

# EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA



# TEATAJA



NR 14 • 25. AUGUST 2010

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA HÄÄLEKANDJA, ASUTATUD 1925. AASTAL

## Eesti Kaubandus-Tööstuskoda kutsub Teid Ärihooaja 2010/2011 avamisele

Kaubanduskoja 85. aastapäeva puhul kutsume Teid meile külla.

Ärihooaja avamine toimub 28. augustil kell 11.45–16.00 Kaubanduskojas ning selle ümbruses.



Ärihooaja 2010/2011 avab Kaubanduskoja juhatuse esimees Toomas Luman, meeleolu loob ansambel Estonia Brass, päeva juhib Marko Reikop.

Külalistamiseks on avatud Kaubanduskoja maja: saalides saate kätt proovida käsitöötubades, LIVIKO pakub degusteerimiseks veine ning sommeljee Urvo Ugandi viib läbi veinikoolituse. Kaubanduskoja sisehoovis on avatud kohvik, toitlustamine toimub

Kaubanduskoja kõrval asuval vaateplatvormil. Piiskopi aias toimub Ausa hinnastamise kokkuleppe esitlemine ning allkirjastamine. Lastele pakub tegevust Piip&Tuut Lasteteater omanimelises mängumajas (Toom-Kooli 13). Päevaprogrammis on etendused, teatraalne ekskursioon ja mängud. Päeva lõpetab kammerkoori Studium Vocale kontsert Toomkirikus Tiina Sooba juhendamisel ning traditsiooniline visiitkaardiloterii.

### Parkimisinfo:

Liikluse sujuvamaks korraldamiseks vanalinnas palume parkida autod Kaarli puiestee või Meriton Grand Conference & Spa Hotel'i ees ning kõrval asuvatesse parklatesse.

### Lisainfo:

Annika Eesmaa

Tel: 604 0060 • E-post: annika@koda.ee



### TÄNA LEHES:

- ▶ Ausa hinnastamise kokkuleppest
- ▶ Korruptsioonist kui olulisest äririskist
- ▶ Kolmandate riikide kodanike hooajatööst ja ettevõttesisesest liikumisest
- ▶ Teadmiste ja oskuste arendamise toetuse taotlemisest

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



## Ekspordi Akadeemia SÜGISSEMINARID 2010



**EKSPORDI  
AKADEEMIA**

### SEMINARID TIPPUHTIDELE

#### KLIENDISUHTED (15. september)

Kuidas luua tõeliselt väärtuslikke ja tõhusaid kliendisuhteid nii nagu kliendid seda tahavad?

Lektorid: Peaesineja on Magnus Westerberg, lisaks esinevad Jakob Saks ja Juhan Bernadt.  
Maksumus: 800 krooni / 51,13 € (hinnale lisandub käibemaks).

#### VÕTMETEGEVUSED (6. oktoober)

Konkurentsieelis ei ole kunagi eraldiseisev asi või omandus, vaid ta tuleneb alati mingite tegevuste paremini tegemisest.

Milliste tegevustega on mõtet ise tegeleda, millised on mõtet väljast sisse osta?

Lektorid: LeeAnne Haworth, Liina Kippasto (Baltika Grupp), Raul Järve (Swedbank), Jakob Saks, Juhan Bernadt.

Maksumus: 300 EEK / 19,17 € (hinnale lisandub käibemaks).

#### VÕTMERESSURSID (27. oktoober)

Väga sageli on peale füüsilise, intellektuaalse, inim- ning finantsressursside üheks tähtsamaks ressursiks ettevõtte MAINE. Tony Apéria on selle ala üks tippspetsialiste maailmas.

Lektorid: Peaesineja Tony Apéria, lisaks esinevad Jakob Saks, Juhan Bernadt.

Maksumus: 800 EEK / 51,13 € (hinnale lisandub käibemaks).

#### PARTNERID (17. november)

Tänapäeval on praktiliselt võimatu ühtegi äri teha isoleeritult.

Partneritel võib olla teie ärimudelil oluline roll –

nad võivad teostada võtmetegevusi teie eest või siis panustada võtmeressurssidesse.

Lektorid: Erik M. Bush, Toomas Kuuda, Olt Lumi ja

Andreas Kaju (Meta Advisory Group), Jakob Saks, Juhan Bernadt.

Maksumus: 300 EEK / 19,17 € (hinnale lisandub käibemaks).

#### TULUD JA KULUD (8. detsember)

Kulude osas on üks tähtsamaid teemasid tänases majandus-olukorras kulude vähendamine.

Kuidas optimeerida oma protsesse ja väärtusahelat, et minimeerida kulusid?

Lektorid: Jaan Uustalu (Wahlquist Verkstader), Raidla Lejins & Norcouc esindaja, Jakob Saks, Juhan Bernadt, Siim Raie.

Maksumus: 300 EEK / 19,17 € (hinnale lisandub käibemaks).

### ÕPPEVIISIIDID TIPP- JA KESKASTMEJUHTIDELE

#### Õppeviisit Rootsi - 25.–26. november

Jätkusuutlikkus laiemas mõistes on muutunud arenenud riikides üha tugevamaks trendiks.

Täna on jätkusuutlikkus, roheline mõtteviis ja õiglane kaubandus (*fair trade*) eristav

konkurensifaktor, mis pikemas perspektiivis on nõutud faktor, et üleüldse turgedel tegutseda

saaks. Sellepärast külastame Rootsi ettevõtteid, kes on jätkusuutlikku mõtteviisi edukalt rak-

endanud ja rahvusvahelisel edu saavutanud.

### SEMINARID KESKASTMEJUHTIDELE

#### KLIENDISUHTED (16. september)

Kliendisuhte arendamine. Kuidas kliente leida, kuidas neid hoida, kuidas tösta käivet ühe kliendi lõikes?

Lektorid: Kristi Liiva (Swedbank), Laurent Descharreaux (Complus Consulting), Ahto Reinaru (AutomatWeb), Jakob Saks, Juhan Bernadt.

Maksumus: 300 krooni / 19,17 € (hinnale lisandub käibemaks).

#### VÕTMETEGEVUSED (7. oktoober)

Konkurentsieelis ei ole kunagi eraldiseisev asi või omandus, vaid ta tuleneb alati mingite tegevuste paremini tegemisest.

Lektorid: Mattias Mustonen (Swedbank), Jakob Saks, Juhan Bernadt.

Maksumus: 300 EEK / 19,17 € (hinnale lisandub käibemaks).

#### VÕTMERESSURSID (27. Oktoober)

Seminar toimub koos tippjuhtidega. Väga sageli on peale füüsilise, intellektuaalse, inim- ning finantsressursside üheks tähtsamaks ressursiks ettevõtte MAINE.

Tony Apéria on selle ala üks tippspetsialiste maailmas.

Lektorid: Peaesineja Tony Apéria, lisaks esinevad Jakob Saks, Juhan Bernadt.

Maksumus: 800 EEK / 51,13 € (hinnale lisandub käibemaks).

#### PARTNERID (18. november)

Kuidas koostööd arendada, kuidas olla võrgustikus oluline osapool, kuidas

võrgustikke toita? Kuidas toimivad erinevad võrgustike vormid, näiteks klastrid?

Mis on oluline ühe klastri rajamise ja selles osalemise juures?

Lektorid: Erik M. Bush, Toomas Kuuda, Mait Palts, Jakob Saks, Juhan Bernadt.

Maksumus: 300 EEK / 19,17 € (hinnale lisandub käibemaks).

#### TULUD JA KULUD (8. detsember)

Seminar toimub koos tippjuhtidega. Kulude osas on üks tähtsamaid teemasid

tänases majandusolukorras kulude vähendamine. Kuidas optimeerida

oma protsesse ja väärtusahelat, et minimeerida kulusid?

Lektorid: Jaan Uustalu (Wahlquist Verkstader), Raidla Lejins & Norcouc esindaja, Jakob Saks, Juhan Bernadt, Siim Raie.

Maksumus: 300 EEK / 19,17 € (hinnale lisandub käibemaks).

#### Õppeviisiidid Eestis november, detsember

Õppeviisiidide käigus tutvutakse Eesti erinevate regioonide edukate eksportijatega ning organisatsioonidega, kes ekspordi toetavad

#### Õppeviisit Soome - 2011 I kvartal

Õppeviisiidid eesmärk on uurida ja süveneda sellesse, kuidas

Soome ettevõtted on jõudnud praegusele eksporditasemele. Mida teeb

riik selle heaks ja kuidas toimub era- ning avaliku sektori koostöö?



Ekspordi Akadeemia korraldamist  
kaasrahastatakse  
Euroopa Liidu Sotsiaalfondist



Euroopa Liit  
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti tuleviku heaks



**EAS**  
Enterprise Estonia

Info ja registreerimine:  
EVA MARAN - Tel: 604 0083 - E-post: eva@koda.ee  
www.koda.ee



**SIIM RAIE**  
Peadirektor

## Euro hind

„Euro hindu ei tõsta!” on augusti lõpus algava Ausa hinnastamise leppe meediakampania sõnum ja hüüdlause. Seda märki kandvad poed ja teeninduskohad annavad tarbijale teada, et euroraha kasutuselevõtt 1. jaanuarist 2011 ei ole põhjus hindade tõstmiseks.



**E**rinevad riigid on hinnatõusu hirmuga erinevalt hakkama saanud – pea kõikides on loodud sarnaseid kampaaniaid, häid tavaid ja eetikakoodekseid, mis deklareerivad, et rahaühiku vahetumine ei ole hea põhjus hindade korrigeerimiseks ülespoole. Eesmärk ongi eelkõige tarbijate tähelepanu teritamine ja seeläbi avalikkuse kontrolli tekitamine turul toimuvale. See on ka igal pool hästi toimunud. Lisaks on näiteid, kus hinnatõus on seadusega ära keelatud või hindade tõstjatele häbiposte püsti pandud, kuid meil on põhjust uskuda, et Eestis nende järele vajadus puudub.

Kaubanduskoda võttis Ausa hinnastamise kampaania vedada seetõttu, et kõikides viimases ringis euro kasutusele võtnud riikides on laiem avalikkuse tajutud inflatsioon ületanud reaalse, statistilise hinnatõusu. Kohati isegi kümnekordselt. Enamasti on need kartused osutunud põhjendamatuks ja osati ka infomüraks. Loomulikult leiame kõik mõne tuttava või sõbra Saksa- maalt, kes kinnitab, et kohvitassi hind tõusis. Kohvikud, ilusalongid ja autotöökodad kipuvadki erinevates riikides olema need, mille põhjal inimene kujundab oma arvamuse hinnatasemest. Seda, et hindade

laiema võrreldavuse tõttu kestvus- kaupade, näiteks autode või kodu- elektroonika hind hoopis langeb, jääb meile märkamatuks, sest need lihtsalt iga päev ei osteta.

Eesti majanduse hetkeseis – sügavast langusest, mis tõi endaga kaasa deflatsiooni – väljumine on juba iseenesest põhjuseks, miks hinnad tõusevad. Kriisi käigus on ettevõtete, eriti näiteks jaekaubanduse, kasumlikkus langenud madalale, kohati negatiivseks. On loomulik, et pikaajalise konkurentsivõime ja hoiu säilitamiseks tuleb jätkuvalt olla leidlik ning kulude kokkuhoiu kõrval leida võimalusi pakkumaks tarbijatele kaupu, mille eest ollakse nõus rohkem maksma. Ehk siis inflatsioon on 2010. aasta lõpus ja 2011. aasta alguses Eesti majanduses olemas ka ilma euro kasutuselevõtuta.

Ausa hinnastamise kampaania üks eesmärke on aga ära hoida inflatsiooni kiirenemist põhjendamatu hinnatõusu kaudu. Põhjendamatu selles mõttes, et sel ei ole ühtegi majanduslikku alust (sisendite hinna kasv jms) ja ainsaks põhjuseks on, et hinnad on krooni asemel eurodes. Kõikide ettevõtjate huvides on inflatsiooni ise mitte takka kütta, sest see loob koheselt ka palga-

surve. Jätkuvalt väheneva sisemaise tarbimise valguses on ka kõikide ettevõtjate huvides tarbijakindluse taastamine ja kasvatamine.

Alates 28. augustist on võimalik igal ettevõttel ja ka omavalitsus- või valitsusasutusel, kes tarbijatele midagi pakub Ausa hinnastamise leppes liituda. Liitunud tekib õigus kasutada kampaania kleebiseid ja sümbolikat andmaks tarbijatele teada, et hindu euro kasutuselevõtu tõttu ei tõsteta. Liitumine toob lisaks moraalsele kohustusele lubadusest kinni pidada kaasa ka legaalse kohustuse. Andes tarbijate teada ühest, kuid käitudes vastupidiselt, on tarbijakaitse seaduse kohaselt võimalik eksitavat reklaamitegevust või ebaausat kaubandusvõtet sanktsioneerida (trahvida). **IT**

Alates 28. augustist on võimalik igal ettevõttel ja ka omavalitsus- või valitsusasutusel, kes tarbijatele midagi pakub Ausa hinnastamise leppes liituda. Liitunud tekib õigus kasutada kampaania kleebiseid ja sümbolikat andmaks tarbijatele teada, et hindu euro kasutuselevõtu tõttu ei tõsteta.

