



Kaubanduskoda avas Jõhvis Europe Direct Teabekeskuse



Eesti Kaubandus-Tööstuskoda ja Euroopa Komisjoni Esindus Eestis avasid 10. veebruaril Kaubanduskoja Jõhvi esinduse ruumides Europe Direct Teabekeskuse, mille eesmärgiks on anda Virumaa elanikele (sh ettevõtjatele) kõige mitmekülgsemat infot Euroopa Liidu kohta.

Lisaks infoteenuste osutamisele kohapeal hakkab Jõhvi Teabekeskus korraldama mitmesuguseid loenguid, seminare ja huvituid ning teeb koostööd kohaliku meediaga. Esimese laiemat huvi pakkuva üritusena toimub Jõhvis 14. mail energiateemaline debatt erakondade vahel, kelle esindajad kandideerivad juunis toimuvatel valimistel Euroopa Parlamenti.


Europe Direct'i teabevõrk on Euroopa Liidu liikmesriikides tegutsenud 2005. aastast. Alates 2009. aastast suurenes Teabekeskuste arv kogu Euroopas – senise 450 asemel hakkab 27 liikmesriigis kokku tegutsema ligi 500 teabekeskust. Europe Direct'i teabevõrk laieneb ka Eestis, kus 2009. aasta algusest alustab tegevust kaheksa teabekeskust – lisaks Jõhvile ka Võrus, Valgas, Põlvas, Viljandis, Jõgeval, Pärnus ja Kärdlas.

◀ Kaubanduskoja Jõhvi esinduse juhataja Margus Ilmjärvi Europe Direct teabekeskuse avamisel vastamas ETV küsimustele.



TÄNA LEHES:

- ▶ Öötöö piirangutest uues töölepingu seaduses
- ▶ Audiitortegevuse seaduse eelnõust
- ▶ Ettevõtlusõppest kutsehariduses
- ▶ Innovatsioonist ettevõttes



Eesti Kaubandus-Tööstuskoda
kutsub Teid Ärihommikusöögile, mis
toimub 19. märtsil, algusega kell 9.00
Radisson SAS Hotel´i Lounge 24-s.

Eesti – Euroopa murelaps?

Ärihommiku teemaks on seekord HIV'i ja AIDS'i tekitatud probleemid töökohal ning ühiskonnas. Terve Eesti Sihtasutuse tegevjuht **Mairi Jüriska** annab ülevaate olukorrast Eestis, HIV epideemia mõjust meie majandusele ja tagajärgedest tööandjatele.

- Milliseid ärilisi riske toob kaasa HIV-epideemia Eesti ettevõtetele?
- Milliseid sotsiaalmajanduslikke tagajärgi toob epideemia Eesti ühiskonnale?

Eesti Ehituse personalidirektor **Mall Ivalo** jagab kogemusi, miks ja kuidas äriettevõttena HIV-ennetusse panustada.

Osalustasu Kaubanduskoja liikmele on 300 krooni, mitteliikmele 450 krooni (hind sisaldab käibemaksu).

Lisainfo ja registreerimine:
Annika Eesmaa
E-post: annika@koda.ee
Tel: 604 0060

Terve Eesti Sihtasutuse ja
koalitsiooni Ettevõtted HIV vastu
kohta leiate lisainfot:
www.terve-eesti.ee

SIIM RAIE
Peadirektor

Eesti Äri uus versioon

Hiljutine esinemine tudengitele ettevõtluskonverentsil ärgitas mõtlema, mida tuleb teha (alustaval) ettevõttel senisest teisiti ja kuidas üldse rasketel aegadel konkurentsivõimeliseks jääda ning raha teenida. Viimastel nädalatel läbi viidud koolitused ja kohtumised väikeettevõtjatega jõuavad enamasti täpselt sama küsimuseni. Kõigile sobivat nõu pole muidugi olemas nagu ka kõikide haiguste vastu ei aita üks ja sama ravi.

Vaadeldes ettevõtete hetke-seisu tahaks aga öelda, et kõigil on vaja jõuda uuele tasemele. Nii nagu aeg-ajalt tuleb oma arvutites vahetada vana tarkvara uue vastu nii ka ettevõtluses on vaja omandada uusi oskusi, toime tulla keerulisemate funktsioonidega ja teha kõike kiiremini.

Liiga tihti kuulen Eesti ettevõtjaid oma konkurentsivõime mainimas hinda. Need, kes oskavad oma toote või teenuse maksumuse välja tuua ainsa eelisena on tänasel päeval eriti ebamugavasse olukorda surutud, sest üldine hinnalangus pea kõikides tootmissisendites paneb ostjaid veelgi odavamalt hinda küsima.

Sama lugu on kvaliteediga – see ei saa olla konkurentsivõime, vaid on igati elementaarne nõue ja eeldus. Olles äris, kus sa oled tellimuse täitjaks, n-ö äri-äri, on sõltuvus ühest või kahest suurest tellijast kerge tekkima. Otsekontakt lõpp-

tarbijaga nõuab juba palju enam kogu ettevõttelt. Eesti ekspordinomenklatuurist leiame täna väga vähe tooteid, mis läheks otse poodidesse või tarbijani ja see tähendab, et enamusel ettevõtetest puudub arusaam, mida nende lõpptarbijad soovivad ja vajavad.

Ajal, mil tarbijad on väga järsku oma igapäevast tarbimist piiramas, on see aga kõige väärtuslikum teave üldse – mida ostja vajab, millist probleemi saaks mina pakutava toote või teenusega tema jaoks lahendada?

Tihenev konkurents heidab väljakutseks kinda kõikidele juhtidele. Mitte ainult selles mõttes, et teha tuleb rida raskeid ja võibolla töötajate hulgas ka ebapopulaarseid otsuseid, vaid pigem selles osas, et üldises udus tuleb ise olla päikese-kiireks, kes säilitab meeleolu ja sihipärase tegevuse kollektiivis. Viimasel Ekspordi Akadeemial esinenud Teet Jagomägi AS-ist Regio ütles

väga tabavalt, et tema suurim ülesanne ja väljakutse on firmakultuuri juhtimine – see eristab teda konkurentidest. Ja lisas koheselt, et see on raske. Aga kui raske ei oleks, siis ei oleks see ka konkurentsivõime. Hästi sätitud tootmisprotsesse või uuenduslikke tooteid on alati võimalik kopeerida. Seda, kuidas aga juht paneb oma meeskonna tööle, ei ole võimalik mehhaaniliselt järele teha.

Ilma asjata ei räägita tänapäeval palju väärtustepõhisest juhtimisest ja -organisatsioonidest. Juhid, töötajad ja nende tegevus peab kandma samu väärtusi, mida te oma klientidele olete lubanud. Ettevõtte kui tervik peab olema usaldusväärne ja usutatav oma sõnumites ja tegudes. Palju on õppida teistelt ettevõtetelt ja ühistevõtetest.

Ekspordi Akadeemia innovatsiooni juhtimise seminaril lasime ettevõtetel endil koostada soovitud kolleegidele, kuidas uuendusi ellu viia ja konkurentsile peale jääda:

- pakkuge uut väärtust, mis baseerub lõpptarbijate eelistustel ja vajadustel;
- kui eksisteerivad turud kahanevad, otsige ja vallutage uusi;
- pakkuge partnerite vajalikud „tööriistad“ teie paremaks esindamiseks ja müügiks (argumentid, turundustoetus jms);
- kaasake kogu ettevõtte lahenduste otsimisse ja tootlikkuse tõstmisse;
- olge väga, väga, väga paindlik;
- kuulake rohkem klienti, et mõista tema vajadusi;
- austage klienti;
- kriisielne üleolevus ei tohi taastuda, kui ajad paranevad;
- erialaliidud tuleb tööle panna oma liikmete heaks;
- rohkem koostööd ja kogemuste vahetamist ettevõtete vahel;
- optimeerida organisatsiooni süstemaatiliselt, kõiki protsesse (eriti juhtimisprotsesse).

Loodan, et nendest nõuannetest leiab igaüks midagi iseendale ning uuele tasemele jõudmiseks. **T**

Head Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmed,
õnnitleme teid Eesti Vabariigi 91. aastapäeva puhul!
Jõudu, edu ning positiivseid mõtteid!

Sisukord

Juhtkiri	
Eesti Äri uus versioon	3
Seadusandlus	
Mis saab nn öötöö piirangust	5
Auditortegevuse seaduse eelnõu	6
Koja gallupid	7
Kutseharidus	
Ettevõtlusõpe kutsehariduses	8
Liikmeintervjuu	
Wiedemanni Tõlkebüroo – ilusad tõlked	10
Euroopa Liit	
Aidates ettevõtetel piire ületada	11
Ekspordi Akadeemia	
Uuendus – teistmoodi kui eile	12
Innovatsiooniveerg	
Innovatsioon ettevõttes sõltub juhi hoiakutest	14
Etikett	
Mida pidada silmas reisil olles?	15
Teated	16
Hanketeated • Koostööpakkumised	21
Uued liikmed	22

Kalender

5. märts	Ajujahi IT äriklubid Restoranis Mercado (Löötsa 6, Ülemiste City, Tallinn) Jüri Kaljundi • E-post: info@ajujaht.ee
4. märts	Eksporditurunduse koolitus Atlantise Konverentsikeskuses (Narva mnt 2, Tartu) – eestikeelne (2. osa)
11. märts	Tartu Ülikooli Pärnu Kolledž (Ringi 35, Pärnu) – eestikeelne (1. osa)
18. märts	Tartu Ülikooli Pärnu Kolledž (Ringi 35, Pärnu) – eestikeelne (2. osa)
25. märts	Kaubanduskoja Jõhvi esinduses (Pargi 27, Jõhvi) – venekeelne (1. osa) Julia Malev • Tel: 604 0082 • E-post: julia@koda.ee
6. märts	Arbitraažikohtu kordusseminar Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Debbie-Triin Napits, Tel: 604 0060, E-post: debbie@koda.ee
10. märts	Seminar: „Saneerimismenetlus abiks makseraskuste ületamisel” Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) – eestikeelne
11. märts	Kaubanduskoja Jõhvi esinduses (Pargi 27, Jõhvi) – venekeelne
17. märts	Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) – venekeelne Liina Pello • Tel: 604 0091 • E-post: liina.pello@koda.ee
10. märts	Ekspordi Akadeemia: „Turundus ja meediatrendid” Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Kristina Bondarenko • Tel: 604 0083 • E-post: kristina@koda.ee
12. märts	Seminar: „Erisoodustuste aktuaalteemad” Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda
18. märts	Seminar: „Kontserniarvestuse sõlmküsimused” Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Toomas Hansson • Tel: 744 2196 • E-post: toomas@koda.ee



Kaubanduskoda

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

Teenuste osakond	Tel: 604 0077 • konsultatsioon • päritolusertifikaadid • ATA-Carnet • tollikonsultatsioonid Tel: 604 0080 • äridelegatsioonid • messid • kontaktpäevad Tel: 604 0081 • Kölni messid • Tel: 604 0082 • Stockholmi messid Tel: 604 0082 • koostööpakkumised • raamatukogu
Poliitikakujundamise- ja õigusosakond	Tel: 604 0060 • konsultatsioon • majanduspoliitiline tegevus
Turundus- ja liikmesuhete osakond	Tel: 604 0089 • liikmeks astumine • liikmesuhted • avalikud suhted • Tel: 604 0085 Teataja toimetis • toimetaja Kadri Liimal • Tel: 523 6146 • E-post: kadri@koda.ee
Raamatupidamine	Tel: 604 0067
Kaubanduskoja Tartu esindus	Pikk tn 14, 51013 Tartu • Tel: 744 2196
Kaubanduskoja Pärnu esindus	Ringi 35, 80010 Pärnu • Tel: 443 0989
Kaubanduskoja Kuressaare esindus	Tallinna 16, 93811 Kuressaare • Tel: 452 4757
Kaubanduskoja Jõhvi esindus	Pargi 27-203, 41537 Jõhvi • Tel: 337 4950



MAITS PALTS

Politiikakujundamise- ja õigusosakonna juhataja

Lühidalt:

Seadus loeb ööajaks vahemiku 22.00–06.00. Seega juhul, kui töötaja tööajast vähemalt 3 tundi langeb ööajale, saaks maksimaalse tööaja pikkus ööpäevas olla 8 tundi.

