

# EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA



# TEATAJA



NR 10 • 19. MAI 2010

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA HÄÄLEKANDJA, ASUTATUD 1925. AASTAL

## SUURIMAD ETTEVÕTLUSKONKURSID ON ALANUD!

ETTEVÕTLUSE  
AUHIND 2010



KONKURENTSIVÕIME  
EDETABEL 2010

OSALE KONKURSSIDEL JA VÕRDLE ENNAST TEISTEGA!



ankeedid ja osalemistingimused:

[WWW.KONKURENTS.EE](http://WWW.KONKURENTS.EE)

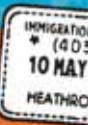
### TÄNA LEHES:

- ▶ EL uuendas kaupade ja teenuste turustamise konkurentsireegleid
- ▶ Eurole ülemineku seadustest
- ▶ Ravimiregulatsiooni muutmisest
- ▶ Aukonsulid Eesti ettevõtjate teenistuses
- ▶ EASi tootearendustoetusest
- ▶ Uuest äritarkvarast
- ▶ Saksa messide kalender

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

# EKSPORDI AKADEEMIA

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

Ekspordi Akadeemia seminaridesarja struktureerimiseks valisime Lausanne'i Ülikooli doktori Alexander Osterwalderi (pildil) poolt välja-töötatud mudeli „Business Model Canvas“, mis võtab väga hästi kokku tervikliku ärimudeli, mille põhjal eksportöör saab välisurgudel tegutseda.

Ekspordi Akadeemia programm on lähtuvalt osalejate vajadustest üles ehitatud kahetasandiliseks – **omanike ja tippjuhtide programm**, mille raames käsitletakse strateegilise tasandi teemasid, ning **keskastejuhtide programm**, kus käsitletakse operatiivseid teemasid.

Jooksvalt on programmiga võimalik tutvuda veebilehel [www.koda.ee](http://www.koda.ee). Korraldajatel on õigus teha programmis muudatusi.

### SEMINARIDE TOIMUMISAJAD:

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

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

**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 keskastejuhtidele (11 seminari) **11 000 krooni**. Hinnad sisaldavad käibemaksu.

**TUNNISTUS:** Kogu koolitussarja läbinud osalejad saavad Ekspordi Akadeemia tunnistuse.

**ÕPPEVISIIDID:** 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.

**ETTEVÕTJA — TULE JA TÕSTA OMA VÕIMEKUST EKSPORDI AKADEEMIAS!**



Täiendav info ja registreerimine:

Eva Maran • Kaubanduskoda teenuste osakonna projektijuht • Tel: 604 0083 • E-post: [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.

## Sisukord

<b>Ekspordi Akadeemia</b>	
Ekspordi Akadeemia avaseminaril mõttelehnust puudu ei tulnud	4
<b>Seadusandlus</b>	
Euroopa Komisjon uuendas järgnevas 12 aastaks konkurentsireegleid kaupade ja teenuste turustamisel	5
Eurole ülemineku seadused	6
Koja gallupid	7
Ravimireklaami regulatsioon muutus	8
<b>Euroopa uudised</b>	9
<b>Välisministeerium</b>	
Aukonsulid Eesti ettevõtjate teenistuses	10
<b>Ettevõtlusõpe</b>	
Ettevõtluse kvaliteedi loob haridus	11
<b>Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus</b>	
Toetusraha ootab innovaatoreid	12
<b>Juhtimisveerg</b>	
Kui geniaalset äriideed pole, tuleb see varastada. Aga nutikalt!	13
<b>Nõuanne</b>	
Uus äritarkvara on parem kui töötaja koondamine	14
Ajakiri Märka Last – laps ja teda ümbritsev maailm	14
<b>Tagasivaade</b>	
Kaubanduskoja mentoripõhise e-õppe projekti raames koolitati 20 720 inimest	15
<b>Teated</b>	15
<b>Riigihanketeated</b>	21
<b>Koostööpakkumised</b>	21
<b>Uued liikmed</b>	22
<b>Liikmelt liikmele</b>	22

## Kalender

<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>21. mai</b>	<b>Seminar „Gruusia-Eesti: ühised väljavaated põllumajanduses ja turismis”</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Kristy Tättar • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee
<b>24.–26. mai</b>	<b>Virumaa ettevõtjate äridelegatsiooni visiit Rootsi Västernorrlandi ja Jämtlandi maakonda</b> Margus Ilmjärv • Tel: 337 4950 • E-post: margus@koda.ee
<b>24.–29. mai</b>	<b>Äriviisit 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 Jönköpingis, Rootsis</b> Kristy Tättar • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee
<b>26. mai</b>	<b>Ekspordi Akadeemia seminar tippjuhtidele – „Väärtuspakkumine“</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Eva Maran • Tel: 604 0083 • E-post: eva@koda.ee
<b>27. mai</b>	<b>Ekspordi Akadeemia seminar keskastmejuhtidele – „Väärtuspakkumine”</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Eva Maran • Tel: 604 0083 • E-post: eva@koda.ee
<b>29. mai</b>	<b>Kaubanduskoja 14. Tenniseturniir</b> Pärnu Kesklinna Tenniseväljakutel (Ringi 14a, Pärnu) Annika Eesmaa • Tel: 604 0094 • E-post: annika@koda.ee
<b>31. mai</b>	<b>Seminar „Riigihankel osaleja ABC”</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Marju Männik • Tel: 604 0079 • E-post: marju.mannik@koda.ee Haili Kapsi • Tel: 604 0078 • E-post: haili@koda.ee
<b>2. juuni</b>	<b>Ekspordi Akadeemia seminar tippjuhtidele – „Kliendid”</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Eva Maran • Tel: 604 0083 • E-post: eva@koda.ee
<b>3. juuni</b>	<b>Ekspordi Akadeemia seminar keskastmejuhtidele – „Kliendid”</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Eva Maran • Tel: 604 0083 • E-post: eva@koda.ee
<b>4. juuni</b>	<b>Ettevõtlusteemaline koolitus: „Rahanduse roll ja vajadus ettevõtluses – uuemad lähenemised”</b> Lääne-Virumaa Keskraamatukogus (Lai tn 7, Rakvere) Koolitus on tasuta. Vajalik eelregistreerimine. Kerda Spitz • Tel: 356 0608 • E-post: kerda.spitz@ut.ee
<b>16. juuni</b>	<b>Ekspordi Akadeemia seminar tippjuhtidele – „Kanal”</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Eva Maran • Tel: 604 0083 • E-post: eva@koda.ee
<b>16.–17. juuni</b>	<b>Ekspordi Akadeemia seminar keskastmejuhtidele – „Kanal”</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Eva Maran • Tel: 604 0083 • E-post: eva@koda.ee
<b>16.–18. juuni</b>	<b>Ärireis Vladimiri oblastisse</b> Viive Raid • Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee

**PETER GORNISCHEFF**  
Teenuste direktor

Ekspordi Akadeemia seminaridesari jätkub 26. ja 27. mail, kus käsitleme Osterwalderi ärimudeli komponenti „väärtuspakkumine”. Täpsema programmi ning info seminaride kohta leiad veebilehelt [www.koda.ee](http://www.koda.ee).

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

Osterwalder on ärimudelite loomise ja innovatsiooni alal nõutud kõneleja ja töötubade läbi viija. Tema nõuannete järgi tegutsuvad sellised maailmakuulsad ettevõtjad nagu Ericsson, 3M, Telenor, PricewaterhouseCoopers, Kanada valitsuse stuktuurid ja paljud teised. Tema mudeli põhjal oleme üles ehitanud ka EA uue seminaridesarja. Seminari modereeris Toomas Tamisar (Pärnu Konverentsid), kes tõi välja Osterwalderi eelise teiste lektorite ees – innovatsioonist on ka varem räägitud (Michael E Porter, Gary Hamel, *blue ocean* jne), aga *Business Model Canvas*'e (BMC) ehk ärimudeli innovatsiooni väärtus on reaalne skeem, mida saab praktilises elus kasutada. See annab võimaluse lihtsalt ja selgelt analüüsida oma tegevusi ning luua uusi mudeleid. Teine eelis on selle visuaalsus. Ärimudel võib koosneda 50 eri komponendist, mille ülesloetlemisel ei saa terviklikku pilti, kuid kasutades BMCd on see võimalik. Osterwalderi raamatut on müüdnud tänaseks 12 000 eksemplari.

Kaubanduskoja peadirektori Siim Raie peamine sõnum seminari avades oli, et Eesti ettevõtete kasum on käibe suhtes väike. „2009. aastal oli Eesti ettevõtete kogukäive ligi 507 mld Eesti krooni, eksport 100

# Ekspordi Akadeemia avaseminaril mõttelennust puudu ei tulnud

3. mail toimus Kaubanduskojas Ekspordi Akadeemia (EA) uue hooaja avaseminar, kus esines tuntud lektor Alexander Osterwalder.



mld krooni ning kasum 17 mld krooni. Ekspordi Akadeemia uus seminaridesari peaks aitama seda probleemi lahendada,” avaldas Raie lootust.

## Ärimudeli arendus

Osterwalder rõhutas, et ärimudeli arendusega peab tegelema igapäevaselt. Ta tõi näiteks firma DELL, kes lõi endale hea alguse ärimudelit uuendades. Ajapikku jättis DELL arendamise unarusse, mistõttu firma pole enam nii edukas. Vaadake nt Xerox'it, kes lõi paljundusmasina – täiesti uue vidina, mille ostmisest ei olnud keegi huvitatud, kuna see oli äärmiselt kalline. Xerox muutis oma ärimudelit ning müümise asemel pakuti seda klientidele rentimiseks. Kui selgus, et kliendid ei suuda enam ilma paljundusmasinaga töötada, sai hakata ka müüma. Kui sina ei muuda oma ärimudelit, muudab keegi teine enda oma ning tagab sellega edu. Et leida parim ärimudel, tuleb luua erinevaid prototüüpe, mille seast on võimalik valida. Ei tohi komistada esimese ettejuhtuva võimaluse otsa, mis esmapilgul võib näida geniaalne. Nii arendas kuulsa arhitekt Gugenheim enda poolt disainitud hoonete prototüüpe. Tänu sellele sai võrrelda erinevaid variante ning lõpuks

valmis nn „täiuslik versioon”. Mudeli arendamisel soovib Osterwalder alati võtta eeskujuks mitte enda ettevõtte, vaid mõne teise oma. Vastasel juhul võite jääda kinni enda loodud raamidesse. Tuleb unustada valdkonnapõhine mõtlemine, sest piirid tööstuste vahel on kadunud. Apple näiteks tegeleb tarkvaraga, riistvaraga ning peale selle müüb muusikat – kuidas teda siis määratleda? Tänapäeval on IT tunginud igasse tegevusharusse, ka biotehnoloogia pole enam seotud puhtalt bioloogiaga.

## Disaini aspekt

Disainil on äris alati oluline koht. See, kuidas inimesed asju näevad, on tähtis nii esemete kui teenuste müümisel. Kõike annab visuaalsest oluline on teha ennast nähtavaks ja kasutada nn sümbioosi. Näiteks Skype oli algul suhteliselt tundmatu ning tal puudus füüsilis-visuaalne pool. Sõlminud lepingu Logitech'iga, sai Skype visuaalse ning Logitech ekspansiivselt kasvava klientuuri ning kumbki ei pidanud selle eest lisaraha maksma. Vahel nõuab enda nähtavaks tegemine ka suuri investeeringuid – näiteks Apple lõi oma poed ning see tasus pikas perspektiivis ära.

## Õpi tundma oma klienti

Tänapäeva edukatel ettevõtetel on trendiks tegeleda klientidega ja nende vajadustega personaalselt, kusjuures tähtis ei ole ainult võimaliku klientuuri numbriline, vaid ka klientitundmise sotsioloogiline pool. See tähendab turu-uuringud peavad muutuma sotsioloogilisemaks, lähituleva vajadustest ning inimesetundmisest ning statistika on vähemoluline.

Osterwalder rõhutas, et kaupade/teenuste müümisel ei pea kliendile kirjeldama oma ärimudelit, vaid selgeks tuleb teha, miks tooteid ja teenuseid peaks ostma. BMC on siiski tööriist ettevõtja enda jaoks. Näiteks saatis Suunto oma klientitteenindajad koos purjetajatega mitmeks kuuks merele seilama, et teada saada, mida nad tegelikult vajavad.

Kliendikesksus on olulisim – nemad ostavad teie tooteid. Sellepärast viibivad Nokia tellimisel sellised sotsiaalteadlased nagu Jan Chipchase mitmeid kuid Indias kirjaoskamatute mobiilikasutajate seas, et õppida kujundite tähtsust – mobiiltelefonide kasutajad Indias pidid olema kõige nõudlikumad kliendid. ■



MAITS PALTS

Politiikakujundamise- ja õigusosakonna juhataja

# Euroopa Komisjon uuendas järgnevaks 12 aastaks konkurentsireegleid kaupade ja teenuste turustamisel

Aprilli lõpus vastuvõetud ning juunist jõustuva uue nn „grupierandi“ määrusega asendatakse eelmine sarnane määrus, mis kehtis juba üle 10 aasta.

