal tegutsevat Koja liiget ja 13 potentsiaalset liiget. Kaubanduskoja tegevust tutvustas Peeter Tammoja. Valiti Koja Tartu nõukogu (8-liikmeline).
- 14. august – võeti vastu seadus Kaubanduskoja Arbitraažikohtu kohta. Tollane Ülemnõukogu võttis vastu seaduse nr 848 „Eesti Kaubandus - Tööstuskoja Arbitraažikohtu kohta”, seadus jõustus 31.08.1991, avaldati Riigi Teatajas 1991, 25, 308.

- Ilmus esimene Estonian Export Directory (Business Directory).

Estonian Export Directory on tänaseni ilmunud igal aastal ning on leitav ka internetis (www.estonianexport.ee).

1992

- 3. märtsil kinnitati Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Arbitraažikohtu Reglement.

Tollane Eesti Kaubandus-Tööstuskoja presiidium kinnitas Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Arbitraažikohtu Reglemendi, mis sätestas arbitraažikohtu moodustamise ja vaidluste lahendamise korra.

- Sõlmiti Kieli Tööstus- ja Kaubanduskoja ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja vaheline koostöölepe.
- Taastati Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmelisus Rahvusvahelises Kaubanduskojas (ICC).
- Sõlmiti Kieli Kaubandus-Tööstuskoja ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja vaheline koostöölepe.

1993

- Eesti Kaubandus-Tööstuskojast sai Euroopa Kaubanduskodade Assotsiatsiooni liige.
- Eestis avati Soome Kaubanduskoja esindus.
- Tööd alustas Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Arbitraažikohus.
- 1993. aasta jaanuaris väljastas Kaubanduskoda esimesed päritolusertifikaadid.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda väljastab kauba mittesooduspäritolu tõendavaid nn üldsertifikaate. Päritolusertifikaat on dokument, mida kasutatakse kauba päritolu määramise, kaitsemeetmete, kvootide, dumpinguvastaste tollimaksude, põllumajandustoetuste ja avalike enampakkumiste korral. Täna väljastatakse sertifikaate lisaks peamajale ka Tartu, Pärnu, Jõhvi ja Saaremaa esindustes. Alates 2004. aasta maist, pärast liitumist Euroopa Liiduga, lähtutakse EL tolliseadustiku ja selle rakendussätetes kehtestatud mittesooduspäritolu sertifikaatide väljastamise reeglitest. 2008. aastal väljastati üle 18 000 sertifikaadi.

1994

- 11. aprillil toimus Kaubanduskoja erakorraline kongress. Tallinnas Eesti Projekti saalis toimus Kaubanduskoja erakorraline kongress. Päevakorras oli Kaubanduskoja presiidiumi töö aruanne, EKTK põhikirja redaktsiooni kinnitamine ja juhatuse valimine.
- Ilmus esimene Kaubanduskoja aastaraamat.
- 25. mail hakkas ilmuma Kaubanduskoja infoleht „Teataja”. Toomas Tamsar: „Et oma liikmeid Koja tegevusest paremini informeerida, hakkame nüüdsest välja andma infolehte. Infolehes kajastame, mis Kojas uudist; räägime üldse kõigest sellest, mida liikmetel tarvis teada. Jätkame ka oma ajalehe väljaandmist. „Kaubandus-Tööstuskoja Teataja” ilmub tänava jaanuarist Hommikulehe lisana üks kord kuus.
- 11. novembril avati Saksamaa Majandusesindus Eestis.

1995

- Toimus Kaubanduskoja korraline üldkoosolek. Juhatuse esimeheks valiti Toomas Luman.
- 26. septembril võeti Eestis vastu ajutise sisseveo konventsiooniga ühinemise seadus. Seadus jõustus 27. oktoobril. Vastavalt 12.12.1995 Eesti Vabariigi Valitsuse määrusele nr 372 „Ajutise sisseveo konventsiooniga ühinemise seaduse rakendamine“ sätestati ajutise sisseveo rakendamise lisatingimused. Garantiiühenduse ja väljastamisühenduse ülesanded pandi Eesti Kaubandus-Tööstuskojale.
- Kojas liikmeskonna hüppeline kasv 933-lt 1439-le. Märkimisväärne kasv jätkus kuni 2002. aastani, pärast mida on kasv olnud väiksem, kuid püsinud stabiilsena. Liikmete arv keskmiselt 3400.
- Tähistati Kaubanduskoja 70. aastapäeva.

1996

- Alates 15.11.1996 sai Kaubanduskojast 51. Rahvusvahelise Kaubanduskodade Föderatsiooni / ATA garantiisüsteemi liige. Kaubanduskoda väljastas esimese ATA märkmiku 15.11.1996. Eesti liitus Istanbuli konventsiooniga 17.01.1996 ja konventsioon jõustus Eesti territooriumil 17.04.1996. Konventsiooni rakendamist korraldava asutuse ülesandeid määrati täitma Maksu- ja Tolliamet. Seisuga 16.03.2009 on väljastatud 789 ATA märkmikku.
- Euroinfo keskuse loomine 1990. aastate keskel seadis Eesti Vabariik endale ja oma ettevõtetele sihiks Euroopa Liiduga liitumise. Sellest eesmärgist tulenevalt oli kõigil ettevõtetel tarvilik ennast kurssi viia ELi dokumentatsiooni ja muu seonduva infoga. Nii loodigi Eesti Kaubandus-Tööstuskoja juurde esimest Euroinfo korrespondentskeskust (EIK) Eestis.
- Alates 1996. aasta oktoobrist on Kaubanduskoja veebileht internetis nähtaval aadressil ktk.uninet.ee. Alates jaanuarist 1997 veebilehel www.koda.ee



Kroonika



Esimene Eesti Vabariigi Presidendi ja Kaubanduskoja juhatuse ühislõuna.



Kaubanduskoja juhatuse esimees Toomas Luman ja majandusminister Mihkel Pärnoja avamas Eesti kontaktmessi ForEst 2000.



9. juuli 2003 sõlmis Kaubanduskoda koostöömemorandumi valitsusega. Pildil: Kaubanduskoja juhatuse esimees Toomas Luman ja vabariigi peaminister Juhan Parts pärast memorandumi sõlmimist.

1997

- 1997. aasta kevadest sai alguse Kaubanduskoja Kevadballi korraldamise traditsioon. Esimene ball toimus Sakala keskuses.
- Sai alguse Kaubanduskoja tenniseturniiride traditsioon. 1997. aasta suvel toimus Pärnu kesklinna tennisväljakutel esimene tenniseturniir Kaubanduskoja karikale.
- Sai alguse Kaubanduskoja juhatuse ja Eesti Vabariigi Presidendi kohtumise traditsioon.
- Kaubandus-Tööstuskoja eestvedamisel töötati 1997. aastal tööandjate- ning kutse- ja erialaühenduste poolt välja kontseptsioon ja tegevuskava töötajate kvalifikatsioonisüsteemi loomiseks. Vabariigi Valituses detsembris heakskiidu saanud kava kohaselt alustati kutseoskusnõuete kirjeldamist kutsestandarditena.
- Sügisel algatas Kaubandus-Tööstuskoda koostöös Majandusministeri, teiste ettevõtlusorganisatsioonidega ja erialaliitudega Eesti kaupade, nii toodete kui teenuste tarbimise suurendamiseks turunduskampania „Head Eesti Asjad“.

1998

- Alates 1998. aastast on Kaubanduskoda Kölni (Kölnmesse GmbH) messide ametlikuks esindajaks Eestis.
- 1998. aasta alguses delegeris Sotsiaalministeriüm kvalifikatsioonisüsteemi loomise ja rakendamise Eesti Kaubandus-Tööstuskojale. Koja eestvedamisel asuti 1998. aastal kutseseaduse väljatöötamisele.
- Sai alguse Kaubanduskoja Ärihooja Avamise traditsioon. 29. augustil korraldati puhkuseaja lõpuks ja uue ärihooja avamiseks liikmesfirmade juhtidele ja nende peredele meeleolukas üritus Tallinna Hipodroomil. Nii lisandus juba traditsioonilise kevadballile ja ettevõtjate tenniseturniirile veel üks Kaubanduskoja liikmete omavahelist suhtlemist toetav üritus.
- Anti välja esimene Ekspordi Käsiraamat. Oktoobris algas erinevates maakondades läbiviidavate ekspordiseminaride sari. Kevadel anti välja esimene Eesti eksporditeoretikute ja -praktikute koostöös sündinud Ekspordi Käsiraamat.

1999

- Oluline aasta tulumaksuseaduse ettevalmistamisel.
- Hakkas ilmuma Teataja venekeelne versioon. Suurenes Kaubanduskoja kirjastustegevus – hakkas ilmuma Kaubanduskoja infolehe Teataja venekeelne versioon Vestnik ning infoleht ise muutus 16-leheküljeliseks.
- 1999. aastal anti esmakordselt välja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja kõrgeimad austus- ja tänuavaldused – aumärgid. Juhatuse otsusega anti teenete eest Kaubandus-Tööstuskoja arengule kaasaaitamisel ning Eesti majanduse edendamisel:
 - I klassi aumärk Kaubandus-Tööstuskoja loomise initsiaatorile ja pikaajalisele juhatuse esimehele Joakim Puhkile (postuumselt);
 - I klassi aumärk Kaubandus-Tööstuskoja esimesele taasiseseisvumise-järgsele juhatuse esimehele Peeter Tammojale;

- I klassi aumärk Eesti Vabariigi Presidendile Lennart Merile;
- II klassi aumärk Kaubandus-Tööstuskoja endisele peadirektorile Toomas Tamsarile.

(Alates taasasutamisest 1989. aastal kuni tänaseni on Kaubanduskoda andnud aumärgi kokku 65 inimesele.)

- „Aasta 2000 probleemi teejuht”. Eurokodade auhind parima lahenduse leidmise eest Milleeniumi probleemile. IT-probleemaatika kirjeldus ja tegevused-soovitused.

2000

- Jaanuaris avati Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Jõhvi esindus.
- Veebruaris sai alguse uus ürituste sari – Ärihommikud.
- 28. augustil sõlmisid Kaubanduskoja juhatuse esimees Toomas Luman ja Eesti välisminister Toomas Hendrik Ilves koostöömemorandumi Eesti ekspordipotentsiaali tugevdamiseks.
- 15. novembril esitleti Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ja Eesti Entsüklopeediakirjastuse koostöös valminud raamatut „Kes on kes Eesti majanduses 2000?”. Esimene Eesti ettevõtlust peegeldav biograafiline leksikon, mis on välja antud Eesti taasiseisevumise ajal.
- 23.–24. novembril toimus Eesti esimene kontaktmess ForEst 2000. Metsa, puidu, mööbli ja paberi kontaktmessil osales kokku 70 Eesti ettevõtet eksponentidena ja 130 registreeritud külalisfirmat 18 riigist.
- Tähistati Kaubanduskoja 75. aastapäeva.

2001

- 2001. aasta oli Kaubanduskoja jaoks innovatiivsuse aasta. Esmakordselt Kaubandus-Tööstuskoja ajaloos saatis Kaubanduskoja raamatupidamine 10. jaanuaril kõigile liikmetele, kes Kaubanduskojale oma e-postiaadressi oli teatanud, liikmemaksu arve elektroonilise dokumendina. Kokku saadeti 2213 (78% liikmes-konnast omas e-postiaadressi) e-arvet. Koda oli e-arvete masspostituse teerajaja, e-teenuste propageerija.
- Kutsereform/Kutsekoda. Novembris jõudis Kaubanduskojas lõpule üks etapp kutsereformist. 1998. aastast alates oli Kaubanduskoda Sotsiaalministeeriumi tellimisel eestvedanud töötajate kvalifikatsioonisüsteemi väljatöötamist. Nüüd jõudis kätte paras aeg anda mahukaks kasvanud töö edasi iseseisvale organisatsioonile Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Eesti Tööandjate Keskliit, Eesti Ametiühingute Keskliit ja Sotsiaalministeerium asutasid Kutse kvalifikatsiooni Sihtasutuse. Loodud Kutsekoda jätkab tehtud tööd Eesti töötajate kvalifikatsiooni võrreldavuse ja teiste riikide poolt tunnustamise saavutamiseks vajalike eelduste loomisel.

2002

- Kutsehariduse väärtustamiseks ühiskonnas loodi Kaubanduskoja eestvedamisel ühisprojekt ETV-ga – saatesari „Ametilood”. Kolme hooaja jooksul valmis 42 saadet, mille VHS-koopiad leidsid rohket kasutamist koolides ja karjäärikeskustes.

2003

- 9. juulil sõlmiti koostöömemorandum Eesti Vabariigi Valitsusega. Memorandumis kokkulepitu täitmiseks kohtuvad ettevõtlusorganisatsioonide ja Valitsuse esindajad regulaarselt kord kvartalis. Memorandumi allkirjastasid Toomas Luman ja peaminister Juhan Parts.
- Sügisel toimus võitlus Maksuameti hoiakute muutmiseks.
- Ettevalmistused EL liitumiseks – JAH! kampaania
- Alates 2003. aastast viib Kaubanduskoda läbi konkursi Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel. Edetabelis osalemine on vabatahtlik ning kõik ettevõtted on oodatud ühises mõõduvõtmises osalema. Edetabelid, meetodika ja kõik konkursi puudutav on kättesaadav internetis (www.konkurents.ee).
- „Mina ja Ettevõte”. Kaubanduskoda, Eesti Päevaleht ning Riiklik Eksami- ja Kvalifikatsioonikeskus korraldasid aastatel 2003–2005 kutseõppuritele suunatud esseekonkurssi „Mina ja Ettevõte”.

2004

- Alates 2004. aastast on Raadio Kuku eetris Majandusruumi saated. Majandusruum on Raadio Kuku ja Kaubanduskoja koostöös valmiv saade, mille eesmärk on tuua kuulajani majandusse puutuvad aktuaalsed teemad ning kõik huvitav, mis Eesti majanduses toimub.

2005

- Alates 2005. aastast on Kaubanduskoda Stockholmi messide ametlikuks esindajaks Eestis.
- Ilmus teist korda teatmik „Kes on kes Eesti majanduses 2005?”.
- „Majandusõpik gümnaasiumile”. Koostöös Junior Achievement Arengufondiga ja Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi toel anti välja „Majandusõpik gümnaasiumile”.
- Tähistati Kaubanduskoja 80. aastapäeva.

2006

- Kaubanduskoda osales Elukestva õppe sihtasutus Innove projektis „Ettevõtlusõppe arendamine kutseõppes”. Projekti käigus valmisid õppematerjalid (allalaaditavad www.innove.ee) ja sündis kokkulepe, mille järgi on kutseõppes kõigil erialadel kohustuslik vähemalt 40-õppetunnine ettevõtlusõppe moodul.



Kroonika



1999. aastal anti esmakordselt välja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja kõrgemad austus- ja tänuavaldused – aumärgid.



Eesti Vabariigi President Arnold Rüütel koos teda saatva äridelegatsiooniga riigivisiidil Hiina Rahvavabariiki 23.-30.08.2005.



Eesti Vabariigi President Toomas Hendrik Ilves üle andmas auhinda Eesti Konkurentsivõimelisim Ettevõtte 2008 AS Tallink Grupp juhatuse liikmele Aivar Hundile.

2007

- Koostati ja anti välja raamat „Näiteid Eesti ettevõtete ühiskondlikult vastutustundlikest tegevustest”.

Kaubanduskoda hakkas koguma 2006. aastal näiteid Eesti ettevõtjate ühiskondlikult vastutustundlikest algatustest ja põhimõtetest. Eesmärk on näidata avalikkusele, et meie väikeses riigis on palju ettevõtjaid, kes peale oma põhitegevuse panustavad ka töötajate rahulolusse, edendavad kohalikku või kogu Eesti elu, lahendavad keskkonnaprobleeme ja teevad muud tänuväärset.

- Koostöös Ajutrust Konsultatsioonidega korraldati

2007. aastal üle-eestiline koolitussari „Märka võimalusil!”.

„Märka võimalusil!” koolituspäevadel osalesid kohalikud arvamusiidrid. Kõigis maakondades toimunud koolitustel ärgitati osalejaid märkama nn pehmete väärtuste ja sotsiaalsete sidemete arendamisel tekkivat lisaväärtust – läbi teoreetiliste õppuste, hoiakudiagnostika testide ja nende analüüsi kaudu jõuti koolitatavate jaoks praktiliselt kasutatavate juhisten.

2008

- Kaubanduskoda algatas ja korraldas üle-eestilise koolitussarja „Ettevõtluse eduks” läbiviimise.

Koolitussarja eesmärk oli laiendada üldhariduskoolide ja kutseõppeasutuste majandusõpetajate teadmisi viimastest arengutrendidest majanduses nii Eestis, Euroopas, kui ka maailmas tervikuna ning tutvustada ajakohaseid erinevate projektide raames valminud õppematerjale. Koolituspäevad viidi läbi koos Eesti Panga, Eesti Konjunktuuriinstituudi ja Tartu Ülikooli lektoritega.

- Ilmus juhtivaid kaubamärke ja ettevõtteid tutvustav raamat „Leading Brands of Estonia”.

