



NR 15 • 8. SEPTEMBER 2010

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA HÄÄLEKANDJA, ASUTATUD 1925. AASTAL

Kaubanduskoda avas ärihooaja 2010/2011



Kaubanduskoda 85. aastapäeva puhul toimus traditsiooniks kujunenud ärihooaja avamine Kaubanduskodas (Toom-Kooli 17, Tallinn) ja selle kõrval asuvas Piiskopi aias. Kaubanduskoda juhatuse esimees Toomas Luman rõhutas oma avakõnes (mida saate lugeda käesolevast Teatajast), et käesoleva ärihooaja märksõnadeks saavad ettevõtlikkus, eksport ja kvalifikatsiooni tõstmine. „Järgmine suur riiklik eesmärk peakski olema kvalifitseeritud ja ettevõtlik rahvas. Seda ei ole ehk nii lihtne mõõta, eesmärgistada ja saavutada, kui seniseid verstaposte, kuid see ei peaks meid hirmutama, vaid pigem innustama,” ütles ta.

Ärihooaja avamise raames esitleti ning allkirjastati ka Ausa hinnastamise kokkulepe. Üleskutsega ühinesid kümme organisatsiooni: Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Eesti Töandjate Keskkliit, Eesti Väike- ja Kesksete Ettevõtjate Assotsiatsioon, Eesti Kaupmeeste Liit, Eesti Toiduainetööstuse Liit, Eesti Pangaliit, Eesti Kindlustusseltside Liit, Autode Müügi- ja Teenindusettevõtete Eesti Liit, Eesti Turismifirmade Liit, Eesti Hotellide ja Restoranide Liit ja Tarbijakaitseamet. Samuti oli kõigil soovijatel võimalus kohapeal Ausa hinnastamise kokkuleppega liituda, mida kasutati aktiivselt.

◀ „Selle ärihooaja märksõnadeks saavad ettevõtlikkus, eksport ja kvalifikatsiooni tõstmine,” ütles Toomas Luman avakõnes

TÄNA LEHES:

▶ Eurost raamatupidamise ja maksude võtmes

▶ Euroopa lepinguõiguse edasiarendamisest

▶ Ekspordi arendamise toetusi reguleerivast eelnõust

▶ Kuidas lõigata kasu innovatsioonist?

Tänavusel ärihooja avamisel jätkus tegevust nii lastele kui täiskasvanutele. Muusikalist meelelahutust pakkus ansambel **Estonia Brass**, käelisi tegevusi kooridioneerisid **Mare Vint** (joonistamine) ja **Ülle Kull** (vitraaž). **Liviko** pakkus degusteerimiseks veine ning sommeljee **Urvo Ugandi** viis läbi veinikoolituse. Lastele pakkus tegevust **Piip&Tuut Lasteteater** omanimelises mängumajas, programmis olid etendused, teatraalne ekskursioon ja mängud. Päeva lõpetas kammerkoori **Stadium Vocale** kontsert Toomkirikus **Tiina Sooba** juhendamisel ning traditsiooniline visiitkaardiloterii, mille peaauphind oli sel korral **Estonian Airi** lennupiletid edasi-tagasi vabalt valitud suunale.

Kaubanduskoda tänab kõiki osalejaid, toetajaid ja koostööpartnereid ning soovib kõigile edukat ja meeldivat ärihoogaega!



Toetajad:

Estonian Air	Piip&Tuut Mängumaja
Liviko	Firmakink
A.Le Coq	Radisson Blu Hotel Olümpia
Silberauto	Disainikorp
Dermoshop	Krediidipank



Sisukord

Toomas Lumani kõne ärihooaja avamisel

Selle ärihooaja märksõnadeks saavad ettevõtlikkus, eksport ja kvalifikatsiooni tõstmine 4

Seadusandlus

Euro, maksud ja raamatupidamine 5

Euroopa lepinguõiguse edasiarendamine 7

Eksportidoteetuste andmist soovitakse edaspidi reguleerida ühe määrusega 8

Koja gallupid 9

Innovatsiooniveerg

Kuidas kaubamärgi loomisel ning värskendamisel innovatsioonist kasu lõigata? 10

Juhtimisveerg

Ülemus, kuula mind ometi! Ma vihkan sind. 11

Euroopa uudised 12

Teated 13

Liikmelt liikmele 18

Riigihanketeated 19

Koostööpakkumised 19

Juubilarid 20

Ekspordi Akadeemia 21

Kalender

15. september	Ekspordi Akadeemia
16. september	Seminar „Kliendisuhetud“ tippjuhtidele
6. oktoober	Seminar „Kliendisuhetud“ keskastmejuhtidele
7. oktoober	Seminar „Võtmetegevused“ tippjuhtidele
27. oktoober	Seminar „Võtmetegevused“ keskastmejuhtidele
17. november	Seminar „Võtmeressursid“ tipp- ja keskastmejuhtidele
18. november	Seminar „Partnerid“ tippjuhtidele
8. detsember	Seminar „Partnerid“ keskastmejuhtidele
	Seminar „Tulud ja kulud“ tipp- ja keskastmejuhtidele
	Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
	Eva Maran • Tel: 604 0083 • E-post: eva@koda.ee
13. september	Välismessikoolitus
	Kaubanduskoja Jõhvi esinduses (Pargi 27, Jõhvi)
	Lidia Friedenthal • Tel: 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee
13. september	Seminar „Tere EURO ehk mitmekülgset rahvusvaluuta vahetusest“
17. september	Tallinnas (vene keeles)
28. september	Tallinnas (eesti keeles)
30. september	Jõhvis (vene ja eesti keeles)
5. oktoober	Tartus (eesti keeles)
7. oktoober	Pärnus (eesti keeles)
8. oktoober	Narvas (vene keeles)
	Kuressaares (eesti keeles)
	Osalemine on tasuta. Palume eelnevalt registreeruda.
	Lea Aasamaa • Tel: 604 0090 • E-post: lea@koda.ee
13., 14. ja 20. sept	Ekspordiplaani koostamise koolitus
	Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
	Lidia Friedenthal • E-post: lidia@koda.ee
	Registreerimine: www.koda.ee
14. september	Seminar: Kuidas olla edukas riigihangetel?
	Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
	Marju Naar • Tel: 604 0092 • E-post: marju.naar@koda.ee
14. september	Turu-uuringute koostamise koolitus
	Kaubanduskoja Jõhvi esinduses (Pargi 27, Jõhvi)
	Haili Kapsi • Tel: 604 0078 • E-post: haili@koda.ee
23.–24. september	Rahvusvaheline Ärifoorum Pihkva 2010/ International Business-Forum Pskov 2010
	Priit Raamat • Tel: 604 0081 • E-post: priit@koda.ee
24.–26. september	Euroopa noorte ettevõtjate Kongress Peterburis
	Registreerimine • E-post: congress-net@jcispsb.com • Tel: 5211733
27. sept – 1. okt	Äriviit Valgevenes
	Kristy Tättar • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee
30. september	Hommikukohv suursaadikuga: Saksamaa suursaadik Mart Laanemäe
	Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
	Priit Raamat • Tel: 604 0081 • E-post: priit@koda.ee
23.–24. november	Kontaktkohtumised säästliku ehitusega tegelevatele ettevõtjatele ja organisatsioonidele Västeras, Rootsis
	Kristy Tättar • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee
1. detsember	Kontaktkohtumised AgroMatch ja firmakülastused põllumajandusmessi Agromek 2010 raames
	Kristy Tättar • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee



TOOMAS LUMAN
Jubatusesimees

Toomas Luman: Selle ärihooaja märksõnadeks saavad ettevõtlikkus, eksport ja kvalifikatsiooni tõstmine

Tere tulemast Kaubanduskoja ärihooaja avamisele ja tere tulemast Kaubanduskotta! Käesoleval aastal tähistame 85 aasta möödumist Koja asutamisest ja seetõttu otsustasime oma suurima liikmete ürituse – ärihooaja avamise – korraldada just siin, Toompeal Kaubanduskoja hoone kõrval Piiskopi aias.

Igapäevaselt peame vaadet kunagi Tallinna tööstuse südameks olnud Kopli poolsaarele jagama turistidega, täna on aga kogu meie maja, koos avatud väljapanekutega meie ajaloost avatud teile. Oleme saalidesse välja pannud killud meie ajaloost ja tänapäevast. Osalt uhkusest oma minevikusaavutuste üle, eelkõige aga selleks, et näidata, kuidas Eesti majandus ja koos sellega ka Kaubanduskoda on arenenud.

2008. aastal alanud ja tänaseni kestvast majanduskriisist kirjutatakse tuleviku majandusajaloo raamatutes kindlasti pikalt, meil on olnud võimalus olla osa sellest. Hiljutine statistika ja viimased prognoosid näitavad taastumise märke. Vähemalt osades sektorites kasvab nõudlus taas ja on veidi kergem hinnata. Kriisielsete tasemeteni jõud-

mine nii mahus kui hõives võtab aga veel aega. Finantssektori aeglane taastumine ja usalduse puudus ei võimalda ka teistes tegevusvaldkondades julgelt investeerida. Kui suurpankade kahjumid võrduvad ühe buumiaasta kasumiga, siis reaalmajanduses on üsna vähe neid, kes nii kergelt pääsesid. Finantssektori võimetus mõjutada majanduse kiiret taastumist on suur ning ettevõtulaenu portfelli kasv oleks igati tervitav. Usun, et pangad peaksid kandma oluliselt suuremat vastutust ning tegema rohkem, kui nad täna teevad ettevõtluks uute laenu väljastamisel ja olemasolevate refinantseerimisel. Seni aga on ettevõtja päästmine jätkuvalt ettevõtja enda asi. Konkurentsivõime kasvatamine sisemiste ressursside arvelt on avanud meie leidlikkuse ning on põhjust arvata, et kõik kriisi edukalt üleelanud ettevõtted on varasemast palju efektiivsemad.

Selle ärihooaja märksõnadeks saavad ettevõtlikkus, eksport ja kvalifikatsiooni tõstmine. Ettevõtluks õppe ja ettevõtlikkuse edendamise kava on peatselt valmimas ning see peaks oluliselt kaasa aitama üldhariduse kaasajastamisele ning noorte initsiatiivikuse kasvule. Eksportialased teenused, koolitused ja

kogemuste jagamine on suunatud meie äride geograafilise haarde laiendamisele. Peatselt ka avalikustamiseni jõudev Eksportitakistuste uuring on andnud meile hea ülevaate eksportööride muredest. Iga

Finantssektori aeglane taastumine ja usalduse puudus ei võimalda ka teistes tegevusvaldkondades julgelt investeerida. Kui suurpankade kahjumid võrduvad ühe buumiaasta kasumiga, siis reaalmajanduses on üsna vähe neid, kes nii kergelt pääsesid. Finantssektori võimetus mõjutada majanduse kiiret taastumist on suur ning ettevõtulaenu portfelli kasv oleks igati tervitav. Usun, et pangad peaksid kandma oluliselt suuremat vastutust ning tegema rohkem, kui nad täna teevad ettevõtluks uute laenu väljastamisel ja olemasolevate refinantseerimisel.

koolituse puhul püüdleme selle poole, et osaleja teadmised ja oskused edukaks äriks ka realselt areneksid. „Talendid koju” projekti oleme aga ellu kutsunud selleks, et Eesti ettevõtluks leiaks rakendust siit pärit noored, kes oma kvalifikatsiooni on vahepeal välismaal tõstmas käinud.

Vaadates ettevõtluks põllult laiemalt Eesti ühiskonnas toimuvale, siis siingi on väljakutsed sarnased. Üks oluline sisemine ressurss, mis jätkuvalt vajab tähelepanu, on haridussüsteem. Me lihtsalt peame edukaks globaalsel areenil olema haritumad ja kompetentsemad. Kuigi kevadel toimuvate parlamendivalimiste teemaks ei saa tõenäoliselt ei haridusreform ega ka seni läbiviimata haldusreform, on meie ülesanne seda nii kandideerijatele kui valituks osutujatele pidevalt meelde tuletada. Efektive riigihaldus ja kõrgete ametioskustega rahvas on konkurentsivõime jaoks olulisemad kui toetuste jagamine.