Uues määruses „Komisjoni määrus (EL) nr 330/2010“ nähakse sarnaselt eelnevaga ette erandjuhud, millal tootjad ja turustajad tohivad sõlmida omavahel toodete ja teenuste müümiseks konkurentsialaseid (avatud konkurentsi piiravaid) kokkuleppeid.

Määruses ja sellele lisatud juhistes on varasemaga võrreldes võetud arvesse oluliselt rohkem internetikaubandust, mille osatähtsus on tänu võrgus toimuvale müügile ja piiriülesele kaubandusele viimase kümne aastaga oluliselt kasvanud ning ilmselt kasvab veelgi. Komisjon soovib seda suundumust toetada, kuna see suurendab konkurentsi ning tarbijate valikuvõimalusi ja langetab hindu. Aluspõhimõtted võrreldes kehtivate eranditega on jäänud samaks. Igal ettevõttel on õigus ise otsustada, kuidas ta tooteid turustab, tingimusel, et ta ei sõlmi keelatud hinnakokkuleppeid ega sea muid raskekujulisi piiranguid. Internetis võivad volitatud turustajad (*approved distributors*) müüa ilma koguseliste ja hinnapiiranguteta ning kliendi asukohti ei ole oluline.

Sisuliselt sätestatakse uues „grupierandi“ määruses, millised turustus-

ja tarnekokkulepped on tootmis- või turustamisahela eri tasanditel lubatud. Eelkõige puudutab see edasimüügi (ainu)õiguste andmisega seotud lepinguid (*exclusive distributorship contract*). Selliseid „vertikaalseid“ kokkuleppeid on sadu tuhandeid ja seepärast oli nii ettevõtete kui ka tarbijate jaoks tähtis eeskirjad läbi vaadata. Seda enam, et eelmine vertikaalpiirangute grupierandi määrus ja selle juurde kuuluvad juhised olid juba 10 aastat vanad.

Olgu täpsustatud, et vertikaalseks kokkuleppeks loetakse määruse kohaselt kokkulepet või kooskõlastatud tegevust, mis on sõlmitud kahe või enama ettevõtja vahel, kes kõik tegutsevad kokkuleppe või kooskõlastatud tegevuse täitmise eesmärgil tootmis- või turustamisahela eri tasanditel, ja mis käsitlevad tingimusi, mille alusel osalised võivad teatavaid kaupu või teenuseid osta, müüa või edasi müüa. Samuti tuleb arvestada, et Euroopa Liidu toimumise lepingu artikli 101 kohaselt on siseturuga kokkusobimatud ja keelatud kõik sellised ettevõtjatevahelised kokkulepped, ettevõtjate ühenduste otsused ja kooskõlastatud tegevused, mis võivad mõjutada liikmesriikidevahelist kauban-

dust ning mille eesmärgiks või tagajärjeks on takistada, piirata või kahjustada konkurentsi siseturu piires, iseäranis need kokkulepped, otsused ja tegevus, millega:

- otseselt või kaudselt määratakse kindlaks ostu- või müügihinnad või mis tahes muud tehingutingimused;
- piiratakse või kontrollitakse tootmist, turge, tehnilist arengut või investeringuid;
- jagatakse turge või tarneallikaid;
- rakendatakse võrdväärsete tehingute puhul erinevaid tingimusi, pannes kaubanduspartnerid sellega ebasoodsasse konkurentsiolukorda;
- seatakse lepingu sõlmimise eeltingimuseks teise poole nõusolek võtta endale lisakohustusi, mis oma laadilt või kaubandustavade kohaselt ei ole seotud sellise lepingu objektiga.

Eeltoodust erandite kehtestamiseks ongi nn grupierandi reeglid mõeldud. Tulles tagasi uue määruse juurde tuleb kindlasti rõhutada, et tootjatele jääb endiselt õigus otsustada,

kuidas nad tooteid turustavad. Enamikel juhtudel ei ole vaja ilmselt ka karta, et senised lepingud tühiseks muutuksid. Selleks, et tootjad kuuluksid nimetatud grupierandi alla, ei tohi nende turuosa siiski ületada 30%. Samuti ei tohi nende turustus- ega tarnekokkulepped sisaldada raskekujulisi konkurentsipiiranguid, nagu näiteks edasimüügihinna fikseerimine või tõkete loomine Euroopa Liidu ühtsel turul. Uute eeskirjadega kehtestatakse sama turuosa ülempiir (30%) lisaks turustajatele ka jae-kaubandusettevõtetele (ostjatele), sest mõnikord on ka ostja turuosa nii suur, et see võib kahjustada konkurentsi. Turuosa ülempiiri ületamine ei tähenda siiski, et suurema turuosaga ettevõtete kokkulepped oleksid ebaseaduslikud. Suurema turuosaga ettevõtted peavad lihtsalt hindama, kas nende kokkulepped sisaldavad konkurentsipiiranguid ja on põhjendatud.

Nagu öeldud, käsitletakse uutes eeskirjades ka internetis toimuvat müüki. Volitatud turustajal peab olema õigus lisaks poodidele ja muudele tavamüügi punktidele kasutada müügiks ka veebilehte. See tähendab, et uute reeglite kohaselt ei saa tootjad piirata interneti

kaudu müüdavate toodete kogust ega nõuda sellistelt toodetelt kõrgemat hinda (nn valikuline turustamine). Juhistes on veelgi selgitatud „aktiivse” ja „passiivse” müügi mõistet ainuõigusliku (*exclusive*) turustamise puhul. Enam ei ole näiteks lubatud tehingut katkestada või klienti ümber suunata sel põhjusel, et tema sisestatud krediitkaardi andmetest nähtub, et ta asub välisriigis.

Muudatusi ei ole selles osas, mille kohaselt võivad tootjad valida turustaja selle järgi, kui kvaliteetselt ta nende tooteid tutvustab, mitte selle järgi, kas ta kasutab tavalisi müügiviise või interneti. Et tarbija saaks toodetega vahetult tutvuda ja neid proovida, võivad tootjad otsustada müüa neid üksnes turustajatele, kellel on üks või mitu füüsilist müügipunkti. Sel juhul on komisjon aga öelnud, et jälgib eriti hoolikalt, et ei tekiks kontsentreeritud turge, millele ei ole juurdepääsu nendel interneti- või tavamüügi ettevõtetel, kes kauplevad soodushinnaga. **T**

Kuna määrus on äsja valminud, ei ole sellega seotud põhjalikumaid juhiseid tänaseks eesti keeles veel avaldatud, kuid eeldatavasti ei kulu selleks enam palju aega. Määruse eestikeelse tekstiga ning ingliskeelsete juhistega saab aga tutvuda juba praegu, külastades Euroopa Komisjoni konkurentiaalast veebilehte <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/vertical.html>.



**KOIDU MÖLDERSON**  
Poliitikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

## Eurole ülemineku seadused

Euroopa Liidu ühisraha euro kasutusele võtmiseks Eestis tuleb muuta mitmeid õigusakte. Aprilli lõpus võetigi Riigikogus vastu euro kasutuselevõtmise seadus ja äriseadustiku ning teiste seaduste muutmise seadus, mis jõustuvad käesoleva aasta 1. juulil. Samuti on kooskõlatamisel majandus- ja kommunikatsiooniministri määruse „Kauba ja teenuse hinna avaldamise nõuded” muutmise määruse eelnõu.

### P eamised muudatused eurole ülemineku seaduses

Euro kasutuselevõtmise seadus on mahukas ning käesolevas artiklis me seda põhjalikumalt ei tutvusta. Seaduse üldine eesmärk on aga viia Eesti õigusraamistik kooskõlla Euroopa Liidu õigusega, et Eestil oleks võimalik eeldatavalt 2011. aasta 1. jaanuarist (nimetatakse ka euro-päevaks või e-päevaks) võtta kasutusele ühisraha euro.

Seaduse esimene paragrahv ütleb, et seadus reguleerib Eesti Vabariigi rahaseaduse alusel emiteeritud Eesti krooni eurodeks vahetamist, krooni käibelt kõrvaldamist ning krooni ja euro paralleelkäivet. Lisaks sätestab seadus Eesti kroonilt eurole üleminekuks vajalikud muudatused seadustes.

Eurole ülemineku seaduse printsiibid on muuhulgas:

- Euro kasutuselevõtt kontoras, majandusarvestuses ja lepingulistest suhetes toimub kohese ülemineku, st ülemineku perioodi ei ole.

- Eurole sujuva ülemineku tagamiseks toimub alates euro-päevast kahenädalane krooni ja euro paralleelkäibe (kui käibel on nii krooni kui ka euro) periood ning kroon ja euro on sularahas võrdväärsed maksevahendid.
- Eesti Pank vahetab tähtajatult kroone eurodeks keskkursiga ja teenustasuta.
- Avalik-õiguslike tasude kroonisummad ümardatakse eurodesse reeglina allapoole ehk maksumaksjale soodsamas suunas ning nii avaliku- kui erasektori institutsioonid peavad eurole ülemineku seaduse seadusega seotud kulutused katma reeglina ise.

Et tagada Eesti eurole ülemineku kindlaksmääratud kuupäeval, muudetakse ka äriseadustikku, krediidiasutuste seadust, väärtpaberituruseadust, Eesti väärtpaberite keskregistri seadust, tsiviilkohtumenetluse seadustikku ning riigilõivuseadust. Selge on, et euro kasutuselevõtmisega tuleb muuta ka äriühinguõigust ning ühingute asutamisel peab kõiki ühingu tege-

vuse seisukohalt olulisi rahalisi näitajaid hakkama väljendama eurodes. Samuti tuleb võimaldada juba tegutsevatel ühingutel hakata summasid eurodes väljendama, muutes neid seaduste sätteid, mis praegu näevad ette kohustusliku krooni kasutamise.

### Krooni ümberarvutamine eurodeks ja ümardamine

Üldjuhul on krooni ümberarvutamisel eurodeks ning ümardamisel kindlad reeglid. Kuna kehtiv osaühingute ja aktsiaseltside regulatsioon lähtub aga sellest, et osa- või aktsiakapital ning osa või aktsia

Eurole sujuva ülemineku tagamiseks toimub alates euro-päevast kahenädalane krooni ja euro paralleelkäibe (kui käibel on nii krooni kui ka euro) periood ning kroon ja euro on sularahas võrdväärsed maksevahendid.

nimiväärtus on täisarvulised, tuleks kõik üleminekuks läbikorrutamise tulemusel saadavad summad ümardada täisarvuni, mis

võiks automaatsete reeglite rakendamise korral nihutada paigast ühingusisesed osalusproportsioonid ning tingiks automaatse osa- või aktsiakapitali suurendamise või vähendamise.

Kui näiteks hetkel on täisühingu täisosanike sissemakse suuruseks 10 krooni, mis kehtiva eurokursi alusel oleks 0,64 eurot ning keeruline praktikas kasutada, siis lihtsustamise huvides hakkab edaspidi sissemaksiks antud iga 1 euro andma osanikule ühe hääle. Sarnaselt on reguleeritud ka osahingute puhul, kus minimaalseks osakapitali ja osade nimiväärtuste suurus- teks kehtestatakse ümmargused arvud – 40 000 krooni asendatakse 2500 euroga ning osade nimiväärtuste minimaalseks suuruseks peab olema 1 euro. Ning aktsiaseltside puhul minimaalne aktsiakapital 400 000 krooni asendatakse 25 000 euroga ning aktsiate nimiväärtuste minimaalseks suuruseks peab olema 0,1 eurot. Sellega osahingute ja aktsiaseltside miinimum algkapitali nõue väheneb pisut.

### Kaupade ja teenuste hindade avaldamine kahes vääringus

Kooskõlastamisel oleva majandus- ja kommunikatsiooniministri määruse „Kauba ja teenuse hinna avaldamise nõuded” muutmise määruse eelnõuga täpsustatakse, kuidas kaupade ja teenuste hinnad kahes vääringus tuleb avaldada ning kui pika perioodi jooksul. Eelnõus öeldakse: „Alates 1. juulist 2010 kuni 30. juunini 2011 on kaupleja kohustatud müügikohas trükitehniliselt või käsikirjas vormistatud hinnasiltidel ja hinnakirjades avaldama ja e-kaubanduse korras kaupleja oma veebilehel kuvama tarbijale pakutavate ja müüdavate kaupade ning osutatavate teenuste müügihinnad või müügihinna arvutamise aluseks olevad ühikuhinnad või tariifid nii

Eesti kroonides kui eurodes.” Samas, kuni euro tegelik kasutusele võtmiseni on eurodes toodud hinnad informatiivsed, et kõik harjuksid uue vääringuga.