Raamat on mõeldud Eesti kui innovaatilise ning arenenud majandusega riigi tutvustamiseks ning siin loodud kaupade ja teenuste reklaamimiseks.

- Uus saneerimisseedus loob senise likvideeriva pankrotimenetluse kõrvale ka ettevõtete tervendamise võimaluse.

- Eesti tulumaksusüsteemi maksimaalse (*de facto*) säilitamise saavutamise.

- Alustati olulisi protsesse nii ettevõtete aruandluskoostuste lihtsustamiseks kui ka põhjendamatute tegevuspiirangute ülevaatamiseks.

- Ellu kutsuti Ekspordi Akadeemia.

Loengute ja arutelude foorum omandamaks uusi teadmisi ja oskusi ning laiendamaks juhtivate eksportööride suhtevõrgustikku.

- 2008. aasta algusest oleme 40 riiki ja 600 organisatsiooni hõlmava võrgustiku Enterprise Europe Network koordinaator Eestis.

Võrgustiku eesmärk on läbi ettevõtlust toetavate teenuste tõsta väikese ja keskmise suurusega ettevõtete konkurentsivõimet.

- Loodi konkurentsiportaali www.konkurents.ee.

Peame väga oluliseks konkurentsivõime mõõtmist, kasvatamist ja tunnustamist läbi konkursi Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Ede-tabel, mille tulemuste kajastamiseks sai loodud konkurentsiportaali www.konkurents.ee.

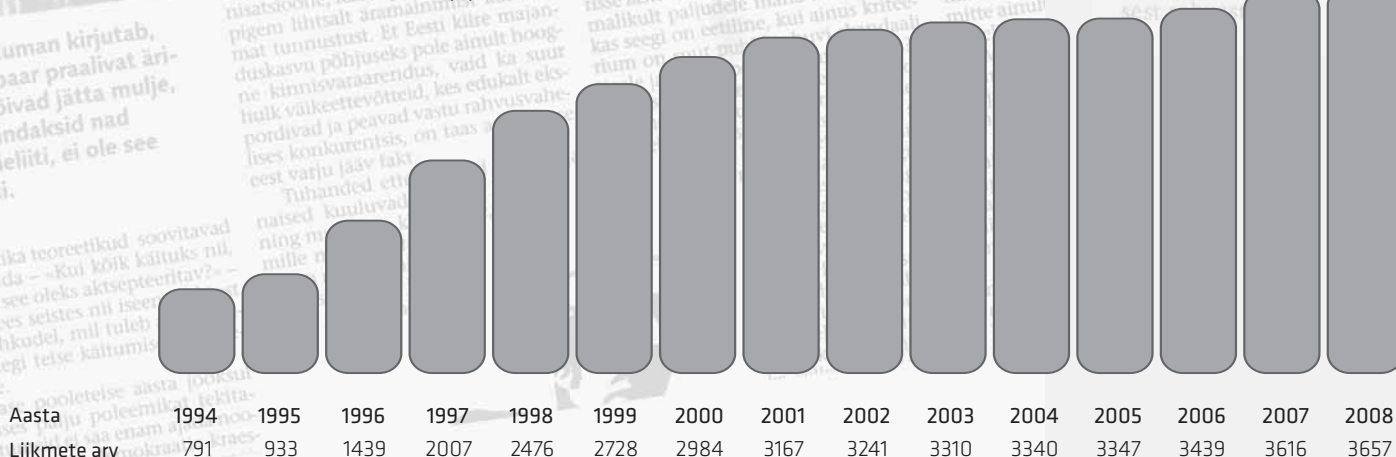
Eesti Kaubandus-Tööstuskoda:

- esindab ja kaitseb Koja liikmete huvisid;
- mõjub ja arendab ettevõtluskeskkonda;
- edendab eksporti;
- koolitab ettevõtjaid;
- vahendab kontakte;
- jagab EL-alast nõu;
- kujundab hariduspoliitikat;
- pakub teenuseid;
- toetab regionaalset arengut;
- tutvustab arbitraažiklauslit;
- jagab informatsiooni;
- on suhtluskanal ettevõtjate jaoks.

Kaubanduskoda täna

- Käesoleval ajal on Kaubanduskoda 3570 liikmega suurim ettevõtlusorganisatsioon Eestis.
- Kaubanduskojas töötab 33 inimest. Töö toimub Tallinnas ja regionaalsetes esindustes Jõhvis, Tartus, Pärnus ja Kuressaares.
- Kaubanduskoja katuse all töötab Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Arbitraažikohus.
- Kaubanduskoda on 40 riigis 600 erinevat ettevõtlust toetavat organisatsiooni hõlmava võrgustiku Enterprise Europe Network koordinaator Eestis.
- Kaubanduskoja sidusorganisatsioonid on Kutsevalifikatsiooni Sihtasutus – Kutsekoda, Standardikeskus ja Eesti Konjunktuuriinstituut.
- Kaubanduskoda on Baltimeremaade Kaubanduskodade Assotsiatsiooni (BCCA), Eurokodade (Eurochambres) ja Rahvusvahelise Kaubanduskoja (ICC) liige.

Liikmeskonna kasv aastatel 1994–2008



Ettevõtjate jaoks olulised vastuvõetud seadused aastatel 1989–2009

- 1989 maksuseadus
- 1989 ettevõtluse seadus
- 1990 omandiseadus
- 1991 välisinvesteeringute seadus
- 1992 ettevõtete tulumaksu seadus, põhiseadus, töölepingu seadus
- 1993 täiskasvanute koolituse seadus
- 1995 äriseadustik
- 1996 mittetulundusühingute seadus
- 1999 uus tulumaksuseadus ettevõtetele
- 2000 kutseseadus, Väärtpaberite Kesregistri seadus, sotsiaalmaksuseadus, tehnilise normi ja standardi seadus,
- 2001 käibemaksuseadus, tolliseadustik
- 2002 pankrotiseadus, võlaõigusseadus, raamatupidamise seadus, maksukorralduse seadus, tsiviilseadustiku üldosa seadus
- 2004 kaubandustegevuse seadus
- 2007 riigihangete seadus
- 2008 saneerimise seadus, hasartmänguseadus, reklaamiseadus, rahapesu ja terrorismi rahastamise tõkestamise seadus
- 2009 uus töölepingu seadus



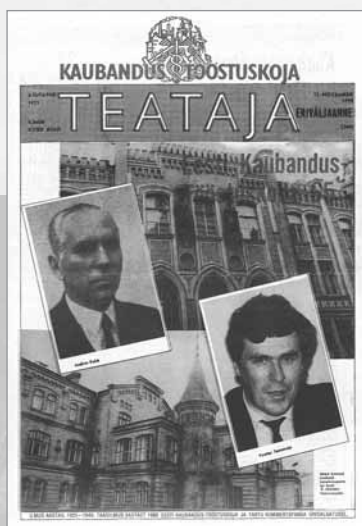
Siim Raie

Raie: palgatõus jaoks eestlased välismaalt tagasi

Kaubandus-Tööstuskoja juht Siim Raie ütles, et Eestis võib tööstuste põuda leevendada vaid palgatõus, mis meelitaks eestlased välismaalt koostööd otsima. Raie lisas, et Eestis ei ole kavas avada tööturgu kolmandate riikide koostööd otsima. Poola töötajaturu avamine on tema sõnul tõenäoliselt eesmärgiks. "Eestis ei ole kavas avada tööturgu kolmandate riikide koostööd otsima," kommenteeris Raie.

Poola valitsus otsustas avada tööturgu Saksamaale, Venemaale, Valgevenele, Saksale ja Türgile kolmandate riikide koostööd otsima. Poola otsustas oma tööturgu avada vaatamata sellele, et riigis on ELi suurim töötuspuudus, tööta on 16% aktiivsest elanikkonnast.

Väljavõtteid 1989. aastal taas ilmuma hakanud Kaubandus-Tööstuskoja Teataja esimestest numbritest



Kaubandus-Tööstuskoja Teataja hakkas taas ilmuma 1989. aasta septembris. Pildil Kaubanduskoja 65. aastapäevale pühendatud eriväljaanne (12. november 1990).

„Meid külastavad järjest sagedamini välismaa ärimed. Lisaks kasulikele tehingutele, kokkulepetele, ideedele jätavad nad tavaliselt maha ka oma koordinaadid. Ei ole sugugi haruldased visiitkaardid, kus peale aadressi-telefoni on kirjas veel telefaksi ja telefaksi number ja personaalarvuti kood. Kiire infovahetus on eduka äri pant. Ka Eestisse on jõudnud esimesed telefaxid. Teadaolevatel andmetel on neid üle 20.

Kuna asutus, kelle töötaja tutvustas lähidalt telefaksi, ei ole suuteline rahuldama kõikide soovide telefaksi järele, siis jätame seekord asutuse ja inseneri nime nimetamata.”

PANGAD Säästa või investeerida?

Kaubanduskoja TEATAJA, kolmapäev, 25. märts 2009

Investeeringu otsustades tuleb arvestada ka riskidega. Kui investeerida, siis tuleb kaaluda, kas investeerida riiki või välismaale. Riiki investeerides tuleb kaaluda, kas investeerida riiki või välismaale. Riiki investeerides tuleb kaaluda, kas investeerida riiki või välismaale.

Investeeringu otsustades tuleb arvestada ka riskidega. Kui investeerida, siis tuleb kaaluda, kas investeerida riiki või välismaale. Riiki investeerides tuleb kaaluda, kas investeerida riiki või välismaale.

Kaubandus-Tööstuskoja Teataja nr 1 (349), 1989. aasta september, Aimar Jugaste

15. veebruaril 1926 nägi Üles-ehitavas Eestis ilmalvalgust järjekordne uus ajaleht. Toimetuse juhtkirjas kuulutati: „Peale laialise infomaterjali avaldamise ja kaupmehele ning töösturile tema igapäevases tegevuses tarviliste praktiliste küsimuste käsitlemise seab „Kaubandus-Tööstuskoja Teataja“, mis nüüdsest peale järjekindlalt 2 korda kuus ilmuma hakkab, endale ülesandeks selgitada kaubanduse-tööstuse kohta väljatöötamisel olevaid seaduseelnõusid, ilmutada koja ametlikke teateid, tuua igas numbris põhimõttelisi kirjutisi kaubandus-tööstuse ja rahanduse alalt, käsitleda merisõidu ja laevanduse küsimusi jne. jne.”

Uus sõnumikandja jõudis käia XV

aastakäiku kuni saabus sundpeatus. 1940. aasta 31. juuli number sisaldab veel kutse Leipzigi sügismessile, mida nimetatakse „Maailma vaateknaks“, kuigi samas lehes torkab uue ajastu kuulutajana silma pankade ja suurtööstuste natsionaliseerimise deklaratsioon, mille sisu – vähemalt nüüd lugedes – muudab välisnäituse reklaami õelaks pilkeks.

Nüüd on „Kaubandus-Tööstuskoja Teataja“ Tallinna ja Tartu ühisjõul taas lugeja ees. Leht on enam-vähem sama, vahet siiski nõndapalju, et ilmutamissageduseks jääb esialgu kord kuus, sisu peab olude sunnil haarama laiemalt, et veidigi täita eestikeelse majandusajakirjanduse vähesusest tingitud tühi-mikku, ja lõpuks on ju ikkagi möödunud ligi 50 aastat...

Nõnda on see siis nii vana jätk kui ka uue algus.

Kaubandus-Tööstuskoja Teataja nr 2 (350) 1989. aasta oktoober, Aimar Jugaste

U skumatud ajad on kätte jõudnud: ajalehekioskites müüakse „The Economist“ (3 rbl. Number). Tasapisi on Eestis levima hakanud ka „Financial Times“ ja veel mõned teisedki ärimaailma eliitväljaanded. Kuidas võiks sellises olukorras pääseda lugeja lauale veel „Kaubandus-Tööstuskoja Teataja“? On's sellist kodukootud trükkilina üldse vaja, kui Eestiski hakkavad levima nii solidsed

infokanalid? Toimetuse võib kindlustundega väita – on küll. Senine tagasiside näitab, et „Kaubandus-Tööstuskoja Teataja“ taaskäimapanek pärast pool sajandit kestnud sündpeatust oli hädavajalik samm. Ja see, et tänaseks on „Kaubandus-Tööstuskoja Teataja“ kõrval enam-vähem samas suunas arenemas mitu uut ajalehte, on väga hea. Neid on vaja vähemalt samapalju juurde, alles seejärel võime loota, et lugejaskonna eri kihtideni jõuab ärimaailmast mitmekülgne info ning toimetuste vahel tekib tõeline virgutav konkurents.

...ostamist aktsiasse, osalust oma ettevõttes, obligatsioonide ja teiste riigi ning kompaniide väärtusmaterjalide ostmist. See lubab palgatöötajatel saada märgatavalt lisapalka valitsuselt ja tööandjalt.

KONSTANTIN KIRILLOV
"Biznes i Banki" 29/1991
õlkinud AAVO KOKK

Must turg

Kes määrab valuuta hinna?

Musta turu kohalike valuutahindade kõikumised annavad neid ette näha ja ära kasutada oskavale ärikale suuri võimalusi. Kõikumiste põhjused võivad seejuures olla lausa naeruväärseid tüüpi ja vahel kummaldi. Allpool mõningaid seiku N. Liidu ühiskondlikust turust.

Avastati Poola-visiid

Mai lõpul oli valuuta sissevool N. Liitu ilmsel takistatud. Paavsti visiidi ajal piiras N. Liidu kodanike tavalisi turismireise, imaldamaks Nõukogude katoliiklastele vastiga kohtuma sõita.

Kressis maksis dollar seelõttu mai lõpul 36 rubla, juunis aga 34 rubla (müügi).

Liikeskirjad

Uued tolliakeskirjad, mis hakkasid kehtima uuesti, tekitasid olukorra, kus väikeäri- ja suurtööstus oli soodsam üle piiri Nõukogude riiki välismaal müüda kauba eest saadud valuuta kui valuuta eest ostetud kaupa. Samal ajal oksjonihinnad tõusid, samal ajal oksjonihinnad tõusid, samal ajal oksjonihinnad tõusid.

Ugustist kaotati kõrgendatud tollimaksude poole sisseveetavale kaubale turg reageeris otsekohe: valuutahind

Firma valmistas tähistama oma 35. sünnipäeva.

Pikki aastaid on suudetud maailmale tõestada, et "Brother" i kirjutusmasinad on parimad. Neil seadmel on olemas kõikvõimalikud lisavahendid. Tähe/sõna/rea kustutamise kuni seadmeteni, mis varustatud sõnastikega õige kirja kontrollimiseks ja redigeerimiseks.

Ajakirjast "Time"

Odessa meremeeste uus palgakorraldus ja Kobrini täika sulgemine

Juuli lõpus kehtestati Musta Mere Laevanduses uus valutamakse kord, mille kohaselt meremehed saavad iga kuu kätte umbes 70 dollarit. See põhjustas hetkelise musta turu kollastumise ja dollarihinna tunduva languse Odessas.

Poola ärikate seas populaarse Kobrini (Valgevene) täika sulgemine tõi septembri algupoolel kaasa dollari hinna tõusu Minskis ja Brestis.

Rumeenia kaubanappus

Kišinjovi mustal turul oli dollari hind suvel pärast Rumeenia-Moldova turismiliikluse hõlbustamist tunduvalt langenud, sest kaubapoodus Rumeenia poole oli siinpoolsest suurem ning rumeenlased vahetasid oma dollarid neile soodsas tavanavakursiga rubladeks, et osta nõukogude kaupa (kohalikes pankades suurenes valuuta kokkuost augustis umbes 30%). Septembri algupoolel muudeti piirirajad Moldova ja Rumeenia vahel, Bukarestis ja teistes Rumeenia suuremates linnades avati valuutakauplusi. Nüüd muutus tendents vastupidiseks, sest moldaavlased sõitsid omakorda Rumeeniasse sisseoste tegema.

LK 7

Kaubandus-Tööstuskoja Teataja nr 2 (350) 1989. aasta oktoober, Raivo Lott, Kaubandus-Tööstuskoja Teataja toimetaja „Pea pealt jalgadele“

Arvan, et säärane loosung sobib kogu meie majanduste kohta tervikuna. Ometi puudutab see jalgadele keeramine ka mõisteid, nimetusi. Näiteks on meie ametiühingud ja nende omad hoopis kaks ise asja. Sama lugu käib ka Kaubandus-Tööstuspalati kohta. Nagu näha algab meie jaoks asi juba nimest - palat tuleb eestlasele ikkagi eelkõige haiglat meelde. Seepärast on muutumine taas endisaegse nimega kaubandus-tööstuskojaks igati loomulik.

Enne

Liiduvabariikide palatid allusid NSV Liidu Kaubandus-Tööstuspalatile ja tegelesid põhiliselt importkaupade ekspertiisiga ja väheke osaleti välisnäitustel. Eesti NSV KTP-s tehti veel tõlketöid, kujundati ja registreeriti kaubamärke.

