



Taavi Kotka:

„Ülesärkamine on depressiivne, aga suurele koostööle tuleb mõelda.”

7. oktoobril toimus Pärnus ettevõtlusnädala raames Ärihommikusöök Taavi Kotkaga, kes on 350 töötajaga infotehnoloogiaettevõtte AS Webmedia tegevjuht ja Eesti Infotehnoloogia ja Telekommunikatsiooni Liidu president.

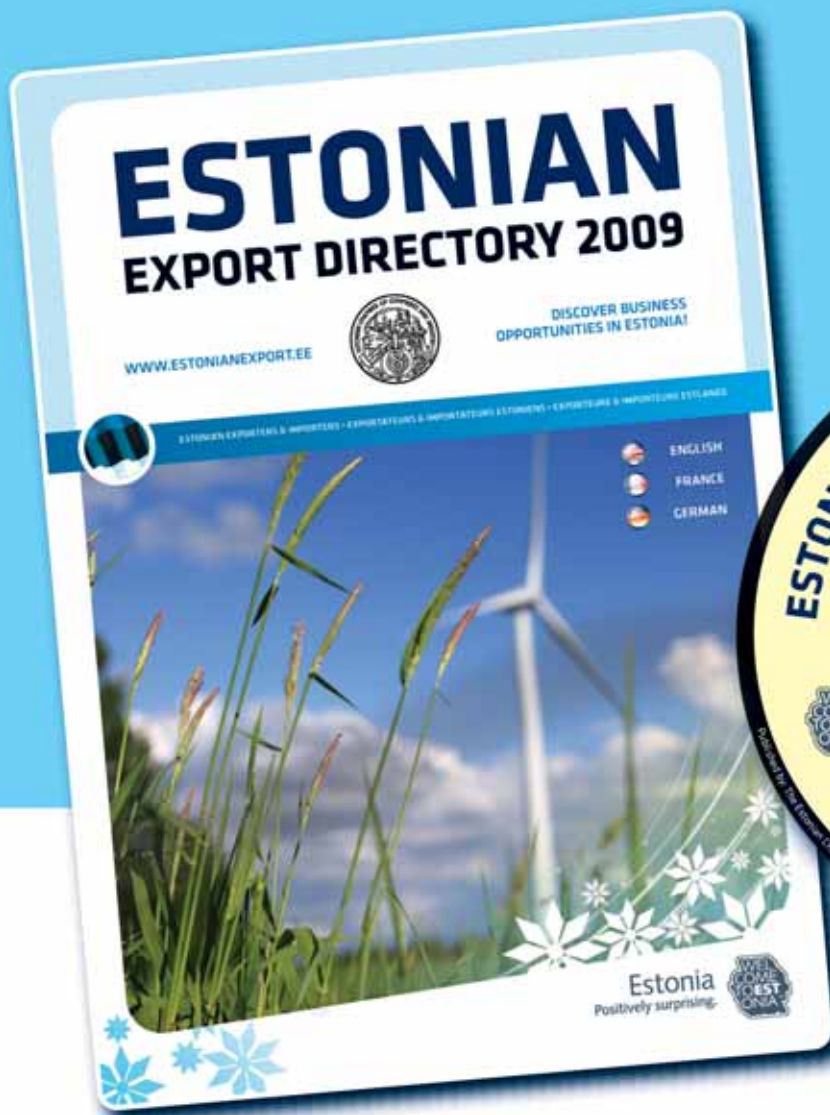
Rahvusvahelisel tasandil ei suudeta siiralt aru saada, miks Eesti ettevõtjad omavahel võistlevad, selle asemel et koostööd teha. Kui ca 15 aasta eest hakati rääkima koostöövajadusest, siis algul olid need sageli vaid tõesti lihtsalt sõnad. Kui kolm aastat tagasi näidati Pärnumaa puidettevõtjatele slaidi, millel seisis, et „läheb naabrile hästi, läheb mul hästi”, siis enamus ettevõtjatest mugistas ehteestlaslikult naerda, arvates, et tegemist oli õnnestunud iroonilise naljaga. Kolme aasta töö vili on meelsuse muutumine ja koostöö laiemast potentsiaalst arusaamine. Kuigi me oleme tee algusosas, siis Taavi Kotka esinemine kinnitas tee õigust ja oli igati inspireeriv ning julgustav.

Kotka rääkis, kuidas toimib info- ja kommunikatsioonitehnoloogia (IKT) sektoris koostöö ettevõtete vahel, erialaliidus ning kõrgkoolidega. Muu maailma praktika on kinnitanud, et hea koostöö on kasulik kõigile osapooltele. Veelgi enam, meie ettevõtete maailmamajanduse konkurentsipüsimeks on tõusnud päevakorda ettevõtete koostöö ülikoolidega. Selleks, et õppekavad vastaksid paremini tööandjate ootustele ning teaduse ja tehnika uusimad avastused rakenduksid tootmises.

Jätkub lk 16 ▶

TÄNA LEHES:

- ▶ Teenuste direktiivi kohaldamisest
- ▶ Võlaõigusseaduse tarbijat puudutavatest muudatustest
- ▶ Euroopa kaubanduskodade majanduskeskkonna küsitluse kokkuvõte
- ▶ Eesti kodadest ja ettevõtjate ühendustest välismaal



Kasuta võimalust leida uusi turge, kontakte ja partnereid ning avalda väljaandes oma ettevõtte andmed!

UUDIS 2010 AASTAL!

Estfilm Production koostöös Kaubanduskoja ja Infoatlasega pakub võimalust lisada Teie firmat tutvustav mainefilm „Estonian Export Directory 2010“ CD-plaadile ja netilehele www.estonianexport.ee.

2010. aasta väljaande koostamist viiakse läbi 2009.a septembrist detsembrini.

Küsi infot reklaami ja andmete avaldamise kohta Kaubanduskoja koostööpartnerilt:
Infoatlas AS – kontakttelefon: 626 6988

ESTONIAN EXPORT DIRECTORY

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda on juba 14 korda välja andnud praktilist ja kasulikku raamatut „Estonian Export Directory“.

See on ettevõtjate töövahend, mis aitab Eesti firmadel oma kaupu ja teenuseid välisriikidele viia ja mujalt maailmast partnereid leida. Mahukas väljaanne võimaldab tutvustada Eestit mujal maailmas, sest lisaks ettevõtete kataloogile sisaldab „Estonian Export Directory“ ka üldinfot Eesti majanduse kohta, statistikat ning kasulikku materjali neile, kes soovivad Eestis ettevõtlust alustada. Kogu see teave on raamatus nii inglise, saksa kui ka prantsuse keeles. Väljaanne on saadaval ka CD-l ja internetis www.estonianexport.ee. Nii raamat kui ka CD on saadaval tasuta Kaubanduskojas.

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



SIIM RAIE
Peadirektor

Äri ühise mere ääres

Oktoobrikuu alguses Stockholmis toimunud Baltic Development Forum (www.bdforum.org), mis on suurim sarnane ettevõtluse edendajatele suunatud konverents siinmail, otsis sel aastal vastust küsimusele, miks on globaalse majanduskriisi mõju Läänemeremaades nii tugev.

Samas otsiti ka lahendusi kriisi leevendamiseks ja tulevaste šokkide vältimiseks. Sarnaselt varasemale valmis foorumi ajaks ka raport „*State of the Region Report*“, mis vaatab Läänemeremaid tervikuna ning analüüsib regiooni tugevusi ja nõrkusi. Raporti autoriks on tunnustatud majandusteadlane Harvard Business Schoolist Christian Ketels. Tänavune uuring võtab olukorra kokku nii:

- Läänemeremaad on globaalses kriisis ebaproportsionaalselt kannatada saanud. Selle peamine põhjus on nende majanduste avatus.
- Kriisi tulemusel on arengutase regiooni riikide vahel kasvanud – vaesemate riikide mahajäämus suureneb.
- Siiski on rahvusvahelises võrdluses tegemist ühe kiiremini kasvava ja suurt potentsiaali omava turuga.

Rääkides riikide toimetulekust kriisiga lisas Ketels, et majanduslikult edukamad on need riigid, kes on teinud praktilisi ja pragmaatilisi otsuseid ettevõtlussektori stabiliseerimiseks ja vähemedukad on olnud mingist kindlasti ideoloogiast kantud poliitilised otsused. Kogu regiooni riike konkurentsivõime

faktorite kaupa analüüsid võivad öelda, et viimastel aastatel on meie tugevused jäänud samaks või siis pigem on mõned teised konkureerivad regioonid oma olukorda parandanud.

Riikide kaupa analüüsid toob see uuring välja Eesti nõrkused – meie ettevõtted on väga lihtsakoelised ning teevad vähe koostööd. Eesti tugevusteks on võrreldes mereäärsete naabritega makromajanduslik keskkond, poliitiline stabiilsus ja tootmissisendite hind. Ehk siis tingimused edukaks äritegemiseks on võrreldes teistega täiesti olemas, vaja on ainult rohkem uuenduslikke ja julgeid ettevõtjaid, kes suudaks rahvusvahelist äri ajada.

Teine foorumil esinenud majandusteadlane Truman Packard rõhutas tulevikust rääkides, et Läänemeremaad peavad veelgi enam integreerima Lääne-Euroopa majandusega, sest vaatamata Aasia riikide kiirele kasvule ja Ameerika turu suurusele on Euroopa jätkuvalt kõige rikkam piirkond maailmas. Riikide hakkamasaamisel kriisidega rõhutas ta igapäevast riigiinstitutsioonide rolli ja avalike teenuste võrdset kättesaadavust. Nende madal ettevõtjaskõrvalikkus võib paljusid heidutada.

Paljude riikide puhul on kriisijärgseks küsimuseks muidugi ka riigi rolli vähendamine ettevõtluses, kuna vahepealsed pankade päästmised ja ettevõtete väljaostud on suurendanud riikide osalust igapäevases majandustegevuses. Kuna seda on paljuski tehtud laenu rahaga, siis nüüd on küsimuseks väljumisstrateegiad. Eestis õnneks või õnnetuseks ei ole riigi roll ja sekumine vahepeal oluliselt kasvanud ja seetõttu ei tule meil ka väljumisega tegeleda.

Uuringu kokkuvõtte viitab ka Läänemeräärsete riikide tarbijaturgude väga erinevale arengutasemele ja erinevustele. Kõik need, kes soovivad olla edukad läänekaldal – Soomes, Rootsis, Norras ja Taanis, peavad arvestama, et tarbija eelistab tooteid, mille kvaliteet on kõrge, mis on keskkonna ja terviseteadlikult toodetud ning tähelepanu on pööratud disainile. Idakalda tarbijad on samas aga hinnatundlikumad, konservatiivsemad uute toodete suhtes ning hoolivad vähem intellektuaalomandi kaitsest.

Kutsun kõiki neid, kes Läänemere ääres ja ümber äri ajavad selle raportiga internetis tutvuma ja omi järeltuleid tegema. **T**

Sisukord

Juhtkiri	
Äri ühise mere ääres	3
Seadusandlus	
Alla kolme kuu teenuste direktiivi kohaldamiseni	5
Vahekokkuvõtte Euroopa kaubanduskodade iga-aastasest majanduskeskkonna küsitlusest	6
Võlaõigusseaduse kavandatavad tarbija lepinguliselt õigusi puudutavad muudatused	8
Euroopa uudised	9
Ettevõtlusharidus	
Ettevõtlusained Eesti kõrgkoolide õppekavadest	10
Välisministeerium	
Eksportöörid – suhelge omavahel ja jagage kogemusi!	11
Tagasisivaade	
Eesti ühisstend Soome suurimal allhankemessil „Alihankinta”	13
Leedu ärikeskkonnast praktikute silme läbi	14
Taavi Kotka: „Ülesärkamine on depressiivne, aga suurele koostööle tuleb mõelda”	16
Esmakordne mess „Ettevõtja Eesti” tõi kokku ligi tuhat huvilist	17
Innovatsiooniveerg	
Kuidas olla innovatiivne ja edukas?	18
Etikett	
Riietus tööol	19
Teated	20
Liikmelt liikmele	23
Uued liikmed	24
Riigihanketeated	25
Koostööpakkumised	26

Kalender

22. oktoober	Heli Raidve loengusari „Põhjalikult uuest töölepinguseadusest” 2. päev – Töö- ja puhkeaeg Hotellis Dzingel (Männiku tee 89, Tallinn) Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee
28. oktoober	Tööandjate teabepäev Viljandis Grand Hotel Viljandis (Tartu 11/Lossi 29, Viljandi) Raili Partvei • Tel 435 4641 • E-post: raili.partvei@tootukassa.ee
29. oktoober	Heli Raidve loengusari „Põhjalikult uuest töölepinguseadusest” 3. päev – Lepingu ülesütlemine Hotellis Dzingel (Männiku tee 89, Tallinn) Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee
30. oktoober	Seminar „Uuest töölepinguseadusest raamatupidajatele” Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Toomas Hansson • Tel: 744 2196 • E-post: toomas@koda.ee
24. november	Seminar „Euroopa Liidu struktuurifondide vahendite kasutamise võimalused ettevõtluse arendamiseks” (seminar on vene keeles) Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Lidia Friedenthal • Tel: 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee Marju Männik • Tel: 604 0079 • E-post: marju.mannik@koda.ee
25.–26. november	Kontaktkohtumiste üritus AgroMatch põllumajandusmessil Agromek 2009, Taanis Annika Metsala • Tel: 604 0091 • E-post: annika.metsala@koda.ee
26. november	Seminar „Sihtturg – Ukraina” Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Viive Raid • Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee
1. detsember	Messikoolitus Tartus Raadimõisa hotelis (Mõisavärava 1, Tartu) Liis Lehesalu • Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee
2. detsember	Messikoolitus Tallinnas Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Liis Lehesalu • Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee
3. detsember	Seminar „Sihtturg – Poola” Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Viive Raid • Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee
Detsembrini 2009	„Mentoripõhine e-õpe” – tasuta ID-kaardi koolitus Toimumiskoht ja aeg vastavalt tellija soovile. Läbiviija BCS Koolitus. Piret Elm • Tel: 699 8155 • E-post: piret.elm@bcs.ee Piret Salmistu • Tel: 604 0060 • E-post: piret@koda.ee



MAIK PALTS

Politiikakujundamise- ja õigusosakonna juhataja

Lühidalt:

Teenuste direktiivi eesmärk on tagada ja edendada teenuste vaba liikumist Euroopa siseturul.

■

MTSÜSiga soovitakse luua majandushaldusõigusele ühtsed põhimõtted, mida Koda küll toetab, kuid sellist suunamuutust ei ole võimalik teostada mõne kuuga ning ettevõtjate või ettevõtlusorganisatsioonidega avalikult läbirääkimata.

■

Koda toetab MTSÜSi põhimõtteid tagada üheselt mõistetav majandustegevuse vabadus, lähtuda kontsentreerituse põhimõttest, reguleerida teataval ühtsel tasemel majandustegevuse alustamise ja lõppemise põhimõtted ning peab kindlasti oluliseks vastavate teemadega edasi tegeleda.

Alla kolme kuu teenuste direktiivi kohaldamiseni

Teatavasti võeti juba 2006. aasta lõpus Euroopa Liidus vastu n-ö teenuste direktiiv (Euroopa Parlamendi ja nõukogu 12. detsembri 2006. aasta direktiiv 2006/123/EÜ teenuste kohta siseturul) ning liikmesriikidel on kohustus direktiivist tulenevad muudatused harmoneerida hiljemalt käesoleva aasta 28. detsembril. Teenuste direktiivi üks vaieldamatu eesmärk on tagada ja edendada teenuste vaba liikumist Euroopa siseturul. See tähendab ettevõtjatele ja tarbijatele Euroopa suurima majandusharu poolt pakutavate võimaluste ärakasutamist ka tegelikkuses.

Direktiiv aitab realiseerida Euroopa teenindussektori arvestatavat majanduskasvu ja uute töökohtade loomise potentsiaali. Kuna tähtaeg direktiivi ülevõtmiseks on kohe-kohe saabumas, on paslik küsida, kui kaugel on protsessiga Eesti. Seda enam, et alles üle-eelmises Teatajas kirjutasime uuringust, millekohaselt võib arvata, et koguni 40% liikmesriikidest ei suuda direktiivi tähtaegselt üle võtta. Paraku ei ole ka Eesti olukord selles osas kiita.