Mõningaid erandeid kahes vääringus hinna esitamisel on – näiteks müügikataloogides ei pea kahes vääringus hinda esitama. Kuid soovitatav on müügikataloogid, mis tehakse tarbijatele kättesaadavaks pärast 1. juulist 2010 ja mille alusel toimub kaupade pakkumine ja müük nii enne kui pärast euro käibe tuleku päeva, varustada lisalehega, kus näidatakse kõik kataloogis sisalduvad hinnad nii kroonides kui eurodes. Kahes vääringus ei pea avaldama eelpakendatud kauba ühikuhinda, tarbija tellimisel väljamõeldud kaubakoguse müügihinna, samuti pakendi tagatishinna suurust. See teave avaldatakse kuni eurole ülemineku päevani kroonides ja pärast seda eurodes. Ka ettemakse sooritamist tõendavatel dokumentidel (ühistranspordi-, kino- ja teatripiletid, telefoni kõnekaardid, kinkekaardid jne), samuti lotopiletitel näidatud hind võib olla vaid ühes vääringus.

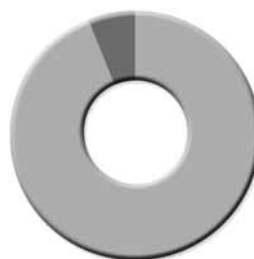
Ka kroonidest eurodesse ümberarvestamisel kehtivad teatud reeglid, kasutama peab Euroopa Nõukogu poolt kehtestatud vahetuskursi ning vahetuskursi ümardamine hindade ümberarvestamisel ei ole lubatud ja ümberarvestamisel saadud tulem ümardatakse 1 sendi täpsusega kolmanda koha järgi pärast koma. **T**

Vastuvõetud seadustega saab tutvuda Riigikogu veebilehel [www.riigikogu.ee](http://www.riigikogu.ee) ning määruse eelnõuga e-õiguse kooskõlastussüsteemis [http://eogus.just.ee/?act=6&subact=1&OTSIDOC\\_W=289675](http://eogus.just.ee/?act=6&subact=1&OTSIDOC_W=289675).

## Koja gallupid

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

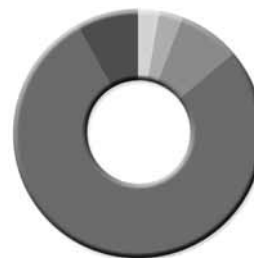
Kas ettevõtluskeeldu peaks saama kohaldada ka maksualaste ja äriühingutega seotud kuritegude toimepanijatele?



- Jah – 94%
- Ei – 0%
- Ei oska öelda – 6%

(Vastajaid 18)

Kas eraisiku võlgade ümberkujundamisel saab lugeda piisavaks üksnes võlgniku enda poolt esitatud andmetele tuginemist?



- Jah, võlgniku poolt esitatud andmed on piisavad – 3%
- Ei, vajalik oleks ka eksperdi hinnang – 3%
- Ei, vajalikud oleksid ka võlausaldajate poolt esitatud andmed – 8%
- Ei, vajalikud oleksid nii eksperdi hinnang kui ka võlausaldajate poolsed andmed – 78%
- Ei oska öelda – 8%

(Vastajaid 36)



MART KÄGU

Poliitikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

# Ravimireklaami regulatsioon muutus

18. aprillil jõustus uus ravimiseaduse redaktsioon, mis tõi kaasa muudatused ka ravimireklaamile kohaldatavates nõuetes. Muu hulgas tunnistati kehtetuks mõned piirangud, et Eesti õigus oleks paremini kooskõlas ELi õigusega.

Täpsustavalt tuleb mainida, et ravimireklaami puhul eristatakse kahte liiki reklaami – üldsusele ning ravimite väljakirjutamise õigust omavatele isikutele, proviisoritele ja farmatseutidele suunatud reklaam. Jõustunud seadusemuudatused puudutavad mõlemaid liike.

Olulise muudatusena tuleb esmalt kindlasti esile tuua üldise iseloomuga ravimireklaami puudutatav seadusetäiendus. Nimelt, jõustunud seaduses on täpsemalt määratletud see, mida ravimireklaamiks üldse ei loeta. Näiteks on konkreetselt välja toodud, et vastust ravimiga seotud konkreetsele küsimusele, millel puudub müügiedenduslik iseloom ning inimeste tervist või haigusi käsitlevat teavet, millel puudub isegi kaudne viide ravimile, ei loeta ravimireklaamiks.

## Üldsusele suunatud ravimireklaam

Nüüdsest on üldsusele lubatud reklaamida ka suukaudseid rasestumisvastaseid ravimeid ja homöopaatilisi preparaate. Muu hulgas on erinevalt varasemast regulatsioonist nüüd lubatav ka reklaam, mille ainsaks sisuks on anda teada uuele

ravimile antud müügiloast. Retseptiravimite reklaam üldsusele on endiselt keelatud. Nimetatud keelu osas esineb siiski ka erand. Nimelt, retseptiravimite reklaami keeldu ei rakendata vaktsineerimise edendamisele suunatud kampaaniatele, mis on eelnevalt Ravimiameti ja Terviseametiga kooskõlastatud.

Üldsusele suunatud trükitud ravimireklaami puhul peab silmas pidama, et hoiatus „Tähelepanu! Tegemist on ravimiga. Enne tarvitamist lugege tähelepanelikult pakendis olevat infolehte./.../” peab olema esitatud kirjasuuruses, mis tagab selle selgelt loetavuse ja nähtavuse. Enam ei ole konkreetset nõuet kirjasuuruse kohta, kuivõrd ELi õigusest sellise iseloomuga nõuet ei tulene. Samas võib sellise sõnastuse plussiks lugeda paindlikkust ning ühtlasi on tagatud, et vastav hoiatus on mõistlikult nähtav ja loetav. Mis puutub ravimi telereklaami, siis nüüdsest on kaotatud reklaami lõpus ettelooitava hoiatusteksti edastamiseks ajaline piirang (vähemalt kolme sekundi vältel) ning see on asendatud nõudega, et tekst edastatakse mõistliku aja jooksul ning loetakse samal ajal ette tavalise kõne kiirusega. Küsimus võib muidugi tekkida sellest, mis on

kõne tavaline kiirus. Seaduse selgust kirjas öeldakse, et kõne normaalselt kiirust saab hinnata, võrreldes reklaamis kasutatava muu kõne kiirust hoiatusteksti ettelugemise kõne kiirusega. Antud muudatus peaks praktikas tähendama, et enamike telereklaamide puhul tuleb hoiatustekst edastada senisest pikema aja jooksul ning tekst tuleb ette lugeda aeglasemalt.

**Seoses üldsusele suunatud ravimireklaamile kohaldatavate piirangute vähenemisega on üks olulisemaid muudatusi kindlasti see, et nüüdsest on lubatud vastav reklaami esitamine ka tehnilise vahendi vahendusel (videokassett, laserplaat jms), raamatu, ajalehe või ajakirja esi- või tagaküljel, välisreklaamina (sh ühistranspordivahendi sees ja väliskülgedel) ning internetis ja postitusena.**

Seoses üldsusele suunatud ravimireklaamile kohaldatavate piirangute vähenemisega on üks olulisemaid muudatusi kindlasti see, et nüüdsest on lubatud vastav reklaami esitamine ka tehnilise vahendi vahendusel (videokassett, laserplaat jms), raamatu, ajalehe või ajakirja esi- või

tagaküljel, välisreklaamina (sh ühistranspordivahendi sees ja väliskülgedel) ning internetis ja postitusena. Viimatiöeldu tuleneb asjaolust, et nimetatud piiranguid sätestanud ravimiseaduse § 84 lg 9 tunnistati kehtetuks, kuivõrd see polnud kooskõlas ELi õigusega. Võib arvata, et seda võimalust hakatakse peagi laialdaselt kasutama.

Nagu eespool mainitud, siis puudutasid muudatused ka teist liiki ravimireklaami ehk reklaami, mis on suunatud ravimite väljakirjutamise õigust omavatele isikutele, proviisoritele ja farmatseutidele. Üks olulisemaid muudatusi on see, et nüüdsest on lubatud reklaamis ära näidata ravimi soodustuse määra ja selle muutumine. Ilmselt leiab ka see leevendus praktikas laialdast kasutust. **T**

Ravimiseaduse uue redaktsiooniga saab tutvuda Riigi Teatajas ([www.riigiteataja.ee](http://www.riigiteataja.ee)).



## Komisjon algatas avaliku arutelu loomemajanduse tuleviku üle

Euroopa Komisjon algatas veebipõhise avaliku arutelu kultuuri- ja loomemajanduse tuleviku üle. Arutelu on seotud uue rohelise raamatuga, milles rõhutatakse, et rahastamisele juurdepääsu on vaja lihtsustada. Eelkõige peaks olema lihtsam rahastamist taotleda väikeettevõtetel.

Valdkonnas, mille alla kuulub näitekunst, kujutav kunst, kultuuri-pärand, film, televisioon ja raadio, muusika, kirjastamine, videomängud, uus meedia, arhitektuur, disain, moelooming ja reklaam, töötab ELis viis miljonit inimest.

See moodustab Euroopa SKPst 2,6%, mis on rohkem, kui mõnegi töötleva tööstuse osa. Ühtlasi areneb kultuuri- ja loovtööstus paljudest majandusvaldkondadest kiiremini.

Avalik arutelu peaks aitama sidusrühmadel leida vastuseid küsimustele nagu näiteks: kuidas saaks lihtsustada selliste väikeste ja mikroettevõtete juurdepääsu rahastamisvõimalustele, kelle ainus panus on loovus või kuidas saab EL aidata kaasa loovuse ja korraldusliku külje õige suhte tagamisele nendes sektorites? Rohelise raamatuga seotud avalik arutelu on avatud juuli lõpuni. Täpsem teave on kättesaadav kõigis 23 ELi ametlikus keeles.

## EL aitab tuha-kriisist mõjutatud reisijatel oma õigusi nõuda

Euroopa tarbijakaitsekeskuste võrgustik (ECC-Net), mida toetab Euroopa Komisjon ja mis tegutseb kõigis liikmesriikides (lisaks ka Islandil ja Norras), avaldas sel nädalal kaebuste esitamise praktilise juhendi, mille eesmärk on aidata hiljutistest lennuliikluse häiretest mõjutatud reisijatel nõuda oma õigusi, mis on tagatud ELi õigusaktidega.

Juhend sisaldab kaebekirja tüüpvormi, kõikide lennufirmade kontaktandmeid ja muid praktilisi nõuandeid. ECC-Net käsitleb aastas 60 000 juhtumit, mis on seotud reisijatega, kes on nende poole pöördunud nõu saamiseks või seoses probleemidega, mis neil on tekkinud ELi piires piiriüleste ostude või reiside puhul. 2009. aastal oli rohkem kui viiendik (22,5%) Euroopa tarbijakaitsekeskuste käsitletavatest kaebustest seotud lennutranspordiga. Vulkaniilise tuhapilve põhjustatud kriisi esimesel nädalal tõusis võrgustiku lahendatavate juhtumite arv seitse korda. Kriisi algusest peale on ECC-Net väsimatult tegutsenud ning võrgustiku eri osad on teinud omavahel tihedat koostööd, et tagada ELi reisijatele koordineeritud abi.

Põhjalikumad teavet saab ECC-Neti veebilehelt [http://ec.europa.eu/consumers/ecc/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/consumers/ecc/index_en.htm), mis sisaldab linke riikide asjaomastele veebilehtedele ja kaebuste esitamise juhendit.

Loe näiteid ECC-Neti lahendatud kaebustest veebilehelt [http://ec.europa.eu/consumers/ecc/success\\_stories\\_en.htm](http://ec.europa.eu/consumers/ecc/success_stories_en.htm).

## Sihikul elektri-autode laadimis-jaamade võrgustiku väljaehitamine

Et soodustada elektriautode kasutuselevõttu, teatas komisjon kavast edendada kõrgepingega varustatud laadimisjaamade võrgustiku väljarendamist kogu Euroopas. Samuti on komisjoni eesmärk koostada järgmiseks aastaks jaamade Euroopa ohutus- ja tehnilised standardid. Kava on osa uuest strateegiast, mille eesmärk on tuua ELi turule rohkem keskkonnasäästlikke sõidukeid. Seda peetakse Euroopa autotööstuse elavdamise ning naftast sõltuvuse vähendamise seisukohast ülioluliseks. Uus lähenemine hõlmab töhusaid bensiinil töötavaid sõidukeid, elektriautosid ning ka maagaasil, biokütustel ja vesinikul töötavaid autosid. Ettevõtluse ja tööstuse voliniku Antonio Tajani sõnul luuakse strateegiaga õige tasakaal majandusliku konkurentsivõime ja keskkonnavalaste eesmärkide vahel.

Elektrisõidukid on strateegias kesksel kohal, kuna muid alternatiivseid kütuseid kasutavate sõidukite puhul on ELi standardid juba kasutusele võetud. Samuti on tehnoloogilised läbimurded, nagu kauem laetuna püsivad akud, muutnud elektriautod reisijatele huvipakkumaks. Mitmed ELi riigid, nagu Prantsusmaa, Hispaania, Saksamaa, Portugal ja Taani, on võtnud eesmärgiks elektritranspordi laialdase kasutuselevõtu, pakkudes reisijatele mõningatel juhtudel maksusoodustusi ja preemiaid. Reisijad võivad aga oma huvi kaotada, kui näiteks pistikud ja pistikupesad ei ole kõikjal Euroopas ühesugused.