Järgmine suur riiklik eesmärk peaks olema kvalifitseeritud ja ettevõtlik rahvas. Seda ei ole ehk nii lihtne mõõta, eesmärgistada ja saavutada, kui seniseid verstaaposte, kuid see ei peaks meid hirmutama, vaid pigem innustama.

Käesoleva aasta lõpuga saab meil üks pikaajaline eesmärk – euro kasutuselevõtt – saavutatud ja selleseni jõudmine polnud kerge.

Soovin teile kõigile jõudu ja leidlikkust algaval ärihooajal ja kuulutan ta sellega avatuks!

Nüüd aga tahan ette lugeda Ausa hinnastamise kokkuleppe üleskutse ning kutsuda siia kolleegid ettevõtluse katusorganisatsioonidest ja haruliitudest, et see üleskutse ühiselt allkirjastada.

Eesti liitub Euroopa ühisraha euroga 1. jaanuaril 2011. aastal, seejuures on oluline ausate mängureeglite järgimine kaupade või teenuste pakkimisel, et vääringu muutmine ei tooks endaga kaasa põhjendamatut hinnatõusu. Euro kasutuselevõtt on edukas ainult juhul, kui see ei too kaasa kiirenud inflatsiooni, mis alandaks Eesti ettevõtete konkurentsivõimet.

Kinnitamaks, et ettevõtjad järgivad ausa hinnastamise põhimõtteid on mitmete organisatsioonide koostööna valminud Ausa hinnastamise kokkulepe, mille juurde kuulub ka märk „Euro hinda ei tõsta“.

Täna, 28. augustil 2010. aastal kutsuvad kõik allkirjutanud organisatsioonid ettevõtjaid ja teisi kaupu või teenuseid müügiks pakkuvaid isikuid Ausa hinnastamise kokkuleppega liituma, seda järgima ning liitumist kinnitavat märki aktiivselt kasutama. Ühtlasi võtavad allkirjutanud endale kohustuse teavitada oma liikmeid või avalikkust Ausa hinnastamise kokkuleppes ning sellega liitumise võimalustest.

Ausa hinnastamise kokkuleppe ettevalmistamisel on osalenud ja selle üleskutsega liituvad täna siin: Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Eesti Töandjate Keskliit, Eesti Väike- ja Keskmiste Ettevõtjate Assotsiatsioon, Eesti Kaupmeeste Liit, Eesti Pangaliit, Eesti Kindlustusseltside Liit, Autode Müügi- ja Teenindustevõtete Eesti Liit, Eesti Turisfirmade Liit, Eesti Hotellide ja Restoranide Liit, Eesti Toiduainetööstuse Liit ning Tarbijakaitseamet. **T**



MAIK PALTS

Poliitikakujundamise- ja õigusosakonna juhataja



Krooniperioodi (kuni 31.12.2010) kohta koostatud deklaratsioonid esitatakse ja parandatakse kroonides, sõltumata sellest, et deklaratsiooni esitamise ajal kehtib juba euro. Ka MTA on oma kodulehel selgitanud, et kogu aruandlus ja kõik arveldused MTA-ga, st deklaratsioonide esitamine ja parandamine toimub maksustamisperioodil käibel olnud valuutas. Arvestuskäik tehakse kroonides ning tagastamisele või tasumisele kuuluv summa arvestatakse eurodesse vastavalt üldistele konverteerimise- ja ümardamisreeglitele.

Euro, maksud ja raamatupidamine

Euro kasutuselevõtt mõjutab paratamatult kogu maksuarvestust ja raamatupidamist.

Küllap on seetõttu ka põhjendatud, et just sellest valdkonnast esitatakse täna kõige enam küsimusi.

Kuigi oleme nii maksumuudatustest, hindade kahes vääringus näitamisest ja ka rahavahtusest kirjutanud juba kevadel, otsustasime põhilise veelkord üle korrata just raamatupidamise ja maksude võtmes.

Mis valuutas esitada andmeid maksuarvestuses pärast 1. jaanuari 2011?

Eelneva perioodi andmete väljendamisel/deklareerimisel lähtutakse põhimõttest, et kõikide toimingute puhul peetakse arvestust algses valuutas. Krooniperioodi aruandlus esitatakse kroonides ning Maksu- ja Tolliamet (MTA) teeb ümberarvestuse eurodesse konverteerimis- ja ümardamisreeglite arvestades ise (v.a juhul, kui esialgne arvestus oli juba tehtud eurodes). Ettevõtja jaoks toimub seega nn €-päeval järsk üleminek – alates 1. jaanuarist tuleks ettevõtte raamatupidamises algandmed sisestada juba eurodes, sest deklaratsioon, mis esitatakse selle perioodi kohta, peab olema eurodes.

Mis valuutas esitan jaanuaris maksudeklaratsioonid?

Krooniperioodi (kuni 31.12.2010) kohta koostatud deklaratsioonid esi-

tatakse ja parandatakse kroonides, sõltumata sellest, et deklaratsiooni esitamise ajal kehtib juba euro. Ka MTA on oma kodulehel selgitanud, et kogu aruandlus ja kõik arveldused MTA-ga, st deklaratsioonide (käibedeklaratsioonide, tollideklaratsioonide jms) esitamine (sh arvutuskäik) ja parandamine (sh ümberarvestused) toimub maksustamisperioodil käibel olnud valuutas. Arvestuskäik tehakse kroonides ning tagastamisele või tasumisele kuuluv summa arvestatakse eurodesse vastavalt üldistele konverteerimis- ja ümardamisreeglitele. Näiteks esitatakse 2010. aasta detsembri eest 2011. aasta jaanuaris esitatav deklaratsioon kroonides, kuid reaalne rahaülekanne MTA-le (või maksutagastus) toimub juba eurodes.

Kuidas toimub maksusummade ümardamine?

Maksusummade deklareerimisel tuleb alates 1. jaanuarist (europerioodi kohta) need ümardada üldiste ümardamisreeglite järgi ühe eurosendi täpsuseni. Kui praegu ümardatakse kõik maksusummad deklaratsioonidel täiskroonideks, siis europerioodi kohta deklaratsioonide esitamisel ümardatakse tasumisele

kuuluv maksusumma ühe eurosendi täpsusega (vastavalt 1. jaanuarist 2011 kehtima hakkava maksukorralduse seaduse §-le 97 „Summade ümardamine“). Jaanuarist muutub kehtetuks näiteks sotsiaalmaksuseaduses olev säte, mille kohaselt sotsiaalmaksu summa ümardatakse täiskroonideks ning samuti muutub kehtetuks tulumaksuseaduse säte, mis ütleb, et tasumisele või tagastamisele kuuluv tulumaks arvutatakse täiskroonides. Eurodes arvestades tuleb arvestused teha ühe eurosendi täpsusega.

Eelneva perioodi (krooniperioodi) andmete deklareerimisel või deklareeritud andmete parandamisel europerioodil, lähtutakse põhimõttest, et kõikide toimingute puhul peetakse arvestust alguses valuutas. Seega esitatakse krooniperioodi deklaratsioonid ja/või nende muudatused täiskroonides, kuid Maksu- ja Tolliameti arvestuses kajastatakse maksusummad konverteeritud, eurosendi täpsusega (seda teeb süsteem automaatselt).

Kuidas tasuda kroonides määratud trahvid, maksuotsused, deklaratsioonid?

Mistahes varasema perioodi (enne 1. jaanuari 2011) kohta määratud ja määratavad rahalised kohustused arvestatakse kroonides. Ümberarvestus eurodesse tehakse tasumisel, tavaliste konverteerimise ja ümardamise reeglite järgi. Seega saab maksusummat alates 1. jaanuarist MTA-le üle kanda ainult eurodes. Ettemaksukonto saldo konverteeritakse ülemineku hetkel eurodesse samuti üldiste konverteerimis- ja ümardamisreeglite alusel.

Mis saab ajatamisgraafikutest?

Enne €-päeva koostatud ajatamisgraafikud arvestatakse automaatselt eurodesse üldiste konverteerimis- ja ümardamisreeglite järgi. Uut

graafikut ei sõlmita. Alates jaanuarist väljastatakse ajatamisgraafikud eurodes. Kümme päeva enne €-päeva MTA ajatamisgraafikuid ei väljasta.

Kas krooni maksumärgiga tooteid võib müüa ka pärast €-päeva?

Jah, toodetel enne euro tulekut kroonides olnud maksumärgid võib käibes ära kasutada. Maksumärgil kroonides väljendatud summa arvestatakse eurodesse üldiste konverteerimisreeglite järgi.

Millised muudatused on seoses erisoodustustega?

Maksude tasumisel kehtivad üldised deklareerimise ja tasumise reeglid. Maksusummad või maksusumma arvestamise aluseks olevad summad, mis on fikseeritud seaduses, on seal jätkuvalt, kuid alates 1. jaanuarist kehtivad tulumaksuseaduses uued ja eurodes toodud väärtused. Näiteks saab välislahetuse päevarahaga piirmääraks 32 eurot (praegu 500 krooni). Uueks majutuskulu piirmääraks saab välismaal 128 eurot (praegu 2000 krooni) ja Eestis 77 eurot (praegu 1200 krooni). Tööandja sõiduauto kasutamisel erasoitudes saab olema erisoodustuse arvutamise aluseks maksimaalselt 256 eurot (praegu 4000 krooni). Isikliku sõiduauto töösõitude kasutamise hüvitise maksuvaba piirmäär, juhul kui arvestust ei peeta, saab olema kuni 64 eurot kuus (praegu 1000 krooni) ning arvestuse pidamise korral 0,30 eurot km kohta, kuid mitte rohkem kui 256 eurot kuus (praegu 4 krooni km kohta, kuid mitte rohkem kui 4000 krooni kuus).

Milline saab olema üldine maksuvaba tulu eurodes ja alampalk?

Üldise maksuvaba tulu (praegu 27 000 krooni aastas ja 2250 krooni

kuus) suuruseks saab 1728 eurot aastas ja 144 eurot kuus. Töötasu alammääraks saab 1,73 eurot tunnis ja 278,02 eurot kuus, täistööajaga töötamise korral (praegu 27 krooni tunnis ja 4350 krooni kuus).

Milline on üldine konverteerimis- ja ümardamisreegel?

Ümberarvestamine eurodesse toimub Eesti kroonides avaldatud väärtuse jagamisel 15,6466. Saadud tulem ümardatakse ühe sendi täpsusega kolmanda koha järgi pärast koma. Kui kolmas koht pärast koma on 5 või suurem number, ümardatakse ümberarvestatud väärtus ülespoole. Kui see on väiksem, ümardatakse allapoole.

Näiteks: Kui eurodesse soovitakse arvestada 328,50 krooni, siis tuleb teha järgnev tehe:

328,50 krooni jagada 15,6466 = 20,994977 eurot. Seejärel tuleb saadud summa arvestada ühe eurosendi täpsuseks, võttes arvesse vaid kolmandat kohta pärast koma on 4 või väiksem number, ümardatakse ümberarvestatud väärtus allapoole. Seega ümardamine ühe sendi täpsuseni oleks näite korral 20,99 eurot. Sama reeglit tuleb kasutada ka hindade kahes väärangus näitamisel.

Mis juhtub pangakontol olevate Eesti kroonidega ja lepingutega euro tulekul?

Teie arvelduskontot haldav pank muudab 1. jaanuaril Eesti krooni arvelduskonto- ja laenujäägid automaatselt ja teenustasuta eurodesse, kursi 15,6466 alusel. Kõik tehingud, mis on teostatakse alates 1. jaanuarist 2011, kajastatakse eurodes. Ka olemasoleval euro arvelduskontol ja selle tingimustes midagi ei muutu. Ehk siis eurod jäävad kontole nii nagu on, neid ei konverteerita.

Mis saab Eesti krooni arvelduskontoga?

Kontoraha puhul ülemineku perioodi ei ole, st 1. jaanuaril toimub järsk üleminek. Krooni kontoraha konverteeritakse 1. jaanuaril üheaegselt ning täies ulatuses eurodeks. Kõik tehingud, mis teostatakse alates 1. jaanuarist 2011, kajastatakse eurodes.