Viimase kuu jooksul on oma eelnõu koostanud nii Justiitsministeerium (majandustegevuse seadustiku üldosa seadus – MTSÜS) kui ka Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium (Euroopa Liidu teenuste direktiivi rakendamise seadus). Esimene neist on oma kontseptsioonilt oluliselt laiem ning peaks lisaks direktiivi rakendamisele sisaldama ka kõiki üldiseid ettevõtlusega tegelemise aluspõhimõtteid nagu seda teeb näiteks tsiviilseadustiku üldosa seadus tsiviilõiguses. Teine on aga puhtalt teenuste direktiivi rakendamiseks mõeldud seadus. Miks nii, et pea kolm aastat on direktiivi vastuvõtmisest möödas ning lõpus on meil ikka väga kiire?

MTSÜSiga luuakse majandushaldusõigusele ühtsed põhimõtted

Majandustegevuse seadustiku üldosa seaduse eelnõuga soovitakse luua majandushaldusõigusele ühtne üldosa – ühtsed põhimõtted. Täna paiknevad majandustegevust reguleerivad normid enam kui sajast seaduses ning nende kehtestamisel ei ole enamasti lähtutud ühtsetest põhimõtetest. Kõik see tähendab, et ettevõtjal on üsna keeruline tegutseda. MTSÜSiga soovitakse seega reguleerida täpsemalt majandustegevusvabadus ja selle piiramise alused. Kaubanduskoda põhimõtteliselt toetab ühtset lähene- mist, kuid sellist suunamuutust ei ole võimalik teostada mõne kuuga ning ettevõtjate või ettevõtlusorganisatsioonidega avalikult läbirääkimata. Meile laekunud esmane tagasiside ettevõtjaltelt MTSÜS kohta näitas hetkel ka selget vajadust menetleda eelnõud koos eriosadega. Ehk vaadata koostatud üldosa seaduse eelnõu valguses üle ka kõik need üle saja seaduse, mis praegu erinevates olukordades ettevõtjatele nõudeid kehtestavad. Praeguses olukorras puudub eelnõul eriosa aga täielikult. Samas näitas just ettevõtjate tagasiside

mitmetes olulistest valdkondades (toiduainetööstus, ehitus, finantssektor jne), et eelnõu regulatsioon ei pruugi olla kohaldatav probleemideta vastavaid valdkondi reguleerivale seadusandlusele. Seetõttu on äärmiselt tõenäoline, et eriosa koostamise käigus tõusetub probleeme, mis tingivad ka üldosa põhimõtete muutmise vajaduse. Idee võib olla küll igati positiivne, kuid see peab haakuma ka muude valdkondadega ja olema rakendatav probleemideta.

Kaubanduskoda toetab MTSÜSis ning sellele eelnenud kodifitseerimiskontseptsioonis väljendatud põhimõtteid tagada üheselt mõistetav majandustegevuse vabadus, lähtuda kontsentreerituse põhimõttest, reguleerida teataval ühtsel tasemel majandustegevuse alustamise ja lõppemise põhimõtted ning peab kindlasti oluliseks vastavate teemadega edasi tegeleda. Samuti oleme jätkuvalt seisukohal, et Eestis kehtivad enam kui poolteistsada erinevat autoriseerimiskeemi (litsentsi, tegevusloa, nõusoleku vms kohustust) vajavad ülevaatamist ja korrastamist, millega tuleb jätkuvalt tegeleda. Samas vajavad kõik autoriseerimiskeemiga kaetud valdkonnad analüüsimist

ning läbiarutamist vastava valdkonna ettevõtjate või erialaorganisatsioonidega. Viimast ei ole praegusel hetkel aga kahjuks tehtud ning samuti puudub informatsioon sellest, kuivõrd valmis on teemaga tegelema erinevad ministereeriumid, kelle valdkonda erinevad autoriseerimisskeemid kuuluvad. Üks on aga selge – teemaga tuleks edasi tegeleda võimalikult kiiresti, kuid mitte üleöö. Seetõttu on ka selgunud, et konkreetsest eelnõust, vähemalt hetkel, teenuste direktiivi rakendamiseks abi ei ole.

Euroopa Liidu teenuste direktiivi rakendamise seadus

Nüüdseks on koostatud Majandus- ja Kommunikatsiooniministeriumi poolt ka uus eelnõu – Euroopa Liidu teenuste direktiivi rakendamise seadus. Kuigi eelnõu nimi on üsna ebatavaline, ütleb see kõik. Tegemist on konkreetset teenuste direktiivi rakendamiseks vajalikke muudatusi sisaldava eelnõuga. Lisaks soovitakse eelnõuga rakendada nn ühtse kontaktpunkti põhimõtet, mis tuleneb samuti teenuste direktiivist. Ühtse kontaktpunkti põhimõtte rakendamine annab ettevõtjale võimaluse suhelda riigiga n-ö „ühe akna kaudu”, st esitada pädevale asutusele kõik vajalikud teated, taotlused ja muud dokumendid mingil tegevusalal tegutsemiseks elektrooniliselt läbi selleks spetsiaalselt loodud veebikeskkonna. Dokumente saaks siiski ka edaspidi esitada paber kandjal ja otse pädevale haldusorganile. Teenuste direktiivi rakendamiseks väljatöötatud eelnõu käsitleb sarnaselt MTSÜSiga nõudeid, mis mõjutavad teenuste osutamise valdkonnale juurdepääsu või nõudeid selles valdkonnas tegutsemiseks. Tõsi – oluliselt väiksemas mahu.

Tegutsemisõiguse piirangud ja autoriseerimisskeemid

Kõikvõimalikud tegutsemisõiguse piirangud või autoriseerimisskeemid on üheks tavapärasemaks formaalsuseks, mida kohaldatakse teenuse osutajate suhtes erinevates liikmesriikides. Sellisteks autoriseerimisskeemideks on erinevad registreeringud, load, litsentsid või muud nõuded, mida ettevõtja peab täitma enne, kui ta võib alustada teenuse osutamist. Euroopa Kohtu praktika kohaselt on selliste piirangute puhul tegemist asutamisevabaduse piiramisega. Seetõttu nähakse teenuste direktiiviga ning nüüd ka teenuste direktiivi rakendamise seaduse eelnõuga ette, et Eesti koos teiste Euroopa Liidu liikmesriikidega võib peale direktiivi ja seda rakendava seaduse jõustumist kehtestada teenuste osutamisele ainult selliseid nõudeid, mis ei ole diskrimineerivad ning mis on põhjendatud olulisest avalikust huvist tuleneva põhjusega ning on proportsionaalsed piiranguga taotletava eesmärgi suhtes. Kas ja kuidas see ka tööle hakkab, näitab ilmselt aeg. Rakendamisseadusega saame ilmselt direktiivi küll üle võetud, kuid oleme arvamusel, et sisulist tööd majandustegevuse vabaduse saavutamiseks ning ettevõtjate halduskoormuse vähendamiseks tuleb veel teha. **T**

Kuivõrd on tõenäoline, et mõlema mainitud eelnõuga tegeletakse edasi, on jätkuvalt oodatud ka igasugune tagasiside nendes sisalduvate muudatuste ja põhimõtete kohta. Nagu tavaliselt on selleks mõlemad eelnõud koos seletuskirjadega avaldatud ka Kaubanduskoja veebilehel majanduspoliitika aktuaalsete teemade rubriigis.

Vahekokkuvõtte Euroopa kaubanduskodade iga-aastasest majanduskeskkonna küsitlusest

Nagu juba tavaks on saanud, viis Kaubanduskoda koostöös Euroopa Kaubanduskodade Assotsiatsiooniga (Eurochambers) septembri esimeses pooles läbi ettevõtlast puudutava uuringu. Küsitluses esitati meie liikmetele kaksteist üldise iseloomuga küsimust käibe, müügi, ekspordi, investeringute, töötajate arvu ja üldise majanduskeskkonna kohta. Praeguseks oleme omapoolsest küsitlusest ka esialgsed kokkuvõtted teinud.

KOIDU MÖLDERSON

Poliitikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

Kuna tegemist on Euroopa Kaubanduskodade Assotsiatsiooni algatatud uuringuga, mida viivad läbi kõik assotsiatsiooni kuuluvad kaubanduskodad, siis olid küsimused võrdluse eesmärgil ka kõikides riikides ühesugused.

Vahest taoline prognoosimine tulevateks aastateks – nt küsimus „ennustame, et 2010. aastal ekspordi osakaal” – ei pruugi anda kõige faktikindlaimaid tulemusi tingituna hetke turusituatsioonist, meediakajastustest ja üldisest meelestatusest, kuid üldpildi ettevõtjate arvamustest ja hoiakutest saab siiski.

Täname kõiki uurimusse panustajaid ning võib öelda, et olime meeldivalt üllatunud osavõtmisaktiivsusest. Vastanuid oli kokku 604. Kuigi uuringu täistulemused avaldatakse ametlikult Eurochambersi poolt 1. detsembril koos kõikide teiste Euroopa kaubanduskodade poolt esitatud tulemustega, toome ära siiski mõned tulemused meie enda küsitlusest (lk 7). **T**

Aitäh veelkord kõikidele vastanutele ning nagu ülalpool ka mainitud, saab tervikuuringuga tutvuda detsembri alguses, pärast selle avaldamist Eurochambersi poolt.

1. Küsisime ettevõtjatelt hinnangut käibe kasvule/langusele võrreldes eelmise aastaga. Üsna ootuspäraselt ehk umbes 71% ulatuses vastanutest tunnistas, et võrreldes 2008. aastaga on käive 2009. aastal vähenenud, 16% arvas, et püsib sama ja 13%, et käive on suurenenud.



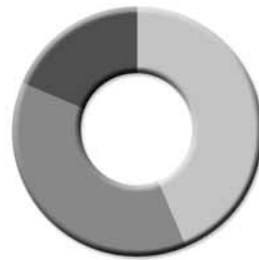
■ Väheneb – 70,40%
 ■ Püsib sama – 16,36%
 ■ Suureneb – 13,24%

2. Prognoosides aastat 2010, arvas 44% vastanutest, et käive püsib sama, 37% vastanutest arvas, et käive suureneb ning 19%, et käive 2010. aastal väheneb.



■ Püsib sama – 43,67%
 ■ Suureneb – 37,25%
 ■ Väheneb – 19,08%

3. Veel küsisime hinnangut ekspordi muutuste kohta. Vastustest nähtus, et võrreldes 2008. aastaga on ekspordi osakaal (sh müük Euroopa Liidus) 2009. aastal 44% vastanute arvates püsinud sama, 38% arvates vähenenud ning 18% arvates isegi suurenenud.



■ Püsinud sama – 43,92%
 ■ Vähenenud – 37,73%
 ■ Suurenenud – 18,35%

4. Vaadates järgmisse aastasse, on 2010. aasta ekspordi osakaalu muutust prognoosides 51% vastanutest arvanud, et ekspord püsib samal tasemel, 36% vastanutest arvanud, et suureneb ning 12% kartnud, et pigem väheneb.



■ Püsib sama – 51,12%
 ■ Suureneb – 36,46%
 ■ Väheneb – 18,35%

5. Üks küsimustest puudutas ka ettevõtjate prognoosi tööjõu osas järgmiseks, 2010. aastaks. Vastustest nähtus, et 67% vastanute arvates töötajate hulk ettevõttes püsib sama, 19% juhtudel, et suureneb ning vaid 14% vastanute arvates, et väheneb.



■ Püsib sama – 67,16%
 ■ Suureneb – 18,74%
 ■ Väheneb – 14,10%

6. Üks osa küsitlusest puudutas ka investeringuid. Prognoosides järgmise aasta investeringuid eeldas 52% vastanutest, et 2010. aastal investeringud püsivad käesoleva aastaga samal tasemel ning 25% arvates investeringud vähenevad. Investeringute kasvu prognoosivad aga vaid 23% vastanud ettevõtetest.



■ Püsivad sama – 52,42%
 ■ Vähenevad – 25,09%
 ■ Suurenevad – 22,49%

7. Nagu tavapäraselt, puudutas viimane küsimus ka üldist hinnangut majanduskeskkonnale. Järgmise aasta majanduskeskkonna osas arvas 48% vastanutest, et 2010. aastal üldine majanduskeskkond püsib sama soodne ning 33% arvates muutub soodsamaks. Negatiivsemaks muutumist prognoosis vaid 19% vastanutest, arvates, et majanduskeskkond muutub 2010. aastal ebasoodsamaks.



■ Püsib sama – 70,40%
 ■ Muutub soodsamaks – 16,36%
 ■ Muutub ebasoodsamaks – 13,24%



MART KÄGU

Poliitikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

Lühidalt:

Võlaõigusseaduse muutmise eelnõu olulisemad muudatused puudutavad tüüptingimuste ja viivise ning tarbijalepingute puhul ettemaksu regulatsiooni.

Kehtiva seaduse järgi ei või tarbijamüügi puhul ostjat kohustada ettemaksuks enam kui poole ulatuses ostuhinnast. Sellise keelu rikkumise tagajärjeks on kokkuleppe tühisus. Eelnõus pakutakse lahenduseks, et ettemaksu see osa, mis ületab poolt asja maksumust muutuks mitte-täielikuks kohustuseks. Alternatiivse lahendusena pakutakse eelnõus välja ettemaksu suuruse piirangu täielik kaotamine.

Võlaõigusseaduse kavandatavad tarbija lepingulisi õigusi puudutavad muudatused

Justiitsministeerium valmistas ette võlaõigusseaduse muutmise eelnõu, mille olulisemad kavandatavad muudatused puudutavad tüüptingimuste ja viiviseregulatsiooni ning tarbijalepingute puhul ettemaksu regulatsiooni.

Kehtiva seaduse kohaselt loetakse tüüptingimuseks lepingutingimust, mis on eelnevalt välja töötatud tüüplepingutes kasutamiseks või mida lepingupooled pole eraldi läbi rääkinud ja mida tüüptingimust kasutav lepingupool (tingimuse kasutaja) kasutab teise lepingupoole suhtes, kes ei ole võimaline mõjutama tingimuse sisu. Tüüptingimus on kehtiva seaduse kohaselt tühine, kui see kahjustab teist lepingupoolt ebamõistlikult, st eelkõige juhtudel, kui tüüptingimusega on lepingust tulenevate õiguste ja kohustuste tasakaalu teise lepingupoole kahjuks oluliselt rikutud või kui tüüptingimus ei vasta headele kommetele.

Eelnõus soovitakse eristada tüüptingimuste üldmõistet ja tarbijalepinguteks koostatavate tüüptingimuste mõistet

Eristamise soov tuleneb eeldusest, et majandus- ja kutsetegevuses osalevad isikud ei vaja tüüptingimuste puhul tarbijaga samaväärset kaitset. Sellise jaotuse tulemusel muutuks tüüptingimuse mõiste eelkõige majandus- ja kutsetegevuses tegutsejate jaoks, kes peavad arvestama, et tüüptingimuseks loetakse eelnõu järgi üksnes neid

tingimusi, mis on eelnevalt välja töötatud tüüplepingutes kasutamiseks ja mida pole eelnevalt teise poolega üksikasjalikult läbi räägitud.

Soovitakse eristada tüüptingimuste üldmõistet ja tarbijalepinguteks koostatavate tüüptingimuste mõistet. Sellise jaotuse tulemusel muutuks mõiste eelkõige majandus- ja kutsetegevuses tegutsejate jaoks, kes peavad arvestama, et tüüptingimuseks loetakse üksnes neid tingimusi, mis on välja töötatud tüüplepingutes kasutamiseks ja mida pole eelnevalt teise poolega üksikasjalikult läbi räägitud.