## Euroopa Komisjon väljendab heameelt, et üha rohkem liikmesriike ühineb eCalli süsteemiga

Euroopa Komisjon väljendas heameelt, et veel viis liikmesriiki on kinnitanud, et võtavad kasutusele automaatsete hädaabikõnede (eCall) süsteemi. See elusid päästev süsteem helistab raske liiklusõnnetuse korral automaatselt Euroopa ühtsele hädaabinumbri 112 ning võib täielikult rakendatuna päästa Euroopas igal aastal kuni 2500 inimese elu.

4. mail Brüsselis peetud tseremoonial kirjutasid Belgia, Luksemburg, Malta, Rumeenia ja Taani alla vastastikuse mõistmise memorandumile eCalli süsteemi kasutuselevõtuks terves Euroopas, ühinedes nende 15 Euroopa riigiga (Austria, Eesti, Hispaania, Itaalia, Kreeka, Küpros, Leedu, Madalmaad, Portugal, Rootsi, Saksamaa, Slovakkia, Sloveenia, Soome, Tšehhi Vabariik, Island, Norra ja Šveits), kes on võtnud endale kohustuse hakata kasutama eCalli süsteemi.

Raske liiklusõnnetuse korral helistab eCalli süsteem automaatselt Euroopa ühtsele hädaabinumbri 112 ning edastab õnnetuse toimimise täpse koha ja muu olulise teabe lähimasse häirekeskusesse. Täielikult rakendatuna aitaks eCall säästa igal aastal hinnanguliselt kuni 2500 inimelu. Samuti aitaks see leevendada raskete õnnetuste tagajärgi rohkem kui 15% juhtudel, kuna tänu sellele lüheneks päästeteenistuste reageerimise aeg.

## LAURI BAMBUS

Välisministeeriumi  
konsulaarosakonna peadirektor

# Aukonsulid Eesti ettevõtjate teenistuses

Maailma üha avaramad võimalused kutsuvad eestlasi enam reisima ja uusi sõpru leidma, seejuures sõlmima ka uusi ärisuhteid. Eesti ettevõtete ja kodanike huvide eest seisavad ka Eesti diplomaatilised esindused, mis tänase seisuga tegutsevad 33 riigis. Viimased suursaatkonnad avati Tel Avivis ja Kairos. Majandussuhete edendamiseks ning kodanikele parema konsulaarteenuse osutamiseks avati äsja konsulaat ka Shanghais. Lisaks ametlikele esindustele on Eesti kohal märksa enamates riikides ja linnades — selleks on oma abikäe ulatanud inimesed, kelle ühisenimetajaks on tiitel „aukonsul“.

## Lühidalt:

Eestil on 61 riigis kokku 130 aukonsulit, kelle igapäevane tegevus on Eesti tutvustamine ja kodanike abistamine asukohariigis.

Aukonsulite ja Välisministeeriumi vahel toimub pidev infovahetus, lisaks korraldab Välisministeerium regulaarselt Eestis aukonsulite konverentse, mille eesmärk on viimastele meie ühiskonna jaoks olulisemate arengute ning uute, sh välismajanduspoliitikat puudutavate väljakutsete tutvustamine.

Aukonsul on esimene abimees ja nõuandja ka neile meie ettevõtjatele, kes enda jaoks avastamata turul soovivad oma kaupa müüa, äritegevust alustada ja selleks sobivaid kohapealseid partnereid leida.

Hetkel on Eestil 61 riigis kokku 130 aukonsulit, kelle igapäevane tegevus on Eesti tutvustamine ja kodanike abistamine asukohariigis. Aukonsulid tegutsevad enda konsulaarpiirkonnas reeglina oluliselt kauem kui iga 3-4 aasta tagant roteeruvad diplomaadid. Seeläbi võib aukonsul võrreldes nendega omada oluliselt rohkem tutvusi ja võimalusi hästitoimiva Eesti-sõbraliku võrgustiku loomiseks, mida peaksid senisest enam ära kasutama ka need Eesti ettevõtjad, kes uute turgude ja võimaluste osas maailmas ringi vaatavad.

Aukonsulid on reeglina asukohariigis ühiskondlikult kõrgel positsioonil lugupeetud inimesed, kes on hästi kursis Eesti oludega ning soovivad oma teadmiste ja oskustega edendada Eesti ja asukohariigi vahelisi suhteid äri, kultuuri ja teistes valdkondades. Samas esindavad nad ise erinevaid eluallasid – nende seas on aktiivseid ettevõtjaid ja konsultante, lisaks „tegijaid“ nii haridussfääris, õigusosalal või kultuuri valdkonnas. Valdavalt on aukonsulite töökeeleks inglise keel, kuid samas võib mõne poole neist pöörduda sulaselges eesti keeles, näiteks Malis Bamakos, Keenias Nairobis, Austraalias Sydneys või Brasiilias Sao Paulos.

Aukonsulite ja Välisministeeriumi vahel toimub pidev infovahetus, lisaks korraldab Välisministeerium regulaarselt Eestis aukonsulite konverentse, mille eesmärk on viimastele meie ühiskonna jaoks olulisemate arengute ning uute, sh välismajanduspoliitikat puudutavate väljakutsete tutvustamine. Vi aukonsulite konverents on plaanis korraldada 2011. aasta mais.

Kuivõrd aukonsulid ei saa oma töö eest Eesti riigilt tasu, siis seda imetlusväärsem on nende aktiivne tegevus Eesti tutvustamisel, kontaktide vahendamisel ja hätta sattunud Eesti kodanike ja ettevõtjate abistamisel. Taolisi sõpru ei saa ühelgi väikeriigil olla iialgi liiga palju. Seetõttu on aukonsulite võrgustiku laiendamine Eesti ja eestlaste jaoks üks efektiivsemaid võimalusi laiendada oma rahvusvahelist kaasatust erinevates valdkondades.

Aukonsulite nimetamisel on lähtunud eeskätt sihtriigis paikneva eestlaste kogukonna arvukusest, majandussuhete perspektiividest ja sellest, kui populaarne reisisihtkoht see eestlaste jaoks on. Paradoksaalsel kombel ei pruugi just pealinnad olla alati majandussidemete arendamiseks kõige huvipakkuvad

mad, seega on aukonsuleid omajagu ka väiksemates piirkondades, mis kahtlemata lisab Eesti huvide esindamiseks olulist paindlikkust.

Tavapäraste mõttemallide kohaselt peetakse aukonsulite põhiülesandeks konsulaarteenuste ja -abi osutamist välismaal hättasattunuile. Hoopis vähem teadvustatakse, et Eesti aukonsul on esimene abimees ja nõuandja ka neile meie ettevõtjatele, kes enda jaoks avastamata turul soovivad oma kaupa müüa, äritegevust alustada ja selleks sobivaid kohapealseid partnereid leida. Samas võib aukonsul olla oluliseks konsultandiks, kes annab otsest nõu, mida äritegemisel ühes või teises riigis silmas pidada ja kas üldse tasub ärisse võtta. Siinkohal kutsume kõiki ettevõtjaid üles meie aukonsulite teadmisi ja võimalusi kasutama, lingi nende nimekirjale leiata Välisministeeriumi veebilehel <http://www.vm.ee/?q=et/taxonomy/term/125>.

Eesti aukonsulid on suurepäraseks vahelülits Eesti ja aukonsuli juhitava esinduse asukohariigi (või regiooni) vahel. Seda võimalust tasub alati proovida ning oleme kindlad, et koostööst meie aukonsulitega võivad kõik. **T**



**TIIA RANDMA**  
Haridusnõunik

## Ettevõtluse kvaliteedi loob haridus

5. mail toimus ettevõtjate foorum „Ettevõtluse kvaliteedi loob haridus”.

Foorumil rääkisid Joakim Helenius, Peeter Kross ja allkirjutanu Tiia Randma tänase Eesti haridussüsteemi rollist ettevõtluse toetamisel ning arutlesid, kuidas riik saab ettevõtete konkurentsivõime kasvatamisele kaasa aidata.

„Eduka ja rahvusvahelises konkurentsivõimelise ettevõtte eelduseks on arenemisvõimelisus, mis eeldab oma oskuste ja teadmiste pidevat täiendamist,” rääkis foorumit korraldava Ernst&Young Balticu juhtivkonsultant Tarmo Toiger. „Mitmed uuringud on näidanud, et Eesti ettevõtetes investeeritakse koolitusse ja haridusse oluliselt vähem kui mujal Euroopas, mis on konkurentsivõimele arengutakistuseks.” Tarmo Toigeri sõnul on aeg muuta maksupoliitikat täiendhariduse osas. „Täna süsteem ei soosi personali arendamist ja koolitamist. Riik justkui karistab ettevõtjaid täiendavate maksudega, kui on otsustatud firma toel tasemekoolitusse in-

vesteerida. On aeg muuta senine poliitika ettevõtjasõbralikumaks.”

Joakim Heleniuse sõnul on Eestil kaks tulevikuvalikut – kas arendada majandust välisinvestorite toel või kasvatada eesmärgipäraselt ja teadlikult tulevaste ettevõtjate potentsiaali Eestis. Mõlema arenguvaate puhul tõuseb elukvaliteet ja tavainimese heaolu kasvab. Vahe on ainult selles, et ühel juhul tehakse majandusotsused väljaspool Eestit, teisel juhul teevad valikuid ja otsustavad Eesti inimesed. Heleniuse sõnul on täna Eesti arengupiduriks suuresti hoiakud. Puudulik on müügi- ja oskuste suhtumise pärast – müügi- ja oskustesse suhtutakse kui millessegi teisejärgulisse. Teise arengutakis-

tusena rõhutas Helenius rahvusvahelise mõõtme ja nende inimeste vahesust, kes julgevad mõelda suurelt ja ambitsoonikalt. Samuti alahindavad Eesti ettevõtjad oma ideede esitlemise oskust ning eemalt vaadates on vajaka ka enesekindlusest ja usust iseendasse. Heleniuse sõnul on nende hoiakute ja oskuste kujunemine suuresti kinni koolisüsteemi õppemeetodites.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja haridusnõunikuna tutvustasin haridus- ja tööjaotusmudeli vastuolu ning rääkisin käimasolevatest tegevustest ettevõtlikkuse väärtustamiseks üldhariduskoolis. Viimastel aastatel oleme Kaubanduskoja Ettevõtlusõppe Mõttekojas palju aega kulu-

tanud selleks, et selgitada, kui oluline on ettevõtlikkus ühiskondliku väärtusena. Mitte ainult selleks, et n-ö taastoota ettevõtjaid, vaid et inimesed märkaksid võimalusi, mõtleksid loovalt ja algataksid. Ükskõik, kas noored valivad siis karjääri avalikus või erasektoris või valivad akadeemilise teadustee, teadmised ja oskused majanduse toimimisloogikast ja valmisolek teha koostööd on kahtlemata hädavajalikud.

Foorumi „Ettevõtluse kvaliteedi loob haridus” korraldas audiitorfirma Ernst&Young ja see on osa Ernst&Youngi poolt korraldatava Entrepreneur Of The Year 2010 (Aasta Ettevõtja 2010 valimine) programmist. **T**

Päevajuht Ernst&Young Baltic' u juhtivkonsultant Tarmo Toiger ja Kaubanduskoja haridusnõunik Tiia Randma.





**ILMAR PRALLA**  
EASi innovatsiooni  
divisjoni direktor

## Toetusraha ootab innovaatoreid

EAS kutsub ettevõtteid aktiivsemalt tootearenduseks toetust küsima, sest kõrgtehnoloogiliste valdkondade kõrval napib taotlusi just tööstusettevõtelt. Euroopa Regionaalarengu Fondist rahastatud programmi miljardikroonisest eelarvest on tänaseks toetusi antud 450 miljoni krooni ulatuses.

EASi tootearendustoetus on mõeldud kõigile Eesti ettevõtetele sõltumata majandusharust ja suuruselt, et aidata välja töötada uusi tooteid, teenuseid ja tehnoloogiaid või olemasolevaid edasi arendada. Toetuse andmisel hinnatakse kavandatava toote uudsust, projekti tasuvusaega ning toote turule jõudmise perspektiivi. Toetatakse kolme peamist tegevust: arendustööde ettevalmistamiseks eeluuringute tellimist, tootearenduse jaoks vajalike rakendus- uuringute läbiviimist ja tootearendust ennast.

Estis arvatakse sageli, et innovatsioon on vaid biotehnoloogia ja IT-valdkonna firmade ning teiste kõrgtehnoloogiliste *start-up*ide pärusmaa. Suurbritannias panustasid aga aastatel 2002-2008 kiiresti kasvanud ettevõtted innovatsiooni praktiliselt kõigis majandusharudes võrdselt ning moodustasid vastava valdkonna ettevõtetest 4-9%. Seejuures ei pea sealne riiklik toetusfond NESTA innovatsiooniks ainult traditsioonilist teadus- ja arendustegevust, vaid kõiki kulusid teadmiste loomisse, näiteks disaini, organisatsiooni arengusse, teadmiste ja oskuste arendamisse, tarkvara kirjutamisse, turu-uuringutesse, reklaami, autoriõiguste kaitsmisse jne. Seega on vähemalt vanal heal Inglismaal leidnud tõestust, et teadusmahukus ainuüksi ei too veel majanduslikku edu, vaid on ainult üks mitmest innovatsiooni-komponendist.

