

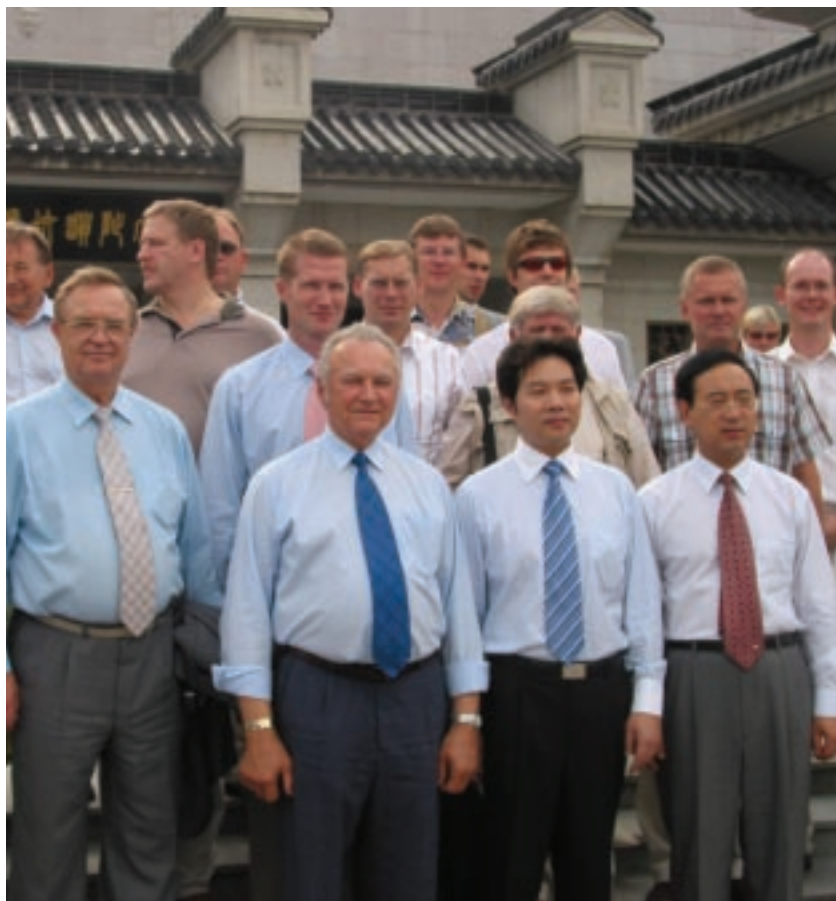
## JUHTKIRI: SIHTMÄRK EKSPORT

Äsja avaldatud 2005. aasta neljanda kvartali tulemused näitavad enam kui 10-protsendilist majanduskasvu. Kommentaariks ütlevad analüütikud - tugev sisetarbimine ning arenev eksport.

Kuulates tagasisidet Kaubanduskoja liikmetelt ning analüüsisides meie poolt pakutavate teenuste kasutamist, kinnitavad need Eesti eksportööride elavat huvi ning aktiivset tegutsemist välis-turgude suunal.

Kui varasematel aastatel sai Eesti välisfirmade poolt suure tähelepanu osaliseks ning sellest sõltuvalt oli sissetulevate äridelegatsioonide hulk väga suur, siis sel aastal oleme eesmärgiks võtnud eelkõige Eesti ettevõtete välis-turgudele laiemisplaanidele kaasa aitamise.

*PILDIL: Eesti Vabariigi President Arnold Rüütel koos teda saatva äridelegatsiooniga riigivisiidil Hiina Rahvavabariiki 23.-30.08.2005.*



## TÄNA LEHES:

- › Vastuoludest seadusloomes
- › Ettevõtte turu määratlemine
- › Jurist Mait Palts vastab liikmete küsimustele
- › Uutest tuultest rahvusvahelises arengukoostöös
- › Seminar: Sihtturg – Hispaania
- › 39 koostööpakkumist ja 24 uut hanketeadet
- › Kevadball 8. aprillil Estonia Kontserdisaalis



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

## SISUKORD

## KALENDER

• Märts 2006 •

**JUHTKIRI**

Sihtmärk eksport

LK 3

**MAJANDUSPOLIITIKA**

Kas meie õiguskeskkond soodustab ettevõtlust?