Ausa hinnastamise leppe teksti, liitumisankeedi ja vastused küsimustele leiate Kaubanduskoja veebilehelt ([www.koda.ee](http://www.koda.ee)) ja euroveebist ([euro.eesti.ee](http://euro.eesti.ee)).



## Sisukord

### Juhtkiri

Euro hind 3

### Seadusandlus

Ausa hinnastamise kokkuleppeda võivad liituda kõik 5

Teadmiste ja oskuste arendamise toetusest 6

Euroopa Komisjoni ettepanekud kolmandatest riikidest kodanike hooajatöö ja ettevõttesesise liikumise kohta 7

### Koja gallupid

8

### Nõuanne

Korruptsiooni tuleks arvestada kui olulist äririski 9

### Tagasivaade

Mõtteid Milaanos toimunud arbitraažiseminarilt 10

### Hariduspoliitika

Kas uus üldhariduskooli riiklik õppekava toetab ettevõtlikkuse kasvu? 11

### Liikmeintervjuu

Eesti kaotab täna ja tulevikus kasumit 13

### Sotsiaalne ettevõtlus

Miks peaks ettevõtja palkama puudega inimese? 14

### Euroopa uudised

15

### Kontaktkohtumised ja messid

Kontaktkohtumised AgroMatch ja firmakülastused põllumajandusmessi Agromek 2010 raames 16

### Teated

17

### Uued liikmed

20

### Riigihanketeated

20

### Koostööpakkumised

20

### Liikmelt liikmele

22

## Kalender

<b>15. september</b>	<b>Ekspordi Akadeemia</b>
<b>16. september</b>	<b>Seminar „Kliendisuhed“</b> tippjuhtidele
<b>6. oktoober</b>	<b>Seminar „Kliendisuhed“</b> keskastmejuhtidele
<b>7. oktoober</b>	<b>Seminar „Võtmetegevused“</b> tippjuhtidele
<b>27. oktoober</b>	<b>Seminar „Võtmetegevused“</b> keskastmejuhtidele
<b>17. november</b>	<b>Seminar „Võtmeressursid“</b> tipp- ja keskastmejuhtidele
<b>18. november</b>	<b>Seminar „Partnerid“</b> tippjuhtidele
<b>8. detsember</b>	<b>Seminar „Partnerid“</b> keskastmejuhtidele
	<b>Seminar „Tulud ja kulud“</b> tipp- ja keskastmejuhtidele
	Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
	Eva Maran • Tel: 604 0083 • E-post: eva@koda.ee
<b>28. august</b>	<b>Ärihooaja 2010/2011 avamine</b>
	Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
	Annika Eesmaa • Tel: 604 0060 • E-post: annika@koda.ee
<b>7. september</b>	<b>Krediidijuhtimise seminar finants- ja krediidijuhtidele, raamatupidajatele ning teistele antud valdkonnaga kokku puutuvatele isikutele</b>
	Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
	Marju Naar • Tel: 604 0092 • E-post: marju.naar@koda.ee
<b>7. september</b>	<b>Ettevõtluskonkursside Ettevõtluse Auhind 2010 ning Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2010 auhinnagala Estonia Kontserdisaalil</b>
	Piret Salmistu • Tel: 604 0060 • E-post: piret@koda.ee
<b>13. september</b>	<b>Välismessikoolitus</b>
	Kaubanduskoja Jõhvi esinduses (Pargi 27, Jõhvi)
	Lidia Friedenthal • Tel: 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee
<b>13. september</b>	<b>Seminar „Tere EURO ehk mitmekülgset rahvusvaluuta vahetusest“</b>
<b>17. september</b>	Tallinnas (vene keeles)
<b>28. september</b>	Tallinnas (eesti keeles)
<b>30. september</b>	Jõhvis (vene ja eesti keeles)
	Tartus (eesti keeles)
	Osalemine on tasuta. Palume eelnevalt registreeruda.
	Lea Aasamaa • Tel: 604 0090 • E-post: lea@koda.ee
<b>13. ja 14. september</b>	<b>Ekspordiplaani koostamise koolitus – I osa</b>
<b>20. september</b>	<b>Ekspordiplaani koostamise koolitus – II osa</b>
	Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
	Lidia Friedenthal • E-post: lidia@koda.ee
	Registreerimine: www.koda.ee
<b>14. september</b>	<b>Seminar: Kuidas olla edukas riigihangetel?</b>
	Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
	Marju Naar • Tel: 604 0092 • E-post: marju.naar@koda.ee
<b>14. september</b>	<b>Turu-uuringute koostamise koolitus</b>
	Kaubanduskoja Jõhvi esinduses (Pargi 27, Jõhvi)
	Haili Kapsi • Tel: 604 0078 • E-post: haili@koda.ee
<b>20.–24. september</b>	<b>Äriviit Leedu Vabariiki</b>
	Kristy Tättar • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee
<b>23.–24. september</b>	<b>Vene-Taani-Eesti Äriforum Pihkvas</b>
	Priit Raamat • Tel: 604 0081 • E-post: priit@koda.ee
<b>27. sept – 1. okt</b>	<b>Äriviit Valgevenes</b>
	Kristy Tättar • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee
<b>23.–24. november</b>	<b>Kontaktkohtumised säästliku ehitusega tegelevatele ettevõtjatele ja organisatsioonidele</b>
	Västeras, Roots
	Kristy Tättar • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee
<b>1. detsember</b>	<b>Kontaktkohtumised AgroMatch ja firmakülastused põllumajandusmessi Agromek 2010 raames</b>
	Kristy Tättar • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee



MAIT PALTS

Poliitikakujundamise- ja õigusosakonna juhataja

# Ausa hinnastamise kokkuleppega võivad liituda kõik

Viimastel nädalatel on meile korduvalt esitatud küsimust, kas Ausa hinnastamise kokkuleppega saab liituda ka see, kes otseselt kaupu või teenuseid tarbijale ei müü. Vastus on loomulikult jah.

## Lühidalt:

Liituda ja kokkuleppe tingimuste järgimist võivad näidata kõik, kes kaupu või teenuseid nende kõige laiemas tähenduses müüvad.

■

Ausa hinnastamise kokkuleppe eesmärk on ära hoida Eestis põhjendamatu kaupade ja teenuste hindade tõstmine euro kasutuselevõtmise käigus.

■

Kokkuleppega liitumine toimub vabatahtlikkuse alusel, kuid kokkuleppe allkirjastamisel muutub kokkuleppes sätestatu liitujale kohustuslikuks.



Leppes liitumiseks ei ole määravaks see, kas müük toimub tarbijale või teisele ettevõtjale. Liituda ja kokkuleppe tingimuste järgimist võivad näidata kõik, kes kaupu või teenuseid nende kõige laiemas tähenduses müüvad.

Laiemalt võttes ongi ju kaupmeheks kõik ettevõtjad, kes oma toodetava või vahendatava kauba või teenusega igapäevaselt kauplevad. Kuid liitumisvõimalus ei ole piiratud ettevõtjatega – kaupu ja teenuseid võivad pakkuda ka sihtasutused, mittetulundusühingud jne. Ka kohalik omavalitsus, kes kehtestab hinnad tema hallatavas asutuses, lasteaias, huvikoolis või koolibussis sõitmiseks, võib liituda ja kinnitada, et euro kasutuselevõtmine neid hindu ei tõsta.

Võimalikult lai liitujate ring sai võetud eesmärgiks juba kokkuleppe teksti väljatöötamist ette valmistades ning seda peamiselt just teiste riikide kogemust arvestades.

On olnud ka neid riike, kes piirasid kokkuleppega liitumise algselt vaid jaekauplejatega. Seal tekkis õige pea aga liituda soovijaid juurde ka teistest valdkondadest – eelkõige erinevad teenusepakkujad (finants-,

õigus- ja isikuteenused), samuti tootjad, kes küll kaupu otse tarbijale ei müünud (toiduaine- ja tekstiilitootjad) ning kohalikud omavalitsused. Koos sellega kerkisid üles ka mitmesugused süüdistused valdkondade eelistamisest ja ebaausa konkurentsi soodustamisest. Eestis selliseid piiranguid teadlikult seatud ei ole ning Ausa hinnastamise kokkuleppe järgimist võivad läbi sellega liitumise üles näidata kõik.

Ülaltoodu kinnituseks toome alljärgnevalt ära ka Ausa hinnastamise kokkuleppe tervikteksti. Kogu täiendava info sh kokkuleppe tõlked nii vene- kui ka inglise keelde ja liitumisankeedi leiab nagu ikka Euroveebist [www.euro.eesti.ee](http://www.euro.eesti.ee)

## AUSA HINNASTAMISE KOKKULEPE

### I Kokkuleppe eesmärk ja üldsätted:

1.1. Ausa hinnastamise kokkuleppe (edaspidi Kokkulepe) eesmärgiks on ära hoida Eestis põhjendamatu kaupade ja teenuste hindade tõstmine Euroopa Liidu ühise raha (edaspidi euro) kasutuselevõtmise käigus. Selle eesmärgi täit-

misel on keskse tähendusega kaupade ja teenuste hinnakujunduses euro kasutuselevõtmise protsessi ärakasutamise vältimine.

- 1.2. Kokkuleppega liitumine toimub vabatahtlikkuse alusel, kuid Kokkuleppe allkirjastamisel muutub Kokkuleppes sätestatu liitujale kohustuslikuks.
- 1.3. Kokkuleppega liituja mõistab ja lähtub oma tegevuses sellest, et:
  - 1.3.1. kaupade ja teenuste pakumisel peavad tehingu osapoolte vahelised suhted põhinema vastastikusel aususel, lugupidamisel ja usaldusel;
  - 1.3.2. hea usu ja mõistlikkuse põhimõtte järgimine aitab kaasa ausale ja vabale konkurentsile ning hea maine hoidmisele;
  - 1.3.3. edukas euro kasutuselevõtmine aitab kaasa Eesti majanduse ja konkurentsivõime kasvule.

### II Kokkuleppega liituja:

2.1. tagab oma kaupade ja teenuste ausa hinnakujunduse ja kohustub mitte ära kasutama euro kasutuselevõtmist enda poolt pakutavate kaupade ja teenuste hinna tõstmiseks;

- 2.2. käitub ja tegutseb oma parima äranägemise järgi, et ära hoida ka oma koostööpartnerite poolt euro kasutuselevõtmise protsessi ära kasutamist hindade kujundamisel;
- 2.3. näitab kaupade ja teenuste pakkumisel hindu selgelt ja üheselt mõistetavalt;
- 2.4. teavitab oma töötajaid euro kasutuselevõtmisega seonduvalt ja tagab, et vastavad isikud oleksid oma tööülesannete ulatuses teadlikud nii euro kasutuselevõtmisega seonduvate nõuete ja juhenditega kui ka kompetentsed vajadusel neid nõudeid ja juhenditest tulenevat selgitama oma klientidele;
- 2.5. hoolitseb selle eest, et kaupade ja teenuste pakkumisega seonduvalt oleks eurot puudutav asjakohane informatsioon hõlpsasti kättesaadav tema töötajate vahendusel.

### III Kokkuleppega liitujal on õigus:

- 3.1. kasutada oma kaupade ja teenuste pakkumisel ja pakkumise kohas Kokkuleppega liitumist väljendavat logo tekstiga „€ hinda ei tõsta”, mille kasutusõigus antakse Kokkuleppega liitumisel tasuta.

### IV Kokkuleppega liituja on teadlik, et:

- 4.1. Kokkuleppe punktis 3.1. nimetatud logo kasutamisega deklaareeritakse avalikkusele Kokkuleppega liitumist ja Kokkuleppes sätestatu järgimise kohustuse võtmist;
- 4.2. Kokkuleppega liitumisel eeldatakse selle järgimist kuni hindade kahes vääringus kohustusliku esitamise perioodi lõpuni;
- 4.3. Kokkuleppega liitujatest koostatakse avalik nimekiri koos kontaktandmetega. **T**

#### MART KÄGU

*Poliitikakujundamise- ja õigusosakonna jurist*

**M**ajandus- ja kommunikatsiooniministri 16. juuni 2008. a määrus nr 52 „Teadmiste ja oskuste arendamise toetamise tingimused ja kord” sätestab tingimused, mille alusel on Ettevõtjate Arendamise Sihtasutuselt (edaspidi EASilt) võimalik toetust taotleda ettevõtjate, ettevõtete juhtide ja töötajate juhtimis- ja tööalaste teadmiste ning oskuste arendamiseks täiendkoolituste, õppereiside, nõustamise jms kaudu.

Käesolevaks hetkeks on ette valmistatud ka eelmainitud määruse muudatused, mille eesmärk on eelkõige laiendada toetuse saajate ringi.

Kavandatavate muudatuste kohaselt võib ettevõtlusega alustamise koolitustel olla kasusaajaks (toetatavas projektis osalev ettevõtja või töötaja) ka füüsiline isik, kellel ei pruugi veel olla oma ettevõtet. See aga ei tähenda, et vastav isik saaks olla ise toetuse taotlejaks. Füüsiline isik võib olla koolitusest kasusaaja, kui ta osaleb alustavale ettevõtjale suunatud koolitusel, milleks toetust on taotlenud ettevõtlusinkubaator või maakondlik arenduskeskus.