Nüüd

Muutused ühiskonnas, seejärel ka välismajanduses on Kaubandus-Tööstuskojalegi toonud üsna raputavaid muutusi. Et käsumajanduselt püütakse ikkagi majandusmeetodeile üle minna, läheb ettevõttel tarvis abistajat. Seda ülesannet on kutsutud täitma koda.

Alates 21. märtsist 1989 on koda iseisev mitteriiklik organisatsioon. Põhiliseks ülesandeks on aidata kaasa välissidemete arengule. Kuna väliskaubandustehing on üksnes väike osa suurest tööst, et sidemed saaksid areneda edukalt, tuleb uurida turgu, otsida kontakte äripartneritega, tegeleda kommertsreklamiga, abistada oma liikmeid juriidilistes ja tehnilis-majanduslikes välissidemete probleemides. Loomulikult on suur tõlketööde vajadus. Kvalitatiivselt teisele tasemele on tõusmas näitustegevus. Laieneb äriturism. Suureneb vajadus ekspertiisi järele. Täna on koja keskparaadis veel vaid paarkümmend töötajat, kes tegelevad organisatsiooniliste-, protokoll-

Kaubandus-Tööstuskoja Teataja nr 4 (352) 1989. detsember Kaubandus-Tööstuskoja Presiidiumi esimees Peeter Tammoja

Lõppev aasta jääb kindlasti ajalukku, mil täiel häälel hakati rääkima Eesti turumajanduse taastamisest. Kuna kaubanduskojad on turumajanduse sünnitatud ja selle lahutamatu osa, siis pole ilmselt juhuslik, et just 1989 sai ka iseiseva Eesti Kaubandus-Tööstuskoja taassünni aastaks.

Ettevõtjate ühendajana on kaubanduskojad jäänud üheks prestiižikamaks ja pikema traditsiooniga institutsiooniks loomuliku majandussüsteemiga maailmas. Saabumas on 1990. aasta, kus tahes-tahtmata tuleb jutult minna üle tegudele. Sel raskel teel soovib Eesti Kaubandus-Tööstuskoda kõigile oma praegustele ja tulevastele liikmetele, partneritele, kõigile neile, kel südames iseseisev ja heal majanduslikul järjel olev Eestimaa, ÖNNE; EDU JA PÜSIVUST VALITUD TEEL!

ja infoteenustega. Koja juures on väljaarendatud oma allettevõtete süsteem. Väikefirma „Expodisain“ - välisnäitused, disain, firmastiili kujundamine; väikefirma „Inko“ - konsultatsioonid välismajandusliku tegevuse alal; Väikefirma „Eesti Ekspert“ - ekspertiis toorainele, materjalile, seadmetele, kaupadele, tehnoloogilistele liinidele jne; Koopetiiviiv „Turvaja“ - autoriõiguste kaitse, patendi- ja litsentsiküsimused.

Kuidas ja kuhu edasi?

Peeter Tammoja: „Eelkõige tuleb meil töö oma liikmete heaks viia vastavusse nende võimalustega, mis täna kõigil organisatsioonidel on ja mis saavad olema neil IME tingimustes. Selleks kutsume ellu mitmeid programme (marketing, koolitus, patendindus), loome tööstuse- põllumajanduse- ja uute majandamisvormide seksioonid, aitame organiseerida mitmetesse Eesti regioonidesse kohalikud kodad, et info ja abi oleks kõigil lähedal. Koda tulevikus peaks olema koht,

kus meie ettevõtte või organisatsioon saab abi neile optimaalse väliskoostöö vormi leidmisel ja selle elluviimisel: välisfirma saab tegeliku pildi meie vabariigi ekspordi-impordi ja koostöövõimalustest; valitsus saab nõu alternatiivsete välismajandusvormide arendamiseks.

Kas on kasulik olla Koja liige?

„Usun küll. Info ja professionaalne abi on äärmiselt väärtuslikud asjad. Meie teenindame vaid oma liikmeid. Nii et info ongi see eelis. Pluss kontaktidele aitamine. Probleemid? Esiteks: vaja on lahti saada vanadest mallidest. Peab ikka olema õigus töötajaid vastavalt nende tööle ja tasemele stimuleerida. Teiseks: Koja ilus ajalooline maja on varisemisohus. Ruuminappus segab normaalset tööd. Kuid siin loodame, et Tallinna linnavalitsus ja vabariigi valitsus aitavad. Nende meeste sõna on olemas. Asjad liiguvad. Käib pöördumine pea pealt jalge peale. Eks selle tunnusemärgiks ole „Kaubandus-Tööstuskoja Teatajagi“.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja taasloomisest

Peeter Tammoja,

Kaubanduskoja juhatuse esimees aastatel 1989–1995

Kust võtsite julguse ja otsustusvõime minna NL kaubanduskodade (palatite) süsteemi lõhkumisele?

Vastamiseks peaks veidi selle aja tausta meenutama. Kui Kaubanduskojad on loodud ettevõtjate poolt ning teenivad läbi oma tegevuse nende huve, siis Kaubanduspalat Nõukogude Liidus oli põhimõtteliselt teistsugune organisatsioon, see allus Nõukogude Liidu Väliskaubandusministeeriumile – oli nn liidulis-vabariiklik organisatsioon keskusega Moskvas ja kohalike Palatitega, mis olid sisuliselt keskuse osakonnad liiduvabariikides. NL ettevõtted olid ju praktiliselt kõik riiklikud ja kuigi ka tollase Palati liikmed olid ettevõtted, oli see ikka riiklik organ, kes kuuletus ainult nn partei ja valitsuse tarkadele käskudele.

Aruandlus jm info läks otse Moskvasse ja sealt tagasi tuli korrigeeritud/kinnitatud eelarve koos rahaga ja juhised igapäevatööks. Palat osutas ettevõtetele mõningaid teenuseid, nagu ka üks tavaline ettevõttepeamiselt kaupade ekspertiisi osas, kohalike näituste ja reklaami organiseerimisel jm). Oli veel üks täiesti fenomenaalne funktsioon tollases Nõukogude Liidus. Palatisse oli kogutud nn eeskujulikud näidised, mis olid välismaiste firmade kaubad/tooted (tuhandete kaupa erinevaid asju elektroonikast mängusjadeni), mis oli üle maailma kokku ostetud ja mida siis Palatid pidid liikmesettevõtetele tutvustama, et need saaksid ka samasuguseid toota

(maha vehkida) tarbekaupadeks nõukogude rahvale.

Palati kaudu võisid mõned liikmed jm tegelased uueks aastaks isegi endale läikiva värvilise välismaa seinakalender saada (neid jagas omakorda Moskva keskus Liiduvabariikide Palatitele). Selle asjaolu tõttu paljud tollasest Palatist üldse teadsid ja seda ka armastasid. Tundub absurdne küll, aga siis võtsid paljud asja jumala tõsiselt ja olid rahul.

Üks tähtis funktsioon oli NL Palatil veel, mille pärast Palati nimi tollal aukartustki äratas – see oli Välisnäituste organiseerimine – nojah, kohalikud Palatid selles asjas muidugi erilist sõnaõigust ei omanud, asi otsustati ja tehti Moskva Palatis ära. Kohalikul tasandil otsustati aga see, kes milleks ja kuhu minna sai, ikka muudes kabinetides – kohaliku Palati roll oli formaalne.

1988. aastaks oli tollases ENSVs suurte riiklike ettevõtete kõrvale tekkinud hulgaliselt kooperatiive, olid tekkinud nn riiklikud väikeettevõtted ja olid ka üksikud ühissettevõtteid välisfirmadega.

Majanduses oli olukord selleks ajaks juba niivõrd muutunud, ettevõtlus oli saanud palju uusi vabadusi, millest tulenes ka uute võimaluste otsimine. Samuti oli välisfirmadel tekkinud võimalusi nn otsesuheteks kohalike ettevõtetelega. Nii tekkis ka eri valdkondades hulgaliselt ettevõtete organisatsioone, kes uut laadi tegevust püüdsid oma liikmete jaoks organiseerida aga need olid enamuses väikesed, vähe teovõimelised ja neid ei tunnus-

tanud õieti mitte keegi – erandiks oli EVEA.

Oli kätte jõudnud aeg uue, kogu ettevõtlust ühendava organisatsiooni jaoks, mida ka väljaspool tunnustatakse – selleks sai vastavalt rahvusvahelisele tavale olla Kaubanduskoda.

ENSV Kaubandus-Tööstuspalat oli omal ajal loodud NL poolt likvideeritud Eesti Kaubandus-Tööstuskoja asemele ja nüüd oli sellise Palati aeg otsas.

Mis puutub julgusesse, siis oli ju juba sinimustvalgete lippude aeg ja iseolemise soovid ja õhin ümber ringi. Kutsusime Palati üldkoosoleku kokku ja võtsime otsuse vastu ENSV Palati likvideerimisest ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja taastamisest. Mind valiti Koja presidendiks ja ega mul midagi muud üle jäänudki, kui tuli asi reaalselt (nii ENSVs kui ka Moskvas) ära teha – kaasnes muidugi ka igasugu traagikat ja koomikat selle asjaga, aga huvitav aeg oli.

Seda on küll heameel meenutada, et Eesti Kaubandus-Tööstuskoda sai iseseisvaks üle kahe aasta enne Eesti Vabariigi taassündi (Läti ja Leedu Kodade iseseisvumiseni oli siis veel jäänud kaks aastat).

Millised olid peamised tõkked, mida tuli ületada Eesti KTK taassünni teel?

Oli ikka mõningaid probleeme alguses: peamiselt just rahapuudus, aktiivne vastutegevus Moskva Palati ja mõningate muude organisatsioonide poolt, Palati tollaste allasutuste staatuse ja edasise tegevusega

seonduv, Nõukogude bürokraatiaga jagelemine, liikmeskonna suurus/väiksus, enda teadmiste ja kogemuste nappus selles valdkonnas, Koja ruumide/maja seisukord, umbusk mõningate välisriikide kodade jm tegelaste poolt. Aga midagi niisugust küll ei olnud, mille ületamine oleks erilist kangelaslikkust nõudnud.

Miks valiti eraõiguslik vorm, kui enne sõda oli EKTK avalik-õiguslik?

Selle ümber sai aastaid arutatud nii Kojas sees kui ka Vabariigi Valitsusega. Oli ju Koda ennesõjaaegses Eesti Vabariigis avalik-õiguslik, ühesõnaga poolriiklik, see tähendab eelkõige üleriikliku Ettevõtlusregistri pidamise kohustust Koja poolt ja kohustuslikku liikmeskonda kõigi Eesti Vabariigi territooriumil tegutsevate ettevõtete osas.

Avalik-õiguslikud Kojad, nagu teada, on tänapäeval Saksamaal, Prantsusmaal jm (ka Leedu püüdis 90. aastate lõpus avalik-õigusliku kaubanduskoja seadust vastu võtta). Mõnes mõttes on ka arusaadav, miks Pätsiaegses Eesti Vabariigis just selline Koda tegutses.

Kaks põhilist asjaolu, mis kallutasid meid eraõigusliku Koja poole olid:

- Ettevõtjate soov mingeid lisa-piiranguid ja sundusi omamata tegutseda on väga mõistetav just antud aja taustal.
- Eesti Vabariigi Valitsus soovis ise Ettevõtlusregistrit pidada, mis on ka antud ajakontekstis mõistetav.

Kaubanduskoda on käinud kindlameelselt valitud teed

Toomas Tamsar,

Kaubanduskoja direktor aastatel 1994–1998

Ettevõtlusorganisatsioonid peavad olema nii üldise arengu toetajateks kui vajadusel ka nn konstruktiivseks opositsiooniks riigibürokraatiale. Tänapäeva maailmas saavadki Kojad ilmselt sellistena oma liikmete huve kõige paremini kaitsta. Otsene vastandumine kahe poole vahel näitaks küll erilist ebapädevust.

Kes toetasid Teie ettevõtmist rahvusvahelises ulatuses?

Kõige suuremaks toeks olid Eesti Kojale sakslased ja eriti Kieli Kaubanduskoda. See oli raskematel aegadel küll kõige parem, mis meil oli. Suur tänu selle eest! Omajagu toetust saime ka ICC-lt ja selle organisatsioonidelt eri riikides. Toetas ka Eurochambers, ühesõnaga, mida kaugeimal meist oldi, seda suurem toetus oli. Muidugi oli õpetlik ka Rootsi ja Soome Kodadega vaateid jagada.

Keda meenutaksite hea sõnaga tollaegsetest Kojas (palati) liikmetest?

Ma tahaksin hea sõnaga meenutada kõiki selle aja Kojas liikmeid ja kedagi eraldi välja tuua oleks vast teiste suhtes ülekohtune. Väga suur tugi oli muidugi kõigist Kojas juhatuse liikmetest. Kõige suurema tänu tahaks öelda eranditult kõigile Kojas tollastele töötajatele, eriti kerge neil polnud, aga mõnes mõttes oli tollane Koda nagu mingi oas, kus suhtumised ja mõtted olid paljuski ees ümbritsevast reaalsusest, seda näitab ka paljude tollase Kojaga seotud inimeste edasine käekäik.

Kuidas on Teie tegevust/karjääri mõjutanud Kaubanduskojas töötamine?

Tulin Kaubanduskotta tööle 1992. aastal ning peadirektoriks sain 1994. aastal. Oli äärmiselt keerukas ja huvitav aeg, sest kogu Eesti majandus ning Kaubanduskoja süsteem oli sisuliselt vaja uuesti üles ehitada. See oli suureks väljakutseks.

Lisaks ääretult suurele võimalusele oma silmaringi laiendada, andis Koda mulle ka suure suhte-

võrgustiku, mis tuleb igas valdkonnas ainult kasuks.

Kuidas näete Koda praegu ja millisesena Te seda tahaksite näha?

Näen Koda ikka sellisena nagu ta oli siis, kui ma siin töötasin – on ta ju sisuliselt nagu mu „oma laps“. Ilmselt on aastatega Kojas poolt pakutav muutunud palju mitmekesisemaks ning juurde tulnud uusi teenusid ja tegevusi, kuid minu arvates on Koda endale võetud selget ja kindlat teed – olla ettevõtjaid ühen-

dav ja esindav organisatsioon – kindlameelselt jätkanud ning oma eesmärgi senini edukalt täitnud.

Mida soovitsite praegusele peadirektorile?

Viimasel ajal on eriti aktuaalne olnud haridustemaatika. Räägitakse pidevalt hariduse reformimisest, kuid riik pole selleni veel reaalseid samme astunud. Loode-tavasti saab Kaubanduskoda siin veelgi aktiivsemalt kaasa rääkida, kui ta seda siiani teinud on.

Kaubanduskoda on professionaalne partner

Rein Lang,

Kaubanduskoja juhatuse liige aastatel 1996–2001, 2005 veebruar – Vabariigi Valitsuse liige: välisminister, justiitsminister

Mind valiti juhatuse liikmeks ajal, mil Eesti ettevõtlust iseloomustas tohutu läbilöögiha, ettevõtlusvaim. Tuntud Soome filosoof Esa Saarinen on oma teostes kirjeldanud seda, kuidas teadmisi ja ressursse võib kompenseerida tahtega. See toonane tahe tegi Eestist selle, mis ta täna on. Ma mäletan üht juhatuse koosolekut, kus me imestasime

soomlaste üle, kes jaanipäevast augusti teise pooleni ja jõuludest kolmekuningapäevani on puhkusel ja midagi ei toimu. Meie jaoks oli see märk motivatsiooni puudusest, milles me siis süüdistasime kõrget maksukoormust. Täna käitub eestlane nagu tolle aja soomlane, omamata selleks mingit loogilist põhjendust. Täna Kaubanduskoda on justiits-

ministrile professionaalne partner. Kui taasiseseisvumise algusaastatel olid tihti juhatuse liikmed need, kes isiklikult töötasid valitsuse eelnõudega, siis täna on Kojal selleks professionaalsed spetsialistid. Mulle paistab Kaubanduskoda kui Eesti ettevõtluse huvide eest seisev esindusorganisatsioon, kes on suuteline oma ülesannet täitma.

Kaubanduskoja Teataja – uue aja esimene majandusleht Eestis

Raivo Lott,

Eesti Kaubandustööstuskoja Teataja toimetaja aastail 1989–2004

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Teataja hakkas uuesti ilmuma samal 1989. aastal, mil taasloodi ka Kaubanduskoda. Paraku ei tulnud lehe loomise initsiatiiv mitte Koja poolt, vaid asja võttis üles ajakirjandusharidusega Aimar Jugaste, kelle eesmärgiks eelkõige oli taastada majandusajakirjandus Eestis. Ja seetõttu sai Teatajast just selle uue aja esimene majandusleht Eestis, mis sündis isegi varem kui Äripäev.

Kaubandus-Tööstuskoja Teataja väljaandmiseks loodi firma nimega Hansa Press, mille suurteks toetajateks olid Tartu Kommertspank ja

ka Eesti Kaubandus-Tööstuskoda. Hansa Press oli ellu kutsutud eelkõige selleks, et leida raha lehe väljaandmiseks.