Sõnastus „üksikasjalikult läbi rääkima“ ei tähenda seda, et teine lepingupool peab olema saanud tingimuse sisu ka realselt mõjutada, vaid piisab üksnes sellest, kui lepingutingimust on teisele lepingupoolele põhjalikult selgitatud. Sõnastuses „tingimuse üksikasjalik läbi rääkimine“ võib näha paraku teatud probleemi. Kuidas tõendada vajadusel üksikasjalike läbirääkimiste toimumist? Kas tingimuse kasutaja, kellel ka eelnõu kohaselt lasub tõendamiskoormis, peaks tegema protokollid vms läbirääkimiste

fikseerimiseks? Eelnõu seletuskiri kahjuks seda aspekti ei täpsusta. Välistada ei saa, et selline sõnastus võib praktikas põhjustada vaidlusi, mis leiavad oma lahenduse alles kohtus. Eelnõus kavandatu järgi on tarbija suhtes tüüptingimus iga lepingutingimus, muu hulgas ka üksnes ühekordseks kasutamiseks mõeldud lepingutingimus, mille sisu tarbija kui teine lepingupool ei ole mõjutada saanud.

Soovitakse lihtsustada võla sissenõudmiskulude hüvitamist

Kehtiva õiguse järgi võib nõuda vastavat hüvitamist vaid juhul, kui viivistasu suurus seda ei kata. Seega peab võlausaldaja eraldi seda tõendama. Eelnõuga tahetakse võimaldada rahalise kohustuse täitmisega viivitamisest põhjustatud mõistlike võlgade sissenõudmiskulude hüvitamist sõltumata sellest, kas ja kui palju on makstud viivist. Tõendada tuleb lihtsalt vastavate kulude suurus ja mõistlikkus. Kehtiv seadus ei võimalda viivist arvestada nii viiviselt endalt kui ka intressilt. Eelnõuga soovitakse võimaldada viivise nõudmist intressilt. Vastav ettepanek on põhjendatav sellega, et intressi näol on tegemist raha kasutamise eest makstava tasuga, mis

on õiguslikult võrreldav nt ostuhinnaga müügi järgi või üüriga üürilepingu järgi.

Ettemaksu see osa, mis ületab poolt asja maksumust muutuks mittetäielikuks kohustuseks

Kehtiva seaduse järgi ei või tarbija müügi puhul ostjat kohustada ettemaksuks enam kui poole ulatuses ostuhinnast. Sellise keelu rikkumise tagajärjeks on kokkuleppe tühisus. Probleemaatiline on see põhjusel, et jääb ebaselgeks, kas tühiseks tuleb lugeda üksnes kokkulepe ettemaksu tasumise kohta või kogu leping tervikuna.

Võib eeldada, et kui nt tarbija on tasunud ettemaksuna enam kui poole asja maksumusest, siis on ta pigem huvitatud selle asja, kui oma raha väljanõudmisest. Kokkuleppe tühisuse korral on tarbijal õigus nõuda üksnes makstud raha tagastamist.

Lahenduseks on eelnõus välja pakutud muuta ettemaksu see osa, mis ületab poolt asja maksumust, mittetäielikuks kohustuseks. Tegemist oleks seega kohustusega, mille võlgnik võib täita, kuid mille täitmist ei saa võlausaldaja temalt nõuda. St pooled saaksid kokku leppida küll poolt ostusummat ületava ettemaksu tasumises ja tarbijale jääks sellise ettemaksu tasumise võimalus, kuid sealjuures välistatakse kaupleja õigus nõuda ettemaksu seda osa, mis ületab poole ostuhinnast.

Muudatusettepaneku praktiline väärtus seisnebki selles, et tarbijal oleks poolt ostuhinda ületava ettemaksu korral kohustus ettemaksuna tasuda vaid pool ostusummast ning kaupljal puuduks õigus nõuda tarbijalt enamasti või leping lõpetada ehk erinevalt kehtivast õigusest jääks leping igakülgseks kehtima ja tarbija võiks nõuda lepingu täitmist, nt kauba kohaletoimetamist.

Alternatiivseks lahenduseks pakutakse ettemaksu suuruse piirangu täielik kaotamine

Alternatiivse lahendusena pakutakse eelnõus välja ettemaksu suuruse piirangu täielik kaotamine. Olemuslikult on ettemaksuks iga rahasumma tasumine enne vastava kauba kättesaamist. Seega hõlmab kõnealune regulatsioon muu hulgas ka nt ajalehe tellimust, diivani ostmist nii, et diivani hind makstakse täna ja homme toimetatakse diivan tarbijale kätte jne. Sellest tulenevalt on ka eelnõu seletuskirja koostajad tõdenud, et praktikas pole vastava piirangu mittejärgimine probleeme tekitanud. Muu hulgas puudub mõistlik ja tõhus eraõiguslik sanktsioon piirangu järgimiseks ning rakendatavad on üksnes avalikõiguslikud sanktsioonid Tarbijakaitseameti poolt. Ettemaksu piirangu kehtetuks tunnistamine võib iseenesest olla kõige praktilisem lahendus antud olukorras, sest see tagab selguse ettevõtjatele, kelle jätkusuutlik tegevus eeldab ettemaksu täies või vähemasti enam kui poole ulatuses (nt raamatute ja ajakirjanduse tellimine, e-kaubandus jne). Ettemaksu piirangu küsimus soovitakse eelnõu kohaselt reguleerida samamoodi nii tarbijale müügi kui ka tarbijatöövõtu lepingu puhul.

Eeltoodud muudatusettepanekud loodetakse eelnõu kohaselt jõustada 2010. aasta 1. jaanuaril. Seletuskirjas soovitatakse jätta ka vähemalt 2-kuuline üleminekuajag muudatustega kohanemiseks. **T**

Võlaõigusseaduse muutmise eelnõuga saab lähemalt tutvuda Koja veebilehel www.koda.ee/?id=1300.

Euroopa ühtne e-maanteemaksu kogumine hakkab vähendama ummikuid

Euroopa Komisjon võttis sel nädalal vastu otsuse, millega kehtestatakse tehnilised nõuded ELi ühtse elektroonilise maanteemaksu kogumiseks. Lähiaastatel muudab ühtne süsteem rahvusvahelise transpordi mugavamaks eelkõige suurtele sõidukitele.

Elektrooniline maanteemaksu kogumine võimaldab teede kasutajatel lihtsalt tasuda maanteemaksu kogu Euroopa Liidus. Selleks on vaja tellimuslepingut ühe teenuse osutajaga ja spetsiaalset sõidukile paigaldatavat seadet. Ühtne mugav süsteem kahandab sularahatehinguid teemaksupunktides, parandades liiklusvoo- ja vähendades ummikuid.

Transpordiküsimuste eest vastutav Euroopa Komisjoni asepresident Antonio Tajani peab seda otsust sõidukijuhtidele kõige olulisemaks uuenduseks pärast piirikontrollide kaotamist.

Elektroonilised teemaksu kogumise süsteemid võeti mitmes Euroopa riigis kasutusse 1990. alguses. Enamik kasutab sõidukile paigaldatavat seadet, mis edastab maantee haldajale sõiduki vajalikud näitajad. Seni on paljud riiklikud ja kohalikud elektroonilised maksukogumissüsteemid omavahel ühildamatud, mis takistab eelkõige rahvusvahelist maanteetransporti. Näiteks reismiseks Portugalist Taani läheks vaja vähemalt viit sõiduki armatuurilauale paigaldatavat seadet ning iga seadme jaoks eraldi lepingut eri maanteehaldajaga.

Ühtne maksukogumisteenus võetakse kasutusse kolme aasta jooksul kõigi üle 3,5tonniste maanteesõidukite ning rohkem kui üheksale reisijale mõeldud sõidukite puhul. Kõigile teistele sõidukitele saab see kättesaadavaks viie aasta jooksul. **T**



www.koda.ee **KUKU**

Kaubanduskoda koostöös Radio Kuku 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.
Saatejuht on Kaileen Mägi.
Saateid on tagantjärele võimalik kuulata ka KUKU raadio arhiivist
<http://akamai.tehnokratt.net/tehnokratt/arhivaar/majandusruum/>.



TIIA RANDMA
Haridusõunik

Ettevõtlusained Eesti kõrgkoolide õppekavades

Loogiline oleks, et oma ideede ellu viimiseks saab inimene „tööriistad“ kaasa koolist. Mida paremini on vastavate teadmiste- oskuste pakkumine integreeritud haridussüsteemi, seda väiksemaks kahaneb probleem. Majandus- ja Kommunikatsiooni- ministeerium on eesmärgiks võtnud ettevõtlusõppe parendamise Eesti kõrghariduses.

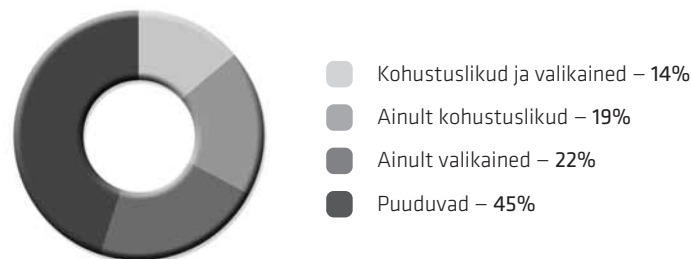
Selle ettevõtmise raames uuriti majandus- ja ettevõtlusainete (edaspidi M&E) integreeritust mitte-majanduserialade õppekavades. Analüüsiiti 14 kõrgkooli 493 õppekava, valimist jäid välja majandusõppele keskendunud kõrgkoolid (näiteks EBS) ja mõned kitsama spetsialiseerumisega era- ja avalik-õiguslikud kõrgkoolid. Vaadati majandus- ja ettevõtlusainete kättesaadavust kohustusliku ja valikainena.

Analüüsi tulemusel selgus, et 45% bakalaureuse- ja 44% magistritaseme õppekavades puuduvad M&E ained täielikult (vaata joonis 1). Paremini on olukord rakenduskõrgkoolides, kus M&E aineteta oli vaid 13% õppekavadest ja 84% õppekavades oli M&E kas ainult kohustuslik või kombineeritult nii kohustuslikke kui valikaineid.

Sama uuring näitas M&E ainete integreerituse väga suurt erinevust kõrgkooliti. Kui Tallinna Tehnikaülikoolis puudus võimalus M&E ainete õppimiseks 4% õppekavadest, siis Tartu Ülikoolis oli vastav näitaja 61% ja Tallinna Ülikoolis 63% (vaata joonis 2).

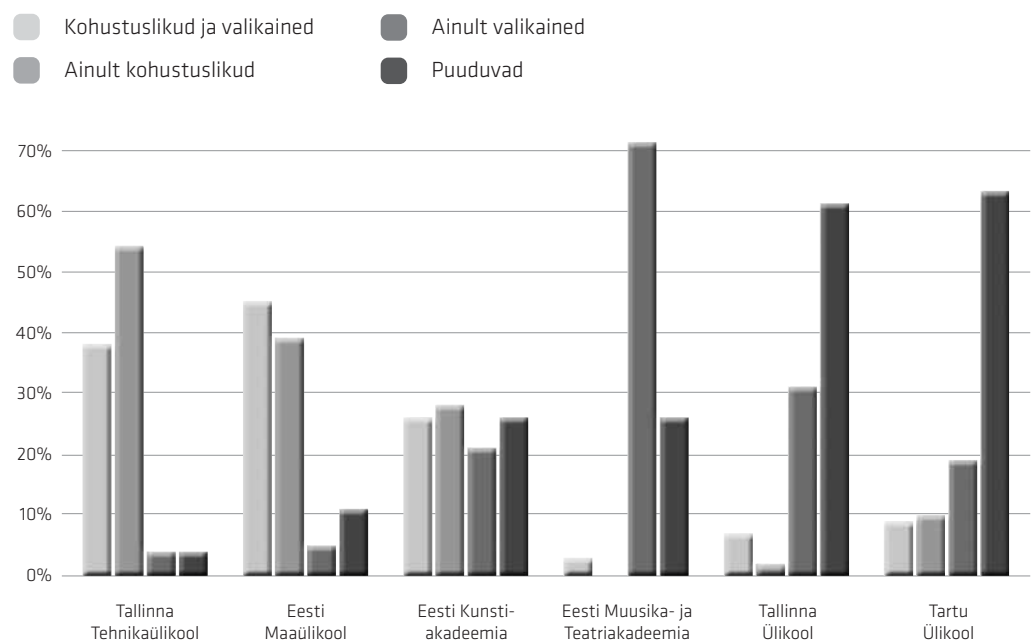
Joonis 1.

Majandus- ja ettevõtlusainete kättesaadavus Eesti kõrgkoolides mitte-majanduserialadel õppides.



Joonis 2.

M&E ainete integreeritus õppekavadesse Eesti avalik-õiguslikes ülikoolides.



HELE KARILAIKÄridiplomaatia ja
analüüsi büroo direktor

Eksportöörid – suhelge omavahel ja jagage kogemusi!

Sellest, kuidas Eesti Vabariigi saatkonnad ja Välisministeerium saavad Eesti ettevõtete rahvusvahelistumisele kaasa aidata, on olnud juba varem juttu. See töö kindlasti jätkub. Ettevõtted on teretulnud pöörduma Eesti Vabariigi saatkondade poole. Nii need, kes on uute sihtturgude otsingul kui ka need, kel on juba pikaajaline ekspordikogemus, kuid vajavad saatkonna toetust oma tegevuse jätkamiseks välisriigis.

Lühidalt:

Eksportööride ja investo-rite vastastikune kogemuste vahetus välisriikides toimuva kohta lihtsustab uutele turgudele sisenemist ja seal tegutsemist.

Tulemuslikum oleks enne tähtsate otsuste langetamist tutvuda põhjalikult teiste Eesti ettevõtete kogemustega huvipakkuvas sihtriigis. Samuti viia end kurssi sihtriigi ärikeskkonna, -tavade ning välisriigi seadusandlusega.

Eesti saatkonnad on riikides, kus on tekkinud arvestatav kogukond Eesti ettevõtjaid, julgustanud, toetanud ja sageli isegi algatanud Eesti ettevõtjate kooskäimisi. Toimekaid Eesti ettevõtete ühendusi on viimase paari aasta jooksul tekkinud mitmeid ning on tekkimas veelgi.

Saatkondade tegevus ei pane iseenesest välisriikide rahvaid Eesti kaupu ostma. Miski ei asenda ettevõtete omavahelist suhtlust ja otsest kogemuste vahetamist. Eksportööride ja investorite vastastikune kogemuste vahetus välisriikides toimuva kohta lihtsustab uutele turgudele sisenemist ja seal tegutsemist. Lisaks võib suhtlemisest tekkiv sünergia ja teiste ettevõtjate, nende kogemuste vaikne läbiseedimine anda selliseid ideesähvakaid, milleni üksiküritaja-eksportöör omaette pusides iial ei jõua.

Alati on mugavam süü kellegi teise peale veeretada, kui välisturgudel tegutsedes ei saabu kiiret loodetud edu. Paraku on märksa tulemuslikum enne tähtsate otsuste langetamist tutvuda põhjalikult teiste Eesti ettevõtete kogemustega huvipakkuvas sihtriigis. Samuti viia end kurssi sihtriigi ärikeskkonna, -tavade ning välisriigi seadusandlusega. Ehk aitaks aktiivsem omavaheline (preventiivne) suhtlus ära hoida nii mõnegi hilisema pettumuse seoses valearvestustega maade kokku ostmisel või kauba maha müümisel, välismaiste äripartnerite või sihtriigi valikul või väsitavat tormlemist vormilt atrak-

tiivsetesse, kuid sisult ebarentaabli-tesse äritehingutesse?

Kindlasti tuleb ette olukordi, mil Eesti ettevõtjatele tehakse välisriikides ülekohut või nad satuvad põhjendamatult ebavõrdsetesse tingimustesse võrreldes kohalike ettevõtjatega. Probleemi lahendamisele aidaks kaasa saatkonna sekkumine, kui sellest aegsasti märku antakse. Samas tuleb ette ka olukordi, mil välisriik või tema esindaja on käitunud igati korrektselt. Lühidalt, vahetu info, kogemused ja kontaktid, mida välisriigis toimetav Eesti ettevõtte jagab oma kaasmaalasega, on kokkuvõttes suureks abiks nii igale Eesti ekspordööri kui ka Eesti ekspordile ja majandusele tervikuna.