Mis kursiga vahetatakse kroonid eurodeks?

Enne 1. detsembrist toimub konverteerimine kommertskursiga, aga alates 1. detsembrist saab kroone eurodeks vahetada teenustasudeta ametliku keskkursiga: üks euro = 15,6466 krooni. See on ametlik keskkurss, mida peavad kasutama nii pangad, kaupmehed, riigiasutused kui ka kõik teised. **T**

Täiendavate küsimuste korral on soovitatav külastada euroveebi internetis www.euro.eesti.ee. Seal on olemas konkreetselt ettevõtjale suunatud alamrubriik, kus saate muuhulgas vastuseid ka raamatupidamisega seotud küsimustele, mis kõik on esitatud väga lihtsas küsimuste-vastuste vormis.

Samuti on Maksu- ja Tolliameti avaldanud oma kodulehel www.emta.ee euro kasutuselevõttu puudutava rubriigi, kus on muuhulgas näha euro ja krooni võrdlustabel just maksuseaduste kontekstis.



KOIDU MÖLDERSON

Politiikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

Euroopa lepinguõiguse edasiarendamine

Euroopa Komisjon esitas avalikuks aruteluks roheline raamatu

„Euroopa lepinguõiguse loomise võimalused tarbijate ja ettevõtjate jaoks”,

et konsulteerida Euroopa lepinguõiguse valdkonna edasiarendamise võimaluste üle.

Roheline raamat on suunatud ettevõtjate vaheliste ning ettevõtjate ja tarbijate vaheliste lepinguliste suhete parema regulatsiooni leidmisele, pakkudes välja erinevaid variante õigusliku olemuse ja reguleerimisala poolest.

Siseturu lõplikul väljakujundamisel on mitmeid tõkkeid, mis ei võimalda selle täielikku potentsiaali ära kasutada. Õiguslikud, keelelised ja muud tõkked takistavad siseturu tõrgeteta toimimist. Selliste tõkete hulka kuuluvad ka erinevused eri riikide lepinguõiguses. Erinevusi esineb nii valdkondades, mida ei ole reguleeritud ELi õigusega (nt üldine lepinguõigus) kui ka neis, mida on ELi tasandil vaid osaliselt ühtlustatud, nagu tarbijakaitseõigus. See on võimaldanud liikmesriikidel kasutada tarbijakaitsealaste õigusaktide suhtes erinevaid lähenemisviise. Taolised erinevused lepinguõiguses takistavad aga rahvusvahelist kaubandust.

Ettevõtjate vaheliste lepingute puhul saavad osalised valida oma lepingu suhtes kohaldatava õiguse. Kui ettevõtjad omavahel ei ole kokku leppinud konkreetse riigi õiguse kohaldamist, on võimalik kasutada ÜRO rahvusvahelise kaubandusõiguse komisjoni koostatud Viini konventsiooni

kaupade rahvusvahelise ostu-müügi lepingute kohta (Viini konventsiooni on praeguseks ratifitseerinud 74 riiki, mitte-liitunud ELi riikidest on Ühendkuningriik, Portugal ja Iirimaa) või Rahvusvahelise Eraõiguse Ühtlustamise Instituudi rahvusvaheliste äri-lepingute põhimõtted.

Tugeva positsiooniga suurettevõtjad suudavad tagada, et nende lepingute suhtes kohaldatakse teatava riigi õigust. Väikesed ja keskmise suurusega ettevõtjad seda üldjuhul tagada ei suuda ning seega muutub ühtse kaubanduspoliitika rakendamine kogu ELis keeruliseks, takistades ettevõtjatel kasutada võimalusi siseturul. Lisaks võib lepinguõiguse eri süsteemide järgimine või teabe saamine teises liikmesriigis kohaldatava võrkeelse õiguse kohta suurendada õigusabikulusi.

Teenuste ja kaupade puhul, mis aga on suunatud tarbijatele, peavad ettevõtjad arvestama iga riigi eripäradelega. EL on kehtestanud ettevõtjate ja tarbijate vaheliste lepingute kohta ühtsed kollisiooninormid, mille eesmärk on kaitsta tarbijaid, kes soovivad esitada kaebuse teisest liikmesriigist pärit ettevõtja vastu, kellega nad on sõlminud lepingu. Kui lepingu sõlminud ettevõtja teostab oma

majandustegevust riigis, kus on tarbija peamine elukoht, või suunab sellise tegevuse nimetatud riiki, kohaldatakse selle riigi õigust. Kui lepinguosalised otsustavad kohaldada muud kui selle riigi õigust, kus on tarbija peamine elukoht, ei saa tarbijat jätta lepinguga ilma kaitsest, mis on talle antud tema oma riigi õigusega.

Seega tuleks leida sobiv lahendus nii ettevõtjate omavahelistes lepingulistes suhetes kui ka tarbijatele suunatud pakkumistes, et oleks selged lepingueelsed kohustused, taganemisõigus, esindatus, lepingu kehtetuks tunnistamise alused, tõlgendamine, lepingu täitmine, õiguskaitsevahendid lepingu täitmata jätmise korral, tasaarvestus ja lepingute aegumine. Tähelepanu tuleks pöörata ka kohustuslikele tarbijalepingualastele õigusaktidele, mis tekitavad siseturutõkkeid, ning tavadele (näiteks kõlbatud lepingutingimused), mis kahjustavad tarbijaid ning väikesed ja keskmise suurusega ettevõtjaid.

Täielikule ühtlustamisele tuginevat lähenemisviisi saab siiski rakendada ainult piiratud ulatuses ning teatavad erinevused liikmesriikide lepinguõiguses säiliks ning ettevõtjad, kes soovivad osaleda piiriüleises müügis,

peavad ka edaspidi järgima erinevate liikmesriikide lepinguõigust.

Üldisemat laadi äritehingute puhul võiks kasulikuks vahendiks pidada rohelises raamatus pakutud võimalust, millega kehtestatakse Euroopa lepinguõiguse ühtsed eeskirjad, mis oleksid hõlpsasti kättesaadavad kõikides ametlikes keeltes. See võiks anda piiriüleises kaubanduses osalevatele ettevõtjatele senisest suurema kindluse. Ettevõtjad saaksid uue süsteemi endale kiiresti selgeks teha ja kasutada seda kõikide tehingute puhul teiste liikmesriikide ettevõtjatega. Selliste tehingute puhul võiks uus süsteem muutuda alternatiiviks liikmesriikide lepinguõigusele. Uus erapooletu tänapäevane lepinguõiguse režiim tugineks selgel ja kasutajasõbralikul viisil ühistele riiklikele õigustraditsioonidele. Selline võimalus võiks Komisjoni arvates meeldida eriti väikestele ja keskmise suurusega ettevõtjatele, kes soovivad esimest korda siseneda uutele turgudele. **T**

Rohelise raamatuga saab lähemalt tutvuda Komisjoni veebilehel ec.europa.eu/yourvoice ning oodatud on ka ettepanekud ja kommentaarid antud teemal aadressile koidu@koda.ee.



MART KÄGU

Politiikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

Lühidalt:

Määrusega „Eesti ettevõtete ekspordi arendamise toetamise tingimused ja kord“ eelnõuga korrigeeritakse ekspordi arendamiseks jagatava toetuse eesmärki. Eriti soovitakse toetada tegevusi, mis aitaks otseselt kaasa Eesti toodete või teenuste turustamisele välisriikides.

■

Ühisturunduse projekti raames saab toetust taotleda kõikidele toetatavatele tegevustele ning ettevõtjad peavad esitama ühistaotluse. Kuna ettevõtjate omavahelise koostöö edendamine on üks majanduspoliitilistest prioriteetidest, mis eduka rakendamise korral aitaks kokku hoida nii riigi kui ettevõtjate rahalisi ressursse ja tõsta elluviidavate tegevuste efektiivsust, on ühisturunduse projektidele ette nähtud ka kõrgem toetusmäär.

Eksporditoetuste andmist soovitakse edaspidi reguleerida ühe määrusega

Käesoleval hetkel reguleerib ettevõtjatele jagatavaid eksporditoetusi kolm erinevat määrust – „Eksporditurunduse toetamise tingimused ja kord“, „Välismessitoetuse tingimused ja kord“ ning „Ühisturunduse toetamise tingimused ja kord“.

Kuna nimetatud määrustes sisalduvad toetatavad tegevused on paljuski sarnased ja osaliselt kattuvad, on valminud määruse „Eesti ettevõtete ekspordi arendamise toetamise tingimused ja kord“ eelnõu (edaspidi eelnõu), mis peaks hakkama reguleerima kõiki eelnimetatud toetusi.

Tegemist pole siiski üksnes määruste sisu n-ö liitmisega. Eelnõu näeb ette ka teatud sisulised muudatused ja täiendused. Allpool pöörangi tähelepanu neist olulisematele. Esimalt väärrib mainimist, et mõnevõrra korrigeeritakse ekspordi arendamiseks jagatava toetuse eesmärki. Nimelt soovitakse toetada iseäranis tegevusi, mis aitaks otseselt kaasa Eesti ettevõtete toodete või teenuste turustamisele välisriikides. See tähendab, et kõnealune eksporditoetus ei ole mõeldud tegevusele, mis tõenäoliselt võib tõsta küll ettevõtja konkurentsivõimet, kuid mida ei saa otseselt seostada toodete turustamisega välisriikidesse (nt uute toodete väljatootamine).

Toetuse taotlemise ja toetatavate tegevuste osas näeb eelnõu ette järgmised muudatused:

Toetuse taotlemise protsessis tuleb eelnõu kohaselt läbida üks kohus-

tuslik lisaetapp – taotleja peab enne toetuse taotlemist läbima eelnõustamise. Eelnõustamise käigus hindab toetuste jagamist korraldav Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS) ettevõtja ekspordiga seonduvaid arenguvajadusi ning abistab

Toetuse taotlemise protsessis tuleb eelnõu kohaselt läbida üks kohustuslik lisaetapp – taotleja peab enne toetuse taotlemist läbima eelnõustamise. Eelnõustamise käigus hindab toetuste jagamist korraldav EAS ettevõtja ekspordiga seonduvaid arenguvajadusi ning abistab taotlejat koos taotlusega esitatavate dokumentide ettevalmistamisel.

taotlejat koos taotlusega esitatavate dokumentide ettevalmistamisega. EAS annab eelnõustamise käigus hinnangu ettevõtja poolt planeeritavate tegevuste teostatavusele, lähtudes ettevõtja võimekusest ja tegevuste vastavusest toetuse eesmärkidele. Eelnõustamise kohustuslikkus peaks tagama esitatavate projektide senisest parema läbimõelduse ja seeläbi ka edukama ellurakendamise. Muuhulgas ei saa välistada, et ettevõtet julgustatakse ellu viima ka esialgselt plaanist põhjalikumaid turundustegevusi.

Endiselt jääb toetuse taotlemisel läbivaks kohustuseks taotlejale ekspordiplaani esitamise nõue, seda siiski erandiga, et ainult välismessil osalemise tarbeks toetuse taotlemisel ning samuti sihtturu nõustamisteenuse hankimisel ekspordiplaani esitamine kohustuslik ei ole. Kui rääkida konkreetsemalt toetatavatest tegevustest, siis tuleb teiste hulgas kindlasti esile tõsta sihtturu nõustamisteenuse hankimist välisriigi pädevalt teenuseosutajalt, millele kehtib muuhulgas teistsugune toetusmäär (endiselt tavapärase 50% asemel kuni 70% abikõlblikest kuludest), projekti periood (kuni 6 kuud ning minimaalset kestust pole määratletud) ning lihtsustatud nõuded taotlemisel ning hindamisel. Antud toetuse eesmärk on võimaldada ettevõtetal testida oma ekspordiplaanide teostatavust ja realistlikkust läbi sihtturult kvaliteetse oskusteabe sisseostmise.

Välismessi külastamise toetus

Mis puutub välismessi külastamise toetustesse, siis selles osas pole eelnõu kohaselt enam toetatav välismesside külastamine (endiselt on toetatav välismessil osalemine, st olles ise eksponeeritud), mida varem toetati välismessitoetuse

raames. Muuhulgas märgib eelnõu eraldi toetatava tegevusena ära veebiarenduse ja e-turunduse, mis on ettevõtete turundusmeetmestikus üha kasvava tähtsusega.