*Start-up*ide toetamine on vajalik ning taolised ettevõtted on EASilt üpris palju ka toetusraha saanud. Tavaliselt on uute ettevõtete innovatsiooniprojektide ambitsioon küll tänuvärselt võimas, aga samavõrra on suured ka riskid. Senisest rohkem toetustootlusi ootaks aga just tööstusettevõtelt. Ehkki tegutsevate ettevõtete uuendusosalased

eesmärgid on sageli tagasihoidlikumad, on ka riskid nende elluviimisel oluliselt madalamad. Tegutseva tööstuse projektid jõuavad tihti peale kiiremini turule, kuna neil ettevõtetal on juba tooted ja tootmine ning ka kliendid olemas.

Seni on aga tööstusettevõtted ja pikemalt toimetanud firmad küsinud EASilt tootearenduseks eeskätt kuni 50 000-krooniseid innovatsiooniosakuid, kuid on ka mahukamaid projekte. Aprilli lõpus sai ligi 2,9 miljonit krooni toetust Konesko masinatööstus, kes hakkab välja töötama uut tüüpi 10- ja 20-kilovattise võimsusega tuulegeneraatoreid.

EASi tootearendustoetus on mõeldud kõigile Eesti ettevõtetele sõltumata majandusharust ja suuruselt, et aidata välja töötada uusi tooteid, teenuseid ja tehnoloogiaid või olemasolevaid edasi arendada. Toetuse andmisel hinnatakse kavandatava toote uudsust, projekti tasuvusaega (näiteks 4-5 aastat) ning toote turule jõudmise perspektiivi. Toetatakse kolme peamist tegevust: arendustööde ettevalmistamiseks eeluuringute tellimist, tootearenduse jaoks vajalike rakendus- uuringute läbiviimist ja tootearendust ennast. Toetusraha saab taotleda ka teadusasutuste ja ette-

võtete koostöös elluviidud innovatsiooniprojektidele. Toetussumma ulatub 50 miljoni kroonini, kuid olenevalt taotlejast ja projektist tuleb 25-75% projekti maksumusest rahastada ettevõtjal endal.

### Tasuta eelnõustamine aitab leida lahenduse

Kindlasti on paljudel ettevõtetal praegusel masuajal keeruline leida omafinantseeringut toetuse taotlemiseks. Samas on praegu hinnatase madalam kui buumiaegadel, tööjõuturul palju häid inimesi ning uuen- dustesse panustamine ja uueks majanduskasvuks valmistumine seetõttu eriti perspektiivne. Kutsun kõiki ettevõtteid EASi tasuta eelnõustamisele, et leida koos meie konsultantidega vajadusel võimalus toetusraha saamiseks. Traditsioonilises tootmises on küll tihti päris uuenduslikku aspekti keeruline leida ning sageli on tegemist olemasoleva toote arendamisega, kuid enne eelnõustamisel käimist ei tohiks käega lüüa. Sageli on pärast projekti kohendamist võimalik ühel või teisel viisil toetusraha taotleda. Samas tuleb silmas pidada seda, et ettevõtte keskenduks ikka oma äri arendamisele, mitte ei kirjutaks projekti toetuse saamise pärast. **T**



TAIVO PAJU

Jubtimisajakirja Director  
peatoimetaja

## Kui geniaalsed äriideed pole, tuleb see varastada. Aga nutikalt!

**K**irjamees ja finantsist Aavo Kokk kirjutas omal ajal Directoris, kuidas tal tuli igasugu kleepuvaid tüüpe maha raputada, kui ta veel orienteerumisega tõsiselt tegeles. Need olid tegelased, kes olid küll viletsad kaardilugejad, kuid see-eest head jooksjad. Nad haakisid end mõnele nutikamale vennale sappa, et siis tolle jälgedes kontrollpunktid üles leida, teha üks kõva lõpuspurt ja jõuda finišisse võitjana.

Ma ise samastusin ikka nende nutikamate tüüpidega. Kõiksugu matkijaid olen ikka pidanud nagu pooleterameesteks – eriti ajavad nad närvi siis, kui sinu äri kopeerivad.

Ega nendest matkijatest arvanud hästi ka teadlased. See on primitiivne tegevus, millega tegelevad loomad, lapsed ja vaimuhaiged, ütlesid nad. Ent viimastel aastatel on üldine arvamus matkimisest kõvasti paranenud. See on keeruline protsess, mis nõuab kognitiivseid võimeid. Ahvid näiteks suudavad tänu sellele nii mõnestki täbarast olukorrast eluga pääseda.

Veelgi enam – kopeerimine on tegelikult tähtsaim progressi allikas, väidab teiste hulgas ka Ohio ülikooli professor Oded Shenkar. Ta väidab,

et ligi 98% uuendustest ei olegi midagi enneolematut, vaid hästi kopeeritud ideed. Üks teine uuring on vähe leebem, kuid väidab laias laastus sama: uuritud innovaatilistest ideedest oli peaaegu kolmveerand teiste pealt maha pandud.

Üks kuulsamaid kopeerimisi on kahtlemata McDonalds, kes kopeeris White Castle'i äriideed. Visa pani plastikkaardi idee maha Diner's Clubilt. Pikki aastaid Eestis ülikoolis uudisteprogramm „Päevakaja“ oli tegelikult kopeeritud soomlastelt jne.

Nii et kopeerimine on tõeline rahvasport. Kuid kopeerimisel on küljes veidi halva maiguga imidž, nii et seda tehakse ikka pimedas ja teki all. Aga täiesti põhjendamatult, ütleb professor Shenkar. Meie mõtleviisis tuleks viivitamatult murrang teha ja tõsta kopeerimine au sisse.

Muidugi on siin suur oht saada kuri kiri advokaadilt, sest mõned nimetavad seda intellektuaalse omandi varguseks. Ent ei maksa liigselt kartata, ütleb professor. Esiteks on väga raske absoluutselt kõike patenteerida ning teiseks on õigluse tagajamine nii mõnigi kord liiga aja- ja rahamahukas. Võib-olla tõesti.

Kuid minu meelest on küsimus selles, k u i d a s kopeerida. Nüüd kopeerijad ongi need, kes orienteerumisvõistlustel lihtsalt sul järel jooksevad. Mõnikord ka edukalt, kui sa neid osavalt maha ei raputa.

Hoopis toredamad on intelligentset kopeerijad, kes viivad elu edasi. Nad võivad idee küll kelleltki üle võtta, aga nad näevad palju vaeva, analüüsides korralikult läbi, mis siis ikkagi selle äri edukaks teeb. Revalli kohvikukett on selline tore näide, ka Monton. Selline analüüs ongi muuseas võtmekoht, miks paljud siiski pealtnäha nii lihtsa tegevusega nagu kopeerimine hakkama ei saa.

Ning minu arust on väga nõme ideid virutada oma naabrilt – rikud suhted ning oled temast pidevalt sammu maas. Mõistlik on vaadata Eestist väljapoole ning teistesse valdkondadesse. Ford võttis ju oma kurikuulsa konveieri idee üle lihunikü käest, kus lihakantsakad konveieril rippusid. Aga põhitöö algab alles pärast idee leidmist. Siis tuleb pea tööle panna ja mõelda, kuidas idee veelgi paremini ja odavamalt teoks teha.

Nii et kõik talgu korras ideid virutama – aga intelligentsetelt! **T**



**RAIN LAANE**  
Microsoft Eesti juht

## Uus äritarkvara on parem kui töötaja koondamine

**P**aljud ettevõtted tegelevad tänapäeval aktiivselt kulude optimeerimisega. See tähendab paraku, et väiksem arv töötajaid peab võtma endale rohkem ülesandeid ja kohustusi. Ööpäeva pikemaks venitada ei anna – inimesed on sunnitud sama ajaga rohkem ära tegema.

Ettevõtte juht peaks sellises olukorras mõtlema, kuidas töötajate elu vähegi kergemaks teha. See tähendab, et praegu on viimane hetk pöörata suuremat tähelepanu uue kontoritarkvara kasutusele võtmisele ettevõttes.

Tänapäevane tarkvara lihtsustab igapäevast suhtlemist, loob äriilisi võimalusi läbi erinevate toodete ühildamise, tõstes seeläbi töötajate tootlikkust ja efektiivsust, paran-

dades ajajuhtimist. Äri tegemiseks on vaja lahendust, mis sisaldab endas kontoritarkvara, serveritarkvara, operatsioonisüsteeme, andmebaase ja servereid, moodustades kokku ühtse terviku, mille abil firmajuhil on võimalik saada täielik ülevaade sellest, mis ettevõttes toimub. Sama süsteem pakub ka vahendeid ärianalüüsiks, kliendiandmete säilitamiseks, infovahetuseks koostööpartnerite ja klientidega. Sellist infot on vaja ükskõik millises sektoris tegutseval äril ja seetõttu ei saa ükski juht äritarkvarast mööda vaadata.

Halval ajal hakatakse esmalt kärpima otseseid kulusid, vähendades näiteks töökohti. Kuid tihti peale on olemas hoopis teised võimalused firma olukorra parandamiseks,

ühendades näiteks ärilised tarkvaralahendused oma tarnijate, müüjate ning ostjate info- ja andmesüsteemidega. Algsed investeeringud võivad tunduda hirmuäratavad, kuid otsustus-, ostu- ja müügiprotsesside kiirendamine äritarkvara abiga tasub ennast väga kiiresti ära. Samas on hoopis sellise nurga alt kulude kokkuhoiule lähenedes võimalik säilitada oma kompetentne ja väljakoolitatud töötajaskond.

Et olla efektiivne ja võimaldada kiiret tööd on Microsoft näiteks Office 2010 kõrvale tekitanud pilverakenduste keskkonna WebApps, mis võimaldab igapäevast tööd teha, kasutades selleks vaid veebilehitsetjat. See annab kasutajale võimaluse pääseda oma dokumentidele ligi ükskõik millises maailma nurgast.

Kasutades arvutit, nutitelefone või lihtsalt veebilehitsetjat saab töö tehtud kas või lennujaamas oma hilinenud lendu oodates.

Pilverakendused on seetõttu suurel kiirusel populaarsust kogumas – lisaks üldisele efektiivsuse ja tootlikkuse kasvule võimaldavad need füüsilise infrastruktuuri puudumise tõttu veel ettevõtete raha kokku hoida.

Kui juht on huvitatud oma asutuse kulude kärpimisest, siis esmalt ei peaks alustama koondamistest, vaid hoopis mõtlema sellele, kuidas olemasolevat raha- ja tööressurssi paremini juhtida. Kel selle vastu huvi olemas, võib vaadata kontoritarkvara kohta infot aadressilt <http://www.microsoft.com/office2010>. **T**

**KÄTLIN VAINOLA**  
Lastekaitse Liidu  
projektijuht

## Ajakiri Märka Last – laps ja teda ümbritsev maailm



Lisainfo:

**KÄTLIN VAINOLA**

E-post: [katlin.vainola@lastekaitseliit.ee](mailto:katlin.vainola@lastekaitseliit.ee)

**A**jakiri Märka Last ilmub juba teist aastat järjest mitmekesisema sisu ja uuendatud kujundusega. Varasematel aastatel luges ajakirja peamiselt MTÜ Lastekaitse Liidu liikmeskond, kuni leidsime, et lastega seotud teemad nõuavad laiemat lugejaskonda tähelepanu. Kaks korda aastas ilmuv ajakirja keskmes on laps ja teda ümbritsev maailm. Soovime ajakirjaga avardada nii noorte kui ka täiskasvanute maailmapilti, avaldame intervjuusid tuntud isikute ja teemadega, tutvustame uuritud teemasid ja lastega seotud organisat-

sioone ning jagame häid kogemusi. Seekordses numbris arutletakse teemal lapsed ja vaesus. „Kas laps saab olla vaene?“ on küsinud professor Dagmar Kutsar. Sel teemal võtavad ajakirjas sõna Lastekaitse Liidu president Katrin Saks, 2010. aasta hea tahte saadik Riina Vändre ja teised. Erika Salumäe räägib intervjuus lastekodus kasvamisest ja ise emaks olemisest. Loone Ots annab aru, miks ta koostas koolimineja lugemisraamatu. Selgub ka, kuidas valmivad tuntud Jänku-Jussi multikad. Lugeda saab turisminduse pahupoo-

lest – laste seksiturismist, füüsilise karistamise psühholoogilisest mõjust ja töötusest perekonnas. Postimehe kolumnist Roy Strider kirjutab Tiibeti pagulaslastest ja psühholoog Rita Rätsepp koolikatsetest.