Eesti saatkonnad on riikides, kus on tekkinud arvestatav kogukond Eesti ettevõtjaid, julgustanud, toetanud ja sageli isegi algatanud Eesti ettevõtjate kooskäimisi. Loomulikult eeldab taoliste võrgustike teke piisava arvu Eesti ettevõtjate olemasolu välisriigis. On rõõm tõdeda, et saatkondade pingutused on juba nii mõneski kohas vilja kandnud. Toimekaid Eesti ettevõtete ühendusi on viimase paari aasta jooksul tekkinud mitmeid ning on tekkimas veelgi.

Laias laastus jagunevad välisriikides Eesti ettevõtjaid ühendavad kooslused kaheks:

- välisriigis tegutsevad ametlikult registreeritud Eesti kaubanduskojad, assotsiatsioonid;
- välisriigis tegutsevad mitteametlikud Eesti ettevõtjaid koondavad klubid ja e-listid.

Ametlikult registreeritud Eesti kojad

Kojad aitavad edendada ja lihtsustada ärisidemete tekkimist välis- ja Eesti ettevõtete vahel ning nõustada Eesti ettevõtteid majandus- ja kaubandusküsimustes. Pakutakse kaasabi partnerite leidmisel ja turuuringute teostamisel. Samuti kaitsevad Eesti kojad oma liikmete huvisid välisriigis nii ametkondlikul kui ka ühiskondlikul tasandil. Aidatakse sõlmida kontakte. Sõltuvalt välisriigi spetsiifikast, korraldavad kojad ärivisiite, seminare, kohtumisi kohaliku äri- ja poliitilise eliidiga jmt. Ametlikult on registreeritud Eesti ettevõtjaid koondavad kaubanduskojad Lätis, Leedus, Rootsis ja USA-s. Assotsiatsioon on MTÜna registreerimisel Ukrainas. Huvi kaubanduskoja loomise vastu on tärkamas ka Valgevenes. Selgelt eksisteerib seos Eesti investeerimis- ja

ekspordihuvide ning väliskodade tekke ja elujõulisuse vahel. Näiteks Lätis ja Leedus olevad kodad on aktiivsemad. On ju Läti ja Leedu ka olulisimad Eesti välisinvesteeringute sihtmaad. Üle 60% Eesti ettevõtete poolt tehtud välisinvesteeringutest on tehtud just nendesse riikidesse. Ka kaubavahetusel on Läti ja Leedu kuulunud läbi aegade Eesti olulisemate partnerite hulka.

Mitteametlik ettevõtjate omavaheline suhtlus

Mitmetes riikides ei ole kodasid küll ametlikult registreeritud, kuid toimib

informaalne suhtlus. Levinumad vormid on e-listid, mis koondavad üle riigi tegutsevaid ettevõtjaid ja/või mitteametlikud kohtumised, õllelauad, äriklubid. Kohtumiste sagedus varieerub, enamasti kohtutakse ükskaks korda kuus. Näiteks Kanadas tegutseb Eesti Majandusklubi. Peterburis on mitteametlikult juba üle 10 aasta koos käinud Eesti äri meestest koosnev E-klubi. Valgevenes, Bulgaarias, Prantsusmaal toimivad eestlaste ja Eesti ettevõtjate e-nimekirjad ning käiakse keskmiselt kord kuus koos. Mitmes riigis (nt Lätis, Leedus), kus koda küll ametlikult registreeritud, käiakse koos ka mitteametlikult.

Muud

Kui välisriikides puuduvad Eesti ettevõtjaid ühendavad võrgustikud, tasub uurida muid võimalusi – nt välisriigis tegutsevad suurriikide kaubanduskojad ja kodade ühendused või Eestis tegutsevad huvipakkuvate riikide kaubanduskojad, mis on avatud ka Eesti ettevõtjatele. Näiteks võiks Eesti eksporditöökamari kaaluda ühinemist ELi kaubanduskojaga Torontos, Euroopa Kaubanduskojaga Pekingis, AEBga (Association of European Businesses) Venemaal või Balti Kaubanduskojaga Georgias.

Paljudes kohtades paraku puuduvad Eesti ettevõtjate ühendused. Põhjuseid on erinevaid – Eesti ettevõtjate vähesus, nende hajutatatus ja suured vahemaad või initsiatiivi ja huvi puudumine. Kohtades, kus see on võimalik, tasub igal juhul välisriigis tegutseval või tegutsemist alustaval Eesti ettevõtjal võtta ühendust Eesti äri mehi ühendava assotsiatsiooniga. Vajadusel saab täiendavat infot vastavas riigis asuvast Eesti saatkonnast. Alljärgnevalt on ära toodud Eesti ettevõtjate ühenduste olulisemad kontaktid välisriikides. **T**

EESTI LEEDU KAUBANDUSKODA

Liikmeid 15. Registreeritud Leedu ettevõtlusregistris 2009. aasta veebruaris. Registreeritud Eestis: MTÜ Eesti Leedu Kaubanduskoda, Peterburi tee 92E, Tallinn 11415.

Kontakt:
Kaire Varma-Gilys
tegevdirektor
Tel: +370 5278 0205
GSM: +370 6864 4040
E-post: kaire@estcham.lt
Veeb: www.estcham.lt

Peamised tegevused:
ametlike ürituste korraldamine ca 1 kord kuus (nt maakonnavisiidid saatkonnaga);
asukohariigi väliskodade ühendusse kuulumine, selle töös osalemine ja rotatsiooni korras ürituste korraldamine;
kontaktotsinguteenus pakkumine asukohariigis; sidemete loomine Eesti alaliitudega, koostöö Kaubandus-Tööstuskojaga; uute liikmete kaasamine Kaubanduskojas korraldatavatel sihtturuseminaridel.

MTÜ EESTI KAUBANDUSKODA LÄTIS

Liikmete arv on 35. Registreeritud Läti ettevõtete registris 2007. aasta mais.

Kontakt:
Tuuli Mötsnik
E-post: info@eesti.lv
Skolas 13, Riia LV-1010
Veeb: www.eesti.lv

Peamised tegevused (üldkoosolekud, seminarid, külastused) toimuvad 1,5–2 kuu tagant.

BALTI KAUBANDUSKODA GEORGIAS

Kontaktisik:
Saulius Vaitkevicius
Veeb: www.balcham.ge

E-KLUBI PETERBURGIS

Kontakt:
Urho Rättel
E-post: urho@spb.ee
Tel: +791 1208 08088.

EESTI-ROOTSI KAUBANDUSKODA

Asutatud 2008. aasta mais.

Kontakt:
Taave Vahermägi
Tel: +467 0691 1800
E-post:
info@estochamber.se
Estniska Huset Wallingatan 34
Stockholm 111 24
Veeb: www.estochamber.se

Senised peamised tegevused hõlmavad loengute läbiviimisi, kuhu on kutsutud esinema erinevaid Eesti majandustegelasi.

EESTI AMEERIKA KAUBANDUS- JA TÖÖSTUSKODA

Asutatud 2002. aasta augustis.

Kontakt:
Krista Altok Tassa
E-post: katassa@eacci.org
Tel: +171 8747 3805
Veeb: http://eacci.org

Peamisteks tegevusteks on turismiüritused ja Eesti äridelegatsioonide vastuvõtmine.

EESTI ÄRI ASSOTSIATSIOON UKRAINAS

Liikmeteks on 20 eraisikut ja ettevõtet. Asutatud Kiievis 2009. aasta märtsis (registreerimisel Ukrainas ja Eestis MTÜna).

Kontakt:
Denis Priimägi
E-post: denis.priimagi@eas.ee
Tel: +380 5031 10123,
+372 505 9699
Margus Solnson
E-post: margus.solnson@mfa.ee
Tel: +372 5370 0300.
Veeb: http://groups.google.ee/group/EestiArikubi
(Kodulehe testversioon: www.vortexinter.ee/ebau)

Iga kuu esimesel kolmapäeval ja kolmandal reedel toimuvad äriseminarid-kogunemised, kohtumised võimuesindajatega, Eesti delegatsioonide võõrustamine.

24. novembril Kaubanduskojas
venekeelne seminar

„Euroopa Liidu struktuurifondide vahendite kasutamise võimalused ettevõtluse arendamiseks”

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab 24. novembril kell 10.00–15.00 Kaubanduskoja saalis (Toom-Kooli 17, Tallinn) seminari teemal „Euroopa Liidu struktuurifondide vahendite kasutamise võimalused ettevõtluse arendamiseks”. Lektor on dr Angela Melikhova, ECOMEN instituudi prorektor, dotsent, õigus- ja raamatupidamisbüroo ABConsult OÜ jurist.

10.00–11.30 EL regionaalpoliitika ja selle prioriteetid 2007-2013 aastateks. Struktuurifondid EL regionaalpoliitika finantsinstrumentidena. EL struktuurifondidest vahendite eraldamist reguleerivad õigusaktid. Riiklik struktuurivahendite kasutamise strateegia aastateks 2007-2013.

11.30–11.45 Kohvipaus

11.45–13.15 EL struktuurifondide rahaliste vahendite jaotusmehhanism vastavalt toetatavatele valdkondadele. EL struktuurivahenditest toetatavad valdkonnad majanduskeskkonna arendamise rakenduskava raames. Mis on struktuuritoetus? Toetatavad valdkonnad. Kes ja kuidas võib saada EL struktuuritoetust.

13.15–13.30 Kohvipaus

13.30–15.00 EL struktuuritoetuse saamise võimalused ettevõtluse arendamiseks. Kuhu tuleb pöörduda eraettevõtluse arendamise struktuuritoetuse saamiseks. Nõudmised projektidele, mida finantseeritakse eraettevõtluse arendamise struktuuritoetusest.

Infopäeva osalemistasu on Kaubanduskoja liikmetele 450 krooni ja mitteliikmetele 900 krooni (hindadele lisandub käibemaks). Hinnas sisalduvad loengumaterjalid ja kohvipausid.



Lisainfo ja registreerimine:

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

MARJU MÄNNIK • Tel: 604 0079 • E-post: marju.mannik@koda.ee

Eesti ühisstend Soome suurimal allhankemessil

„Alihankinta”

EVA MARAN

Teenuste osakonna
projektijuh



Euroopa Liit
Euroopa
Regionaalarengu Fond



Eesti tuleviku heaks

8.-10. septembril käesoleval aastal korraldas Kaubanduskoda Eesti ühisstendi „Alihankinta” messil. Ühisstendil osalesid järgmised ettevõtted: Liewenthal Electronics, Paldiski Tsingipada, Temper, BLRT Masinaehitus, Nordcast, Laserstudiodio, Radius Machining, Harry Metall ning Fleibel Grupp.

„Alihankinta” toimus juba 19. korda ning messikülastajaid oli seekord 16 840 ja eksponente 889. Need numbrid näitavad, et vaatamata keerulistele majandusoludele on mess endiselt vajalik ja populaarne koht, kust leida uusi koostööpartnereid ning kohtuda ja hoida suhteid juba olemasolevate klientidega. „Alihankinta” on Põhjamaade suuruselt teine allhankemess, kus on võimalik tutvuda metalli-, plasti-, elektroonikatööstuse ning tööstusliku info- ja kommunikatsioonitehnoloogia uuendustega.

Ühisstendil osalejate paljusus ja iseseisvate Eesti eksponentide suhteliselt suur arv annab kinnitust, et „Alihankinta” on oluline ka meie ettevõtjate seas. Kindlasti on osalejate suurele numbrile kaasa aidanud ka EASI poolt pakutav välismessitoetus, mida kasutas ühisstendi korraldamisel ka Kaubanduskoda.

„Alihankinta” messile korraldas Kaubanduskoda ühisstendi esmakordselt, eelnevatel aastatel on seda teinud EAS. Stendi ülesehitusel tegime koostööd oma kauaegsete partneritega: kujundaja

Marju Liigand ning ehitusfirma Bruster. Kuigi stendi asukoht ei olnud väga käidava koha peal, oli meie stend silmapaistev ning ka osalejad jäid teostusega väga rahule. Juba praegu taotleme 2010. aastaks suuremat ja parema asukoha stendi, et pakkuda ettevõtjatele võimalikult head eksponeerimisvõimalust.

Lisandväärtusena korraldas Kaubanduskoda ühisstendil osalejatele lühikese seminari koostöös Tampere TE-Keskusega. Seminaril esines Harri Sjöholm, kogenud ärimees metallitööstuses ning kompetentne allhankesektoris. Sjöholm andis ülevaate Soome turu hetkeseisust ning võimalikest tulevikusuundadest. Osalejate sõnul said nad kasulikku infot ning väärtusliku kontakti just Harri Sjöholmi näol.

Messikogemus üldiselt andis osalejate sõnul hea võimaluse olemasolevate klientidega kohtumiseks, oma valdkonna uute toodete/teenustega tutvumiseks ning uute potentsiaalsete koostööpartnerite leidmiseks.

Järgmisel aastal, nagu juba mainitud, taotleme ühisstendiks atraktiivsema koha ning plaanime korraldada mahukama kõrvalprogrammi osalejatele. Siinkohal kutsun üles ettevõtjaid, kes plaanivad 2010 „Alihankinta” osaleda, andma endast võimalikult varakult teada, sest kohtade arv on piiratud ja nii on tagatud sujuv organiseerimine. **T**

JAAN REINHOLD

2. sekretär Eesti Vabariigi
Suursaatkonnas Vilniuses

Leedu ärikeskkonnast praktikute silme läbi

Välisministeeriumi ja Kaubandus-Tööstuskoja tiheda koostöö üheks nurgakiviks on sihtturuseminaride korraldamine Eesti ettevõtjatele, tutvustamaks investeerimis- ja kaubandusvõimalusi erinevates riikides. Nii koguneski 24. septembril Kaubandus-Tööstuskotta ligi 40 kuulajat-rääkijat, et tutvustada Eesti ettevõtjatele võimalusi Leedus.

Lühidalt:

Leedus on Eesti ettevõtjatel jalad tugevalt maas ning turg uutele tulijatele jätkuvalt huvipakkuv. Samuti on Leedu sobivaks platvormiks sisenemisel Poola turule, võimaluste kompamiseks Valgevenes või Kaliningradi oblastis, kus Leedu on EL riikide seas arvestava teadmiste-pagasi ja kogemusega.

Eesti Leedu Kaubanduskoja saab Leetu tulijale-ettevõtjale olla abiks äriühingu registreerimisel, turu-uuringute koostamisel, avalike hangete, maksumuudatuste ja -erisuste ning äriseadusandluse muudatusi puudutava info jagamisel.

Info koja tegevuse kohta ja kontaktid on veebilehel www.estcham.lt.

Leedus kui „peaaegu naaberriigis“ on Eesti ettevõtjatel jalad tugevalt maas. Kuigi majanduses toimuv on ka eestlaste ridu Leedu ärimaastikul hõrendamas, on Leedu turg, mis on laias laastus kolm korda Eesti omast suurem, uutele tulijatele jätkuvalt huvipakkuv. Lisaväärtusena on Leedu sobivaks platvormiks sisenemisel hiiglaslikule Poola turule, võimaluste kompamiseks Valgevenes või Kaliningradi oblastis, kus Leedu on EL riikide seas arvestava teadmiste-pagasi ja kogemusega.

Eelviimane Leedu sihtturuseminar toimus 2008. aasta aprillis ehk majanduse laineharjal, mil huvi seminari vastu purustas tagasihoidlikumadki lootused – osalejaid oli üle kuuekümnelt. See innustas seda kordama, kuid Leedu majanduse ebaselge olukorra tõttu käesoleval kevadel otsustasime seminari korraldada septembris. Tõsi, nüüdki oli võimalik vaid spekuloida Leedu majandust lähiajal tabavate stsenaariumite teemal, kuid huvilised said asjatundlikelt praktikutelt kuulda kuldaväärt soovitusi ja arvamusi ja tutvuda Eesti Leedu Kaubanduskoja tegevusega, mis pakub kasulikku abi Leetu sisenevatele ettevõtetele.

Leedu saatkonna majandusnõunik Mindaugas Pauliukas esitles verivärsket videoklippi, millega Leedu Arenguagentuur meelitas Leetu välisinvestoreid. On kurb tõsiasi, et tänava jaanuaris tegevuse lõpetanud lennukompanii FlyLAL on muutnud Vilniuse Euroopa tagahooviks – otseühendusi Vilniusega on vaid 16 ning varem reisijatest kihanud Vilniuse lennujaam on täna vajunud letargilisse vaikusse.