Kehtiv määrus näeb ette, et toetust on võimalik taotleda ka organisatsioonisele koolitustele. Et toetuse taotlemisel ei tekiks selles osas takistusi, siis soovitakse välistada valdusfirmade

## Teadmiste ja oskuste arendamise toetusest

tegevus nende tegevusalade projektide hulgast, millele kõnealust määrust ei kohaldata. Muudatuste kohaselt nähakse ette võimalus kohaldada määrust fondide valitsemise kõrval ka valdusfirmade tegevuse puhul.

Määrust soovitakse täiendada veel sellisel, et lisaks organisatsioonisele koolitusele ja õppereisile oleks võimalik toetada ka organisatsioonisisest välisettevõttes praktiseerimist. Viimane on igati mõistlik just seetõttu, et kannab endas sarnast eesmärki võrreldes eelmainitud koolituste ja õppereisidega.

Täiendavalt soovitakse toetuskõlblikeks kuludeks muuta ka ettevõtjate ühenduste, kutseühenduste ja inkubaatorite poolt õppereisi läbiviimisega seotud modeerimise tasu. Muudatuse vajalikkust põhjendatakse seletuskirjas asjaoluga, et tihtipeale sobivad moderaatoriks just ettevõtjate ühendustes, kutseühendustes ja inkubaatorites tööl olevad inimesed.

Kavandatavate muudatuste hulgas sisalduvad siiski ka mõningad piirangud. Näiteks seoses toetuse taotluse esitamise tähtaegadega soovitakse kehtivat määrust muuta sellisel, et projekti alguspäev ei tohi olla varem kui 5 tööpäeva pärast taotluse esitamist EASile ning juhul, kui projekt sisal-

dab õppereisi, ei või õppereisi alguskuupäev olla varem kui 20 tööpäeva pärast taotluse esitamist sihtasutusele.

Põhjendusel, et toetust jaguks võimalikult paljudele ja väljamaksmisele kuuluv toetuste kogusumma ei ammenduks liiga vara, soovitakse kehtestada piirang, mille kohaselt saab üks isik 24 kuu jooksul taotleda ja saada toetust maksimaalselt 1 000 000 Eesti krooni. Oluline on kavandatavate muudatuste puhul kindlasti ka asjaolu, et toetust soovitakse edaspidi maksta välja ainult tagantjärele st, et taotlejal peab olema esialgu 100% vahenditest endal olemas.

Kehtiv määrus näeb ette ühekordse sihtotstarbelise toetuse (koolitusosak) andmise võimaluse ka tööalase täienduskoolituse hankimiseks. Määruse muudatusega soovitakse koolitusosak kehtetuks tunnistada, kuivõrd praktika on näidanud, et seda võimalust kasutatakse väheefektiivselt.

Hetkel ei ole kahjuks võimalik öelda, millal kavandatavad muudatused täpselt soovitakse jõustada, kuid eelduslikult tehakse seda lähikuudel. **T**

Kavandatavate muudatuste ja vastava seletuskirjaga on täpsemalt võimalik tutvuda Kaubanduskoja veebilehel [www.koda.ee/?id=1300](http://www.koda.ee/?id=1300).



KOIDU MÖLDERSON

Politiikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

## Lühidalt:

Käesolev kolmandate riikide kodanike hooajatöö eesmärgil riiki sisenemise ja seal elamise tingimuste ettepanek on osa ELi püüdlustest töötada välja laiaulatuslik sisserändepoliitika, millega soovitakse reageerida hooajalistele muutustele majanduses ning vähendada töajapuudust konkreetsetes tööstusharudes ja majandussektorites ning piirkondades.

■

Ettepaneku kohaselt peaks kaaluma võimalust kehtestada kolmandatest riikidest pärit hooajatöötajate riiki lubamiseks kiirmenetlus, mis tugineb ühisele määratlusele ja ühistele kriteeriumidele, eelkõige minimaalse töötasuga võrdset või sellest suuremat töötasu sätestava töölepingu või siduva tööpakkumise olemasolule.

# Euroopa Komisjoni ettepanekud kolmandatest riikidest kodanike hooajatöö ja ettevõttesisese liikumise kohta

**E**uroopa Komisjon töötas välja ettepanekud kolmandate riikide kodanike (st väljastpoolt ELi) liikmesriiki sisenemise ja seal elamise tingimuste kohta ettevõttesisese üleviimise korral ning kolmandate riikide kodanike hooajatöö eesmärgil riiki sisenemise ja seal elamise tingimuste kohta.

## Ettepanek kolmandate riikide kodanike hooajatöö eesmärgil riiki sisenemise ja seal elamise tingimuste kohta

Ehkki hetkel on töajapuudus enamus sektorites suur ning väljast sisetoodavate töötajate regulatsiooni osas suurt huvi ei tunta, on madalama kvalifikatsiooniga töödele (mh tööstuses, tervishoius, majapidamises, põllumajanduses) püsinud soov hooajaliselt kasutada kolmandatest riikidest pärit töajapuudust. Nii ongi Euroopa komisjon välja töötanud vastava ettepaneku, mille tulemusena kaalutakse direktiividega reguleerida antud valdkonda.

Käesolev kolmandate riikide kodanike hooajatöö eesmärgil riiki sisenemise ja seal elamise tingimuste ettepanek on osa ELi püüdlustest töötada välja laiaulatuslik sisserändepoliitika, millega soovitakse rea-

geerida hooajalistele muutustele majanduses ning vähendada töajapuudust konkreetsetes tööstusharudes ja majandussektorites ning piirkondades. Samuti vältida kolmandatest riikidest pärit hooajatöötajate ärakasutamist, kaotada nõuetele mittevastavad töötingimused ja vähendada ebaseaduslikku sisserännet ning aidata kaasa kolmandate riikide arengule. Lisaks vältida võimalust, et kolmandatest riikidest pärit hooajatöötajad jäävad riiki lubatust kauemaks.

Ettepaneku kohaselt peaks kaaluma võimalust kehtestada kolmandatest riikidest pärit hooajatöötajate riiki lubamiseks kiirmenetlus, mis tugineb ühisele määratlusele ja ühistele kriteeriumidele, eelkõige minimaalse töötasuga võrdset või sellest suuremat töötasu sätestava töölepingu või siduva tööpakkumise olemasolule. Hooajatöötaja pääseks riiki elamisloaga, mille alusel ta tohib töötada igas kalendriaastas kindlaksmääratud maksimaalse perioodi jooksul. Plaanitakse kehtestada ka säte, millega lihtsustatakse hooajatöötajate riiki taassisenemist järgmiseks hooajaks ning kindlaks tuleks määrata ka nende töötingimuste suhtes kohaldatavad eeskirjad. Samuti kehtestatakse tööand-

jatele nõue esitada tõendid, et hooajatöötajale tagatakse riigis viibimise ajal nõuetekohane majutus ja nähakse ette riigis viibimise maksimaalne kestus kalendriaastas ja selge kohustus pöörduda pärast selle perioodi lõppu päritoluriiki tagasi.

## Ettepanek kolmandate riikide kodanike liikmesriiki sisenemise ja seal elamise tingimuste kohta ettevõttesisese üleviimise korral

Äritegevuse üleilmastumise, rahvusvahelise kaubanduse, rahvusvaheliste ettevõtjate majanduskasvu ja laienemise ning mitmete sektorite käimasoleva ümberkorraldamise ja konsolideerimise tulemusena on rahvusvaheliste kontsernide filiaalide ja tütarettevõtjate juhtiv- ja tehniliste töötajate liikumised ning ettevõtja teistesse üksustesse lühikesteks komanderinguteks ajutised üleviimised muutunud viimastel aastatel üha olulisemateks. On oluline, et ettevõtjad suudaksid uutele väljakutsetele reageerida, edastada tulevastele juhtivtöötajatele oskusteavet ning ühtlustada kutseoskusi igas riigis, kus ettevõtja tegutseb. Muudatused ettevõttesiseses töökorralduses

ja tööülesannete jagamises eeldavad samuti liikuvuse suurendamist.

Praegu piiravad mitmed tegurid rahvusvaheliste ettevõtete võimalusi toetada ettevõttesiseselt üleviidavate töötajate liikuvusele. Paljud rahvusvahelised ettevõtjad, kes soovivad töötajaid üle viia, on kohanud paindumatust ja piiranguid, nagu selgete kavade puudumine enamikus ELi liikmesriikides, nõuete keerukus, kulud, viisade või töölubade andmisega kaasnev viivitus ning eeskirjade ja menetlustega seotud ebaselgus. Lisaks sellele erinevad riiki lubamise tingimused liikmesriigiti suuresti. Seega soovitakse luua ettevõttesiseselt üleviidud töötajate riiki lubamiseks läbipaistev ja lihtsustatud menetlus, mille aluseks on ühine määratlus ja ühtlustatud kriteeriumid: üleviidud töötaja peab olema juhtivtöötaja, spetsialist või kõrgharidusega praktikant; tal peab olema vähemalt aastane töösuhe samasse kontserni kuuluvas ettevõttes, kui liikmesriik seda nõuab; esitada tuleb suunamiskiri, milles kinnitatakse, et kõnealune kolmanda riigi kodanik on vastuvõtvasse üksusesse üleviidud ning täpsustatakse tema palk. Riiki lubatud ettevõttesiseselt üleviidud töötajale antakse spetsiaalne elamis luba (märkega „ettevõttesiseselt üleviidud töötaja“), mis võimaldab neil oma ülesandeid täita samasse rahvusvahelisse kontserni kuuluvates erinevates üksustes, kaasaarvatud teatavatel tingimustel teistes liikmesriikides asuvates üksustes. **T**

Täpsemalt saab Komisjoni ettepanekutega tutvuda veebilehel [www.koda.ee/?id=1300](http://www.koda.ee/?id=1300). Oodatud on ka kommentaarid e-postiaadressile [koidu@koda.ee](mailto:koidu@koda.ee).

## Koja gallupid

Täname kõiki ja palume oma liikmetel ka edaspidi meie küsitlustele Kaubanduskoja veebilehel aktiivselt vastata. Teie vastuste põhjal saame kujundada oma arvamused ja ettepanekud, mille edastame seadusandjale. Teie arvamusest sõltub palju!



Kas kolmandate riikide kodanike ettevõttesisest üleviimist teise üksusesse (sama liikmesriigi piires) peaks lihtsustatama?

- Jah, kuna hetkel on dokumentide vormistamine kulukas ja aeganõudev – 20%
- Jah, ka eri riikides asuva sama ettevõtte piires üleviimist – 20%
- Ei – 60%
- Ei oska öelda – 0%

(Vastajaid 5)



Kas Sinu ettevõtte on saanud kasu koostööst disaineriga?

- Jah, olen kasu saanud – 44%
- Ei ole kasu saanud – 44%
- Ei oska kasu näha – 12%

(Vastajaid 16)

Rahvusvaheline konverents

### „Korruptsiooniriskid erasektoris“

8. septembril 2010 Tallinnas, Radisson Blu Hotel Olümpias

8. septembril kell 9.00-17.00 toimub Tallinnas, Radisson Blu Hotel Olümpia konverentsikeskuses (Liivalaia 33) rahvusvaheline konverents „Korruptsiooniriskid erasektoris“. Konverentsi korraldab ühing Korruptsioonivaba Eesti Kodanikuühiskonna Sihtkapitali ning Avatud Eesti Fondi toetusel ning üritus on osalejatele tasuta.

Konverentsi avab justiitsminister **Rein Lang**.

Ettekandjate seas on endine Norsk Hydro asepresident ning Venemaa osakonna juhataja **Arvid Halvorsen** Norrast, advokaadibüroo Sorainen juhtivpartner **Aku Sorainen** ning Statoil Eesti tegevdiirektor **Helle Kirs-Toiger**.

Konverentsil kõneldakse korruptsiooniriskidest, millega ettevõtted võivad kokku puutuda ning pakuakse praktilisi lahendusi, kuidas riske ennetada.

#### Lisainfo ja registreerimine:

Osavõtuks palume registreeruda hiljemalt 1. septembriks e-postiaadressil [info@transparency.ee](mailto:info@transparency.ee) või telefonil 55 646 371. Täpsema info ja konverentsiprogrammi leiata veebilehelt [www.transparency.ee](http://www.transparency.ee).





ASO PRII

Ühingu Korruptsioonivaba  
Eesti tegevjuht

## Lühidalt:

Korruptsiooniskandaalist raputatud ettevõtte jaoks kaasnevad peamiste tagajärgedena maine langus, mitmesugused tegevuspiirangud ja -keelud ning otsene varaline kahju trahvide näol.

■

Lisariske toob kaasa piiriülene majandustegevus, seda eriti riikides, kus korruptsioon ei ole ühiskonnas tingimusteta hukka mõistetud ning altkäemaksu nähakse administratsiooni poolt kui tavalist teenustasu avalike ülesannete täitmisel.

■

Riskidest ülevaate omamine ning nende igakülgne teadvustamine on eelduseks nende maandamiseks vajalike meetmete väljatöötamisel ning rakendamisel.