Ühisturunduse toetused

Ühisturunduse toetused on mõeldud juhaks, kui sarnaste huvide ja sihtturgudega (näiteks mõne konkreetse tööstussektori esindajad) ettevõtjad otsustavad koostöös turundusprojekti ellu viia. Ühisturunduse projekti raames saab toetust taotleda kõikidele tegevustele, mis on eelnõus loetletud toetatavate tegevuste all. Sellisele projektile toetuse taotlemiseks esitavad ettevõtjad ühistaotluse. Eelnõu seletuskirjas rõhutatakse, et kuivõrd ettevõtjate omavahelise koostöö edendamine on üks majanduspoliitilistest prioriteetidest, mis eduka rakendamise korral aitaks kokku hoida nii riigi kui ettevõtjate rahalisi ressursse ja tõsta elluviidavate tegevuste efektiivsust, on ühisturunduse projektidele ette nähtud ka kõrgem toetusmäär (kuni 70% abikõlblikest kuludest tavapärase 50% asemel).

Ühisturunduse projekti korral peab projektis osalema vähemalt kaks ettevõtjat [taotleja + partner(id)], lisaks sellele võib taotlejana osaleda ka ettevõtlast edendav mittetulundusühing või sihtasutus. Samuti on projektis võimalik osaleda ka kolmandatel osapooltel läbi projekti juhtimise teenuse osutamise (nt ettevõtlaste edendamise tegevused eriala- ning haruliidud, samuti vastavat kompetentsi omavad projektijuhtimisfirmad). Toetuste taotlemise osas täpsustatakse eelnõus veel seda, et korraga saab toetust taotleda samaaegselt ühele ekspordiplaani alusel elluviidavale projektile, ühele sihtturu nõustamisteenuse projektile ning samuti ühele ühisturunduse projektile, mil-

les osaletakse taotleja või partnerina. Toetust järgmisele ekspordiplaani projektile saab taotleda pärast eelmise projekti lõppemist. Toetust järgmisele sihtturu nõustamisteenuse projektile saab taotleda 12 kuud pärast eelmise sihtturu nõustamisteenuse projekti rahastamisotsust.

Taotluste rahuldamine/mitterahuldamine otsuste tegemise tähtsajad on eelnõus erinevad sõltuvalt sellest, mis tegevusele toetust taotletakse. Kui toetust taotletakse sihtturu nõustamisteenuse projekti läbiviimiseks, on taotluse menetlemise tähtaeg endiselt kuni 10 tööpäeva taotluse registreerimisest. Teisi eelnõus nimetatud tegevusi sisaldava projekti menetlemise tähtaeg võib olla kuni 42 tööpäeva taotluse registreerimisest.

Kehtivate asjaomaste määruste ühendamine ühte määrusesse peaks likvideerima ka olukorra, kus tulenevalt erineval ajahetkel sisseviidud muudatustest võis eksisteerida teatud vastuolusid, mis võisid nii mõnelgi juhul olla toetuse taotlejatele ja saajatele eksitavad. Muuhulgas lõpeb eelnõu jõustumisel olukord, kus toetatavate tegevuste osas esines määrustes dubleerimist, mis tõenäoliselt tekitas segadust taotlejatele eelkõige neile sobiva toetuse valikul.

Eelnõu jõustamise täpset aega pole antud hetkel veel võimalik öelda. Eelduslikult peaks see aset leidma siiski lähikuudel. **■**

Eelnõu ja selle seletuskirjaga saab lähemalt tutvuda Kaubanduskoja veebilehel aadressil: www.koda.ee/?id=1300.

Oodatud on ka kõik kommentaarid ja ettepanekud eelnõu kohta.

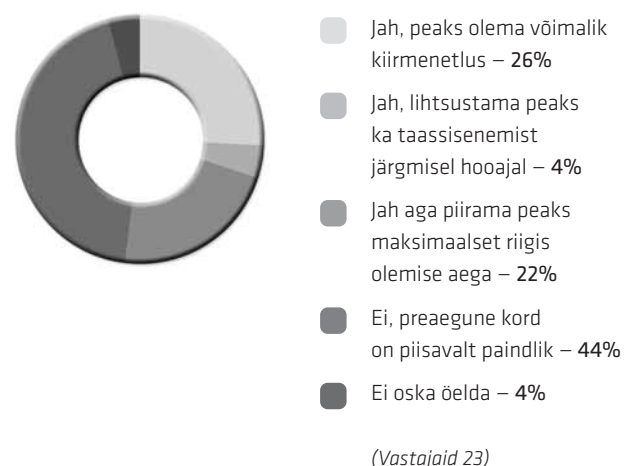
Koja gallupid

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 lepinguõiguse põhimõtted vajaksid EL liikmesriikides suuremat ühtlustamist?



Kas kolmandate riikide kodanike hooajatööle lubamist peaks lihtsustatama?





PIRET POTISEPP
Innovatsioonikeskus
InnoEurope

Kuidas kaubamärgi loomisel ning värskendamisel innovatsioonist kasu lõigata?

Samal teemal kirjutasin ka aprillikuisest Teatajas, kuna Innovatsioonikeskus InnoEurope poole on selle küsimusega pöördunud mitmete ettevõtete esindajad nii enne kui peale loo lugemist. Seekordses loos toome välja, kuidas Starwood hotelliketi uusim staarbränd W Hotels Worldwide loodi. Kohtumine Eva Ziegleriga leidis aset Business of Design Week Hong Kong raames.

W Hotels Worldwide on hotellitööstuse innovaator ja kaasaegne elustiili hotellibränd, mis on hetkel läbimas muutusprotsessi USA turu teedrajavast brändist ülemaailmseks turuliidriks. W Hotels Worldwide kuulub Starwood hotelliketti, kuhu 2008. aasta aruande andmetele kuulus 942 hotelli koos ca 285 tuhande toaga umbes 100 erinevas riigis üle maailma.

Hotelli- ja turismisektor on vaieldamatult üks kõige kõrgema konkurentsiga sektoreid ning tõsiasi, et uuendusteta hotelliaris edukas ei ole võimalik olla, sai firma juhtidele selgeks juba ammu. Innovatsioon on grupi DNA üks osa olnud aastaid. Eelmisel aastal tähistas 10. aastapäeva Heavenly Bed bränd, mis koondab enda alla voodid ja muud aksessuaarid Westin hotellides.

Eeltöö – Heavenly Bed saamisluгу

Samal ajal kui konkurendid panustasid rohkem aega ja raha hotelliküllastajatele üha uut meelelahutust pakkudes, tõstis Starwood esikohale hotelliküllastaja esmavajaduse – hea une. Hotellikett uuris ja testis erinevaid madratseid ning voodikonstruktsioone, millest valiti

parim. Seejärel hakati hotellides voodeid järk-järgult välja vahetama. Juba peale esimeste uute voodite tubadesse paigaldamist, hakkasid küllastajad administraatoritelt uurima, kust samasuguseid voodeid oleks koju võimalik osta. Nüüdseks on Heavenly Bed brändi alt müüdnud enam kui 30 tuhat voodit ja hulgaliselt lisatooteid (padjad, linad jmt). Bjorn Hanson, kauaaegne hotelli-analüütik ning New Yorki Ülikooli õppejõud turismis, tõdeb, et brändi turuletoomine muutis kogu tööstust. Praeguseks on turule toodud Heavenly Bath vannitoasisustus ning Heavenly Spa brändi kandvad spaatooted. Sel aastal aga toodi turule Heavenly brändi reisitekk ja hügieenitarbed.

W – you and you make double you* ehk lugu sellest, kuidas kõrghklassi hotelliteenusel jäi väheks

Eelnev edukas hotellide ümberkujundamine on olnud eelduseks ka W Worldwide Hotels brändi sünnile ja julgele arendamisele. Aasta 2010. lõpul avati W Hotellid Balil, Lohal, Pariisis, Londonis ning Peterburis. Kogu W hotelli kontseptsiooni väljatöötamisel on peamine fookus olnud maitsekate ja stiilsete disain-

hotellide loomine. Oma ala vaieldamatud tipptegijad on nii hotellide arhitektuurikontseptsiooni kui sisekujunduslahenduste väljatöötajad. Eva Ziegler, hotelliketi rahvusvaheline brändijuht, on oma tööd veelgi suurema põhjalikkusega teinud. Näiteks kaasati eelmisel aastal meeskonda muusikadisainer, maailmakuulus produtsent Michaelangelo L'Acqua, kellest sai hotelliketi globaalne muusikadirektor. L'Acqua on loonud muusikat nii rahvusvaheliste brändide reklaamidele kui ka maailmakuulsatele moeloojatele (nagu näiteks Tom Ford) *show*'de ilmestamiseks.

Eva selgitab: „Nagu mood, mis on üks W brändi vaieldamatutest kirgedest, on just muusika selliseks rahvusvaheliseks keeleks, mis alati areneb ning on pidevas muutumises. Muusika aitab meil oma lojaalsete klientidega sidet hoida ning neile lisaväärtust pakkuda. Mõistmise, et meie klientide jaoks on tähtis jälgida värskemaid trende ning teistest sammu võrra ees olla.”

Kuidas uut ja lootustandvat brändi kiirelt edasi arendada

W sõlmis eelmise aasta sügisel eraldi lepingud mitme rahvusvahelise

lootustandva disaineriga, kes loovad eraldi limiteeritud tooteseria W Hotels The Store'ides. The Store's on järjekordne näide, kuidas Eva ja tema meeskond on oskuslikult disaini sidunud kogu hotelliketi kontseptsiooniga. Kui paljud hotellid pakuvad oma küllastajatele võimalust reisilt meeneteks kaasa tuua kohalike disainerite loomingut? Just sellest, kui keeruline on tavapäraste suveniiride asemel leida kohalikku disainerloomingut, saigi kogu poodide idee alguse.

W hotelliketi tihe koostöö disaineritega siin veel ei lõppe. Igas W Hotellis korraldatakse vähemalt kord kvartalis tõeline disainisündmus Rocking Wow. Neil üritustel tuuakse peoküllastajateni uusimad suunad nii moe- kui disainimaailmas. W on kohal suurimatele rahvusvahelistel moenädalatel ning tippdisainisündmustel ning püüab igal võimalusel osaleda ka oma hotelli tuua. Selleks sobib hästi Rocking Wow järjekordne üritus või nagu näiteks eelmisel talvel Hong-Kongis, kus W Hotelli oli ametlik ürituse pressikeskus.

Kui Evalt lõpetuseks küsisin, kui palju arvestatakse brändi arendamisel kohalike olude ja traditsioonidega ning mil määral lähtutakse rahvus-



TAIVO PAJU
Juhtimisajakirja Director
peatoimetaja

vaheliselt paika pandud kontseptsioonist, siis tões ta, et üks ei saa eksisteerida ilma teiseta. Kasutades nii rahvusvahelisi kui kohalikke komponente muutubki iga hotell ainulaadseks.

Starwood Heavenly Bed brändi loomine on hea näide sellest, kuidas hotellikett arenedes kiirelt läbi n-ö *back-to-basic* meetodit kasutades. Neid on eeskujuks toodud paljudes viimase aja juhtimis- ja innovatsiooniteemalistes bestsellerites. W Hotels ja selle lisabrändide edukust on veel vara hinnata, kuid võime kindlad olla, et brändiga seotud uuen dustest saab lähiajal veel kuulda. **T**

* otsetõlge inglise keelest –
Sina ja Sina teevad kokku topelt W.

Vaata ja kuula lisaks, kuidas kaubamärgiga on innoveerinud rahvusvahelised ja Hiina ettevõtted. Muljeid Aasia suurimast disainiürituselt, Hong-Kong Business of Design Week'ilt, saad jälgida Eesti suurimast videoloengute portaalist www.areng.ee disaini alamlehel.

Ülemus, kuula mind ometi! Ma vihkan sind.