15. septembri seisuga on Leedus registreeritud 265 Eesti kapitalil äriühingut, sektorialase hõivatuse osas on liidriteks finantsvahendus, jae- ja hulgikaubandus ning teenused, oma osa on minetanud ehitus- ja kinnisvarasektor.

Allakirjutanu andis ülevaate Eesti-Leedu majandussuhetest ja kaubandusvõimalustest. 15. septembri seisuga on Leedus registreeritud 265 Eesti kapitalil äriühingut, sektorialase hõivatuse osas on liidriteks finantsvahendus, jae- ja hulgikaubandus ning teenused, oma osa on minetanud ehitus- ja kinnisvarasektor. Eesti välisinvesteeringute sihtiriigina astub Leedu 28,1%ga Lätile kandadele. Kaubavahetusstatistika näitab, et 2009

esimesel poolaastal vähenes Eesti eksport 38,2%, import Leedust 27,3%. Need on vaid mõned tagasi-vaatavad numbrid, oluline on vaadata, mis saab edasi. Tänavu teise kvartali rekordiline majanduslangus Leedus (-20,6%) ei luba pilvitut taevast veel lähitulevikuski. Leedu Rahandusministeerium prognoosib tänavust SKP langust 18,2%, mis jätkub ka 2010. aastal -4,3%. Inflatsioonitaseme kerkimist ennustatakse 3,6%le, järgmisel aastal nähakse 3% deflatsiooni. Majanduse kasvu ja inflatsioonimäära jõudmist Maastrichti kriteeriumite piiridesse ennustatakse alles 2011. aastal. Leedu praegust tööturgu, kus viimase seisuga on ca 225 000 tööealist töötut, iseloomustavad madalad tööjõukulud, aga ka madal tööviljakus. Kuigi 2010. aastal võib ilmselt märgata Leedu ekspordis kasvumärke, jätkuvad tööturul ja majanduses laias laastus samasugused protsessid ja töötuse kasv jätkub, küündides 18%ni ehk kokku 270 000 töötut. Suurimaks ohuks Leedu majandusele on ennekõike uus emigratsioonilaine, mis tabas Leedut ka ELiga liitumise järel. Maksupoliitikamuudatustena on valitsusele kavas alates 2010. aastast vähendada ettevõtte tulumaksu 20%lt tagasi 15%le ja tösta sotsiaal-

maksu 2%, kuigi hetkel on ebaselge, kas tööandja või töövõtja kuluna. Vaatamata sisepoliitilisele stabiilsusele riigis ei ole valitsus kahjuks suutnud täie hooga käima lükata vajalikke ja plaanitud avaliku sektori reforme, mis suurendab riske, et riik ei suuda enda tegevust rahastada ja on sunnitud laenupoliitika osas astuma samavõrra drastilisi samme, kui seda on pidanud tegema Läti. Olenemata majanduse hetkeseisust on Leedus aga perspektiivsed valdkonnad Eesti ettevõtjale IT-sektor, biotehnoloogia, elektroonika ja toiduainetetööstus, mis igaüks toodavad ca 3-5% Leedu SKPst.

Olenemata majanduse hetkeseisust on Leedus aga perspektiivsed valdkonnad Eesti ettevõtjale IT-sektor, biotehnoloogia, elektroonika ja toiduainetetööstus, mis igaüks toodavad ca 3-5% Leedu SKPst.

Robert Juodka, Eesti Leedu Kaubanduskoja esimees ja Smaliukas, Juodka, Beniušis & Partners advokaadibüroo juhtivpartner andis ülevaate Leetu investeerimise õiguslikest ja äriolistest aspektidest. Juodka kinnitusel on erasektori ja -isikute laenukoormus Leedus (arvestamata finantsinstitutsioone) Balti riikidest väiksem ehk 61,2% SKPst, kuid samas on kaupade eksport langenud 2009 esimesel poolaastal 31% ja FDI sissevool 3,2% võrreldes eelmise aastaga. Tööjõuturul on tugev palgalangus, mis erasektoris on viimasel poolaastal olnud ca 10%. Juodka andis ülevaate ka litsentseerimisest ja maksupoliitikast. Leedu üldine maksukoormus 30% SKPst on alates jaanuarist Eestist (30%) kriipsuvõrra madalam. Kuulajatele pakkus suurt huvi Juodka ülevaade äriühingutest Leedus, nende asutamisest, juhtimisest, aktsiakapitali ja dividendide jaotamisest, maa soetamisest ja kinnisasjade registreerimisest Lee-

du, mille osas esitati ka hulgaliselt küsimusi.

Eesti Leedu Kaubanduskoja (ELKK) tegevjuht Kaire Varma-Gilyus tutvustas veebruaris moodustatud koja tegevust ja lähiaja tööplaan, samuti teenuseid Eesti ettevõtjale. Koostöös saatkonnaga on koja liikmeid, keda tänaseks on 15, külastanud Leedu regiooni kontaktide sõlmimise eesmärgil, kohtunud Leedu Arenguagentuuri ja Energiaministeriumi juhtidega ning usutlenud saatkonnas peaminister Ansipit. Lähiajal on kavas maakonnaviisit Taurage piirkonda, jaanuaris korraldada koostöös kohtumise Leedu rahandusministriga. Koda saab Leetu tulijale-ettevõtjale olla abiks äriühingu registreerimisel, turuuringute koostamisel, avalike hange, maksumuudatuste ja -erisuste ning äriseadusandluse muudatusi puudutava info jagamisel. Infot ELKK tegevuse kohta ja kontakti kojaga saab veebilehel www.estcham.lt.

Seminari II paneel oli pühendatud praktikute soovitudele. ELME Metall Lithuania tegevjuhi, ärijuhtimise magister Tõnis Vajakase ettekanne rääkis ärikultuurist laiemalt, kuid aktsent oli mõistagi asetatud aspektidele, mis eristavad Eesti ja Leedu ärikultuuri iseloomustavaid tavasid. Rohkem kui 10 aasta pikkuse Leedu-kogemusega Vajakas

Leedu ärikultuuris hinnatakse protsesside kulgemist, oluliseks on veenmisoskus ja improviseerimine, ületunnitööle eelistatakse ajaveetmist pereringis. Leedus on pigem olulisem toote madal hind kui selle kvaliteet. Samuti on jaekaubanduses palju probleeme ümbrikupalkade maksimisega, töötajate initsiatiiv ei pruugi alati olla ootuste tasemel ning hierarhia ja bürokraatia on võtmesõnad, millega tasub Leedus arvestada.

töi Eesti-Leedu organisatsioonikultuure eristavate võtmelementidena välja erinevad antonüümid nagu planeerimine-improviseerimine, ratsionaalsus-tunded, praktilisus-visionaarsus, tähtajad-protsess. Kokkuvõttes võib öelda, et Leedu ärikultuuris hinnatakse protsesside kulgemist, oluliseks on veenmisoskus ja improviseerimine, ületunnitööle eelistatakse ajaveetmist pereringis. Kindlasti on oma suur osa leedulastega suhtlemisel Leedu kuulsusrikkal ajaloo tundmisel ja vene keele oskusel. Samas, eestlaste kaubamärgina Leedus tuntud „aeglus“, läbimõeldus ja põhimõtetelisuus on firmakultuuri ülesehitamisel ka leedulaste seas tunnustust leidnud.

Jüri Ross ASist Infotark kõneles oma kogemusest Leedus Büroomaailma kaubamärgi all kontoritavete- ja tehnika müügi valdkonnas. Ka Rossi poolt teenis kriitikat madal töövõljalikus Leedus. Võrdluseks, Eesti ja Leedu sama kaubamärgi ettevõtetes on töövõljalikus Leedus 3,5 korda madalam.

Tänaseks Leedus lõpetanud Hawaii Express tegevjuht Janek Parti hinnangul on Leedu turu mahajäämus vaba aja ja spordikaupade turul umbes 5 aastat, samuti on hoopis erinevad ka leedulaste tarbimisharjumused, sest Leedus on pigem olulisem toote madal hind kui selle kvaliteet. Part märkis, et jaekaubanduses on palju probleeme ümbrikupalkade maksimisega, töötajate initsiatiiv ei pruugi alati olla ootuste tasemel ning hierarhia ja bürokraatia on need võtmesõnad, millega tasub Leedus arvestada. Samas on inimesed rohkem avatud, pingevabad ja sõbralikud.

Laadur Baltija peadirektor Tauno Steinberg lisas, et Leedusse laienemisel on kindlasti abi kui kopeerida ettevõtte põhiprotsessid, mis toimi-

vad Eestis, ühildades need kohalike äritavadega. Plussiks on paljuski ka Baltikumi väiksus, sest pan-Balti klientide baasil on kiiresti võimalik saavutada korralik kliendibaas. Kuigi kohalike pankadega võib krediitküsimumuste lahendamine olla aeganõudev, aitab see, kui oled usaldusväärne klient mõnes Eesti kommertspangas. Mõnevõrra probleemne võib olla ka usaldusväärse kohaliku juhi leidmine ja asjaolu, et lepingud, ka kirjalikud, ei pruugi Leedus toimida. Steinbergi soovitusel tasub Leedu tüdrettevõtte tegevust järjekindlalt kontrollida tihti kohapeal viibides ja ärikultuuri nüansside tundmaõppimiseks tekitada kontakt Eesti saatkonna ja kohaliku eestlaste kogukonnaga.

Omalt poolt soovitan neile, kes tänases majandusolukorras on valmis väljakutseid ja riske võtma, kindlasti Leetu tulla. See tasub end ära, sest siin on ootamas üle kolme miljoni tarbija ja lähedus Kesk-Euroopaga. Pealegi, Eesti saatkonna kõrval on nüüdsest ka eestlaste oma kaubanduskoda nõu ja jõuga uusi tulijaid aitamas, millist luksust kõikjal välis-turgudel ei kohta.

Uute kohtumistenil! 

**Kontakt:
JAAN REINHOLD**

2. sekretär
(EL ja majandusküsimused)
Eesti Vabariigi Suursaatkond
Vilniuses

**Info Eesti Leedu
Kaubanduskoja liikmelisuse
ja teenuste teemal:
KAIRE VARMA-GILYS**

Eesti Leedu Kaubanduskoja
tegevjuht
Tel: +370 5278 0205
Fax: +370 5278 0201
GSM: +370 6864 4040
E-post: kaire@estcham.lt

Postiaadress:
A.Mickevicius 4a
LT-08119 Vilnius, Leedu



KATI KRASS

Pärnu esinduse projektijub

Taavi Kotka: „Ülesärkamine on depressiivne, aga suurele koostööle tuleb mõelda”

Kokkuvõte 7. oktoobril Pärnus ettevõtlusnädala raames toimunud Ärihommikusöögist Taavi Kotkaga.

► Artikli algus on esikaanel.

Alustuseks lõhkus Taavi Kotka avalikkusele tekitatud illusiooni Eesti IKT sektorist kui majanduse päästjast, tuues näiteks, et hetkel on kogu Eesti ITK sektori käive võrdne ühe suure ehitusmaterjalide tootja käibega. Ka ekspordikäive on olnud väike, sest siiani on riigisisene nõudlus olnud suurem kui pakkumine, kuid nüüd on neil soov konnatiigist välja saada ja selle nimel tehakse koordineeritud juhtimisega süstemaatilist koostööd.

Kotka väidab, et ühistegevus on sektori arendamisel väga oluline. Ka neil on tulnud rinda pista müütide murdmisega. IKT sektoris kostus algusaegadel arvamusi, et kui investeeritakse sektori arengusse, siis võivad ka teised ja milleks üldse investeerida, kui võib sektori arengust niisama osa saada. Edufaktor on vähemalt üks hea ettevõtte sektoris, sest sageli ei sobi kliendile ükski Webmedia toode, aga positiivne side saab loodud ja klienti pakutakse mõnele teisele Eesti ettevõttele, kes suudab tellimuse täita. Tehingu mõte on juba eelpool nimetatud sideme loomine – võib juhtuda, et see klient ja see riik on kahe aasta pärast nii arenenud, et tahavad tellida mõnda meie toodet

Ühistegevus on sektori arendamisel väga oluline. Sest sageli ei sobi kliendile ükski Webmedia toode, kuid positiivne side saab loodud, pakkudes klienti mõnele teisele Eesti ettevõttele, kes suudab tellimuse täita. Ideaalne on võrdsetel alustel partnerlus – kui üks ei suudeta kõiki lahendusi eksportida, siis ei lükata tellimust kõrvale, vaid erinevad Eesti firmad teevad igaüks ühe konkreetse osa tööst. Eesti IKT sektori üks eesmärk on suurendada „vihmavarjude” (suurettevõtte nt IBM) kasutamise võimalikkust ja võimekust. Teeme ennast atraktiivseks suurtele, kellel on suur koostöövõrgustik.

nt e-maksuametit ja siis on meie kord. Praktikas toimib kokkulepe – eduka kontakti vahendamise eest läheb 1% tellimuse käibest vahendajale, veel paremini toimib kokkulepe kasutada vahendaja töötajaid tellimuse täitmisel. Ideaalne on võrdsetel alustel partnerlus – kui üks ei suudeta kõiki lahendusi eksportida, siis ei lükata tellimust kõrvale, vaid erinevad Eesti firmad teevad igaüks ühe konkreetse osa tööst. Eesti IKT sektori üks eesmärk

on suurendada nn „vihmavarjude” (vihmavari – suurettevõtte nt IBM) kasutamise võimalikkust ja võimekust. Teeme ennast atraktiivseks suurtele, kellel on suur koostöövõrgustik.

Isegi kui ei suudeta teha konkreetset koostööd, siis läbi hea hariduse võivad kõik ja sellesse võrdselt investeerimiseks ei pea olema parimad sõbrad. Webmedia AS on haridusse investeerinud kolm miljonit krooni. Nad panustavad nii rahaga kui annavad koolidele oma spetsialiste. Haridusega seotud eesmärki-deks on populariseerida IKT sektorit erialavalikul gümnaasiumites ja põhikoolides, tõsta Eesti IKT kõrghariduse kvaliteeti rahvusvaheliselt konkureerivale tasemele ja suurendada Eesti Infotehnoloogia ja Telekommunikatsiooni Liidu (ITL) liikmete täiendkoolituse võimalusi.

ITL on sektori kogunemiskoht ja see toimib hästi. See on kokkulepete tegemise koht. Liit on välja töötanud põhjaliku strateegiakaardi, et tegevus ei oleks korrapäratu ja juhuslik. Kotka soovib strateegiakaarti ka igale üksikule ettevõtjale, kuna see aitab mõtteid korrastada ja eesmärgile pühendada. Koostöö teiste erialaliitudega

on väga oluline, eriti seetõttu, et IT on tugiteenus. Initsiatiiv ja vajadused tulevad tööstuselt ja mida tugevam tööstus, seda tugevam saab olla IKT. Sageli on küsimus vahendites, ITL on neid leidnud. Alustuseks on vaja edukamate ettevõtete kogemusi ja soovi liitu panustada. Raha on saadud EASI koolitus-, ekspordi- ja tootearendustoetustest, TAKi rahad sektorile – rohkem kui 300 miljonit krooni, ITLi klaster – ca kolm miljonit krooni, Liidu liikmete panused, demokeskus jms – rohkem kui 10 miljonit krooni.

Taavi Kotka tõi näiteid vajadustest, mis on absoluutselt kõikidele sektori ettevõtetele olulised, aga kus üks pole mingit võimalust olukorda muuta. Näiteks tööjõuga seotud eesmärgid – IKT ettevõtted soovivad vähendada tarkade töökohtade maksukoormust, lihtsustada kõrgelt kvalifitseeritud tööjõu Eestisse toomist, hoida IKT tudengite arvu hoolimata demograafilisest seisust samal tasemel. Selliste algatuste tegemine ja läbisurumine on Liidu teema. Lõpetuseks soovib ta kõigil laiemalt ringi vaadata ja kuigi ülesärkamine on alati depressiivne, siis suurele koostööle tasub mõelda. **T**

PIRET MALVEASi kommunikatsiooni-
koordinaatorMessi ettekandeid on võimalik lugeda veebilehel
www.ettevotjaeesti.ee.