■

Ka hetkel kehtiv töö- ja puhkeaja seadus lubab tööaega pikendada, kui see on vältimatu tootmistingimuste tõttu.

■

Liikmetelt laekunud tagaside põhjal selgus, et väga paljudel juhtudel on kehtivate 12-tunniste vahetustega tehtava töö initsiatiiv tulnud just töötajatelt.

■

Kaubanduskoda on seisukohal, et nendes valdkondades, kus öötöö on hetkel lubatud rohkem kui kaheksa tundi ööpäevas, tuleb ka edaspidi seda lubada.

Mis saab nn öötöö piirangust uues töölepingu seaduses?

Arvestades nii meie liikmete poolt tõstatatud muret kui ka kogutud tagasisidet paljudelt liikmesettevõtetest, oleme Sotsiaalministeeriumile esitamas ettepanekut uue töölepingu seaduse muutmiseks öötöö piirangut puudutavate erandite laiendamise osas. Peamine eesmärk on, et ettevõtjate olukord võrreldes kehtiva seadusega ei halveneks ning valdkondades, kus öötöö on ka praegu tavaline või vajalik, oleks see võimalik ka pärast uue seaduse jõustumist.

Praegusel kujul jõustudes puudutaks öötöö piirangul oluliselt ettevõtjaid, kus toimub vahetustega töö või osa töötajaid töötab öösel

Probleemi põhjus peitub eelkõige uue töölepingu seaduse paragrahvis 50, kus sisaldub öötöö piirang, mis praegusel kujul jõustudes puudutaks oluliselt ettevõtjaid, kus toimub vahetustega töö või osa töötajaid töötab öösel. Nimelt ütleb sama sätte esimene lõige, et töötaja ja tööandja kokkulepe, mille kohaselt töötaja, kes töötab ööajal vähemalt kolm tundi oma igapäevases tööajast või vähemalt kolmandiku oma iga-aastasest tööajast (öötöötaja) on kohustatud töötama rohkem kui kaheksa tundi 24-tunnise ajavahemiku jooksul, on tühine. Ööajaks loeb seadus teatavasti vahemiku 22.00–06.00. Seega juhul kui töötaja tööajast vähemalt kolm tundi langeb ööajale, saaks ka maksimaalse tööaja pikkus ööpäevas olla 8 tundi. Hetkel teeb seadus sellest ka ühe erandi ning piirangut ei kohaldata tervishoiu- ja hoolekandetöötajatele, kui töötamine ei kahjusta töötaja tervist ja ohutust. Teatavasti on aga selliseid valdkondi ning töid veel oluliselt rohkem, kus töö iseärasustest tingituna on vaja-

lik pikem vahetustega töö, millest osa langeb ka ööajale või kus tööprotsess ongi korraldatud 12-tunniste vahetustega, et tagada pidev seadmete käigushoidmine või jälgimine.

Nagu öeldud, puudutaks piirang sellisel kujul jõustudes kindlasti tööprotsesse, mis vältavad 24 tundi ööpäevas ning kus töö toimub hetkel 12-tunnistes vahetustes ehk nn 24/7 tööd. Kuna uue seaduse kohaselt ei tohiks osaliselt või täielikult ööle langeva vahetuse (tööaja) kestus ületada 8 tundi, tooks see ilmselt kaasa olulisi probleeme ja kulutusi seal, kus kestev tööprotsess hetkel öötööd nõuab.

Teatud tööde juures on vajalikud pikemad kui 8-tunniseid vahetused, ka EL lubab sel juhul erandeid

Ka hetkel kehtiv töö- ja puhkeaja seadus lubab tööaega pikendada, kui see on vältimatu tootmistingimuste tõttu. Samuti võib näiteks valve- ja turvatöötajatele ning päästetöötajatele kehtestada tööinspektori nõusolekul summeeritud tööajavahetustega kuni 24-tunnised tööd. On paratamatut, et teatud tööde või protsesside juures on

vajalik ja optimaalne rakendada pikemaid kui 8-tunniseid vahetusi. Sarnaselt on see väga paljudes Euroopa riikides ning samuti lubab erandeid Euroopa Liit.

Vaadates Euroopa näiteid ei ole neid vaja kaugelt otsida. Väga laialdased erandid üldisest öötöö piirangust kehtivad ka Soomes ja Inglismaal. Lätis on erisused lubatud vajadusel, kui selles on ka töötajate esindajaga kokku lepitud. Tööajakorraldus on teatavasti reguleeritud ka EL direktiividega. Peamine siin on nn tööajadirektiiv (2003/88/EÜ), mis samuti kindlaksmääratud tööde või valdkondade puhul liikmesriikidel erandeid lubab teha.

Vahetustega töö puhul arvestatakse sageli graafikute tegemisel töötajatele ohutumata aega ja ühistranspordigraafikut

Liikmetelt laekunud tagaside annab tunnistust sellestki, et väga paljudel juhtudel on kehtivate 12-tunniste vahetustega tehtava töö initsiatiiv tulnud ka töötajatelt. Juhul kui töö toimub kahes vahetuses ning vahetuse algus ja lõpp on vastavalt kell 8 hommikul ja kell 8 õhtul, on tegemist töötajatele ohutuma ning odavamalt lahendusega kui näiteks

olukorras, kus vahetuse lõpp langetaks hilisõhtule või varahommikule. Tihti on graafikute tegemisel arvestatud ka ühistranspordigraafikutega, et töötajad saaksid võimalikult väheste kuludega tööle või sealt koju.

Lisaks juba mainitud 24-tundi vältavatele jooksvatele töödele, on loomulikult valdkondi, kus tööaeg langeb ööle oluliselt rohkem. Näiteks erinevad hädaabi, avarii ja hooldustööd, post ja side, valve-tööd, mitmesuguste seadmete töösoleku jälgimine, paljud toiduainete käitlemisega seotud tööd, operatiivteenused ja kõnekeskused, gaasi, vee ja elektrienergia tootmise ja jaotamisega seotud valdkonnad, tööde eripärast tingituna on selliseid töid ka transpordi ja logistika valdkondades (raudteel, merel, sadamates, lennuväljadel) ning isegi erinevad turismi ja meelelahutusega seotud valdkonnad. Neid valdkondi või töid on seega üsna palju ning kõiki hetkel üles loetleda ei jõuakski.

Koda seisab selle eest, et ka edaspidi oleks lubatud öötöö rohkem kui 8 tundi, valdkondades, kus see on vajalik

Oleme seisukohal, et nendes valdkondades, kus öötöö hetkel lubatud ka rohkem kui 8 tundi ööpäevas, tuleb ka edaspidi seda lubada. Kuna erandid on lubatud ka meie naaberriikides tähendaks meil nende kaotamine ka siinsete ettevõtjate konkurentsivõime halvenemist. Oleme kindlasti selle vastu ning loodame, et ettevõtjad ei pea tavapäraseid ja töötajatega seni kokkulepituid töökorralduse põhimõtteid muutma hakkama. Anname öötöö piirangu edasisest saatusest ning võimalike seadusemuudatuste käikügist oma liikmetele kindlasti ka edaspidi teada. ■

KOIDU MÖLDERSON

Poliitikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

Muudatustega saate tutvuda Koja veebilehel <http://www.koda.ee/?id=1300>, samuti on oodatud Teie kommentaarid ja arvamused.

Kuigi suur osa eelnõust puudutab endiselt otseselt audiitorite kutsetegevust, mõjutab see oluliselt ka kõiki tegutsevaid ettevõtjaid. Jutt käib audiitorkontrolli kohustusest. Praegu kehtib sellele raamatupidamise seaduse üldine põhimõte. Selle järgi on aastaaruande audiitorkontroll kohustuslik, kui vähemalt kaks järgmisest kolmest näitajast on suuremad kui: äriühingu müügitulu (netokäive) 10 miljonit krooni, bilansimaht 5 miljonit krooni ja töötajate arv 10.

Peamiseks probleemiks, millele me ka rahandusministeeriumi tähelepanu juhtisime algse eelnõu puhul, oli Kaubanduskoja arvates lihtsustatud audiitorkontrolli ehk ülevaatuse kohustuse kehtestamine väikeettevõtetele, kes jäävad kehtiva õiguse alusel audiitorkontrolli kohustuse alt välja. Ennekõike on selline muudatus kummastav, kuna Euroopa Liidus levivad suundumused, kus auditeerimise kohustuse piirmäärad pigem tõusevad. Audiitortegevuse eelnõuga tahetakse Eestis kohustusliku ülevaatuse kriteeriume hoopis allapoole tuua.

Selgituseks, mis on lihtsustatud audiitorkontroll ehk ülevaatus. Eelnõu alusel on see kutsetegevus, mille käigus teatud kriteeriumite alusel koostatakse möödunud

Audiitortegevuse seaduse eelnõu

Rahandusministeeriumi poolt koostatud audiitortegevuse seaduse muudatused on uuel ringil Justiitsministeeriumis kooskõlastamiseks. Läänud aasta aprillis esmakordselt arvamuse avaldamiseks saadetud eelnõusse on nüüdseks tehtud mõningaid muudatusi.

perioodide rahandusalane informatsioon. Sellist ülevaatus osutatakse kooskõlas kehtestatud või kinnitatud ülevaatamise teenuse standarditega (kehtestatud Rahvusvahelise Arvestusekspertide Föderatsiooni poolt) ning eesmärgiga võimaldada kogutud teadmismaterjali põhjal teha audiitoril ülevaatus kokkuvõtte.

Algsesse eelnõusse oli kirjutatud, et auditeerimiskohustus tekib, kui vähemalt kaks järgnevatest näitajatest on täidetud: käive on üle 20 miljoni, varasid üle 20 miljoni ja töötajaid üle 10 ning ülevaatus kohustus tekib, kui käive on üle 8 miljoni, varasid üle 8 miljoni ja töötajaid üle 5.

Uue eelnõu variandi kohaselt peab vähemalt kaks järgmistest näitajatest vastama, et ettevõtte tekiks auditeerimiskohustus – netokäive üle 30 miljoni, varasid üle 15 miljoni ja töötajaid üle 30 ning ülevaatus kohustus tekib ettevõtte, kui netokäive on üle 10 miljoni, varasid üle 5 miljoni ja töötajaid üle 10.

Nagu nähtub toodud numbritest on ülevaatuskohustuse ehk lihtsustatud audiitorkontrolli piir tõstetud samale tasemele kui kehtiva seaduse järgi on auditeerimiskohustus. Väheneks aga raamatupidamiskohustuslaste arv, kellele täismahus audit on kohustuslik.

Audiitortegevuse seadusega soovitakse reguleerida ka auditikomitee moodustamise kohustus. Auditikomitee eelnõu kohaselt raamatupidamise, audiitorkontrolli, riskide juhtimise, sisekontrolli ja -auditeerimise, järelevalve teostamise ja eelarve koostamise valdkonnas ning tegevuse seaduslikkuse osas tema liikmed valinud organile või nimetatud isikule nõuandvaks organiks. Auditikomitee moodustamise kohustus on avaliku huvi üksustel, milleks muuhulgas on ka äriühingud, mille väärt-paberitega on lubatud kaubelda reguleeritud väärt-paberiturul, ning krediidiasutustel ja kindlustusandjatel.

Kaubanduskoda on Rahandusministeeriumi tähelepanu juhtinud asjaolule, et auditikomitee moodustamise kohustus võib osadel juhtudel olla vaid formaalsus, kuna sarnaste funktsioonidega kogu võib olla juba töös, ning eelnõus sätestatud auditikomitee töö jääks vaid formaalsuseks.