Nagu ikka osutus algus raskeks. Mäletan, et Aimar kutsus mind lehele kaastööd tegema vist juba 1989. aasta kevadel. Siis aga kulus tükk aega trükkikoja leidmiseks. Lõpuks ulatas oma abikäe magusatootja „Kalev“ trükkikoda, kus esimene number septembris ka ilmavalgust nägi. Lehe sisuks sai suuresti majandusmõistete selgitamine ja lahtimõestamine, sest pärast nõukogude korda oli see meile kõik nii uus ja võõras.

Näiteks esimeses numbris rääkisime pankrotist – tollal nii hirmutava kõlaga sõnast, millest tänaseks päevaks on saanud Eesti majanduse lahutamatu osa. Aimar Jugaste kirjutas lehe esimeses juhtkirjas: „Oleme impeeriumis ilma jäänud elementaarsest õpetusest bisnessi alal, seepärast püüame nüüd oma taset hābenemata aktiivselt õppida.“

Ja leht täitiski noil aastail üldisema sisuga majanduslehe funktsioone, ning ka kirjutajad olid väga tuntud ja tunnustatud tegijad: Ustus Agur, Kalev Kukk, Ott Moorlat, Vello Valaste, Rein Kaarepere, Peeter Raidla,

Matti Klaar, Hardo Hansson, Aavo Kokk, Heido Vitsur, Ülo Vooglaid jt.

Leht ilmus katkematult kuni 1993. aasta augustini, mil Hansa Press ei suutnud enam selle väljaande ilmumist rahastada. 1994. hakkas lehte välja andma juba Eesti Kaubandus-Tööstuskoda ja seda Hommikulehe vahel.

Aga igatahes on mul heameel, et kirjutan seda lugu Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Teatajale, mis ikka edasi ilmub ja Koja liikmeile igati vajalikku infot jagab. Seega on tagatud ka juba 1926. aastal esimest korda ilmunud ajalehe järjepidevus.

Meenutused kaastööst Kaubanduskoja Teatajale

Aavo Kokk

Kaubanduskoja Teataja taasasutamine oli võimalik ainult tänu kirjastaja Aimar Jugastele. Tookord polnud ajalehe väljaandmine nii lihtne kui praegu – nii paberi kui trükkimise välja ajamiseks oli vaja tutvuseid ja visadust. Alles oli vist isegi Glavlit, kes tekstid enne trükkimist üle vaatas. Kuid ajad olid juba muutumas. Vist vaid nädalapäevad enne Teatajat ilmus Jugaste kursusevenna Hans Luige Eesti Ekspressi esimene number.

Mina töötasin ise tollal põhikohaga Edasis/Postimehes majandustoimetajana, kuid eks noorel inimesel oli energiat palju ja nii läksin kaasa ka Jugaste kutsega Teataja tegemisele kaasa aidata. Toimetus asus Tallinnas Tatari tänavas. Mina elasin Tartus. Nii ma käisin toimetuses vast umbes kord nädalas või isegi harvemini. Ikka siis, kui mingi lugu oli nii valmis, et sai toimetajatele üle anda. Seetõttu ma liiga palju toimetuse siseelu ja töökorralduse detailidega kursis ei olnud, kuid ideekoosolekuid mäletan küll.

Kuigi majanduses sündisid 1980. aastate lõpus väga suured muutused, oli kummalisel kombel väga raske leida asjalikke majandusuudiseid. Ükskord mõtlesime, et teeme Soome majandusajakirja *Talouselämä* eeskujul mingi firmade edetabeli. Mõtlesime, et huvitav oleks kõikide Eesti ühisetevõtete nimekiri koos käibe ja kasuminumbritega. Kust saada andmeid? Oli mingi üleliidulise asutuse Tallinna filiaal, mis selliste firmade üle arvestust pidas. Läksin sinna andmeid küsima, aga ei saanud midagi. Ei

tahtnud nad neid andmeid anda. Sama suletud olid paljud teised asutused ja ettevõtted.

Nõnda oligi tollase Teataja, aga ka üldse majandusajakirjanduse peateemaks makromajandus ja majanduskorraldus üldisemalt. Oli ju äge reformide aeg ja turumajanduse tulek. Küllalt palju tegime ka lugusid Eesti majandusajaloost. Tundus, et ennesõjaaegse Eesti Vabariigi majandust uurides, saaks midagi teada ka nüüd kohale jõudnud turumajanduse kohta.



„Estonian Export Directory” ilmus juba neljateistkümnedat korda

See praktiline töövahend sisaldab ligi tuhande Eesti ettevõtte andmeid, kes soovivad oma kaupu ja teenuseid välisriikidele viia ja mujalt maailmast partnereid leida. Mahukas väljaanne tutvustab Eestit mujal maailmas, sest lisaks ettevõtete kataloogile sisaldab see ka üldinfot Eesti majanduse kohta, statistikat ning huvitavat ja kasulikku materjali neile, kes soovivad Eestis ettevõtlust alustada. Kogu see teave on raamatus inglise, saksa ja prantsuse keeles.

Küsi tasuta raamatut ja CD-d Eesti Kaubandus-Tööstuskojast telefonil 604 0060 või e-postiaadressil koda@koda.ee

Väljaanne on saadaval ka CD-l ning veebiaadressil: www.estonianexport.ee

Koostööpartner InfoAtlas AS • Tel: 626 6987

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

KOIDU MÖLDERSON

Politiikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

Eelnõu muudatustega saate tutvuda Koja veebilehel <http://www.koda.ee/?id=1300>. Kommentaarid ja ettepanekud on teretulnud.

Äriseadustiku muutmine

Justiitsministeerium koostas äriseadustiku muutmise eelnõu, mille peamine eesmärk on saavutada aktsionäride parem informeeritus üldkoosolekul arutlusele tulevatel teemadel ning anda aktsionäridele võimalus osaleda üldkoosolekul elektrooniliste vahendite abil.

Muudetakse erakorralise üldkoosoleku kokkukutsumise nõudeid. Eelnõu kohaselt saavad erakorralise üldkoosoleku nüüd kokku kutsuda aktsionärid, kelle aktsiatega on esindatud 1/20 osalusest aktsiakapitalis.



Eelnõuga soovitakse ennekõike üle võtta aktsionäri õiguste direktiiviga kehtestatud nõuded Eesti õigusesse

Direktiiv kohaldub reguleeritud turul olevatele äriühingutele ning sellega on plaanis lihtsustada nende aktsionäride hääleõiguse kasutamist, kes ei ole riigis, kus on äriühingu registreeritud asukoht. Ennekõike soovitakse eemaldada tõkked, mis takistavad selliste aktsionäride juurdepääsu üldkoosolekuga seotud teabele ja hääleõiguse kasutamist üldkoosolekul füüsiliselt osalemata.

Direktiivi kohaselt peavad liikmesriigid lubama börsiäriühingutel pakkuda oma aktsionäridele mistahes vormis osalemist üldkoosolekul elektrooniliste vahendite abil. Eelkõige aga üldkoosoleku ülekannet reaalsajas ja sellest osavõtmise võimalust ning süsteemi, mis võimaldab hääletada enne üldkoosolekut või selle ajal, vajaduseta määrata volituse alusel koosolekul füüsiliselt kohalolevat esindajat.

Elektrooniliste vahendite kasutamisel võib kohaldada ainult selliseid nõudeid ja piiranguid, mida on vaja aktsionäride isiku tuvastamiseks ja elektroonilise side turvamiseks.

Äriseadustiku eelnõu näeb ette võimaluse võtta üldkoosolekust osa elektrooniliste vahendite abil

Äriseadustiku eelnõu paragrahv 290¹ näeb börsiaktiaseltsidele (st aktiaseltsid, mille aktsiad on kauplemisele võetud reguleeritud väärtipaberiturul) ette võimaluse võtta üldkoosolekust osa elektrooniliste vahendite abil ning näitliku loetelu erinevatest elektroonilise osavõtmise viisidest. Selline võimalus tuleb fikseerida aktiaseltsi põhikirjas. Nii nimetatud kui ka nimetatamata elektroonilise osavõtmise viiside pakkumise juures tuleb aga pöörata tähelepanu sellele, et elektroonilise osavõtmise viisid oleksid turvalised ja tagaksid isikute identifitseerimise. Kui aktiaselts ei suuda tagada aktsionäridele turvalist elektroonilise osavõtmise viisi, siis ei ole lubatud sellist võimalust pakkuda.

Elektrooniline hääletamine peab toimuma kirjalikku taasesitamist võimaldavas vormis. Posti teel hääletamisele kehtivad elektroonilise hääletamisega sarnased nõuded, lisanaõudena tuleb kasutada vastavat blanketti.

Osa muudatusi tehakse ka aktiaseltside ning osahingute regulatsioonides, kes ei osale reguleeritud turul

Osa muudatusi tehakse ka aktiaseltside ning osahingute regulatsioonides, kes ei osale reguleeritud turul, et lihtsustada ka selliste äriühingute juhtimist ning anda nende äriühingute aktsionäridele ja osanikele võimalus oma õiguste paremaks teostamiseks.

Lisaks üldkoosolekust elektroonilise osavõtmise võimalusele saavad börsil noteerimata aktiaseltsid ja osahingud teha teatud üldkoosolekule või osanike koosolekule esitatavad dokumendid edaspidi kättesaadavaks ainult äriühingu veebilehel, selle asemel, et neid dokumente

äriühingu asukohas või juhatuse poolt määratud kohas avalikustada. See lihtsustab äriühingu juhtimist ning võimaldab aktsionäridel ja osanikel tutvuda vajaliku informatsiooniga interneti vahendusel füüsiliselt koosolekul kohal viibimata.

Eelnõuga on plaanis muuta ka tulundusühistu liikmete arvule kehtestatavaid nõudeid, asendades seni kehtinud minimaalselt viie liikme tingimus kahe liikme olemasolu tingimusega. Asutajate arvu vähendamine võimaldab senisest lihtsamalt tulundusühistut asutada.

Täiendavalt tehakse muudatused kõikide juriidiliste isikute juhtorganite liikmete ametisuhete lõppemise regulatsioonides. Muudetakse ka erakorralise üldkoosoleku kokkukutsumise nõudeid. Kui hetkel saavad erakorralise üldkoosoleku kokku kutsuda aktsionärid, kelle aktsiatega on esindatud vähemalt 1/10 aktsiakapitalist, siis eelnõu kohaselt piisab börsiaktiaseltside korral ka 1/20 osalusest aktsiakapitalis. **T**

Lühidalt:

Aktsionärid, kes ei viibi Eestis või ei saa muul põhjusel üldkoosolekul osaleda, peaksid saama oma õigusi teostada sama lihtsalt kui kohapeal viibijad. Seega saavad kõik aktsiaseltsid soovi korral oma aktsionäridele võimaldada üldkoosolekul osaleda ja hääletada elektrooniliselt, kui on tagatud hääletamise turvalisus.

Börsil noteerimata aktsiaseltsid ja osahingud võivad teha teatud üldkoosolekule või osanike koosolekule esitatavad dokumendid edaspidi kättesaadavaks ainult äriühingu veebilehel. See lihtsustab äriühingu juhtimist ning võimaldab aktsionäridel ja osanikel tutvuda vajaliku informatsiooniga interneti vahendusel koosolekul kohal viibimata.

Vähendatakse tulundusühistu liikmete arvu, asendades seni kehtinud minimaalselt viie liikme tingimus kahe liikme olemasolu tingimusega. See lihtsustab tulundusühistu asutamist. Täiendavalt tehakse muudatused kõikide juriidiliste isikute juhtorganite liikmete ametisuhete lõppemise regulatsioonides.



PIRET SALMISTU
Turundusdirektor



Järgmine Ekspordi Akadeemia avatud seminar toimub 31. märtsil ning siis on teemaks „Teenustemajandus ja finantsturud“.

Registreerimine:
Kristina Bondarenko
Projektijuht
E-post: kristina@koda.ee
Tel: 604 0083

Ekspordi Akadeemia kohta loe täiendavalt veebilehelt www.koda.ee/?id=45491.

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

Turundus- ja meedia-ekspertide soovitus – olge huvitavad!



10. märtsil toimus Kaubandus-Tööstuskodas Ekspordi Akadeemia järjekordne seminar, mis keskendus turundusele ja meedias toimuvatele trendidele. Jahe-nev majandusolukord nii Eestis kui ka mujal maailmas esitab meie eksporditööriidele uusi väljakutseid. Tihe-nev konkurents sunnib ettevõtteid hindama kriitiliselt praeguseid protsessesse ning neid uuendama.

Ekspordi Akadeemial esinesid: **Peter Kandimaa** (Brandreality), **Robin Gurney** (Altex Marketing), **Aavo Kokk** (Catella Corporate Finance) ja **Peeter Marvet** (Tehnokratt.net).

Peter Kandimaa, kelle reklaami-auhindade kokkulugemisel tuleb arvestada kolmekohalise numbriga ning kes on pälvinud mitu Kuldse Lövi auhinda Cannes'is rõhutas, et reklaami tuleb teha nii, et see tekitaks huvi ning samas ei püüaks ära teha müügitööd. Peter soovitas pikalt oma plaane ette mõelda ja koostada pikaajaline reklaamistrateegia, mis pole koostatud kolmeks nädalaks, vaid viieks aastaks. „Ärge muutke pidevalt strateegiat, vaid tehke alguses ära suur töö ning jääge siis selle juurde!“ Ka on Peter veendumusel, et tarbijauuringud ei näita kunagi reklaami efektiivsust,

mistõttu ta peab neid mõttetuks raharaiskamiseks. Praeguses majandusolukorras tuleb vaadata, kus on odav end nähtavaks teha – PR ja internet ning väikestel ettevõtetel omavaheline koostöö on selleks parimad võimalused. Peter Kandimaa on teinud koostööd selliste tuntud ettevõtetega nagu Handelsbanken, Levi's, GM, Viking Line, Toyota, Suzuki, H&M jpt.

Robin Gurney selgitas internetiturunduse spetsialistina, et reklaami tehes pole sihtgrupiks mitte üksnes kliendid, vaid ka firma töötajad, koostööpartnerid, potentsiaalsed töötajad ja ajakirjanikud – igaüks neist vajab oma sisu ja sõnumit. „Sisu on kuningas ja lingid on kuninglikud! – see annab edasi interneti olemuse ja võimalused, sest internetis on palju infot omavahel lingitud ning kui Su sõnumi sisu ja lingid on õiged, siis oled sa n-õ olemas,“ ütles Robin. Väheses ajasursis puhul ei soovita ta kasutada blogisid, vaid kommenteerida selle asemel hoopis teiste blogisid. Robini sõnul peetakse ka e-posti alahinnatud kommunikatsioonivahendiks, kuid selle kanali õige kasutamine võimaldab palju. Robin on teinud koostööd paljude nii Eesti kui ka Inglismaa ettevõtetega nagu

EAS, Pärnu Konverentsid, Äripäev, Riigikantselei, BBC, Adidas ja Barclaycard.

Literaati ja finantsist Aavo Kokk rääkis sellest, miks halvad uudised köidavad masse ja müüvad paremini. Vastus sellele küsimusele on uudiskriteeriumid – halb sõnum on ebatavaline, tugevat emotsiooni tekitab, päevakajaline, geograafiliselt lähedane, värske, konfliktne ja prominentne. Ettevõtte seisukohalt võiks Aavo sõnul enda kohta käivates uudistes nendest kriteeriumitest sõnumis sees olla ebatavalisus, et see tähelepanu tõmbaks. Aavo soovib igal ettevõtjal mõelda, mida tema ettevõtte kohta kohe esimesel küsimisel teatakse ning ei soovita ettevõtte imidži loomisel siduda ettevõtet mõne konkreetse isiku, vaid parem toote või teenusega. Isiku ajalugu ja seotus ettevõttega ei pruugi olla nii pikk kui ettevõtte enda ajalugu. „Ka kuulujuttud on kiired infokandjad, mistõttu hoolitse alati selle eest, et jutt, mida edasi räägitakse, sisaldaks kõiki fakte, sest uuringute põhjal mõtlevad inimesed puuduva osa ise välja,“ ütles Aavo. Aavo on töötanud Eesti Ekspressi peatoimetaja ja Eesti Päevalehe peadirektorina ning olnud ka Eesti Hoiupanga juhatuse liige.

„Tehnokratt“ Peeter Marvet andis osalejatele praktilisi soovitusi, kuidas veebikeskkonnas äri edendada. Kui kulutada pisut aega veebikeskkonnast tööriistade otsimisele näiteks asendamaks Excelis või Wordis tehtud dokumentide koostamist, siis võimaldab see hiljem oluliselt aega kokku hoida ja efektiivsemalt tööd teha. Samuti on interneti tohututes avarustes väga palju tööriistu, mis võimaldavad häid ja odavaid lahendusi laopidamise, andmebaaside, telefonilahenduste ja veebipõhiste dokumentide haldamiseks. Osalejad said praktiliste näidete abil teada palju kasulikku ja huvitavat, mida

oma töös on lihtsa moega võimalik rakendada. Peeter soovitas kõikidel eksportööridel oma kodulehega silma paista ja huvitav olla, sest igavaid ja vähe huviarata veebilehti on liigagi palju. „Ärge riputage oma veebilehele allalaaditavaid Wordi, Exceli või Acrobat'i faile, vaid kasutage võimalusi, mis muudavad veebilehe visuaalsemaks ja paremini kasutatavaks,“ ütles Marvet. Peetri hobi ja nüüdseks ka haip on ajast veidi eespoololeva tehnoloogia kallal häkerdamine.