Ülemus, kuula mind nüüd. Istu ja pane see läpakas kinni! Sa võiksid mind ükskord ometi lõpuni kuulata. Jah, meil on kaks viimast aastat olnud pidev kriisikomitee, aga see ei saa kesta igavesti. Ehkki tegelikult on see mõnes mõttes ükskõik. Mulle tehti just tööpakkumine. Nii et ma võin sulle nüüd öelda, mis ma sinust arvan. Ma vihkan sind ja sinu tööstiili. Ja tead, miks?

■ **Sest me kustutame kogu aeg tulekahjusid.** Iga nädal tuled uue mõttega ning me hakkame uues suunas jooksuma. Kõlab hästi – tulge mugavustsoonist välja, positiivne stress peab olema –, aga meie stress on kaugel positiivsusest, ja loovusega pole meil mingit pistmist. Sul puudub visioon, sa ei suuda eesmärke seada ega nende poole liikuda.

■ **Ma olen väsinud sinu kriitilis- test märkustest.** Tegelikult on mul juba kama, kas sa annad mulle pasunasse teiste ees või nelja silma all. Ma tean, sa oledki omal alal väga hea. Aga miks sa tuled alati liiga hilja, kui midagi enam muuta ei saa. Miks sind pole, kui asjad alles töös ja kõike saaks veel muuta?

■ **Ma olen väsinud inimliku tagasiside puudumisest.** Ka sa tõstad minu ja mu inimeste eneseuhkust, öeldes, kui ilusad ja tublid me oleme? Ei. Kas me tõesti ei ole selleks kordagi põhjust andnud? Sa vihjad kogu aeg, et asendamatu pole. Mul on seetõttu kogu aeg tunne, et mind siin väga ei taheta. Kui palju oled sa mind tõsiselt kuulanud ning aidanud mul minu puudustega võidelda?

■ **Ma olen väsinud sinu hüplikust juhtimisstiilist.** Alles sa otsustasid tekitada kreatiivse õhkkonna, mis tähendas, et reeglite asemele tuli iseregulatsioon. Tegelikult tekitasid sa kaose. Kvaliteet hüples, mõned töötajad kantsid kliente oma firmadesse.

■ **Ma olen väsinud sinu võltsmo- raalist.** Sa tekitad alati endale paar lemmikut, keda sa ise pead ilmselt oma infoallikateks. Ning sa reedad ennast sellega, et su suhtumine on selgelt ebavõrdne. Nende projektid võivad venida nagu ka sinu enda omad, aga meie saame hilinemise eest karistada.

■ **Ma olen väsinud sinu argpüks- likkusest.** Kui tuleb närvilist klienti rahustada või inimesi vallandada, pole sind kunagi olemas. Ma ei taha enam seda kõike ise teha. See ei ole delegerimine, see on *boring*.

■ **Sa võtad kõike isiklikult.** Ütled küll, et *nothing personal, just business*, aga sa ei unusta ega andesta kunagi midagi. Pigem tunnen, kuidas sa otsid hetke, et tagasi teha, kui sinu sõna peale ei jää.

Aga miks ma sulle seda kõike üldse räägin? Sest tegelikult mulle meeldib mu töö ja mu inimesed. Ja nende pärast jääksin ma meeleldi siia edasi. Aga ainult juhul, kui sa selle üle, mis ma rääkisin, tõsiselt järele mõtled. Pall on nüüd sinu värvas. **T**



Eurobaromeeter: eestlased usaldavad Euroopa Liitu

2010. aasta maikuu, st Euroopa võlakriisi haripunktis tehtud Eurobaromeetri uuringu kohaselt arvab 75% eurooplastest, et ELi liikmesriikide majandus- ja rahanduspoliitika parem kooskõlastamine aitaks võidelda majanduskriisi vastu. 40%-le eurooplastest valmistis kriisi ajal peamist muret majanduse olukord, 48% eurooplastest oli mures töötuse pärast ning 20 protsendile tegi muret hinnatõus ja inflatsioon. Suurem osa eurooplastest teab, milliste oluliste väljakutsetega ELi riigid silmitsi seisavad: 74% vastajaist on nõus, et nende riik vajab tuleviku huvides reforme (võrreldes 2009. aasta sügisega +1; Eestis 62%) ning 71% on tulevaste põlvkondade hüvangu nimel nõus reformid läbi teema. Eurooplaste ei tea kindlalt, kuidas majanduse taastumist kõige paremini ergutada, kuid 74% vastajaist usub, et riigi eelarve puudujäägi ja võla vähendamiseks võetavate meetmetega ei kannata oodata (85% Rootsis, 84% Ungaris, 83% Saksamaal). Eestis oli seda meelt 62% vastanuist.

2010. aasta kevadise Eurobaromeetri tulemustes väljenduvad kodanike kasvavad ootused ELi suhtes: üha rohkem eurooplasi usub, et kriisi vastu võitlemisel ei ole parimas positsioonis mitte USA ega G20, vaid Euroopa Liit (26%; kasv +4 protsendipunkti võrreldes 2009. aasta sügisega). Eestis nõustus sellega 28% küsitletuist. Samuti kasvab nõudlus majandus- ja rahanduspoliitika tugevama kooskõlastamise järele ELi tasandil. 75% kodanikest tahab, et Euroopa majanduse juh-

timine oleks tugevam (2009. aasta sügisega võrreldes +2 protsendipunkti ja 2009. aasta veebruariga võrreldes +4 protsendipunkti). Toetus majanduse juhtimisele on tugevaim Slovakkias (89%), Belgias (87%) ja Küprosel (87%) ning see suurenes oluliselt mitmes riigis, eelkõige Soomes ja Iirimaa (võrreldes 2009. aasta sügisega +13 protsendipunkti). Eesti näitaja on selles küsimuses üks madalaimad: majanduse tugevamat juhtimist pooldab 64% küsitletuist, mis on 2 protsendipunkti võrra suurem kui 2009. aasta sügisel.

Võrreldes teiste eurooplastega suhtuvad eestlased üsna jahedalt ka EL-poolse järelevalve tugevdamisse kõige olulisemate finantskontsernide üle: kui Euroopas toetab seda seisukohta keskmiselt 72%, siis eestlaste seas kõigest 59%. Samas oli eestlaste usaldus ELi institutsioonide vastu 2010. aasta mais Euroopa kõrgeim – 68 protsenti. Kogu Euroopas oli usaldus ELi institutsioonide vastu kõrgem kui riikide valitsuste või parlamentide vastu (vastavalt 42%, 29% ja 31%), kuigi kriisi haripunktis ELi usaldusväärsus langes (2009. aasta sügisel 48%-lt 42%-le). Uuringust selgub, et võrreldes 2009. aasta sügisega kasvab Eestis ja ka Ungaris kõige rohkem nende inimeste hulk, kes uskusid, et kriisi mõju tööturule on saavutanud oma haripunkti (+19 protsendipunkti). Eestis oli seda meelt 59% vastanuist, mis oli Rootsi ja Taani järel kõrgeim näitaja. Kõige rohkem vähenes selle arvamusega nõustujate hulk Kreekas (-18) ja Portugalis (-10). Kriisil on olnud oma mõju ka kodanike seisukohtadele ELi kohta: 40% eurooplastest seostab ELi euroga (kasv 2009. aasta sügisega võrreldes 3 protsendipunkti), 45%

võimalusega ELi piires vabalt reisida, õppida ja töötada (-1) ning 24% rahuga (-4).

Enamik eurooplasi kinnitab, et EL on majanduse elavdamise strateegias Euroopa 2020 seadnud õiged prioriteedid: 92% jagab arvamust, et tööturgude moderniseerimisel tuleks silmas pidada tööhõive taseme tõstmist ning et vaeste ja sotsiaalselt tõrjutute aitamine tuleks võtta prioriteediks. 90% toetab majandust, mis kasutaks vähem loodusvarasid ja paiskaks õhku vähem kasvuhoonegaase.

Volinik Vassiliou avalik internetidebatt Euroopa Komisjoni algatuse „Noorte liikuvus” teemadel


Septembris käivitatakse ELi programm noorte hariduse, koolituse ja tööturul toimetuleku abistamiseks – volinik Vassiliou avalik internetidebatt 17. septembril. Euroopa Komisjon võtab selle aasta septembris vastu algatuse „Noorte liikuvus”, et toetada üliõpilaste ja praktikantide õppimis- ja tööalast liikuvust ning võimalusi tööturul. Selleks, et saaksime Euroopas 2020. aastaks välja kujundada teadmistel ja innovatsioonil põhineva majanduse, tuleb kaasata noori ja aidata neil oma potentsiaali täies ulatuses kasutada. Komisjoni algatus „Noorte liikuvus” pakubki välja võimalusi nende eesmärkide saavutamiseks. Et algatust „Noorte liikuvus” üldsusele tutvustada, korraldab Euroopa Komisjoni volinik Androulla Vassiliou 15. septembril pressikon-

verentsi ning 17. septembril internetidebati. Debati käigus vastab volinik reaalaajas esitatavatele ja varem saadetud küsimustele. Lisateave debati kohta pannakse peagi üles volinik Vassiliou kodulehele (http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/vassiliou/index_en.htm). Noorte arvamused ja kogemused on algatuse edu seisukohast väga olulised ning seepärast loodame, et huvi debatis osalemise vastu on suur.

Konverents võtab luubi alla vaesuse näo Eestis

Neljapäeval, 9. septembril toimub Tallinna Ülikooli konverentsikeskuses vaesuse ja sotsiaalse tõrjutuse vastu võitlemise Euroopa aasta teemakonverents „Mõtla ja räägi kaasa vaesuse teemal!”.

Konverentsi aluseks on märtsis välja kuulutatud kirjade kogumise aktsioon, millest oodati osa võtma kõiki eestimaalasi, keda vaesus või sotsiaalne tõrjutus on puudutanud ning kel on mõtteid, kuidas rasket olukorda olemasolevate vahenditega parandada. Unicefi ja EAPN Eesti üleskutse peale saabus poole aasta jooksul ligi tuhatkond kirja, konverentsil tehakse kokkuvõtteid enim kajastust saanud probleemidest ning ettepanekutest. Lisaks saavad sõna sotsioloog Andrus Saar, Tallinna Ülikooli professor Lauri Leppik, Urmo Reitav UNICEFist, Euroopa aasta hea tahte saadik Riina Vändre, Lapse Huvikaitse Koja esindaja Marika Ratnik ning ajakirjanik ja psühholoog Riina Luik.

Osalemine on tasuta, ent eelregistreerimisega, huvist anda teada mere@online.ee. 

Uued ekspordikoolitused ärihooajal 2010-2011

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

Koolitusteemasid on neli:

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

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

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

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

TALLINN • Eesti Kaubandus-Tööstuskoda (Toom-Kooli 17)

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

TARTU • Hotell Kantri (Riia mnt 195)

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

JÕHVI • Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Jõhvi esindus (Pargi 27)

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

PÄRNU • Tartu Ülikooli Pärnu Kolledž (Ringi 35)

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

VÕRU • Mainori Kõrgkooli Võru õppekeskus (Kreutzwaldi 34)

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

KURESSAARE • Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Kuressaare esindus (Tallinna 16)

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



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti tuleviku heaks



EAS
Enterprise Estonia

„Ekspordivaldkonna koolitused 2010”
toimumist kaasrahastab
Euroopa Liidu sotsiaalfond.

Lisainfo ja registreerimine:

LIDIA FRIEDENTHAL • Tel 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee
HAILI KAPSI • Tel 604 0078 • E-post: haili@koda.ee



KRISTY TÄTTAR
Teenuste osakonna
projektijuht

Kontaktkohtumised AgroMatch ja firmakülastused põllumajandusmessi Agromek 2010 raames



Mess:

AgroMatch 2010 1.-2. detsembrini Herningis, Taanis

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

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

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

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

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

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

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

Miks osaleda?

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

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

Kuidas osaleda?


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

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

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

Maksumus

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

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

Lisainfo:
www.bioenergy-match.eu

Kontaktkohtumised säästliku ehitusega tegelevatele ettevõtjatele ja organisatsioonidele

23.-24. novembril Västerås, Rootsis

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

Kontaktkohtumisteüritus Säästlik ehitus pakub suurepäraselt võimalust rahvusvaheliste koostööpartnerite leidmiseks järgmiste sektorite esindajatele:

- kütte-, jahutus- ja ventilatsioonisüsteemid,
- ehitusmaterjalid ja poolfabrikaadid,
- säästlik energia,
- ehituse automatiseerimine,
- jäätmeäritlus ja taaskasutus,
- muu ehitussektoriga seonduv

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

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

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



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

Hommikukohvi suursaadikuga –
Eesti suursaadik Saksamaal

Mart Laanemäe

30. septembril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koostöös Välisministeeriumiga 30. septembril kell 9.00-10.30 Kaubanduskojas (Toom-kooli 17, Tallinn) järjekordse „Hommikukohvi“ lühiseminari. Seekordsel üritusel esineb Eesti suursaadik Saksamaal Mart Laanemäe.

Käsitletavad teemad:

- Saksamaa ja Eesti majanduskoostöö seis ja võimalused;
- Saksa majanduse väljavaated;
- Saatkonna roll ja võimalused Eesti ettevõtjate abistamisel;
- Kultuurilised iseärasused ja turule pürgijate takistused.

Hommikukohvi osalustasu on 150 krooni/9,58 eurot (hinnale lisandub käibemaks). Vajalik eelregistreerumine. Registreerumise tähtaeg on 28. september!

Lisainfo ja registreerimine:
PRIIT RAAMAT • Tel: 604 0081 • E-post: priit@koda.ee

Äriviit Valgevenes

27. september – 1. oktoober

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

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

Äridelegatsiooni visiidi toimumine sõltub piisava hulga osalejate olemasolust ja maksab 14 500 krooni / 926,72 eurot (sisaldab edasi-tagasi lennupiletit, 4 ööd majutust Minskis hotellis Victoria, viisa vormistamist, linnaekskursiooni, Dudutki külastust, kohapealset transporti, programmis märgitud lõuna- ja õhtusööke ning korralduskulusid). Eesti firmadel, kellel on huvi äridelegatsiooni koosseisus minna Valgevenes kontakte looma, palutakse oma soovist teada anda! Täpsema programmiga saate tutvuda Kaubanduskoja veebilehel (www.koda.ee) ürituste kalendris.

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

Rahvusvaheline Äriforum Pihkva 2010/International Business-Forum Pskov 2010

23.–24. septembril Pihkvas, Venemaal

23.–24. septembril 2010 toimub Pihkvas (Venemaal) Äriforum, mille raames arutletakse väljavaadete, majandusarengu ja piiriülese koostöö üle Pihkva regiooni ja Euroopa Liidu vahel. Foorumi eesmärk on edendada majanduslikku arengut Pihkva regioonis. Otseste kontaktide loomisega ja investeerimisprojektide esitlemistega tahetakse arendada vastastikku kasulikku koostööd. Foorumil osalevad delegatsioonid Eestist, Taanist ja Venemaalt.

Foorumi raames toimuvad ka äri- ja kontaktkohtumised, kus firmadel on võimalus leida koostööpartnereid. Huvi korral ning võimalusel ka firmade külastused. Foorumil saab väga hea ülevaate Pihkva regiooni arengust ja suunast, läbi mille saab tunda õppida sealset ärikliimat ning võimalusi.

Teemad:

- Väljavaated ja prioriteedid rahvusvaheliseks koostööks;
- Makromajanduslik olukord Venemaal ning Põhja-Lääne suunal;
- Piirialade arenguks soodsad investeerimismehhanismid;
- Rahvusvaheliseks koostööks tingimuste loomine;
- Rahvusvahelised koostööd ja projektid;
- Rahvusvaheline kaubandus;
- Soodsate investeerimismehhanismide loomine;
- Venemaa ja Pihkva regiooni atraktiivsus välispartnerite jaoks: suund ja tingimused koostööks.

Valdkonnad: logistika, turism, põllumajandus, toiduainetetööstus, metallurgias, alternatiivsed energiaallikad, ehitus, väliskaubandus, infrastruktuuri arendamine.

Foorumil osalemiseks paneb Eesti Kaubandus-Tööstuskoda kokku äridelegatsiooni. Palume teil huvi korral võimalikult kiiresti registreeruda.

Programm:

Kolmapäev, 22.09 – Sõit Pihkvasse, peatus Tartus, öhtusöök Pihkvas.

Neljapäev, 23.09 – Foorum, kontaktkohtumised.

Reede, 24.09 – Foorum ja kontaktkohtumised, peale öhtusööki tagasisõit Eestisse, Tallinnasse (peatus Tartus).

Paketi hind 6500 krooni/415,43 eurot (hinnale lisandub käibemaks). Hinnas sisaldub: bussitransport, majutus hotellis Heliopark 2 ööd (<http://www.heliopark.ru/hotel/?id=16>), foorumil osalemine, toitlustus kogu foorumi vältel (lisaks foorumieelne öhtusöök). Lisatasu eest Venemaa viisa. Ühekordne viisa 700 krooni/44,74 eurot (koos kindlustusega).

Lisainfo ja registreerimine:

PRIIT RAAMAT • Tel: 604 0081 • E-post: priit@koda.ee

Foorum

„Suunanäitaja 2010”

29. septembril Paide Kultuurikeskuses

Kutsume Sind Paide Kultuurikeskuses (Pärnu 18, Paide) 29. septembril kell 9.00 toimuvale riigiasutuste* ühisele tasuta foorumile „Suunanäitaja 2010”.

Nii alustavatele kui tegutsevatele ettevõtetele, oma tegevust välismaale laiendada plaanivatele ettevõtetele kui ka kõigile ettevõtlikele inimestele mõeldud foorum annab ülevaate kehtivatest õigusaktidest, ettevõtjatele riigiasutuste poolt pakutavast abist ning suhtlemisvõimalustest.

Foorumil saad vastuse küsimustele:

- Kuidas alustada ettevõtlust?
- Milliseid lubasid ja kuidas neid taotleda?
- Millised on ettevõtlusega kaasnevad maksukohtused ja nende täitmise võimalused?
- Kuidas sõlmida töölepingut ja seda lõpetada?
- Millised nõuded kehtivad kaupade märgistusele ja kuidas reklaamida tooteid kooskõlas reklaamiseadusega?
- Milliseid toetusi saab taotleda ettevõtluse arendamiseks?
- Kuidas lõpetada ettevõtlustegevust?
- Mida toob kaasa euro kasutuselevõtt? Mis on Ausa hinnastamise kokkulepe ning kuidas sellega liituda?

Lisaks üldistele teemadele ja diskussioonidele mõeldub oluline osa päevast töötubades, kus saab täpsemalt diskuteerida erinevate valdkondade ekspertidega ning jagatakse ettevõtjale igapäevaselt kasulikke näpunäiteid. Foorumit modereerib Siim Raie, Eesti Kaubandus- ja Tööstuskoja peadirektor. Täpsem päevakava: <http://www.jarva.ee/index.php?page=1198&>.

Kasuta seda suurepäraselt võimalust ka oma meeskonna koolitamiseks!



* Ühtse riigiasutuste koolituse korraldamise algatasid Maksu- ja Tolliamet ning Tarbijakaitseamet. Foorumil osalevad ka SA Järvamaa Arenduskeskus, Järva Maavalitsus, Paide Linnavalitsus, Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus, Riigi Infosüsteemide Arenduskeskus, Andmekaitse Inspeksioon, Terviseamet, Konkurentsiamet, Tehnilise Järelevalve Amet, Sotsiaalkindlustusamet, Veterinaar- ja Toiduamet, Haigekassa, Põllumajanduse Registre ja Informatsiooni Amet, Tööinspeksioon, Poliitsei- ja Piirivalveamet, Töötukassa, Keskkonnaamet, Statistikaamet, Maanteeamet, Keskkonnateabe keskus, Muinsuskaitseamet, Rahandusministeerium, Justiitsministeerium, Kaubandus- ja Tööstuskoda.

Registreerumine kuni 17. septembrini:

E-post: arenduskeskus@jarvamv.ee

Seminar: Kuidas olla edukas riigihangetel? 14. septembril Kaubanduskojas

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

Lektorid:

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

9.30	Kohv ja registreerumine
9.45-11.15	Hea praktika edasiandmine ettevõtjatele Jarlo Dorbek (Justiitsministeeriumi õigustalituse riigihangete spetsialist)
11.15-12.45	Vaidlustuskomisjoni praktika, levinumad vead Veiko Vaske (vaidlustuskomisjoni liige)
12.45-13.45	Lõunapaus
13.45-15.20	Riigihangeteseaduse viimased ja tulevad muudatused Kadri Teder (Rahandusministeeriumi riigihangete ja riigiabi osakonna juhtivspetsialist)
15.15-15.45	Päeva kokkuvõte

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

Registreerumise tähtaeg on 9. september.

Info ja registreerimine: MARJU NAAR

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

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

Koolituse toimumisaeg on edasi lükatud oktoobrikuusse, kuupäevad on täpsustamisel.

Lektorid:

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

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

NB! Korraldajal on õigus teha vajadusel programmis muudatusi.

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

Info ja registreerimine: MARJU NAAR

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



Tere EURO: ehk mitmekülgset euro kasutuselevõttust



Eurole ülemineku ettevalmistus äri sektoris eeldab hoolikat planeerimist, põhjalikku taustateavet ja vajalike otsuste langetamist. Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Euroopa Komisjoni Esindus Eestis, Europe Directi Jõhvi teabekeskus, SEB, Eesti Pangaliit ja teised koostööpartnerid kutsuvad ettevõtjaid osalema praktilistele eurole üleminekut käsitletavatele infopäevadele, kuhu oleme koondanud kõik olulised esinejad ja teemad alates ühisraha kasutusele võtmise õiguslikest aspektidest äriühingutele, vääringu vahetamise tehnilistest muudatustest erinevates infosüsteemides kuni euro turvaelementide ja sularaha eeljaotuse detailideni.

ESINEJAD:

Rahandusministeerium, Eesti Pank, SEB, Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Hansab AS, Tarbijakaitseamet, Nixor EE AS

Koolitused toimuvad septembris ja oktoobris 6 linnas üle Eesti:

- 13. septembril Tallinnas** (vene keeles)
- 17. septembril Tallinnas** (eesti keeles)
- 28. septembril Jõhvis** (eesti keeles)
- 28. septembril Jõhvis** (vene keeles)
- 30. septembril Tartus** (eesti keeles)
- 5. oktoobril Pärnus** (eesti keeles)
- 7. oktoobril Narvas** (vene keeles)
- 8. oktoobril Kuressaares** (eesti keeles)

Kõigil toimuvatel koolitustel osalemine ainult läbi eelregistreerimise: www.koda.ee (valides paremal kalendris sobiva seminari sihtkoha/ koolituse). Osavõtt tasuta. Koolituste korraldamist toetab Euroopa Komisjoni Esindus Eestis, SEB ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoda.

OLULISIMAD TEEMAD:

- Euro kasutuselevõtu põhimõtted ja ajakava.
- Hindade kahes vääringus avaldamine, hindade ümardamise reeglid.
- Sularahavahetuse põhimõtted ning protsess.
- €-sularaha „lihtsustatud kaaseeljaotus“ ja „kaaseeljaotus“.
- Valimisolek paralleelkäibeks.
- Euro pangatähtede turvaelemendid ja võltsingutest hoidumine.
- €-rakendamine kassasüsteemides, €-kaardimaksed.
- Infosüsteemide üleviimine eurole, testimine (raamatupidamistarkvara, palgaarvestus, CRM lahendused, aruandesüsteemid, liidesed eri infosüsteemide vahel).
- Panga ja ettevõtte vahelise suhtlemise tehnilised aspektid, seonduvad muudatused.
- Aus hinnastamine. Ausa hinnastamise kokkulepe. Liitumine leppega.
- Eurole ülemineku õiguslikud aspektid, vajalikud muudatused lepingutes. Vääringu muutmisest tulenevad muudatused äriseadustikus: omakapitali ümberarvestus eurodesse, uued nimiväärtused ja nimiväärtuseta aktsiad.
- Lahendused sularahakäitlemiseks – rahakäsitlustehnika, turvaseadmed.
- Ettevõtte sisemine ja väline €-kommunikatsiooniplaan: töötajate teadlikkus ja vastutavad isikud ettevõttes sh koostööpartnerid, tarnijad, kliendid.

ENGLISH FRANÇAISE DEUTSCH
**ESTONIAN
EXPORT DIRECTORY 2010**

WWW.ESTONIANEXPORT.EE



„Estonian Export Directory” ilmus juba viieteistkümnendat korda

See praktiline töövahend sisaldab ligi tuhande Eesti ettevõtte andmeid, kes soovivad oma kaupu ja teenuseid välisriikidele viia ja mujalt maailmast partnereid leida. Mahukas väljaanne tutvustab Eestit mujal maailmas, sest lisaks ettevõtete kataloogile sisaldab see ka üldinfot Eesti majanduse kohta, statistikat ning huvitavat ja kasulikku materjali neile, kes soovivad Eestis ettevõtlust alustada. Kogu see teave on raamatus inglise, saksa ja prantsuse keeles.

Küsi tasuta raamatut ja CD-d Eesti Kaubandus-Tööstuskojast
telefonil 604 0060 või e-postiaadressil koda@koda.ee

Väljaanne on saadaval ka CD-l ning
veebiaadressil: www.estonianexport.ee

Koostööpartner InfoAtlas AS • Tel: 626 6987

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

Liikmelt liikmele:

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

EESTI EKSPOKESKUS

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

Kontakt:

Reiko Raie, Eesti Ekspokeskuse müügidirektor

E-post: reiko@estonianexpoenter.com

Tel: 508 4747

FERRIT KT

Varsti on käes kütteperiood. Kas Teil on küttesüsteemidega kõik korras? Meie võime seda kontrollida! Meie ettevõttel on tegevusload gaasi (A klass) ja ehitustööde teostamise valdkondades. Uuringutest projektini, projektist finantseerimiseni, finantseerimisest ehituseni ja objekti eksploatatsiooni üleandmine.

Teostame remonditöid, monteerimist ja tehnoloogiaseadmete seadistamist. Meie alltöövõtjad täidavad elektriremondi- ja monteerimistööd mistahes keerukuse tasemel (üle 20 kv). Otsime Eestis ning väljaspool partnereid koostööks ülalmainitud tootmisvaldkondades ning kaupade ja teenuste eksportimiseks.

Koostööpakkumine köögimööbli tootjatele:

Perenaistel ei jätku tihti köögis ruumi, seda eriti kraanikausikapis, kuhu on monteeritud veepuhastusfilter, mis tavaliselt hõlmab kuni 2/3 valamukapi ruumist. Filtrite ja lihtsamate veepuhastussüsteemide jaoks on tootma hakatud konteinereid, mis mahuvad köögimööbli soklitühikusse ja vabastavad nii ruumi valamukapis. Köögimööbli koos paigaldatavad filtrikonteinerid võimaldavad kasutajatel kokku hoida raha ning aega, mida kulutatakse täiendavalt filtri ostmiseks ja monteerimiseks.

Otsime koostööpartnereid Eestis ning väljaspool ülalmainitud tootmisvaldkondades ning kaupade ja teenuste eksportimiseks ja importimiseks.

Lisainfo:

E-post: ferritkt@gmail.com

Sergey Orlov • Tel: 5399 9658

Sergei Sisõi • Tel: 513 9074

Juri Maksimov • Tel: 5190 9369

IURING KONSULT OÜ

Kas Teie ettevõttel on vaja abi lepingute ülevaatamisel ennetamaks hilisemaid vaidlusi, mis võivad olla kulukad ja närvesöövad? Meie eesmärk on olla usaldusväärne partner juriidiliselt pädevate lahenduste leidmisel koostöös kliendiga. IURING Konsult OÜ pakub abi igapäevases õigusnõustamises eelkõige väike- ja keskmise suurusega ettevõtetele, kel ei ole oma juristi. Oleme oma püsiklientidele n-ö juriidiline osakond väljaspool ettevõtet ilma püsikuludeta. Juriidilise nõu andmisel on ettevõtte taust oluline ja püsiklient võidab aega ja raha suheldes oma juristiga. Eristume suurtest advokaadibüroodest personaalse lähenemise ja paindlikkusega. Meie õigusbüroo tegevusvaldkonnad on:

- lepingud ja läbirääkimised;
(sh pikaajaline kogemus IT-alaste lepingutega)
- võlaõigus ja tööõigus;
- äriõigus (äriregistriga seotud toimingud, aktsionäride lepingud, saneerimine, pankrot);
- lepitusmenetlus
(ärilepitus kui alternatiivne vaidluste lahendamise viis).

Pakume Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmetele õigusteenust järgmistel soodustingimustel:

- tunnitasu alates 900 kr/tund (lisandub käibemaks);
- täiendavalt esmapöördumisel 1 tund tasuta konsultatsiooni.

Lisainfo:

Tiia Raudmägi

Tel: 518 2810 • E-post: tiia@iuring.ee • www.iuring.ee

HARJUMETALL

Oleme metalliga tegelev ettevõtte Serhto Projekt OÜ kaubamärgiga HARJUMETALL. Meie tegevusvaldkonnad on: roostevabad tööpinnad, konstruktsioonid, pakkeseadmete valmistamine, seadmete projekteerimine, roostevabast metallitööd, roostevaba keevitamine, freesimis- ja treimistööd, üld-metallitööd, sisuliselt tähendab see seda, et suudame teha kõike, mis puudutab metalli. Otsime Kaubanduskoja liikmeskonna hulgast koostööpartnereid. Antud hetkel on meie nimekaimad koostööpartnerid näiteks Paulig Baltic ja Santa Maria AS.

Lisainfo: E-post: info@harjumetall.ee

Kalev Viidas • Tel: 601 8707, 5663 8166

Ahto Kadanik • Tel: 5552 1030

Riigihanketeated:

EESTI

- Sõidukite kasutusrendi hange. Tähtaeg 23.09.2010. **Kood 3296**
- Köögiviljade hange vanglatele. Tähtaeg 15.09.2010. **Kood 3297**
- Vee- ja kanalisatsioonivõrgu rekonstrueerimise ja rajamise hange Rapla maakonnas. Tähtaeg 20.10.2010. **Kood 3298**
- Tartu linna ametiasutusi ja hallatavaid asutusi hõlmav andmesidevõrk. Tähtaeg 24.09.2010. **Kood 3299**
- Ruhnu saarega ühenduse pidamiseks laeva soetamise hange. Tähtaeg 24.09.2010. **Kood 3300**
- Autode positsioneerimissüsteemi hange. Tähtaeg 14.09.2010. **Kood 3301**
- Harjumaal kraavihalli ja piirkonna torustike rajamise hange. Tähtaeg 20.09.2010. **Kood 3302**

LÄTI

- Meditsiiniseadmete hange haigla kirurgiaosakonnale. Tähtaeg pakumiste esitamiseks 11.10.2010. **Kood 3303**
- Eelteade: ülikoolile kirjatarvete ja paberi hange. Hankemenetluse kavandatav alguskuupäev 29.04.2011. **Kood 3304**

SOME

- Ehitustööde hange. Tähtaeg on 22.09.2010. **Kood 3305**
- Valumalmitorude ja manuste hange. Tähtaeg pakumiste esitamiseks 19.10.2010. **Kood 3306**
- Furgoonautode hange. Tähtaeg dokumentidega tutvumiseks on 11.10.2010. **Kood 3307**
- Toiduainete hange lasteaeadele ja koolidele. Tähtaeg 30.09.2010. **Kood 3308**
- Torustikupaigaldus- ja sanitaartehniliste tööde hange. Tähtaeg 14.10.2010. **Kood 3309**

SAKSAMAA

- Prügikonteinerite hange. Tähtaeg dokumentidega tutvumiseks on 20.10.2010. **Kood 3310**
- Teedele puistatava soola hange. Tähtaeg dokumentidega tutvumiseks 05.10.2010. **Kood 3311**

- Kustutusautode hange. Tähtaeg dokumentidega tutvumiseks 17.09.2010, pakumiste esitamiseks 09.11.2010. **Kood 3312**
- Uuele ravikeskusele meditsiinilise värvitud teraslehest ja roostevabast terasest sisseehitatud mööbli hange. Tähtaeg pakumiste esitamiseks 05.10.2010. **Kood 3313**

INGLISMAA

- Eelteade: eriotstarbeliste teisaldatavate konteinerite hange. Hankemenetluse kavandatav alguskuupäev 16.03.2011. **Kood 3314**

GRUUSIA

- Eelteade: autode LL-raadioseadmete hange. **Kood 3315**

PRANTSUSMAA

- Tänavavalgustusseadmete hange. Tähtaeg dokumentidega tutvumiseks 16.09.2010, pakumiste esitamiseks 15.10.2010. **Kood 3316**
- Trükiteenuste hange. Tähtaeg pakumiste esitamiseks 08.10.2010. **Kood 3317**

LEEDU

- Tuletõrjeautode hange. Tähtaeg dokumentidega tutvumiseks on 01.10.2010, pakumiste esitamiseks 11.10.2010. **Kood 3318**
- Ravimite hange. Tähtaeg pakumiste esitamiseks 19.10.2010. **Kood 3319**

NATO

- Õhusõidukite garaažile liugväravate, personaliuste jms hange. Tähtaeg pakumisel osalemiseks 21.09.2010. **Kood 3320**



Täpsem info:
LEA AASAMAA

Tel: 604 0090 • E-post: lea@koda.ee

Koostööpakkumised:

- India pikaajalise ekspordikogemusega erineva kvaliteetse viineri tootja otsib esindajat. **Kood 2010-08-30-002**
- Leedu toiduainete, jookide ja tubakatoodete hulgi- ja jaemüüja pakub end vahendajaks ja edasimüüjaks tootjatele, kes soovivad siseneda Leedu turule. **Kood 2010-08-19-018**
- Taani ettevõtte, mis toodab tuuleenergia valdkonnaga seonduvalt torne, masinaruume, karkasse jmt, otsib teatud detailide valmistamiseks alltöövõtjat vajalikud plasmalõikuse, painutamise, puurimise ja keevitamise teenused). **Kood 2010-08-19-032**
- Inglise kvaliteetsete vannitarvete (seebid, dušigeelid jmt) tootja otsib esindajat. **Kood 2010-08-24-027**
- Rootsi maiustuste hulgimüüja otsib edasimüüjaid. **Kood 2010-08-24-032**
- Ungari transpordi- ja logistikaetevõtte otsib koostööpartnerit ja pakub oma teenuseid Euroopas. **Kood 2010-06-29-036**
- Korea kvaliteetsete generaatorite tootja otsib esindajat. **Kood 2010-06-04-004**
- Iisraeli toiduainetööstuse organisatsioon pakub võimalust müüa toidukaupu (konservid, maiustused, küpsetised, piimapulbrid, õlid, mahlad jm joogid) Iisraeli. **Kood 2010-08-30-001**
- Jordaania plastpakendeid, plastmassist söögiriistu ja kööginõusid ning kilekotte tootvad ettevõtted otsivad ekspordivõimalusi. **Kood 2010-08-30-003**
- Kreeka mainekas naisterõivaste bränd otsib edasimüüjat. **Kood 2010-08-30-004**
- Hiina ettevõtte otsib linnu-, sea-, veise- ja lambaliha toodete kõrvalproduktide (nt tiivad, kõrvad, sääretükid jne) tootjat. **Kood 2010-08-30-005**
- Vene ettevõtte Peterburis pakub turundusalast tuge Eesti ettevõtetele Peterburi turule sisene misel ja seal tegutsemisel. **Kood 2010-08-30-006**
- Iisraeli ettevõtte soovib osta kaubaaluste tootmiseks sobilikku saetud männipuitu. **Kood 2010-08-30-007**
- Vene ettevõtte pakub Eesti firmadele tööjõuga seonduvaid õigus teenuseid Venemaal. **Kood 2010-08-30-009**
- Portugali koduautomaatika, elektroonikakomponentide, turvatoodete, LED-valgustite jm tootja otsib edasimüüjat ning allhanke võimalusi. **Kood 2010-08-30-010**
- Ungari akrediteeritud labor, mis lõpetas tegevuse, müüb või rendib pikkuse mõõtmise, müra ja akustiliste mõõtmiste, pinnase tiheduse mõõtmise jm instrumente. **2010-08-30-011**
- Kasahstani ettevõtte soovib osta fiskaalmäluga kontrolli- ja kassaaparaate, eri ärivaldkondade automatiseerimisprogramme ja kaasevad seadmed – fiskaalregistraatorid, etiketiprinterid, skannerid, tablood ostjatele, andmekogumisterminalid, müügipunkti terminalide monitorid, programmeeritavad klaviatuurid, magnetkaartide lugejad, kassaboksid, rahakastid (elektrooniliste ja mehaaniliste lukkudega), vargusvastaseid seadmeid, pangaseadmed – sedelilugejad, mündilugejad, valuutatektorid, printimis seadmega kalkulaatorid, takso meetrid, tahhograafid jne. **Kood 2010-08-30-012**
- Leedu puitmajade tootja otsib koostööpartnerit Eestist. **Kood 2010-08-30-013**
- Ukraina konsultatsiooni-, investeerimis- ning äritehingute nõustamisfirma pakub oma teenuseid. **Kood 2010-08-30-014**



Täpsem info:
ANNIKA METSALA

Tel: 604 0091

E-post: annika.metsala@koda.ee

Õnnitleme septembrikuu juubilare!