# Korruptsiooni tuleks arvestada kui olulist äririski

Viimastel aastatel on maailmas esile kerkinud mitu suurt korruptsiooniskandaali, kus lõpliku hoobi on võtnud ministrite ja teiste avaliku sektori funktsionääride asemel hoopis eraettevõtted. Ettevõtteid kummitavad korruptsiooniriskid on aga saamas üha aktuaalsemaks arutlusteemaks.

Saksa telekommunikatsiooni ning IT-gigant Siemens tunnistas pikkade kohtuvaidluste tulemusel aastatepikkust altkäemaksude maksmist Saksamaal, Slovakkias, Argentinas, Venemaal ning paljudes teistes riikides üle kogu maailma eesmärgiga kindlustada suurte avalike konkursside ja hangevõite. Tulemuseks on pikaajalised keelud osaleda riiklikel hangevõtetel mitmetes Euroopa riikides ning Saksamaal ja USAs lepitussummana makstud ligi miljard eurot.

**Korruptsiooniohtu ei saa välistada ükski ettevõtte, kuna keelatud tehingute võimalus eksisteerib kõigil ettevõtte nimel tegutsevatel töötajatel, kellele on antud järelevalve või juhtimis-pädevus või kes korraldab varaliste väärtuste liikumist.**

USA energiakompanii Enron aga nii „kergelt” ei pääsenud ning tänaseks on ettevõtte pankrotis. Paraku ei tule ka Eesti ettevõtluspraktikast halbade näidete toomiseks väga kaugetesse minevikku vaadata. Olgu turuks Eesti või maailm, probleemid tunduvad olevat samad.

Siemensi näite varal võib öelda, et peamisteks tagajärgedeks, mis kor-

ruptsiooniskandaalist raputatud ettevõtte jaoks kaasnevad on eelkõige maine langus, mitmesugused tegevuspiirangud ja -keelud ning otsene varaline kahju trahvide näol. Kaudne kahju ehk vähenenud investorite huvi, saamatajäänud tulu jms on paraku objektiivselt mõõtmatu.

Niisiis tuleks võimalikult varakult mõtlema hakata võimalikele riskidele, mida igapäevane äritegevus ettevõttele kaasa võib tuua. Põhimõtteliselt ei saa korruptsiooniohtu välistada ükski ettevõtte, kuna keelatud tehingute tegemise võimalus ei eksisteeri ainult juhtkonnal, vaid kõikidel ettevõtte nimel tegutsevatel töötajatel, kellele on antud järelevalve või juhtimis-pädevus või kes korraldab varaliste väärtuste liikumist.

Lisariske toob kaasa piiriülene majandustegevus, seda eriti riikides, kus korruptsioon ei ole ühiskonnas tingimusteta hukka mõistetud ning altkäemaksu nähakse administratsiooni poolt kui tavalist teenustasu avalike ülesannete täitmisel. Vaatamata sellele, et konkreetses riigis makstud meelegaast kohapeal ehk suurt probleemi ei tehta, siis on Eesti võtnud rahvusvaheliste konventsioonidega endale kohustuse

tagada enda ettevõtjate korrektse käitumise ka välismaal. Kriminaalvastutus ohustab nii töötajat, kes altkäemaksu andis kui ka ettevõtet, kelle huve sealjuures järgiti.

Riskidest ülevaate omamine ning nende igakülgne teadvustamine on eelduseks nende maandamiseks vajalike meetmete väljatöötamisel ning rakendamisel. Ühtne ning süsteemne korruptsioonivastane programm aitab ettevõtte tegevust korraldada viisil, kus erinevaid toiminguid ja protseduurid on maksimaalselt läbipaistvaid ning iga töötaja teab, milline on tema roll selles süsteemis. Näiteks tasub rõhku pöörata tegevusjuhiste väljatöötamisele kõrge korruptsiooniriskiga olukordades nagu kingituste vastuvõtmine ja tegemine, huvide konflikt ja suhtlemine ametiisikutega.

Kokkuvõttes ei ole aga korruptsioon ettevõtte jaoks mingi eraldiseisev ohuallikas, millega ettevõtte tegelema peaks, vaid korruptsioonivastaste meetmete rakendamine aitab ennetada ka teisi ärisriske – finantspettust, vargust jms. Samuti saadab ettevõtte seeläbi partneritele, investoritele, klientidele ja muule avalikkusele ühtse sõnumi – meie ajame ausat äri! **IT**



**DEBBIE-TRIIN NAPITS**  
Arbitraažikohtu sekretär

## Mõtteid Milaanos toimunud arbitraažiseminarilt

Esimesel juulil korraldas Camera Arbitrale di Milano (Milaano Kaubanduskoja Arbitraažikohus) koostöös International Chamber of Commerce (ICC, Rahvusvaheline Kaubanduskoda) seminari, mille raames käsitleti arbitraažimenetlusega seonduvaid teemasid ja kõikvõimalikke küsimusi.

Populaarsust koguvad uue hooga vanad institutsionaalsed arbitraažikohtud, mis on töötanud laitmatult aastaid kui mitte aastakümneid ning mis asuvad enamasti kaubanduskodade juures ja tegutsevad iseseisvalt: Milano, Pariisi, Londoni, Genfi, Stockholmi, Eesti jt arbitraažikohtud.

Seminar oli huvitav eriti seetõttu, et lektoriteks ei olnud ainult arbitraažikohtute esindajad, vaid ka suurte, rahvusvaheliselt tegutsevate firmade esindajad, kellel tuleb tihti osaleda oma firma huvide kaitsmisel-esindamisel arbitraažimenetluses. Natuke üllatuslikuna kõlas minu jaoks mitme lektori poolt mainitud asjaolu, et konfidentsiaalsus (mida alati peetakse üheks arbitraažimenetluse kindlaks eeliseks) hakkab poolte jaoks minevama tähtsust – ehk siis kohtu valikul ei ole konfidentsiaalsus enam number üks, tähtsam on poolte jaoks kohtu, kui institutsiooni sõltumatus ja iseseisvus. Pooled tahavad saada maksimaalselt mugavat, kiiret ja usaldusväärset teenust poliitika ja riigipoolse sekumiset. Populaarsust koguvad uue hooga vanad institutsionaalsed arbitraažikohtud, mis on töötanud laitmatult aastaid kui mitte aastakümneid ning mis asuvad enamasti kaubanduskodade juures ja tegutsevad iseseisvalt: Milaano, Pariisi, Londoni, Genfi, Stockholmi, Eesti jt arbitraažikohtud.

Näitena toodi sealjuures Läti olukorda, kus arbitraažikohtuid on rohkem kui jõuab meelde jätta ning kõikide kohtute taust ning tegevus

ei pruugi olla laitmatu ja sõltumatu. Iga aastaga on kordades vähenenud *ad hoc* vaidluste lahendamine, kuna vaidluse lahendaja sõltumatus on äärmiselt küsitav, tasu, mida kohtunik küsib, alati maksimaalne (või väga lähedal maksimumile) ning puudub igasugune kontroll menetluse üle.

Korduvalt toodi esile, et kui firma vaidlused on pea alati rahvusvahelised, siis rahvusvaheliste vaidluste lahendamise ainsaks mõistlikuks kohaks on arbitraažikohus. Hetkel alternatiivid puuduvad, sest vaieldamatult on arbitraažimenetlus lihtne, paindlik ja kiire. Mitte miski ei hoia rahvusvahelise vaidluse korral paremini kokku aega ja raha kui arbitraažiklausel lepingus, sest olemata jäävad kulutused tõlkimisele (tavakohtus tuleb kõik kohtule esitatavad dokumendid tõlkida riigi keelde), esindajatele (teise riigi menetlusõigus tundmatu), kõikvõimalikud sõidukulud (vajadus sõita teise riiki, linna vms), postikulud ning aja kokkuhoid on samuti märkimisväärne.

Samas märgiti suurfirmade esindajate poolt, et paljudes riikides pidi teravaks probleemiks olema see, et tavakohus ei austa poolte tahet ehk

siis jätab kohus liiga kergekäeliselt tähelepanuta selle, milles pooled on lepingule alla kirjutades kokku leppinud. Olenemata asjaolust, et pooled on lepingus kokku leppinud vaidluse lahendamise kohaks ühe kindla arbitraažikohtu, võtab tavakohus hagiastja menetlusse põhjendusel, et poolel peab alati säilima oma õiguste kaitsmiseks võimalus kohtu poole pöörduda. Olenemata asjaolust, et tegelikult kasutab pool oma õigust tihtilugu mitte just kõige üllamal eesmärgil.

Mulle meeldis ICC esindaja, John Beechey mõte, milles ei ole küll midagi uut, kuid on igati kordamist väärt: „Iga arbitraažimenetlus on erinev.“ Kõikide hagiastjade menetlus on erinev – see just ongi, mis eristab arbitraažikohtu range, kindlaksmääratud menetlusega tavakohtust, muudab arbitraažimenetluse väärtuslikuks ning ühtlasi avab selle sisu ja mõtte. Ehk siis – unustage võrdsus ning kohanduge vastavalt hetkeseisule. Arbitraažikohtu menetlus peab olema paindlik ning kohanduma just vastavalt vaidlevate poolte vajadustele, lähtuma käsiloleva hagiastja sisust, seda siis nii tähtaegade, menetluse kui ka kohaldatava õiguse osas. Iga vaidlus on erinev. **T**



**TIIA RANDMA**  
Haridusnõunik

## Kas uus üldhariduskooli riiklik õppekava toetab ettevõtlikkuse kasvu?

Rasketel aegadel on ettevõtlikkus ja ettevõtlikud inimesed eriti hinnas. Iseenesest ei muutu midagi. Igaüks peab nuputama, et enda jaoks lahendused üles leida.

**E**ttevõtlikkust väärtustavast ühiskonnast kui eesmärgist räägitakse enamikes Euroopa riikides. Ühiskonna jätkusuutlikuks toimimiseks on vaja, et nii täna kui ka homme jätkuks inimesi, kelle saavutusvajadus paneb neid sihikindlalt tegutsema ning korraldama erinevate ressursside kasutamist

uudsel ja senisest väärtuslikumal moel. Seega on oluline, et ettevõtlikkus oleks väärtustatud juba maast-madalast.

Eesti kooliharidus on siiani arvatud olevat aine- ja riigieksamikeskne. Käesoleva aasta algul jõustas Vabariigi Valitsus uued põhikooli ja

gümnaasiumi riiklikud õppekavad (edaspidi RÕK). Nende alusel peavad kõik üldhariduskoolid lähiaastatel oma eesmärgid ja sihid ümber vaatama. Kuivõrd aga riiklikus haridusstandardis must-valgel eesmärgina sõnastatud õpitulemused toetavad ettevõtlike inimeste kasvamist Eesti koolis?

JÕONIS 1  
Ettevõtlikkuse ideaal

**MÕTLEN LOOVALT • ALGATAN JULGELT TEGUTSEN ARUKALT • VASTUTAN JA HOOLIN**

**Olen ettevõtlik!**

**Mõtleb loovalt**

- On uudishimulik, avatud ja õpivõimeline
- Oskab leida uusi ideid/lahendusi
- Oskab probleeme loovalt lahendada ning tehtud vigadest õppida
- Oskab märgata ja kasutada globaalseid võimalusi

**Algatab julgelt**

- On motiveeritud ja iseseisev
- Julgeb mõelda suurelt ja ambitsioonikalt ning seada kõrgeid eesmärgi
- Tahab saavutada parimat
- Julgeb otsustada ja katsetada

**Tegutseb arukalt**

- On sihikindel oma eesmärgini jõudmiseks
- Oskab ennast ja ümbritsevat ning tehtud valikuga kaasnevaid tagajärgi adekvaatselt hinnata
- Oskab teadlikult kavandada ja kasutada ressursse
- Oskab luua suhteid ja teha koostööd

**Vastutab ja hoolib**

- Arvestab inimeste ja keskkonnaga enda ümber
- Tegutseb vastutustundlikult
- Tuleb toime ebaõnnestumise ja määramatusega

Alles: Ettevõtte, kes on teadlikult ettevõtlik. Ettevõtlikkuse mõiste on seotud ettevõttega, mis on teadlikult ettevõtlik. Ettevõtlikkuse mõiste on seotud ettevõttega, mis on teadlikult ettevõtlik. © 2010

Analüüsivaks kuidas riiklikus haridusstandardis kehtestatu toetab ettevõtlikkuse kujunemist, võrreldi ettevõtlikkuse näitajaid (vaata joonis 1) RÕKi üldosas, samuti ainevaldkonniti ja õppeaineti sõnastatud õpitulemustega erinevates kooliastmetes.