Ekspordi Akadeemia soovitusel Eesti eksportööridele enda ja oma toodete nähtavaks tegemiseks:

- Kodulehe optimeerimine on odav ja väga efektiivne võimalus kriisi ajal nähtav olla. Koduleht on parim müügi-meis, alati arenev. Kasutage seda ära!
- Väikeste firmade võimalus Eestis täna on teha koostööd ja läbi selle paremini hakkama saada!
- Kasutage PRi ja kuulujutte enda kasuks ning pange ajakirjanikud endast rääkima!
- Ärge alahinnake personaalset suhtlemist oma klientide ja partneritega. Olge nendega pidevas kontaktis, rääkige, pärige – inimestele tuleb tähelepanu pöörata. Neil ettevõtetel, kes seda praegusel ajal teevad, läheb palju paremini!
- Mõelge läbi, mis on teie lugu, mida te tahate rääkida. Kasutage selle loo edastamiseks õigeid kanaleid!
- Kasutage julgelt odavaid või tasuta internetist saadavaid tööriistu, mis võimaldavad häid, efektiivseid ja odavaid lahendusi laopidamise, andmebaaside, telefonilahenduste ja veebipõhiste dokumentide haldamiseks.
- Harige ennast, käige koolitustel – praegu on selleks õige aeg!
- Olge huvitatud ja teid märgatakse! **T**

Ettevõtjatele pakutakse võimalust silmaringi avardamiseks

SIRLI TANILOO

Sihtasutus Archimedes

Ettevõtete esindajatel on võimalik oma silmaga kohapeal kaeda, mismoodi korraldatakse kutseharidust teistes Euroopa riikides.

Hariduskoostöö keskuse vahendusel toimuvad õppelähetused võimaldavad külastada erinevate riikide kutseõppe seisukohast olulisi asutusi, kohtuda võtmeisikutega, kelleks on teiste riikide sotsiaalpartnerid – ettevõtjad, ametühingud, samuti riigivõimu esindajatega, kutseõppeasutuste juhtidega jne.

Käimasoleva taotlusvooru õppelähetused toimuvad ajavahemikus september 2009 – juuni 2010 ja kestavad 3-5 päeva. Reeglina osaleb ühest riigist igas grupis üks inimene ja grupis on 10-12 osalejat. See soodustab kontaktide loomist kolleegidega teistest Euroopa riikidest.

Õppelähetusega seotud reisi- ja elamiskulud kaetakse Euroopa Komisjoni „Elukestva õppe programmi“ raames õppelähetuse stipendiumi toel. **T**

Lisainfo:

Sirli Taniloo

Tel: 696 2410

E-post: sirli@archimedes.ee

Sihtasutus Archimedes

Hariduskoostöö keskus

www.hkk.ee/haridusjuhud

Õppelähetuste alane teave, õppelähetuste kataloog, toetuse taotlemiseks vajalik taotlusvorm ja ka juhised taotluse esitamiseks on leitavad veebilehelt www.hkk.ee/haridusjuhud.

Õppelähetuse stipendiumitaotlusi saab esitada kuni 9. aprillini 2009.





TIIA RANDMA
Haridusnõunik

Ettevõtte *restart* koos ülikooliga

Euroopa Sotsiaalfondi toel (DoRa programm)

on võimalik ülikoolidel koolitada doktorante koostöös ettevõtete, kes osalevad doktoriõppe läbiviimisel praktikabaasina. Tegevuse raames toimub doktorandi õppetöö ülikooli juures, praktiline uurimistöö ettevõtte juures. Doktoritõppe kvaliteedi ja tulemuslikkuse eest vastutab ülikool ning väljastatav kraad on PhD.

Ülikoolid ja valdkonnad

Toetust saavad taotleda Eesti Maaülikool, Tallinna Tehnikaülikool, Tallinna Ülikool ja Tartu Ülikool. Täiendavaid doktorantuuri õppekohti eraldatakse järgmistes valdkondades:

- info- ja kommunikatsiooni- tehnoloogia,
- materjalitehnoloogia,
- keskkonnatehnoloogia,
- biotehnoloogia,
- energeetika,
- tervis.

Stipendiumi kasutamise tingimused

Praktikabaasiks võivad olla Eestis paiknevad teadus- ja arendusasutused (v.a ülikoolid), avaliku sektori asutused ja ettevõtted. Kaasatud ettevõttel peab olema reaalne ja sealsamas rakendatav arendustegevus. Ettevõttele kompenseeritakse õpingute käigus praktikabaasina tegutsemise tõttu tekkinud kulu. Ülikool kohustub ettevõttega allkirjastama partnerluslepingu, milles sätestatakse osapoolte õigused ja kohustused, sh ettevõtte

juures toimuvate tegevuste eelarve. Ettevõtte peab panustama doktorandi koolitamisega summa, mis võrdub vähemalt poolega riikliku koolitustellimuse õppekoha rahastamise kehtivast määrest. Doktorantuuri õppekohtade rahastamist on võimalik taotleda ka tagasiulatuvalt alates 1. septembrist 2008, ent seda vaid juhul, kui doktorant on õppeaasta alguse seisuga immatrikuleeritud taotleva ülikooli doktoritõppesse ja ülikoolil on taotluse esitamise hetkel kehtiv kokkulepe õppetöös osaleva ettevõttega. Koostöös ettevõtetega on

võimalik rahastada kokku 35 täiendavat doktorantuuri õppekohta.

Tähtaeg ja taotlemine

Käesoleval õppeaastal on võimalik täiendavaid doktorantuuri õppekohti taotleda kuni 1. aprillini 2009. Taotlejaks on ülikoolid ja sooviavaldused tuleb esitada ülikooli juhtkonna kaaskirja ja ülikoolipoolsete prioriteetidega. **T**

Programmi „Teadusalane koostöö ettevõtete ja ülikoolide vahel“ (DoRa) elluviijaks on Sihtasutus Archimedes.



Täpsem info programmi kohta:
Katrin Kiisler
E-post: katrin@archimedes.ee
www.archimedes.ee



ANNIKA EESMAA

Turundus- ja liikmesuhete projektijuh

Kogume näiteid Eesti vastutustundlikest ettevõtetest!

Kaubanduskoda hakkas näiteid Eesti ettevõtjate ühiskondlikult vastutustundlikest algatustest ja põhimõtetest koguma 2006. aastal. Eesmärk oli näidata avalikkusele, et meie väikeses riigis on palju ettevõtjaid, kes peale oma põhitegevuse panustavad ka töötajate rahulolusse, edendavad kohalikku või kogu Eesti elu, lahendavad keskkonnaprobleeme ja teevad muud tänuväärset.

Propageerisime ärietiikat ning tutvustasime ja tunnustasime vastutustundlike ettevõtete Teatajas ning Kaubanduskoja veebilehel. Samuti andsime ettevõtmises osalejate tutvustamiseks välja kogumiku „Näiteid Eesti ette-

Kaubanduskoja küsitluse eesmärk on koguda positiivseid näiteid Eesti ettevõtete vastutustundliku tegevuse kohta. Soovime neid ettevõtteid tunnustada, eeskujuks tuua ja nende kogemusi levitada.

võtete ühiskondlikult vastutustundlikest tegevustest”. Vastutustundlike ettevõtteid saime tol korral kokku 71 ja siinkohal täname veelkord kõiki, kes leidsid aega meie algatusega kaasa tulla!

Nüüd hakkame taas koguma näiteid heade algatuste kohta, mida Eesti ettevõtetes on tehtud ja tehakse. Otsime üles ettevõtted, kes on silma paistnud oma eetilise ja vastutustundliku käitumise poolest, intervjuerime nende ettevõtete juhte ja kirjutame üles, mida head oleks teistel nende tegevusest õppida.

Kaubanduskoda leiab, et selliseid ettevõtjaid on vaja tunnustada ja

teistele eeskujuks seada, saates ühiskonnale sõnumi, et selline tegevus on hea. Ainult nii võime loota, et eetiline käitumine ja vastutustunne muutub normiks.

Kogume positiivseid praktikaid ettevõtetest, kes lisaks kasumi teenimisele:

- on eesmärgiks võtnud olla head äripartnerid,
- panustavad oma töötajate rahulolu kasvu,
- edendavad kohalikku või Eesti elu,
- lahendavad keskkonnaprobleeme või arendavad mõnda valdkonda (nt spordiala).

Miks me küsime?

Kaubanduskoja küsitluse eesmärk on koguda positiivseid näiteid Eesti ettevõtete vastutustundliku tegevuse kohta. Soovime neid ettevõtteid tunnustada, eeskujuks tuua ja nende kogemusi levitada. Teeme seda selleks, et ka üldine ärietiikatase Eestis tõuseks ja vastutustundlik käitumine saaks normiks.

Mis on eetika ja vastutustunne äris?

Eetika on filosoofia haru, mis uurib moraali ja valikute tegemist. Äri-

eetika tegeleb küsimustega, kas kindlad äripraktikad on vastuvõetavad. Eetiline ettevõtlus praktikas on aga tihedalt seotud vastutustundega.

Vastutustunde all mõtleme näiteks teistega arvestamist, tulevikku suunatud otsuseid ja oma tegevuse mõju analüüsimist. Igal ettevõttel on mõju kõigele, millega ta kokku puutub, eriti oma töötajatele, kohalikule kogukonnale ja keskkonnale. Tegevust analüüsid ja ümberkorraldusi tehes, saavad ettevõtted sageli oma positiivset mõju ühiskonnale suurendada. Kasu on mõlemapoolne. Vastutustundlike ettevõtjate sõnul näevad nad tulemusi näiteks oma ettevõtte maine tõusus, töötajate efektiivsuse kasvus, paremas elukeskkonnas.

Kuidas Teie saate kaasa aidata Eesti ärikultuuri paranemisele?

Kui vastate meie küsimustele ja olete nõus oma ettevõtte positiivseid tegusid ja algatusi teistele eeskujuks seadma, saategi kaasa aidata mõtteviisi levimisele.

Tahame tähelepanu pöörata sellele, et vastutustundlikuks käitumiseks ei peeta alati väga suurejoonelisi

toetusi ning suuremõtmelisi heategevusprojekte, vahel piisab ka väikestest asjadest, millel ei olegi alati otsest rahalist väärtust, vaid pigem hea tahe ja soov aidata.

Kui ka Teie ettevõttel on positiivseid algatusi ja tegevusi, mida teistele eeskujuks seada, siis palume Teil vastata küsimustele eelpool mainitud teemadel.

Samuti ootaksime vihjeid teiste ettevõtete kohta, kes Teile tunduvad olevat oma vastutustundliku tegevusega teistele eeskujuks ja keda soovitate intervjuerida.

Loodame väga, et leiate aega ja tahtmist Kaubanduskoja algatusega kaasa tulla.

Jääme ootama häid mõtteid ja küsimusi ning täidetud küsimustikke. **T**

Lisainfo:
Annika Eesmaa
Tel: 604 0094
E-post: annika@koda.ee

Küsimustiku leiate veebilehelt
www.koda.ee/?id=45909.

TIIU ALLIKMÄE

Innovatsiooniaasta
meediasubete juht

IN

MAJANDUS- JA
KOMMUNIKATSIOONI-
MINISTEERIUM

Miks tegeleda innovatsiooniga?

Kõige sagedamini esinevad innovatsiooni põhjused Eesti organisatsioonides on efektiivsuse suurendamise ja parema teenuse pakkumise vajadus. Innovatsiooniga tegeletakse, et teha inimeste (ja ka loomade) elu paremaks, mugavamaks, muuta olemasolevat tegevusmudelit lihtsamaks, kasutada ära olemasolevaid või välja töötada uusi tehnoloogilisi lahendusi ja täita uue toote või teenusega turul vaba nišš.

End uuedajatena portaalis in.ee registreerinud inimeste arvu põhjal (märtsi alguseks juba üle 2000) võib väita, et innovatsioonipotentsiaali Eestis on. Milliste omaduste põhjal tunda ära uuendusmeelne inimene, uuendaja, innovaator?

Uuendusmeelne inimene:

- otsib probleemidele lahendusi;
- soovib oma ideed ka edukalt ellu viia;
- on avatud teistsugustele võimalustele;
- julgeb võtta riske;
- ei karda mõne ebaõnnestumise järel uuesti proovida;
- on enesetäiendamisele ja uue õppimisele suunatud;
- näeb võimalusi uus ja vana integreerida;
- tahab ja oskab teha koostööd ning on avatud oma ideede jagamisele teistega.

Innovatsiooniaastal on uuendusmeelsete tegude eest tunnustatud juba päris mitmeid inimesi.

Eesti Rahvakunsti ja Käsitöö Liidu aastakonverentsil andis Innovatsiooniaasta juht Urmas Kõiv eripreemia kõige innovaatilisemale tekstiilikunstnikule Kadi Pajupuule,

kes kasutab nii oma loomingus kui ka õpetamise protsessis pidevalt uusi lähenemisnurki. Oma viimasel näitusel Inventtuur esitles Kadi Pajupuu omaleiutatud kangasoaga kootud iselaadseid tehnoloogilisi kanganaidiseid.

Õpilasfirmade konkursil pälvis Innovatsiooniaasta auhinna õpilasfirma Roheline Jälg, kes on enda südameasjaks võtnud inimeste loodushoiualase teadlikkuse tõstmise ja arutab selleks välja igapäev CO2 jalajälje ning puude arvu, mida peaks selle neutraliseerimiseks istutama.

Noore arhitekti preemia, mille eesmärgiks on virgutada noorte arhitektide innovaatilist ja loovat mõtlemist läks sel aastal Siiri Vallnerile.

Turunduskonverentsil Password 2009 andis innovatsiooniaasta meeskond välja kaks eriauhinda: innovaatilise suhtekorraldusteo ja turundusteo auhinnad. Innovatsiooniaasta meeskond valis tunnustamiseks Loovagentuur Maailm korraldatud maailma esimese võrukeelse laulupeo Uma pido kommunikatsiooni korraldamise (tellijal Võru Instituut), mis tõi Võrumaal kokku üle 10 000 inimese ning

millest kujunes aasta kultuurisündmus nr 1. Projekti märksõnaks oli koos tegemine ning liitmine ühise eesmärgi nimel, mis on innovatsiooni üheks olulisimaks eelduseks.

Innovaatiliseimaks turundusteoks valiti SEB projekt Paketid – Igaühele oma, mis pälvis žürii tunnustuse eelkõige innovaatilise lähenemise ja selle eest, kuidas kliente segmenteerida ning muidu keeruline pangateenus kliendile lihtsaks teha ja kaubastada. Eestis väljatöötatud paketid on kasutusele võetud ka teistes riikides, kus SEB tegutseb.

Teaduspreemia 2009 raames anti välja auhind Innovaatilise tooteni viinud väljapaistva teadus- ja arendustöö eest. Selle sai H. Abeni poolt juhitud töögrupp „Integraalse fotolastusmeetodi teooria, mõõtmistehtnoloogia ja aparatuuri väljatöötamine ja rakendamine jääpingete mõõtmisel klaasitööstuses“ töö eest.

Infoühiskonna konverentsil „Tark mees taskus“ tunnustati parimaid Eestis valminud e-lahendusi. Konkursi „Parim Sisuteenus 2009“ võitnud lahendused esindavad Eestit rahvusvahelisel konkursil World Summit Award (WSA), mille ees-

märk on tutvustada maailma parimaid e-valdkonna sisuteenuseid ja innovatiivseid lahendusi.

Uudeid lahendusi sünnib meie ümber pea iga päev. Laevapiletid.ee on teadaolevalt esimene keskkond Läänemere-regioonis ja unikaalne ka maailma mastaabis, kust saab ühest kohast reaajas tellida pileteid regioonide kõikidele laevadele. Rahvusliku muusikaga papud on juba südameid vallutanud...

Nagu näha, innovatsioonipotentsiaali Eestis on – siintoodu on ainult väike osa tegelikult toimuvast. Ja innovatsioon võib olla mistahes valdkonnas, teadustööst kanga-kudumise ja laulupeoni välja. Mida rohkem uuendusi, seda mitmekesistem ja kasu(m)likum on meie igapäevaelu. **T**

Aasta 2009 on kuulutatud Innovatsiooniaastaks ja selle initsiaatoriteks on Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium ning EAS.



TIINA TŠATŠUA
EBSi õppejõud

Tere tulemast hotelli – tegema tööd... puhkama!

Hiljaaegu broneerisin endale tööreisiks hotellitoa. Kodulehel nägi kõik välja korrektne ja teenindus oli meeldiv. Paraku kohale jõudes ei olnud tegelikkus just rõõmustav, igal juhul tööd tegevale inimesele see hotell küll ei sobinud. Ma ei ole just igapäevane ärireisidel käija ja seetõttu tahaksingi teada: kuidas saada aru, kas pakutav hotell vastab minu nõuetele?