Ajakirja on võimalik tellida aadressilt [www.lastekaitseliit.ee](http://www.lastekaitseliit.ee), aastatellimuse hind on 50 krooni. Ajakiri on saadaval ka üksikmüügis suuremates kauplustes ja R-kioskites. Tellides või ostes ajakirja aitate kaasa sellele, et laste õigused oleksid ühiskonnas paremini kaitstud ja laiemal kõlapinnal. **T**



**ENE RAMMO**  
Finantsdirektor

## Kaubanduskoja mentoripõhise e-õppe projekti raames koolitati 20 720 inimest

**4.** mail toimus Eesti Kaubandus-Tööstuskogas Mentoripõhise e-õppe projekti lõpetamine. Projekt kestis aasta aega – 2009. aasta 29. aprillist kuni 2010. aasta 28. aprillini ning koolitused toimusid 56 eri Eestimaa paigas, kõigis Eesti maakondades. Projekti teostas BCS Koolitus.

Mentoripõhise e-õppe projekti eesmärk oli pakkuda tasuta e-teenuste ja ID-kaardi kasutamise koolitusi kokku 20 000-le ettevõtlikule inimesele üle Eesti. Koolitusel käsitleti nii e-teenuseid (majandusaasta aruande elektrooniline esitamine, digiresepti ja patsiendiportaali kasutamine), turvalisust, ID-kaardi ja Mobiili-ID kasutamist kui ka digiallkirjastamist.

Mentoripõhise e-õppe projekti eesmärk oli pakkuda tasuta e-teenuste ja ID-kaardi kasutamise koolitusi kokku 20 000-le ettevõtlikule inimesele üle Eesti. Koolitusel käsitleti nii e-teenuseid (majandusaasta aruande elektrooniline esitamine, digiresepti ja patsiendiportaali kasutamine), turvalisust, ID-kaardi ja Mobiili-ID kasutamist kui ka digiallkirjas-

tamist. Kokku koolitati projekti raames 20 720 inimest. Koolitused toimusid nii eesti kui vene keeles.

Projekti raames valmis veebipõhine mentorõppe keskkond ning selleks koolitati 65 mentorit. Loodi nii eesti- kui venekeelne õppematerjali sisu, mis hõlmas õppevideoid, presentatsioone, harjutusülesandeid ja teste. Projekti kaasati 16 partnerorganisatsiooni ning koolitusi korraldati ligi 300 organisatsioonis.

Kõik koolitused olid osalejatele tasuta. Projekti finantseeris 85% ulatuses Euroopa Regionaalarengu Fond.

### Suuremad koolituse tellijad

Eesti Post, Eesti Rahvusraamatukogu, Viru Keemia Grupp, Kalev Chocolate Factory AS, ISS, Tartu Ülikooli Kliinikum, Maksu- ja Tolliamet, Kodakondsus- ja Migratsiooniamet, Töötukassa ja Sotsiaalkindlustusamet.

### Mõned tähelepanekud toimunud koolituste kohta

Palju tuli positiivset tagasisidet nendelt, kes arvasid, et ID-kaar-

diga seonduvad teemad on ammu tuttavad. Selgus, et e-teenuste kasutamist takistab infopuudulikkus ja paljudel inimestel ei olegi ID-kaarti. Üllatas, et suurfirmad ei olegi tasuta koolitustest huvitatud, sageli nähti selles lisatööd. Suurt huvi tunti koolituste vastu venekeelse elanikkonna hulgas, hea näitena saab siin välja tuua piirkondadest Ida-Virumaa. Kahjuks ka veebipõhine õppimine ei ole meil veel väga populaarne, inimestel puudub harjumus iseseisvalt õppida. IT-algõpe on jätkuvalt vajalik, sest inimeste oskused on puudulikud.

Hea uudis on see, et Mentorõppe keskkond [www.mentorope.ee](http://www.mentorope.ee) jääb õppida soovijatele avatuks. Koolituste valikusse lisanduvad uued teemad ning juurde tuleb arvutiõpe. Õppimine on jätkuvalt kõikidele soovijatele tasuta. **T**

Täname oma koostööpartnereid:  
Registrite ja Infosüsteemide Keskus,  
Maakondlikud Ettevõtlus- ja Arenduskeskused, Spordikoolituse ja -Teabe SA, Narva Kutsehariduskeskus, Tartu Kutsehariduskeskus, TTÜ Kuressaare Kolledž, Võru Kreutzwaldi Gümnaasium jpt.

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-Tööstuskogaja Jõhvi esindus kutsuvad Teid osalema tasuta ettevõtlusteemalise koolitussarja viimasel loengul 4. juunil Rakveres.

### Koolitussarjas

#### käsitletavat teemat:

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

Koolitused on tasuta. Ürituse parimaks õnnestumiseks palume osalejatel registreerida hiljemalt kaks päeva enne toimuvat koolitust.



Lisainfo ja registreerimine:  
**KERDA SPITZ**  
Tel: 356 0608  
E-post: [kerda.spitz@ut.ee](mailto:kerda.spitz@ut.ee)



**EKSPORDI  
AKADEEMIA**

## Ekspordi Akadeemia KEVADSEMINARID 2010



### TIPPJUHID

#### 26. mai „Väärtuspakkumine“

- 9.00 Tervituskohv ja registreerimine
- 9.15 Sissejuhatus teemasse. Väärtuspakkumine kui tervik. Millist kliendi probleemi või vajadust lahendatakse? Kuidas avastada sihtkliendi rahuldamata vajadusi? Kuidas liikuda toote või teenuse pakkujast lahenduse pakkujaks? Kuidas luua eeliseid võrreldes konkurentidega lisaks hinna ja kvaliteedi suhtele?  
**Jakob Saks ja Juhan Bernadt**
- 10.00 Toote-/teenusearendus. Eristuvad teenused ja tooted, mis iseenesest müüvad. Kuidas seda toetada brändinguga? Eristuv pakkumine — mida see tähendab? Kuidas eristuda tänapäevases konkurentsivõimelises keskkonnas?  
**J. Margus Klaar (Brand Manual)**
- 11.00 Kohvipaus
- 11.15 Teema „Toote-/teenusearendus“ jätkub.
- 12.30 Lõunapaus
- 13.15 Eristumine mitte ainult toote või teenusega, vaid terve ärimudeliga. Kuidas luua väärtuspakkumine, mis ei konkureeriks otseselt olemasolevaga?  
**J. Margus Klaar (Brand Manual)**
- 14.00 Näide, kuidas ettevõtte on arenenud madala väärtuspakkumusest kõrge lisandväärtusega teenuse juurde.
- 14.30 Päeva kokkuvõte

#### 2. juuni „Kliendid“

- 9.00 Tervituskohv ja registreerimine
- 9.15 Sissejuhatus. Välisturgude ja tänapäevase tarbijakäitumise mõistmine. Kuidas on tarbija muutunud, millised on trendid tarbijakäitumises ja otsustusprotsessis?  
**Jakob Saks ja Juhan Bernadt**
- 9.45 Kultuur ja väärtushinnangud välisturgudel, nende muutumine ajas. **Maaja Vädi (Tartu Ülikool)**
- 11.15 Kohvipaus
- 11.30 Teema „Kultuur ja väärtushinnangud“ jätkub.
- 12.15 Ettevõtja/praktiku kogemus (kinnitamisel).
- 12.45 Lõunapaus
- 13.30 Kuidas mõista kliente ning tajuda nende vajadusi ja nõudmisi? Kuidas aru saada nende otsustamiskriteeriumitest?  
**Agu Uudelepp (Meta Advisory Group)**
- 14.30 Päeva kokkuvõte

#### 16. juuni „Kanal“

- 9.00 Tervituskohv ja registreerimine
- 9.15 Kanali kujundamine oma sihtkliendini jõudmiseks.  
**Juhan Bernadt ja Jakob Saks**

- 9.45 Logistika ja müügivõrk välisturgudel.  
**Stig Løfberg (Logistics Consulting Group)**
- 11.15 Kohvipaus
- 11.30 Teema „Logistika ja müügivõrk välisturgudel“ jätkub
- 13.00 Lõunapaus
- 13.45 Teema „Logistika ja müügivõrk välisturgudel“ jätkub
- 15.15 Päeva kokkuvõte

### KESKASTMEUHIID

#### 27. mai „Väärtuspakkumine“

- 9.00 Tervituskohv ja registreerimine
- 9.15 Väärtuspakkumine kui tervik. Millist kliendi probleemi või vajadust lahendatakse? Kuidas avastada sihtkliendi rahuldamata vajadusi? Mis väärtuspakkumise juures tegelikult müüb?  
**Jakob Saks ja Juhan Bernadt**
- 11.15 Kohvipaus
- 11.30 Toote-/teenusearendus. Kuidas teha kliendile arusaadavaks ja atraktiivseks eristuvad teenused ja tooted? Mida annab bränding juurde väärtuspakkumisele? Mida teha siis, kui brändi pole, aga on olemas konkurentsivõimeline toode või teenus? Milleks on vaja eristuda ja millega saab eristuda?  
**J. Margus Klaar (Brand Manual)**
- 13.00 Praktiline näide ettevõtte väärtuspakkumise arendamisest ja rakendamise.  
**Juhan Peedimaa (Ecoprint)**
- 13.30 Lõunapaus
- 14.00 Praktilised näited ettevõtte väärtuspakkumise arendamisest ning selle rakendamise. Praktilised võimalused jätkusuutlikkuse kasutamiseks. turunduses — kuidas neid eeliseid ära kasutada?
- 15.15 Kohvipaus
- 15.30 Praktiline töötuba: Koostame väärtuspakkumise, kuidas lahendada ära kliendi probleem ja seeläbi pakkuda suuremat väärtust.  
**Jakob Saks ja Juhan Bernadt**
- 17.00 Päeva kokkuvõte

#### 3. juuni „Kliendid“

- 9.00 Tervituskohv ja registreerimine
- 9.15 Sissejuhatus  
**Jakob Saks ja Juhan Bernadt**
- 9.45 Kuidas mõista kliente? Kuidas tajuda nende vajadusi ja nõudmisi? Kuidas aru saada otsustamiskriteeriumitest?  
**Jakob Saks ja Juhan Bernadt**
- 11.15 Kohvipaus

- 11.30 Välisturgude ja tänapäevase tarbijakäitumise mõistmine. Kuidas on tarbija muutunud, millised on trendid tarbijakäitumises, otsustusprotsessis jne?  
**Yrjö Ojasaar (Solonpartners)**
- 13.00 Lõunapaus
- 13.45 Turu-uuringud. Kuidas koguda ise infot oma klientide kohta, kuidas teha turu-uuringut, kuidas määratleda vajadusi ja lähteülesannet, kuidas leida partnereid, erinevad uuringud (maine, turg, kliendid, väärtused, tarbimiseelised)?  
**Yrjö Ojasaar (Solonpartners)**
- 15.15 Kohvipaus
- 15.30 Ettevõtja/praktiku kogemus. Kuidas määratleda B2B kui ka B2C consumer klientide vajadusi, kuidas saame infot?  
**Saku Õlletehas (kinnitamisel)**
- 16.00 Praktiline töötuba: „Empathy Map“  
**Jakob Saks ja Juhan Bernadt**
- 17.00 Päeva kokkuvõte

#### 16. juuni „Kanal“

- 9.00 Tervituskohv ja registreerimine
- 9.15 Kanali kujundamine oma sihtkliendini jõudmiseks.  
**Juhan Bernadt ja Jakob Saks**
- 9.46 Logistika ja müügivõrk välisturgudel.  
**Stig Løfberg (Logistics Consulting Group)**
- 11.16 Kohvipaus
- 11.31 Teema „Logistika ja müügivõrk välisturgudel“ jätkub.
- 13.00 Lõunapaus
- 13.45 Kanal. **Jakob Saks ja Juhan Bernadt**
- 15.15 Kohvipaus
- 15.30 Praktiline töötuba
- 17.00 Päeva kokkuvõte

#### 17. juuni „Kanal“

- 9.00 Tervituskohv ja registreerimine
- 9.15 Erinevad kanali alternatiivid, nende analüüs.  
**Juhan Bernadt ja Jakob Saks**
- 11.15 Kohvipaus
- 11.30 Turule sisenemise strateegiate arengud.\*  
**LeeAnn Haworth (Tehnopoll)**
- 13.00 Lõunapaus
- 13.45 Ekspordi *online*-turundus: kodulehe ja teiste e-kanalite toimimise optimeerimine.\*  
**Robin Gurney (M IDM, Altex Marketing OÜ)**
- 15.15 Kohvipaus
- 15.30 Praktiline töötuba
- 17.00 Päeva kokkuvõte

\* Loeng on ingliskeelne.







## 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 bioenergiasektori 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 tutvuda ligi 600 ettevõtte, organisatsiooni, uurimisinstituudiga jmt, mille 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.

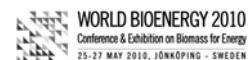
### Maksumus

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?

- Registreerige oma ettevõtte ürituse kodulehel.
- Peale registreerimise lõppu tutvuge teiste registreerunud osalejatega.
- Valige välja firmad/organisatsioonid, kellega oleks huvi kohtuda ja andke oma kohtumisesoovist teada.
- Individuaalsed kohtumiste ajakavad saadetakse osalejatele 19. maiks.