### Õpitulemuste toetus ettevõtlikkuse näitajatele

Üldistades võib öelda, et RÕKi õpitulemused toetavad enamiku ettevõtlikkuse näitajate kujundamist ning üldpilt on kooliastmeid läbivalt sarnane. Väga hästi on toetatud märksõnadega MÕTLEB LOOVAALT, TEGUTSEB ARUKALT ning VASTUTAB JA HOOLIB ja nende alajaotusena kirjeldatud ettevõtlikkuse näitajad. Näiteks:

- on motiveeritud ja iseseisev
- oskab ennast ja ümbritsevat ning tehtud valikuga kaasnevaid tagajärgi adekvaatselt hinnata
- oskab märgata ja kasutada globaalseid võimalusi
- oskab teadlikult kavandada ja kasutada ressursse

- arvestab inimeste ja keskkonnaga enda ümber
- tegutseb vastutustundlikult

Õpitulemustes kajastub tagasihoidlikumalt märksõnaga ALGATAB JULGELT seonduvate ettevõtlikkuse näitajate kujundamine:

- tahab saavutada parimat (saavutustahet)
- julgeb mõelda suurelt ja ambitsioonikalt ning seada kõrgeid eesmärgi
- tuleb toime ebaõnnestumise ja määramatusega
- on sihikindel oma eesmärgini jõudmisel

### Erinevad õppeained ettevõtlikkuse toetamisel

Kõik RÕKi üldosa ja kooliastmete üldised õpitulemused toetavad ettevõtlikkuse kujundamist. Erinevate õppeainete õppesisu õpitulemused on aga esitatud erineva detailsustmehhanismiga ning sellest tulenevalt erineb ettevõtlikkust toetavate õpiväljundite osakaal (ja kõigi õpiväljundite arv) õppeaineti oluliselt.

Ainepõhiselt detailsete õpitulemuste sõnastamine ja selliste õpitulemuste suur arv riiklikus haridusstandardis võib võimendada faktipõhise teadmise esileseadmist õpuri tervikliku arengu toetamise asemel. Seda eriti väiksema tunnimahuga õppeainetes (vaata näidet joonisel 2). Tõsi – eeldus, et erinevate õppeainete kõigi õpitulemuste kaal on ühesugune, on ilmselge lihtsustus. Ja seetõttu võib õpitulemuste arvu võrdlemise suhtuda nii ja naa. Samas on ehk põhjust ajastul, kus meeletu kiirusega kasvab infoliikumise maht ja tempo ning sama kiiresti väheneb infokandjate suurus, kaaluda iga üksiku õpitulemuste vajalikkust.

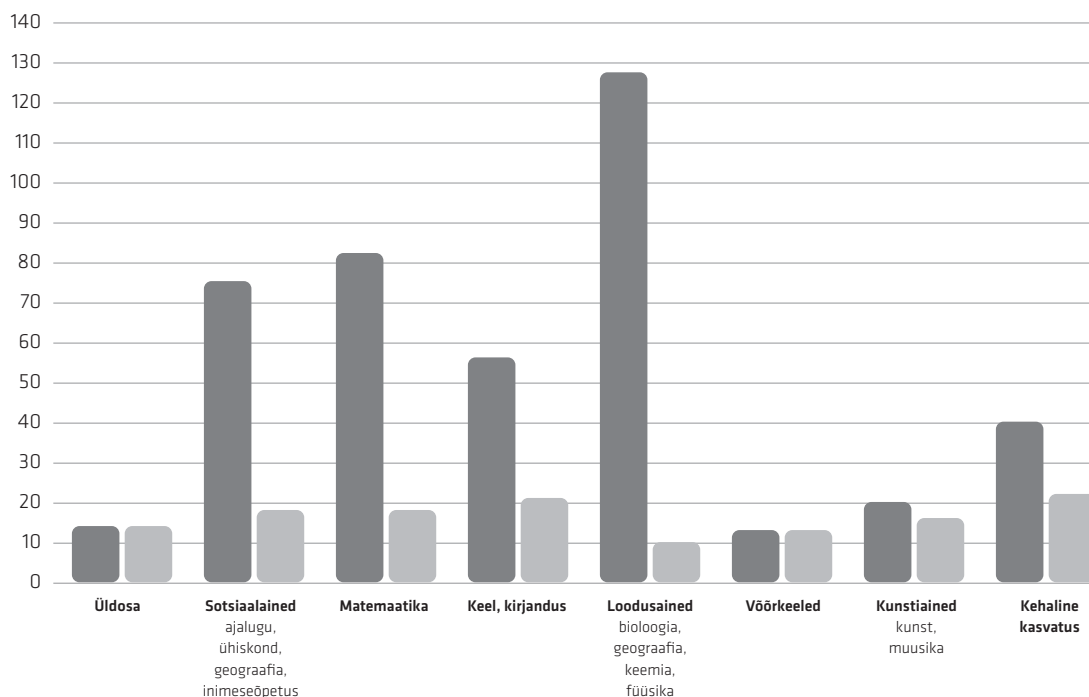
Kuidas siis vastata pealkirjas esitatud küsimusele? Riikliku haridusstandardi üldosas sõnastatud eesmärgid ja põhimõtted, samuti õppe-tegevuse läbi viimiseks soovitatud õppemeetodid, toetavad igati ettevõtlikkuse kujunemist. Teisalt mõjutab õppekava üldosas esitatust tegelikkust rohkem see, mille alusel õpilasi, õpetajaid ja koole hinna-

takse. Detailsete ainepõhiste õpitulemuste suur hulk riiklikus haridusstandardis võib igapäevases koolitöös seada esikohale ainepõhiste õpitulemuste saavutamise. RÕKi rakendustegevused on algusjärgus ja annavad võimaluse eelkirjedatud ohud võimalusteks pöörata. Uus riiklik õppekava loob eelduse ettevõtlike ja loovate inimeste kasvatamiseks. Jätkuks vaid asjatundjatel sihikindlust ning aega, et haridusstandardi uued eesmärgid mitte ainult koolirahvale, vaid igale eesti-maalasele selgeks teha. Jah, igapäevale meist, sest jutt käib meie laste ja lastelaste tulevikust. Mis saaks veel tähtsam olla? **T**

Artikkel põhineb Eesti Kaubandus-Tööstuskoja juures tegutseva Ettevõtlusõppe Mõtetevoja koostatud „Ettevõtlusõppe edendamise kava“ materjalidel.

JONIS 2  
Gümnaasiumi RÕKi kõigi ja ettevõtlikkust toetavate õpiväljundite võrdlus

- Kõik õpiväljundid
- Ettevõtlikkust toetavad õpiväljundid





Küsimustele vastab:

**JAN VISTISEN**

Eesti Ekspokeskuse omanik

Intervjueeris:

**EGLE RAADIK**Eesti Ekspokeskuse  
turundusjuht

# Eesti kaotab täna ja tulevikus kasumit

Tallinna Lennujaamas asuva Eesti Ekspokeskuse omanik, taanlane Jan Vistisen räägib huvitavatest välisettevõtjatest, keda ta lennujaamas iga päev kohtab ning sellest, kuidas eestlased ei oska oma tooteid neile veel piisavalt hästi müüa.

## Miks aitab välismaalane Eesti firmasid ekspordiergutamisel?

Olen erinevate ettevõtmistega Eestis tegelenud juba üle viieteistkümnepäevase aasta ja aru saanud, et enamik võimalikust kasumist voolab Eestist välja. Kuid see ei peaks nii olema. Juhul kui Eesti firmad jätkavad allhankesuunitlusega, kaob konkurentsivõime. Paari aasta pärast palkade tõustes ei suudeta enam soodsat ja kvaliteetset tööjõudu pakkuda ja tootmine tõmmatakse järgmistesse riikidesse. Eesti firmadel on suurepärase võimalus suurepäraseid lõpptooteid valmistada, sest kõrgekvaliteedilist allhanget nad juba oskavad. Ja oma toodangu tutvustamine lennujaamas viib nad otse kokku ettevõtlusringkonnaga, kes on juba Eestiga seotud ning järgmistele võimalustele avatud.

## Mis on Eesti firmadel seni peamiseks takistuseks rahvusvahelisel turul läbilöömiseks?

Eestlased töötavad pigem miinimumpalga eest kui seovad end müüki hõlmavate erialadega. Puudub pikemaajalisem müügi kogemus ja kultuur, sest nõukogude režiim seda eriala ei tundnud. Praegu toimib enamus Eesti ettevõtlusest mudelil, et kohalik firma teeb teisele kohalikule allhanget, kes teeb omakorda allhanget Skandinaavia või Saksamaa suurettevõttele. Tooted on küll head, kuid neid ei müüda

kunagi Eesti kaubamärgi all ning majandus ei saa oma tööst väärilist kasumit. Eesti ettevõtjad peavad hakkama tegelema valmistoodanguga ning õppima seda rahvusvahelisel tasandil edukalt müüma ja turustama, sest see on eduka rahvusvahelise äri võti. Ekspokeskus saab aidata Eesti firmadel ekspordikontakte leida ja siit edasi on oluline kogutud infoga tõsiselt edasi tegeleda. Vale on arvata, et ühest kirjavahetusest piisab. Müügi juhid peavad olema hoolega ettevalmistatud ning klientidega vajadusel järjepidevalt telefonitsi suhtlema.

## Kuidas kontaktikogumine igapäevaselt välja näeb?

Meist möödub iga päev üle 1800 reisija, kellest valime välja ja kutsume sisse ligikaudu 100 – need on reisijad, kes näivad ettevõtjatena. Seejärel räägivad meie esindajad nendega ning näitavad väljapanekul osalevaid firmasid 10-20 minutit. Vähemasti pooltel juhtudel selgub tõsisem ärihuvi ja vahetatakse visiitkaarte. Need kontaktid saadetakse iganädalaselt väljapanekul osalevatele ettevõtetele.

## Mis valdkondadest koostööd otsitakse?

Näiteks külastas meid Taani arhitekt, kes otsis Eestist moodulmaju. Teine taanlane oli hiljuti võitnud disainivõistluse oma kergekaalulise ja kergelt kokkupandava kohvikulaua-

ga, mida tahab nüüd Eestis tootma hakata ja vajas mööblitööstuse kontakte. Siis käis siin Dubai finantsettevõtte, kes oli huvitatud erinevatest IT-teenustest, toodangust ja tehnoloogiast. Ja näiteks võib tuua ka Hispaania IT-firma, kes otsis kontakte elektroonikatööstusele komponente tootva firmaga. Nimekiri võiks jätkuda pikalt. Meil on samuti kogunenud ligikaudu 40 kontakti pankurilt, juristidelt ja investeerimisfirmadelt, kes otsivad võimalusi investeerida 1-40 miljonit eurot. Püüame leida neile väärilisi partnereid. Kõik need müügiühjed ja koostöövõimalused on näitusel osalevatele firmadele tasuta kättesaadavad. Teistele müüme neid vastavalt soovidele.

## Kas eestlased saaksid sellega hakkama?

Saan kogemusi jagada oma kodumaa, Taani näitel. Riik on tilluke, toodangut on bränditud nii, et nii riik kui ettevõtlus on maailmas tuntud. Ma ei näe ühtegi põhjust, miks sama ei võiks toimuda Eestiga. Aga selleks on valitsuselt vaja enam abi. Väärtuslike väliskontaktide puhul peavad aga ka sellised riigid nagu Taani, lootma professionaalsete infobaaside peale nagu „Oxford”. „Invest in Denmark” omab ülemaailmselt 16 kontorit ja nende eelarve välisinvesteeringute ja koostöö meelitamiseks on 100 miljonit Eesti krooni. Et aidata säästa Taani valit-

susel raha, alustasin ekspokeskuse ärimudeli alaseid läbirääkimist hiljuti ka Põhjamaade Nõukogus. Kontseptsiooni võib tegelikult rakendada ükskõik missuguses riigis, kes investorite kaardistamisest tõsiselt huvitatud on.

**Eesti ettevõtjad peavad õppima valmistoodangut rahvusvahelisel tasandil edukalt müüma ja turustama, sest see on eduka rahvusvahelise äri võti. Alles siis, kui eestlased hakkavad tooteid oma brändi all müüma, muutub majanduse kuvand idaeuroopalikust lääneeuroopalikuks.**

Alles siis, kui eestlased hakkavad tooteid oma brändi all müüma, muutub majanduse kuvand idaeuroopalikust lääneeuroopalikuks. Aga praegu oleme silmitsi mitme tõsise probleemiga. Näiteks pole Eesti enam staar IT-tööde pakkumise alal, sest Ukrainast saab programmeerijaid rohkem ja odavamalt. Eesti IT-firmad peavad hakkama enam lõpptooteid välja arendama ja neid rahvusvaheliselt tuntuks tegema. Samuti on hädas ka palkmajade tootjad. Selle asemel, et asutada peamistel turgudel oma müügiesindusi, loovutatakse enamus müügitulust välismaistele vahendajatele. Eestlased peavad koguma julgust, et lõpptarbija oma toodangut enam müüma hakata. **T**



**AGNE TAMM**  
Heateo Sihtasutus

# Miks peaks ettevõtja palkama puudega inimese?

Tänavuse ettevõtluskonkursi „Ajujaht” sotsiaalse ettevõtluse auhinna pälvis MTÜ Abikäsi, kelle eesmärk on puuetega inimeste tööhõive suurendamine ning ettevõtjate suhtumise muutmine.

Estis on kokku 118 000 puudega inimest, kellest 35% on töörealised (41 300) ja 88% (36 344) nendest töötud. Samas on tänapäeval tekkinud palju uusi töökohti, kus on vajalik ainult arvuti ja telefoni olemasolu, ning võrdlemisi lihtne väljaõpe – see oleks ideaalseks tööks näiteks liikumispuudega inimestele.