Kahjutundega tuleb tunnistada, et ilmselt on meil kõigil kõrvuti meeldivate mälestustega töö- või puhkusereisilt ka meenu-tusi, kus hotelli poolt pakutav teenus on osutunud reklaampiltidel ja reisifirma poolt lubatust hoopis erinevaks ja seda sugugi mitte parimas mõttes. Aastatepikkune kogemus ütleb – usalda vaid ennast – meil kõigil on erinev maitse ja arusaam, milline teenus on kvaliteetne ja meie jaoks sobivam. Kindel kipub olema vaid see, et leida hotell, kus kvaliteetne teenus ja odav hind on ühendatud, on keerukas ja eeldab tõsist eeltööd. Mida rohkem teenusest teada, seda korrektsemalt oskate oma soove teenuse pakujale esitada.

Hotelle eristatakse tavaliselt asukoha, pakutavate teenuste või hinna järgi. Taseme määramiseks on tuntuim tärnisüsteem, mille põhjal jagatakse hotellid viide kategooriasse. Soodushotellide mõte on pakkuda soodsa hinnaga korralikku ööbimis- ja pesemisvõimalust. Siia kuuluvad ühe tärniga (lihtsad) ja kahe tärniga (standardklassi) hotellid.

Esmaklassilisteks hotellideks võib nimetada kolme tärniga (keskklassi) ja nelja tärniga (äriklassi) hotelle. Viietäрни- ehk luksus hotell võib olla

nii ajaloolises hoones asuv, personaalse klienditeenindusega nn butiikhotell kui ka ülimoodsa sisekujundusega pilvelõhkuja.

Saabumine

Hotellis võtab külalisi vastu portjee, kes hoolitseb pagasi eest nii saabumisel kui ka lahkumisel, tutvustab tuba, tellib vajadusel takso jne. Hea teeninduse puhul on sobilik anda jootraha. Pärast registreerimislehe täitmist saab külaline toavõtme. Viimasel ajal kasutatakse enamasti magnetkaarte, mis avavad ukse ja lülitavad sisse ka hotellitoa elektri. Registreerimisel võidakse paluda luba teha koopia teie krediitkaardist või küsitakse teatud summat sularahas, mis hiljem tagastatakse. Kõiki hotellis kasutatud teenuseid saab kanda toa arvele ja tasuda nende eest lahkudes. Mõnes riigis palub teenindaja jätta passi vastuvõtulauda, et täita registreerimise nõudeid. Selleks kulub tavaliselt mõni tund.

Toad

Sviit on mugava ja sageli isegi luksusliku sisustusega korter hotellis. Tavaliselt on sviidis vähemalt kaks tuba: elu- või töö- ning magamistuba. Vannitoa standardvarustuse hulka kuuluvad lisaks tavalistele

käterätidele ja hügieenikomplektidele näiteks juukseföön, hommikumantel jne. Sviidis võivad lisaks telerile olla videomagnetofon, arvuti, faks, püksipress, seif, minibaar jne.

Äriklassi toa suurus ja mööblivalik võimaldab tunda end mugavalt ka pikemal ärireisil ja teha hotellitoas tööd. Võrreldes standardklassiga on tuba suurem ka ruutmeetritelt, sageli on voodi laiem. Sisustuse hulka kuuluvad üldjuhul teler, föön, püksipress, seif jne, tagatud on kiire internetiühendus. Paljud hotellid pakuvad äriklassi klientidele suurt valikut teenuseid.

Standardklassi toa suurus ja mugavus on sobiv lühemaks töö- või pikemaks puhkusereisiks. Tavavarustuse hulka kuuluvad teler, minibaar jne.

Apartemendi sisekujundus sõltub hotelli tasemest. Enamasti on tegemist suurema ehk luksusnumbriga, kus elutuba ja magamistuba asuvad eraldi. Erinevus sviidist seisneb üldjuhul toiduvalmistamise võimaluses. Apartement võib olla ka lihtsa sisustusega hotellituba, kus on eraldi kööginurk külmkapi ning vajalike nõudega toidu valmistamiseks ja serveerimiseks. Mõnes apartement-hotellis koristatakse tube vaid 1-2 korda nädalas.

Erivajadustega inimeste toal on laiemad ukseid, ukseilmad paiknevad kahel kõrgusel, lülitid asetsevad madalamal, tualettides ja vannitubades on spetsiaalsed abivahendid. Sageli on niisugused toad ühendatavad naabertoaga, et erivajadustega inimesel oleks mugav suhelda tugiisikuga.

Hotellides on toad ka allergilistele inimestele.

Minibaar

Hotellitoa minibaar sisaldab valikut alkohoolseid ja karastusjooke, küpsiseid, pähkleid, šokolaadi jms. Klient peab ise arvet, kui palju ja mida ta tarvitab, märkides selle üles vastavale lehele. Uute hotellide minibaarid võivad olla ühendatud arvutiga, mis registreerib automaatselt, mida võetakse. Arve tasutakse hotellist lahkudes.

NB! Minibaari hinnad on enamasti kõrgemad kui sama kauba hinnad kaupluses.

Seif

Sõltuvalt hotellitoa klassist võib seifi kasutamine olla tasuta või tasuline. Mõnes hotellis puuduvad toasefid, sel juhul tasub küsida, kas hotellil on üldseifi, kuhu vajalikke esemeid paigutada. Moodsate hotellide seifides on ka elektrikontakt,

Meil kõigil on erinev maitse ja arusaam, milline teenus on kvaliteetne ja meie jaoks sobivam. Kindel kipub olema vaid see, et leida hotell, kus kvaliteetne teenus ja odav hind on ühendatud, on keerukas ja eeldab tõsist eeltööd.



kuhu saab jätta laadima sülearvuti või mobiiltelefoni.

Tasuline televisioon

Hotellitoea telerist näeb tavalisi telekanaleid, ent saab vaadata ka lisaprogramme. Tasulised kanalid on eristatud vastava märgistusega puldil ja kindlasti juhivad sellele tähelepanu ka teenuseid tutvustav teabematerjal hotellitoas. Tasutakse hotellist lahkudes.

Keemiline puhastus, pesupesemine, triikimine, jalatsite puhastus

Igast hotellitoast leiab kirjaliku teabematerjali koos teenuste kirjelduse ja hinnaga. Nimekirjale on lisatud tellimiskaardid ja vastavad kilekotid. Kott esemetega ja täidetud tellimiskaart jäetakse tuppa või antakse toateenija kätte. Jälänõud asetatakse toaukse taha või vastavale riulile toas. Tasutakse hotellist lahkudes.

Konditsioneer

Konditsioneer töötab hotellides kas ööpäev läbi või kindlatel kellaaegadel. Kõrgeklassilistes hotellides kuulub teenus hotellitoa hinna sisse. On ka hotelle, kus konditsioneerist eest tuleb eraldi maksta ja see lülitatakse sisse pärast arve tasumist.

Toateenindus

Ööpäev läbi on võimalik tellida tuppa soovitud einet. Teenuse kirjelduse ja menüükaardi leiab hotellitoast. Serveerimisaeg algab alates 20 minutist.

Hommikueine kuulub hotellitoa hinna sisse, tuppa tellides tuleb maksta eraldi. Hea teeninduse eest antakse teenindajale jootraha.

Concierge

Kõrgetasemelistes hotellides pakub kogenud teenindaja igakülgset abi teid huvitavate teenuste tellimisel. Concierge broneerib teatri- ja kontserdipileteid, restoranikohti, aitab korraldada reisi jne. Concierge on hotellikülalisele nagu sekretär, kes edastab vajadusel teateid, saadab fakse jne.

Lobibaar

Lobibaar on koht, kus saab meeldivalt aega veeta, aga ka korraldada kokkusaamisi äripartnerite ja reisi-kaaslastega. Hea tava kohaselt oodatakse hotellis elavat tuttavat just lobibaaris. Hotellituppa minnakse ainult kutsel.

Ärikeskus

Äriklassi hotellides on loodud head tingimused igapäevaseks tööks. Võimalik on üürida kabinette või

töobokse, kus on arvuti, interneti-ühendus, faks, paljundusmasin jne. Tavaliselt saab ärikeskuse kaudu sekretäri-, tõlgi- ja teiste asjatundjate teenust.

Restoran

Hotellides on väga erinevate köökidega restorane, kus meeldiva õhtueine juurde pakutakse ka sobilikku muusikat ja meelelahutust. Populaarsed on *buffet*-lauaga restoranid, kus pakutakse rikkalikult valikut külmi ja sooje roogi. Hinna sisse kuulub tavaliselt toit, jookide eest makstakse eraldi.

Hommikusöök

Tavaliselt kuulub toa hinna sisse hommikusöök, mis sõltuvalt hotelli klassist võib olla tass kohvi, sai ja marmelaad või rikkalik toidulaud, kus on nii külmad kui ka soojad road.

Jootraha

Hea teeninduse eest tänatakse teenindajat jootrahaga, mille suurus võib riigiti kõikuda. Seda tasub eelnevalt uurida reisikorraldajalt. Restoranides on keskmine jootraha tavaliselt 5-10 protsenti arvest. Mida kõrgetasemelisem teenus ja oskuslikum teenindaja, seda suurem on ka jootraha. Seega eeldab heas ja kallis hotellis elamine suu-

rema jootraha maksmist. Jootraha andmine on kliendi vabatahtlik otsus.

Lahkumine ja arve tasumine

Kui ärasõit on varajasel kellaajal, siis on soovitatav kontrollida arve üle ja tasuda juba eelmisel õhtul.

Hinnang

Kõik hotellid on tänulikud tagasiside eest. Hinnangut võidakse küsida ankeedis, mis on jäetud hotellituppa. Mõnes hotellis palutakse täita ankeet lahkumise ajal vastuvõtulaual või küsitakse otse, kuidas külaline rahule jäi. Kui mõni teenus ei vastanud ootustele, siis on soovitatav võtta ühendust teenindajaga, kellel on võimalik tehtud viga parandada. Kui see ei anna soovitud tulemust, siis tuleks suhelda juhtkonna esindajaga, kes teeb kõik, et klient jääks rahule. **T**

Artiklis on kasutatud käsiraamatut „Etikett töö ja kodus“ (autorid Tiina Tšatšua ja Mati Lukas).

ILMAR MIHKELSOO

Google Adwords Professional
Altex marketing

Google AdWords eksportööriks

Google ärimudel lähtub lihtsast põhimõttest: võitma peavad kõik osapooled. Seetõttu on Google AdWords'i lähenemine reklaamidele lihtne ning odav.

Maksustamine toimub kliki-põhiselt (PPC – Pay Per Click), häid (kasutajatele meeldivaid) reklaame premeeritakse parema hinnaga ning maksta tuleb vaid reaalselt saadud klikkide, mitte aga kampaania ülespaneku või reklaamide näitamiste (view'd ehk Eestis kasutusel ka termin „kontaktide“) eest.

Lisaks läbi reklaamide tulevatele klientidele, näitab uute reklaamikanalite kasutamine reklaamijat kui e-teadlikku ettevõtjat imagoloogiliselt heas valguses.

Märksõnade sihtimisega on võimalik ennast potentsiaalsetele klientidele kättesaadavaks teha just siis, kui nemad sind vajavad. Samuti annab näiteks konkurentide nimede kasutamine võimaluse laiendada tarbijate arvamust antud valdkonna teenusepakujate kohta ning ennast n-ö „pildile“ saada ka siis, kui turul on olemas selged liidrid.

Google AdWords on üks lihtsamaid ja kindlasti odavaim võimalus turundustegevuse suunamiseks Eestist väljaspoole – olla nähtav teistes riikides ja teist keelt kõnelevale turule. Omaette suureks plussiks on siinkohal ka kampaaniate ja reklaamide ettevalmistamise kiirus – muudatused on kõik Sinu kontrolli all ja operatiivselt teostatavad. Uue toote turule toomisel saate kiiresti ette valmistada rahvusvahelise

kampaania ning seista hea selle eest, et olete nähtav potentsiaalsetele tarbijale mistahes sihtriigis ilma, et selleks tuleks teha eelnevaid suuri investeeringuid traditsioonilisse reklaami või kohapealse esinduse loomiseks.

Näiteks toodate puitmaju ja soovite neid Rootsli klientuurile turustada – teostage märksõnauuring AdWords'is ja valige välja need (rootsikeelsed) otsisõnad, mida arvate oma potentsiaalset klienti kasutavat. Looge paar reklaaminäidist ja aktiveerige kampaania. Juba paari päevaga on näha, millised otsisõnad toimivad paremini ja millist keelekasutust klient eelistab.

Mida paremini oled leitav otsimootorites, seda väiksem on surve turunduseelarvetele. Ent jõuda iga oma valdkonnaga seotud otsisõnaga orgaaniliste otsitulemuste etteotsa ei ole reaalne, eriti veel olukorras, kui püüate tegutseda rahvusvahelisel turul. AdWords aitab kiirelt ja odavalt tagada mitte ainult nähtavuse otsimootorites, vaid testida erinevaid ideesid ning sihtrühma reageeringut. Sealst saadava info abil oskate paremini planeerida nii oma online- kui offline-kampaaniaid ja hinnata iga sihtturu äripotentsiaali.

Otsisõnaturundust ja PPCd kasutades saate kiiresti ülevaate ka oma klientide ja toodetest huvitatute

keelekasutusest: milliseid sõnu ning väljendeid nad kasutavad ning milliste ajenditega seda teevad. Näiteks erinevaid märksõnu ja reklaamide variatsioone kasutades näete kiiresti, mis on populaarseimad ning millistel on suurem efektiivsus, sest paratamatult kasutavad osad inimesed „puumaja“ asemel otsisõnaks „palkmaja“ või „metsamaja“ või „suvila“ vms. Tulemuseks on oma klientide parem mõistmine.

Uuri, milliseid otsisõnu kasutavad sinu kliendid. Võimalike märksõnu saate leida kasutades AdWords'ist tasuta märksõna tööriista veebilehel <https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal>.

Näpunäiteid:

- Parema e-nähtavuse ja leitavuse tagamiseks kasuta märksõnana ka enda ala messe ja üritusi. Näiteks saad nende messide kohta, kus ise osaled, kirjutada reklaami, mis suunab messiga tutvuja otse sinu messikodulehele.
- AdWords'i pakutav süsteem premeerib hästi sihitud ja toimivaid reklaame, muutes nende klikihinda odavamaks. **T**



Kui oled huvitatud:

Altexis töötab hetkel kolm kogemustega ja Google poolt sertifitseeritud AdWords'i spetsialisti. Altexil on ka koostöölepe Google'iga jagamaks tasuta Google AdWords'i 250-krooniseid vautšereid, millega saavad soovijad turvaliselt AdWords'i katsetada.

Google AdWords'i vautšeri leiad www.altex.ee/koda.

Lisainfo:
AdWords

www.google.ee/adwords



Seminar

„Internet ekspordikanalina: veebilehe loomisest maksuküsimusteni”

2. aprillil Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab 2. aprillil Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) koostöös internetiuuringute agentuuriga Gemius seminari „Internet ekspordikanalina: veebilehe loomisest maksuküsimusteni”.

Seminari ajakava

- 9.45 Saabumine, registreerimine, hommikukohv
- 10.00 **Internetikasutuse trendid Eestis ja Euroopas ning veebilehtede külastatavuse analüüs**
Internetiuuringute agentuuri Gemius Eesti tegevdirektor Toomas Tepomes
- 10.45 **Võimalused riigipoolseks eksporditoetusteks, 10 sammu toetuste taotlemiseks**
EASi ekspordidivisjoni direktor Allar Korjas
- 11.30 Kohvipaus
- 11.45 **Õiguslikud riskid internetikeskkonnas: intellektuaalsest omandist rämpspostini**
Rahvusvahelise advokaadibüroo MAQS vandeadvokaat Evelin Pärn-Lee
- 12.30 **Internetiäri tehnoloogia: veebi kasutusmugavus ja turvariskide maandamine**
IT-firma Helmes kvaliteedijuht Meelis Lang
- 13.15 **Eesti internetiäri edulugu: investeerimispank LHV investeerimiskeskonnad**
LHV maaklerteenuste juht Alo Vallikivi
- 13.45 Kokkuvõte, lõppsõna

Seminari osalemistasu Kaubanduskoja liikmetele on 300 krooni, mitteliikmetele 600 krooni (lisandub käibemaks). Hinnas sisalduvad teabematerjalid ning kohvipaus.

Registreerimise tähtaeg on 30. märts!

Info ja registreerimine:

ANNIKA EESMAA

Tel: 604 0094 • E-post: annika@koda.ee



Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus, noorte ettevõtluskonkurss Ajujaht ja BDA Consulting esitlevad:

Teenuste äriklubi Tööstuse ja keskkonna äriklubi IT-äriklubi

Ürituse eesmärk on tekitada keskkond, mille abil saab kergemini kokku viia ettevõtlikud inimesed, olgu need siis ideede generaatorid, tänased või tulevased ettevõtjad, tänased või potentsiaalsed investorid. Äriklubis saate suhelda nii noorte, kui kogunud ettevõtjatega, kuulda ja kaasa mõelda arendusprojektidele, jagada oma kogemust ning arutada teistekogemuse rakendamisest oma ettevõttes/sectoris.