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



## Sügisel ärivisiidile Leedu Vabariiki!

20.-24. septembrini käesoleval aastal on Eesti Kaubandus-Tööstuskoljal koostöös Eesti Saatkonnaga Vilniuses ning Vilniuse ja Klaipeda kaubanduskodadega plaanis korraldada ärivisiit Leedu Vabariiki. Ettevõtetal, asutustel ja organisatsioonidel, kellel on huvi Leedu turu vastu ning kes soovivad sõlmida kontakte sealsete potentsiaalsete koostööpartneritega, palutakse juba varakult meile oma soovidest teada anda, et saaksime programmi koostamisel Teie huvide ja soovidega arvestada. Ootame Teie ettepanekuid!

### Lisainfo:

**KRISTY TÄTTAR**

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



## Kutsume osa võtma ärireisist Vladimiri oblastisse 16.-18. juunil

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös Vladimiri oblasti administratsiooniga ja Eesti Suursaatkonnaga Moskvas korraldab 16.-18. juunini ärireisi Vladimiri oblastisse. Oodatud on kõikide valdkondade ärimed, kes soovivad sõlmida suhteid dunaamilise ja avatud suhtumisega Vladimiri oblasti ettevõtjatega. Kavas on tutvumine oblasti majanduspotentsiaali ja ettevõtluskeskkonnaga, ärikohtumised ja spetsialistide konsultatsioonid ning ettevõtete külastus.

Vladimiri linn ja seda ümbritsev oblast on iidse vene kultuuri pärl, millega on samuti võimalik tutvuda. Delegatsiooniga ühineb Eesti suursaadik Moskvas Simmu Tiik.

Reisipakett sisaldab: rongipileteid Tallinnast Moskvasse ja tagasi, transporti Moskvast Vladimiris ja tagasi ning kohapeal, majutust, hommiku- ja lõunasööke.



### Lisainfo ja registreerimine:

#### VIIVE RAID

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda  
Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee

#### JANA VANAMÖLDER

Eesti Suursaadik Moskvas  
Tel: (+7 495) 737 3640 • E-post: embassy@estemb.ru



## Virumaa ettevõtjate äridelegatsiooni visiit Rootsi

24.-26. mail

Kaubanduskoja Jõhvi esindus korraldab 24.-26. mail Virumaa ettevõtjate äridelegatsiooni visiidi Rootsi Västernorrlandi ja Jämtlandi maakonda. Osalema on oodatud järgmiste sektorite ettevõtted: energiasäästlikud tehnoloogiad, jäätmekäitlus, ehitus ja projekteerimine, puidutöötlemine.

Osalemise hind Kaubanduskoja liikmetele on 5500 krooni, mitteliikmetele 6500 krooni (lisandub käibemaks). Hinnas sisaldub lend Tallinn-Stockholm-Tallinn, transport, majutus ja toitlustus Rootsis, äriseminar Rootsis, kohtumised Rootsi ettevõtetega.

### Lisainfo ja registreerimine:

**MARGUS ILMJÄRV**

Tel: 337 4950 • E-post: margus@koda.ee

**MESSID BERLIINIS**

- **8.-13. juuni**  
**ILA Berlin Air Show**  
Rahvusvaheline lennunduse ja kosmosetööstuse mess
- **3.-8. september**  
**IFA Berlin**  
Rahvusvaheline olmeelektroonikamess
- **21.-24. september**  
**InnoTrans**  
Rahvusvaheline raudteetehnoloogia ja rööbastranspordimess
- **10.-14. november**  
**Import Shop Berlin**  
Rahvusvaheline käsitöötoodete ja kingituste müüginäitus

Kontakt:  
ANNELI PIIRAT  
Tel: 627 6955  
E-post: berlin.ee@ahk-balt.org

**MESSID HAMBURGIS**

- **7.-10. september**  
**SMM**  
*(shipbuilding-machinery-marine technology international trade fair Hamburg)*  
Maailmamesse ja kongress - laevaehitus, masinad, meretehnika
- **25. september - 3. oktoober**  
**Du und Deine Welt**  
Rahvusvaheline tarbekaupade müüginäitus - käsitöö, kunst, kinkeartiklid, sport, sisustus
- **30. oktoober - 7. november**  
**Hanseboot**  
Rahvusvaheline paadinäitus
- **17.-19. november**  
**GET Nord**  
Hoonete automaatika erialamesse - kliimaseadmed, elektroonika, kütteseadmed

Kontakt:  
ELO SAARI  
Tel: 627 6946  
E-post: elo@ahk-balt.org

**MESSID STUTTGARDIS**

- **28. september - 2. oktoober**  
**AMB**  
Rahvusvaheline metallitöötlemise mess
- **13.-16. oktoober**  
**Interbad**  
Rahvusvaheline erialamesse: ujulad, ujulate tehnika, saunad, füsioteraapia
- **3.-8. veebruar 2011**  
**Spielwarenmesse eG**  
International Toy Fair Nürnberg  
Rahvusvaheline, maailma suurim mänguasjade mess

Kontakt:  
ELO SAARI  
Tel: 627 6946  
E-post: elo@ahk-balt.org

**MESSID HANNOVERIS**

- **2.-3. juuni**  
**Real Estate North**  
NB! Uus Põhja-Euroopa tööstuskinnisvara erialamesse ja kongress
- **7.-12. juuni**  
**Interschutz-Der Rote Hahn**  
Rahvusvaheline päästeteenistuse, tuletõrje, katastroofikaitse mess
- **5.-7. oktoober**  
**Biotechnica**  
Rahvusvaheline biotehnoloogia erialamesse
- **26.-30. oktoober**  
**EuroBLECH**  
Rahvusvaheline lehtmaterjali töötlemise maailmamesse

Kontakt:  
KARIN ALLIKSAAR  
Tel: 627 6944  
E-post: hannover.ee@ahk-balt.org

**MESSID MÜNCHENIS**

- **8.-11. juuni**  
**Automatica**  
Rahvusvaheline automaatika ja robotika erialamesse
- **14.-18. juuli**  
**Interforst**  
Rahvusvaheline metsanduse ja metsatehnika erialamesse
- **13.-17. september**  
**Ifat Entsorga**  
Rahvusvaheline keskkonna ja jäätmekäitluse maailmamesse

Kontakt:  
KAIA KUHA  
Tel: 627 6942  
E-post: muenchen.ee@ahk-balt.org

**MESSID KÖLNIS**

- **18.-22. august**  
**Gamescom**  
Interaktiivsete mängude ja meelelahutuse mess
- **5.-7. september**  
**Spoga+Gafa**  
Rahvusvaheline aiandusmess
- **5.-7. september**  
**Spoga Horse**  
Rahvusvaheline ratsaspordimess
- **16.-19. september**  
**Kind+Jugend**  
Rahvusvaheline lastekaupade mess

Kontakt:  
INGRID KORMAŠOV  
Tel: 627 6947  
E-post: koelnmesse.ee@ahk-balt.org



# Äriviisit Hiinasse

21.-28. augustil

21.-28. augustini toimub äri-  
visiit Hiinasse. Visiidi käigus  
külastatakse kahte suuremat  
Hiina linna: Chongqingi ja  
Shanghai. Mõlemas linnas on  
programmiga piirkonda tutvus-  
tav seminar, millele järgnevad  
konkreetselt igale Eesti firmale  
korraldatud kontaktkohtumi-  
sed vastavalt firma profiilile ja  
huvidele Hiinas. Lisaks külas-  
tame mõningaid ettevõtteid ja  
äriorganisatsioone ning EXPO  
linnas Shanghai's oleme ühe  
päeva varunud ka maailmanäi-  
tusega tutvumiseks.

Visiidi paketi hind on 30 000 -  
35 000 krooni sõltub osalejate  
lõplikust arvust ja sisaldab:  
viisa vormistamist, lennupile-  
teid Tallinn-Shanghai-Chong-  
qing-Shanghai-Tallinn, kaks  
ööbimist Chongqingis, neli ööd  
Shanghai's, äriseminaride, kon-  
taktkohtumiste ja firmakülas-  
tuste korraldamist, EXPO piletit.

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

Saksa-Balti Kaubanduskoda Eestis, Lätis, Leedus

Suurtüki 4b, 10133 Tallinn • www.ahk-balt.org

Tel: 627 6940 • Faks: 627 6950 • E-post: info.ee@ahk-balt.org



## Seminar

## „Gruusia-Eesti: ühised väljavaated põllumajanduses ja turismis”

21. mail Kaubanduskojas

21. mail korraldab Tallinnas asuv Gruusia Saatkond koostöös Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ja EASiga seminari Eesti ja Gruusia põllumajandusest ja turismist. Seminari eesmärk on tutvustada põllumajanduse ja turismi olukorda mõlemas riigis tuues välja koostöövõimalused tulevikuks. Mitmekülgsed ettekanded Gruusia juhtivate asutuste ja ettevõtete juhtidelt pööravad tähelepanu sellistele küsimustele nagu näiteks suvine otselend Batumi ja Tallinna vahel, mis annab suurepärase võimaluse arendada regionaalset turismi läbi Eesti Skandinaaviamaade ja läbi Batumi Kaukaasia regiooni vahel. Samuti tutvustab Gruusia Põllumajandusministeeriumi esindaja ideed luua Gruusia maa-piirkonnas „Eesti talu”, millest võiks saada eeskuju innovaatiliste lahenduste kasutamise tutvustamisel ja kogemuste vahetamisel.

## Päevakava

- 10.00 35 põhjust Gruusia külastamiseks –  
Zaal Abazadze, Gruusia Turismi  
ja Kuurortide Ameti juhatuse esimees  
**Adjara turismiattraksioonid ja tulevased projektid** –  
Irakli Goradze, Adjara A/R Valitsuse  
rahvusvaheliste suhete osakonna juhataja
- 12.00 Paus Gruusia suupistete, veini ja mineraalveega
- 12.30 **Investeeringuvõimalused Gruusia põllumajandusse** –  
Malkhaz Akishbaia, Gruusia asepõllumajandusminister
- 13.30 **Gruusia veini ja mineraalvee tutvustamine** –  
**Borjomi 120. aastapäev**  
Irakli Bokuchava, IDS Borjomi Europe peadirektor  
**Teliani Valley – veinid ja alkohoolsed joogid**  
Shota Kobelia, Teliani Valley kommertsdirektor

Seminaril osalemine on tasuta, kindlasti vajalik eelnev registreerumine.



## Lisainfo:

KRISTY TÄTTAR

Tel: 604 0093 • E-post: kristy@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 hankemenetluses 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

## Koostööpakkumised:

- Ukraina kodumasinate tootja (külmikud, sügavkülmikud, gaasi- ja elektripliidid) otsib edasimüüjat.  
**Kood 2010-05-10-001**
- Ukraina suur aparaaditehas (*instrument-making plant*) otsib erinevaid koostöövõimalusi.  
**Kood 2010-05-10-002**
- Türgi piimakarja kasvataja otsib ühissetevõtluse võimalusi piimatööstusega, kes oleks huvitatud piimatehase rajamisest ja ühistest investeringutest Türgis.  
**Kood 2010-04-28-029**
- Poola IT-ettevõtte pakub enda teenuseid allhanke korras panganduse ja finantssektori ettevõtetele ja asutustele IT-lahenduste testimisel ja hindamisel.  
**Kood 2010-05-04-013**
- Türgi lihvimismasinate ja tööstusisolatsiooni tootja otsib edasimüüjat.  
**Kood 2010-05-04-046**
- Inglise ürtide ja taimede müügi tegelev ettevõtte otsib tootjaid järgmistele artiklitele: puit (aiamööblik), email- ja klaasitooted (vaasid, pudelid jm), erinevad tsingist ja rauast esemed.  
**Kood 2010-04-27-045**
- Egiptuse firma soovib osta kasutatud liipreid ning alumiiniumi- ja vase jäätmeid.  
**Kood 2010-05-10-003**
- Iisraeli identiteedipettuse ennetamise tarkvara (*Identity Fraud Prevention software*) arendaja otsib edasimüüjaid.  
**Kood 2010-05-03-030**
- Taani ettevõtte otsib metallist ajalehealuste (*metal newspaper-stands*) tootjat.  
**Kood 2010-05-10-004**
- Hollandi hulgemüüja otsib puudust veini- ja puuviljakastide tootjaid Eestist. Kastid peaksid olema pigem sisekujundus-

elemendid koduseks otstarbeks (st mitte transpordikastid).