Esmakordne mess „Ettevõtja Eesti” tõi kokku ligi tuhat huvilist

7. oktoobril toimus lauluväljakul esimest korda teabemess „Ettevõtja Eesti”. Senine suurim ettevõtlusele suunatud mess Eestis pakkus ülevaadet sellest, mida riik ettevõtjate toetamiseks teeb. Messi korraldas EAS koostöös Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ja Kredexiga ning seda rahastas Euroopa Sotsiaalfond.

Ligi tuhande külastajaga üritus jagunes kolme ossa. Peasaalis käsitleti ettevõtjate üldhuviteemasid:

- olukorda majanduses,
- Eesti uut turunduskontseptsiooni ja ettevõtjate kasu sellest,
- riigi valikuid ettevõtluse toetajana.

Konkreetsed toetusprogramme, infoteenuseid ja muid võimalusi tutvustati ettevõtjatele kuues töötoas. Vahetut kontakti ettevõtjatele pakkus messiala, kus oli esindatud rohkem kui 20 organisatsiooni: pangad, ministeeriumid, patendibürood, Tehnopol, Innove, eri riikide ettevõtlust toetavad esindused jne.

Peasaalis arutlesid Eesti majanduse üle moderaatorite, majandusajakir-

janiku Vallo Toometi ja EASi juhatuse liikme Maria Alajõe eestvedamisel Juhan Parts, Maris Lauri, Leev Kuum, Ülo Kaasik jt.

Töötoad, mis käsitlesid eksporti, investeerimist töötajasse, teadus- ja arendustegevust, koostööd ja finantseerimist, olid kogu päeva kuulajaid tihedalt täis. Sama populaarne oli eraldi venekeelsele ettevõtjale mõeldud töötuba.

Messialadel jagati üldinfot ning head vastuvõttu leidis ka personaalne nõustamine ettevõtluskonsultantide poolt. Ettevõtjad leidsid, et selliseid sündmusi võiks rohkemgi olla, mess aitab kindlasti tõhusalt kaasa, et toetajad ja ettevõtjad

üksteist paremini leiaksid. Samuti avaldati arvamust, et ürituselt saadi infot, mida varem ei osatud küsida.

Päeva lõpetas paneeldiskussioon „Mida peab tegema ettevõtja täna, et olla edukas”, kus osalejad Ülari Alamets, Taavi Kotka, Andrus Treier, Aivar Rehe ja Ott Pärna rõhutasid taas ekspordi tähtsust, märkides, et eriti on arenemisruumi nii lõpptarbija orienteeritud toodangu ekspordis kui ka üleüldises ambitsioonikuses. Kadedus sihile ei vii – kui välisellimust ei suuda täita, tuleks kutsuda appi teine ettevõtte, ja kokkuvõttes tõuseb tulevikus nii mõlema tulu. Seda mõtet illustreeris seisukoht, et ettevõtetest lahkujad ei peaks oma ettevõtet asutades ja

know-howd kasutades hakkama oma endise tööandjaga kisklema siseturu pärast, vaid minema välis- turule ning saama vajadusel partneriteks, kes mõlemad on tänu koostööle täna edukamad kui eile.

Leiti, et vaatamata „kasule või mäsule” ei ole kvalifitseeritud tööjõudu, sh ambitsioonikaid IT-juhte, häid insenere ja tootmisjuhte kunagi ülearu. Kõlama jäi ka, et tänane noor tuleb ettevõtlusse pigem oma hobi kaudu ning ka meile võiks olla õpetlikud USAs tehtud uuringud, mille järgi tunduvalt jätkusuutlikumaks on osutunud oma asja hästi tegevad firmad kui vastavalt konjunktuurile tegevusalasid vahetavad ettevõtted. ■

Tööandjate teabepäev

28. oktoobril Viljandis

28. oktoobril toimub Viljandis teabepäev tööandjatele, et tutvustada töötukassa võimalusi tööandjate toetamiseks. Samuti leiab käsitlust töölepingute kollektiivset ülesütlemist ja töölepinguseadust puudutav. Üritus toimub Grand Hotel Viljandis aadressil Tartu 11/Lossi 29. Palume registreeruda hiljemalt 23. oktoobriks:

RAILI PARTVEI • E-post: raili.partvei@tootukassa.ee • Tel: 435 4641

- 10.00 Eesti Töötukassa eesmärgid – Meelis Paavel, juhatuse esimees
- 10.30 Tööjõuturu olukorrast Viljandi maakonnas – Merit Laan, Viljandimaa osakonna juhataja
- 10.40 Tööturuteenused tööandjatele – Imbi Must, teenusejuht (tööandjate teenused)
- 11.00 Koondamistele reageerimine – Anu Vassvik, koondamistele reageerimise meeskonna juht
- 11.15 Töölepinguseadus, töölepingu ülesütlemine – Elina Soomets, Tööinspektsiooni jurist
- 12.00 Küsimused-vastused



PIRET POTISEPP
Innovatsiooniaasta
partnersubete juht

Kuidas olla innovatiivne ja edukas?

„Toota saab kahte moodi – kas jäljendavana või algupärasena. Ühel juhul on vaja teha midagi teistmoodi, paremini, odavamalt, teisel juhul midagi täiesti enneolematut,“ ütles Tallinna ettevõtluspäeval innovatsiooniteemalist hommikufoorumit avades abilinnapea Jaanus Mutli. Mõlemal juhul on tegemist innovatsiooniga. Innovatsioon oli ka kogu 5.-9. oktoobrini peetud ettevõtlusnädala peateema.

Innovatsioon on julgus teha teisiti

Eesti Kunstiakadeemia strateegilise disaini professor Martin Pärna sõnul on Eesti ettevõtete võimalus maailmas konkreetsete niššide leidmises ja kvaliteetsete jätkusuutlike toodete loomises.

„Eesti firmad on tegelikult kõik oma väiksuse tõttu niššifirmad,“ ütles Aquatori disainer, juhataja ja omanik Villi Pogga. „Niššifirma peab täpselt teadma, mis on ta ressurss ja mida ta on võimeline sellega saavutama.“ Tema sõnul on ettevõtetel võimalik saavutada edu ainult siis, kui disainiprotsess on seotud ettevõtte strateegiaga – ainult siis on võimalik saavutada kvalitatiivselt uus tase. „Disaini oma parimas väljundis on innovatsiooni tööriist,“ kinnitas Pogga.

Innovatsioon ei sünni tühjalt kohalt

Innovatsiooniaasta 2009 meeskond viis Tallinna Ettevõtluspäeval läbi edulugude seminari „Kuidas olla innovatiivne ja edukas?“. Oma kogemusi vahendasid osalejatele erinevate innovaatiliste ettevõtete ja ettevõtmiste loojad ning edasiarendaja-

jad. Rahvuspapude idee autor ning arendaja Indrek Kaing rääkis, kuidas meediat oma toote kasuks ära kasutada. Korduvalt rõhutas ta, et peab tegema asju, millesse tegija ise usub ning mille suhtes kirglik on. Just seda peab Indrek edasiviivaks jõuks ning tões, et innovatsioon ei saa sündida tühjalt kohalt. Ära märkimata ei jätnud ta ka koostöö vajalikkust ning kinnitas, et konkurent ei pea tingimata vaenlane number 1 olema.

Kirega tegemisest rääkisid ka järgmised esinejad – Merike ja Margus Mitt. Nende loodud on hiljuti turule toodud uued meened – 101 rahvartarkust. Samuti nagu ka Indrek Kaing, kes ütles, et üks ajenditest oli pakkuda elutervet konkurentsi Eesti suveniiridele, s.o matrjoškadele, kinnitasid sama Merike ja Margus. Nad lubasid, et uusi tooteid toovad nad turule veelgi.

Innovatsioon peitub leidlikkuses

Jaanus Pöder, Laevapiletid.ee looja ning tegevjuht rõhutas oma ettekandes leidlikkuse tähtsust. „Ei pea olema leidur, vaid lihtsalt leidlik,“ ütles Jaanus. Ta kinnitas, et tema meeskonda kuuluvad ainult

geeniused, seega saab edukas olla vaid parimat meeskonnaga koos asju ellu viies.

Anne Täakre TERE ASist tões, et teadusinnovatsiooni turule toomine on raha- ning ajamahukas protsess. Lõpuks on nähtud vaev aga kõike seda väärt! Kõige all pidas ta eelkõige silmas ME-3 bakteriga toodete müüginumbreid ning klientide rahulolu. Seminari lõpetas Margus Potisepp, õpilasfirma Roheline Jälg üks loojatest ning eestvedajatest. Ta rääkis, mil viisil jõudis mõttele luua CO² jalajälge mõõtev kalkulaator ning mis toimus peale toote turuletoomist. Nüüdseks on õpilasfirmast välja kasvanud MTÜ. Margus ütles rõõmsalt, et tootega sai kinnitatud, et eetilistele ja uenduslikele toodetele on turul vajadus ning oma koht olemas.

Loodame, et need edulood inspireerivad osalejaid uusi tooteid ja teenuseid turule tooma. Samalaadseid edulugusid innovaatilistest ettevõtmistest nii avalikus, era- kui kolmandas sektoris saab kuulda ka novembrikuus toimival IV Eesti Innovatsiooni Aastakonverentsil InnoEstonia 2009. Innovatsioonikonverents leiab aset 12.-13. novembril Tallinnas. **T**

IN

12. ja 13. novembril toimub Tallinnas IV Eesti Innovatsiooni Aastakonverents „InnoEstonia 2009“.



TIINA TŠATŠUA
EBSi õppejõud

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

Järgneb
18. novembri Teatajas ▶

Riietus töö

Töö juures

Tänapäeval on riietumistavad töö muutunud üsna vabaks, jättes kandja isikule rohkesti ruumi. Kuldreegel on, et tööle sobib riietus, mis soodustab töötamist ja aitab keskenduda. Eriti tähtis on riietus ametites, mis eeldavad suhtlemist, kontaktide loomist ja esindamist.

Konservatiivsed ettevõtted

Kõigis valdkondades, kus esindatakse võimu, kehtivad konservatiivsemad riietumisreeglid. Õigus, rahandus, poliitika, diplomaatia ja kaitsejõud on valdkonnad, mille juurde kogu maailmas kuulub soliidsus ja mõningane rangus. Äri- ja maailma ajatud värvid on must, meresinine, hall, kaamelibeež ja valge. Ka punast loetakse klassikaliste toonide hulka. Turvalisim disainilahendus on moodne kostüüm või ülikond. Aksessuaarid on tähtsad. Isegi kirjutusvahend, millega lepinguid allkirjastada, mängib tervikmulje loomisel ja usalduse äratamisel suurt rolli. Tähelepanu

tasub pöörata kingadele, mis peavad olema hoolitsetud. Kogu meie isik seisab korralikel kingadel. Esmamuljet silmas pidades pole see väljend sugugi liialdus.

Vaba õhustikuga ettevõtted

Konservatiivsustelje teise otsa jäävad loomingulised asutused, kus reeglid on kahanenud peaaegu olematuks. Näiteks reklaami-, meedia-, infotehnoloogia-, kunsti- või moeinimeste puhul tunduks ülim rangus pigem ootamatu kui usaldusväärne. Vabamas õhustikus sobib tööriivasteks enamvähem iga kehakate, milles on mugav ja mis ei sega keskendumist.

Tavad keskmises ettevõttes

Sageli kujundab firma riietumistavad juht oma eeskujuga. Positsiooni tõusuga kaasneb enamasti rohkem vabadust ja vastutust igas valdkonnas, riietus ei ole erand. Juhtide elu on seetõttu nii kergem kui ka keerukam. Esinduslikkus on märksõna, millest mööda ei pääse. Laias laastus lähtuvad töötaja riietusele esitatavad nõuded asjalikest

põhjendustest: kui palju on väliskontakte ja mis laadi need on; kui lähedal asub ametikoht klientidele; kas ametiga kaasnevad esinduskohustused jne. Vormiroivas täidab lisaks konkreetset rolli eristada teenindajat klientidest.

Esinemine

Esineja riietus peab täitma kahte vastandlikku eesmärki:

- äratada kuulajate tähelepanu,
- mitte juhtida tähelepanu kõrvale teemalt.

Värvivalikul tasub lisaks oma tüübile ja kontekstile võtta arvesse ka niisuguseid tähtsaid pisiasju nagu foon (kas taustale jääb hele sein või tume tahvel) ja valgustus ruumis. Kergem on jälgida kõnelejat, kelle siluett eristub foonist selgelt, pimedamas ruumis tasub eelistada heledamat riietust. Et kuulajate silmi mitte väsitada, tasuks hoiduda kontrastsetest mustritest, mis hakkavad silmade ees justkui elama: peened triibud, Walesi printsi ruudud, teatud optilised mustrid. Oskuslikult valitud riietus aitavad ettekande edukusele ja mõjususele tõhusalt kaasa. **T**

Tänapäeval on riietumistavad töö muutunud üsna vabaks, jättes kandja isikule rohkesti ruumi. Kuldreegel on, et tööle sobib riietus, mis soodustab töötamist ja aitab keskenduda.



Seminar**„Uuest töölepinguseadusest raamatupidajatele”****30. oktoobril Kaubanduskojas**

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Tartu esindus korraldab 30. oktoobril kell 10.30–14.30 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) seminari uuest töölepinguseadusest, mis on suunatud raamatupidajatele. Lektor on Regina Valge Baker Tilly Baltics OÜst.

Seminari teemad

- Töötasu: uus keskmise töötasu arvutamise kord; töötasult maksavad maksud ja maksed ning nende korrektne kajastamine töölepingus; töötaja ja tööandja vastutus maksukohustuste täitmata jätmise korral.
- Uus haigushüvitiste maksmise kord.
- Muudatused kogumispensiooni regulatsioonis.
- Uut töölähetuste valdkonnas.
- Töö ja puhkus: puhkuserahade arvestus; uus õppepuhkuste regulatsioon; töö ja puhkuse ühildamine; muud puhkused (rasedus- ja sünnituspuhkus, lapsehoolduspuhkus, täiendav puhkus jmt).
- Ülevaade uuest kohtupraktikast.

Osalustasu on liikmetele 600 krooni, mitteliikmetele 1200 krooni (hindadele lisandub käibemaks). Hinnas sisalduvad materjalid, lõuna ja kohvipausid.

Lisainfo ja registreerimine:**TOOMAS HANSSON**

Tel: 744 2196

E-post: toomas@koda.ee

**Heli Raidve loengusari****„Põhjalikult uuest töölepinguseadusest”****Hotellis Dzingel (Männiku tee 89, Tallinn)**■ **22. oktoober kell 10.00-16.00**

2. päev – Töö- ja puhkeaeg, töötasu, puhkus

■ **29. oktoober kell 10.00-16.00**

3. päev – Töölepingu ülesütlemine, varaline vastutus, üleminekuage

1. juulist jõustus uus töölepinguseadus, veel juuni lõpul tegi Riigikogu seadusesse viimased parandused. Praeguseks on praktikas ilmnunud esimesed uue seaduse rakendamise seotud probleemid. Paljud Kaubanduskoja liikmed on avaldanud soovi saada põhjalikumalt teavet uuest töölepinguseadusest ja sellega seonduvatest aktuaalsetest küsimustest. Seetõttu korraldab Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös Heli Raidve Tööõigusabiga kolmepäevase loengutsükli „Põhjalikult uuest töölepinguseadusest”. Lektor on **Heli Raidve**.