LK 4

Ettevõtte turu määratlemine

LK 5

Vastuoludest seadusloomes

LK 6-7

Kas Teie ettevõttel on olemas „Hea käitumise tavad“?

LK 7

**LIIKME KÜSIMUS**

LK 8

**EUROOPA LIIT**

Executive Training Programme Eesti ettevõtjale avatud!

LK 9

Uued tuuled rahvusvahelises arengukoostöös

LK 10-11

Tegevus Euroopas

LK 11

Euroinfo keskus – ICC trükised:

LK 12

- Rahvusvaheline müügileping
- Distributsioonileping

**KUTSEHARIDUS**

Näe võimalusi ja tee need teoks!

LK 13

**RAHVUSVAHELISED ÜRITUSED**

LK 14-18

**RESÜMEE**

LK 19

**KOOSTÖÖPAKKUMISED**

LK 20-21

**HANKETEATED**

LK 21

**TEATED JA UUDISED**

LK 22

**UUED LIIKMED**

LK 23

**14. märts**

10.00-14.15

**Seminar: Sihtturg Venemaa**

Kaubanduskoja II korruse saalis.

Osalemistasu Kaubanduskoja liikmele 300 kr + km, mitteliikmele 600 kr + km.

Viive Raid

Tel: 644 3859 • E-post: viive@koda.ee

**15. märts**

10.00-14.00

**Venekeelne seminar:****Muudatused äriseadustikus**

Kaubanduskoja II korruse saalis.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koostöös Advokaadibürooga Raidla ja Partnerid seminari 1. jaanuaril 2006 jõustunud äriseadustiku muudatustest. Lektor on Marina Tolmatšova.

Merle Eller

Tel: 646 0244 • E-post: merle@koda.ee

**16. märts**

11.00-13.00

**Kaubanduskoja juhatuse koosolek Tartus**

Kristina Bondarenko

Tel: 646 0244 • E-post: koda@koda.ee

**16. märts**

14.00-16.00

**Kutseharidusteemaline liikmepäev**

Lõuna-Eesti liikmetele

Tartu Kutsehariduskeskuses.  
Kutsed saadetakse posti teel.

Käroliin Andrejeva

Tel: 646 0244 • E-post: karoliin@koda.ee

**Teie Kaubanduskoda**

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

Tel: 646 0244 • Faks: 646 0245 • E-post: koda@koda.ee • www.koda.ee

**Väliskaubandusosakond**Tel: 644 3067 • konsultatsioon • päritolusertifikaadid • ATA-Carnet  
• tollikonsultatsioon**Rahvusvaheliste suhete osakond**Tel: 644 3859 • äridelegatsioonid • messid • kontaktpäevad  
• Kölni ja Stockholmi messiesindused Eestis**Euroinfo keskus**

Tel: 644 8079 • konsultatsioon • koostööpakumised • raamatukogu

**Majanduspoliitika- ja õigusosakond**

Tel: 646 0244 • konsultatsioon • majanduspoliitiline tegevus

**Kliendisuhete ja turundusosakond**Tel: 646 0244 • liikmeks astumine • liikmeüritused • Teataja  
• internet • avalikud suhted • Tel: 644 4368 • liikmesuhted**Raamatupidamine**