**Kood 2010-05-10-005**

- Poola veebipood, mis müüb tegelaskujudega lasterõivaid (nt Snoopy, Hello Kitty, The Cars jmt), otsib vastavate rõivaste ning laste ja täiskasvanute jalgpallirõivaste tootjaid.  
**Kood 2010-04-21-012**

- Saksa Badeni regiooni veini tootjad otsivad edasimüüjat.  
**Kood 2010-05-05-027**

- Tšehhi autokosmeetika tootja otsib edasimüüjat ning pakub end allhanke teostajaks.  
**Kood 2010-05-04-018**

- Rumeenia tööohutusvarustuse (rõivad, jalatsid, vööd, kiivrid jne) müüja pakub sarnase varustuse tootjatele edasimüüja teenuseid.  
**Kood 2010-04-30-006**

- Poola keemiliste ainete ja kosmeetika tootja otsib pakendite valmistajat (muuhulgas nt 0,5-30-liitriseid konteinereid, 1- ja 5-liitriseid kanistreid jm).  
**Kood 2010-04-28-007**

- Läti GPS-jälgimisseadmete arendaja ja tootja otsib edasimüüjat oma tootele, mis on mõeldud lapsevanematele (GPS-seade lapse asukoha jälgimiseks).  
**Kood 2010-04-26-027**

**Kood 2010-04-26-027**



**Täpsem info:**  
**ANNIKA METSALA**  
Tel: 604 0091  
E-post: annika.metsala@koda.ee

## Riigihanketeated:

### UKRAINA

- Õppehoone kolmanda ja pööringukorruse ehitustööde hange. Tähtaeg 25.05.2010.  
**Kood 3194**
- Poolelioleva hoone ümberehitustööd (õppehooneks ja ühiselamuks). Tähtaeg 24.05.2010.  
**Kood 3195**
- Kapitaalremontitööde hange Jaltas. Tähtaeg 25.05.2010.  
**Kood 3196**

### GRUUSIA

- Tee-ehitustööde hange. Tähtaeg 25.05.2010. **Kood 3197**

### LEEDU

- Jalatsite hange. Tähtaeg dokumentidega tutvumiseks 09.06.2010, tähtaeg pakkumise esitamiseks 15.06.2010. **Kood 3198**
- Politsei vormirõivaste hange. Tähtaeg dokumentidega tutvumiseks 09.06.2010, tähtaeg pakkumise esitamiseks 15.06.2010. **Kood 3199**
- Keraamiliste põrand- ja seinaplaatide hange. Tähtaeg dokumentidega tutvumiseks 08.06.2010, tähtaeg pakkumise esitamiseks 14.06.2010. **Kood 3200**

### AUSTRIA

- Kontorimööbli hange. Tähtaeg 29.06.2010. **Kood 3201**
- Puitpõrandate hange. Tähtaeg 29.06.2010. **Kood 3202**
- Kütte-, ventilatsiooni- ja kliimaseadmete paigaldustööd. Tähtaeg 17.06.2010. **Kood 3203**

### TAANI

- Mänguväljakute tarvikute (kii- ged, ronimisvahendid, karussellid, liumäed) hange. Tähtaeg 08.06.2010. **KOOD 3204**
- Puhastusvahendite ja -tarvikute hange. Tähtaeg 23.06.2010. **Kood 3205**

### NORRA

- Valgustusüsteemide hange. Tähtaeg 14.06.2010. **Kood 3206**
- Prügikonteinerite hange. Tähtaeg dokumentidega tutvumiseks 31.05.2010, tähtaeg pakkumise esitamiseks 15.06.2010. **Kood 3207**

### EUROOPA KOMISJON

- Kooli- ja büroomööbli hange Brüsselis. Tähtaeg 16.06.2010. **Kood 3208**
- Tööriistade ja kaitsejalatsite hange (Saksamaa). Tähtaeg 21.06.2010. **Kood 3209**

### EESTI

- Eriotstarbeliste päästetöödeks sobivate konteinerite hange. Tähtaeg 07.06.2010. **Kood 3210**
- Juuksuriseadmete hange. Tähtaeg 09.06.2010. **Kood 3211**
- Saalitoolide hange. Eelteade. **Kood 3212**
- Koolimööbli hange. Eelteade. **Kood 3213**
- Karjäärıkallurite rehvide hange. Tähtaeg 22.06.2010. **Kood 3214**
- Koristusteenuse hange (Tartus). Tähtaeg 18.06.2010. **Kood 3215**
- Haigla ühe korpuse projekteerimistööd ja autorijärevalve. Eelteade. **Kood 3216**

### NATO

- Tehnilise toe hange. Tähtaeg 26.05.2010. **Kood 3217**



**Täpsem info:**  
**LEA AASAMAA**  
Tel: 604 0090 • E-post: lea@koda.ee

Tallinn ja Harjumaa	AD ANGELS OÜ	www.adangels.ee	617 7070	Reklaam, turundus, disain. Üritusturundus, PR, meediavahendus.
	BRANDING ESTONIA OÜ	www.brandingestonia.com	605 8120	Eesti eksporttoodete messi korraldamine Tallinna lennujaamas, konverentside organiseerimine.
	DEORE OÜ	www.pooki.ee	5664 0338	Mängude ja mänguasjade hulgemüük.
	DICTION FACTUM OÜ		510 7564	Aromaatsete küünalde valmistamine puusöest.
	ECO-MOS OÜ	www.ecomos.eu	607 6874	Veefiltrite tootmine, paigaldamine ja hooldus. Sanitaartechnilised tööd. Veefiltrite hulgi- ja jaemüük.
	EFFICIENT ACCOUNTING OÜ	www.eaccounting.ee	5330 7619	Raamatupidamisteenused, maksualane nõustamine.
	FIBERA TRADE OÜ		505 1083	Kala, kalatoodete ja vähliste müük.
	GENERAL TRANSIT TELECOM OÜ	www.gtt.ee	688 8903	Telekommunikatsiooniteenused.
	KAITSE PRO AS	www.kaitsepro.ee	644 6132	Turvatoo, v.a avalik korrakaitse. Turvasüsteemide käitus. Reisibüroode tegevus. Muude vahetoodete hulgemüük.
	LAMBRE EST OÜ	www.lambre.ee	660 3766	Lambre Group International firma kaupade (kosmeetika, parfümeeria, aksessuaaride ja kingituste) müük Eestis, Lätis ja Leedus ja vastav kooolitus.
	LETOFIN TRADING OÜ	www.letofin.ee	669 0863	Mootorkütuse hulgemüük. Muu vedel- ja gaasikütuse hulgemüük. Veoste ekspedeerimine. Vedelike ja gaaside ladustamine. Enda või renditud kinnisvara üürileandmine. Finantsturgude haldamine. Muu kinnisvarahaldus või haldusega seotud tegevused. Kindlustusagent.
	LHV PANK AS	www.lhv.ee	680 0400	Pangandus, väärtapaberite maaklerlus, finantsalane nõustamine.
	THEMAR OÜ	www.themar.ee	504 1779	Raamatupidamiskoolitus. Lumerokistusteenus. Teravilja ja köögivilja kasvatamine.
	TK EUROTRADE OÜ	www.eurotrade.ee	631 9662	Kakao, kohvi, tee eksport-import ning hulgi- ja jaemüük. Vineeri jae- ja hulgemüük.
	TOPKULLER OÜ	www.topkuller.ee	5625 7297	Rahvusvaheline maismaatransport: postivedu, kullerteenus.
Lääne-Virumaa	ROTAKS-R OÜ	www.rotaks.ee	505 0425	Koduloomade toidulisandite ja lemmikloomatoidu hulgemüük.
Pärnumaa	KUUSK AE OÜ	www.kuuseaiand.ee	446 4233	Aiakaupade jae- ja hulgemüük. Suvelilled ja püsikute kasvatamine ja müük. Dekoratiivpuude ja -põõsaste müük. Puuhooldus ja ohtlike puude langetamine.
Tartumaa	HANSO METSAKOOLITUS OÜ	www.hansometsakoolitus.ee	525 2911	Metsahooldus. Haljastuse rajamine ja hooldus. Elektrienergia jaotusvõrkude hooldamine.
	KIMAR TRANSPORT OÜ	www.kimar.ee	735 3777	Sõitjate muu maismaavedu. Mootorsõidukite hooldus ja remont.
	MAMETAL EST OÜ	www.mametal.ee	5388 8141	Metallist keerdtreppide, treppide tootmine. Käsipuud, piirded, aiad, väravad, metallkonstruktsioonid, metallist mööbel. Keevitustööd, torupainutus, poleerimine.
Viljandimaa	MERLAIN AS	www.merlain.ee	736 2055	Maanteetransport Eesti-Prantsusmaa, Venemaa ning Lääne-Euroopa vahel. Haagiste rent.
	FRAXINUS OÜ	www.fraxinus.ee	5559 9031	Saematerjali tootmine. Puidukuivatus. Väärspuidust liistud, trepid, terrassilaudad, liistparketid ja põrandalauad. Aknalaudade, uste ja mööblidetailide tootmine.

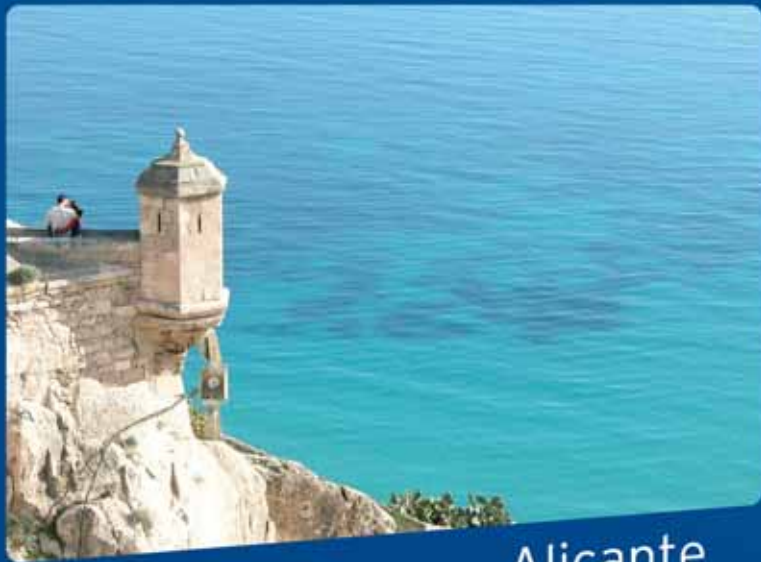
## Liikmelt liikmele:

### 1OFFICE EESTI OÜ

1Office avab peatselt uued büroohotelli pinnad Tallinna kesklinnas Foo-rumi majas ning kutsub sellega seoses Koja liikmeid tutvuma büroohotelli võimalustega. Täismööbleeritud ja kommunikatsioonidega büroohotelli üürilepingu minimaalne kestus on üks kuu, kuid töölauda on võimalik kasutada ka päevapõhiselt. Pakume lisaks ka nõupidamisruumi ja sekretäriteenust teie kliendikohtumiste ladusaks läbiviimiseks. Büroohotell koos 1Office virtuaalkontori lahendustega on võimalus Tallinnas esinduse omamiseks püsikuludeta. 1Office kõik teenused on 2010. aastal Koja liikmetele 15% odavamad. **Lisainfo:** Veronika Kimsen • Tel: 631 1118  
E-post: veronika@1office.ee • www.1office.ee

### AS EEK TRADE

Meie põhitegevus on laminaatkattega mööblidetailide, töötasapindade ja aknalaudade tootmine ja müük. Lisaks laminaatide müük mööblitootjatele. Pakume täiendavalt ka teenust allhaneks: plaatmaterjalide möötu-saagimist, CNC-töötlust ja erikujuliste mööblidetailide servaviimistlust (servakantimist) ning plaatmaterjalidele katte (laminaat või spoon) pres-simist. Kõikidele Kaubanduskoja liikmetele pakume täiendavate tee-nustelt allhaneks soodustust 20%. Kontakteeuades on märksõnaks „Kaubanduskoda“. Täpsem tehniline informatsioon [www.eektrade.ee/teenused](http://www.eektrade.ee/teenused). **Lisainfo:** Rein Okas • Tel: 501 9565 • E-post: rein@eektrade.ee  
Ivar Vainomäe • Tel: 5322 9631 • E-post: ivar@eektrade.ee



Alicante



London



Malaga



Ateena



Stockholm



Amsterdam



Enam, kui 170 põnevad reisisihtkohta

[www.estonian-air.ee](http://www.estonian-air.ee)

# KAUBANDUSKOJA RÄNDKARIKAS OOTAB UUSI TENNISETURNIIRI VÕITJAJD!



## KAUBANDUSKOJA 14. TENNISETURNIIR

29. mail algusega kell 10.00 Pärnu Keslinna 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. Võistluskaaslasel 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!**



dermoshop

SILBERAUTO

Reval Hotels  
Exciting moments



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 • koostööpakkumised

### Poliitikakujundamise- ja õigusosakond

Tel: 604 0060 • konsultatsioon • majanduspoliitiline tegevus

### Turundus- ja liikmesuhete osakond

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

Tel: 604 0088 • avalikud suhted

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

### Raamatupidamine

Tel: 604 0067

### Kaubanduskoja Tartu esindus

Pikk tn 14, 51013 Tartu • Tel: 744 2196

### Kaubanduskoja Pärnu esindus

Ringi 35, 80010 Pärnu • Tel: 443 0989

### Kaubanduskoja Kuressaare esindus

Tallinna 16, 93811 Kuressaare • Tel: 452 4757

### Kaubanduskoja Jõhvi esindus

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