- **2. päev:** tööaeg, puhkeaeg, valveaeg, vaba aeg; töö- ja puhkeaja regulatsioon ja piirnormid, täistööaeg, osaline tööaeg, summeeritud tööaeg, õhtutöö, ületunnitöö; tööaja muutmine; palk vs töötasu; õhtutöö, öötöö, ületunnitöö, valveaja tasustamine; tasustamine eritingimustes (n-ö tööseisak, hädavajadus, hinna alandamine); tasaarvestuse alused; puhkuse andmine uue töölepingu seaduse alusel, puhkuse arvestamine ja aegumine, üleminek kalendriaasta-põhisele puhkuste arvestamisele, 2010. kalendriaasta kui puhkuste tasaarvelduse aasta.
- **3. päev:** töölepingu lõppemine, ülesütlemine; korraline vs erakorraline ülesütlemine; töölepingu lõppemine surmaga, tähtaja möödumisel (erisus n-ö vanade lepingutega), lõpetamine kokkuleppel; töölepingu ülesütlemine töötaja poolt, korraline ja erakorraline ülesütlemine, enda isikust tulenevatel ja tööandjast tulenevatel põhjustel; töölepingu ülesütlemine tööandja poolt, töötaja isikust ja tööandja majanduslikest põhjustest tulenevatel põhjustel; ülesütlemise kord, tingimused ja tähtajad; poolte õigused ja kohustused töölepingu lõpetamisel, nõuete siseseõutavus, n-ö lõpparve tasumine; töölepingu ülesütlemise vaidlustamise kord ja tähtajad ning õigusvastase ülesütlemise tagajärjed; varaline vastutus, süüline vastutus vs süüst sõltumata vastutus, mis saab n-ö vanadest töölepingutest?

Osavõtutasu ühel koolituspäeval on Kaubanduskoja liikmetele 950 krooni, mitteliikmetele 1900 krooni. Hinnas sisalduvad loengumaterjalid, lõuna ja kohvipaus (hindadele lisandub käibemaks).

Lisainfo ja registreerimine: KATI KRASS • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee

Kontaktkohtumised põllumajandusmessil Agromek 2009, Taanis 24.–28. novembril

Taanis, Herningis toimub 2009. aasta novembris Põhja-Euroopa suurim põllumajandusmess Agromek. Agromek on oma 600 eksponeendi ja 66 000 külastajaga juhtiv mess põllumajandussektoris ning seda külastavad nii eksponeendid kui külastajad kogu maailmast. Agromek 2009 toimub 24.–28. novembril.

Selle raames toimub ka kontaktkohtumiste üritus AgroMatch. AgroMatch 2009 (MCH Messecenter Herning ja SAS Arena, Vardvej 1, 7400 Herning, Taani), mis koosneb kuni viieteistkümnest 30-minutilise kohtumisest ühe ettevõtte kohta kahe päeva jooksul. Üritus toimub Enterprise Europe Networki näituse stendi juures nr 9670, M-paviljonis.

Näiteid tüüpilistest kohtumistest:

- Taani piimandusmasinate tootja kohtub Tšehhi importööriga;
- Soome automaatsete sõnnikupuhastusmasinate tootja kohtub Taani uurijatega;
- Poola allhankepakkaja kohtub Saksa söödaautomaatide tootjaga;
- Rootsi talupidaja kohtub Vene tallivarustuse tootjaga.

Valdkonnad:

- loomapidamine;
- kariloomade jäätmekäitlus;
- uued tehnoloogiad loomapidamises;
- söödamaasinad;
- taastuenergia tootmine (*energy recovery, utilisation of livestock manure; application and utilisation of the ash fraction from combustion*).

Osavõtutasu on 150 eurot, Agromeki eksponeentidele on osavõtt tasuta.

Lisainfo ja registreerimine:

ANNIKA METSALA

Tel: 604 0091

E-post: annika.metsala@koda.ee

www.enterprise-europe.dk

Messikoolitus:

„Tulemuslik messiturundus – töö enne messi, messi ajal ja pärast messi!”

Seminarid toimuvad:

- **1. detsembril kell 9.00–17.00 Tartus**
Raadimõisa hotellis, Mõisavärava 1 (eesti keeles)
- **2. detsembril kell 9.00–17.00 Tallinnas**
Eesti Kaubandus-Tööstuskogas, Toom-Kooli 17 (eesti keeles)

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koolituse koostöös Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusega. Koolituste korraldamist rahastab EASi Teadmiste ja oskuste arenguprogrammi raames Euroopa Sotsiaalfond.

Tooteid ja teenuseid ning nende omadusi peab klientidele järjest rohkem ja täpsemalt selgitama, kuna valik, mis turule jõuab, on väga mitmekesine ja muudab otsuse langetamise kliendile raskeks. Üha tiheneva konkurentsi tingimustes hakkavad äris järjest enam tähtsust omama isiklikud suhted. Ja nende arendamiseks pole paremat kohta, kui messid või näitused, kus on võimalik suhelda ja otsest kontakti saavutada potentsiaalse või ammuse äripartneriga. Et messil osalemine oleks edukas, vastaks ettevõtte ootustele ja tagaks tehtava investeringu tasuvuse, tuleb kindlasti pikalt ja põhjalikult planeerida messil osalemist, realiseerida messil püstitatud eesmärgid ning teha sihikindlalt järeltööd saadud kontaktidega pärast messi. Antud koolituse käigus antakse põhjalik ülevaade kõikidest etappidest ning jagatakse kasulikke näpunäiteid.

Seminari teemad:

- Konkurentsieelis, sihtturg, messi valik
- Messi ettevalmistus: eesmärgid, messiboksi planeerimine, meeskond, eelarve, logistika, ühisstendid, kliendisuhted, messiturundus
- Messiboksis: messiboksis osalemine, töökorraldus, suhtlemine
- Järeltöö pärast messi: tulemuste analüüs, edasised sammud

Messikoolitused viib läbi Jakob Saks, kes on pikaajalise praktilise kogemusega eksportöör, tunnustatud koolitaja ja konsultant. Viimase 6 aasta jooksul on ta organiseerinud erinevatele ettevõtjatele messistende 2-4 rahvusvahelisel messil aastas (sh Aasia, Euroopa, Põhja-Ameerika). Tal on 11 aastat ekspordijuhtimise kogemust (sh 5 aastat väljaspool Eestit töötades) ning magistrakraad Copenhagen Business School'ist.

Koolituse osalustasu on 300 krooni (hind sisaldab käibemaksu).



Europa Liit
Euroopa Sihtasutus



Eesti Tuleviku Heaks



EAS
Enterprise Estonia

Lisainfo ja registreerimine:

LIIS LEHESALU

Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee

Seminar

„Sihtturg – Ukraina”

26. novembril Kaubanduskojas

26. novembril kell 10.30–14.30 toimub Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) järjekordne sihturuseminar Ukrainast. Seminari korraldab Eesti Välisministeerium koostöös Eesti Kaubandus-Tööstuskojaga. Üritust toetavad Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus ja Eesti Äri Assotsiatsioon Ukrainas (EBAU). Päevajuht on Margus Solnson, Eesti Välisministeeriumi lauaülem.

- 10.30 Avasõnad
- 10.32 **Poliitiline olukord Ukrainas**
Jaan Hein, Eesti Vabariigi suursaadik Ukrainas
Pavlo Kirjakov, Ukraina suursaadik Eestis
- 10.50 **Ukraina majanduspoliitiline olukord, Kiievi kommunaal-
majanduse olukorrast**
Rostislav Karandeejev, Ukraina spordi- ja pereasjade
aseminister
- 11.05 **Vastavushindamise küsimused –
muudatused sertifitseerimise korra osas**
Ukraina Standardiameti esindaja
- 11.20 **Muudatused tollikorralduses – tariifid, lõivud**
Ukraina saatkonna esindaja
- 11.30 **Uued ärivaldkonnad Ukrainas –
info- ja kommunikatsioonitehnoloogia, taastuvenergia**
- 11.45 Kohvipaus
- 12.15 **Eesti ärist Ukrainas – riigi võimalused ettevõtete
ja ettevõtjate toetamisel**
Denis Priimägi, EASI esinduse direktor Ukrainas
Margus Solnson, lauaülem, Eesti Välisministeerium
- 12.40 **Eesti Äri Assotsiatsiooni (EBAU) presentatsioon**
EBAU esimees või juhatuse liige
- 12.50 **Ettevõtete töökogemustest Ukrainas**
- 13.40 Küsimused saalile ja seminari lõpetamine
- 14.00 Lõuna

Osavõtutasu on 300 krooni (hinnale lisandub käibemaks). Hinnas sisalduvad koolitusmaterjalid ning lõuna ja kohvipausid. Palume seminarile eelnevalt registreeruda!



Eesti Välisministeerium
ESTONIAN MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS



EAS
Enterprise Estonia

Kutsume osalema Elmia allhankemessil!

10.–13. novembril Jönköpingis, Rootsis

Allhankemess Elmia Subcontractor (www.elmia.se/subcontractor) on Põhja-Euroopa suurim omalaadne mess, mis hõlmab masina-, metalli-, plastmassitööstust, elektroonikat jpm. Sellel aastal osalevad Eesti ettevõtjad messil ühisstendiga juba üheteistkümnendat korda.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda organiseerib ühisstendi B-hallis stendil B03:18, mille suurus on 73,5 m². Koostöös oma pikaajaliste partneritega pakume kompaktselt paketti, et ettevõtjal oleks võimalikult mugav ja soodne messil osaleda.

2009. aastal messil osalemise tingimused:

- esialgne hind 40 000 krooni, lisanduvad reisikulud;
- osaleja ei tohi olla maksuvõlglane või maksuvõlg peab olema ajatatud.

visioner
blir
verklighet

Elmia
Subcontractor
NORRA EUROPAS LEDANDE UNDERLEVERANTÖRSMESSA



Lisainfo ja registreerimine:

EVA MARAN

Tel: 5645 1639 • E-post: eva@koda.ee

Lisainfo ja registreerimine:

VIIVE RAID

Tel: 604 0080

E-post: viive@koda.ee

MARGUS SOLNSON

Tel: 637 7217 • GSM: 5370 0300

E-post: margus.solnson@mfa.ee

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

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

Karell Arstikeskus on Eesti üks suuremaid haiglaväliseid tervishoiuteenuseid osutavaid eraettevõtteid. Arstikeskus on keskendunud eriarstiabi ning tervishoiu teenuste osutamisele, kuid pakume ka üldarstiabi-, manuaalmeditsiini- ja diagnostikateenuseid.

Töetervishoid on teenus, mida pakume meie arstikeskustes Tallinnas ja Tartus. Anname kõigile Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmetele võimaluse kontrollida oma tervislikku seisundit ja selle raames läbida ühtlasi ka Eesti Vabariigi seadustega ettevõtetele kohustuslikuks muudetud töötajate tervisekontroll. Aitame ka läbi viia töökeskkonna riskianalüüsi, mõõdistamisi ja koolitusi. Kõigile Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmetele pakume: tervishoiu teenust soodushinnaga -20%; gripivastane vaktsineerimine -10%. Pakkumine kehtib kuni 31.12.2009. Teie ettevõttele sobivat pakkumist küsige e-postiaadressil myyk@karell.ee juba täna.

Lisainfo:

Maiu Helmeste

Tel: 534 13 398

E-post: myyk@karell.eewww.karell.ee**AS EEK-TRADE**

AS Eek-Trade otsib koostööpartnereid. Ettevõtte tegevusaladeks on kompaktplaadi ja laminaadi müük ning kattematerjali pressimine ja toote töötlemine. AS Eek-Trade on 100% Eesti kapitalil põhinev mööblidetaile ja aknalaudu tootev ettevõtte, mis on spetsialiseerunud aknalaudade, töötasapindade ning mööblidetailide tootmisele. 2004. aastal omistati ettevõttele ISO 9001:2000 kvaliteedisertifikaat.

Lisainfo:

Edgar Übner

Tel: 5341 2294 • E-post: edgar@eektrade.ee**OÜ EXPERT2EXPERT**

Kas Teie ettevõtte on tekkinud küsimusi uue töölepinguseaduse või personalijuhtimise valdas? Soovite olla kindlad, et Te ei pea muretsema personalidokumentide korrigeerimise pärast? Tahate viia oma töötajatega kaasnevad riskid miinimumini? Kui jah, siis pakume Teile, kui Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmele, võimalust saada 1 tund tasuta konsultatsiooni töösuhete teemadel Expert2Expertis. OÜ Expert2Expert on lahendus ettevõtte igapäevase personalitöö professionaalseks korraldamiseks. Pakkumine kehtib registreerumisel kuni 1. detsembrini 2009. Kui soovite Expert2Expert pakutavatest võimalustest rohkem teada saada, siis vaadake meie kodulehekülge www.personalijuhtimine.ee.

Expert2Expert – Teie partner töösuhete korraldamisel!

Lisainfo:

Kristi Mikiver

E-post: kristi.mikiver@personalijuhtimine.ee

Tel: 505 0617

EVENT CATERING

Event Cateringil on alanud jõuluhooajal palju uusi ja väga maitsevaid pakkumisi, mis toovad Teie lauale vanad head jõulutraditsioonid, kuid seda üllatuslikus uues kuues. Kõikidele jõulumenüü tellimustele, mis on vormistatud enne 30. novembrit 2009 kehtib hinnasoodustus – 10%. Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmetele pakume hinnasoodustust -15%.

Lisainfo:

Prof Food Invest OÜ

www.eventcatering.ee

Tel: 505 5224 • 5625 0131

E-post: info@eventcatering.ee**LINGUAJET OÜ**

Lingujet OÜ Mnemo kool – keelete õpetamise kiirkeele kursus Mnemo25 meetodil. Uus võõrkeel 8 nädalaga koduvideoga! Olete oma aja peremees, sest saate õppida kontoris või kodus. Meie instruktorid juhendavad Teid õppeprotsessis. Koolitusluba 4709 HTM. Inglise, vene, soome, saksa, hispaania, itaalia, eesti, läti, prantsuse keeled, erialaprogrammid.

Perepakett: Kursuse hinda saate ise vähendada järgmiselt: mida rohkem pereliikmeid õppimisega liituvad, seda vähem maksab igaüks kursuse eest. Kursuse maksumus 7200 krooni (sisaldab km).

Firmapakett: õpetame Teie töötajaid instruktoriks (40 aktiivtundi individuaalselt) + üks võõrkeele kursus. Seejärel nad õpetavad Teie töötajatele kõiki keeli, mis kuuluvad meie valikuisse. Paketi maksumus on 12 000 krooni. Tasuta tutvustustund/seminar: Toimub aadressil Pärnu mnt 41A Tallinnas. Aega saab broneerida telefoni teel, Soovi korral tuleme Teie juurde.

Europraktika/praktikakoht: Võtame praktikante aastaringiselt, k.a välisriikidest.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmetele soodushinnad -20%.