70

EESTI RAAMAT OÜ
liige alates 2005

65

EESTI TEKSTIIL AS
liige alates 1946

50

CYBERNETICA AS
liige alates 1988

35

BDO EESTI AS
liige alates 1996

20

BALTI KARUSNAHK AS
liige alates 2002

EMOR AS
liige alates 1992

EMROS OÜ
liige alates 1991

FAVOR AS
liige alates 2003

NORDECON INFRA AS
liige alates 2001

PKF ESTONIA OÜ
liige alates 1998

ÜLE OÜ
liige alates 1995

15

ADVOKAADIBÜROO
SORAINEN AS
liige alates 1997

DOLD PUIDUTÖÖSTUS AS
liige alates 2001

ESTMARINE OÜ
liige alates 1999

ORIENT
KONTORIKAUBAD AS
liige alates 1999

REGINVEST AS
liige alates 1997

SEVE EHITUSE AS
liige alates 1996

SKIVERS HIDES AS
liige alates 1996

10

ALISE TECHNIC OÜ
liige alates 2008

CV KESKUS AS
liige alates 2003

HANSATRANS OÜ
liige alates 2005

LARS KROGIUS
BALTIC OÜ
liige alates 2006

LEKTAR EESTI OÜ
liige alates 2006

MORALTE OÜ
liige alates 2010

ROOTSI MÖÖBEL AS
liige alates 2004

VICARELLI AS
liige alates 2010

VILASTRA OÜ
liige alates 2009

5

ALIMPER OÜ
liige alates 2007

ALVIN, RÖDL & PARTNER
ADVOKAADIBÜROO OÜ
liige alates 2006

BELLATRIX LIGHTING OÜ
liige alates 2008

CSA PARTNERS OÜ
liige alates 2006

ESTMARE LOGISTIKA OÜ
liige alates 2009

IDATEX OÜ
liige alates 2007

KODUNURGA OÜ
liige alates 2007

LAMBRE EST OÜ
liige alates 2010

LOCOMOTIVE ENERGY
SERVICE OÜ
liige alates 2006

METAL EXPRESS OÜ
liige alates 2009

PR PARTNER OÜ
liige alates 2006

SANOFI-AVENTIS
ESTONIA OÜ
liige alates 2009

TWI TIRE-WHEELS
INTERNATIONAL OÜ
liige alates 2010

WELL DONE GRUPP OÜ
liige alates 2009



Kaubanduskoda

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

Teenuste osakond

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

Politiikakujundamise- ja õigusosakond

Tel: 604 0060 • konsultatsioon • majanduspoliitiline tegevus

Turundus- ja liikmesuhete osakond

Tel: 604 0089 • liikmeks astumine • Tel: 604 0086 • liikmesuhted
Tel: 604 0088 • avalikud suhted

Teataja toimetus • 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



Ekspordi Akadeemia SEMINARID 2010/2011



EKSPORDI AKADEEMIA

Hea ettevõtja!

Selleks, et seminaridel osalemine oleks Teie jaoks võimalikult mugav, oleme muutnud seminaride hinda ja ajagraafikut. Täpse programmiga tutvuge Kaubanduskoja kodulehel: www.koda.ee. NB! Korraldajal on õigus teha programmis vajadusel muudatusi.

SEMINARID TIPPUHTIDELE

KLIENDISUHTED (15. september)

Kuidas luua tõeliselt väärtuslikke ja tõhusaid kliendisuhteid nii nagu kliendid seda tahavad. Lektor: Magnus Westerberg*, Jakob Saks. Hind: 800 EEK / 51,13 € (lisandub käibemaks).

VÕTMERESSURSID (27. oktoober)

Väga sageli on peale füüsilise, intellektuaalse, inim- ja finantsressursside üheks tähtsamaks ressursiks ettevõtte MAINE. Tony Apéria on selle ala üks tippspetsialistidest maailmas. Lektor: Tony Apéria*, Juhan Bernadt. Hind: 800 krooni/51,13 € (hinnale lisandub käibemaks).

PARTNERID (10. november)

Tänapäeval on praktiliselt võimatu ühtegi äri teha isoleeritult. Partneritel võib olla teie ärimudelil oluline roll- nad võivad teostada võtmetegevusi teie eest või siis panustada võtmeressurssidesse. Lektorid: Erik M. Bush, Toomas Kuuda, Ott Lumi, Andreas Kaju (esinejad kinnitamisel), Jakob Saks. Hind: 300 EEK/ 19,17 € (hinnale lisandub käibemaks).

TULUD JA KULUD (8. detsember)

Kulude osas on üks tähtsamaid teemasid tänases majandusolukorras kulude vähendamine. Kuidas optimeerida oma protsesse ja väärtusahelat, et minimeerida kulusid? Lektorid: Jaan Uustalu (Wahlquist), Raidla Lejins ja Norcouc esindaja (esinejad kinnitamisel), Jakob Saks, Juhan Bernadt. Hind: 300 EEK/ 19,17 € (hinnale lisandub käibemaks).

VÕTMETEGEVUSED (19. jaanuar 2011)

Konkurentsieelis ei ole kunagi eraldiseisev asi või omadus, vaid see tuleneb alati mingisuguste tegevuste paremini tegemisest. Milliste tegevustega on mõtet ise tegeleda, millised on mõttekas sisse osta? Lektorid: Baltika Gruppi ja Swedbanki esindajad, Juhan Bernadt. Hind: 300 EEK/ 19,17 € (hinnale lisandub käibemaks).

KANALID (17. veebruar 2011)

Millist kanalit pidi jõuab Sinu toode või teenus kliendini? Kuidas eristuda efektiivse ja/või innovaatilise kanali abil konkurentidest? Kanalite kujundamine ja valik on oluline osa ärimudeli elluviimisest ja Sinu äri edukusest. Lektor: kinnitamisel. Hind: 800 EEK/51,13 € (lisandub käibemaks).

TRENDID (23. november)

Sa kulutad 12% oma ajast ehk iga tunni igast 8- tunnisest tööpäevast mõeldes TULEVIKULE. Miks mitte kasutada seda tundi konstruktiivselt? Lektor: Magnus Lindkvist*, Jakob Saks, Juhan Bernadt. Hind: 800 EEK/51,13 € (hinnale lisandub käibemaks).

* loeng on ingliskeelne

SEMINARID KESKASTMEJUHTIDELE

KLIENDISUHTED (16. september)

Kliendisuhte arendamine. Kuidas kliente leida, kuidas neid hoida, kuidas tõsta käivet ühe kliendi lõikes? Lektor: Kristi Liiva (Swedbank), Laurent Descharreaux* (Complus Consulting), Ahto Reinaru (AutomatWeb), Jakob Saks. Hind: 800 EEK/51,13 € (lisandub käibemaks).

VÕTMERESSURSID (27. oktoober)

Seminar toimub koos tippjuhtidega. Väga sageli on peale füüsilise, intellektuaalse, inim- ja finantsressursside üheks tähtsamaks ressursiks ettevõtte MAINE. Tony Apéria on selle ala üks tippspetsialistidest maailmas. Lektor: Tony Apéria*, Juhan Bernadt. Hind: 800 EEK/51,13 € (hinnale lisandub käibemaks).

PARTNERID (11. november)

Kuidas koostööd arendada, kuidas olla võrgustikus oluline osapool, kuidas võrgustikke toita? Kuidas toimivad erinevad võrgustike vormid, näiteks klasterid? Mis on oluline ühe klasteri rajamise ja selles osalemise juures? Lektorid: Erik M. Bush, Toomas Kuuda, Ott Lumi, Andreas Kaju (esinejad kinnitamisel), Mait Palts, Jakob Saks. Hind: 300 EEK/ 19,17 € (lisandub käibemaks).

TULUD JA KULUD (8. detsember)

Seminar toimub koos tippjuhtidega. Kulude osas on üks tähtsamaid teemasid tänases majandusolukorras kulude vähendamine. Kuidas optimeerida oma protsesse ja väärtusahelat, et minimeerida kulusid? Lektorid: Jaan Uustalu (Wahlquist), Raidla Lejins ja Norcouc esindaja (esinejad kinnitamisel), Jakob Saks, Juhan Bernadt. Hind: 300 EEK/ 19,17 € (lisandub käibemaks).

VÕTMETEGEVUSED (20. jaanuar 2011)

Konkurentsieelis ei ole kunagi eraldiseisev asi või omadus, vaid see tuleneb alati mingisuguste tegevuste paremini tegemisest. Milliste tegevustega on mõtet ise tegeleda, millised on mõttekas sisse osta? Lektorid: Swedbanki esindaja (kinnitamisel), Juhan Bernadt. Hind: 300 EEK/ 19,17 € (hinnale lisandub käibemaks).

KANALID (17. veebruar 2011)

Seminar toimub koos tippjuhtidega. Millist kanalit pidi jõuab Sinu toode või teenus kliendini? Kuidas eristuda efektiivse ja/või innovaatilise kanali abil konkurentidest? Kanalite kujundamine ja valik on oluline osa ärimudeli elluviimisest ja Sinu äri edukusest. Lektor: kinnitamisel. Hind: 800 EEK/51,13 € (lisandub käibemaks).

TRENDID (23. november)

Seminar toimub koos tippjuhtidega. Sa kulutad 12% oma ajast ehk iga tunni igast 8- tunnisest tööpäevast mõeldes TULEVIKULE. Miks mitte kasutada seda tundi konstruktiivselt? Lektor: Magnus Lindkvist*, Jakob Saks, Juhan Bernadt. Hind: 800 EEK/51,13 € (lisandub käibemaks).

ÕPPEVISIIDID

Visiitide käigus tutvume organisatsioonidega, kes toetavad ekspordi ning külästame edukaid eksporditajaid, analüüsime nende tegevust.

Õppepäev Tallinnas · 2010 IV kvartal
Õppeviisit Soome · 2.-3. veebruar 2011
Õppeviisit Rootsi · 2.-3. märts 2011
Õppeviisit Eestis · 16.-17. märts 2011



Ekspordi Akadeemia korraldamist
kaasrahastatakse
Euroopa Liidu Sotsiaalfondist



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti tuleviku heaks



EAS
Enterprise Estonia

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

tasu on oluline >



PALGA PÄEV 2010

Kogu tõe tasustamisest

15. september 2010 • Sokos Hotel Viru, Tallinn

-TULEMUSTE TASUSTAMINE-

Maris Lauri	Swedbank
Irja Rae	Fontes PMP
Kristinn Haraldsson	Mercer
Janika Kuusik ja Veiko Valkiainen	Elion
Ülle Matt ja Galina Bondarenko	Ericsson Eesti
Maris Krieger	
Euan Hutchinson	Skype
Mart Levo	Astra Zeneca

617 7333 • www.konverentsid.ee

koostööpartner

 **FONTES**
talendijuhtimine