Kuigi audiitortegevuse seaduse muudatused on tingitud Euroopa Liidu vastavast direktiivist, jääb hetkel selgusetuks, miks peetakse vajalikuks mitte rakendada direktiivis pakutavaid erandeid osadele avaliku huvi üksustele auditikomitee mitte moodustada. ■

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 arvamusel sõltub palju!

Millist OÜ osade nimiväärtust toetaksite kroonilt eurole ülemineku korral (hetkel min. osa väärtus 100 krooni või 100 krooni täiskordne)?



- Väikseim osa suurus 5 eurot ja suuremate osade korral vähemalt 5 euro täiskordne – 63%
- Väikseim osa suurus 5 eurot ja suuremate osade korral vähemalt 1 euro täiskordne – 22%
- Väikseim osa suurus 1 euro ja suuremate osade korral vähemalt 1 euro täiskordne – 15%

(Vastajaid 27)

Millist AS aktsiate nimiväärtust toetaksite kroonilt eurole ülemineku korral (hetkel min. aktsia väärtus 10 krooni või 10 krooni täiskordne)?



- Väikseim aktsia suurus 0,5 eurot ja suuremate aktsiate korral vähemalt 0,5 euro täiskordne – 50%
- Väikseim aktsia suurus 0,1 eurot ja suuremate aktsiate korral vähemalt 0,1 euro täiskordne – 35%
- Väikseim aktsia suurus 0,5 eurot ja suuremate aktsiate korral vähemalt 0,1 euro täiskordne – 15%

(Vastajaid 26)



Seminar:

2008. aasta majandusaasta aruande koostamise sõlmprobleemid

26. veebruaril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab 26. veebruaril kell 9.30–17.00 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) raamatupidajatele seminari. Koolituse eesmärk on anda kuulajatele praktiline, terviklik ja ammendav ülevaade aastaaruande koostamise sõlmprobleemidest. Paralleelselt teooriaga toimub äriühingu aastaaruande 2008. aasta näidise ja illustreerivate praktiliste näidete toel loengus tõstatatud probleemituatsioonide sisu lahtiseletamine koos nõuannetega nende lahendamiseks. Lektor on **Enn Isand**.

Lektori juhendamisel leitakse vastused järgmistele võtmeküsimustele:

- Kuidas koostada korrektset majandusaasta aruannet, mis on lugejasõbralik, sisaldab asjakohast teavet ning jätab ettevõttest positiivse imago?
- Mida tuleks järgida, saab teha teisiti ja paremini 2008. a majandusaasta aruande koostamisprotsessi käigus, mis välistaks võimalikud möödalaskmised ja vead: regulatsiooni nõuded, praktika ja soovitused?
- Kuidas lahendada finantsarvestuse meetoodiliste põhitõdede rakendusprobleeme arvestusvaldkondades, mis nõuavad erilist tähelepanu ning mis on praktikas küsimusi tekitanud?
- Millele tuleb pöörata tähelepanu rahakäibe kajastamisel rahavoogude aruandes?
- Milline peaks olema aastaaruandes sisalduva info detailiseeritus ja vastavus raamatupidamisreeglitele, mis tagavad ammendava ülevaate firma finantsseisundist ja tegevusest?
- Millised on erinevate majandusaasta aruande struktuurikomponentide omavahelised seosed?
- 30 praktilist arvulist lühinäidet enesetestimiseks koos vastustega.

Seminaril osalemistasu Koja liikmetele on 800 krooni, mitteliikmetele 1900 krooni. Lisandub käibemaks. Hinnas sisalduvad teabematerjalid ning lõuna ja kohvipausid.

Lisainfo ja registreerimine:

KATI KRASS

Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee



TIIA RANDMA
Haridusnõunik

Ettevõtlusõpe kutsehariduses

Rasketel aegadel on ettevõtlikkus ja ettevõtlikud inimesed eriti hinnas. Iseenesest ei muutu midagi. Kõik peavad pea tööle panema, et lahendused üles leida.

Lühidalt:

Ettevõtlik inimene saab iseendaga hakkama ja suudab muuta ühiskonda.



Ühiskond on jätkusuutlik nii täna kui ka homme juhul, kui jätkub inimesi, kes tegutsevad sihikindlalt ning kasutavad ressursse uudsel ja väärtuslikumal moel.



Rootsis alustatakse ettevõtlikkus- ja ettevõtlusõpet juba alushariduses.



Hea ettevõtlusõpetaja vajab kogemust ettevõtlu- sest ja on kursis majanduses toimuvaga, seepärast peaks õpetaja tööaja sisse kuuluma ka praktika ettevõttes.

Ettevõtlikkus viitab inimese võimele mõtteid tegudeks muuta. See eeldab loomingulisust, uuendusmeelsust ja riskivalmidust, samuti oskust võimalusi ära tunda, tegevust kavandada ja kavandatud ellu viia. Ettevõtlik inimene saab iseendaga hakkama ja suudab muuta ühiskonda – olgu siis ettevõtjana, koolijuhina, riigi- või haridusametnikuna, vabatahtlikuna jne.

Ettevõtlikkuse väärtustamine on tähtis juba maast-madalast

Ettevõtlikkust 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 tegutseda ning korraldama erinevate ressursside kasutamist uudsel ja senisest väärtuslikumal moel. See- ga on oluline, et ettevõtlikkus oleks väärtustatud juba maast-madalast.

Mitmetes riikides on rääkimisest kaugemale jõutud. Näiteks Rootsis algab teadlik ettevõtlikkus- ja ettevõtlusõpe juba alushariduses, meie mõistes siis lasteaias. See ei tähenda sugugi, et koolieelikud õpivad majanduse põhimõisteid. Lasteaias

pööratakse tähelepanu lapse sünnipärase eelduste arengu toetamisele ning kujundatakse mina-pilti, eneseväärikust ja enesekindlust. Põhikoolis toimub erinevate tegevuste kaudu sihipärane loovusele ärgitamine. Selleks loovad soodsa keskkonna erinevad avastusõppe meetodid. Põhikoolis omandatakse ka meeskonnatöö- ja probleemide lahendamise oskusi. Keskkoolis astmes lisanduvad aktiivõppe meetodite loetelusse õpilaste iseseisvad projektitööd, kus on vaja koostööd teha nii teiste koolide õpilastega kui ka ärimaailmaga. Õpilasfirma elukäigu läbimine, alustades ideest, lõpetades likvideerimisega, on ühe õppeaasta ettevõtlusõppe teema. Lisaks õpitakse sellel haridustasemel juba ka konkreetseid teadmisi ja oskusi majanduse toimimisest ja ettevõtlu- sest üldisemalt.

Täna- sel tööturul on noorte ettevõtlik ellusuhtumine ja teadmised ettevõtlu- sest tähtsad

Eesti kooliharidus on siiani olnud suuresti aine- ja riigi-eksamikeskne. Sestap on viimastel aastatel kasvamas nende noorte hulk, kes eelistaksid palgatöötaja (soovitavalt riigiametniku) turvalist elu. Vaid kuus protsenti koolilõpetajatest on mõel-

nud, et võiks enda jaoks sihiks seada kunagi ettevõtte asutamise.

On paratamatus, et töökohtade nappuse korral eelistatakse värskete koolilõpetajale kogemustega töötajat. See muudab ettevõtliku ellusuhtumise ja baasteadmised ettevõtlu- se toimimisest tänaste noorte jaoks eriti oluliseks.

Rasketel aegadel satuvad tööturul esimestena löögi alla erinevad riskigrupid. Üheks selliseks riskigrupiks on ka noored. On paratamatus, et töökohtade nappuse korral eelistatakse värskete koolilõpetajale kogemustega töötajat. See muudab ettevõtliku ellusuhtumise ja baasteadmised ettevõtlu- se toimimisest tänaste noorte jaoks eriti oluliseks.

Kõik tänased kutseõppurid peavad õppima ka ettevõtlu- salaseid teadmisi. Julgustav on teada, et enamik kutseõppeasutusi võimaldab noortele mahukamat ettevõtlu- sõpet kui üle-riigiline miinimumnõue. Samas selgub läbiviidud küsitlusest, et arenguruumi on veel küllaga.

Küsitluste tulemusel valminud põhjalikku ülevaadet kutsehariduses toimuvast ettevõtlu- sõppest on

võimalik lugeda Koja veebilehel www.koda.ee Hariduspoliitika rubriigist.

Kokkuvõte ülevaatest „Eesti kutsehariduses toimuvast ettevõtlusõppest”

Eesti kutseharidussüsteemi tugevus on kohustuslike ettevõtlusõppe moodulite olemasolu kõigi erialade riiklikes õppekavades. Samas hindavad koolid tänanõutava ühe õppenädalase tunnimahu mittepiisavaks. Nii riiklike õppekavade kui ka kooli õppekava tasandil on ettevõtlusõppe maht paljudel erialadel suurem. Keskmine ettevõtlusõppe maht kõigi erialade õppekavade lõikes on kaks õppenädalat. Iseisva ettevõtjana alustamise valmisolekud on suuremad nendel juhtudel, kus koolis on õppemahtu suurendatud kolme õppenädalani ja ettevõtlushuvilistele noortele toimub täiendav lisakursus alates kolmandast õppeaastast.

Erinevate ESF projektide toel on viimastel aastatel valminud kutseõppele suunatud ajakohased ja kaasaegsed õppematerjalid. Koolid, kes kasutavad õpilase õppe- ja õpetaja juhendmaterjali, arvutimängu „Pizzeria” ja ettevõtjate kogemusi vahendavat videot, leiavad, et need teevad õpetaja töö lihtsamaks ja aitavad ainet atraktiivsemaks muuta. Probleemiks on see, et kõikide õpetajateni pole asjakohane info uutest võimalustest veel jõudnud ja kõikides koolides pole uued võimalused veel aktiivses kasutuses.

Ettevõtliku meelelaadi kujundamine kutseõppes kui õppe-kasvatustöö üks eesmärk ja selle sisuline teadvustamine kooli õppekava arendustöös on kooliti väga erinev. Määrava tähtsusega on kooli juhtkonna toetus ja koolijuhtide roll õpetajate motiveerimisel koostööle.

Erinevaid aktiivõppe meetodeid kasutatakse koolides vähe. Selliste, efektiivsetena nimetatud, õppemeetodite nagu simulatsioonimängud, õpilaste omaalgatuslikud projektid ja tegevused sh. õpilasfirmad jne, kasutamine on tervikpildis tagasihoidlik. Põhjuseks nimetatakse ajanappust ja õppemahu mittepiisavust materjali läbimisel.

Koolid ja ettevõtlusõpetajad vajavad süsteemset koolitustuge, et olla näiteks kursis uute aktiivõppemetoditega, multimeedia kasutusvõimalustega jne. Hea ettevõtlusõpetaja omab kogemust ettevõtlusest, on kursis majanduses toimuvate arengutega ja laia silmaringiga. Seepärast on oluline, et töötaja sisse kuuluks ka stažeerimine ettevõttes.

Üheks hea ettevõtlusõpetaja palkamist takistavaks teguriks on õpetaja kvalifikatsiooninõuete liigne akadeemilise pedagoogi ettevalmistusnõuete keskus.

Koostöö ettevõtjatega ettevõtlusõppes aitab õpetajal luua praktilised seosed turul toimuvaga ja koolides peetakse seda väga oluliseks.

Koostöö ettevõtjatega on koolide hinnangul rahuldav. Samas näeksid koolid heameelega, et koostöökontaktide vahendamine toimuks süsteemselt ja ühtsete andmebaaside kasutamise võimalus jätkaks neile rohkem aega õppe-kasvatustööga tegelemiseks.