Tel: 644 1897

**Kaubanduskoja Tartu esindus**

Lai 6, 51005 Tartu • Tel: 744 2196

**Kaubanduskoja Pärnu esindus**

Ringi 35, 80012 Pärnu • Tel: 443 0989

**Kaubanduskoja Kuressaare esindus**

Tallinna 16, 93811 Kuressaare • Tel: 453 3144

**Kaubanduskoja Jõhvi esindus**

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



www.koda.ee

Toimetaja: Kadri Liimal  
E-post: kadri@koda.ee  
Küljendus: Disainikorp  
Trükk: Iloprint  
Tiraaž: 5000

## Sihthmärk eksport

ÄSJA AVALDATUD 2005. AASTA NELJANDA KVARTALI TULEMUSED NÄITAVAD ENAM KUI 10-PROTSENDILIST MAJANDUSKASVU. KOMMENTAARIKS ÜTLEVAD ANALÜÜTIKUD - TUGEVI SISE-TARBIMINE NING ARENEV EKSPORT.



**SIRJE PUUST-MUMME**

Rahvusvaheliste suhete osakonna juhataja

**K**uulates tagasisidet Kaubanduskoja liikmetelt ning analüüsid meie poolt pakutavate teenuste kasutamist, kinnitavad need Eesti eksportööride elavat huvi ning aktiivset tegetsemist välisurgude suunal.

Kui varasematel aastatel sai Eesti välisfirmade poolt suure tähelepanu osaliseks ning sellest sõltuvalt oli sissetulevate äridelegatsioonide hulk väga suur, siis sel aastal oleme eesmärgiks võtnud eelkõige Eesti ettevõtete välisurgudele laienemisplaanidele kaasa aitamise.

Tegelikult kasvas Eestist väljapoole suunatud projektide arv juba eelmisel aastal, mil korraldasime 11 välisvisiiti. Neile lisaks külastasime veel kahte kontaktmessi ning organiseerisime Eesti ettevõtete ühisstendi ELMIA allhanke-messil Rootsis.

Käesoleval aastal pakume samuti väga laia geograafiat ning mitmekülgeid võimalusi välisurgudega tutvuda, seda eelkõige sihtturumaade seminaride ning väljaminevate äridelegatsioonide näol. Juba toimunud Valgevene ja Hollandi sihtturuseminarid said suure huvi osaliseks. Kohe on järgnemas Vene ja Hispaania ning lähiajal ka Iisraeli, Šoti ning Saksamaa turgude tutvustused. Plaane on veel mitmeid teisigi – püüame aasta jooksul iga kuu ühte uut potentsiaalset turgu tutvustada.

Veel märtsikuus viime välja kolm äridelegatsiooni – Vabariigi presidenti saadab Moldova visiidil 14 ettevõtjat. Sama suur delegatsioon on minemas ka Ukrainasse, et tutvuda äritegemisvõimalustega nii Kiievis kui Krimmis. Hollandi äriseminari jätkuks toimub samuti äridelegatsiooni visiit, mille raames külastatakse Rotterdami ja Eindhovenit.

Jätkame traditsiooni äridelegatsioonide viimiseks Venemaale. Mais kutsume ettevõtjaid sviidile Moskvasse, kus kohalik koda on juba meie firmade soovide ootel, et alustada kontaktkohtumiste ettevalmistamist.


Aktiivne tegevus rahvusvaheliste turgude suunal jätkub ka sügisel, mil meie äridelegatsioonid lähevad Iirimaale ning Valgevenesse. Mõtteis mõlgub üle pika aja äridelegatsiooni viimine üle ookeani USA-sse.

Enamus neist visiitidest saab teoks tänu heale koostööle EAS-i ning Eesti välisesindustega.

Plaanis on pakkuda koostöövõimaluste leidmist ka messikülastuste ning messidel osalemisega. Mais ootame ettevõtteid osalema Itaalias toimival Xylexpo messil ning Poolas toimival kontaktmessil Futurallia ning novembris Hiinas toimival EU-China Partena-riiadil.

Riigi toetusel loodame korraldada novembrikuus ühisstendi Rootsis toimul ELMIA allhankemessil.