Abikäe eesmärk on suurendada puuetega inimeste tööhõivet mitte ainult töökohti otsides, vaid neid ka luues. Praegu saab organisatsioon Töötukassalt töötajate kontaktid,

**Abikäsi loeb enda potentsiaalseteks klientideks kõik ettevõtted, kus on lisaks omanikele töölisi. Millega paljud ettevõtjad ehk esmapilgul arvestada ei oska, on fakt, et puudega inimese värbamine võib endaga kaasa tuua, võrreldes tavatöötajaga, märkimisväärse rahalise kokkuhoiu.**

kellele otsitakse ametikohad. CV Online on valmis edastama töopakumised, mis on sobilikud puuetega inimestele. Peale esimest tegevusaastat on MTÜs igapäevaselt töota-

mas umbes 10 inimest ja pakutakse järgmiseid teenuseid: telemarketing, raamatupidamine, tarkvara arendus, arvutite hooldus ja remont ning moderniseerimine.

Kõik tööd teostatakse puuetega inimeste poolt ning teenitav raha läheb 100% MTÜ arendamiseks, et võimalikult efektiivselt suurendada meie sihtgrupi tööhõivet.

Abikäsi loeb enda potentsiaalseteks klientideks kõik ettevõtted, kus on lisaks omanikele töölisi. Millega paljud ettevõtjad ehk esmapilgul arvestada ei oska, on fakt, et puudega inimese värbamine võib endaga kaasa tuua, võrreldes tavatöötajaga, märkimisväärse rahalise kokkuhoiu.

## Kokkuhoid puudega inimese pealt

■ **Sotsiaalmaksu soodustus:** Riik maksab osa sotsiaalmaksu töötaja eest, kes saab riikliku pensionikindlustuse seaduse alusel töövõimetuspensionini. Töövõimetuspensionini saamise õigus tekib alates 40% töövõimekaotuse tuvastamisest. Riik maksab sotsiaalmaksu 4350 krooni pealt.

## ■ **Palgatoetus:**

Kui sõlmid tähtjatu töölepingu pikaajalise töötuga, võib taotleda palgatoetust. Toetuse suurus on 50% töötaja palgast, kuid mitte rohkem, kui kehtiv töötasu alammäär 4350 krooni. Palgatoetust makstakse kuue kuu vältel Töötukassa poolt.

## ■ **Täiendkoolitustoetus:**

Täienduskoolitustoetust on võimalik maksta kas tööalaseks või tasemekoolituseks. Tööalane koolitus võimaldab kutse-, ameti- ja/või erialaste teadmiste, oskuste ja vilumuste omandamist ja täiendamist, samuti ümberõpet kas töökohas või koolitusasutuses. Täienduskoolitustoetus võimaldab suurendada puuetega inimeste kvalifikatsiooni ja seeläbi tõsta nende konkurentsivõimet. Tööandjad omandavad täienduskoolituste kaudu kõrgemalt kvalifitseeritud tööjõudu.

## ■ **Tööruumide- ja vahendite kohandamise hüvitus:**

Tööruumide ja -vahendite kohandamisega muudetakse töökeskkond või töövahend puudega inimesele ligipääsetavaks ja kasutatavaks. Kui tööandja

teeb vajalikud kohandused ning võtab seejärel tööle töötaja puudega või pikaajalise tervisehäirega inimese, hüvitab Töötukassa töötajale kuni 100% kohanduse maksumusest.

## ■ **Lojaalsus töötajate vastu:**

Puudega inimene on uhke oma töökoha üle ja saab tunda end võrdväärsete ühiskonnaliikme, mitte ülalpeetavana. Ta peab töökohast kinni ja pingutab maksimaalselt. Puudega inimesed on ülimalt lojaalsed töötajad, kes oskavad tänu oma piiratud võimalustele hinnata nii tööd kui töökohta.

Koos täiendkoolitus- ja palgatoetusega ning sotsiaalmaksusoodustusega saab miinimumpalka teeniva töötaja pealt aastas kokku hoida üle 30 tuhande krooni, viie töötaja pealt võidab tööandja aastas üle 160 tuhande krooni. Kindlasti on üheks kasuteguriks ettevõtte hea ja inimsõbralik imago või lihtsalt hea tunne, et ollakse kedagi aidanud ning andnud panuse ühiskonna paremaks muutmiseks. **T**

## ELi uus direktiiv parandab FIEde sotsiaalseid tagatiseid

Jõustus esimene ELi õigusakt, millega antakse füüsilisest isikust ettevõtjatele ja nende elukaaslastele õigus saada vähemalt 14 nädalat tasustatud rasedus- ja sünnituspuhkust. Asjaolu, et sotsiaalsed tagatised antakse ka FIEsid abistavatele abikaasadele ja elukaaslastele, on seni kehtinud sätetega võrreldes suur samm edasi.

FIEde ja neid abistavate abikaasade võrdse kohtlemise direktiiv 2010/41/EL parandab miljonite töötavate naiste sotsiaalseid tagatiseid ning soodustab nende tegevust ettevõtjana. Praegu on ettevõtjate hulgas naisi vaid kolmandik.

Euroopa Komisjoni õigusküsimuste, põhiõiguste ja kodakondsuse volinik ning asepresident Viviane Reding ütles, et uue õigusaktiga tagatakse meeste ja naiste tööelus ka tegelikult võrdsed õigused, julgustatakse naisi ettevõtjaks hakkama ning parandatakse FIEna tegutsevate naiste sotsiaalseid tagatiseid. „Ma kutsun liikmesriike üles direktiivi viivitamatult ellu viima, et kiiresti parandada meie kodanike elu“, lüüsis volinik.

FIEna tegutseb 16% Euroopas töötavatest inimestest. Abikaasa või elukaaslane aitab tööd teha umbes 11% Euroopa FIEdel. Töötamine väikeses pereettevõttes, nagu talumajapidamine või arstipraksis, ei ole sageli ametlik. Abikaasad ja elukaaslased on tavaliselt oma FIEna töötava kaaslane täielikul ülalpidamisel ja võivad pankroti, lahutuse või surma korral seista silmitsi vaesuse ohuga. ELi liikmesriikidel on direktiivi ülevõtmiseks aega kaks aastat.

## ELi rahastatav kliiniline tööjaam aitab avastada rinnavähki

EL investeerib 3,1 mln eurot projekti HAMAM, et luua parem ja kiirem rinnavähi diagnoosimise süsteem. Projekti raames töötatakse välja prototüüpne tööjaam, mis aitab diagnoosida rinnavähki, kasutades selleks mitmeliigilisi kujutisi ning patsienditeavet.

Arstid saavad võrrelda röntgenmammograafia, tomosünteesi, magnetresonantstomograafia, 2D/3D ultraheli ja positronemissioommammograafia teel loodavaid kujutisi ning samas uurida patsiendi haiguslugu ja meditsiinilisi analüüse.

Euroopa Komisjoni asepresident, digitaalarengu volinik Neelie Kroes ütles: „Rinnavähk mõjutab miljoneid inimesi. Euroopas sureb rinnavähi tõttu igal aastal ligikaudu 130 000 naist. Kui suudaksime varakult avastada rohkem rinnavähijuhtusid, saaksime päästa tuhandeid inimelusi. Olen väga huvitatud HAMAM projekti digitaaltehnoloogia potentsiaali ärakasutamisest inimelude päästmisel.“

Aastas avastatakse ELis 350 000 uut rinnavähijuhtu, mis moodustab naiste puhul 26% kõigist uutest vähijuhtudest. Tõhusa tehnoloogia puudumise tõttu jäävad raskesti diagnoositavad rinnavähijuhtud avastamata või need diagnoositakse valesti.

HAMAM-projekti raames luuakse kliinilised tarkvaravahendid, mis ühendavad kujutise ja kvantitatiivsed andmed ning seostavad need konkreetse inimese rinnavähi tekke riskiprofiiliga, mis põhineb geneetilisel teabel ja perekonna haiguslool.

## ScanBalt Foorum 2010 Tallinnas alapealkirjaga „Tervislik tulevik“

22.–24. septembril toimub Tallinnas Balti mere piirkonda hõlmava bio/eluteaduste võrgustiku aastakonverents ScanBalt Foorum 2010 alapealkirjaga „Tervislik tulevik“. Foorum keskendub erinevatele probleemidele alates elustiilist ja toitumisest kuni tervisega seotud tehnoloogiate ja teenusteni, aga ka tööstuslikule biotehnoloogiale. Kõik need teemad on suunatud pikema ja parema elu tagamisele kas tõhusamate ja tulemuslikumate teravishoiuteenuste või meie elukeskkonna parandamise abil.

Foorumi raames toimub Tallinna Tehnopolli ja EL projekti „Enterprise Europe Network“ korraldusel bio- ja meditsiinitehnoloogia ettevõtete ja teadus-arendusasutuste kontaktüritus, mille raames viiakse kokku eelnevat huvi üles näidanud ettevõtte/asutused Eestist ja teistest Balti mere äärest riikidest.

Tänu Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse toetusele on foorumist osavõtt tasuta. Foorum toimub Swissôtel'i konverentsikeskuses. Foorumi programm ja registreerimisinfo on kättesaadavad konverentsi veebilehel [www.scanbaltforum.eu](http://www.scanbaltforum.eu), eestikeelse programmi leiate veebilehelt: [www.scanbaltforum.eu](http://www.scanbaltforum.eu) Konverentsile on võimalik registreeruda üksnes täites *online*-registreerimisvormi: [www.scanbaltforum.eu/form\\_new/form.php](http://www.scanbaltforum.eu/form_new/form.php). Registreerimise lõpptähtaeg on 12. september 2010.

## Tere euro ehk mitmekülgset rahvusvaluuta vahetusest: 8 infoseminari üle Eesti vene ja eesti keeles

Eurole ülemineku ettevalmistus äri sektoris eeldab hoolikat planeerimist ja põhjalikku taustateavet. Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Euroopa Komisjoni Esindus Eestis, SEB jt koostööpartnerid kutsuvad kuulama ja aktiivselt osalema praktilistele eurole üleminekut käsitletavatele infopäevadele, kuhu oleme koondanud olulisimad teemad alates ühisraha kasutusele võtmise õiguslikest aspektidest kuni vääringu muutmise seonduvate tehniliste muutusteni ning sularaha vahetuse põhimõtetest kuni euro kasutuselevõtu mõjudeni Teie ettevõttele ja üldisele majanduskeskkonnale.

Pakume kuulamiseks informatiivseid ettekandeid valdkonna spetsialistidelt, et anda praktiline ülevaade sularahavahetuse (sh eurode eeljaotus, kaaseeljaotus), hindade ümardamise (sh hea tava, aus hinnastamise lepe), äriseadustiku muudatuste (sh äriühingu lepingute muudatused), Tarbijakaitseamet rollist ning raamatupidamise üksikasjade jm seonduvat teavet.

Koolitused toimuvad septembris ja oktoobris: Tallinnas 13.09.2010 (vene keeles), 17.09.2010 (eesti keeles), Jõhvis 28.09.2010 (eesti ja vene keeles), Tartus 30.09.2010, Pärnus 05.10.2010, Kuressaares 08.10.2010, Narvas 07.10.2010 (vene keeles). Koolitustel osalemine on tasuta ainult eelregistreerimisega.

**Lisainfo ja registreerimine:**

[www.koda.ee](http://www.koda.ee)

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



**KRISTY TÄTTAR**  
Teenuste osakonna  
projektijuht

# Kontaktkohtumised AgroMatch ja firmakülastused põllumajandusmessi Agromek 2010 raames



## Mess:

### AgroMatch 2010 1.-2. detsembrini Herningis, Taanis

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

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

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

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

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

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

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

### Miks osaleda?

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

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

### Kuidas osaleda?


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

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

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

### Maksumus

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

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

**Lisainfo:**  
[www.bioenergy-match.eu](http://www.bioenergy-match.eu)



## Äriviit Leedu Vabariiki

20.–24. septembril

20.–24. septembrini käesoleval aastal korraldab Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös Eesti Saatkonnaga Vilniuses ning Vilniuse ja Klaipeda äriviidi Leedu Vabariiki.

Ettevõtetele, asutustele ja organisatsioonidele, kellel on huvi Leedu turu vastu ning kes soovivad sõlmida kontakte sealsete potentsiaalsete koostööpartneritega, palutakse juba varakult meile oma soovidest teada anda, et saaksime programmi koostamisel huvide ja soovidega arvestada. Ootame Teie ettepanekuid!

### Lisainfo ja registreerimine:

**KRISTY TÄTTAR**

Tel: 604 0093

E-post: kristy@koda.ee

## Äriviit Valgevenes

27. september – 1. oktoober

27. septembrist 1. oktoobrini käesoleval aastal toimub Eesti firmade äriviit Valgevenes.

Traditsiooniliselt korraldatakse Minskis äriseminar ning firmadevahelised kohtumised, külastatakse kohalikke firmasid ja vabakaubandustsooni Minsk ning uuritakse kohalikku eluolu.

Äridelegatsiooni visiidi toimumine sõltub piisava hulga osalejate olemasolust ja maksab 14 500 EEK / 926,72 € (sisaldab edasi-tagasi lennupiletit, 4 ööd majutust Minskis hotellis Victoria, viisa vormistamist, linnaekskursiooni, Dudutki külastust, kohapealset transporti, programmis märgitud lõuna- ja õhtusööke ning korralduskulusid).