IT-ÄRIKLUBI OPEN COFFEE

Iga kuu esimesel neljapäeval kell 9.00–11.00 restoranis Mercado. Kordinaator Jüri Kaljundi.

Järgmine äriklubi toimub 2. aprillil

TÖÖSTUSE JA KESKKONNA ÄRIKLUBI

Iga kuu kolmandal neljapäeval kell 9.00–11.00 restoranis Mercado. Kordinaator BDA Consulting partner Elmo Puiet.

Järgmine äriklubi toimub 16. aprillil

Nimesilte pole!
Üritus on tasuta!
Eelregistreerimist pole!
Ettekandeid pole (vaba mikrofon)!
Kõik on oodatud – tule vaid kohale!
Kohal võid viibida nii kaua kui soovid
Ametlikke korraldajaid ei ole –
Sina ise oledki tegija :)

TEENUSTE ÄRIKLUBI

Iga kuu teisel neljapäeval kell 9.00–11.00 restoranis Mercado. Kordinaator BDA Consulting partner Harli Uljas.

Järgmine äriklubi toimub 9. aprillil

HEA EKSPORTÖÖR!

Tule ja osale Ekspordi Akadeemia seminaridel ning tee kõike seda, mida senigi, aga paremini ja kiiremini, läbimõeldumalt ja targemalt!

Kaubanduskoda on ellu kutsunud



loengute, koolituste ja arutelude foorumi

Ekspordi Akadeemia on loodud selleks, et:

- omandada uudsel viisil uusi teadmisi ja oskusi strateegilise juhtimise ja ekspordi valdkonnas
- kuulata tipploenguid
- omandada teooriaid
- õppida teineteise kogemusest
- arutleda päevakohaste probleemide üle
- arendada suhtevõrgustikku nii Eesti kui ka välismaa kolleegidega

Edasised seminarid ja teemad:

- 31. märts – teenustemajandus ja finantsturud
- 14. aprill – ekspord ja HR
- 28. aprill – väliskaubanduspoliitika
- 19. mai – ekspord ja strateegiline juhtimine

Meie eeskujuks oleva Nordic Brand Academy kogemus näitab, et parimate strateegiate ja arengustsenaariumiteni jõutakse just ettevõtetelt-ettevõttele õppides. Seminarid on mõeldud eelkõige kogemustega eksporditöötajatele.

Lektoriteks ja ettekandjateks on parimad asjatundjad nii Eestist kui Põhja-maadest. Kuupäevad võivad muutuda. Osalustasu on 300 krooni (hind sisaldab käibemaksu) seminari kohta.

Juba toimunud seminarid käsitlesid järgmisi teemasid:

- postmodernsed turud
- globaliseerumine ja maailmamajandus
- jätkusuutlik areng
- brändi juhtimine eksporditurgudel

Tänaseks on Ekspordi Akadeemia seminaridel esinenud Jan Palmstierna, Rootsi suursaadik Eestis; dr Taisto Kangas Helsingi School of Economics'ist, Siim Sikkut Arengufondist, Maria Alajõe EASist, postmodernsete turgude guru Magnus Westerberg Rootsist, Urmas Varblane Tartu Ülikoolist, Marje Josing Eesti Konjunktuuriinstituudist, Tõnu Palm Nordea Markets'ist, Sten Tamkivi Skype Eestist, Globe Forum'i asutaja Niclas Ihrén, brändingu ekspert Johan Jyllnor ja teised.

Lisainfo ja registreerimine:

Kristina Bondarenko · Tel: 604 0083 · E-post: kristina.bondarenko@koda.ee



Loe Ekspordi Akadeemia kohta lisa www.koda.ee



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

Seminar

„Kliendihaldus ja selle olulisus kaasaegses ettevõttes”

15. aprillil Pärnus

Kaubandusoda korraldab 15. aprillil kell 10.00–16.00 TÜ Pärnu Kolledžis (Ringi 35, Pärnu) seminari „Kliendihaldus ja selle olulisus kaasaegses ettevõttes”. Täna märksa keerukamaks muutunud majandusolukorras tuleb ettevõtetel konkurentsivõime säilitamiseks järjest enam pöörata tähelepanu klientidega suhtlemisele. Millised seni veel kasutamata võimalused ja vahendid aitavad kliente hoida ja juurde meelitada? Kuidas parandada müügitööd ja saavutada klientide rahulolu? Nendele ja teistele sarnastele küsimustele aitame seminaril vastuseid leida.

Sihtgrupp on ettevõtete omanikud, juhid, turundusjuhid, müügiinimesed, kliendihaldurid, sekretärid, juhiabid. Lektor on **Mare Teichmann** (PhD), Tallinna Tehnikaülikooli psühholoogiaprofessor, P. & M. Curie nim. Pariisi Ülikooli era- ja korporaalne professor, Euroopa Töö- ja Organisatsioonipsühholoogia Professorite Nõukogu (ENOP) liige.

Käsitletavad teemad

- Suhtlemine kliendiga:
 - müüja professionaalsus;
 - uute kontaktide loomine;
 - kümme käsku klientidega suhtlemisel;
 - suhtumine kliendisse;
 - kliendi isiksuse tajumine;
 - tuttavate klientidega seotud ohud.
- Müügitöö ja teeninduse rutiinid:
 - müügitöö eesmärkide püstitamine (läh- ja kaugesmärgid müügitöös);
 - probleemide audit (Kepneri meetod) ning probleemi lahendamine;
 - kliendi ootused ja kliendi riskid;
 - professionaalsus kliendi nõustamisel;
 - kommunikatsioon, info edastamine (näitlik katse);
 - sõnumi planeerimine, edastamine ja arendamine (näitlik katse);
 - sagedased vead, mille tõttu kliendid ei saa meist aru;
 - suhtlemisvahendid (verbaalsed ja mitteverbaalsed).
- Klientide haldamine:
 - ohud klientide haldamise juures;
 - süsteemi loomine kliendi halduseks ja kliendiregistrid;
 - müüja edu tingimused;
 - müüja suhtumine töösse;
 - müügi- ja mõjustamisvõtted.

Seminari osalemistasu Kaubanduskoja liikmetele on 750 krooni, mitteliikmetele 1300 krooni (lisandub käibemaks). Hinnas sisalduvad teabematerjalid ning lõuna ja kohvipaus.

Info ja registreerimine:**KATI KRASS**

Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee



Seminar

Uus töölepinguseadus

11. mail Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab 11. mail Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) ettevõtete juhtidele, personalitöötajatele, juristidele ja kõigile teistele huvilistele seminari uuest töölepinguseadusest. Lektor on **Heli Raidve**.

Käsitletavad teemad:

- töölepingu sõlmimise eelsed läbirääkimised;
- töölepingu sõlmimine, kohustuslikud ja valikulised tingimused, ärisaladus ja konkurentsikeeld;
- töölepingu muutmine ja täitmine;
- puhkus, tööaeg, palk;
- poolte varaline jm vastutus;
- töölepingu ülesütlemine ja selle vaidlustamine.

Seminari osalemistasu Kaubanduskoja liikmetele on 950 krooni ja mitteliikmetele 1900 krooni (lisandub käibemaks). Hinnas sisalduvad teabematerjalid (ka uus töölepinguseadus), kohvipausid ja lõuna.

Info ja registreerimine:**KATI KRASS**

Tel: 443 0989

E-post: kati@koda.ee

Kaubanduskoda alustas koolitustega, mis on mõeldud ettevõtete ekspordi võimekuse tõstmiseks, sõltumata nende suurusest ja tegevusalast. Eksporditurunduse koolitusel osalevad ettevõtjad koostavad kogunud turundusspetsialistide juhendamisel oma ettevõttele turundusplaani, mis arvestab ka EASI eksporditurunduse toetusprogrammi nõudmisi turundusplaanile. Koolitused algavad jaanuaris ning toimuvad kahel järjestikusel nädalal Eesti eri linnades ja nende korraldamist rahastab Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus.

Eksporditurunduse koolitus Tallinnas, Tartus, Pärnus ja Jõhvis

I PÄEV

- 9.15 Sissejuhatus, koolituse eesmärgid, lektorite presentatsioonid.
Koolituse struktuuri ja metoodika, töövihiku presentatsioon. Ekspordiplaani struktuur ja kriitilised aspektid.
(Juhan Bernadt)
- 11.15 Väliturud, postindustriaalsed turud, konkurentsi eeldused.
Töötuba: Kuidas postmodernsetel turgudel edu saavutada?
(Juhan Bernadt)
- 14.00 Turgude valik, määravad faktorid, turu-uuringud, infoallikad.
Kultuuridevahelised erinevused.
(Jakob Saks)
- 16.00 Töötuba: Ekspordiplaani algatus.
(Juhan Bernadt ja Jakob Saks)
- 16.30 Kodutöö:
Informatsiooni „inventuuri“ tegemine.

II PÄEV

- 9.15 Tootearendus, sisenemisstrateegia, partnerite valik.
(Jakob Saks)
- 11.15 Hinnakujundus
Töötuba: Mis sisenemisstrateegia sobib minu ettevõttele?
(Jakob Saks)
- 14.00 Internet kui jaekanal. Ettevõtte kultuur, mida nõuab eksport firma personalilt.
(Juhan Bernadt)
- 16.00 Töötuba: kas oleme ekspordiks valmis?
(Juhan Bernadt)
- 16.30 Kodutöö: ekspordiplaani esimese osa koostamine.
(Juhan Bernadt)

III PÄEV

- 9.15 *Brand Relationship Management*, moodne bränding ettevõtte kontekstis.
(Juhan Bernadt)
- 11.15 Turukommunikatsioon. *Online*-turundus.
(Juhan Bernadt)

14.00 Tootmis- ja turunduspartnerlused.

- Töötuba: Kuidas valida kommunikatsioonistrateegia?
(Juhan Bernadt)
- 16.00 Töötuba: Ekspordiplaani kodutöö saavutused ja raskused.
Kodutöö: Koostada tegevusplan.
(Juhan Bernadt)

IV PÄEV

- 9.15 Finantsprognoosid ja tasuvusearvustused. Riskianalüüs.
(KREDEX lektorid ja Peter Gornischeff)
- 11.15 Ekspordi eelarve koostamine.
Töötuba: Mis on ekspordi väljakutsed ja preemiad?
(Juhan Bernadt)
- 14.00 Kodutööde arutelu.
(Juhan Bernadt ja Jakob Saks)
- 16.00 Töötuba: kokkuvõtted, kuidas jätkata ekspordi arendamist.
(Juhan Bernadt ja Jakob Saks)
- 16.45 Koolituse lõpetamine.



Koolituse 1. osa

25.–26. märts Jõhvis (vene keeles)
8.–9. aprill Jõhvis

Koolituse 2. osa

1.–2. aprill Jõhvis (vene keeles)
15.–16. aprill Jõhvis

Lisainfo ja registreerimine:

JULIA MALEV
Tel: 604 0082 • E-post: julia@koda.ee
www.koda.ee

Koolitus kestab neli päeva ja viiakse läbi kahepäevaste osadena. Koolitusel osaleja peab läbima mõlemad osad. Registreerida saab 1. ja 2. osale eraldi. Osalustasu koolitusel on 300 krooni (sisaldab käibemaksu). Hind kehtib osalemiseks ainult ühel päeval.

Seminar

„Äriühingu juhatuse ja nõukogu liikme isiklik vastutus”

15. aprillil Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab 15. aprillil Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) kell 10.00–16.30 seminari äriühingu juhatuse ja nõukogu liikme isiklikust vastutusest. Seminar toimub koostöös advokaadibürooga Paul Varul, esinevad advokaadid Paul Varul (Ph.D), Ants Mailend (LL.M), Aldo Kaljurand, Marko Kairjak ja Helmut Pikmets.

Seminari kava

- 9.30 Kogunemine
- 10.00 **Juhtorgani liikme kohustused kui vastutuse lähtealus** – Paul Varul
Äriühingu juhtorgani liikmete õiguslik staatus, nende suhe äriühinguga. Juhtorgani liikmete üldised kohustused. Muud juhtorganite liikmete kohustused. Juhtorgani liikmete kohustuste seos nende õiguste ja vastutusega.
- 11.30 Kohvipaus
- 11.45 **Juhtorgani liikme vastutus äriühingu ees** – Ants Mailend
Vastutuse kohaldamise eeldused, vastutus lepingulise kahju eest, vastutuse solidaarsus, vastutuse piiramine ja vastutusest vabastamine, nõuete aegumine.
- 13.00 Lõuna
- 13.30 **Juhtorgani liikme otsevastutus võlausaldaja ees** – Aldo Kaljurand
Juhtorgani liikme, pankrotihalduri ja likvideerija kohustused seoses abinõude tarvitusele võtmisega maksevõime säilitamiseks ning võlausaldajate kaitseks, otsevastutuse kohaldamise eeldused, vastutuse solidaarsus, nõuete maksmapanek.
- 14.15 **Juhatuse liikme karistusõiguslik vastutus** – Marko Kairjak
Kriminaalmenetlus ühingutega seotud süütegude puhul. Usalduse kuritarvitamise koosseisukohaldamine juhatuse liikme ja ühingu vahelistes suhetes ning muud juhatuse liikme vastu suunatud erikoosseisud. Juhatuse liikme vastutus ühingu poolt toimepandud süütegude eest füüsilise isikuna.
- 15.15 Kohvipaus
- 15.30 **Juhtorgani liikme kohustused ja vastutus maksuõigussuhtes** – Helmut Pikmets
Kohustuse tekkimine, aegumise kulgumise peatumine ja katkemine ning lõppemine. Kohustuse asendustäitmine ja sunniraha määramine täitmata jätmise eest. Vastutus võõra maksuvõla ees. Süüteod maksuõiguses ja vastutus seoses maksuvõlaga.

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

Info ja registreerimine:

TOOMAS HANSSON

Tel: 744 2196 • E-post: toomas@koda.ee

Seminar

Sihtturg – Gruusia

7. mail Kaubanduskojas

Eesti Välisministeerium, Eesti Kaubandus-Tööstuskoda ja Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus korraldavad Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) 7. mail seminari „Sihtturg-Gruusia”. Seminari toetab Gruusia suursaatkond Tallinnas.

Moderaatoreks ja päevajuht on Martin Karner, majandus- ja poliitikaametnik Eesti suursaatkonnas Tbilisis. Töökeeled on eesti ja inglise keel.

Programm

- 10.30 Registreerimine
- 11.00 Avasõnad
Juhan Parts, majandus- ja kommunikatsiooniminister
- 11.05 **Ülevaade Gruusia majandusest, viimastest arengutest ja plaanidest**
Laša Žvania, Gruusia majandusarenguminister
- 11.25 **Ettevõtluse alustamine Gruusias – äriseadustik, maksundus**
Alexander Bolkvadze, BLC Legal Partners, Tbilisi
- 12.00 Kohvipaus
- 12.25 **Väikeettevõtluse arendamine Gruusias – võimalused ja väljakutsed**
Kaupo Reede, Harju Ettevõtluskeskus
- 12.50 **Kümme aastat investeerimiskogemust Gruusias**
Esben Emborg, Ska Capital, Tbilisi, Taani Kuningriigi aukonsul
- 13.35 **Eesti ettevõtja kogemused ettevõtlusest Gruusias**
- 14.05 **Gruusia ärikultuurist ja tavadest läbi majandusametniku silmade**
Martin Karner, Eesti suursaatkond Tbilisis
- 14.00 **Eesti ettevõtja kogemused ettevõtlusest Gruusias**
- 14.25 Gruusia suursaatkond pakub Kaubanduskoja keldrisaalis veini ja suupisteid.

Seminari osavõtutasu on 300 krooni (hinnale lisandub käibemaks).



Eesti Välisministeerium
ESTONIAN MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS

Info ja registreerimine:

VIIVE RAID

Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee



EESTI-LÄTI ärifoorum

8. aprillil Kaubanduskojas



Seoses 7.-9. aprillini toimuva Läti Presidendi Valdis Zatlers visiidiga Eestisse korraldab Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös Läti Investeeringu ja Arendamise agentuuri, Tallinna Ettevõtlusameti ja Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusega 8. aprillil algusega kell 10.00 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17) ärifoorumi ja kontaktkohtumised Läti ettevõtjatega.