Lisaks praktilisele võimalusele hankida infot uue turu kohta sihtturumaa seminaril või külastada seda äridelegatsiooni koosseisus, pakub Kaubanduskoda jätkuvalt palju väliskaubandusalast nõu. Väliskaubandusosakonna nõunikud oskavad lahti seletada nii Eesti kui teiste riikide tollisüsteeme ja -makse. Meie juristidel on pikaajaline kogemus erinevate väliskaubandusalaste lepingute koostamisel. Käepärast on ka informatsioon meie lähimate ning suurimate kaubanduspartneritega äritegemise juriidiliste tingimuste kohta, kuna väga tihti tuleb vastata liikmete küsimustele käibemaksukohustuse, äriühingu registreerimise, litsentside jms kohta.

Igal juhul suhtume hästi kõikidesse uutesse küsimustesse, mis liikmetelt laekuvad, sest see on võimalus ka meil juurde õppida. Seega tahan julgustada kõiki liikmeid oma ekspordipotentsiaali peale mõtlema ning meie poole pöörduma, kui tundub, et Kaubanduskoda saaks teie äriedule kaasa aidata. 

# Kas meie õiguskeskkond soodustab ettevõtlust?

SELLINE VÕIKS OLLA KOKKUVÕTTEV KÜSIMUS PRAEGU JUSTIITSMINISTEERIUMI POOLT ALGATATUD INITSIIATIIVI KOHTA – KOOSTADA TEGEVUSKAVA ETTEVÕTLUSALASE ÕIGUSKESKKONNA RAHVUSVAHELISE KONKURENTSIVÕIME PARANDAMISEKS.



**REET TEDER**

Majanduspoliitika- ja õigusosakonna juhataja

Tegevuskava koostamiseks on Justiitsministeerium ette valmistanud esialgse valdkondade ja probleemide kirjelduse, mille kohta palub ettevõtjatel tagasisidet. Tagasiside andmiseks on Justiitsministeeriumi kodulehel ([www.just.ee](http://www.just.ee)), pealkirja all Ettevõtja õigus probleemvaldkondade kirjeldused, esialgsed väljapakutavad ideed ja lahendused ning küsimustikud. Eelkõige ootab ministeerium ettevõtjatel tagasisidet just küsimustikele vastamise kaudu.



Tegevuskava „Ettevõtja õigus“ Justiitsministeeriumi kodulehel [www.just.ee](http://www.just.ee).

Kokku hõlmatakse probleemide kirjelduste ja küsimustikega 14 erinevat valdkonda. Need on alljärgnevad (*sulgudes kursiivis artikli autori selgitused*):

- Äriühinguõigus (*elektrooniliste kanalite arendamine Äriregistri jm registritega subtelemiseks, võimalik OÜ regulatsiooni paindlikumaks muutmise*).
- Majandushaldusõigus (*litsentside ja tegevuslubade regulatsiooni võimalik ühtlustamine*).
- Notariteenuse kvaliteet (*kaalumisel vorminõuete lihtsustamine, notari teenuste mahu suurendamine*).
- Tööõiguse reformimine (*senine töösubete kontseptisoon, mis käsitleb töösubet muutumatuna ka siis, kui selleks majanduslikke eeldusi ei ole, ei toimi enam, reformi vajab kogu tööõigus*).
- Riigilõivud kulupõhiseks.
- Majanduskaristusõigus selgemaks (*missugused teod peaksid olema karistatavad; ärikeeldude regulatsioon*).
- Saneerimismenetlus (*ettevõtte maksejõuetuse korral lisaks pankrotimenetlusele, võimaldaks jätkata ettevõtte tegevust*).
- Riigi ja omavalitsuste vara regulatsiooni korrastamine (*riigihangetega seonduv, avalikud teenused*).
- Lepitusmenetluste arendamine (*alternatiivina kohtule lepitusorganite loomine*).
- Intellektuaalse varaga seonduv õigus.
- Õigusteenuste kättesaadavus ja kvaliteet.
- Füüsilisest isikust ettevõtja maksustamine.