Ettevõtlusalaste ülesannete lisamine kutsemeistrivõistlustele tõstaks õpilaste huvi ettevõtlusõppe vastu ja julgustaks kaaluma iseisva ettevõtjana alustamist. Teine lihtne võimalus ettevõtlusõppe suuremaks väärtustamiseks on ettevõtte parktika eesmärgi sidumine, lisaks erialale, ka ettevõtlusõppe teemadega. **T**

Konkurss tarkvaraarendaja intensiivõppekoolitusel osalemiseks

Eesti Kaubandus-Tööstuskojal on heameel aidata kaasa IT-valdkonna spetsialistide puuduse leevendamisele tööturul. Koostöös Microsofti ja BCS Koolitusega korraldatakse tarkvaraarendajate intensiivõppe. Omandatavad kaasaegsete veebiarendusvahendite käsitlemisoskused aitavad noortel end teostada ja leida huvitav ning kaasaegne töö. 240-tunnine intensiivkursus on hea võimalus ümberõppeks ka hetkel erialast tööd mitteleidvatele noortele.

Käesolevaga kuulutame välja konkursi tarkvaraarendajate intensiivõppekoolitusel osalemiseks. Koolituse programmi leiata aadressil www.bcskoolitus.ee. Koolitusele oodatakse Eesti keelt kõnelevat praktilise arvutikasutusoskusega ja tarkvaraarendaja tööst huvitatud või sel erialal mõningase töötamise kogemusega noort vanuses 19-35 aastat.

Nõuded haridusele ja eelnevale kogemusele:

- vähemalt keskharidus
- head arvutikasutusoskused
- inglise keele oskus vähemalt arusaamise tasemel

Koolitusele kandideerimiseks palume saata soovivaldus koos elulookirjeldusega hiljemalt 27. veebruariks märksõnaga „Tarkvaraarendaja” e-postiaadressile tarkvaraarendaja@bcs.ee. **Koolitus on osalejatele tasuta!** Koolituse rahastajad ja läbiviijad on Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Microsoft ja BCS Koolitus.



Microsoft®



Lisainfo: Tel: 699 8155 • E-post: : tarkvaraarendaja@bcs.ee



KADRI LIIMAL
Toimetaja

Wiedemanni Tõlkebüroo – ilusad tõlked

Wiedemanni Tõlkebüroo on esimene Eesti tõlkebüroo, kelle tõlketeenused vastavad Euroopa tõlketeenuse kvaliteedi standardis EVS-EN 15038:2007 esitatud nõuetele. Veebruari algul väljastati ettevõttele vastavussertifikaat nr S-2/137. Wiedemanni Tõlkebüroo saab tänavu 10-aastaseks ja peamiselt tegeldakse tehnika-, Euroopa Liidu, õigus- ja majandustõlgetega. 60% ettevõtte tellijaskonnast on väliskliendid, keda on 10 riigist. Põhikohaga töotajaid on 10. Ettevõtte käive oli 2008. aastal 8,3 miljonit krooni. Wiedemanni Tõlkebüroo on Eesti Tõlkebüroode Liidu ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liige.

Minu küsimustele oli lahkesti nõus vastama Wiedemanni Tõlkebüroo juhatuse liige **Liina Teder**.

WIEDEMANNI
tõlkebüroo



Mida tähendab Teie ettevõtte jaoks Euroopa tõlkestandardi vastavussertifikaadi saamine?

Sertifikaat tähendab kvaliteedimärgi saamist oma teenustele ja peaks olema tähenduslik ka meie klientidele, kes on saanud tõenduse, et Wiedemannist saadud tõlked on alati kompetentsed ja vastavad Euroopa tasemele. Kliendid võivad olla töid meile usaldades muretud. Lisaks peame oma taset iga päev hoidma, kuna allume sertifitseerijate 3-aastasele järelvalvele. Standardist niipalju, et Euroopa kvaliteedistandard EN-15038:2006 on spetsiifiline Euroopa standard tõlketeenustele, mis hõlmab kogu tõlkeprotsessi ja kõiki tõlketeenuse osutamise seotud aspekte, kaasa arvatud kvaliteedikontrolli ja jälgitavust. Standard annab nii tõlketeenuse osutajatele kui nende klientidele kogu teenuse kirjelduse ja määratluse.

Standard määratleb esiteks tõlkeprotsessi, milles kvaliteeti ei taga tõlge ise, mis on ainult osa protsessist, vaid asjaolu, et tõlke vaatab üle keegi teine peale tõlkija. Teiseks, määratleb see kõigi tõlkeprotsessis osalejate, eelkõige tõlkijate, erialatoimetajate ja toimetajate erialased kompetentsinõuded.

Tõlkijad peavad olema tõestanud oma vastavust standardis esitatud kompetentsnõuetele ehk vähemalt ühele kolmest järgnevast nõudest:

- Kõrgharidus tõlkimise alal (tunnustatud akadeemiline kraad).
- Samaväärne haridus mõnel muul erialal ja vähemalt kaheaastane dokumenteeritud tõlkimiskogemus.
- Vähemalt viieaastane dokumenteeritud tõlkimiskogemus.

Toimetajal peab lisaks kolmele ülaltoodud nõudele olema tõlkimiskogemus vaadeldaval erialal.

Millele peaksid tõlgete tellijad tõlkebüroode valikul eelkõige tähelepanu pöörama?

Tellijad peaksid veenduma, et nende tekstid lähevad pädevate tõlkijate kätte. Nad peaksid teadma, et tõlked pole lihtsalt suvalised tähemärgid, vaid kujundavad nende organisatsiooni nägu. Seetõttu tuleks eelistada tõlkebürood, kes suudab tagada kvaliteedi ka tegelikult, mitte üksnes sõnades. Vältida tuleks äärmusi, nt valida alati kõige odavam pakumine, kuna odav töö ei ole usaldusväärne ja tuleb enamasti ümber teha. Hind mitmekordistub hiljem tellijale üllatuslikult. Tõlkimiseks tuleb anda aega. Sageli

arvatakse, et tõlkimine on võõrkeeles (või emakeeles) trükkimine, mis valmib kergelt. Tegelikult on tõlkimine keerukas vaimutöö, mis eeldab tõlkijalt laia orientatsiooni paljudes oskussõnavarades ja tõlkestiilides, lisaks väga head emakeeleoskust ja võõrkeelteoskust.

Kuidas hindate konkurentsi oma tegevusvaldkonnas?

Konkurents on tugev ja see paneb paljud tõlketeenuse pakkujad kahjuks enda kohta valetama. Eestis on tavaline, et tilluke tõlkebüroo väidab end olevat Eesti suurim ja parim, või et büroo, kus tõlgivad koolilapsed, amatöörid või „pohmellis tudengid” ja kes jätab kvaliteeditagamise etapid (pädevad tõlkijad + tõlgete toimetamine) tegelikult läbimata, väidab kliendile, et neil tõlgivad akadeemikud ja tehtud töö on, ausõna, tippkvaliteetne. Vahel teeb kurvaks, et Eesti klient jääb otsustamise faasis seda juttu ka uskuma, kuna teda meelitab pakutav usumatult soodne hind (piltlikult: mersu sapaka hinnaga). Väliskliendi jaoks on odavusest tähtsam adekvaatne tõlge ja üle 60% oma tõlgetest me praeguseks ekspordime.

Kui oluline on Teie ettevõttes meeskond? Kui palju pöörate tähelepanu

Lisainfo:

Liina Teder
Wiedemanni Tõlkebüroo
juhatuse liige
Tel: 5645 6714
E-post: liina@wiedemanni.ee
www.wiedemanni.ee



koolitustele? Kuidas investeerite töötajatesse?

Korralik ja aus tõlge valmibki just meeskonnatöona, kusjuures meeskonda on kaasatud ka tellija ise, kes peab meile ütleva, mida ta tegelikult tahab. Nagu tõlkestandardi sätestab, ei ole kvaliteetne mitte see tõlge, mida keegi üksik-üritaja suudab turule paisata nii, nagu tal just torust parajasti tuleb, vaid tõlkimisprotsessis lõövad lisaks tõlkijale kaasa toimetaja (vajadusel ka erialatoimetaja) ja projektijuht – st kogu meeskond. Wiedemanni tiim on lihtsalt suurepärase! Koolitustele pöörame aasta-aastalt üha rohkem tähelepanu, et meil oleks ka midagi muud peale töö. Töötajasse investeerimine käib peamiselt nii, et püüame oma inimestele töö eest maksimaalselt hästi tasuda. Võin öelda, et töötajate heaolu on Wiedemannis tähtsam, kui pelk kasumi teenimine ükskõik, milliste vahenditega.

Millised on Teie ootused käesolevale aastale?

Ootame, et ettevõtte kasvab jätkuvalt ka oma 10ndal tegevusaastal ja meil õnnestub üha paremini Eesti tellijat veenda, et ta ei valiks kõige odavamast hinda, vaid partneri, kes nende organisatsioonile

tõlgete kaudu enim lisaväärtust annab. Ootame, et Eestil ja kogu maailmal läheks hästi, et eestlastel oleks vähem stressi ja nad tunneks rohkem rõõmu sellest, mis neil juba on.

Millistel kaalutlustel olete Kaubanduskoja liige?

Soovime saada osa Kaubanduskojas liikuvast *know-how*'st ja suhelda Koja kaudu teiste ettevõtetega. Samas ei ole me veel jõudnud kõigi Koja võimalustega tutvuda ja neid kasutada, kuna kogu aur on seni läinud oma masinavärgi ülesehitamisele, kuid soovime liikmesstaatust üha tõsisemalt võtta.

Millised ettepanekud on teil kui liikmesettevõttel Kaubanduskojale?

Tutvustada ettevõtetele otseselt, millest kasu saavad nad Koja abil lõigata ja kuidas seadusandlust mõjutada. Oleks tore, kui just Eesti väike-keskmise ettevõtte oleks rohkem nähtaval ja tema huvid esindatud ja kaitstud, kuna enamik Eest ettevõtteid pole ju mitte välisosanikega suurettevõtted, vaid just väike-keskmise suurusega firmad, mida juhivad vapralt ja ennastalgavalt eesti pereemad ja -isad. **T**

Aidates ettevõtetel piire ületada

Euroopa Komisjon käivitas uue portaali Your Europe – Business, mis aitab Euroopa ettevõtetel teistes Euroopa Liidu liikmesriikides äri võimalusi leida.

JULIA MALEV

*Teenuste osakonna
projekti juht*



Euroopa Liit oma peaaegu 500 miljoni tarbijaga on maailma suurim turg, pakkudes palju äri võimalusi, ent teises riigis äri ajamisest huvitatud ettevõtjad seisavad ikka veel silmitsi takistustega nagu keelebarjäär ja raskused õige teabe leidmisel.

Teave ja abi on aga olemas. Enamikul valitsustel on veebilehed ja -teenused, mis teevad ettevõtete elu lihtsamaks. Probleem on selles, et need on suunatud kohalikele ettevõtjatele, kes oskavad oma riigi keelt ja teavad selle äritavasid ning seda, kuidas töötada avalik haldus või kust leida abi. Teisest riigist tulevad ettevõtjad ei tea aga tihti, kust alustada.

Mitmekeelne praktiline juhend

Nüüd on abi saadaval Euroopa Komisjoni ja riiklike asutuste koostöös loodud portaali Your Europe näol, mis kujutab endast mitmekeelset praktilist juhendit. See tutvustab äri võimalusi kogu Euroopas ning annab kasutajatele teavet kõigest ELi riikidest, pakkudes iga liikmesriigi kohta faktilihti.

Ühesuguse ülesehitusega faktiliheid käsitlevad 26 teemat – alates

ettevõtluse alustamisest kuni äritegevuse lõpetamiseni.

Iga leht selgitab ettevõtte õigusi ja kohustusi ning annab ettevõtjatele juhiseid haldustoimingutest. Lisaks sellele annab portaal linke riikide veebilehtedele ja ka muid juhiseid, mida ettevõtted võivad vajada.

Iga leht selgitab ettevõtte õigusi ja kohustusi ning annab ettevõtjatele juhiseid haldustoimingutest. Lisaks sellele annab portaal linke riikide veebilehtedele ja ka muid juhiseid, mida ettevõtted võivad vajada.

Veebivormid võimaldavad täita mõningaid formaalsusi juba enne kodust lahkumist ning ettevõtlust toetavate organisatsioonide kataloog näitab, kust vajadusel abi leida. Kogu teave on saadaval mitmes ELi keeles. **T**

Lisainformatsiooni leiate veebilehelt: <http://ec.europa.eu/youreurope/business>.



PETER GORNISCHEFF
Teenuste direktor

Uuendus – teistmoodi kui eile

Teisipäeval, 17. veebruaril toimus järjekordne Ekspordi Akadeemia seminar. Seekordseks teemaks oli innovatsiooni juhtimine. Seminaril esinesid inimesed, kes innovatsiooniga erinevatel viisidel kokku on puutunud.



Ekspordi Akadeemia innovatsiooniseminari esinejateks olid: Igor Rõtov (Äripäev AS), Teet Jagomägi (Regio AS), Ilmar Pralla (EAS), Priit Mikelsaar (BEN Energy OÜ) ja Rene Tõnnisson (Baltic Innovation Agency).

Kohe seminari alguses sai selgeks, et seekord ei räägita innovatsioonist selle traditsioonilises mõttes. Seminari jooksul jõuti järeldusele, et innovatsiooni mõisteid võib olla palju, aga kõige olulisem on eesmärk, mis on iseenesest väga lihtne – olla mingil viisil edukam kui teised. Mitte ainult tooted, teenused ja protsessid ei pruugi innovaatilised olla. Innovaatiline võib olla ka ettevõtte strateegia või mõtteviis. Innovatsioon algab eelkõige inimestest. Selleks, et innovatsioon organisatsioonis üldse tekiks, peab moodustama hea meeskonna ja looma selle meeskonna toimimiseks head tingimused ning ühtse selge eesmärgi. Siinjuures on otsustav tähtsus võtmeisikutel. Kui ettevõttes ikka uued lahendused kuidagi ei teki, peab vaatama sissepoole. Näiteks saab võimendada uudsete ideede tekkimist kaasates otsustamise juurde laiem ring töötajaid. Tavaliselt genereerib ettevõttes uusi ideid ja lahendusi juhtkond, mis

tihtipeale koosneb kolmest-neljast juhatuse liikmest. Kui ideede loomisse kaasata ka madalama astme juhte, võib ideede hulk mitmekordistuda.

Innovatsiooni rakendamiseks tuleb alustada organisatsioonist. Kui organisatsioon on tugev ja perspektiivikas, on see võimeline hakkama saama mistahes toote või teenuse müügiga.

Seega – innovatsiooni rakendamiseks tuleb alustada organisatsioonist. Kui organisatsioon on tugev ja perspektiivikas, on see võimeline hakkama saama mistahes toote või teenuse müügiga. Innovaatiline organisatsioon on paindlik ja võimeline kohanema mistahes oludega. Uudne võib olla ka väga lihtne lahendus – teha asju teistmoodi või ühendada täiesti erinevaid kooslusi. Näiteks Regio ASis on suudetud koostööd tegema panna kartograafid ja IT-spetsialistid, kes on täiesti erineva mõttemaailmaga inimesed. Ettevõttel on konkurentsieelis siis, kui ta suudab ellu viia midagi sellist, mida on raske teha.

Selleks, et olla innovaatiline peab maailmas ringi vaatama – olla kuras sellega, mis toimub mujal ning

millised on hetke/tuleviku trendid. Infol on innovatiivsuse saavutamisel määrav tähtsus. Sellele aitab kaasa osalemine võrgustikes ja ühisprojektides. Isegi kui konkreetne projekt ebaõnnestub, saab protsessi enda käigus uusi kogemusi ja kontakte. Paradoksaalselt on tihtipeale koostöö kasulik üksnes koostöö pärast. Peame olema piisavalt sarnased, et omavahel rääkida ja piisavalt erinevad, et oleks millest rääkida.

Tehnoloogia ei ole innovatsiooni juures alati määrava tähtsusega. See on tihtipeale vaid üks vahend uuenduste teostamiseks. Kõigepealt ärioloogika, seejärel tehnoloogia: äriedu ei tule sageli uuest tehnoloogiast, vaid ärimudelid. Õige tehnoloogia valimisel tuleks olla ettevaatlik ning süveneda nüanssidesse. Soovitav on hankida seadmetele tarnijatelt pikaajaline garantii ja hooldus, mida praegustes turutingimustes on arvatavasti ehk kergem teha kui varem. **T**



Järgmine Ekspordi Akadeemia avatud seminar toimub 10. märtsil ning siis on teemaks „Turundus ja meediatrendid“. Oodatud on ka ajakirjanikud.

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

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

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

Eksporditurunduse koolitus Tallinnas, Tartus, Pärnus ja Jõhvis

I PÄEV

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

II PÄEV

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

III PÄEV

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

14.00 Tootmis- ja turunduspartnerlused.

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

IV PÄEV

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



Koolituse 1. osa

25.–26. veebruar Tartus
11.–12. märts Pärnus
25.–26. märts Jõhvis (vene keeles)
8.–9. aprill Jõhvis

Koolituse 2. osa

4.–5. märts Tartus
18.–19. märts Pärnus
1.–2. aprill Jõhvis (vene keeles)
15.–16. aprill Jõhvis

Lisainfo ja registreerimine:

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

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

TIJU ALLIKMÄE
Innovatsiooniaasta
meediasubete juht

IN

EAS
Enterprise Estonia

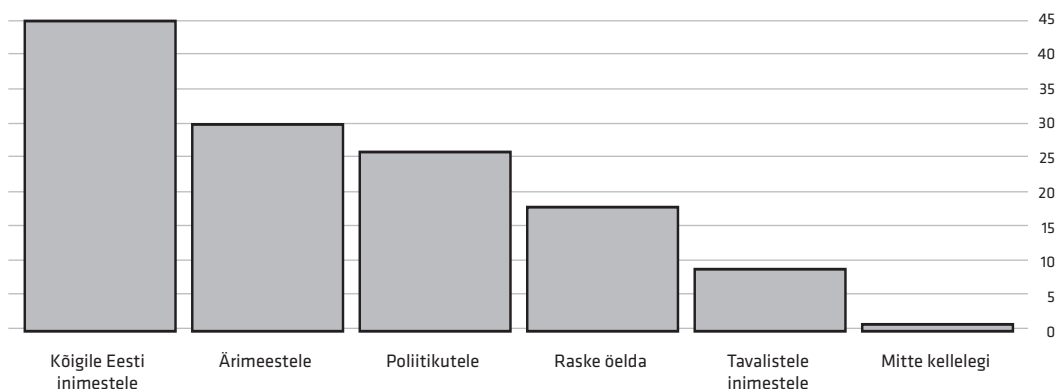


Innovatsioon ettevõttes sõltub juhi hoiakutest

Innovatsioon on edukam ettevõtetes, kus on selge visioon ja strateegia, läbipaistvus ja avatus, kokkuhoidev töötajaskond ning juhid toetavad innovatsiooni ja väärtustavad töötajaid. Vajalik on salliv suhtumine riski, vigadesse ja ebaõnnestumistesse ja eri osakondade töötajatest koostatud meeskondade toetamine, selgus EBSi teadusprorektori Ruth Alase eestvedamisel 2008. aasta novembris–detsembris toimunud innovatsiooniuringust Eesti ettevõtetes.

Kellele on innovatsioon kasulik?

(% küsitletutest)



Uuringus küsitleti 68 Eesti ettevõtte juhtivtöötajaid ja peaspetsialiste organisatsioonides toimunud innovatsioonide kohta. Innovatsiooni ettevõtmise põhjuste, valdkondade, toimumise protsessi ja tulemuste kõrval püüti välja selgitada innovatsiooni raskendavaid ja soodustavaid tegureid. Analüüsi tulemuste seoseid edukalt elluviidud innovatsioonide ja korporatiivse sotsiaalse vastutuse vahel.

Innovatsiooni põhjustab efektiivsuse suurendamise ja parema teenuse pakkumise vajadus

Kõige sagedamini esinevad innovatsiooni põhjused Eesti organisatsioonides on efektiivsuse suurendamise ja parema teenuse pakkumise vajadus (mõlemad 28% vastanutest). Tulemused näitavad, et kõige rohkem oli tegeletud innovatsiooniga turunduse ja müügi valdkonnas (27%), järgnesid tooteinnovatsioonid (25%) ja seejärel protsessiinnovatsioonid (22%).

Innovatsiooni takistavate tegurite nades on efektiivsuse suurendamise ja parema teenuse pakkumise vajadus (mõlemad 28% vastanutest). Tulemused näitavad, et kõige rohkem oli tegeletud innovatsiooniga turunduse ja müügi valdkonnas (27%), järgnesid tooteinnovatsioonid (25%) ja seejärel protsessiinnovatsioonid (22%).

Innovatsiooni takistavate tegurite nades toodi välja samu tegureid, mida organisatsiooniliste muudatuste juures: raskusi ja soovimatust vana-dest harjumustest loobuda, raskusi töötajate mõtteviisi muutmisel, arusaamatusi. Ka raskuste ületamise teed on sarnased muudatuste juhtimisele: selgitustöö ja koolita-

mine. Seega on juhi organisatsiooniliste muudatuste läbiviimiseks seotud oskused, mis reeglina seonduvad inimsuhete ja inimestesse suhtumisega, igati vajalikud ka innovatsiooni läbiviimiseks, selleks, et organisatsioon saaks välja tulla millegi tõeliselt uuega, et oma konkurentsipositsiooni ja ellujäämisvõimalusi parandada. Tekib ju pingelises olukorras kiusatus keskenduda ülesande täitmisele ja teiste tunded ja soovid tähelepanuta jätta.

Innovatsiooni mõiste on paljudele eestlastele ebaselge

Tartu Ülikooli õppejõu ja Innovatsiooniaasta uuringute juhi Aune

Pasti ja Faktum Ariko poolt läbi viidud uuringust „Innovatsiooni semantiline väli” selgus, et innovatsiooni mõiste on paljudele eestimaalastele ebaselge. „Rohkem kui viiendikul elanikkonnast puudub igasugune tähendus mõistele „innovatsioon”, ütles Aune Past. Uuringust selgus, et eestimaalastele on innovatsiooni kui poliitikute ahvatlev tehnokraatlik mänguasi, millest võiks kasu olla kõigile Eesti inimestele, kuid millega endal puudub võimalus tegutseda ja mille arendamiseks riik peaks tegema kulutusi.

Selle uuringu analüüs näitab, et maksimaalselt 4% inimestest arvab, et ta saab innovatsiooni arengule

oluliselt kaasa aidata, kolmandik Eesti inimestest on veendunud, et nendest ei sõltu midagi ja 38% inimestest ei oska sellele küsimusele vastata. 71% Eesti elanikest on veendunud, et riik peaks tegema rohkem kulutusi innovatsiooni arenguks. Samas arvab 45 % vastanutest, et innovatsioon on kasulik kõigile Eesti inimestele.

Hiljuti avaldatud riikide innovatsioonivõime võrdlev analüüs positsioneeris Eesti mõõdukalt innovaatiliseks riigiks. Keskmisest tugevamad olime muu hulgas kõrgharidusega inimeste ja noorte üldise haridustaseme osas, Interneti-ühendust omavate ettevõtete arvu poolest ja mitte-tootarenduse põhiste innovatsioonikulutuste osas.

Eesti on mõõdukalt innovaatiline riik

Hiljuti avaldatud *Innovation scoreboard* – riikide innovatsioonivõime võrdlev analüüs positsioneeris Eesti mõõdukalt innovaatiliseks riigiks. Keskmisest tugevamad olime muu hulgas kõrgharidusega inimeste ja noorte üldise haridustaseme osas, Interneti-ühendust omavate ettevõtete arvu poolest ja mitte-tootarenduse põhiste innovatsioonikulutuste osas. EL keskmisest olime aga väga tugevalt maas patentide, kaubamärkide, registreeritud disainilahenduste ja tehnoloogia maksebilansi poolest ning kesk- ja kõrgharidusega inimeste ja teenuste ekspordilt.

Aasta 2009 on kuulutatud põhjusega Innovatsiooniaastaks. Kõigile on selge, et vanamoodi enam ei saa ja tegutseda tuleb uut moodi. Innovatsiooniaasta initsiaatoriteks on Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium ning Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus. **T**



TIINA TŠATŠUA
EBSi õppejõud

Taas olen ma selgitamas, et etikett ei ole rangete reeglite kogum vaid mudel, näidis või eeskuju, kuidas midagi teha. Teie küsimusele vastates tundub, et probleemiks ei olnud mitte etiketi mittetundmine, vaid pigem kombed ja käitumine ja vast mõne grupiliikme (ka laste) oskamatus (tahtmatus) teistega arvestada. Etiketreeglid sellise reisi puhul saab kehtestada reiskorraldaja ja ta peab sel juhul juba reisi müümisel nendest reeglitest turismi-grupi liikmeid teavitama. Pole sugugi harvad juhused, kus reisi-paketi müümisel on juures etiketreeglid planeeritud ürituste käitumise, riietuse jms kohta.

Reisi õnnestumine sõltub palju sellest, millised on ootused ja kui palju vaeva nende nimel nähakse. Juba enne reisi tuleks teha endale selgeks:

- mis teid huvitab?
- kui palju saate kulutada?
- millal ja kui kauaks ning kellega soovite minna?
- kas seal on varem käinud mõni tuttav, kes oskaks jagada praktilisi näpunäiteid?

Kui sihtkoht on teada, siis tuleb otsustada, kas minna reisile iseseis-

Mida pidada silmas reisiril olles?

Tulin hiljaaegu tagasi puhkusereisilt. Üle pika aja olime perega taas valinud nn pakettireisi. Senini olime enamasti reisinud omal käel. Mõne oma nn „kogenud“ reisikaaslase käitumist vaadates tekkis mul küsimusi. Kas on olemas mõned etiketreeglid – mida peaksid kõik grupireisil olevad turistid järgima?

valt või kasutada reisibüroo pakettireisi, mille puhul on vaja vaid kohver pakkida.

Pakettireisi puhul:

- korralduse eest (transport, majutus, toitlustus, ekskursioonid jne) vastutab reisibüroo;
- teate enne reisi üsna täpselt, mis teid ees ootab;
- saate nautida puhkust, ega pea mõtlema, kuidas ja kuhu järgmisel päeval edasi liikuda;
- te ei saa valida reisiseltskonda.

Iseseisva reisi puhul:

- olete oma aja peremees;
- sõltute ainult iseendast ja valitud reisikaaslas(t)est;
- koostate ise reisieelarve ning jälgite kulutusi;
- võite sattuda ka niisugustesse kohtadesse, kuhu rühmareisijad kunagi ei satu;
- suhtlete rohkem kohalike elanikega;
- peate olema valmis ootamatuteks olukordadeks;
- kasuks tulevad eelteadmised kohalikust kombestikust ja keelteoskus.

Enne reisi tuleb:

- vormistada tervise-, pagasi- ja reisikindlustus;

- koostada võimalikult napp reisisipagas;
- koostada isiklik reisiapteek;
- kontrollida mitu korda üle kõik vajalikud reisidokumendid.

Iseseisva reisi puhul tuleb lisaks:

- soetada vastava piirkonna reisi-juht ja koguda teavet Internetist;
- uurida viisavõimaluste kohta;
- koostada oma ajakava ja sobitada see kohalike liiklemisvõimalustega;
- vajadusel lasta end vaktsineerida.

Kuidas käituda pühakojas?

Maailmas on sadu arhitektuuri- ja kunstiväärtusega sakraalehitisi, mis on muinsuskaitse all ja mida külastatakse nagu muuseumi. Austuse ja lugupidamisega peab suhtuma ka kõige väiksemasse maakirikusse või kabelisse.

Ükskõik millist pühakoda külastades käituge vaikselt ja tagasihoidlikult. Suhtuge jumalateenistusse aupaklikult ka siis, kui selle ülesehitus ja kombed on teile võõrad.

Külastades sakraalehitist kunstiväärtuste pärast, püüdke teha seda

ajal, mil jumalateenistust ei toimu. Ebaviisakas on kõnelda valjuhäälselt, naerda, teha kohatuid märkusi. Kõndige vaikselt, häirimata inimesi, kes on tulnud palvetama.

Pöörake tähelepanu keelavatele sil-tidele ja ärge trügige sisse udest, mis pole mõeldud tavakülastajale. Taktitu on piiluda pihitoolidesse, astuda pühamasse paika – altari ruumi, kat-suda religioosseid skulptuure, kõn-dida hauaplatsidel. Ilma vastavasse korjanduskarpi raha panemata ei sobi võtta kaasa postkaarte, kirjandust, süüdata küünalt.

Riietus olgu jumalakoja tõsidusele vastavalt soliidne. Lühikesed püksid, T-särk, suure dekolteega kleit, tek-sariietus, dressid võivad olla põhjus, miks teid ei lubatagi hoonesse. Nais-tel võiks olla kotis sall või rätik, mil-lega katta juukseid ja õlgu. Hinduismi templis või islamiusu mošees jäetak-se tänavajalanõud ukse taha. Püha-kotta sisenedes paljastavad mehed pea juba uksele.

Kui külastate jumalateenistust muu-sika pärast, siis astuge või istuge või-malikult kõrvalisse paika. Tehke kaasa tähtsamad kombetalitused, pidades silmas, mida teeb kogodus.

Sageli ümbritseb kultusehoonet kalmistu. Lilled, puud ja põõsad kas-vavad ning õitsevad surnuaedades lahkunute mälestuseks. Seal ei murta ühtegi oksa ega õit. Rist, hauaplaat või -kivi annavad tunnis-tust kunagi elatud elust, millesse tuleb suhtuda austusega.

Hätta sattumine võõrsil

Kui satute võõrsil hädaolukorda, siis on võimalik saada abi Eesti välis-esindustest. Kui selles riigis ei ole Eesti saatkonda ega aukonsulaati, siis pöörduge Euroopa Liidu liikmes-riigi lähimasse esindusse. Liikmes-riikide esindused osutavad abi

samadel alustel nagu oma riigi kodanikele, muuhulgas tuleb mak-sata sama palju ka teenustasu. Häda-olukorras on alati võimalik konsul-teerida Välisministeeriumi valve-sekretäriiga ööpäev läbi töötaval telefonil +372 637 7000.

Kodanike registreerimine

Tagamaks Eesti kodanikele opera-tiivset konsulaarkaitset, soovitab Välisministeerium registreerida oma viibimise välisriigis eelkõige neil in-imestel, kes elavad-töötavad välisri-gis pikemat aega või kes reisivad riikidesse, kus Eestil puudub esindus. Registreerimiseks tuleb täita ankeet ja edastada see Välisministeeriumi konsulaarosakonda. Registreeruda on võimalik ka Välisministeeriumi ko-dulehel: www.vm.ee.

Mõned kasulikud tähelepanekud

Ükskõik, millise ettekujutuse olete loonud kirjanduse, filmide või kuul-dud reisimuljete põhjal, üllatute ko-hapeal kindlasti. Austage kohalikku kultuuri ja tavasid! Käituge, riietuge ja suhelge nii, nagu teilt oodatakse. Olete ju külas.

Reisibüroo esindaja ei ole ühegi tu-risti erasekretär. Samuti ei kuulu tema töökohustuste hulka olla kel-legi isiklik saatja, giid, autojuht, lapsehoidja vms. Hoolitsege selle eest, et lapsed ei segaks esindajat ekskursioonide läbiviimisel ega häi-riks teisi inimesi ka muul ajal.

Olge ettevaatlik nii toidukohtade kui ka toidu valikul. Kaugetel sooja-del maadel jooge ainult pudelivett.

Tagasi kodus, on viisakas teavitada reisikorraldajat, kuidas reis õnnes-tus. **T**

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

Seminar

Kontserniarvestuse sõlmküsimused

18. märtsil Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab 18. märtsil Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) kell 10.00–16.00 seminari kontserniarvestuse sõlmküsimustest.

Seminaril antakse näidete abil ülevaade kontserniarvestusest ja selles toimunud muudatustest. Eesmärgiks on aidata ettevõtete aruandluse eest vastutavatel isikutel (sh juhatuse ja nõukogu liik-metel) üheselt mõista konsolideerimise mõju aruannetes toodud arvnäitajatele.

Selgitusi jagab ja küsimustele vastab **Rita Ilisson**, finantsanalüütik ja konsultant, Raamatupidamise Toimkonna esimees 1993-2001, raamatu „Finantsanalüüs ja planeerimine“ autor.

Käsitlemisele tulevad järgmised teemad:

- kontserniarvestuse üldmõisted;
- ostumeetodi rakendamine;
- ostuanalüüsi koostamine ning immateriaalsete varade ja potentsiaalsete kohustuste identifitseerimine;
- positiivse ja negatiivse firmaväärtuse hindamine ning kajastamine;
- välismaiste tütarettevõtete konsolideerimine;
- soetamisjärgne konsolideerimine;
- etapiviisilised ostud ja müügid;
- omavahelised tehingud;
- kapitaliosaluse meetodi rakendamine sidusettevõtete kajastamisel;
- õiglase väärtuse meetod üksikettevõtte aruannetes;
- kontserniaruande esitusviis;
- kontserniaruande lisad.

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



Info ja registreerimine:

TOOMAS HANSSON

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



Seminar

UUS TÖÖLEPINGUSEADUS

11. mail Kaubanduskojas

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

Käsitletavad teemad:

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

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

Info ja registreerimine:

KATI KRASS

Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee

Seminar

Saneerimismenetlus abiks makseraskuste ületamisel

10. märtsil 10.00–14.00

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) – eestikeelne

11. märtsil 10.00–14.00

Kaubanduskoja Jõhvi esinduses (Pargi 27, Jõhvi) – venekeelne

17. märtsil 10.00–14.00

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) – venekeelne

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda kutsub ettevõtjaid tutvuma uue Saneerimisseaduse võimalustega, mis annab ettevõtte ajutiste makseraskuste puhul võimaluse saada kaitset võlausaldajate nõuete ja pankrotiavalduste eest ning jätkata tegevust. Saneerimise võimalustest räägib seaduse üks autoritest, Advokaadibüroo Raidla Leijns ja Norcou's nõunik dr jur Martin Käerdi.

Käsitletavad teemad:

- saneerimine ja selle kasutamise võimalused;
- saneerimisnõustaja valik;
- koostöö erinevate osapooltega (ettvõtte juhtkond, saneerimisnõustaja, kohus, võlausaldajad, töötajad);
- saneerimismenetluse etapid;
- saneerimiskava koostamine;
- saneerimiskava täitmine;
- saneerimise lõpetamine.

Seminari osavõtutasu Kaubanduskoja liikmetele on 400 krooni ja mitmeliikmetele 800 krooni (hindadele lisandub käibemaks).

Info ja registreerimine:

LIINA PELLO • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee

Seminar: Erisoodustuste aktuaalteemad

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab 12. märtsil kell 10.00–15.30 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) finantstöötajatele ja raamatupidajatele seminari erisoodustuste aktuaalsetest teemadest.

Erisoodustuste valdkond on raamatupidajates alati palju küsimusi tekitanud. Käesoleval seminaril käsitleme olulisemaid praktikas esile kerkinud küsimusi hõlmates ka toimunud muudatusi. Seminari ajakava ja käsitletavad teemad: lähetused; sõidua autod; töötervishoid ja -ohutus, kindlustamine, laenude andmine ja nõuetest loobumine, ürituste

korraldamine töötajatele. Seminari lektor on KPMG Baltics maksunõustaja **Aidi Kallavus**. Seminari käigus kommenteerib Maksu- ja Tolliameti maksude osakonna juhataja **Aule Kindsigo** jooksvalt kõiki teemasid maksuhalduri pilgu läbi ning lektoritele on võimalik esitada küsimusi.

Seminari osalemistasu Kaubanduskoja liikmetele on 850 krooni, mitmeliikmetele 1700 krooni (lisandub käibemaks). Hinnas sisalduvad teabematerjalid ning lõuna ja kohvipaus.

Info ja registreerimine:

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



Arbitraažikohtu seminar

6. märtsil Kaubanduskojas

Arbitraažikohtu seminar toimub 6. märtsil kell 10.00-14.00 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn). Päevakorras on vahekohtumenetlus, eelised, lepingud ja reglemendi 2008. aastal jõustunud uus redaktsioon ning tsiviilkohtumenetluse seadustiku ja riikliku kohtu roll vahekohtu menetluses.

Käsitletavad teemad:

- Vahekohtumenetluse üldiseloostus, mida arvestada lepingu koostamisel, sead ja eelised võrreldes riikliku kohtuga;
- Tsiviilkohtumenetluse seadustiku XIV osa „Vahekohus“ ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Arbitraažikohtu reglemendi ühine analüüs, riikliku kohtu abistav ja kontrolliv roll vahekohtumenetluses;
- Riigikohtu lahendid 1999-2008 vahekohtumenetluse kohta.

Lektorid:

- **Asko Pohla**, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Arbitraažikohtu nõukogu esimees, vandadvokaat, advokaadibüroo Pohla&Hallmägi.
- **Peeter Jerofejev**, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Arbitraažikohtu nõukogu liige, riigikohtunik, Eesti Vabariigi Riigikohus.

Seminari osalemistasu on Kaubanduskoja liikmele 250 krooni, mitteliikmele 500 krooni. Hindadele lisandub käibemaks.

Lisainfo:
DEBBIE-TRIIN NAPITS
 Tel: 604 0069
 E-post: debbie@koda.ee



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

Teenuste äriklubi Tööstuse ja keskkonna äriklubi IT äriklubi

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

IT ÄRIKLUBI OPEN COFFEE

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

Järgmine äriklubi toimub
5. märtsil

TÖÖSTUSE JA KESKKONNA ÄRIKLUBI

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

Järgmine äriklubi toimub
19. märtsil

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

TEENUSTE ÄRIKLUBI

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

Järgmine äriklubi toimub
12. märtsil

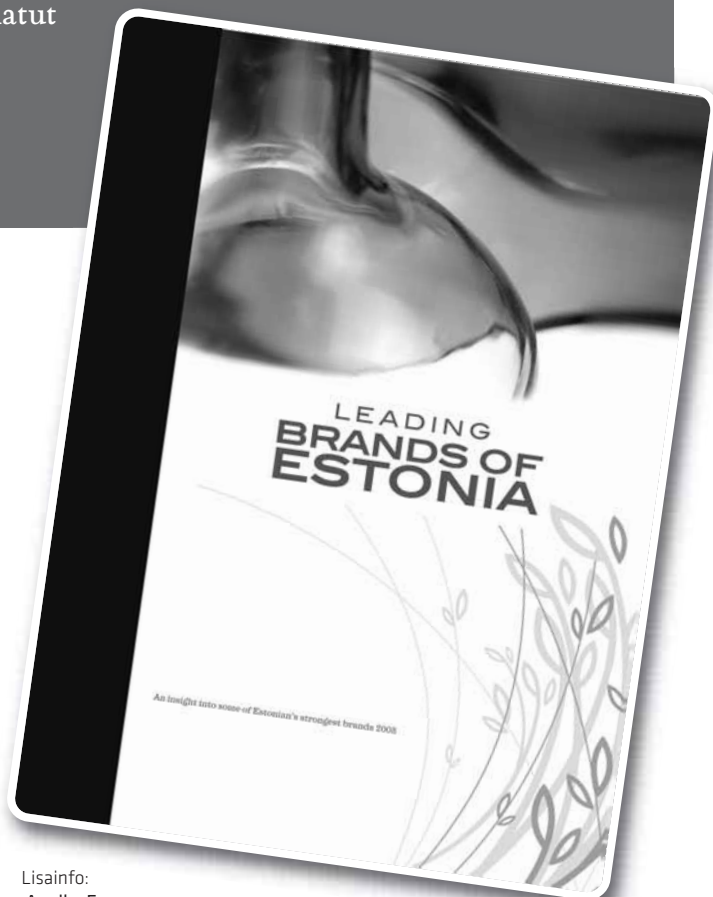
Eesti Kaubandus-Tööstuskojal on au esitleda raamatut

LEADING BRANDS OF ESTONIA

„Leading Brands of Estonia” on raamat, mis tutvustab Eesti juhtivaid kaubamärke ja ettevõtteid. Raamatusse valitud kaubamärgid on loodud Eestis ja laialdaselt tuntud nii sise- kui välisurgudel. Valikul oli kõige otsustavamaks see, et ettevõtte ise määratleks oma kaubamärgi Eesti kaubamärgina ja tegeleks aktiivselt brändinguga.

Raamat „Leading Brands of Estonia” on mõeldud Eesti kui innovaatilise ning arenenud majandusega riigi tutvustamiseks ning siin loodud kaupade ja teenuste reklaamimiseks. Kaubanduskoda usub, et raamat tõstab selles osalejate tuntuks, aitab leida uusi koostööpartnereid ning kasvatab seeläbi ka Eesti eksporti.

Raamatut levitatakse välisriikide saatkondadele ning ettevõtjate esindusorganisatsioonidele, ministriumitele.



Lisainfo:
Annika Eesmaa
„Leading Brands of Estonia” projektijuht
E-post: annika@koda.ee • Tel: 604 0060

**ESINDUSLIK RAAMAT SOBIB HÄSTI VÄLISKÜLALISTELE KINKIMISEKS,
TUTVUSTAMAKS EESTI ETTEVÕTLUST.**

Äriviisit Peterburi ja Novgorodi 20.–23. aprill



Info ja registreerimine: VIIVE RAID
Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koostöös Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusega 20.–23. aprillini käesoleval aastal äriviisiid Peterburi ja Novgorodi. Viisiidi raames on Eesti firmadel võimalik leida individuaalkohtumiste käigus koostööpartnereid nii Peterburi kui ka Novgorodi Kaubanduskodades. Selleks, et Eesti firma saaks kohtuda talle sobivate Vene firmadega, tuleb täita ettevõtte ankeet, kus kirjeldatakse oma koostöösoove. Ankeedi saab Kaubanduskoja Teenuste osakonnast. Novgorodi Kaubanduskoda korraldab ka äriseminari, kuhu tulevad kõnelema linna administratsiooni esindajad ning majandustegelased. Lisaks eelpool kirjeldatule on kavas linnaekskursioon Novgorodis ning vastuvõtt Peterburi Eesti Peakonsulaadis.

Paketi hind on 12 100 krooni, (hinnale lisandub osaliselt käibemaks). Pakett sisaldab bussitransporti, majutust Peterburis ja Novgorodis, viisat ning korralduskulusid Eestis ja Venemaal.

Registreerida on võimalik kuni 20. märtsini. Viisit toimub, kui registreerub piisav arv ettevõtteid. Loodame, et Loode-Venemaa pakub ettevõtjatele huvi ning ootame teie aktiivset osavõttu!

Lugupeetud ettevõttele!

Mida saate Teie teha selleks, et aidata lapsi täisväärtuslikult kasvada ja areneda?

Rahvusvaheline organisatsioon UNICEF (ÜRO Lastefond) kogub abifondi vahendeid tervituskartide heategevuslikust müügist ja vabatahtlikest annetustest. Kogutud vahenditest korraldame mitmesuguseid kampaaniaid, näiteks AIDSi, narkomaania ja vägivalla ennetamiseks, erivajaduste ja puudega laste toetamiseks ning väikelinnade lastekodude ja sünnitusmajade abistamiseks. Need on vaid mõned üritused, millega abivajajaid toetame.

Eesti ettevõtjad on üha enam hakanud tegelema ka sotsiaalse vastutusega. On ilmselge, et ettevõtte eesmärk ei ole ainult kasumit teenida, vaid täita ka ühiskonna struktuuris tähtsat kohta. Ettevõtte loob ühiskonna jaoks töökohti ja sellega seondult ka töötajate sotsiaalset kindlustunnet. Tänu nendele väärtustele ühiskond tugevneb ja asub stabiilse positiivse arengu teele. Kuid laste täisväärtusliku arenguta ei ole ühiskonna kindel areng võimalik.

UNICEF pakub Eesti ettevõtjatele võimalust paigutada tasuta reklaami UNICEFi kodulehele. Bänneri kaudu suundub kodulehe külalastaja otse Teie firma kodulehele. Saate panna ka oma kodulehele UNICEFi bänneri, mis kinnitab, et Teie ettevõtte toetab UNICEFi heategevuslikke kampaaniaid.



Lisainfo Eesti Rahvuskomitee UNICEF'ist:
JEUGENIA DOTSENKO
 Tel: 556 43619 • E-post: jevgenia@unicef.ee

unicef 

Homsed probleemid tuleb lahendada täna

Keerulised ajad majanduses motiveerivad ettevõtteid läbi mõtlema oma äriprotsesse ja tegevusi ühiskondliku vastutuse valdkonnas. Valikute tegemisel tuleb endalt küsida, millised on need ühiskondlikud kitsaskohad, mis tegevuskeskkonda, sealhulgas äriedu, enim mõjutavad ja milline on planeeritava toetuse tegelik mõju selle probleemi lahendamisel.



Täiendav informatsioon:
MAIRI JÜRISKA
 Terve Eesti SA tegevjuht
 E-post: mairi@terve-eesti.ee
www.terve-eesti.ee

Terve Eesti Sihtasutus on kahe tegevusaasta jooksul loonud äri sektoriga üle 40 tulemusliku partnerluse, aidates tööandjatel panustada oma töötajate ja nende lähedaste tervisesse ning kasutades äri sektori jõudu ühe Eesti tõsisema rahvatervise probleemi leevendamisel. Heateo Sihtasutuse ja Riina Raudse poolt asutatud organisatsiooni eesmärgiks on tööandjate kaasamine Eesti rahva tervisekäitumise edendamisesse. Meie prioriteediks on ära hoida HIV ulatuslik levik tavaelanikkonna seas, selleks viime läbi töökohapõhiseid HIV-teemalisi ennetusprogramme ja koordineerime tegevusi Ettevõtete Koalitsioonis HIV vastu.

Miks just HIV?

Eesti on kiireima HIV levikuga riik Euroopas. Statistilise tõenäosuse järgi töötab igas üle 100 töötajaga

ettevõttes vähemalt üks HIV-nakatu. Pea pooled uutest nakatunustest on viiruse saanud seksuaalsel teel, ohustatuim on vanuserühm 20-35. Praegu on Terve Eesti Sihtasutuse koollitused ainsaks viisiks, kuidas jõuda selles vanuses inimesteni ning rääkida nendega HIV ohtudest.

Mida saab tööandja teha?

Töökoht mõjutab töötaja harjumusi ja elukvaliteeti, sest seal veedame suurema osa oma päevast. Tööandja peab teadma, mida teha selleks, et töötajad oleksid ja jääksid terveks ning kuidas käituda, kui selgub, et kollektiivis on HIV kandja. Tervisekäitumise edendamine on hea võimalus ettevõtte rolli ühiskonnas täita ja selleks saab kasutada mitmesuguseid ressursse, alates infokanalitest ning lõpetades oma töötajate kaasamisega. **T**

Riigihanketeated:

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

Ühendkuningriik

- Hange haiglarajatiste ehitustööde (*construction projects ranging from GBP 1 000 000 to GBP 20 000 000 plus*) teostamiseks. Tähtaeg 03.03.2009. Kood 2305
- Hange teemärgiste ja teekatte materjalide (originaalkeeles: *Road Marking, Road Studding & Anti-skid Surfacing with traffic management*) ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 27.03.2009. Kood 2306
- Hange peenrauakaupade (originaalkeeles: *Domestic Ironmongery*) ostmiseks. Tähtaeg on 23.03.2009. Kood 2307
- Ostetakse tsemente luude taastamiseks, meditsiiniseadmeid, farmaatsiatooteid ja isikuhooldustooteid, skeleti-lihassüsteemi ravimeid. Pakkumiste tähtaeg 26.02.2009. Kood 2308
- Pehmepuidu tarne. Tähtaeg 16.04.2009. Kood 2309
- Hange astronoomia- ja optika riistade ostmiseks. Tähtaeg on 06.04.2009. Kood 2310
- Ostetakse tindikassette, arvuti-tarvikuid, värvikassette ja arvuti-manuseid. Tähtaeg 06.03.2009. Kood 2311
- Ostetakse keerutatud traati. Tähtaeg 20.03.2009. Kood 2312
- Hange generaatorite (originaal-keeles: *lightweight field generator*) ostmiseks. Taotluste tähtaeg 18.03.2009. Kood 2313

Soome

- Hange trafode ostmiseks. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 02.03.2009. Kood 2314
- Ostetakse radioteraapiaseadmeid ja -tarvikuid. Tähtaeg 06.04.2009. Kood 2315
- Hange kingituste ja auhindade ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 01.04.2009. Kood 2316
- Ostetakse turvakaameraid. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 17.03.2009. Kood 2317
- Hange põllutöömashinade ostmiseks. Tähtaeg 25.03.2009. Kood 2318

Rootsi

- Hange bussipeatuse postide ostmiseks. Tähtaeg 23.03.2009. Kood 2319
- Hange mööbli, sh lasteaia-mööbli ostmiseks. Tähtaeg on 04.05.2009. Kood 2320

- Ostetakse jäätmetrumleid, transpordivahendeid ja seonduvaid lisatooteid, prügikaste. Tähtaeg 23.03.2009. Kood 2321
- Hange köögitarvete, majapidamis- ja kodukaupade ning toitlustustarvete, plasttoodete, ühekordsete toitlustustarvete ostmiseks. Tähtaeg 31.03.2009. Kood 2322
- Hange aluspükste ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 22.04.2009. Kood 2323
- Ostetakse vee filtreerimise ja puhastamise seadmeid. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 20.04.2009. Kood 2324

Gruusia

- Liftihange Gruusia parlamendile. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 05.03.2009.
- Torujuhtmetööde hange Gruusias. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 02.04.2009.



Täpsem info:

LEA AASAMAA

Tel: 604 0090

E-post: lea@koda.ee

Koostöopakumised:

- Itaalia mööblitootja otsib edasimüüjaid. Kood 12216
- Bulgaaria pudelikorkide tootja otsib kliente. Kood 12217
- Ungari vasesulamite ja pronksi tootja otsib kliente ja edasimüüjaid. Kood 12218
- Ukraina riiklik telekommunikatsiooni ettevõtte „Ukretelekom” otsib investoreid. Kood 12219
- Vene farmaatsiatehas otsib edasimüüjaid. Kood 12220
- Tšehhi tesemendisegude tootja otsib esindajaid ja edasimüüjaid. Kood 12221
- Türgi marmoritootja otsib koostööpartnereid. Kood 12222
- Leedu euroaluste tootja otsib kliente. Kood 12223
- Saksa telekommunikatsiooni seadmete edasimüüja otsib koostööpartnereid. Kood 12224
- Ühendkuningriigi ettevõtte otsib kunstlillede ja -taimede tootjat ning ümbrispoittide (originaalkeeles: *contemporary containers*) tootjat. Kood 12224
- Ungari kaablitootja otsib edasimüüjaid. Kood 12225
- Rootsi looduslike tervisetoodete edasimüüja pakub koostööd frantsiisilepingu alusel. Kood 12226
- Hispaania kottide, rahakottide ja jms aksessuaaride tootja otsib müügiesindajat. Kood 12227
- Prantsuse puitmänguasjade tootja otsib müügiesindajat ja vastastikust koostööd. Kood 12228



Täpsem info:

JULIA MALEV

Tel: 604 0082

E-post: julia@koda.ee



Kaubanduskoda koostöös Raadio Kuku
kutsuvad kuulama saadet

MAJANDUSRUUM

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



KUKU

www.koda.ee

Saateid on tagantjärele võimalik kuulata ka KUKU raadio arhiivist <http://podcast.kuku.ee/saated/majandusruum/>.
Toimunud saadete kohta vaata lisaks Kaubanduskoja kodulehelt <http://www.koda.ee/?id=6957>.

Ida-Virumaa

LEVIVEOD OÜ	337 7737		Rahvusvahelised autoveod. Ekspediitoriteenused.
SAIDES NARVA OÜ	356 9724	www.saides.ee	Masinate ja muude tehniliste vahendite arendamine ja projekteerimine.

Jõgevamaa

TORMA PÖLLUMAJANDUSOSAÜHING	776 0308		Taime- ja loomakasvatussaaduste tootmine ja realiseerimine. Põllumajandusmasinate ja seadmete remont.
-----------------------------	----------	--	--

Lääne-Virumaa

ENNAK SEL AS	322 3572		Tulekahjualarmide, häire- ja valvesignalisatsioonide paigaldus. Tehnilise valve valveseadmestiku projekteerimine, paigaldus ja hooldamine. Automaatse-tulekahjusignalisatsiooni hooldus. Elektrijuhtmete ja seadmete paigaldus.
--------------	----------	--	---

Pärnumaa

DUOLAND OÜ	447 7462		Rahvusvaheline auto- ja kaubavedu.
VECTA DESIGN OÜ	442 3023	www.vecta-design.ee	Pingelagede tootmine, müük ja paigaldus.
VILASTRA OÜ	447 7462		Rahvusvaheline auto- ja kaubavedu.

Tallinn ja Harjumaa

ATV TRANSPORT AS	631 8114	www.atv.ee	Transpordi logistika.
AUTOMAATIKA KESKUS OÜ	677 8344	www.scheidt-bachmann.com	Parkimise ja väljapääsude automaatsed süsteemid (tökkepuud, pileterminalid, automaatne maksejaam, käsikassa süsteem, uste läbipääsud, turva- ja inimeste läbipääsuväravad, SPA süsteemid). Auto numbri tuvastussüsteem.
BESTWAY GRUPP OÜ	5837 0967	www.bwg.ee	Veoste ekspedeerimine. Laondus. Kaubavedu. Tollimaaklerite tegevus.
CONNECTIONGROUP OÜ	677 8344	www.cg.ee	Eesti sisene ja rahvusvaheline autotransport.
ERITEHNIK OÜ	600 9400	www.specialtruck.ee	Sihtotstarbeliste veoautode müük (prügiveoautod, fekaaliveokid, tänavakoristustehnika, puksiirautod). Transportteenus puksiirautoga.
ESTMARE LOGISTIKA OÜ	622 8265	www.estmare.ee	Laevade agenteerimine, ekspedeerimine, prahtimine.
FERREKS TT AS	656 6635	www.ferreks.ee	Masinaehituslike teraskonstruktsioonide tootmine. Ehituslikud teraskonstruktsioonid.
I STUDIUM	661 7027	www.istudium.ee	Veokite ja pakiautode ümberehitus. Mehhaaniline metallitöötlus. Kõrghariduse andmine. Teadustööde ja õppematerjalide kirjastus. Kursuste korraldamine. Majutusteenus üliõpilastele.
JT AGENTUUR OÜ	665 4121	www.jtagentuur.ee	Tööturuteenuste osutamine.
KOOLITUSÜHISTU	681 8840	www.vain.ee	Täiskasvanute täiendkoolitused (juhtimiskoolitused, müügikoolitused, ajajuhtimiskoolitused, isikliku arengu koolitused).
VAIN & PARTNERID KOOLITUSED			
METAL EXPRESS OÜ	619 1070	www.metalexpress.ee	Terase, alumiiniumi, vase ja muude metallide ning nendest valmistatud toodete ost, müük, töötus, import, eksport ning vahendus. Sveitsi firma Forster Rohr & Profitechnik AG poolt toodetud metallprofiilide esindaja Baltikumis.
PARSEMA OÜ	603 0069		Raamatupidamisteenused.
PHD ESTONIA OÜ	680 6080	www.phdnetwork.com	Reklaamide ja kuulutuste vahendamine kuulutajatelt ja reklaamibüroodelt massiteabe-vahenditesse, meedia-alane tegevus, turu-uuringud ning nendega seotud konsultatsioon.
ROLANDS MOISEJS OÜ	613 9860	www.rm.ee	Tööpinkide hulgimüük.
SARUMAN INVEST OÜ	688 8946	www.saruman.ee	Kaubavedu maanteel (ka veod kalluriga).
SIRKEL & MALL OÜ	655 5480	www.sma.ee	Arhitektuurne projekteerimine, konstruktsioonide projekteerimine, eriosade projekteerimine, nõustamine, ehituse peatöövõtt, sisekujundus, ekspertiisid.
STORA ENSO EESTI AS	714 0050	www.storaenso.com	Kasvava metsa ja metsamaterjali ost, müük ja vahendus. Metsa ületootamine, metsamajandusteenused. Puidu mehaaniline ja keemiline töötlemine.
SURVEST OÜ	503 7424		Metsade ja loodusressursside saaduste ladustamine ja töötlemine.
TEHO EESTI TEEHOOLDUS OÜ	621 7720		Kaupade ekspertiis. Kaupade-, transpordivahendite-, kinnisvara-, tööstusseadmete hindamine. Teede ja tänavate puhastus; haljasalade ja teemaade hooldus.

Tartumaa

INSENERIBÜROO URMAS NUGIN OÜ	730 3735	www.ibun.ee	Projekteerimistööd: rajatised (vesiehitised, keskkonnakaitserajatised, maaparandusrajatised, veevarustuse ja kanalisatsiooni välisvõrgud jne), väikehooned. Maastikukujunduse projektid. Projektide ekspertiisid, omanikujäreelvalve. Planeeringud.
------------------------------	----------	-------------	--

Võrumaa

VÕRUMAA TEED AS	782 6400		Teede ehitus, hooldus ja remont. Kruusa ja liivakarjääride tegevus. Killustiku tootmine.
-----------------	----------	--	--

**Kas üks jääb väheks?
Kaks on kallis?**

**Võta rohkem!
Kolmandast
tunduvalt
lahedam.**



**küsi pakkumist: 625 1859
tellimine@director.ee**

www.director.ee

HEA EKSPORTÖÖR!

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

Kaubanduskoda on ellu kutsunud



EKSPORDI AKADEEMIA

loengute, koolituste ja arutelude foorumi

Ekspordi Akadeemia on loodud selleks, et:

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

Edasised seminarid ja teemad:

- 10. märts – turundus ja meediatrendid
- 31. märts – teenustemajandus ja finantsturud
- 14. aprill – väliskaubanduspoliitika
- 28. aprill – eksport ja HR
- 19. mai – eksport ja strateegiline juhtimine

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

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

Juba toimunud seminarid käsitlesid järgmisi teemasid:

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

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

Lisainfo ja registreerimine:
Kristina Bondarenko

Tel: 604 0083 • E-post: kristina.bondarenko@koda.ee



Loe Ekspordi Akadeemia kohta lisa www.koda.ee



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