Programm

- 9.30 Ärifoorumi osalejate registreerimine
- 10.00 Foorumi avasõnad
Toomas Luman, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja juhatuse esimees
Toomas Hendrik Ilves, Eesti Vabariigi President
Valdis Zatlers, Läti Vabariigi President
Eesti ja Läti majandusministrid
- 10.35 Läti ettevõtja kogemused Eestis turul
Andris Vanags, Sakret AS direktor
- 10.45 Eesti ettevõtja kogemused Lätis turul
Aivar Tihane, Eesti Energia AS müügidirektor
- 11.00 Avasta Läti – Sinu tulevane koostööpartner
Andris Ozols, Läti Investeeringu ja Arendamise agentuuri direktor
- 11.25 Ärikorraldus Lätis – seadusandlus ja toetusprogrammid
Jevgeni Robakov, Gencs Valters Advokaadibüroo partner
- 11.45 Projekti „Ogu Maize“ tutvustamine ja Läti toitude degusteerimine
- 12.00 Lõuna
- 13.00 Kontaktkohtumised Läti ettevõtjatega

Seminaril ja kontaktkohtumistel osalemine on tasuta. Seminari töökeeleks on inglise keel. Kontaktkohtumistel osaleda soovijatel palume uurida külalisettevõtete nimekirja ning oma huvist mõne ettevõtte kohta eelnevalt teada anda. Soovi korral on võimalik Läti ettevõtjad endale külla kutsuda. Läti äridelegatsioon on järgmine:

- **Baltijas Tranzita Serviss, JSC** – kaubavedu raudteel (www.rigact.lv)
- **Maximus Capital** – finantsteenused: varahaldus, maaklerteenus, investeerimispank (www.maximuscapman.com)
- **JTS** – Fibrolite helikindlaid ja mitmekihilisi puitvill-tsementplaatide tootmine (www.fibrolits.lv)
- **AVK-Energia Tev** – Eotherm-soojuspumpade süsteemide tootmine (www.avk-energy.lv)
- **Exigen Serives Latvia, Jsc** – suurte kompleksete infosüsteemide ja IT-lahenduste rajamine riiklikele struktuuridele, finants-, kindlustus- ning telekommunikatsiooniettevõtetele (www.exigenservices.com)
- **Electronic Communications Office** – raadio sagedusspektri juhtimine (www.esd.lv)
- **SWH Sets** – tarkvara arendus ning hooldus (www.sets.lv)
- **Nexum Insurance Technologies** – IT-teenused, -konsultatsioonid (www.nexum.lv)
- **Mediaparks** – internetilahendused ning -täiendused (www.mediaparks.lv)
- **Laci** – rukkileiva tootmine (www.laci.lv)
- **Izoterms** – metallkonstruktsioonide ning eelisoleeritud soojustrasside projekteerimine ja tootmine (www.izoterms.lv)
- **Jelgava Engineering Plant** – töstukitele määre-, pneumaatilised- ja pidurdusseadmete ning metallkastide tootmine (www.jmr.lv)
- **L4** – teede, sildade projekteerimine, ehitamine ja veevärgi, kanalisatsiooni projekteerimine ning keskkonnauuringud (www.g4.lv)
- **VRPB** – suurte kaubanduspindade rendile andmine (www.vrpb.lv)
- **Luxline** – läbipääsusüsteemid, valvesüsteemid, puhastusteenus, biolagundav lisand plastikule (www.ecoluxline.lv)
- **BA School of Business and Finance** – kõrghariduse andmine majanduserialadel (www.ba.lv)
- **Gencs Valters Law Firm** – ettevõtete juriidiline nõustamine (www.gencs.eu)
- **Sorainen** – ärijuhtimise nõustamine Baltikumis ja Valgevenes (www.sorainen.com)
- **Air Baltic Corporation, Jsc** – tsiviillennundus (www.airbaltic.lv)
- **Parex Asset Management, IPAS** – varahaldus, investeerimis- nõustamine (www.parex.lv)

Nii foorumile kui ka kontaktkohtumistele on vaja eelnevalt registreeruda!
Info ja registreerimine: VIIVE RAID • Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee

Riigihanketeated:

Proovi profiilipõhist riigihangete monitooringu teenust märtsis ja aprillis poole hinnaga – 375 krooni kuu!

Suurbritannia

- Hange audiovisuaalsete seadmete ostmiseks. Tähtaeg 17.04.2009. Kood 2345
- Hange invasõidukite, ratastoolide ja nende seadmete ostmiseks. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 20.04.2009. Kood 2346
- Hange kuvaseadmete kasutamiseks meditsiinis, stomatoloogias ja veterinaarias, röntgenoloogiaseadmete, gammakaamerate, röntgenlääbivalgustusseadmete ostmiseks. Tähtaeg 17.04.2009. Kood 2347
- Ostetakse klaaspakette. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 22.04.2009. Kood 2348
- Tööstusmasinate, jahutus- ja ventilatsiooniseadmete, soojusvahetite, kliima- ja jahutusseadmete, filtreerimiseseadmete, ventilatsiooniseadmete tarne. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 21.04.2009. Kood 2349
- Hange valgustuseseadmete ja elektrilampide, valgustusüsteemide ostmiseks. Tähtaeg 24.04.2009. Kood 2350
- Ostetakse sadamaseadmeid, tõste- ja teiseladusmehhanisme. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 31.03.2009. Kood 2351
- Ostetakse näitusestende. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 17.04.2009. Kood 2352
- Hange sidumismaterjalide ja meditsiinilise marli ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 14.04.2009. Kood 2353

Läti

- Hange kiirteede ehitustööde teostamiseks. Tähtaeg 20.04.2009. Kood 2354
- Ostetakse politsei vormirõivaid. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 29.04.2009. Kood 2355
- Hange joogiveetootmisjaamade ehitustööde, kanalisatsioonitorude ehitustööde, veekaevu puurimise, pumbajaamade ehitustööde ja vesivarustustorudega seotud tööde teosta-

miseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 28.04.2009. Kood 2356

- Hange sõiduautode ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 29.04.2009. Kood 2357

Rootsi

- Hange laibakottide, surnute transpordi ja hoiustamise seadmete ja tarvikute ja surnuveokonteinerite ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 08.05.2009. Kood 2358
- Hange jõusaalivarustuse, aeroobikavarustuse, stepperite, veloergomeetrite, sõudemasinate, elliptiliste trenaažööride (*cross-trainer*), jõu- ja vastupidavustreeningu varustuse, ala- ja ülakeha jõumasinate ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 21.04.2009. Kood 2359
- Ostetakse teemärgiseid. Hange ehitustööde, teetööde ja teepinna värvimistööde teostamiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 21.04.2009. Kood 2360
- Hange kontori- ja konverentsisaalide mööbli ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 21.04.2009. Kood 2361
- Hange trafode ostmiseks. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 09.04.2009. Kood 2362
- Ostetakse elektrimaterjale, sh elektrijaotusseadmed ja juhtaparatuur, automaatkatkestid, maanduslülitid, koaksiaalkaablid, kaabli manused, elektrihõõglambid, elektriseadmete osad ja tarvikud, elektrikomponendid, kaabel ja seonduvad tooted. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 04.05.2009. Kood 2363



Täpsem info:
LEA AASAMAA

Tel: 604 0090 • E-post: lea@koda.ee

Vaata kõiki kehtivad hanketeateid meie kodulehelt www.koda.ee ▶ teenused ▶ vali riigihanketeateid.

Koostööpakkumised:

- Poola aluspesutootja otsib edasimüüjaid. Kood 12243
- Poola külmutatud, pastöriseeritud ja konserveeritud juurviljade ja puuviljade tootja otsib edasimüüjaid. Kood 12244
- Bulgaaria seenekasvataja otsib koostööpartnereid. Kood 12245
- Suurbritannia ekspedeerija otsib koostööpartnereid. Kood 12246
- Prantsuse põrandakütte lahenduste pakkuja pakub esindamist tootjatele. Kood 12247
- Prantsuse toiduainete agent pakub esindamist toiduainete, veinide ja alkohoolsete jookide tootjatele. Kood 12248
- Norra ettevõtte otsib lambavillast lõnga ja puitnööpide tootjat. Kood 12249
- Valgevene puidutööstusettevõtte otsib koostööpartnereid. Kood 12250
- Itaalia köögitarvikute edasimüüja otsib tootjaid. Kood 12251
- Türgi piduriklotside tootja otsib edasimüüjaid. Kood 12252
- Ukraina ettevõtte otsib ümbertöödeldud plastjätmeid [*recycled EPS (expandable polystyrene) in form of pellets*]. Kood 12253
- Ukraina klompkivitootja otsib edasimüüjaid. Kood 12254
- Ukraina naftatööstustehas otsib koostööpartnereid. Kood 12255
- Prantsuse konjakitootja otsib edasimüüjaid. Kood 12256



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).

Ida-Virumaa

LINTER EST OÜ 507 9924

Kaevandusseadmete komplekteerimine, hooldus ja remont.
Tööstuskaupade ja ehitusseadmete hulgikaubandus.

Pärnumaa

MATOGARD OÜ 447 5570

Istutusmullasegu tootmine. Haljastustööd. Kõõgiviljandus.

NURME TURVAS AS 5343 5533

Turba ja turbamulla tootmine.

TUISU OÜ 5665 5075 www.tuisu.ee

Kaevetööd. Transportteenus. Metsatööd. Treilerveod.

Tallinn ja Harjumaa

ABCONSULT OÜ 626 1138 www.abconsult.ee

Õiguslased, juriidilised ja raamatupidamisteenused.

ADVOKAADIBÜROO RAUDSEPP & CO OÜ 611 6270 www.raudsepp.ee

Firmade likvideerimine, esindamine kohtus. Seminaride korraldamine.

ALEXTRIM OÜ 553 6438 www.alextrim.ee

Advokaatide ja advokaadibüroode tegevus

(nõustamine ja esindamine tsiviil-, haldus- ja töövaidluses).

Erinevate interjöörielementide valmistamine metallist, puust, klaasist ja kivist.

Keevitustööd. Tuukritööd.

ALTOR PROJEKTID OÜ 5645 5647 www.altor.ee

Üldehitus, peatöövõtt. Katuste ehitamine.

AMHOLD AS 699 6995 www.amhold.ee

Projekteerimine. Projektjuhtimine. Ehitus, remondi- ja restaureerimistööd.

Ehitusjärelevalve. Ekspertiis. Teede ja sildade projekteerimine.

ARAGORN OÜ 5663 8136

Kinnisvaraarendus, ost, müük ja rent.

AVOLUX OÜ 5340 3714 www.avolux.ee

Metallkonstruktsioonide valmistamine (mööbel, trepid, aiad, väravad).

Kaubikute ümberehitus.

BALTI EKSPRESSREISIDE OÜ 661 6269 www.balticexpresstours.ee

Sissetuleva turismi teenindamine.

BESTMET TRADE OÜ 621 1897

Metalli import-eksport.

BROKMAK OÜ 639 8773

Kahjukindlustus.

CODAN FORSIKRING A/S EESTI FILIAAL 622 4550 www.rsagroup.ee

Appetiit marineeritud küüslaukude hulgi- ja jaekaubandus.

COLLECTION TEAM OÜ 689 4110 www.garlic.ee

Martsipanist figuuride turustamine.

EPC FINANCE OÜ 712 2772 www.efin.ee

Nature's First ja LR Health & Beauty toodete tutvustamine ja turustamine.

ESTFILM PRODUCTION OÜ 526 5492 www.estfilm.ee

Raamatupidamisteenused.

Video-, dokumentaal-, mainefilmide, telesaadete, telereklaamide tootmine.

EUROFIBRE OÜ 600 7988 www.eurofibre.ee

Videotehnika rent. Multimeediateenused.

Jäätmete ja jääkide hulgimüük, mujal liigitamata kaupade spetsialiseeritud hulgimüük

sh plast ja klaastaara kokkuost.

HILDING ANDERS BALTIC AS 624 8098 www.sleepwellbed.com

Madratsite ja madratsikatete tootmine.

INSTIGO EESTI OÜ 735 5500

Konsultatsiooniteenused, välisfirmade esindamine, ärikontaktide vahendamine.

Turismiarendus.

IURING KONSULT OÜ 518 2810 www.iuring.ee

Õigusabi. Lepitusmenetlus. Finantskonsultatsioonid.

JTH EESTI OÜ 621 7800 www.jth.ee

Rahvusvaheline auto-kaubavedu raske- ja eriveokitega.

MAAKYTE OÜ 667 9300 www.maakyte.ee

Soojuspumpade müük. Põrandakütte ja ventilatsiooni paigaldamine. Kaevetööd.

NB QUALITY OÜ 650 6137 www.nbquality.ee

Orion Lubricants brändi turustamine Baltimaades ja Venemaal.

ORANGETIME EVENT OÜ 610 5943 www.orangetime.ee

Üritusturundus.

PUFFET INVEST OÜ 630 0770 www.puffetinvest.ee

Turundus- ja trükiagentuur.

ROYALTEX OÜ 651 4966 www.royaltex.eu

Tehnoloogitrasside ehitus.

SLJUSAAR OÜ 5695 3899 www.ogo.ee

Maiustuste jae- ja hulgimüük

Tartumaa

AE PROJEKTI INSENER OÜ 5691 1023 www.projektiinsener.ee

Inseneritehniline nõustamine ja projekteerimine. Omanikujärelevalve. Ehitusjuhtimine.

Tehnilised konsultatsioonid.

DELEESIA OÜ 504 6555

Põllumajandussaaduste tootmine ja realiseerimine.

JAAGOR GRUPP OÜ 735 3009 www.jaagor.ee

Ehitusjuhtimine, ehitamine, omanikujärelevalve, ehitiste ekspertiiside tegemine,

projekteerimine, ehitusprojektide ekspertiiside tegemine.

Saaremaa

SAAREMAA LIHATÖÖSTUS OÜ 452 4128 www.slt.ee

Linnuliha ja lihatoodete töötlemine ja valmistamine. Lihatoodete töötlemine ja säilitamine.

UUS TÖÖLEPINGUSEADUS

UUT TÖÖLEPINGUSEADUST TUTVUSTAVAD SEMINARID
TALLINNAS, TARTUS, HAAPSAIUS, KURESSAARES, JÕHVIS JA NARVAS

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koostöös advokaadibürooga RAIDLA LEJINS & NORCOUS ettevõtete juhtidele suunatud seminarisarja uuest töölepinguseadusest. Seminarisarja korraldamist toetab projekti „Teadlikkuse suurendamine töösuhete regulatsioonist” raames Euroopa Sotsiaalfond.

Uue töölepinguseaduse võtmeküsimusi selgitab seaduse väljatöötamises aktiivselt osalenud advokaadibüroo Raidla Lejins ja Norcous nõunik dr jur Martin Käerdi (eestikeelne koolitus) ja advokaat Anton Filjajev (venekeelne koolitus) ning Eesti Kaubandus-Tööstuskoja poliitikakujundamise- ja õigusosakonna juhataja Mait Palts.

Seminari teemad:

- Uue seaduse üldpõhimõtted ja -printsüübid ning nendest tingitud muudatused praktikas
- Ülevaade olulisematest muudatustest
- Töölepingu sõlmimine
- Töötaja kohustused
- Tööandja kohustused
- Töö- ja puhkeaja ja puhkuse regulatsioon
- Töötaja varalise vastutuse regulatsioon
- Töölepingu lõpetamine ja selle tagajärjed

Tallinn

24. märts (eesti keeles),
aadressil Toompea 3

1. aprill (eesti keeles),
aadressil Toompea 3

16. aprill (vene keeles),
Kaubanduskojas,
aadressil Toom-Kooli 17

Registreerimine
e-postiaadressil:
kati.vaibla@koda.ee

Tartu

14. mai (eesti keeles)
Atlantise Konverentsi-
keskuses,
aadressil Narva mnt 2

Registreerimine
e-postiaadressil:
tartu@koda.ee

Narva

12. mai (vene keeles),
aadress täpsustamisel
Registreerimine
e-postiaadressil:
margus@koda.ee

Jõhvi

14. aprill (vene keeles),
Kaubanduskoja Jõhvi esi-
nduses, aadressil Pargi 27

20. mai (eesti keeles),
Kaubanduskoja Jõhvi
esinduses, aadressil Pargi 27

Registreerimine
e-postiaadressil:
margus@koda.ee

Haapsalu

13. mai (eesti keeles),
aadress täpsustamisel
Registreerimine e-posti-
aadressil: kati@koda.ee

Kuressaare

22. mai (eesti keeles)
Kaubanduskoja
Kuressaare esinduses,
aadressil Tallinna tn 16
Registreerimine
e-postiaadressil:
sirje.aeg@tt.ee

LISAINFO JA REGISTREERIMINE:

KATI VAIBLA

TEL: 604 0080 • E-POST: KATI.VAIBLA@KODA.EE



Seminari osalemistasu on 150 krooni osaleja kohta. Osalemistasu on kehtiv ainult ühel päeval.

Registreerimisel palume kindlasti märkida nii ettevõtte kui ka osaleja nime ja kontaktid ning valitud seminari kuupäeva.

NB! Kohtade arv on piiratud!



RAIDLA LEJINS & NORCOUS

Koos on oluline >



PÄRNU FINANTSKONVERENTS

- Sünoptikute kevadpäevad -

16.-17. aprill 2009



Vahelduv pilvisus. Muutliku suunaga tuul. Teedel jäiteoht. Millele peaks finantsjuht mõtlema oludes, kus vanad arengusuunad enam ei kehti ja püsti võib jääda vaid see, kes muutustele kiiresti reageerib?

www.konverentsid.ee
lisainfo: 6 177 333

Peapartner:



Microsoft Dynamics™