- Ehitus- ja planeerimisõiguse ajakohastamine.
- Õigusloome üldine kvaliteet.

Näitena sellest, millistele küsimustele ettevõtjatel vastuseid oodatakse, toon siinkohal ära valdkonnas „Majanduskaristusõigus selgemaks“ esitatud küsimused:

- Mil määral olete äriühingu juhtorgani liikmena tajunud ohtu, et praktiliselt iga juhtimisalane väärotsustus võib kaasa tuua kriminaalkaristuse?
- Kas Teie hinnangul Teie suhtes ebaausalt käitunud lepingupartneri suhtes võiks olla kasutatav karistusõiguslik sanktsioon tavapärase tsiviilõiguslike vahendite kõrval (kahju hüvitamine jms)?
- Kumb on Teie meelest majanduslase rikkumise puhul olulisem: kas see, et hüvitataks tekitatud kahju või see, et rikkujat karistataks kriminaalkaristusega?
- Missugused on Teie hinnangul need majanduslased rikkumised, mis peaksid olema karistatavad?
- Missuguseid muudatusi see valdkond Teie hinnangul vajab?

Lõpetuseks soovitatakse kõigil aktiivsetel ettevõtjatel küsimustele vastata ja valdkondade osas oma arvamust avaldada. Paratamatult tuleb ükskõik missuguse probleemi lahendamiseks probleemiga tegeleda.

# Ettevõtte turu määratlemine

TURUSITUATSIOONI MÄÄRATLEMISEKS ON KAKS VÖRDLEMISI LIHTSALT KÄTTESAADAVAT ALLIKAT – STATISTIKAAMET JA EESTI KONJUNKTUURIINSTITUUT.



**ALAR SÜNT**

Majanduspoliitika- ja õigusosakonna nõunik

Statistikaametil on kodulehel küllaltki kasutajasõbralik andmebaas, kust on võimalik kiiresti ja mugavalt saada infot just sellise majandusharu kohta, mida parajasti vaja. Statistikaameti andmebaasis ning publikatsioonides on peamiselt välja toodud majanduse makronäitajad. Seda olenevalt valdkonnast nii koguselise kui ka rahalises vääringus.

Eesti Konjunktuuriinstituudi teenuste seast leiame infot erinevate valdkondade kohta märksa sügavamalt. Kasulik info on näiteks põhjalikud ülevaated tarbijate eelistustest ning soovidest. Kui Statistikaametil on suurem osa infot andmebaasides vabalt kõigile kättesaadav, siis Konjunktuuriinstituudi väljaannete eest tuleb tasuda.

**Konjunktuuriinstituut pakub laialdaselt erinevaid teenuseid:**

## 1. Majanduskonjunktuuri uuringud

- Eesti majanduskonjunktuuri analüüsimine ja prognoosimine;
- Balti riikide majanduskonjunktuuri analüüsimine;
- Maaailma majanduskonjunktuuri jälgimine ja analüüsimine Eesti majanduse seisukohalt;
- Majandusharude, sektorite konjunktuuriuuringud;
- Turgude konjunktuuriuuringud.

## 2. Tarbijauuringud

- Tarbijate küsitlused (hoiakute, ar-

vamuste, tarbijakäitumise uurimiseks) fookusgrupi uuringud;

- Tarbijate testimised (kaupade, teenuste ja reklaamide hindamiseks).


## 3. Sotsiaalmajanduslikud uuringud

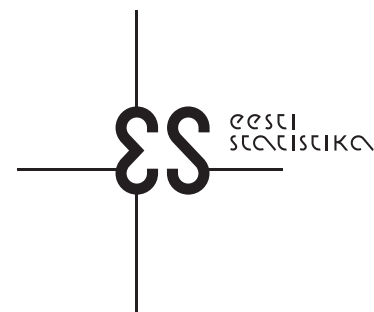
- Elamumajandusega seotud probleemide uuringud;
- Tööturu probleemidega seotud uuringud.

Lisaks sellele pakub Konjunktuuriinstituut ka näiteks hinnauuringuid (monitooring, analüüs, prognoos). Nii Statistikaametil kui ka Konjunktuuriinstituudil on arvestatavad allikad, mille põhjal nad oma uuringuid teevad. Statistikaamet saab oma info otse ettevõtjatelt.

**Konjunktuuriinstituudi kasutuses on alljärgnevad informatsiooniallikad:**

- Tarbijate paneel (1600 perekonda);
- Tööstusettevõtete valim (200 tööstusfirmat erinevatest tööstusharudest);
- Ehitusettevõtete valim (60 suuremat ehitusfirmat);
- Kaubandusettevõtete valim (120 kauplust);
- Turismiettevõtete valim (40 turismifirmat);
- Infotehnoloogiaettevõtete valim (40 IT firmat);
- Majandusekspertid (21 tuntud pangandus-, rahandus-, tööstus-, kaubandus- ja välismajandusspetsialisti).

Need kaks annavad ettevõtte turust võrdlemisi hea ülevaate ning vajalikku infot sellest, kuhu ja millises osas ettevõtte edasi arenema peaks. 



Statistikaameti kodulehekülg asub aadressil [www.stat.ee](http://www.stat.ee) ning Eesti Konjunktuuriinstituudi kodulehekülg [www.ki.ee](http://www.ki.ee).

Kõik küsimused, arvamused ja ettepanekud ettevõtte turu määratlemise teema kohta on oodatud e-posti aadressil [alar@koda.ee](mailto:alar@koda.ee).

# Vastuoludest seadusloomes

EESTI MAJANDUSEL LÄHEB HETKEL ENNEOLEMATULT HÄSTI – MAJANDUSKASV ON JÕULINE, ÜLDJOONTES ON RAHUL NII TÖÖANDJAD KUI KA TÖÖTAJAD. AEG-AJALT KERKIB AGA ESILE PROBLEEME, MIS ÜHES VÕI TEISES VALDKONNAS ARENGUT KÄRPIMA VÕI INNOVATIIVSUST PIIRAMA HAKKAVAD.



**URMAS MÄNNA**

Majanduspoliitika- ja õigusosakonna jurist

## **P**robleemiks normidega ülereguleerimine

Probleemid esinevad tavaliselt siis, kui seadusandja ei arvesta seaduse teksti sõnastamisel piisavalt tegeliku olukorraga (näiteks ei ole ettevõtjate arvamust küsitud) ning loob normi, mida ei ole võimalik täita või mille täitmine isikutele liigset bürokraatiat ja kulutusi tekitab. Ühelt poolt võib aru saada, et kõik normid on tehtud soovist luua mingi kindla olukorra reguleerimiseks täpne käitumismudel arvestades kõigi osapoolte huve. Teisalt kiputakse pahatihti

väljendatud erinevate poliitikute ja ministriumide poolt. Näitena võib tuua Äriseadustiku korrastamise. Samas ei liigu kogu seadusloome kahjuks soovitud suunas. Üks järjekordne seadusandlik nonsens on tekkinud ettevõtete vastavushindamise valdkonnas.

### **Vastavushindamine teeb kindlaks toote nõuetele vastavuse**

Kõik turule lastud tooted peavad olema ohutud ning vastama seadustes, standardites ja muudes aktides sätestatud

Teatud ohtlikemate toodete puhul tuleb nende turule toomiseks eelnevalt läbi viia vastavushindamine. Hindamise eesmärk on teha kindlaks toote nõuetele vastavus. Vastavushindamiseks võib olla näiteks tüübikatsetuste läbiviimine, toote eriomaduste katsetamine, kvaliteedisüsteemi vastavuse hindamine jne.