Eesti firmadel, kellel on huvi äridelegatsiooni koosseisus minna Valgevenes kontakte looma, palutakse oma soovist teada anda!

Täpsema programmiga saate tutvuda Kaubanduskoja veebilehel ([www.koda.ee](http://www.koda.ee)) ürituste kalendris.

### Lisainfo ja registreerimine:

**KRISTY TÄTTAR**

Tel: 604 0093

E-post: kristy@koda.ee

## Kontaktkohtumised säästliku ehitusega tegelevatele ettevõtjatele ja organisatsioonidele

23.–24. novembril Västerås, Rootsis

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

Kontaktkohtumisteüritus Säästlik ehitus pakub suurepäraselt võimalust rahvusvaheliste koostööpartnerite leidmiseks järgmise sektori esindajatele:

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

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

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

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



### Lisainfo ja registreerimine:

**KRISTY TÄTTAR**

Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee

## Helsingi messikeskus kutsub osalema ja külastama

2010 september – detsember

1.-5. september	Habitare	mööbel, sisekujundus, disain
	Valgus	valgustuse erialamess
	ArtHelsinki	kaasaegne kunst
10.-12. september	X-treme Car Show	eriautod
	Electric Moto Show	elektrisõidukid
16.-17. september	Sekretär ja assistent	
	Ärikingitused	
	CORE	konverentsid ja üritusturundus
21.-24. september	PacTec	pakend, pakkematerjalid
	FoodTec	toiduainetööstuse tehnoloogia
	GrafTec	trükitööstus ja graafiline disain
6.-9. oktoober	FinnBuild	ehitus ja ehitusteenused
	Keskonnatehnika	keskkond, kommunaalmajandus, vesi ja kanalisatsioon, jäätmed ja jäätmete taaskasutus
	Areen	sport ja spordirajatised spetsialistidele ja organisaatoritele
15.-17. oktoober	Ilu	
	Mood	
	Tervis	
	Pulmad	
	Ehted ja kellad	
16.-17. oktoober	GSW Pro	ehte- ja kellatööstuse erialaüritus
28.-31. oktoober	Helsingi raamatumess	
	Helsingi muusikamess	
	Vein, toit ja hea elu	veini- ja toidusõprade mess
4.-7. november	DigiExpo	digitaalne meelelahutuselektroonika
5.-7. november	Skiexpo	talispord
	BoardExpo	lumelauamess
	Jäähoki ja saalihoki	
17.-19. november	Hambaarstide päevad	
26.-28. november	ELMA	maamess
	Metsamess	
	Käsitöömess	
	Tee ise	hobimess
1.-2. detsember	Studia	haridusmess edasiõppijatele
	JobForum	töö ja karjäär
11.-12. detsember	Võitja 2010	Soome Kennelliidu koertenäitus
	ja loomamess	ja lemmikloomamess

 Suomen Messut

Info, kutsed, messikülastuspaketid:  
**PROFEXPO OÜ – Soome Messide esindaja Eestis**  
 Tel: 626 1347 • E-post: info@profexpo.ee • www.profexpo.ee/soomemessid

## Vene-Taani-Eesti Ärifoorum Pskov 2010

22.-24. septembril Pihkvas

22.-24. septembril toimub Pihkvas „Vene-Taani-Eesti Ärifoorum Pskov 2010”. Koostöös kohaliku Kaubanduskoja ja mitmete teiste partneritega koostatakse ka äridelegatsiooni foorumile sõiduks. Ettevõtted, asutused ja organisatsioonid, kellel on huvi ärifoorumis ja piirkonna vastu ning soovivad sõlmida kontakte sealsete potentsiaalsete koostööpartneritega palutakse registreerida võimalikult vara, et saaksime Teie huve ja soove arvestada. Toimuvad kontaktkohtumised ja külastused.

Lisainfo ja registreerimine:

**PRIIT RAAMAT**

E-post: priit@koda.ee

Tel: 604 0081

## TÜ Narva Kolledž ootab õppima uuele erialale „Ettevõtlus ja projektijuhtimine”

TÜ Narva Kolledžis toimub dokumentide vastuvõtt Avatud Ülikooli õppesse 16. augustist kuni 3. septembrini. Samuti ootame kõiki õppima meie uuele erialale „Ettevõtlus ja projektijuhtimine”.

16. ja 17. augustil kell 10.00–15.00 on avatud TÜ Narva Kolledžis kohvik, kuhu on oodatud kõik uuest õppekavast huvitatud. 17. augustil kell 17.00 toimub TÜ Narva Kolledžis infotund.

Lisainfo:

**MAARJA-MAI LÖÖKENE**

Tel: 356 0608

E-post: Maarja-mai.lookene@ut.ee

## Seminar: Kuidas olla edukas riigihangetel? 14. septembril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab 14. septembril Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) seminari „Kuidas olla edukas riigihangetel?“

Lektorid:

- **Jarlo Dorbek** omab laialdast kogemust riigihangete valdkonnas, ta on tänaseks üle 8 aasta töötanud Justiitsministeeriumis riigihangete spetsialistina ning on koolitaja-konsultant oma äriühingus Hankepartner OÜ. Jarlo on koolitanud väga paljusid asutusi (nt Haridus-, Teadus- ja Välisministeerium, Eesti Arengufond, Ernst & Young Baltic AS, oma- ja maavalitsused jne) ja on olnud mitme aasta vältel Sisekaitseakadeemias riigihangete õiguse lektor.
- **Veiko Vaske** on olnud seotud riigihangete valdkonnaga üle 7 aasta. 2003-2007 tegeles Veiko Rahandusministeeriumis Eesti riigihangete poliitika ja õiguse kujundamisega, sh praegu kehtiva riigihangete seaduse väljatöötamisega. Alates 2007 on ta Riigihangete vaidlustuskomisjoni liige. Samal ajal on Veiko jaganud teadmisi nii avaliku kui erasektori koolitustel ja olnud Tallinna Majanduskoolis riigihangete õppejõud.
- **Kadri Teder** on alates 2005. aastast tegev avalikus sektoris. Enamuse sellest ajast on Kadri tegelenud riigihangetega: läbiviimise, poliitika kujundamise, õigusloome ja nõustamisega. Kadri on viimasel ajal tuntust kogunud ka koolitajana, pidades loenguid Sisekaitseakadeemias ning Kinnisvara Haldajate ja Hooldajate Liidus. 2010. aasta varasuvel tutvustas Kadri üle Eesti 1. juulil 2010 kehtima hakanud riigihangete seaduse muudatusi, mille eelnõu autoriks ta ise on.

9.30	Kohv ja registreerumine
9.45-11.15	Hea praktika edasiandmine ettevõtjatele Jarlo Dorbek (Justiitsministeeriumi õigustalituse riigihangete spetsialist)
11.15-12.45	Vaidlustuskomisjoni praktika, levinumad vead Veiko Vaske (vaidlustuskomisjoni liige)
12.45-13.45	Lõunapaus
13.45-15.15	Riigihangeteseaduse viimased ja tulevad muudatused Kadri Teder (Rahandusministeeriumi riigihangete ja riigiabi osakonna juhtivspetsialist)
15.15-15.45	Päeva kokkuvõte

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

Registreerumise tähtaeg on 9. september.

Info ja registreerimine: **MARJU NAAR**

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

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

7. septembril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab 7. septembril Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) krediidijuhtimise seminari.

Lektorid:

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

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

NB! Korraldajal on õigus teha vajadusel programmis muudatusi.

Seminari osalustasu on Kaubanduskoja liikmele 600 krooni/38,35 eurot ja mitteliikmele 1200 krooni/76,69 eurot. Hinnad sisaldavad käibemaksu. Osalustasus sisalduvad seminarimaterjalid ning lõuna ja kohvipausid. Registreerumise tähtaeg on 3. september.

Info ja registreerimine: **MARJU NAAR**

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

Tallinn ja Harjumaa	ALBERGRUPP TEENUSED OÜ		641 0083	Raamatupidamisteenus. Kalatoodete hulgimüük.
	ALCOR OÜ	www.alcor.ee	683 8310	Kange alkoholi ja alkoholsete segu jookide tootmine ning hulgi- ja jaemüük. Alkoholsete ja mittealkoholsete jookide import ja müük.
	ALFA-TOUR OÜ	www.alfatour.ee	641 5475	Turism, siseturism, väliturism.
	BALTI EHITUSPLOKK OÜ	www.balti-kivi.ee	621 2025	Betoonplokide tootmine.
	BENE EST LAW OFFICE OÜ	www.be.ee	626 1101	Õigusnõustamine.
	BLOND RENT OÜ	www.blond.ee	677 6797	Koolikappide ja muu mööbli müük ja rent.
	EESTISUD OÜ	www.eestisud.ee	640 3483	Tee hulgimüük.
	FENNOBED OÜ	www.fennobed.ee	443 9990	Voodite, madratsite, kattemadratsite tootmine.
	KATANTER OÜ	www.fish.ee	600 8998	Külmutatud kala ja kalatoodete hulgimüük.
	KATARINA OÜ	www.katarinakids.eu	505 6191	Lasterõivaste tootmine ja disain.
	MARBLE OÜ	www.marble.ee	6467185	Teede-ehitus, kõnniteekivide paigaldus. Puistematerjalide hulgimüük ja freesasfaldi müük. Üldehitus.
	MASSUNO OÜ	www.massuno.ee	501 2915	Ravimite ja farmaatsiatoodete tootmine ja müük.
	MONSTER MEDIA OÜ	www.monster.ee	602 6300	Tele- ja raadioreklaamide tootmine. 2D, 3D animatsiooni filmimine. Mainefilmide tootmine. Helindustööd. Kuuldemängude salvestamine. Vokaalisalvestus. Muusika produtseerimine.
	NB QUALITY GROUP OÜ	www.nbquality.ee	5690 3100	Autohooldustoodete brändi arendus ja turustamine.
	PAYTEK OÜ	www.paytek.eu	552 4397	Sularaha käsitlemise seadmete tootmine, levitamine ja hooldamine. Tarkvara arendamine sularaha töötlemise seadmetele. Linuxi ja varjatud Linuxi süsteemide arendamine ja toetamine.
	PRIMETA OÜ	www.klinkberg.ee	650 8570	Telkide ja varjude rent. Ürituste dekoreerimine. Transportteenused. Inventari rent. Reklaammaterjali valmistamine.
	REAL-E STATE OÜ	www.real-e-state.ee	641 0770	Ehitusjuhtimine. Investeerimine, muu laenu andmine.
	RTC TEHNIKA OÜ	www.rctehnika.ee	526 4554	Kasutatud materjalikäsitluse rasketehnika ja sadamatehnika müük. Innovaatilised tehniliste toodete ja süsteemide arendusprojektid.
	SIMPLIMO OÜ	www.simplimo.ee	603 1307	Reklaamindus, müügiedendus ja degusteerimised. Guerilla marketing, alternatiivmeedia, turundus- ja müügiplaanide koostamine.
	TALLINNA KUNSTKERAAMIKA TEHAS OÜ		527 5270	Kodu- ja ehiskeraamika tootmine.
TECCEN OÜ	www.teccen.ee	504 1844	Muru niitmine. Veeteenus.	
Hiiumaa	PHARMA SYSTEMS EESTI OÜ	www.pharmasystems-ps.com	462 2460	Meditsiiniliste tarvikute tootmine ja müük (anestesioloogia ja kunstlik hingamine: bakteri-virusetõrje filtrid ning niiskus-soojustahetid).
Ida-Virumaa	ALLEDDEM OÜ	www.alledem.ee	334 7261	Masinate ja seadmete remont. Kütte-, ventilatsiooni-, ja kliimaseadmete paigaldus. Tööstuslike masinate ja seadmete paigaldus.
	CRIONOVA OÜ	www.v-city.eu	5691 9597	Virtuaaluuride valmistamine, fototeenused, interjööri fotod, veebidisain.
	IDA-VIRUMAA TÖÖSTUSALADE ARENDUS SA	www.ivia.ee	511 4685	Tööstuskinnisvara arendus, ettevõtlustugiteenused.
Jõgevamaa	PROFIT PLUS OÜ	www.profitpluss.ee	773 4435	Kala ja kalatoodete hulgimüük. Kala ja kalatoodete töötlemine ja säilitamine.
Lääne-Virumaa	MERISTO ÕIGUSBÜROO OÜ		322 3930	Õigusabi, esindus ja kaitse kohtus. Dokumentide koostamine.
Tartumaa	ESTRE PRODUCTIONS OÜ	www.estre.ee	738 5069	Põllu-, metsa- ja teetöomasinade arendus, tootmine ja müük.
	VALERII OÜ	www.valerii.ee	518 2213	majutusteenused, toitlustamine. Raamatupidamisteenused, äri- ja majanduskonsultatsioonid. Projektide kirjutamine, nõustamine ja juhtimine.
	BIOTECH PLUS OÜ		699 0311	Looma söögilisandite tootmine. Loomasööt.
	KREDIIDIHALDUS AS	www.krediidihaldus.ee	675 5555	Krediidihaldustarkvara müük ja rentimine.
	MORALTE OÜ	www.kaalud.ee	736 7358	Kaalude müük. Külmaainete müük.