Lisainfo:

Pärnu mnt 41A Tallinn 10119

Tel: 514 4679

E-post: lingujet@excite.comwww.lingujet.ee

Ida-Virumaa	CARGOTEC ESTONIA AS	366 9675	www.cargotec.ee	Metallist konstruktsioonide ja masinaosade valmistamine.
Raplamaa	MARET TAMME — TAMME TALU	510 9501		Põllumajandus, lambakasvatus, mahetootmine. Silmkoeesemete valmistamine lambavillast.
Tallinn ja Harjumaa	APL PRODUCTION AS	679 9300	www.apl.ee	Metallkonstruktsioonide ja seadmete tootmine.
	A-SCRIPT SERVICE OÜ	613 9727	www.a-script.eu	Tõlketeenused.
	EHITUSPLAAT OÜ	653 3739	www.ehitusplaat.ee	Kivex loodusliku kivipuruga kaetud fassaadi- ja sokliplaatide tootmine ja turustamine. Amroc ehitusplaatide ja Cemvin ehitusplaatide turustamine.
	ELCOGEN AS	627 8866	www.elcogen.com	Kütuselementide tootmine ja tehnoloogiate väljatootamine.
	ELKDATA OÜ	683 5188	www.veebimajutus.ee	Virtuaalserverite ja privaatserverite rent, domeenide registreerimine.
	EU TRADE OÜ	673 5544		Hulgikaubandus — pakendid ja pakkematerjalid.
	FLOBERG TRANS OÜ	627 4090		Investeerimine.
	FLUIDEXPERT OÜ	650 8140	www.fluidexpert.ee	Tööstusautomaatika seadmete (ventiilid, temperatuuriandurid, gaasiandur, rõhuandur, kontrollid jne) maaletoomine ja hulgimüük.
	GSMVALVE OÜ		www.valve.ee	Turvatee ja juurdus.
	HOLDA OÜ	644 5729	www.holda.ee	Tekstiiletiketide printimine.
	KARLA AUTO O.K. OÜ	605 0250	www.karla.ee	Mootorsõidukite hooldus ja remont. Mootorsõidukite osade ja lisaseadmete jaemüük ning hulgimüük.
	KIILI BETOON OÜ	672 5591	www.kiilibetoon.ee	Betoonist ehitusmaterjali tootmine.
	LDIAMON AS	618 1160	www.ldiamon.eu	Muu meditsiini ja hambaraviinstrumentide tootmine.
	NORD COCOA OÜ	622 0101	www.csb.ee	Kakaobade hulgimüük.
PORT ONE OÜ	679 9500	www.port1.ee	Kütuse ostu-müügi finantseerimine.	
RAFARM GRUPP OÜ	662 0705		Ravimite eksport, import ja hulgimüük.	
SANOFI-AVENTIS ESTONIA OÜ	627 3488	www.sanofi-aventis.com	Farmaatsiatoodete ja teenuste reklaam ning nende müüki toetavate teenuste osutamine. Kliiniliste testide ja uuringute läbiviimine.	
SCANFOR EESTI OÜ	654 1970	www.scanfor.eu	Rahvusvaheline kaubavedu autodega. Ekspedeerimis-, transpordi- ja logistikateenused. Kinnisvara ost-müük.	
WELL DONE GRUPP OÜ	506 8084	www.welldone.ee	Seifide, turvakappide rent, müük, hooldus ja paigaldus, paberipurustajate müük, hooldus, paigaldus, järjekorrasüsteemide müük, hooldus ja paigaldus, mootoriga trepikarude müük, hooldus. Seifide kolimine.	
VINCENT OÜ	613 0650	www.vincent.ee	Kaubamärgi disain, pakendi disain, firmagraafikamanuaalide koostamine, trükiste ja veebilehtede disain, aastaraamatute kujundamine. Tõlketeenused. Trükiteenused.	
Tartumaa	BELLFIRE OÜ	641 2412		Kangaste ja mööbli jae- ja hulgimüük.
	VTT-NTM OÜ	5901 6617	www.vttntm.com	Optikainstrumentide ja fotoseadmete tootmine. Difraktsioonilise interferomeetri tootmine.
	TINTER-PROJEKT OÜ	747 5333	www.tinterprojekt.ee	Teede- ja tänavate-, vee- ja kanalisatsioonirasside projekteerimine. Detail- ja üldplaneeringud, geodeetilised tööd, teedeehituse omanikujärelevalve, projektide ekspertiis.
Viljandimaa	KÜLLI SIIMU FIE	433 7745	www.kudumid.ee	Kudumite valmistamine ja müük. Kudumismasinade hooldus ja remont.
	TRANSSFERA DR OÜ	5553 7230	www.transsfer.ee	Värvilise vanametalli kokkuost, ehitus, remonditööd.



Tasuta ID-kaardi koolitused

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja projekti „Mentoripõhine e-öpe“ raames viib BCS Koolitus alates juunikuust läbi tasuta koolitused kõigile ettevõtlikele inimestele. Koolitus annab praktilised oskused e-keskkonnas olevate teenuste turvaliseks kasutamiseks ja ID-kaardiga või Mobiili-IDga digiallkirjastamiseks.

Koolituse õppevorm on mentoripõhine e-öpe. Koolitusklassis on kohal mentor-koolitaja, kes abistab küsimuste tekkimise korral. E-õppematerjal sisaldab videoklippe, teste ja praktilisi harjutusi ning on nii eesti- kui venekeelne. Mobiilne arvutiklass tuuakse Teie ettevõttesse kokkulepitud ajal kohale, kui teil on vähemalt 40 inimest, kes soovivad läbida ID-kaardi koolituse. Koolitus võtab aega 2–4 akadeemilist tundi ja igauks saab valida endale sobiva tempo. Ka üksikute soovijatel palume oma soovist teada anda.

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

Koolitusele registreerumine toimub läbi ettevõtte kontaktisiku. Registreerimiseks saatke kiri e-postiaadressile ekoolitus@bcs.ee. Lisage kindlasti sobivaim koolitusaeg, töötajate arv. Vali sobiv kuupäev ja pane ennast kirja!

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

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



Riigihanketeated:

Soome

- Geograafiliste kaartide trükitenused. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 07.12.2009. **Kood 2575**
- Ehitustööde hange vannitubade kaasajastamiseks (sh plaatimistööd). Osavõtutaluste esitamine 23.10.2009, pakkumuse kutsed esitatakse valitud pakujatele 26.10.2009. **Kood 2576**
- Ostetakse terastooted (originaalnimetus: *teräslevyjä, putki-palkkeja*). Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 30.10.2009. **Kood 2577**
- Tölketeenuste ostmine, hankija Infopankki.fi (originaalnimetus: *verkkopalvelun käänöspalvelut*). Tähtaeg 20.11.2009. **Kood 2578**
- Alumiiniumkerega valveotstarbelise laeva ostmine. Tähtaeg 24.11.2009. **Kood 2579**
- Ostetakse mitmesugused toiduaineid ja kuivatatud tooteid. Pakkumisi võib esitada soome või rootsi keeles. Tähtaeg on 03.12.2009. **Kood 2580**
- Pehmele paberitoodete hange (sh tualettpaper, taskurätikud, käterätikud ja salvrätikud). Tähtaeg 25.11.2009. **Kood 2581**

Läti

- Erineva mööbli hange. Tähtaeg 25.11.2009. **Kood 2582**
- Ostetakse toiduained (sh teravili, kartulid, köögiviljad, puuviljad ja pähklid). Tähtaeg on 13.11.2009. **Kood 2583**
- Hangitakse teostatavusuuringuid, nõuandeteenuseid, analüüse. Tähtaeg 03.11.2009. Pakkumiste esitamine inglise ja läti keeles. **Kood 2584**
- Kirjapaberi ja trükipaberi hange. Tähtaeg 03.11.2009. **Kood 2585**

Eesti

- Teenindus- ja Maamajanduskool soovib soetada õppetstarbel piimatööstuse liiniseadmeid (nt piima ja koore eeltöötlemise liin, hapupiimajookide valmistamise kinnised tankid, juustu valmistamise liin, vaakumkiletusmasin jne). Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 30.10.2009. **Kood 2586**
- Ostetakse gaaskromotograaf mass-spektromeeter. Tähtaeg 09.11.2009. **Kood 2587**
- Büroomööbli ostmine. Tähtaeg 30.10.2009. **Kood 2588**
- Narva piirkonnas ostetakse 30 lauaruutit. Tähtaeg 30.10.2009. **Kood 2589**
- Spordidresside ostmine (hangitakse kokku 3800 spordidressikomplekti 3-aastasel perioodil) 03.11.2009. **Kood 2590**
- Tallinna sihtkohakampaania reklaami tellimine Rootsi internetiportaalis. Tähtaeg 28.10.2009. **Kood 2591**

NATO

- Lennuangaari ehituse hange Saksamaal (originaalkeeles: *data, comms and electrical works*). Tähtaeg osavõtutaluste esitamiseks 26.10.2009. **Kood 2592**



Täpsem info:
LEA AASAMAA

Tel: 604 0090

E-post: lea@koda.ee

Vaata kõiki kehtivaid hangeteateid Koja veebilehel www.koda.ee ▶ teenused ▶ valik riigihanketeateid.

- Makedoonia ettevõtte, mis toodab peamiselt puuvillaseid rõivaid (T-särke, pükse jm), otsib potentsiaalset ostjat osale firmast.
Kood 2009-09-29-011
- Hispaania nahahoolduskosmeetika tootja otsib esindajat.
Kood 2009-09-29-014
- Armeenia ettevõtte, mis toodab meeste ja naiste pükse, vorme, kirurgikitleid ja voodipesu, otsib vahendajat ning võimalust ühisettevõtluks.
Kood 2009-09-30-001
- Tšehhi ettevõtte, mis toodab erinevaid tooteid polüuretaanvahust (*polyurethane foam*) – nt kummi-paadid, täispuhutavad telgid, madratsid jm, otsib esindajat.
Kood 2009-09-30-021
- Armeenia erinevate autoreleede tootja otsib vahendajat ning võimalust ühisettevõtluks.
Kood 2009-09-30-022
- Itaalia piimatoodete ja juustu tootja otsib vahendajat ja koostööpartnerit.
Kood 2009-10-01-003
- Poola ehitusvaldkonnas tegutsev ettevõtte otsib vahendajat või pakub end allhanketööde teostajaks.
Kood 2009-10-01-017
- Tšehhi ettevõtte, mis trükib raamatuid, katalooge, ajakirju ja teisi trükiseid, otsib allhanketööde võimalust.
Kood 2009-10-02-011
- Armeenia erinevate veinide tootja (7 erinevat veini) otsib vahendajat.
Kood 2009-10-02-012
- Tšehhi ettevõtte, mis toodab sarvedest erinevaid esemeid, otsib vahendajat ja koostöövõimalust.
Kood 2009-10-02-015
- Taani ettevõtte otsib Euroopast vanuritele ja/või pimedatele mõeldud mobiiltelefonide tootjat.
Kood 2009-10-02-016
- Tšehhi sanitaarkeraamika, vannitoa tarvikute ja plaatimisvahendite tootja otsib vahendajat.
Kood 2009-10-02-019
- Poola ettevõtte, mis valmistab kõrgkvaliteetseid elektrilisi testimis- ja mõõteriistu energiatööstuse ja telekommunikatsiooni ettevõtetele, otsib esindajat EL liikmesriikides.
Kood 2009-10-05-004
- Ungari ettevõtte, mis toodab desinfitatsioonivahendeid (*hyperpure chlorine dioxide*), otsib oma toodetele vahendajat.
Kood 2009-10-05-010
- Saksa pakendamisettevõtte pakub allhankena oma teenuseid – Saksamaale imporditava valmistoidu, maiustuste, kondiitritoodete, külmade ja soojade jookide ümberpakendamine ja hoiustamine.
Kood 2009-10-05-25
- Tšehhi ettevõtte, mis valmistab presse, paberi- ja puidutööstuses vajaminevaid masinaid ja metallkomponentide presse, otsib vahendajat või pakub end allhankete teostajaks.
Kood 2009-10-06-010
- Poola ettevõtte, mis toodab salvrätte haiglatele, hambakliinikutele ja teistele meditsiinilistele asutustele, aga ka koduseks kasutuseks, otsib oma toodetele esindajat.
Kood 2009-10-07-016
- Poola logistikaettevõtte otsib äripartnereid.
Kood 2009-10-07-036
- Taani prügikogumise ja töötlemisega tegelev ettevõtte otsib suurte teraskonteinerite (*namely roll on/roll off containers for hook lift container trucks and compaction containers*) konkurentsivõimelist valmistajat.
Kood 2009-10-11-002
- Inglise märgitootmismasinade ja märkide valmistaja otsib esindajat Ida-Euroopas.
Kood 2009-08-28-018
- Türgi sisekujundusettevõtte, mis tegeleb ühtlasi ka projektipõhise mööbli ja erinevate puidust esemete tootmisega, otsib partnereid koostöök.
- Jordaania ettevõtte pakub Surnumere tooteid.
Kood 2009-09-29-021
- Jordaania ettevõtte pakub Surnumere tooteid.
Kood 2009-10-22-001



Täpsem info:
ANNIKA METSALA

Tel: 604 0091

E-post: annika.metsala@koda.ee

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



Kaubanduskoda

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda • Toom-Kooli 17, 10130 Tallinn

Tel: 604 0060 • Faks: 604 0061 • E-post: koda@koda.ee • www.koda.ee

Teenuste osakond

Tel: 604 0077 • konsultatsioon • päritolusertifikaadid • ATA-Carnet • tollikonsultatsioonid

Tel: 604 0080 • äridelegatsioonid • messid • kontaktpäevad

Tel: 604 0082 • Stockholmi messid

Tel: 604 0082 • koostööpakkumised • raamatukogu

Poliitikakujundamise- ja õigusosakond

Tel: 604 0060 • konsultatsioon • majanduspoliitiline tegevus

Turundus- ja liikmesuhete osakond

Tel: 604 0089 • liikmeks astumine • liikmesuhted • avalikud suhted • Tel: 604 0085

Teataja toimetis • toimetaja Kadri Liimal • Tel: 523 6146 • E-post: kadri@koda.ee

Raamatupidamine

Tel: 604 0067

Kaubanduskoja Tartu esindus

Pikk tn 14, 51013 Tartu • Tel: 744 2196

Kaubanduskoja Pärnu esindus

Ringi 35, 80010 Pärnu • Tel: 443 0989

Kaubanduskoja Kuressaare esindus

Tallinna 16, 93811 Kuressaare • Tel: 452 4757

Kaubanduskoja Jõhvi esindus

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

Raamatupidamine on oluline >



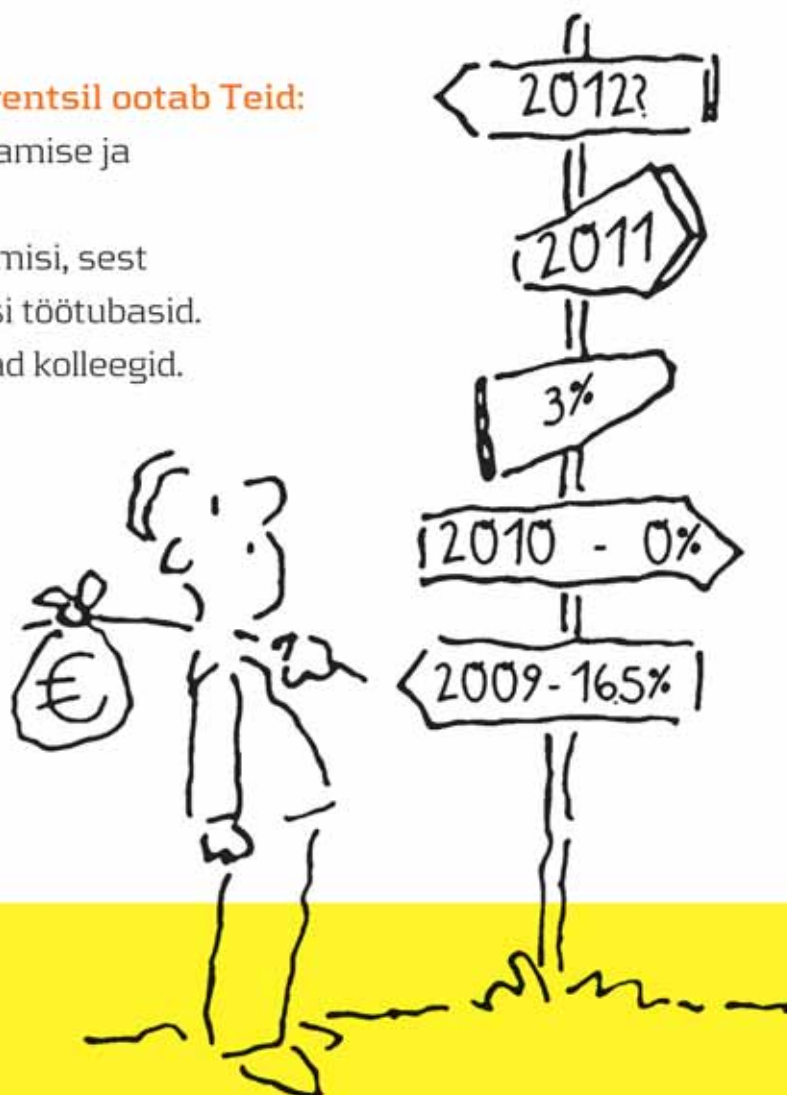
PÄRNU RAAMATUPIDAMISKONVERENTS

26. – 27. novembril 2009 • Strand SPA & Konverentsihotell

Raamatupidamine oli, on ja jääb!

Pärnu Raamatupidamiskonverentsil ootab Teid:

- Kõige värksem info raamatupidamise ja maksunduse valdkonnas.
- Viie tavalise seminari jagu teadmisi, sest programmist leiad palju praktilisi töötubasid.
- Hea enesetunne ja Eesti parimad kolleegid.



www.konverentsid.ee
info@konverentsid.ee
Telefon: 6 177 333

IV EESTI INNOVATSIOONI
AASTAKONVERENTS

INNO ESTONIA

12.-13. 11. 2009 TALLINNAS

Konverentsi peasponsor:

Konverentsi koostööpartnerid:

Meediapartnerid:

