



NR 8 • 21. APRILL 2010

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA HÄÄLEKANDJA, ASUTATUD 1925. AASTAL

Hommikukohv suursaadikuga

## Eesti suursaadik Rootsis – Alar Streimann

11. mail Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös Välisministeeriumiga alustab uue lühiseminaride sarjaga „Hommikukohv suursaadikuga”. Avaüritusel on ettevõtjatel võimalus kohtuda Alar Streimanniga, kes on Eesti suursaadik Rootsis. Lisaks osaleb üritusel Krister Kalda, EASI esindaja Rootsis. Seminar toimub 11. mail kell 9.00–10.30 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn).

### Käsitletavad teemad:

- Rootsi majanduse väljavaated
- Eesti ja Rootsi majanduskoostöö seis ja võimalused
- Saatkonna roll ja võimalused Eesti ettevõtjate abistamisel Rootsis
- EASI esinduse roll ja võimalused Eesti ettevõtjate abistamisel Rootsis

Osalemistasu on 150 krooni. Hinnale lisandub käibemaks.

**Info ja registreerumine: EVA MARAN**

Tel: 604 0083 • E-post: [eva@koda.ee](mailto:eva@koda.ee)



## TÄNA LEHES:

▶ Majandustegevuse lihtsustamisest

▶ Äriühingute juhatuse tasustamise põhimõtetest

▶ Tarbijakrediidi direktiivist

▶ Märtsi majandusdiagnoos

# EKSPORDI AKADEEMIA ALUSTAB TAAS

IMMIGRATION  
(403)  
10 MAY  
HEATHRO

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda kutsus 2008. aastal koos partneritega ellu Ekspordi Akadeemia, et loengute ja arutelude kaudu anda ettevõtjatele võimalus uute teadmiste omandamiseks ning suhetevõrgustiku laiendamiseks. Ekspordi Akadeemia on ühelt poolt koolitus ning teisalt klubiline tegevus, mille käigus parimad eksportöörid kohtuvad, arutavad ning jagavad omavahel kogemusi. Käesoleval kevadel alustab Ekspordi Akadeemia taas uue seminarisarjaga.



Ekspordi Akadeemia seminaride sarja struktureerimiseks valisime Lausanne'i Ülikooli doktori Alexander Osterwalderi (pildil) poolt väljatöötatud mudeli „Business Model Canvas“, mis võtab väga hästi kokku tervikliku ärimudeli, millega eksportöör saab välisturgudel tegutseda.

Ekspordi Akadeemia programm on lähtuvalt osalejate vajadustest üles ehitatud kahetasandilisena - omanike ja tippjuhtide programm, mille raames käsitletakse strateegilise tasandi teemasid ning keskastmejuhtide programm, kus käsitletakse operatiivseid teemasid.



## SEMINARIDE TOIMUMISAJAD:

Seminarid toimuvad Eesti Kaubandus-Tööstuskodas, Toom-Kooli 17, Tallinn

- 19. aprill • Avaseminar (tippjuhid ja keskastmejuhid koos)
- 5. mai • Kliendid (tippjuhid)
- 6. mai • Kliendid (keskastmejuhid)
- 26. mai • Väärtuspakkumine (tippjuhid)
- 27. mai • Väärtuspakkumine (keskastmejuhid)
- 16. juuni • Kanal (tippjuhid ja keskastmejuhid koos)
- 17. juuni • Kanal (keskastmejuhid)
- 25. august • Trendid (tippjuhid ja keskastmejuhid koos)
- 15. september • Kliendisuhted (tippjuhid)
- 16. september • Kliendisuhted (keskastmejuhid)
- 6. oktoober • Võtmetegevused (tippjuhid)
- 7. oktoober • Võtmetegevused (keskastmejuhid)
- 27. oktoober • Võtmeressursid (tippjuhid ja keskastmejuhid koos)
- 17. november • Partnerid (tippjuhid)
- 18. november • Partnerid (keskastmejuhid)
- 8. detsember • Kulud/tulud (tippjuhid ja keskastmejuhid koos)

**TULEMUSED:** Ekspordi Akadeemia aasta annab ettevõtjale tervikliku ülevaate eksporditegevuse arendamisest. Seminaridel käsitlevad aktuaalseid teemasid tipptasemel lektorid nii Eestist kui ka välismaalt. Samuti jagavad kogemusi oma valdkonna parimad praktikuid.

**MAKSUMUS:** Eraldi tasudes on ühe seminari maksumus tulenevalt sellest, kas esinevad Eesti või välislektorid **1299 krooni** või **1599 krooni** seminar. Korraga tasudes on seminaride kogumaksumus tippjuhtidele (10 seminari) **10 000 krooni** ja keskastmejuhtidele (11 seminari) **11 000 krooni**. Hinnad sisaldavad käibemaksu.

Ekspordi Akadeemia tunnistuse saavad osalejad, kes on läbinud kogu koolitussarja.

## Lisaks seminaridele toimuvad ka õppevisiidid:

- Tallinn, Ida-Virumaa, Tartu - 2010. aasta suvel
- Soome ja Rootsi - 2010. aasta sügisel

Õppevisiitidele registreerumine toimub eraldi täpsema programmi ja maksumuse selgumisel.

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

NB! Korraldajatel on õigus teha vajadusel programmis muudatusi.



Täiendav info ja registreerimine:

Eva Maran, Kaubanduskoja teenuste osakonna projektijuht 604 0083 • [eva@koda.ee](mailto:eva@koda.ee) • [www.koda.ee](http://www.koda.ee)

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



**SIIM RAIE**  
Peadirektor

## Õpime ja uurime eksporti

2009. aastal korraldasime Kaubanduskojas kokku 52 ekspordialast koolitust (sealhulgas 19 sihtturuseminari), kus osales pea 1000 ettevõtete esindajat. Täna panevad analüütikud ja poliitikud väga suuri panuseid sellele, et eksport veab Eesti majanduse taas kasvule.

**M**ie põhilistel eksporditurgudel on tõesti märgata elavnemist ja majandusosalduksid Soomes, Rootsis ja Norras on tõusnud üle ajalooliste keskmiste. See on märk usalduse taastumisest ja tarbijakindluse kasvust.

Samad analüütikud ja poliitikud uurivad meiegi käest pidevalt, kas kriisi käigus on Eesti ettevõtetes toimunud ka struktuurseid muudatusi, kas me toodame ja müüme nüüd keerulisemaid ja kallimaid tooteid kui enne kriisi? Kipun arvama, et valdavalt mitte – kriisiga toimetulek on võtnud oma aja ja ressursid ning tootearendusele pole täielikku tähelepanu jätkunud. Positiivseid näiteid on muidugi ka.

Et Kaubanduskoda saaks ekspordi arendamisel oma liikmeid abistada, oleme sel kevadel ette võtnud kaks suuremat algatust:

### Ekspordi Akadeemia

2008. aastal alguse saanud Ekspordi Akadeemia sai 19. aprillil uue hoo sisse. 2010. aasta jooksul on plaanis korraldada kümneid seminare ja õppereise nii ekspordivate ettevõtete tippjuhtidele ja omanikele kui ka keskastme juhtidele. Ekspordi

Akadeemia seminaride sarja struktureerimiseks valisime Lausanne'i Ülikooli doktori Alexander Osterwalderi, kes oli ka avaseminari esineja, poolt väljatöötatud mudeli „*Business Model Canvas*“, mis võtab väga hästi kokku tervikliku ärimudeli, millega eksportöör saab välisturgudel tegutseda.

Seminaride käigus on plaanis katta järgnevad teemad:

- Ärimudel: Kuidas selle abil konkurentidest eristuda?
- Kliendid: Kuidas määratleda ja mõista kliente?
- Väärtuspakkumine: Mis on väärtus, mida kliendid ostavad?
- Kanalid: Millist kanalit pidi jõuab toode sihtkliendini?
- Trendid: Millises suunas liigub maailm? Millest tekivad trendid?
- Kliendisuhted: Milliseid suhteid ootavad kliendid ettevõtjatelt? Kuidas me loome suhteid? Kuidas muuta suhted jätkusuutlikuks.
- Võtmetegevused: Millised on kõige tähtsamad võtmetegevused, et ärimudel toimiks?
- Võtmeressursid: Milliseid ressursse on vaja, et ettevõtte kõige tähtsamaid võtmetegevusi teostada, oma väärtust klientideni viia ja ärimudel tervikuna toimima panna?

- Partnerid: Tänapäeval on võrgustik ja partnerid üha tähtsam osa ettevõtete tegevusest. Võrgustik kui Eesti ettevõtete kasutamata potentsiaal välisurgudel.
- Tulud ja kulud: Ekspordi Akadeemia hooaja lõpuseminar.

Ekspordi Akadeemia seminaride toimumisajad, täpsema kava ja esinejad leiate Kaubanduskoja veebilehelt [www.koda.ee](http://www.koda.ee).

### Eksporditakistuste uuring

Lähinädalatel saavad mitmed Koja liikmed elektroonilise kutse vastata Eksporditakistuste uuringu küsimustele. Sellega püüame välja selgitada Eesti eksportööride põhilised mured – nii ettevõttesiseselt kui ka turgudel tegutsedes.

Uuringu tulemused aitavad meil paremini ettevõtetele toeks olla ning on sisendiks ka poliitikakujundamisel. Kui suudame koguda konkreetseid näiteid takistustest välisriikides, siis on neid võimalik ka riikidevahelistes aruteludes käsitleda ja lahendada.

Loodame, et osalete aktiivselt nii ankeedi täitmisel kui ka järgnevatel intervjuudes. **T**

2008. aastal alguse saanud Ekspordi Akadeemia sai 19. aprillil uue hoo sisse. 2010. aasta jooksul on plaanis korraldada kümneid seminare ja õppereise nii ekspordivate ettevõtete tippjuhtidele ja omanikele kui ka keskastme juhtidele.

## Sisukord

<b>Juhtkiri</b>	
Õpime ja uurime eksporti	3
<b>Seadusandlus</b>	
Kas majandustegevus muutub lihtsamaks?	5
Ühest äriühingute juhatuse liikmete palgapoliitikat puudutavast eelnõust	7
Tarbijakrediidi direktiivi ülevõtmine	8
<b>Konjunktuur</b>	
Märtsi majandusdiagnoos	10
<b>Juhtimisveerg</b>	
Firmal ei lähe hästi. Kas ma olen probleem või lahendus?	11
<b>Euroopa uudised</b>	12
<b>Kutseharidus</b>	
Innovatsiooni ja loovuse laager – „12 h ettevõtte” kutseõppuritele	13
<b>Sotsiaalne ettevõtlus</b>	
Olukorrale lahenduse otsimine on teinud minust sotsiaalse ettevõtja	14
<b>Teated</b>	15
<b>Liikmelt liikmele</b>	20
<b>Riigihanketeated</b>	21
<b>Koostööpakkumised</b>	21
<b>Uued liikmed</b>	22

## Kalender

<b>23. aprill</b>	<b>Kodanikefoorum Euroopa Liidu ja Venemaa suhetest</b> Tartu Ülikooli Narva Kolledžis (Kerese 14, Narva) Marina Klementjeva • Tel: 356 1985 • E-post: marina@narva.ut.ee
<b>24. aprill</b>	<b>Kaubanduskoja Kevadball</b> Restoranis Gloria (Müürivahe 2, Tallinn) Annika Eesmaa • Tel: 604 0094 • E-post: annika@koda.ee
<b>27. aprill</b>	<b>Seminar „Puhkuste andmise korraldamine ja puhkusetasu arvutamine”</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Kati Krass • Tel 443 0989 • E-post: kati@koda.ee
<b>29. aprill</b>	<b>Seminar „Müük ja müügitehnikad”</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Kati Krass • Tel 443 0989 • E-post: kati@koda.ee
<b>4. mai</b>	<b>Messikoolitus</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Liis Lehesalu • Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee
<b>5. mai</b>	<b>Ekspordi Akadeemia seminar tippjuhtidele – „Kliendid”</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Eva Maran • Tel: 604 0083 • E-post: eva@koda.ee
<b>6. mai</b>	<b>Ekspordi Akadeemia seminar kesktasemejuhtidele – „Kliendid”</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Eva Maran • Tel: 604 0083 • E-post: eva@koda.ee
<b>7. mai</b>	<b>Ettevõtlusteemaline koolitus „Kaasaegsed töövormid: virtuaal- ja kaugtöö”</b> Jõhvi Vallavalitsuses (Keskväljak 4, Jõhvi) Koolitus on tasuta. Vajalik eelregistreerimine. Kerda Spitz • Tel: 356 0608 • E-post: kerda.spitz@ut.ee
<b>11. mai</b>	<b>Seminar „Kokkulepete vormistamine töösuhetes”</b> Clarion Hotell Euroopa Konverentsikeskus (Paadi 5, Tallinn) Toomas Hansson • Tel: 744 2196 • E-post: toomas@koda.ee
<b>11. mai</b>	<b>Hommikukohv suursaadikuga: Eesti suursaadik Rootsis Alar Streimann</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Eva Maran • Tel: 604 0083 • E-post: eva@koda.ee
<b>11. mai</b>	<b>Valgevene kontserni „Bellegprom” ettevõtete seminar ja kontaktpäev</b> St Olav Hotel Tallinnas (Lai 5, Tallinn) Viive Raid • Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee
<b>13. mai</b>	<b>Seminar „Sihtturg – Valgevene”</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Viive Raid • Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee
<b>13. mai</b>	<b>Messikoolituse töötuba</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Liis Lehesalu • Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee
<b>20. mai</b>	<b>Seminar „Kokkulepete vormistamine töösuhetes”</b> Atlantise Konverentsikeskuses (Narva mnt 2, Tartu) Toomas Hansson • Tel: 744 2196 • E-post: toomas@koda.ee
<b>24.–29. mai</b>	<b>Äriviit Harkovisse ja Kiievisse</b> Viive Raid • Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee
<b>25.–26. mai</b>	<b>Kontaktkohtumised bioenergia-, jäätmekäitlus- ja taaskasutussektori ettevõtetele Jõnköpingis, Rootsis</b> Kristy Tättar • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee



MAIT PALTS

Politiikakujundamise- ja  
õigusosakonna juhataja

# Kas majandustegevus muutub lihtsamaks?

Oleme mitmel korral põgusalt kirjutanud majandustegevuse seadustiku eelnõust, majandushaldusõiguse kodifitseerimisest, läbiviidud ettevõtjatel lasuva halduskoormuse hindamistest jne. Kõige hiljutisem teema puudutas äriseadustiku muudatusi, mis peaksid lihtsustama osaühingu asutamist.

## Lühidalt:

Äriseadustiku tähtsaima muudatusena on füüsilisel isikul võimalus asutada osaühing sisse makset tegemata. Muudatuse tulemusena säilib seni kehtinud osaühingu miinimumkapitali nõue, kuid antud summat ei pea füüsilisest isikust osanik tasuma enne ühingu äriregistrisse kandmist.

Majandushaldusõiguse kodifitseerimisel säilivad kõik senised võimalused registripidajaga või tegevuslube väljastava riigiasutusega suhtlemiseks. Ettevõtjaportaali lisandumine ühtse kontaktpunktina ei mõjuta teadete ega taotluse suhtes kehtivaid tähtaegu, asutuste pädevust ega ettevõtja õigust esitada mistahes teateid ja taotlusi paberil või elektrooniliselt otse pädevale haldusorganile. Ühtlustatakse ja lihtsustatakse tegevuslubade andmist.

## Äriseadustiku muudatused

Äriseadustikus kavandatud muudatused on tänaseks ka kõige kaugemale jõudnud ehk esitatud Vabariigi Valitsuse poolt Riigikogule. Muudatustest suurimaks on see, et füüsilisel isikul on võimalus asutada osaühing (piiratud vastutusega äriühing) sisse makset tegemata. Muudatuse tulemusena säilib seni kehtinud osaühingu miinimumkapitali nõue (40 000 krooni või pärast euro kasutuselevõtmist 2500 eurot), kuid nimetatud summat ei pea füüsilisest isikust osanik tasuma enne ühingu äriregistrisse kandmist. Osakapital tuleb sisse maksta siis kui see on ette nähtud põhikirjas või seda nõuab ühingu majanduslik seisund. Sel viisil OÜ asutamine on võimalik üksnes osaühingu puhul, mille osakapital jääb vahemikku 40 000 krooni (2500 eurot) kuni 400 000 krooni (25 000 eurot). Ministriumile saadetud kirjas ei olnud Kaubanduskoda selle muudatuse vastu. Kui reaalse sisse makse asendamine nõudeõigusega tööpoolest aitab muuta ettevõtlusega alustamise lihtsamaks, arvestades seejuures jätkuvalt ka võimalike võlausaldajate huvidega, on muudatus põhjendatud.

Mistahes õigusakte muutes tuleb alati arvestada aga ka nende ettevõtjatega, kes juba tegutsevad. Nende elu ei tohi muudatustega peapeale pöörata või keerulisemaks muuta. Just sellest lähtuvalt esitasime äriseadustiku muudatuste ettevalmistajatele ka mitmeid märkuseid, kuidas kehtivat seadust muutama ei peaks. Näiteks soovitasime loobuda kavast kaotada täielikult osade võõrandamisel kehtiv ostueesõigus. Meie hinnangul võiks lubada ostueesõigusest loobumist

**Äriseadustiku muudatused kannavad lihtsustamise eesmärki ja seda mitte ainult asutamisega seoses, vaid ka äriühingu käigus hoidmisel. Kaubanduskoja liikmetelt laekunud tagasisidetena ning sellest tulenevate ettepanekute ja märkusteta ei oleks tulemus kindlasti olnud selline nagu see täna eelnõus on.**

küll põhikirjaga, kuid mitte absoluutsena, sest tegutsevad osaühingud on valdavalt omanikevahelistes suhetes ostueesõigusega arvestanud. Hea on tõdeda, et ministrium nii selle kui ka mitmete teiste ettepanekutega, mis Kaubanduskoja poolt esitati, arvestas. Vastates

pealkirjas esitatud küsimusele võiks seega öelda, et äriseadustiku muudatused kokkuvõttes lihtsustamise eesmärki kannavad ja seda mitte ainult asutamisega seoses, vaid ka äriühingu käigus hoidmisel. Kaubanduskoja liikmetelt laekunud tagasisidetena ning sellest tulenevate ettepanekute ja märkusteta ei oleks tulemus kindlasti olnud selline nagu see täna eelnõus on.

## Majandushaldusõiguse kodifitseerimine

Teine teema, mis on olnud päevakorral juba üle aasta on majandushaldusõiguse kodifitseerimine ehk majandustegevuse seadustiku üldosa seaduse koostamine koos sinna juurde kuuluvate rakendussätetega (viimase moodustavad peamiselt eriseaduste muudatused nt kaubandustegevuse seaduse muudatused). Väga üldistatult võib öelda, et puudutatud on kõik valdkonnad, kus täna eksisteerib tegevusloa või registreeringu nõue. Need puudutavad juba selgelt ettevõtete igapäevast tegutsemist. Seega on äärmiselt oluline, et kavandatud muudatused ettevõtjate elu lihtsustaksid ning halduskoormust vähendaksid, mitte vastupidi. Kuigi eelnõude lõplikud versioonid on veel

valmimata, võib seniste arutelude pinnalt arvata, et suund on õige. Toon siinkohal välja mõned põhimõtted, millest majandustegevuse seadustiku üldosa seniste arutelude puhul on lähtunud. Eelnõu viimase tööversiooniga on huvitatutel võimalus tutvuda aga ka Koja veebilehel [www.koda.ee](http://www.koda.ee).

### Ühtne kontaktpunkt ja elektrooniline menetlus

Üks olulisemaid põhimõtteid on seotud ühtse kontaktpunkti ja elektroonilise menetluse võimaluste kasutamise laiendamisega. Kui aasta lõpust rakendunud teenuste direktiiv andis senisest paremad võimalused liikmesriikide vaheliselt teenuseid osutada ning nõudis, et välisriigi ettevõtetele tuleb tagada võimalikult lihtne asjaajamine, kui nad tahavad siia teenuseid osutama tulla. On iseenesest mõistetav, et vähemalt samavõrd lihtne peab olema ka Eestis tegutseval ettevõttel oma igapäevast majandustegevust korraldada ning et siinsetele ettevõtjatele oleks tagatud tegevuslubadega seotud menetlus edaspidi elektroonilises vormis veebilehekülje vahendusel (ettevõtjaportaal) või notari kaudu. Loomulikult peavad säilima ja kavakohaselt ka säilivad kõik senised võimalused registripidajaga või tegevuslube väljastava riigiasutusega suhtlemiseks.

Eelnõu praeguse versiooni kohaselt ei mõjuta ettevõtjaportaali lisandumine ühtse kontaktpunktina ei teadete ega taotluse suhtes kehtivaid tähtaegu, asutuste pädevust ega ettevõtja õigust esitada mistahes teateid ja taotlusi paberil või elektrooniliselt otse pädevale haldusorganile. Kasu oleks ühtsest kontaktpunktist näiteks ka siis kui ettevõtja, kes tegevust alustab või tegevust

muudab, ei tea ise täpselt, millised nõuded talle kehtima hakkavad. Ka selles osas peaks kontaktpunktist kiirelt abi saama.

### Tegevuslubade andmise üldreeglite ühtlustamine

Teiseks oluliseks põhimõtteks, mida praegusest eelnõu versioonist võib välja lugeda on tegevuslubade andmise, üleandmise ning kehtetuks tunnistamise reeglite ühtsustamine. Ühtlustatakse ja lihtsustatakse tegevuslubade andmise üldreegleid, mis täna on peaaegu kõikide tegevuslubade andmise kohta erinevad, kusjuures erisuste tegemiseks puuduvad sageli mistahes põhjendused.

Kava kohaselt tehakse tegevusloa kehtetuks tunnistamine lubatavaks vaid tegevusloaga seotud tingimuste ning hoolsuskohustuse rikkumise korral. Üksnes te-

**Tegevusloa kehtetuks tunnistamine tehakse lubatavaks vaid tegevusloaga seotud tingimuste ning hoolsuskohustuse rikkumise korral. Üksnes tegevusloaga vahetult seotud tingimuste rikkumine võib olla aluseks ettevõtjalt tegevusloa äravõtmiseks. Ettevõtja saab seda vältida, kui ta tõendab, et on teinud endast sõltuva rikkumiste vältimiseks ehk on täitnud ettevõtja hoolsuskohustust.**

gevusloaga vahetult seotud tingimuste rikkumine võib olla aluseks ettevõtjalt tegevusloa äravõtmiseks. Ettevõtja saab tegevusloa äravõtmist vältida, kui ta tõendab, et on teinud endast sõltuva rikkumiste vältimiseks ehk on täitnud ettevõtja hoolsuskohustust. Lisaks luuakse üldnorm võimaldamaks tegevusloa üleand-

mist, mis oleks rakendatav eelkõige ettevõtte pärimise või võõrandamise, samuti äriühingute ühinemise või jagunemise korral. Praegu sellised põhimõtted paljudel juhtudel puuduvad ning nende puudumine on juba tekitanud vaidlusi ja ebakindlust.

Väga paljud ettevõtjad olid äsja (15. aprilliks) kohustatud kinnitama majandustegevuse registrile registreeringu andmete õigsust. Need, kes seda tähtaegselt ei teinud, ei tohiks alates 1. maist enam vastaval tegevusalal tegutseda. On küsitav, kas niivõrd karm „sanksioon“ ikkagi on kõikidel tegevusaladel põhjendatud. Kava kohaselt kaotatakse enamikel juhtudel registreeringu õigsuse igaaastase kinnitamise kohustus – see asenduks majandusaasta aruande esitamisega, kus teatatakse ka tegevusalad. Arvestades asjaoluga, et ka praegu enamike „päris“ tegevuslubade puhul puudub igaaastase teavitamise kohustus kui ka haldusorgani kohustus teostada igaaastast järelevalvet, on kõnealune nõue kujunenud paljudel juhtudel ebaproportsionaalselt koormavaks. Sisuliselt on MTRI registreeringud muutunud üheaastasteks tegevuslubadeks. Samas kui reaalsete tegevuslubade puhul sarnast nõuet ei pruugi olla.

Kogu majandushaldusõiguse kodiifitseerimise keskseks põhimõtteks ongi õigusliku ruumi korrastamine ja lihtsustamine. Ettevõtjal peab olema selge, millistest printsiipidest oma tegevuses lähtuda, kartmata seejuures reeglite hädasusest või ametnike omavolist tulenevaid põhjendamatu takistusi. Seni kui muudatused nendest põhimõtetest lähtuvad ning ettevõtjate elu lihtsamaks teevad, on ka Kaubanduskoda neid toetamas. **T**

**T**egu on investeerimisfondide seaduse, kindlustustegevuse seaduse, kogumispensionide seaduse krediidiasutuste seaduse ja väärt-paberituru seaduse muutmise seaduse eelnõuga (edaspidi eelnõu). Eelnõus sätestatud muudatusettepanekud tuginevad suure osas Euroopa Komisjoni kahele õiguslikult mittesiduvale soovitusel (2009/384/EÜ; 2009/385/EÜ), mille peaeesmärk on muuta eelnõus nimetatud finantssektori ettevõtete juhtide tasustamine senisest läbipaistvaks, täpsustada tasude maksmist lähtuvalt riskide võtmisest ja vältida ülemäära tasude maksmist.

Eelnõu seletuskirja kohaselt hõlmab kavandatav regulatsioon finantssektori ettevõtjaid, kelle tegevusega on seotud suurem avalik huvi – pangad, kindlustusandjad, pensionifondide ja muude avalike fondide fondivalitsejad. Seega ei kehtestata eelnõuga nõudeid investeerimisühingute, mitteavalikke fonde valitsevate fondivalitsejate, makseasutuste, e-raha asutuste ega võlakirjaemitentide (äriühingud, kelle võlakirjadega kaubeldakse reguleeritud väärt-paberiturul) suhtes, kelle puhul avalik huvi selgelt väiksem. Kõnealuse regulatsiooni täiendamist on seletuskirjas põhjendatud ka sellega, et kehtivad Eesti finantssektori eriseadused sätestavad tasustamise põhimõtted liialt üldsõnaliselt. Sealjuures tunnistatakse ka seda, et tänane teadaolev praktika ega informatsioon ei anna tegelikult alust väita, et Eesti finantssektori ettevõtjate juhtidele ja börsiemitentide juhtidele oleks makstud põhjendamatu preemiat või boonuseid. Seega mõndakse, et tegelikult pole praktikas kehtiv regulatsioon probleemide allikaks olnud.

### Mida ja kuidas soovitakse reguleerida?

Kavandatava regulatsiooni järgi peavad eelnõuga hõlmatud et-



MART KÄGU

Poliitikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

# Ühest äriühingute juhatuse liikmete palgapoliitikat puudutavast eelnõust

Rahandusministeeriumis töötati välja eelnõu, millega soovitakse muu hulgas täiendavalt reguleerida pankade, kindlustusandjate ning pensionifondide ja muude avalike fondide fondivalitsejate ning ka väärtpaberibörsil noteeritud ettevõtjate juhtide tasustamise (sh tulemustasude maksmise) põhimõtteid.

tevõtted (avaliku fondi ja pensionifondi fondivalitseja, krediitiasutus, kindlustusandja, börsiemitent) tagama, et nende juhtorganite liikmete tasustamisel kehtiksid läbi paistvad, majandustulemusi arvestavad ja pikaajalistest eesmärkidest lähtuvad tasustamise põhimõtted. Lisaks rõhutatakse, et tulemustasude määramisel peavad eksisteerima kindlad kriteeriumid ning tulemustasude maksimisel peab vältima huvide konflikti tekkimise soodustamist (ei tohi soodustada nt sellise olukorra tekkimist, kus fondide osakuomanike ning fondivalitseja fondijuhi huvid võivad omavahel vastanduda). Samuti nähakse ette, et kui tulemustasu määramisel tugineti andmetele, mis osutuvad olulisel määral ebatäpseks või ebaõigeks, võib juhatuse liikmelt nõuda tulemustasu väljamaksmisega seotud kahjude hüvitamist või teatud juhtudel ka tulemustasu tagastamist. Täiendavalt soovitakse, et asjaomased ettevõtted avalikustaks majandusaasta aruandes teabe juhatuse liikmetele makstud tasude ja töötulemuste seotuse kohta. Eelkirjeldatud tasustamise põhimõtete täpsem sätestamine peaks toimuma eelkõige vastava sise-eeskirja kaudu.

Paratamatult võib eelnevast tekkida küsimus, kas siis kehtiv õigus ei reguleeri juhatusele makstavate tasudega seonduvat?

Kehtiva äriseadustiku §§-d 1801 ja 314 reguleerivad iseenesest juba juhatuse liikmete tasustamist ja tasustamisele kohalduvaid põhimõtteid ning seega eelnõus sätestatu sisuliselt dubleerib olemasolevat regulatsiooni. Samuti on vastavalt kehtivale raamatupidamise seadusele äriühingu majandusaasta aruande lisades nõutud, et kajastatakse ka tegevjuhtkonna ja kõrgema juhtorgani liikmetele raamatupidamiskohustuslase poolt aruandeaastal arvestatud tasu, olulised soodustused ja potentsiaalsed kohustused. Lisaks kehtivatele seadusandlikele meetmetele on Finantsinspektsiooni ja turuosaliste koostööna valminud ning juba 2006. aastal kasutusele võetud Hea Ühingujuhtimise Tava, mis on küll järgimiseks eelkõige börsiemitentidele, kuid mida võivad järgida ka kõik teised äriühingud. Iseenesest võib ka öelda, et juba antud tava koostamine näitab selget valmisolekut turuosaliste poolt neid põhimõtteid järgida, mistõttu seaduse tasemel täiendavate reeglite kehtestamise vajadus on küsitav.

Võib küll öelda, et erinevalt äriseadustikust soovitakse eelnõuga kehtestada eraldi säte, mis lubab ebatäpseks või ebaõigeks osutunud andmete alusel makstud tulemustasu korral nõuda vastavalt juhatuse liikmelt kahju hüvitamist või tulemustasu tagastamist. Peab märkima, et kui tulemustasu maksti ebaõigete andmete alusel tegelikult ettenähtust rohkem, siis on tegemist olukorraga, kus isik on saanud sisuliselt alusetult teatud summa. Seega saaks enamakstud summa temalt tagasi nõuda ka juba olemasoleva võlaõigusseaduse regulatsiooni alusel.

Kaubanduskoda esitas Rahandusministeeriumile eelnõu kohta ka omapoolse arvamuse, milles juhtiski tähelepanu sellele, et kehtivates seadustes sisalduvate põhimõtete ja nõuete toomine mitmesse eriseadusesse sisuliselt dubleerival kujul ei ole mõistlik ja ei pruugi tingimata aidata kaasa soovitud eesmärgi saavutamisele. Ühtlasi väljendas Kaubanduskoda seisukohta, et seaduse tasemel vastavate ettevõtete palgapoliitikasse sekkumine oleks võrdsustav sisuliselt seadusandja sekkumisega lepinguvabadusse valdkonnas, mis põhineb tulemusliku juhtimise motiveeri-

misel, mitte niivõrd õiguste kaitsel. Juhtorganite liikmete palgapoliitika peaks ennekõike olema ikkagi äriühingu nõukogu või omanike otsustada.

Kokkuvõttes tuleb rõhutada seda, et dubleerivatest ja peamiselt deklaratiivse iseloomuga sätetest tuleks õigusloomes hoiduda, eriti veel olukorras, kus juhatuse liikmete palgapoliitika täiendavaks reguleerimiseks puudub praktiline vajadus. Sealjuures pole teisejärguline asjaolu, et eelnimetatud Euroopa Komisjoni soovitused pole õiguslikult siduvad ning seletuskirjaski mööndakse, et ELi tasemel on menetlemisel mitmed uued kõnealust valdkonda puudutavad algatused. Selles valguses oleks mõislik asjaomase regulatsiooni muutmist arutada siis, kui eelnimetatud algatused on liikmesriikidele õiguslikult siduva vormi omandanud. Vastasel korral poleks välistatud see, et seadusi tuleks muuta samas küsimuses mitu korda ja lühikese aja jooksul. **T**

Eelnõu ja selle seletuskirjaga on võimalik lähemalt tutvuda Kojas veebilehel [www.koda.ee/?id=1300](http://www.koda.ee/?id=1300).



**KOIDU MÖLDERSON**  
 Poliitikakujundamise- ja  
 õigusosakonna jurist

## Tarbijakrediidi direktiivi ülevõtmine

Justiitsministeerium saatis kooskõlastamisele võlaõigusseaduse ja teiste seaduste muutmise seaduse eelnõu. Eelnõuga soovitakse üle võtta tarbijakrediidi direktiiv, mille eesmärk on tagada Euroopa Liidus ühtne tarbijakrediidi siseturg ning kõrge tarbijakaitse tase. Kuigi direktiivi kohustuslikuks ülevõtmise tähtajaks on juba käesoleva aasta juunikuu, siis eelnõu koostajate poolt jäetakse lühike üleminekuperiood kuni 25. oktoobrini.

### Lühidalt:

Tarbijale tuleb tarbijakrediidilepingu sõlmimisel anda võimalus võrrelda erinevaid pakkumisi. Tarbija teavitamiseks peab kasutama Euroopa tarbijakrediidi standardinfo teabelehte. Krediidiandjale pannakse kohustus tarbijat lepingueelselt nõustada, et tarbija saaks hinnata, kas pakutav tarbijakrediidileping on kohandatud tema vajadustele ja finantsolukorrale.

Lisaks võlaõigusseadusele muudetakse reklaamiseadust, mille kohaselt peab igas tarbijakrediidilepingu sõlmimise võimalusele osutavas reklaamis näitama tarbijakrediidi kulukuse määr tüüpilise näite kujul.

Seaduse vastuvõtmine peaks kaasa aitama hästi toimiva ja tarbija jaoks turvalise tarbijakrediidi siseturu tekkele ning soodustab krediidiandjate konkurentsi ka piiriülel.

**T**arbijakrediidi direktiiviga soovitakse ühtlustada Euroopa Liidu siseselt küllaltki detailselt nõuded tarbijakrediidilepingute reklaamile, lepingueelsele ja lepingulisele teabele, krediidi kulukuse määra arvutamisele, samuti täiendatakse ja täpsustatakse regulatsiooni tarbija taganemisõiguse kohta, tarbija õiguse kohta krediit ennetähtaegselt tagasi maksta, tarbija taganemisõiguse kohta tarbija-krediidilepinguga majanduslikult seotud ja kõrvallepingutest.

### Peamised muudatused tarbijakrediidi vallas

Kuna direktiivist lähtuvalt tuleb tarbijale edaspidi anda võimalus võrrelda erinevaid pakkumisi, et ta saaks kõiki asjaolusid arvesse võttes sõlmida tarbijakrediidilepingu ning seejuures teha kaalutletud ja mõistlik otsus, on eelnõuga oluliselt suurendatud tarbijale lepingueelselt avaldatava teabe hulka. Võrreldes kehtiva regulatsiooniga on uuen-duseks see, et tarbija teavitamiseks tuleb kasutada Euroopa tarbijakrediidi standardinfo teabelehte, mis peaks tagama oma lihtsa struktuuriga teabe võrreldavuse ning kerge jälgitavuse. Teabelehe vorm kehtestatakse justiitsministri määrusega.

Muuhulgas tuleb tarbijat teavitada sõlmitava tarbijakrediidilepingu kestusest, tagasimaksete summast, arvust, intressimäärast aasta kohta jms. Täpsem nimekiri on eelnõu paragrahvis 4031.

Lisaks lepingueelsele teavitamiskohustusele pannakse krediidiandjale kohustus tarbijat lepingueelselt nõustada, et tarbija saaks hinnata, kas pakutav tarbijakrediidileping on kohandatud tema vajadustele ja finantsolukorrale vastavaks. Vajadusel peab krediidiandja selgitama tarbijale sõlmitava tarbijakrediidilepingu põhiomadusi ja mõju. Suureneb ka tarbijakrediidilepingus sisalduv kohustusliku teabe hulk. Kuigi sidevahendi abil sõlmitavale tarbijakrediidilepingule ei ole kehtestatud kohustuslikku vorminõuet, on sellest hoolimata sätestatud krediidiandja kohustus vormistada ning edastada tarbijale püsival andmekandjal lepingudokument kogu kohustusliku lepingulise teabega. Lisaks sellele, et krediidiandja peab tarbijat nõustama ja teavitama, on tal edaspidi ka õigus või pigem kohustus hinnata enne tarbijakrediidilepingu sõlmimist tarbija krediidi-võimelisust, kasutades selleks vajaduse korral asjakohaseid andmekogusid.

Muudetakse ka regulatsiooni, mis puudutab tarbija õigust krediidilepingust põhjust avaldamata taganeda. Kui kehtiva õiguse järgi on tarbijal võimalik põhjust avaldamata lepingust taganeda 7 päeva jooksul, siis saab ta seda edaspidi teha 14 päeva jooksul. Samuti pikeneb tähtaeg, mille jooksul peab tarbija taganemise tõttu tagasi maksma laenu põhiosa ja selle kasutamise eest intressi – teatud juhtudel pikeneb see kuni 30 päevani. Muutub ka see, et tarbijalt ei või taganemise tõttu nõuda peale lepingujärgse intressi muid kulusid, välja arvatud avalik-õigusliku suhte alusel krediidisuhte raames makstud tagastamatuid tasusid.

Muutub ka see, et tulevikus saab koduakselepinguna ja sidevahendi abil sõlmitud krediidilepingust taganeda üksnes tarbijakrediidi sätete järgi, mitte enam koduakselepingu või sidevahendi abil sõlmitud lepingu regulatsiooni kasutades. Oluliseks erisuseks võrreldes kehtiva õigusega on see, et kui tarbijal on koduakselepingu, sidevahendi abil sõlmitud lepingu või ehitise ajutise kasutamise lepingu regulatsiooni alusel õigus lepingust põhjust avaldamata taganeda, siis loetakse tarbija automaatselt taganenuks ka eespool nimetatud lepinguga majanduslikult seotud



krediidilepingust. Kehtiva õiguse järgi on tarbijal sellises olukorras õigus otustada, kas ta soovib majanduslikult seotud krediidilepingust taganeda või mitte.

Samuti muudetakse krediidi ennetähtaegse tagasimaksmise regulatsiooni. Peamiseks muudatuseks on krediidiandja õigus nõuda tarbijalt ennetähtaegse tagasimaksmisega tekitatud kahju hüvitamist seatakse sõltuvusse asjaolust, kas tegemist on fikseeritud või fikseerimata intressimääraga krediidilepinguga. Võrreldes kehtiva õigusega muutuvad ka piirmäärad. Ennetähtaegse tagasimaksmise regulatsiooni kohaldumist laiendatakse ka hüpoteegiga tagatud krediidilepingutele.

Eelnõuga nähakse ette eriregulatsioon arvelduskrediidilepingutele, mille kohaselt tuleb krediit kas krediidiandja nõudmisel või kolme kuu jooksul tagasi maksta, ning arvelduskrediidilepingutele, millega krediidiandja lubab vaikimisi tarbijal oma kontojääki või kokkulepitud arvelduskrediidi ülempiiri ületada.

Eelnõuga muudetakse lisaks võlaõigusseadusele ka reklaamiseadust selles osas, mis puudutab tarbijakrediidilepingute pakkumisele suunatud reklaami. Nimelt tuleb igas tarbijakrediidilepingu sõlmimise võimalusele osutavas reklaamis näidata ära sellise tarbijakrediidi krediidi kulukuse määr tüüpilise näite kujul. Eelnõuga väljapakutud tarbijakrediidi nõuded jäävad tarbijakaitseameti järelevalve alla tehes ettekirjutusi, nõudes teavitamiskohustusi rikkunud kauplejalt rikkumise lõpetamist ning edasisest rikkumisest hoidumist.

Eelnõuga tuuakse sisse ka mõned uued mõisted nagu fikseeritud ja fikseerimata intressimäär, krediidi kogukulu, kõrvalleping. Fikseeritud intressimääraks on võlausaldaja ja

võlgniku vahel terveks lepingu kehtivuse ajaks või teatud ajavahemikeks kokkulepitud intressimäär, mis arvutatakse üksnes kindlaksmääratud protsendimäära alusel. Kui kõik intressimäärad ei ole lepingus kindlaks määratud, loetakse intressimäär fikseerituks nendeks ajavahemikeks, milleks intressimäär on väljendatud üksnes kindlaksmääratud protsendimäärana. Fikseerimata intressimääraks on see, mis ei lähe eelpooltoodu alla.

Krediidi kogukulu tarbijale on kõik kulud, kaasa arvatud intress, lepingutasud, maksud ja muud tasud, mida tarbija on kohustatud seoses tarbijakrediidilepinguga maksma ja mis on krediidiandjale teada või peavad teada olema. Krediidi kogukulu arvutamisel ei võeta arvesse notaritasusid. Kui krediidi saamiseks või krediidi saamiseks pakutaval tingimustel on vaja sõlmida kõrvalleping, eelkõige kindlustusleping, võetakse krediidi kogukulu arvutamisel arvesse ka nimetatud lepingust tulenevad kulud, eelkõige kindlustusmaksed.

Kuna uus tarbijakrediidi regulatsioon on suunatud maksimumharmoneerimisele, mis tähendab, et liikmesriikidel ei ole lubatud säilitada või kehtestada muid riigisiseseid norme peale direktiivis sätestatud ning seega kohaldub üle terve Euroopa Liidu ühtselt, siis peaks see julgustama tarbijaid ka piiriülelt krediiti võtma ning krediidiandjaid piiriülelt krediiti pakkuma. Seaduse vastuvõtmine peaks aitama kaasa hästitoimiva ja tarbija jaoks turvalise tarbijakrediidi siseturu tekkele ning soodustab krediidiandjate konkurentsi ka piiriülelt. **T**

Eelnõu ja seletuskiri on avaldatud Kaubanduskoja veebilehel [www.koda.ee/?id=1300](http://www.koda.ee/?id=1300). Kommentaarid on oodatud e-postiaadressile [koidu@koda.ee](mailto:koidu@koda.ee).

## Seminar

# „Kokkulepete vormistamine töösuhetes”

### 11. mail Tallinnas

Clarion Hotell Euroopa Konverentsikeskus (Paadi 5) kell 10.00-16.00

### 20. mail Tartus

Atlantise Konverentsikeskus (Narva mnt 2) kell 10.00-16.00

Lektor on **Heli Raidve**, Heli Raidve Tööõigusabi AS jurist ja juhataja. Seminaril antakse praktilisi soovitusi, millistes küsimustes ja kuidas võib töötajaga kokku leppida.

### Käsitletavad teemad

- **Töölepinguseadus:**
  - TLS – kas kogumik käskudest või keeldudest või ...?
  - kokkulepete sõlmimise võimalused
  - millised kokkulepped on tühised ja miks?
  - kokkuleppe vorm ja sisu
  - kas ja kuidas vorm mõjutab kokkuleppe kehtivust?
  - tööleping kui kokkulepe
  - mida saab töölepingus muuta ühepoolset, mida kokkuleppel?
- **Tööaeg:** tööaja reeglid; kokkulepped tööaja osas; tööaja summeerimine; valveaeg; tööaja muutmine; tagajärjed, kui tööaja kokkulepe puudub.
- **Töötasu:**
  - töötasu miinimumnõuded
  - milliseid tasustamise süsteeme saab kokku leppida?
  - nn lisatasud – ühepoolsed või kokkuleppelised
  - millal nn kinnipidamised ühepoolset, millal kokkuleppel?
  - millal saab töötasu muuta ühepoolset?
  - tagajärjed, kui töötasu kokkulepe puudub
- **Puhkus:** kokkulepped puhkuse osas; puhkuse osadeks jagamine; puhkusetasu maksmine; puhkuse viimine muule ajale; puhkuse aegumine; tagajärjed, kui puhkuse andmise kokkulepe puudub.
- **Muud kokkulepped:** konkurentsikeeld; koolituskokkulepe; katseaja lühendamine; leppetrahvid; töölepingu lõpetamine kokkuleppel.
- **Kompromissileping:** millal ja kuidas töösuhetes kasutada?

Osalustasu on Kaubanduskoja liikmetele 800 krooni ja mitteliikmetele 1600 krooni (hindadele lisandub käibemaks). Hinnas sisalduvad materjalid ning lõuna ja kohvipausid.

### Lisainfo ja registreerimine:

**TOOMAS HANSSON**

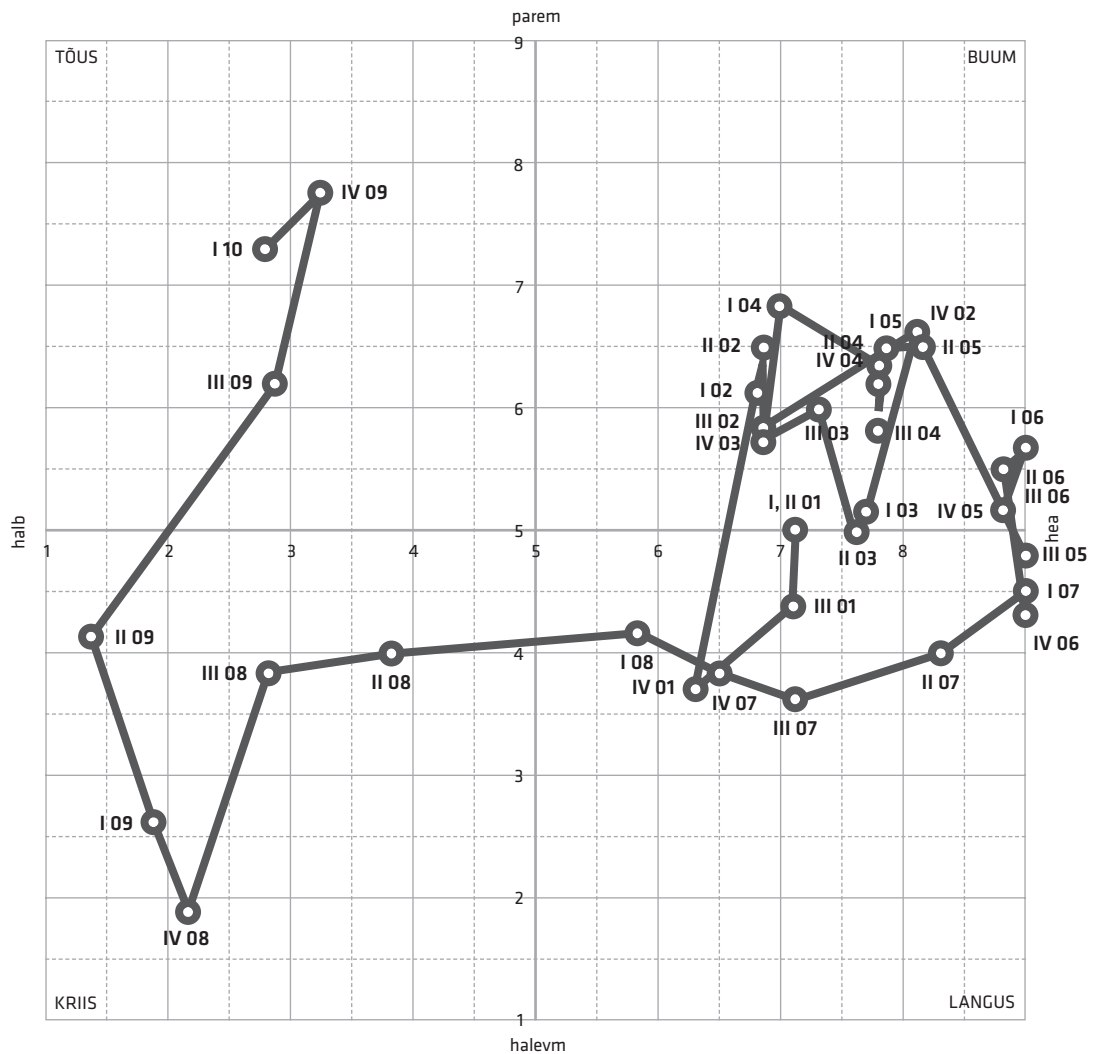
Tel: 744 2196 • E-post: [toomas@koda.ee](mailto:toomas@koda.ee)



LEEV KUUM

Eesti Konjunktuurinstituudi  
juhtivteadur

# Märtsi majandusdiagnoos



Joonis: Majanduskell

**K**onjunkturiinstituudi analüütikute paneeli (19 liiget) märtsikuu hinnangutest nähtub, et Eesti majanduse tervis on ikka veel kehva võitu. Põhjus (probleem) on endine – madal nõudlus nii sise- kui ka välisriigis. Ettevõtted on reageerinud nõudluse ligi 20%-lisele langusele töötajate koondamisega, mis on aga omakorda nõudlust vähendanud. Rahvusvahelise 9-punkti süsteemis sai majandus märtsis hindeks 1,8 punkti. Seejuures halvaks (1p) hindas olukorda 79% ja rahuldavaks (5p) 21% eksperte-analüütikuid.

Märtsikuu uuring näitas ka seda, et ekspertide ootused majandusolukorra paranemise suhtes püsivad kõrged.

Seda meelt, et majandusolukord on 6 kuu pärast parem (kui praegu) oli 58% eksperte. Ülejäänud 42% prognoosisid olukorra püsivust umbes praegusel tasemel. Ootuste tugevuseks kujunes 7,3 punkti.

Rahvusvaheliselt tunnustatud meetodika kohaselt iseloomustab riigi majanduskliimat (kõige üldistatum

näitaja) jooksva majandusolukorra ja selle paranemisootuste sümbioos (vastavate hinnangute aritmeetiline keskmine). Selle kohaselt on Eesti majanduskliima märtsis väärt 4,6 punkti ehk enam-vähem rahuldav (5 punkti). Sama meetodika järgi on näiteks Soome majanduskliima indeks (jaanuari andmetel) 4,5, Rootsi – 5,6, Saksamaa – 5,5, Läti – 3,8 ja Leedu 5,3 punkti.

Eesti ekspertide positiivsed ootused tuginevad maailmamajanduse kiirele paranemisele. See protsess on

juba käivitunud ning hiljaaegu tõstis IMF maailma majanduskasvu käesoleva aasta prognoosi juba 3,9%-le.

Eesti jaoks tähendab see ekspordivõimaluste paranemist. Et see nii on, näitasid veebruarikuu andmed – eksport kasvas siis 24% võrreldes eelmise aastaga ja moodustas 9,7 mld krooni (2009. aastal vähenes eksport 31,1 mld krooni ehk 23,5%).

Märtsikuu uuring tugevdab Eesti käesoleva aasta majanduskasvu ootusi (EKI prognoos 2%). **T**



TAIVO PAJU

Jubtimisajakirja Director  
peatoimetaja

## Firmal ei lähe hästi. Kas ma olen probleem või lahendus?

Kas sina vihastaksid, kui lapsed sind tähtsa töö juures segaksid?

**H**ämmastav, kui kergesti lähevad enda kehtestatud reeglid meelest. Olen alati tahtnud, et arenguvestlustel mängiksime hästi avatud kaartidega. Kuid just sel põhjusel ootan ja samas ka kardan neid jutuajamisi. Ootan seepärast, et see on hea võimalus aeg maha võtta ja iga töötaja peale eraldi mõelda: mida keegi minu meelest on hästi ja halvasti teinud; mis mind tema juures köidab ja häirib jne. Vale oleks öelda, et me neist asjust muidu ei räägiks, aga see vestlus läheb ikkagi süvitsi. Kardan aga neid seepärast, et juhi ja omanikuna eeldan endalt, et olen teistele eeskujuks. Peaaegu et täiuslik inimene. Aga kuna meil on üsnagi avatud õhkkond, siis kuulen sageli kõike muud kui seda. Mitte et see mulle mingi eriline üllatus oleks – niipalju olen õppinud end kõrvalt jälgima –, kuid see on ikka hoopis teine asi, kui keegi teine sinu nõrkused välja ütleb.

Sel aasta oli teemaks see, et kuigi ma suudan välisele kliendile korrektne partner olla, jõuavad Directori enda tarbeks mõeldud tekstid ja plaanid teisteneni kas viimasel hetkel või isegi pärast seda. Põhjendusi, miks see nii on läinud, on mul mõistagi terve hulk, aga ükski neist pole õigustus.

Uskumatu, kui märkamatu sellised olukorrad tekivad. Tead ju küll, et see võib mõjutada negatiivselt kõigi käitumist, aga ikkagi ei pööra sellele

**Olen alati tahtnud, et arenguvestlustel mängiksime hästi avatud kaartidega. Kuid just sel põhjusel ootan ja samas ka kardan neid jutuajamisi. Ootan seepärast, et see on hea võimalus aeg maha võtta ja iga töötaja peale eraldi mõelda: mida keegi minu meelest on hästi ja halvasti teinud; mis mind tema juures köidab ja häirib. Kardan seepärast, et juhi ja omanikuna eeldan, et olen teistele eeskujuks – peaaegu et täiuslik inimene. Aga kuna meil on üsnagi avatud õhkkond, siis kuulen sageli kõike muud kui seda.**

piisavalt tähelepanu. Õnneks või kahjuks ei ole ma siin erand, mõistsin ma HBRI blogija Peter Bregmani lugu lugedes.

Peter töötab kodukontoris ja on seega teinud kodustega lihtsa ja selge kokkuleppe: kui tal on mõni süvenemist nõudev töö või tähtis telefonikõne, sulgeb ta kabineti ukse. Kui kodused tahavad temaga

sel ajal rääkida, peavad nad ühe korra koputama. Kui pereisa vastu hõikab, võib tuppa astuda. Kui järgneb vaikus, siis palun mitte segada.

Ühel päeval – taas koputus. Pereisa ei vastanud, sest tal oligi uue kliendiga telefonikõne pooleli. Aga tüdart see ei seganud, ta tuli suure hooga kabinetti, hõisates, kui hästi tal täna koolis läks. Häiritud pereisa lõpetas kõne ja asus tüdart noomima – miks ta ei täida kokkulepitud reegleid!

„Aga isa,” ütles tütar, „sa ei vastanud ju koputusele ka eile ja üleeile, aga siis sa küll ei pahanud, kui ma sisse tulin!” Kes siis tegelikult reegleid rikkus?

Ühtepidi on väga halb, et sa ei suuda juhina oma kehtestatud reegleid alati 100% täita. Aga lõpude lõpuks ei ole sa ju robot. Isegi „Riskikulleri” filmi peategelane Frank Martin, keda võib pidada kehas- tunud reegliks, eksis nii mõnigi kord omaenda reeglite vastu.

Selleks ongi head need süvitsimine- vad vestlused ja tihedamini kui korra aastas. Et üksteist häirivad trendid liialt ei süveneks. **T**



## Tarbijaturu tulemustabel osutab tõketele piiriüleses kaubanduses

Euroopa Komisjoni kevadisest tarbijaturu tulemustabelist selgub, et ELi tarbijad ei saa kasutada siseturu kõiki hüvesid, sest piiriülene kaubavahetus on takistatud. Lõhe piiriülese ja kodumaise e-kaubanduse vahel suureneb. Tervise- ja tarbijaküsimuste volinik John Dalli sõnas: „Tarbijate jaoks pidi ühtne turg kaasa tooma suurema valiku ja madalamad hinnad. See lubadus on sageli lubaduseks jäänudki, sest kaupmehed ja ostjad on suletud ületamatute tõkete riigipiiride vahel.“ Tarbijaturu kevadise tulemustabeli kohaselt on piiriülene kaubandus kasvanud tagasihoidlikult. 2009. aastal tegi ainult 29% tarbijatest sisseoste mõnes teises ELi liikmesriigis (2008. aastal 25%) ning ainult 25% jaemüüjatest müüs kaupa mõnda teise ELi liikmesriiki (2008. aastal 20%). Kodumaise ja piiriülese e-kaubanduse vahe suureneb – 2009. aastal ostis 34% ELi tarbijatest kaupu või teenuseid interneti teel kodumaiselt müüjalt (2008. aastal 28%), kuid ainult 8% tellis kaupu või teenuseid teistest ELi liikmesriikidest (2008. aastal 6%). Kuigi piiriülene kaubandus tagab tarbijatele hinnasäästu ja suurema valiku, esineb jätkuvalt tõketeid ning seetõttu keelduvad paljud kaupmehed kauba tarnimisest välismaale. Varasemad aruanded on näidanud, et 60% piiriüleste e-tellimustest jääb täitmata. Tarbijakeskkonda iseloomustab mitu tegurit, näiteks tarbijaid ja ettevõtjaid puudutava õigusloome kvaliteet, vaidluste ja kaebuste lahendamise

tõhusus ning tarbijate usaldus ametiasutuste, jaemüüjate, reklaamitegijate ja tarbijaorganisatsioonide vastu. Majanduskriis on loetletud valdkondi mõjutanud tarbijatele ebasoodsas suunas.

## Uuring näitab suuri erinevusi suhtumises sporti ja füüsilisse aktiivsusesse

40% ELi kodanikest teeb vähemalt korra nädalas sporti ja 65% tegeleb mõne muu kehalise tegevusega. Samas ei tee 25% kodanikest üldse mingit sporti, selgub Euroopa Komisjoni sellenädalasest sporti ja füüsilist aktiivsust käsitlevast Eurobaromeetri uuringust. Iirimaa ja Põhjamaades peetakse sportlikku aktiivsust kõige olulisemaks. 23% Iirimaa kodanikest teeb sporti viis või enam korda nädalas. Rootsi, Soome ja Taani näitajad on eeskujulikud sportliku tegevuse regulaarsuse poolest: trenni tehakse vähemalt kord nädalas. Skaala teises otsas olevates riikides Bulgaarias, Kreekas ja Itaalias teeb regulaarselt sporti vaid 3% elanikkonnast. ELi mehed spordivad ja liiguvad rohkem kui naised. See erinevus torkab eriti silma 15–24-aastaste noorte hulgas. Uuring toob välja ka seose sotsiaalmajandusliku staatuse ja füüsilise aktiivsuse vahel. 64% neist, kes jätsid kooli 15-aastaselt pooleli, ütlevad, et nad ei tee kunagi sporti. Samas on see näitaja ainult 24% nende puhul, kes lõpetasid haridustee pärast 20. eluaastat. Uuring, mille käigus küsitleti 2009. a lõpus ligemale 27 000 kodanikku 27 liikmesriigist, näitas, et inimeste eelistused spordi tegemise

koha suhtes on riigiti erinevad: 83% sloveenlastest eelistab sportida värskes õhus. Neile järgnevad soomlased 76% ja eestlased 67%ga. Samal ajal hindab väljas sportimist üksnes 27% kreeklastest, 28% maltalastest ja 29% rumeenlastest. Üle kogu ELi on kaugelt rohkem mõne alternatiivse füüsilise tegevuse harrastajaid, näiteks neid, kes käivad jalutamas, tantsimas või teevad aiatööd, kui neid, kes osalevad organiseeritult sportmängudes. Rahvatervise seisukohast teeb aga muret, et 14% ei tee kunagi sporti ning 20% teeb seda harva.

## Õpetajate seminaridel arutatakse kliimamuutuste teema koolitundi toomist

Euroopa Komisjoni esindus Eestis ja AHA Keskus kutsuvad üldharidus- ja huvikoolide loodusainete õpetajaid seminarile „Kuidas tuua kliimamuutuste teema koolitundi?“ Kliimamuutuste temaatika hõlmab korraga mitut valdkonda ning seda ei ole võimalik selgitada ega õpetada ommata piisavaid teadmisi loodusteadustest, majandusest ja poliitikast. Euroopa Komisjoni Eesti esindus püüab oma algatusega tõhustada kliimamuutuste alast teavitustööd, kasutades selleks teadlaste ja õpetajate koostööd, mis võimaldaks teadmiste siiret tipp-teadusest koolidesse. Seminarid toimuvad:

- 22. aprillil Tartus, Tartu Ülikooli Tehnoloogiainstituudis, Nooruse 1
- 26. aprillil Tallinnas, Euroopa Liidu Majas, Rävalla 4
- 3. mail Pärnus, Tartu Ülikooli Pärnu Kolledžis, Ringi 35

Kaasatud on kolm Eesti juhtivat kliimateadlast: geograafiadoktor, klimatoloog ning Euroopa Parlamendi endine liige Andres Tarand, lühiajalisi kliimamuutusi uuriv Tartu Ülikooli professor Jaak Jaagus ning TTÜ teadusprorektor, pikaajalisi kliimamuutusi uuriv paleoklimatoloog Rein Vaikmäe. Arutelusid juhib ja praktikumid viib läbi Eesti TA looduskaitse komisjoni liige, Eesti keskkonnahariduse kontseptsiooni koostanud töörühma esimees, geoloogiadoktor Ivar Puura. Osalejatele tutvustatakse soovitatavat kirjandust, mappidesse on kogutud praktilised ülesanded. Osavõtt on eelregistreerimise alusel. Seminar on osalejale tasuta. Lisainfo: Terje Schmidt, AHA Keskus E-post: ahakeskus@ahakeskus.ee Tel: 605 5807, 518 4574


## Siim Kallas väljendas heameelt läbimurde üle ELi-USA avatud lennunduspiirkonna läbirääkimistes

Euroopa Komisjoni asepresident ja transpordivolinik Siim Kallas märkis, et ELi ja Ameerika Ühendriikide läbirääkijate vahel saavutatud esialgne kokkulepe avatud lennunduspiirkonna lennunduslepingu teise etapi suhtes on suur samm edasi. „On lepitud kokku, kuidas liikuda üleatlantilise lennundusturu edasise laiendamise ja ühendamise suunas. Pooled leppisid kokku suurendada regulatiivset koostööd ning kaotada turulepääsu tõketeid, mis on piiranud maailma kõige olulisemate lennundusturgude arengut. Lepingu eelnõu põhineb 2007. aastal ELi ja USA vahel sõlmitud

avatud lennunduspiirkonna lepingul ning on oluline läbimurre ülemaailmse lennundussektori normaliseerimise protsessis," märkis Kallas. ELi ja USA täieliku avatud lennunduspiirkonna loomise majanduslik mõju on hinnanguliselt kuni 12 miljardit eurot majandusliku kasuna ning kuni 80 000 uut töökohta. Läbirääkimistel tehti olulisi edusamme lennunduse keskkonnamõjudega ühiselt tegelemise uue raamistikuga kokkuleppimisel ning ka turvalisuse, konkurentsi ja sotsiaalvaldkonnas. Asepresident Kallas esitab lepingu eelnõu transpordinõukogule heakskiitmiseks Hispaania eesistumise ajal juunis.

## Euroopa Parlamendi Infobüroo annab teada: Noortefoorum „Euroopa Liit ja Venemaa” 23. aprillil Narvas

23. aprillil toimub TÜ Narva Kolledžis noortefoorum „Euroopa Liit ja Venemaa”. Tudengitele ja gümnasistidele mõeldud arutelul analüüsivad ELi ja Venemaa poliitilisi kokkupuute- ja kokkupõrkepunkte Euroopa Parlamendi liige Tunne Kelam ning Riigikogu liige Marko Mihkelson; majandussuhteid naaberriigiga vaatleb minister Juhan Parts ning kultuuri ja piiride teemal mõtiskleb ajaloolane David Vseviõv. Ettekannetele järgnevad töögrupid, mis otsivad võimalusi Eesti ja Venemaa poliitiliste, majanduslike ja kultuurisuhete edasiseks arenguks.

Lisainfo ja registreerumine:  
E-post: [eptallinn@europarl.europa.eu](mailto:eptallinn@europarl.europa.eu)  
Tel: 630 6969 



# Innovatsiooni ja loovuse laager – „12 h ettevõtte” kutseõppuritele

19. märtsil korraldas Junior Achievement Eesti esimese ürituse uuest koolitussarjast. Tegemist on innovatsioonikoolitusega kutseõppuritele, kus kaheteist tunni jooksul tehakse läbi ühe ettevõtte loomise etapid ning koostatakse äriplaani erinevad osad.

## ANNE ALAMETS

JA Eesti ettevõtlusprogrammide juht

Esimene koolitus toimus Tallinna kutseõppeasutuste põhikoolijärgsetele noortele ning osalesid Tallinna Teeninduskooli, Kopli Ametikooli, Eesti Mereakadeemia Merekooli, Tallinna Polütehnikumi ja Tallinna Ehituskooli õpilased. Koolitusel jagati erinevate koolide noored kuueks rühmaks ning ühekoos asusid ettevõtet looma erinevate koolide noored. Koolituspäeva lõpus hinnati ka meeskonnatööd.

Ülesande teema oli kõigile võistkondadele ühine – „LUMI – looduse kingitus ettevõtlikele”. Selle põhjal pidid kõik rühmad välja nuputama oma äriideed. Noorte tegevust koordineerisid ja rühmatöid juhtisid õpilasfirmade vilistlased (MTÜ SENT). Päeva keskel said kutseõppurid kohtuda ka ekspertidest mentoritega, kes kuulasid ära noorte ideed ning andsid tagasisidet, millele rohkem tähelepanu pöörata jne.

Noorte ideed:

- Firma Botavesi plaanis hakata tootma botaanika vett, st tai-


medele kasulikku kastmisvett, mida saaks turustada kodusesse nagu Saku Lätte veekanistreid.

- Firma Lumergia tuli välja igiliikuri ideega, mis toodab lumest energiat kohalikule kogukonnale. Lume puudumise puhul saab seda kenasti vee lisamisega käigus hoida.
- Firma Thermoroad idee on paigaldada maanteede ohtlikele lõikudele teepinna alla soojendus, nii et lumi ja jää sinna tekkida ei saaks. See muudaks talvise sõidu oluliselt ohutumaks. Võibolla raskesti teostatav ja kallid, kuid kui seda ellu suudetaks viia, siis ühiskonnale väga kasulik.
- Firma Losska valmistas meid ette peagi saabuvaks uputuseks, pakkudes isikupäraseid kalosse.
- Firma Lumivesi plaanis hakata tootma lumest destilleeritud vett ja jääkotte.
- Firma Olè idee oli luua lumest tohtu labürint-vabaajakeskus.

Ekspertidest koosneva žürii arva-tes vääris võitu firma Olè. Kõigi osalenute hulgast valis žürii välja

viis noort, kes lähevad Eesti eest võistlema „European Innovation and Creativity Camp 2010” 24-tunnisele võistlusele 25.-26. mail Brüsselis. Valituks osutusid: Minna Sillamaa Tallinna Teeninduskoolist, Stella Leemet Eesti Mereakadeemia Merekoolist, Joosep-Lemmi Kalle Tallinna Ehituskoolist, Sergei Vladimirov ja Taavi Podzuks Tallinna Polütehnikumist.

„12-tunni ettevõtte” ja „24-tunni ettevõtte” on Junior Achievement Eesti programmid, mida viivad läbi Junior Achievementi vilistlasorganisatsiooni SENT liikmed. Selliseid loovus- ja ettevõtluslaagreid on toimunud palju, kuid kutseõppuritele oli see esmakordne. Samas on kutsekoolide noortel rohkem teadmist ja kogemusi praktilistes aspektides ning seega ettevõtlusteadmiste juurdeandmine annab siin parimaid tulemusi.

Junior Achievement plaanib jätkata analoogsete ettevõtluslaagritega kutseõppuritele juba sügisel ja kaasata noori kogu Eestist ja kõigist kutseõppeasutustest. 

## LIINA LOKKO

Anni Grupp arendusjuht  
Anni Akadeemia eestvedaja

# Olukorrale lahenduse otsimine on teinud minust sotsiaalse ettevõtja

Vahel juhtuvad asjad iseenesest. Kui kümme aastat tagasi oleks keegi arvanud, et minust saab ettevõtja, oleksin ma selle inimese välja naernud.

Täna olen ma ettevõtja ja seda juba kaheksandat aastat. Ja väga lihtsal põhjusel – ma tahan saada emapensionile. Miks ma nii ütlen? Paljudeks asjadeks elus ei ole me ettevalmistatud – mina sain looduse poolt „võimaluse“ kasvatada Downi sündroomiga last (tütar Anni saab suvel 10aastaseks). Erivajadusega last kasvatav pere peab arvestama olukorraga, et lapsed on lapsevanema vastutusel enamasti surmani ja ei kasva võib-olla kunagi suureks. Olukorrale lahenduse otsimine on teinud minust ettevõtja – suure sisemise motivatsiooniga sotsiaalse ettevõtja.

Tilk tilga haaval uuristan kivisse auku, et eestlaste jaoks saaks igapäevaseks erivajadusega inimeste kohalolek, nende vajadus olla võrdväärne. Olen järjekindlalt otsinud võimalusi, kuidas erivajadusega lapsi kaasata alus- ja üldharidusse ning arvan, et tulemused on head. Aeg on küps, et astuda suur samm edasi ja tegeleda noorte ettevalmistusega iseseisvaks eluks ja töökäimiseks, võimaldades neil omandada elukutse uuenduslikus kutsehariduskoolis.

## Anni Akadeemia

Oleme loomas uut süsteemi, mis tagaks erivajadusega noortele läbi kutsehariduse ja praktika võimaluse osaleda avatud tööturul. See võib

esmapilgul tunduda raharaiskamisena nõrga potentsiaaliga töötajate ettevalmistamiseks. Eriti tänases majandussituatsioonis, kus tööjõudu on pigem üle kui puudu. Milleks raisata vahendeid nende peale, kelle tööpanus võib tunduda väike? Vastus on lihtne – mida varem me sekkume ja erivajadusega inimese haridusse panustame, seda odavamaks see muutub. Kuidas?

## Kokkuvõtteks

Anni Grupp loob Pärnu vanalinna ettevõtet, kus erivajadusega noored saavad kaasa lüüa avatud tööturul. MTÜ Anni Akadeemia eesmärk on töestada, et inglaste ja hispaanlaste poolt katsetatud mudel töötab ka Eestis ja me saame juurde rahulole-

vaid ühiskonnaliikmeid. Anni Akadeemia Kutsekoolis õpetame noored teenindajateks toitlustuse, majutuse ja aiandusega seotud aladel. Juba juunis ootame Teid külla Anni Akadeemia ürdiaeda ja käsitöökodadesse. Anni Akadeemia teeb kõik selleks, et erivajadusega inimene oleks kasulik nii endale kui kogu ühiskonnale. Selleks on vaja aga eelkõige kasvatada tolerantsust kaasinimestes.

Miks me seda siis teeme? Anni iseseisev toimetulek kogukonnas vabastab minu sotsiaalsest vastutusest, et keegi teine peab minu ja Anni eksisteerimise ja pensioni kinni maksma. Teeme Akadeemiat südamega ja tegelikult on see töö vaid meeskonna rõõm. **■**

## Tänane olukord Eestis:

Keskmise vaimupuudega lapse õpetamine maksab riigile umbes 6 x rohkem kui eakohase arenguga laps.

Last kasvatatakse enamasti üksikvanem, kes hoolduskoormuse tõttu ei saa tööl käia ja seega on ta sotsiaalteenuste tarbija.

Lapse täiskasvanuks saamisel on meil kaks 100% sotsiaalteenuste tarbijat, kelle vajadused maksab kinni maksumaksja.

## Tänane olukord näiteks Inglismaal:

Õpetajad on piisava ettevalmistusega, et õpetada võimalikult paljusid erivajadusega lapsikoos „eakohase arenguga lastega“.

Lapsevanem töötab, kasvõi osalise ajaga. Erivajadusega noorele on loodud võimalused saada piisav haridus ja praktikakogemus.

Erivajadusega noor läheb tööle kasvõi osaaajaga ja toetatult. Tema vanem töötab. Meil on 2 maksumaksjat.



## Kontaktkohtumised bioenergia-, jäätmekäitlus- ja taaskasutussektori ettevõtetele

World Bioenergy ja Elmia Recycling  
25.–26. mail Jönköpingis, Rootsis

Kutsume bioenergia-, jäätmekäitlus- ja taaskasutussektori ettevõtteid otsima uusi kontakte europrojekti *2nd Generation BioMatch* raames. *2nd Generation BioMatch* on Euroopa Liidu poolt rahastatud algatus bioenergia sektori ettevõtete konkurentsivõime suurendamiseks. Projekti toetavad mitmed suured ja dünaamilised bioenergia turul tegutsevad organisatsioonid.

Projekti kuuluvad neli suurt kontaktkohtumiste üritust, mis toimuvad paralleelselt järgmiste erialamessidega:

- **World Bioenergy ja Elmia Recycling**  
25.–26. mail 2010 Jönköpingis, Rootsis  
Teemad: bioenergia, jäätmekäitlus, energiakasutus, taaskasutus
- **Agromatch 2010 põllumajandusmess AgroMek**  
1.–2. detsembril 2010 Herningis, Taanis  
Teema: bioenergia põllumajandussaadustest ja loomajäätmetest
- **General 2011 Energy and Environment International Trade Fair**  
11.–13. mail 2011 Hispaanias  
Teemad: taastuvenergia ja energiatõhusus
- **Ecobusiness Cooperation Event messil Ecomondo 2011**  
2011. aasta novembris Itaalias  
Teemad: bioenergia, jäätmekäitlus, energiakasutus, taaskasutus

Lisandväärtusena toimuvad nimetatud messide raames eraldi korraldatud kontaktkohtumised 9 riigi ettevõtjate vahel, mille Eesti-poolseks korraldajaks on Eesti Kaubandus-Tööstuskoda. Lisaks Eestile osalevad kontaktkohtumistel ettevõtjad Hispaaniast, Itaaliast, Kreekast, Lätist, Rootsist, Soomest, Suurbritanniast ja Taanist. Kohtumiste raames on huvilistel võimalik kohtuda ligi 600 ettevõtte, organisatsiooni, uurimisinstituudiga jmt, millede tegevusaladeks on valdkonnad biomassist bioenergiani.

### Lisainfo:

KRISTY TÄTTAR

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

Käesolevaga on Eesti Kaubandus-Tööstuskojal heameel kutsuda huvilisi osalema 25.–26. mail 2010 Jönköpingis, Rootsis kahel samaaegselt toimival rahvusvahelisel messil: World Bioenergy ja Elmia Recycling ning nendega paralleelselt korraldatavatel kontaktkohtumistel.

### Miks osaleda?

Lisaks kahe erialamessi külastamisele ja nende eksponentidega tutvumisele annab üritus suurepärase võimaluse ühes kohas väikese aja- ja rahakuluga kohtuda võtmeotsustajatega uute kontaktide loomiseks (võimalus eelnevalt kodulehel välja valitud ettevõtete esindajatega personaalselt kohtuda). Lisaks on see tasuta turunduskanal oma ettevõtte/organisatsiooni tutvustamiseks ja arendamiseks.

### Kuidas kontaktkohtumiste ürituse süsteem töötab?

Sarnaselt messe tutvustavate kodulehtedega on loodud kontaktkohtumise ürituse tarbeks eraldi veebilehekülj, kuhu kõik huvilised saavad üles riputada oma ettevõtte/organisatsiooni tegevusalasid ja huve tutvustavad/selgitavad koostöö- või tehnoloogiaprofiilid. Potentsiaalsete partnerite profiilidega on võimalik kõigil ise tutvuda, ise saab välja valida oma ettevõttele huvipakkuvad ja registreerida kohtumisele. 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

Kui teie ettevõtte/organisatsioon on juba registreerunud World Bioenergy või Elmia Recycling messi eksponendiks, siis on kontaktkohtumistel osalemine tasuta. Ainult kontaktkohtumistel osalemise tasu on 100 eurot, mis sisaldab ka mõlema messi pileteid ja osalejate ühist lõunasööki. Lisaks jäävad osaleja kanda ka lähetuskulud (transport Jönköpingisse, majutus, päevarahad jmt).

### Kuidas osaleda?

- Registreerida oma ettevõtte ürituse kodulehe.
- Peale registreerimise lõppu tutvuda teiste registreerunud osalejatega.
- Valida välja firmad/organisatsioonid, kellega oleks huvi kohtuda ja anda oma kohtumisesoovist teada hiljemalt 12. maiks.
- Individuaalsed kohtumiste ajakavad saadetakse osalejatele 19. mai paiku.

Kasutage suurepäraselt võimalust tutvustada oma ettevõtet, tooteid ja tegemisi ning luua uusi rahvusvahelisi kontakte Jönköpingis!



## Messikoolitus

## Tulemuslik messiturundus – töö enne messi, messi ajal ja pärast messi

- Tallinnas 4. mail kell 9.00–17.00  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17)

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

### Seminaril leiavad käsitlust järgmised teemad

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

Messikoolitused viib läbi **Jakob Saks**, kes on pikaajalise praktilise kogemusega eksportöör, tunnustatud koolitaja ja konsultant. Viimase 7 aasta jooksul on ta organiseerinud erinevatele ettevõtjatele messistende 2-4 rahvusvahelisel messil aastas (sh Aasia, Euroopa, Põhja-Ameerika). Tal on 12 aastat ekspordijuhtimise kogemust (sh 7 aastat töötades väljaspool Eestit) ning magistrakraad Copenhagen Business School'ist.

Osalustasu on 300 krooni (sisaldab käibemaksu).



### Lisainfo ja registreerimine:

**LIIS LEHESALU**

Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee

## MESSIKOOLITUSE TÖÖTUBA

13. mail Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) kell 9.00-17.00

Antud töötuba on jätkuks messikoolitusele. Sobib ka ettevõtetele, kellel pole messikoolitus läbitud. Eesmärk on teha praktiliselt läbi messide ettevalmistamiseks vajalikud sammud. Koolitus toimub nn *workshop*-formaadis, kus osalejad saavad nii individuaalselt kui ka grupitööna teha läbi tähtsamad praktilised sammud. Grupi suurus on limiteeritud (maksimum 12 inimest), et oleks võimalik töötada individuaalselt iga osalejaga. Soovitav on võtta kaasa sülearvuti.

Töötoas leiavad käsitlust järgmised teemad:

### ■ Strateegia sessioon

Ettevõtte kontseptsiooni sõnastamine, defineerime toote/teenuse, millised hüviseid pakub, määratleme kliendigrupid, määratleme konkurendid, kuidas eristuda konkurentidest, millised on konkurentsieelised, kuidas neid kasumlikult ära kasutada, 20-sekundiline müügilause jne.

### ■ Messi ettevalmistamine

Selgete eesmärkide püstitamine messile, eristuva kontseptsiooni loomine, messi ettevalmistamiseks täpse tegevuskava loomine, eelarve koostamine jne.

### ■ Kliendikommunikatsioon

Kommunikatsiooniplaani koostamine, tulemuslike turundusmaterjalide planeerimine, potentsiaalsete klientide nimekirja koostamine käeproov, näidiskirjade koostamine, „legendi“ loomine ettevõtte ja toodete/teenuste kohta, efektiivsete ja mõjusate müügiargumentide loomine, pressiteate koostamine, PressKiti loomine jne.

Töötoa viib läbi **Jakob Saks**, kes on pikaajalise praktilise kogemusega eksportöör, tunnustatud koolitaja ja konsultant. Viimase 7 aasta jooksul on ta organiseerinud erinevatele ettevõtjatele messistende 2-4 rahvusvahelisel messil aastas (sh Aasia, Euroopa, Põhja-Ameerika). Tal on kaks aastat ekspordijuhtimise kogemust (sh töötades seitse aastat väljaspool Eestit) ning magistrakraad Copenhagen Business School'ist.

Osalustasu koolitusel on 300 krooni (hinnale lisandub käibemaks) ning sisaldab materjale ning kohvipause ja lõunat. Huvilistel palume eelnevalt registreeruda.



### Lisainfo ja registreerimine:

**LIIS LEHESALU**

Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee



## Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ja EASI ärireis Harkovisse ja Kiievisse 24.–28. mail

Kutsume Teid osa võtma Kaubanduskoja ja EASI poolt organiseeritavast ärireisist Ukrainasse! Äriviisi eesmärk on leida Eesti ettevõtetele ekspordivõimalusi Ukrainas. Selleks korraldame Ukraina ja Eesti ettevõtete vahelised individuaalkohtumised nii Kiievis kui ka Harkovis. Harkovis osaleme Eesti äriseminaril, külastame kohalikke ettevõtteid ning investeerimisobjekte. Kiievis kohtume Ukrainas töötavate Eesti ettevõtjatega.

Reisipaketi hind on ligikaudu 14 500 krooni (osaliselt lisandub käibemaks). Delegatsiooni suuruseks on arvestatud 10 inimest, väiksema arvu puhul võivad hinnad muutuda. Täpne hind selgub lähiajal. Pakett sisaldab:

- lennupilet Tallinn-Kiiev-Tallinn,
- lennupilet Kiiev-Harkov-Kiiev,
- bussitransport Kiievis ja Harkovis,
- majutus,
- äriprogramm (kohtumised Kiievis ja Harkovis, saali rent).

Individuaalkohtumiste organiseerimiseks palume kirjeldada ankeedis oma ettevõtte toodangut ja koostöösoovi. Küsige ankeeti Kaubanduskoja teenuste osakonnast. Ootame Teie aktiivset osavõttu.



Lisainfo ja registreerimine:

**VIIVE RAID**

Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee

## Kodanikefoorum

# Euroopa Liidu ja Venemaa suhetest

23. aprillil Tartu Ülikooli Narva Kolledžis

23. aprillil kell 12.30-17.30 toimub TÜ Narva Kolledžis (Kerese 14, Narva) kodanikefoorum Euroopa Liidu ja Venemaa suhetest. Korraldajad: Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Jõhvi esindus, Euroopa Parlamendi Infobüroo Eestis, Tartu Ülikooli Narva Kolledž, Europe Direct Jõhvi Teabekeskus ja Kultuuriministeerium. Moderaator on Kultuuriministeeriumi asekanstler Anne-Ly Reimaa.

Euroopa Liidu ja Venemaa poliitilisi kokkupuute- ja kokkupuurkepunkte analüüsivad Euroopa Parlamendi liige Tunne Kelam ning Riigikogu liige Marko Mihkelson; majandussuhteid naaberriigiga vaatlleb minister Juhan Parts ning kultuuri ja piiride teemal mõtiskleb ajaloolane David Vseiov. Ettekannetele järgnevad töögrupid, mis otsivad võimalusi Eesti ja Venemaa poliitiliste, majanduslike ja kultuurisuhete edasiseks arenguks.

### Päevakava

- |             |  |
|-------------|--|
| 12.30       | Osalejate saabumine, tervituskohv  |
| 13.00       | Tervitussõnad – Ida-Viru maavanem Riho Breivel   |
| 13.15       | <b>Euroopa Liidu riikide huvid suhete arendamisel Venemaaga</b><br>Euroopa Parlamendi saadik Tunne Kelam   |
| 13.45       | <b>ELi ja Venemaa majanduskoostöö perspektiivid</b><br>Majandus- ja kommunikatsiooniminister Juhan Parts   |
| 14.15       | <b>Lissaboni leppe jõustumise järgne raamistik välispoliitilistes suundumustes EL-Venemaa teljel</b><br>Riigikogu Euroopa Liidu asjade komisjoni esimees Marko Mihkelson |
| 14.45       | <b>Euroopa Liidu ja Venemaa kultuurikoostöö</b><br>David Vseiov, Kunstiakadeemia professor ja Madis Järv, Kultuuriministeeriumi välissuhete osakonna nõunik.             |
| 15.15       | Kohvipaus  |
| 15.30       | Töötoa   |
| I töötuba   | <b>Eesti ja Ida-Virumaa positsioon EL-Venemaa majanduskoostöös</b><br>(töötoa juht Marko Mihkelson)  |
| II töötuba  | <b>Ida-Virumaa perspektiivid EL-Venemaa poliitiliste suhete arengu taustal</b><br>(töötoa juht Tunne Kelam)  |
| III töötuba | <b>Kuidas ületada kultuurierisustest tulenevaid barjääre?</b><br>(töötoa juht Katri Raik)  |
| 16.30       | Kokkuvõtted ja paneeldiskussioon   |



Lisainfo ja registreerimine:

**MARINA KLEMENTJEVA**

Tel: 356 1985 • E-post: marina@narva.ut.ee

## Seminar „Sihturg-Valgevene”

13. mail Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)

### Seminari päevakava:

- 9.30 Tervitussõnad –  
Harry Lahtein (Eesti asjur Valgevene Vabariigis) ja  
Stanislav Ventsel (Valgevene Vabariigi konsul Eestis)
- 9.50 Ettevõtluse alustamine ja maksustamise  
küsimused Valgevenes
- 10.20 Ettevõtluse reguleerimine Valgevene Vabariigis
- 10.50 Spetsiaalsed õigusrežiimid Valgevene Vabariigis
- 11.20 Kohvipaus
- 11.35 Investeeringuvõimalused ja kapitali liikumine  
Valgevene Vabariigis
- 12.00 Valgevene-Balti ärikoostöö keskus
- 12.30 Riigihanked ja väliskaubanduse võimalused  
Valgevene Vabariigis
- 13.00 Eesti ettevõtjad Valgevenes: edulood
- 14.00 Küsimused, vastused, seminari lõpetamine
- 14.20 Lõuna

Seminari osavõtutasu on 300 krooni (hinnale lisandub käibemaks).  
Palume eelnevalt registreeruda!



### Lisainfo ja registreerimine:

**VIIVE RAID**

Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee

## Valgevene kontserni „Bellegprom” ettevõtete seminar ja kontaktpäev

11. mail St Olav Hotel Tallinnas

11. mail kell 9.30–15.00 on St Olav Hotel Tallinnas (Lai 5, Tallinn) võimalik kohtuda Valgevene tekstiili-, rõivatööstuse ja galanteriitoodete ettevõtete-  
tega. Delegatsiooni kuuluvad järgmised ettevõtted:

- **OAO Galanteja** (toodab nahk- ja kunstnahatooteid: kotid, kohvrid, spordikotid, rihmad, vutlarid);
- **OAO Pinski kunstnahatehas** (toodab polüvinüülkloriidi põhjal kunstmaterjale (lauavakstut, vinüülnahka ehituse tarbeks, köitematerjali, ventilatsioonitorusid, nahkgalanterii tooteid jne), mida kasutatakse ka tarbekaupade tootmises. Neil on oma kaupluste kett);
- **ZAO Oršanskaja PTF Svitanak** (toodavad laste ülerõivaid tootemärgi „Artus” nime all);
- **OAO Alesja** (toodab meeste ja naiste trikotaažrõivaid);
- **Romgil** (toodab trikotaažrõivaid täiskasvanutele ja lastele);
- **OAO Lona** (toodab laste ja täiskasvanute ülerõivaid);
- **RUP Baranoviškoje puuvillatootmiskoondis** (Valgevene suurim tekstiiliettevõtte, mis toodab lina ja/või kunstmaterjaliga segatud puuvillakangaid);
- **OAO Mogoteks** (toodab 120 erinevat tüüpi kangaid ja 600 erinevat tüüpi rõivaid);
- **OAO BELFA** (toodab kunstnahast kangaid ja tooteid);
- **OAO Nadeks** (toodab meeste, laste ja naiste pluuse).

Kohtumised Eesti ettevõtetele on tasuta. Palume eelnevalt registreeruda.

### Lisainfo ja registreerimine: VIIVE RAID

Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee

### 7. mail Jõhvis

## „Kaasaegsed töövormid: virtuaal- ja kaugtöö”

Jõhvi Vallavalitsuses kell 13.00–14.30 (Keskväljak 4, Jõhvi)  
Koolitaja Gerda Mihhailova, TÜ Pärnu Kolledži õppejõud

### 4. juunil Rakveres

## „Rahanduse roll ja vajadus ettevõtluses – uuemad lähenemised”

Lääne-Virumaa Keskraamatukogus (Lai 7, Rakvere)  
Koolitaja Margus Kõomägi, TÜ Pärnu Kolledži õppejõud



Tartu Ülikooli Narva Kolledž ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Jõhvi esindus kutsuvad Teid osalema tasuta ettevõtlusteemalisele koolitus-  
sarjale Jõhvis ja Rakveres.

Koolitussarjas tulevad käsitlemisele järgmised teemad:

- Mis on ja kuidas toimub projektipõhine juhtimine?
- Milline on virtuaaltöö ja kaugtöö olemus?
- Virtuaaltöö kasud organisatsioonile ja töötajale.
- Virtuaaltöoga seonduvad probleemid.
- Millised on ettevõtluses rahanduse uued lähenemised ja vajadused?

Koolitused on tasuta. Ürituse parimaks õnnestumiseks palume osale-  
jatel registreerida hiljemalt kaks päeva enne toimuvat koolitust.

Ootame Sind meie koolitussarjale!

## Seminar „Müük ja müügitehnikad”

29. aprillil Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab neljapäeval, 29. aprillil kell 10.00–15.45 Eesti Kaubandus-Tööstuskodas, Toom-Kooli 17 seminari müügist ja müügitehnikatest.

Lektor on **Mare Teichmann**, Tallinna Tehnikaülikooli psühholoogiaprofessor, P. & M. Curie nim Pariisi Ülikooli erakorraline professor, Euroopa Töö- ja Organisatsioonipsühholoogia Professorite Nõukogu (ENOP) liige.

Ettevõtte tootmine võib olla kuitahes efektiivne, kuid kuni ei edene müük, seni ei kasva ka kasuminumbrid. Enamasti ei kahelda selles, et ettevõtte pakutav toode või teenus on kliendile vajalik ja kasulik, kuid kuidas viia see informatsioon kliendini? Miks on osad ettevõtted teistest tulemuslikumad? Kuidas jõuda kliendini? Kuidas valida õige strateegia ja leida sobivaim müügitehnika? Neile ja paljudele teistele küsimustele leiab vastused seminarilt, mis on mõeldud müügitegevusega seotud töötajatele, kes soovivad kasvatada tulemuslikkust arendades oma müügiostkusi erinevates müügitöö faasides.

### Seminari päevakava:

- 10.00–11.30 **Müüja isiksus ja oskused:** müügi protsess, müüja isiksuseomadused, kommunikatsiooni ABC, esmaabi läbipõlemise korral, elementaarsed oskused, oskuste arendamine. **Müügi eeltööd:** enesekindlus, oskuste arendamine, sihipärasus, 80–20 printsiip. Sihtgrupp ja kliendid: klientide leidmine, suhtlemis strateegia, tähelepanu-huvi-veendumus-tehing. **Müügisituatsioon:** kirjalik suhtlemine, telefoni kasutamine, müügikohtumised sh presentatsioon, ostusignaalid, müügikeskkond.
- 11.30–11.50 Kohvipaus
- 11.50–13.20 **Müügistrateegiad – kasutamine, näited, toimemehhanism:** „külma” helistamine, konsulteeriv müük, otsene müük, garantiiga müük, vajadustel põhinev müük, veenmisega seotud müük ehk manipuleeriv müük, käest-kätte müük, südamega müük, hinnal põhinev müük, suhetele põhinev müük, sihtmärki tabav müük.
- 13.20–14.00 Lõuna
- 14.00–15.30 **Müügitehnikad – kasutamine, näited, toimemehhanism:** klassikalised manipuleerimistehnikad, AIDA+S (*attention, interest, desire, action + satisfaction*), kohustuse võtmise printsiip, jalg ukse vahel, madal pall, peibutus ja ümberlülitus, neli seina, uksega näkku, see pole veel kõik, nimekirja tehnika, lõpmatu keti meetod, autoriteet, peibutise kasutamine, defitsiit, hullud päevad, staatus-müük, massipsühholoogia.
- 15.30–15.45 Kursuse lõpetamine

Osavõtutasu Kaubanduskoja liikmetele 750 krooni, mitteliikmetele 1500 krooni, hindadele lisandub käibemaks. Hinnas sisalduvad teabematerjalid ning kohvipaus ja lõuna.

### Lisainfo ja registreerimine:

KATI KRASS

Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee

### Seminar

## „Puhkuste andmise korraldamine ja puhkusetasu arvutamine”

27. aprillil Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab 27. aprillil, kell 10.00–13.30 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) seminari „Puhkuste andmise korraldamine ja puhkusetasu arvutamine”. Koolituse sihtgrupp on finantsjuhid, raamatupidajad, palgaarvestajad ja personalitöötajad. Lektor on jurist **Helve Toomla**.

Kuigi uue töölepinguseaduse rakendamisest on möödas ligi aasta, on jätkuvalt üleval palju küsimusi puhkuse andmise korraldamise ja puhkusetasu arvutamise kohta, mis on omakorda seotud keskmise töötasu arvutamisega. Arvestades, et lähenemas on puhkusteperiood ja teema on muutumas aktuaalsemaks, anname seminari käigus ülevaate olulisematest probleemkohtadest ja küsimustest puhkuste andmise korraldamisel ja tasude arvutamisel.

### Seminaril käsitletavat teemat:

- Põhipuhkus ja muud puhkused, sh õppepuhkused uues TLSis
- Puhkus tööle asumise aastal
- Üleminek tööaasta arvestuselt kalendriaasta arvestusele. Puhkus avansina?
- Puhkuste ajakava koostamine; töötajad, kelle soove peab arvestama
- Ajakava muutmise kord
- Puhkuse katkestamise, edasilükkamise või varem lõpetamise võimalused ja kaasnevad probleemid praktikas
- Puhkuse aegumine
- Puhkusetasu arvutamine ja väljamaksmine
- Kasutamata puhkuse hüvitamine töölepingu lõppemisel
- Väljatöötamata puhkusepäevade eest makstud tasu kinnipidamine töötaja töötasust
- Töötasu töölepingus: baastasu ja lisatasud
- Lisatasude arvutamine – mida võtta aluseks?

Osavõtutasu Kaubanduskoja liikmetele 550 krooni, mitteliikmetele 1100 krooni, lisandub käibemaks. Hinnas sisalduvad teabematerjalid ning kohvipaus.

### Lisainfo ja registreerimine:

KATI KRASS

Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee

## Seminar

## „Riigihankel osaleja ABC”

31. mail Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koostöös Advokaadibürooga Lextal esmaspäeval, 31. mail kell 10.00-15.00 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) seminari riigihangetel osalejatele.

Tänases majandussituatsioonis on avaliku sektori osatähtsus kindla maksedistsipliiniga ostjana oluliselt tõusnud. Selleks, et riigihangete menetluses edukalt orienteeruda ning vältida hanke- ja menetluses tehtud vigade tõttu hankelepingust ilmajäämist, kutsume teid osalema seminaril „Riigihankel osaleja ABC”.

Koolitus on suunatud eelkõige ettevõtte juhtidele ja töötajatele, kes oma igapäevatoos suuremal või vähemal määral puutuvad kokku riigihangetega. Seminari eesmärk on anda baasteadmised riigihangetel osalemiseks ning jagada praktilisi nõuandeid kõige sagedamini esinevate vigade vältimiseks.

Lektorid on Advokaadibüroo LEXTAL advokaadid **Diana Annus** ja **Piia Kulm**, kes on spetsialiseerunud riigihangete õigusele ning kes on esindanud edukalt nii pakkujaid kui ka hankijaid riigihangetega seotud vaidlustes ja hankemenetluste läbiviimisel.

## Seminaril käsitletavat teemad:

- Riigihanke menetlusreeglite järgimise alused ja kord.
- Riigihanke korraldamine lihtsustatud korras.  
Riigihanke korraldamise üldpõhimõtted ja nende rakendusala.
- Pakkujate ja taotlejate õigused hankemenetluses.
- Hankemenetluse liigid. Lühitutvustus.
- Avatud hankemenetluse etapid.
- Piiratud hankemenetluse etapid. Erisused.
- Selgituste küsimine ja teabevahetuse reeglid.
- Hankelepingu sõlmimine ja muutmine.
- Hankemenetluses osalejate õiguskaitsevahendid.
- Hankemenetluses osalejate levinumad vead hankemenetluses. Soovitused.
- Ühe ettevõtja kogemus riigihankel osalemisest.
- Ülevaade peamistest kavandatavatest riigihangete seaduse muudatustest menetluses oleva seaduseelnõu põhjal.

Osavõtutasu Koja liikmetele 500 krooni, mitteliikmetele 1000 krooni, lisandub käibemaks. Hinnas sisalduvad koolitusmaterjalid ning lõunapaus.

**LEXTAL**

## Lisainfo ja registreerimine:

**MARJU MÄNNIK** • Tel: 604 0078

**HAILI KAPSI** • Tel: 604 0079

E-post: trade@koda.ee

## Liikmelt liikmele:

## LARGA OÜ

Meie põhitegevuseks on kasutatud puidutööluseseadmete remontimine: paar näidet leiame meie kodulehelt. OÜ Larga teostab puidutööluseseadmete põhjalikku renoveerimist. Seadmete renoveerimisel on võimalik saavutada seadmete hea kvaliteet mõistliku hinnaga ning seadmete seadistamine vastavalt tellija soovile, arvestades kõiki tööstuses esinevate spetsiifiliste ülesannete täitmist. Renoveerimise käigus kohaldatakse kasutatud seadmed vastavalt tellija tootmisprotsessile: Paigaldatakse täiendavad sõlmed, suurendatakse võimsust ning tootmismahutu, paigaldatakse kaasaegsed arvutisüsteemid, mis kontrollivad tootmist ja omahinda ning mis on integreeritud ettevõtte juhtimissüsteemi ning võimaldavad seega kontrollida tootmisprotsessi kaugjuhtimismeetodil.

**Lisainfo:** [www.larga.ee](http://www.larga.ee)

Nikolai Jugantsov • Tel: 564 2911 • E-post: [larga@larga.ee](mailto:larga@larga.ee)

Andrei Jugantsov • Tel: 5656 1033 • E-post: [andrei@larga.ee](mailto:andrei@larga.ee)

## CERRYN DESIGN OÜ – turundusabi

Cerryn Design OÜ on asutatud 2004. aastal ning on Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liige. Turundusabi on Cerryn Design OÜ poolt kasutatav tootenimi kleebistevaldkonnale. 2009. aasta akrediteeris meile maailma suurim kleebistootja 3M ka Ametliku Koostööpartneri staatuse. Peamiselt oleme suunatud suuremahulistele projektitöödele ja alltöövõtule. Eriti tugevad oleme keeruliste ülesannete nagu näiteks autode üleni kleepimisel jm professionaalset erioskust nõudvates töödes. Näiteks Tallink Taksode kleepimine tumedast autost kollaseks, Cleanaway muutus Veolia Keskkonnateenusteks, jms. Meilt saate abi, kui vajate:

- Kleebised: Alates lühiajalisest etiketist, kampaaniakleebisest, aastatepikkuse kvaliteediga kleebisest kuni disainkleebisteni välja. Pakume nii trükitud kleebiseid, kui lõigatud kleebiseid. Vajadusel ka stantsitud. Loomulikult koos paigaldusega ning vajadusel ka vanade kleebiste eemaldusega.
- Klaasidekoori kiled: Erinevad lahendused nii akendele, ustele, kui vahestele. Vajadusel lõikame või trükime kilele erinevaid mustreid, mis annavad Teie töö- või kodukeskkonnale uue, huvitava ja värsket muljet.
- Reklaamikandjad: Lisaks trükistele pakume ka PVC, KAPA, BIP, kui ka uuelt PVC kergplaadile kantud erinevaid reklaammaterjale. Vajadusel ka erilahendused erineva kuju (väljalõigatud kujundid või tähed) ja siingi vajadusel koos paigaldusega. Samuti võite meilt küsida ka valgusreklaamide tootmist ja ka vaid värskendust.
- Kujunduslahenduste loomisel: Meie meeskonnas on kogenud disainerid, kes on teadlikud nii trüki- kui ka autokleebiste eripäradest ning on valmis aitama Teid kujunduslahenduste loomisel.

Kõikidele Kaubanduskoja liikmetele pakume soodustust 20% ülalmainitud teenustele. Kontakteeades mainige palun märksõna „Kaubanduskoda”.

**Lisainfo:** Gerry Konnov • [www.turundusabi.ee](http://www.turundusabi.ee)

Tel: 511 0677 • E-post: [gerry@turundusabi.ee](mailto:gerry@turundusabi.ee)

**Lisainfo: KADRI LIIMAL** • Tel: 523 6146 • E-post: [kadri@koda.ee](mailto:kadri@koda.ee)

## Koostööpakkumised:

- Ukraina ettevõtte pakub granuleeritud palmirasva loomasöödaks (suurendab lehmadel piimatootlikkust).  
Kood 2010-04-12-001
- Ukraina ettevõtte pakub kakaod, kakaovõid, kondiitriirasva, munapulbrit jmt.  
Kood 2010-04-12-002
- Kreeka alkoholi hulgi müüja otsib edasimüüjat.  
Kood 2010-04-12-003
- Saksa ettevõtte otsib lambakarja (elusloomade vahendamise ja lihatööstuse tarbeks).  
Kood 2010-03-19-012
- Läti IT-ettevõtte pakub oma serverikeskuse teenuseid Riias.  
Kood 2010-04-12-004
- Vene saetööstuse ettevõtte, mis toodab puidust ehitusmaterjale, otsib ühisettevõtluse võimalusi puidutööstuse või ehitusettevõtetega.  
Kood 2010-03-22-038
- Vene kodutekstiilide hulgi müüja otsib edasimüüjat.  
Kood 2010-03-22-027
- Serbia metallist väikeesemete tootja (rinnamärgid, lipsunõelad jmt, mis on vormivaluga toodetud) otsib edasimüüjat ning pakub end allhanke teostajaks. Kood 2010-01-15-006
- Serbia transformatorite, isolatorite jm elektrooniliste seadmete tootja otsib edasimüüjat ning pakub end allhanke teostajaks. Kood 2010-01-12-008
- Serbia puuviljade (peamiselt kirsid ja ploomid) kokkuostja ning eksportija otsib edasimüüjat ning ühisettevõtluse võimalusi mahtude suurendamiseks. Kood 2010-01-13-019
- Iisraeli innovaatilise ergonoomilise arvutitooli ja -tooli komplekti (*workstation and stands*) tootja otsib edasimüüjaid Euroopas.  
Kood 2010-03-25-027
- Ungari pumpade tootja pakub ühistootmise võimalust laia jautusvõrguga ettevõttele. Firma avastas kvaliteetse mineraalvee 350 m sügavusel ning otsib ühisettevõtluse võimalusi investeeeringute tegemiseks ning mineraalvee tootmise ja turustamise alustamiseks.  
Kood 2010-03-30-013



**Täpsem info:**  
**ANNIKA METSALA**

Tel: 604 0091

E-post: annika.metsala@koda.ee

## Lugupeetud ettevõtja!

AS Narva Elektri jaamad hangib energiaseadmeid, varuosi ja tarvikuid, kemikaale, turbiiniõli, diiselmootorit jmt. Samuti hangib ettevõtte energia- ja muude seadmete remondi- ja hooldusteenust. Hankemenetluses osalejate ringi laiendamiseks avaldab AS Narva Elektri jaamad oma koduleheküljel [www.powerplant.ee](http://www.powerplant.ee) hankeinfo kuulutus alustatavate hangete kohta. Palun jälgige meie kodulehekülge ning leidke enda jaoks sobiv hankekonkurss, milles olete huvitatud osalema. Ootame kõiki huvitatuid tegema parimat pakumust!

### Lisainfo:

**JAANUS MUMM**, Eesti Energia Narva Elektri jaamad AS hankejuht  
E-post: jaanus.mumm@energia.ee • Tel: 716 6313 • GSM: 506 6247

## Riigihanketeated:

### ROOTSI

- Eriotstarbelised töö- ja vormiroivad politseile. Tähtaeg 31.05.2010. Kood 3152
- Mööbel tervishoiuteenuste hoonesse. Tähtaeg 28.05.2010. Kood 3153
- Kergkonteinerite hange Uppsalas. Tähtaeg 12.05.2010. Kood 3154
- Puidu hange. Tähtaeg 12.05.2010. Kood 3155
- Laegastega teraskappide hange. Tähtaeg 11.05.2010. Kood 3156
- Liiklusmärkide hange. Tähtaeg 24.05.2010. Kood 3157
- Parketi hange Malmösse. Tähtaeg 14.05.2010. Kood 3158
- Puude ja põõsaste hange. Tähtaeg 18.05.2010. Kood 3159
- Kompostkastide hange. Tähtaeg 11.05.2010. Kood 3160

### LÄTI

- Ravimite hange haiglaile. Tähtaeg 27.05.2010. Kood 3161
- Mitmesuguste toiduainete ja jookide hange (kuivained, liha- ja piimatooted, puu- ja köögiviljad). Tähtaeg 17.05.2010. Kood 3162

### EUROOPA KOMISJON

- Bioökoloogilise teabe andmebaasi loomise hange (muude kui lüljalgsete liikide kohta) ELI geneetiliselt muundatud põlulukultuuride keskkonnanõu hindamiseks. Tähtaeg 31.05.2010. Kood 3163
- Uste hange Taani. Tähtaeg 19.05.2010. Kood 3164
- Kantseleitarvete hange Luksemburgis. Tähtaeg 10.06.2010. Kood 3165
- Juhikabinettide mööbli hange Brüsselis. Tähtaeg 27.04.2010. Kood 3166

### EESTI

- Elektripaigaldustööde hange (õhuliini ehitus) Harjumaal. Tähtaeg 13.05.2010. Kood 3167
- Hääletussüsteemi tarkvara ja riistvara arendustööde hange. Tähtaeg 10.06.2010. Kood 3168
- Funktsionaalsete haiglavoodite hange. Tähtaeg 31.05.2010. Kood 3169
- Mööbli hange. Tähtaeg 10.05.2010. Kood 3170
- Veevärgi ja kanalisatsioonisüsteemide rekonstrueerimise ja laiendamise ehitustööde hange. Tähtaeg 24.05.2010. Kood 3171
- Ujuvkonstruktsioonide hange (ujukaid). Eelteade. Kood 3172
- Dokumendihaldussüsteemi hooldusteenuse ja täiendavate arendustööde hange. Eelteade. Kood 3173
- Hoonete ümberehitustööde hange (peatöövõtt). Tähtaeg 28.05.2010. Kood 3174
- Metallitöötuspinkide hange. Tähtaeg 06.05.2010. Kood 3175



**Täpsem info:**  
**LEA AASAMAA**

Tel: 604 0090 • E-post: lea@koda.ee

Vaata lisainfot Koja tasuta partnerotsinguteenustest ja koostööpakkumiste loetelu veebilehelt [www.koda.ee](http://www.koda.ee) ▶ teenused ▶ koostööpakkumised ja infoteenus (üle-vaade partnerotsinguteenustest) ▶ viimased koostööpakkumised (loetelu pakumistest).

<b>Tallinn ja Harjumaa</b>	AIROTEL OÜ	www.airotel.ee	5664 1101	Airwell kliima- ja jahutusseadmete maaletoomine, projektimüük ja hooldus. Jahutussüsteemide väljaehitamine. Soojuspumpade ja konditsioneeride paigaldamine. Külmasõlmede väljaehitamine.
	AKORD INKASSO OÜ	www.akordinkasso.ee	681 6266	Inkassoteenused ja õigusalsed teenused.
	ALMELO OÜ	www.almelo.ee	646 5176	Autovaruosade hulgimüük.
	ALTINO GRUPP OÜ		677 6044	Raudteevagunite ja nende osade eksport-import.
	ANDRESE SOOLALADU OÜ	www.soolaladu.ee	664 4565	Soola jae- ja hulgikaubandus.
	BALTIC ELECTRONICS OÜ	www.myclients.eu	513 2347	Elektroniline marketing. Seminaride korraldamine. Esteetilise kosmetoloogia salongi arendus ja kosmetoloogiliste seadmete müük.
	BRENTOL OÜ	www.brentol.ee	606 2900	Põranda-, sauna- ja terrassmaterjali tootmine ja müük.
	E.R.S. AS		626 6122	Kaubaveo teenuste osutamine ja mujal liigitamata veondust abistavad tegevused. Projektide käivitamine, rahastamine ja arendamine. Logistika teenused.
	EDISSON LAW OFFICES OÜ	www.edissonlaw.ee	683 8027	Õigusalsed konsultatsioonid, juriidiline nõustamine.
	ERAA SERVICE OÜ		606 2040	Viisateenuste vahendamine. Võimalike tolliriskide ennetustöö teenuste vahendamine autotranspordi ettevõtjatele.
	HIPOBABY OÜ	www.hipobaby.ee	605 1230	Lasterõivaste ja õmblustoodete tootmine, müügi- ja arendustegevus.
	ISOELAST OÜ	www.isoelast.com	620 0511	Puidu ja ehitusmaterjalide vahendamine. Keemia- ja naftatoodete import-eksport.
	JETSTRADING GRUPP OÜ	www.jetstrading.ee	6509 7968	Projektijuhtimine, mööbli valmistamine ja müük. Mänguasjade hulgikaubandus. Mööbli paigaldamine, transport, kolimisteenus. Sisekujundusteenus, hankekorraldamise teenus, juriidiline konsultatsioon.
	NORDIC CF ADVISORY OÜ	www.nordicadvisory.com	618 1750	Finantsnõustamine. Ärinõustamine.
	PRICEBOX OÜ	www.syrprize.com	511 0500	Kosmeetika-, parfümeeriatooteid ja muu tualetitarvete jaemüük posti või interneti teel.
	PVT STEEL OÜ	www.pvt.ee	509 3713	Metalli ja metallist toodete müük ja tootmise korraldamine.
	RIGOLET OÜ	www.jurist.ee	682 5589	Äriteenused, jooksev juriidiline nõustamine, inkassoteenused. Raamatupidamisteenused, firmade asutamine, likvideerimine, ärinõustamine.
	SAMIKS OÜ	www.idema.ee	625 9515	Köögi-, esiku- ja vannitoamööbli projekteerimine, müük ja paigaldus.
	SAMURAI IAS OÜ	www.samurai.ee	5837 4348	Veebi- ja multimeediaalenduste tootmine. Digitaalne reklaam ja turundus.
	SMARTDUST SOLUTIONS OÜ	www.smartdust.ee	5344 0660	Traadita sensorite tootmine.
	SMART-GLOBE SOLUTIONS OÜ	www.watsonholmes.eu	5197 3900	Elektrienergia monitoorimiseseadmete import. Energiasäästu koolitused.
	VICARELLI AS		683 3683	Lihatoodete eksport-import. Ehitus.
<b>Ida-Virumaa</b>	KALVI MÕIS AS	www.kalvi-hotel.com	339 5300	Puidugraanulite tootmine. Hotellindus.
<b>Pärnumaa</b>	GOLDMARK DESIGN OÜ		504 7894	Juveelitoodete valmistamine ja müük, CAD/CAM prototüüpide valmistamine juveelitööstusele. Juveelitoodete pildistamine ja fototöötlus.
<b>Tartumaa</b>	HYDROSEAL FTS OÜ	www.hydroseal.ee	7303 733	Geosünteeptide ja tee-ehitusmaterjalide müük, geotekstiilid, geomembraanid, trüübid, torusillad, pinnasekatted, erosioonitõkkematid, murukärjed.
	SAUNAX OÜ	www.saunax.ee	7304 864	Täisklaasist- ja puidust saunaste, saunade, aiamaajade, grillmajade, puittoodete tootmine ja nende ehitus.
	WOOD IMPORT COMPANY OÜ		733 6377	Puidu ja puittoodete vahendamine. Muude keemiatoodete hulgimüük.
	IMPREST AS	www.imprest.ee	744 6535	Ümarfreesitud ja süvaimmutatud puittoodete tootmine ja müük. Laste mänguväljakute ja -lisatarvikute import.
<b>Valgamaa</b>	MELBRA OÜ	www.melbra.ee	509 4948	Geodeesia. Planeeringud. Maakorraldus. Hoonete inventariseerimine. GIS. Ruumi infolahendused. Hoonete projekteerimine.
<b>Viljandimaa</b>	BALTEST MÖÖBEL OÜ	www.sisustuspood.ee	433 3380	Köögi-, kontori- ja esikumööbli tootmine.
	TAMMEPAKK OÜ	www.tammepakk.ee	503 1454	Puittooted. Kinnisvarahooldus, ehitustegevus.
<b>Võrumaa</b>	PLANGI TRANS OÜ	www.plangitrans.ee	786 8697	Transportteenuste osutamine nii Eestis kui ka rahvusvahelistel vedudel. Veo- ja sõiduautode ost ja müük.

# KAUBANDUSKOJA RÄNDKARIKAS OOTAB UUSI TENNISeturniiri VÕITJaid!



## KAUBANDUSKOJA 14. TENNISeturniir

29. mail algusega kell 10.00 Pärnu Kesklinna Tenniseväljakutel (Ringi 14a)

Eelmise turniiri võitsid **Raivo Koitel** (Koitel Patendi- ja Kaubamärgibüroo) ja **Toomas Kuuda** (Kaubanduskoja Pärnu esindus). Võistlus viiakse läbi „iga mehe paarismängu” süsteemis. Võistluskaaslased ja turniiritabel loositakse kohapeal kõigi juuresolekul, tugevusgruppid moodustatakse eelregistreerunud mängijate seniste tennisetulemuste põhjal Eesti Tenniseliidu eksperdi ja harrastusliigade korraldaja **Toomas Kuuma** poolt. Registreerunutele saadetakse täpsem ülevaade turniiri süsteemi ja ürituse enda kohta. Osalemistasu võistlejatele on 350 krooni (lisandub käibemaks). Arve saadetakse registreerumisel. Registreerumistähtaeg on 22. mai.

**OOTAME KAUBANDUSKOJA LIIKMEID KOOS PEREKONDADE JA KOLLEEGIDEGA NAUTIMA MEELDEJÄÄVAT VÕISTLUST JA ETTEVÕTLIKE INIMESTE SELTSKONDA!**

Info ja registreerimine: **ANNIKA EESMAA** Tel: 604 0060 • E-post: annika@koda.ee  
 Koostöösoovid: **PIRET SALMISTU** Tel: 604 0060 • E-post: piret@koda.ee



## Kaubanduskoda

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

Teenuste osakond	Tel: 604 0077 • konsultatsioon • päritolusertifikaadid • ATA-Carnet • tollikonsultatsioonid Tel: 604 0080 • äridelegatsioonid • messid • kontaktpäevad Tel: 604 0082 • Stockholmi messid Tel: 604 0082 • koostööpakkumised
Politiikakujundamise- 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

Olulised inimesed >



# Pärnu Turunduskonverents

Pastakatellijate ajastu lõpp.  
Kuidas saada asendamatuks turundusstrateegiks?

## SETH GODIN:

Pastakatellijate  
ajastu lõpp!

13.-14. mai • 2010

Strand SPA & Konverentsihotell, Pärnu