## Riigihanketeated:

### UKRAINA

- Õhuliiklust reguleeriv organisatsioon hangib 150 komplekti heli- ja salvestusseadmeid (originaalnimetus: *omni-directional dipole radio communication antenna with the VHF range 108-156 MHz*). Pakkumiste esitamise tähtaeg 16.09.2010.

**Kood 3283**

- Inseneritehniliste teenuste hange – maa hindamise teenused (täpsustus algkeeles: *normative pecuniary valuation of non-agricultural lands outside the settlements of Odesa Oblast*).

**Kood 3284**

- Inseneritehniliste teenuste hange – maa arendusteenused (täpsustus algkeeles: *development of land development projects that provide ecological and economic reasoning of crop rotations and land management, 8 lots*). Tähtaeg 15.09.2010.

**Kood 3285**

- Ostetakse võid (täpsustus originaalkeeles: *sweet cream butter. Quantity: 1000 t: lot 1-500 t, lot 2-500 t*). Tähtaeg 15.09.2010.

**Kood 3286**

- Ostetakse lihatooteid (*tinned meat; tinned stewed meat; premium-quality beef, 1/525 g. Quantity: 1 500 000 tins: lot 1 - 1 000 000 tins, lot 2 - 500 000 tins*). Tähtaeg 15.09.2010.

**Kood 3287**

- Ostetakse õli (täpsustus originaalkeeles: *prime quality unrefined sunflower seed oil, quantity: 1000 t*). Tähtaeg 15.09.2010.

**Kood 3288**

- Ostetakse suhkrut (täpsustus originaalkeeles: *white granulated sugar. Quantity: 6 500 t: lot 1 - 3 300 t, lot 2 - 3 200 t*). Tähtaeg 15.09.2010.

**Kood 3289**

- Ostetakse spetsiaalset trüki-paberit. Täpsustus originaalkeeles: *uncoated paper for graphic work (newsprint), 1 200 t: lot 1-500 t, lot 2-200 t, lot 3-500 t*. Tähtaeg 15.09.2010.

**Kood 3290**

### EESTI

- AHHA köögimööbli ost. Tähtaeg 01.10.2010. **Kood 3291**

- FIDIC Insener ja omanikujärevalve teenuste hange, puudutades vooluveekogude seisundi parandamist projekteerimisehitustöödel (Kasari-, Loobu-, Piritu-, Mustoja- ja Kunda jõgi). Tähtaeg 31.08.2010. **Kood 3292**

### SOOME

- Piimatoodete ostmine. Tähtaeg 27.09.2010. **Kood 3293**

- Hangitakse kontori-, kooli- ja lasteaiamööblit. Tähtaeg pakumiste esitamiseks 27.09.2010. **Kood 3294**

- Ostetakse ksülitooli-pastille. Tähtaeg 20.09.2010. **Kood 3295**



**Täpsem info:**  
**LEA AASAMAA**

Tel: 604 0090 • E-post: lea@koda.ee

Vaata kõiki kehtivaid hanketeateid Koja veebilehelt [www.koda.ee](http://www.koda.ee) ▶ teenused ▶ valik riigihanketeateid.

## Koostööpakkumised:

- Poola suurte kogemustega tõlkebüroo müüb oma tõlke teenuseid Lääne-Euroopa keeltest (inglise, prantsuse, saksa, hispaania jm) erinevatesse Kesk- ja Ida-Euroopa keeltesse.

**Kood 2010-08-05-016**

- Hispaania (Kataloonia) konsultatsiooniettevõtte pakub oma erinevaid teenuseid Aasia (eelkõige Hiina) turgudele siseneamiseks.

**Kood 2010-08-05-011**

- Hispaania ettevõtte, mis peamiselt tegutseb Kataloonia piirkonnas, pakub oma promotatsioonikonsultatsiooni ja kohalikule turule sisenemiseks abi.

**Kood 2010-08-05-010**

- Leedu ettevõtte, mis tegeleb naturaalsest puidust mööbli, uste ja erinevate diivanite tootmisega, otsib oma kaubale vahendajat ning pakub allhanke tegevusega partnerlust.

**Kood 2010-08-05-004**

- Poola ettevõtte, mis on spetsialiseerunud elektrisüsteemide ja konditsioneeride paigaldusega, pakub end edasimüüjaks samal turul tegutsevatele välisriigi ettevõtetele.

**Kood 2010-08-04-026**

- Poola toiduainete ja loomasöötade kaubandusega tegelev ettevõtte otsib söodatootjaid ja pakub end edasimüüjaks.

**Kood 2010-08-04-023**

- Poola PVC ja alumiiniumuste ja -akende tootmisega tegelev ettevõtte otsib alltöövõtjaid, kes tegutsevad teenuse-, ehituse ja arenduse valdkonnas.

**Kood 2010-08-04-004**

- Ungari ettevõtte, kel on pikaajaline ja ulatuslik kogemus erinevat tüüpi turismiteenuste pakumisel, otsib vahendusteenust ja müügiesindajaid.

**Kood 2010-08-03-015**

- Poola personalifirma pakub konsultatsioonialast värbamise ja personalijuhtimise allhanke teenust.

**Kood 2010-08-03-008**

- Makedoonia ettevõtte, mis toodab sertifitseeritud poogitud viinapuu ja pookealuseid, otsib koostööpartnerit, kes oleks huvitatud tema toodete impordist Eestisse.

**Kood 2010-08-16-1**

- Makedoonia ettevõtte otsib koostööd Eesti ettevõtetega, mis toodavad sünteetilist/tehnilikke karusnahku (mida kasutatakse nii jalatsi-, tekstiil-, kui ka mänguasjatööstuses).

**Kood 2010-08-16-2**

- Makedoonia keraamika- ja portselanivalmistaja otsib edasimüüjat Eestis.

**Kood 2010-08-16-3**

- Makedoonia pöögipuust toolide ja laudade valmistaja otsib edasimüüjat Eestis.

**Kood 2010-08-16-4**

- Makedoonia metallist mööbli (nii kodu- kui ka tööstustele) valmistaja otsib edasimüüjat Eestis.

**Kood 2010-08-16-5**

- Makedoonia värskel juur- ja puuviljaekspordija otsib koostööpartnerit/edasimüüjat Eestis.

**Kood 2010-08-16-6**

- Makedoonia kaablitootmisega tegelev ettevõtte otsib koostööpartnereid Eesti kaablitootjate hulgas.

**Kood 2010-08-16-7**



**Täpsem info:**  
**ANNIKA METSALA**

Tel: 604 0091

E-post: annika.metsala@koda.ee

## Liikmelt liikmele:

Lisainfo:

**KADRI LIIMAL**

Tel: 523 6146 • E-post: kadri@koda.ee

### PAYTEK OÜ

PayTek OÜ tegeleb sularaha käitlemiseseadmete tootmise, levitamise ja hooldamisega. Meil on suured kogemused raha teisaldusseadmete teenindamisel – meie teadmised ja kogemused aitavad hoida Teie mängu-, müügi- või parkimisautomaadid parimas seisus. Praegu tegutseme Baltimaades, Skandinaavias ja Venemaa / SRÜ piirkonnas. Seoses Eesti eurole üleminekuga pakume kompaktsed eurokupüüride kontrollimiseseadmeid ja müntide vahetamisaparaate. Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmetele pakume hinnasoodustust -10%. Pakkumine kehtib kuni 31.12.2010.

Lisaks otsime partnereid ja edasimüüjaid meie PayLock seeriale. PayLock'i on võimalik kasutada igal pool, kus on ühendus vooluvõrguga, hoolimata asukohast – kontorist, ülikoolilinnakus, tööl või kodus.

#### Lisainfo:

Tel: 553 5006 (eesti, vene, inglise, saksa), 552 4397 (vene, inglise)

E-post: info@paytek.eu • www.paytek.eu

### AUTOMAATIKA KESKUS OÜ

Automaatika Keskus OÜ on Saksamaa kõrgkvaliteedi tootjate Scheidt & Bachmann GmbH, Marantec GmbH ning Inglismaa tootja MetricGroup ametlikud esindajad Baltikumis. Automaatika Keskus OÜ püüdleb ettevõtte efektiivse juhtimisega kokkulepitud eesmärkide suunas, tagada pikas perspektiivis ettevõtte suutlikkus pakkuda stabiilse kvaliteediga teenust ning vältida oma tegevuses kriisiolukordade tekkimist. Meie peamised tegevusvaldkonnad on järgmised: parkimise, ühistranspordi- ja läbipääsu automaatsed süsteemid, läbipääsuvärvad (pöörvärvad, turvasüsteemid, turvasüsteemid, intercom kaughaldussuhtlus ja

videosüsteemid, värvate automaatika (liug ja tiib), aiad ja värvad (piirde- lahendused HERAS), müük, paigaldus, hooldus ja tugiteenus. Meie sihtgrupid:

- Ärikliendid (liikluse ja parkimisopereerimise operaatorid, kinnisvaraarenduse ettevõtted, ehituse peatöövõtjad, logistika ja ekspedeerimisfirmad, äri- ja büroohooned; tootmisettevõtted, jae- ja hulgikaubandus, spordirajatised, sadamad);
- Erakliendid (korterühistud, eramurajooid);
- Riikliku tasemega kliendid (ministeeriumid, Riigi Kinnisvara, maavalitsused, kohalikud omavalitsused, kaitsejõudude struktuuriüksused, piirivalve, tolliamet, koolid, lasteaiad, ühistransport, raudtee).

Soodustus Kaubanduskoja liikmetele -15%, kehtib kuni 31.12.2010. Lisaks otsime oma toodetele edasimüüjaid, kellega koos turul areneda ja kasvada.

#### Lisainfo:

Kaino Tülle • www.automaatikakeskus.ee

Tel: 677 8836, 507 7882 • E-post: kaino@automaatikakeskus.ee

### EESTI EKSPOKESKUS

Eesti Kaubanduskoja liikmetele lennujaamas asuval kaubandusmessil kaks esimest kuud -50% boksi rendihinnast! Reiserterminalis asuval püsinäitusel on oma tooteid võimalik näidata kuni 1,8 miljonile külastajale aastas, kellest 60% on ärireisijad. See on unikaalne võimalus leida uusi koostööpartnereid, edasimüüjaid või allhankepartnereid. Minimaalne lepinguperiood 3 kuud.

#### Kontakt:

Reiko Raie, Eesti Ekspokeskuse müügidirektor

E-post: reiko@estonianexpoenter.com • Tel: 508 4747



## Kaubanduskoda

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

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

#### Teenuste osakond

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

Tel: 604 0080 • äridelegatsioonid • messid • kontaktpäevad

Tel: 604 0082 • koostööpakkumised

#### Politiikakujundamise- ja õigusosakond

Tel: 604 0060 • konsultatsioon • majanduspoliitiline tegevus

#### Turundus- ja liikmesuhete osakond

Tel: 604 0089 • liikmeks astumine • Tel: 604 0086 • liikmesuhted

Tel: 604 0088 • avalikud suhted

Teataja toimetust • toimetaja Kadri Liimal • Tel: 604 0085 • E-post: kadri@koda.ee

#### Raamatupidamine

Tel: 604 0067

#### Kaubanduskoja Tartu esindus

Pikk tn 14, 51013 Tartu • Tel: 744 2196

#### Kaubanduskoja Pärnu esindus

Ringi 35, 80010 Pärnu • Tel: 443 0989

#### Kaubanduskoja Kuressaare esindus

Tallinna 16, 93811 Kuressaare • Tel: 452 4757

#### Kaubanduskoja Jõhvi esindus

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

# Uued ekspordikoolitused ärihooajal 2010-2011

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

Koolitusteemasid on neli:

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

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

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

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

## TALLINN

13., 14., 20. september 2010	Ekspordiplaani koostamise koolitus
17. jaanuar 2011	Välismessikoolitus
21., 22., 28. veebruar 2011	Ekspordiplaani koostamise koolitus – vene keeles
14., 15., 21. märts 2011	Ekspordiplaani koostamise koolitus
4. aprill 2011	Välismessikoolitus – vene keeles
5. aprill 2011	Müügivõrgukoolitus
2. mai 2011	Välismessikoolitus
3. mai 2011	Müügivõrgukoolitus

## TARTU

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

## JÕHVI

13. september 2010	Välismessikoolitus
13. september 2010	Turu-uuringute koolitus
18., 19., 25. oktoober 2010	Ekspordiplaani koostamise koolitus
9. veebruar 2011	Müügivõrgukoolitus
7., 8., 14. märts 2011	Ekspordiplaani koostamise koolitus – vene keeles

## PÄRNU

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

## VÕRU

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

## KURESSAARE

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



„Ekspordivaldkonna koolitused 2010”  
toimumist kaasrahastab  
Euroopa Liidu sotsiaalfond.

**Lisainfo ja registreerimine:**  
**LIDIA FRIEDENTHAL** • Tel 604 0077 • E-post: [lidia@koda.ee](mailto:lidia@koda.ee)  
**HAILI KAPSI** • Tel 604 0078 • E-post: [haili@koda.ee](mailto:haili@koda.ee)





võimalus on oluline >



# PÄRNU JUHTIMISKONVERENTS

~ uue kümnendi võimalused ~

14.-15. oktoober 2010



[www.konverentsid.ee](http://www.konverentsid.ee) • 6 177 333

Konverentsi peasponsor:

**EVLI**