Vastavushindamist saab üldjuhul läbi viia vaid isik, kes on selliseks tööks eraldi akrediteeritud (seaduse mõistes volitatud või tunnustatud asutus). Vastav nõue tuleneb nii EL-i direktiividest kui ka Toote nõuetele vastavuse tõendamise seadusest. Sama seaduse § 4 alusel väljastab tunnustatud asutustele (taotlejale) tegutsemise õiguse Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi vastav komisjon.

Tegutsemisloa väljastamine eeldab muuhulgas ka taotleja nõuetele vastavuse hindamise läbiviimist selgitamaks, kas isik omab piisavat kompetentsust vastaval alal vastavushindamist läbi viia ja kehtiva akrediteeringu olemasolu (§ 263 lg 2). Seaduses ei ole hindamise protsessi täpsemalt kirjeldatud.

### **Hindamismenetlust reguleeritakse EAK juhendiga**

Hindamismenetluse läbiviimise protseduuri reguleeritakse Eesti Akreditee-

**Teatud ohtlikemate toodete puhul tuleb nende turule toomiseks eelnevalt läbi viia vastavushindamine. Hindamise eesmärk on teha kindlaks toote nõuetele vastavus. Vastavushindamiseks võib olla näiteks tüübikatsetuste läbiviimine, toote eriomaduste katsetamine, kvaliteedisüsteemi vastavuse hindamine jne.**

kehtestatavate normidega olukordi üle reguleerima. Sellisel juhul muutub norm hoopis arengut takistavaks teguriks.

Viimase aja üldiseks suundumuseks on saanud tahe korrastada Eesti seadusandlust kõrvaldades sellest maksimaalselt bürokraatlikke ning ettevõtlast kunstlikult takistavaid tõkkeid. Sellist soovi on

nõuetele. Toote nõuetele vastavust võib erinevate toodete puhul tõendada kas vastavussertifikaat (selle annab välja tunnustatud või volitatud asutus pärast vastavushindamise protseduuride läbimist), vastavusdeklaratsioon (tootja poolne kinnitus sellel kohta, et toode vastab nõuetele) või vastavusmärk.

rimiskeskuse (EAK) juhendiga J17-2004, mille punktis 1.7 on sätestatud, et hindamisprotsessi käigus osalevad hindamisgruppid peavad jälgima auditi/inspekterimise läbiviimist akrediteeringu taotleja poolt. Jälgimine viiakse läbi iga akrediteerimisulatusse kuuluva sertifitseerimis-/inspekterimisvaldkonna (tootevaldkonna, EA koodi jne) osas enne akrediteeringu andmist.

#### Vastuolu uue toote esmakordsel vastavushindamisel

Probleem tekib siis, kui täiesti uuel tootel on vaja esimest korda vastavushindamist teostada. Reaalselt ei saa tunnustatud asutus enne akrediteeringu olemasolu endale vastavushindamise läbiviimiseks siduvaid kohustusi võtta (kliientidega lepinguid sõlmida), kuna tal puudub veel akrediteering ehk õigus seda toodet hinnata.

Tekib surnud ring – akrediteeringut ei saa enne, kui pole reaalselt uue toote kohta auditit läbi viinud ning auditit ei saa läbi viia enne, kui pole akrediteeringut.

Kaubanduskojale teadaolevalt on ülaltoodud vastuolu endaga kaasa toonud juba ka reaalseid olukordi, kus toote nõuetele vastavuse hindamist taotleval ettevõttel ei ole võimalik uue tootega turule tulla, kuna Eestis puudub võimalus vastavaid hindamisprotseduure läbida.

Kaubanduskoda esitas omalt poolt järelepärimise Eesti Akrediteerimiskeskusele koos ettepanekuga EAK juhendit muutes õiguslik vastuolu kõrvaldada. Loodame, et probleem saab peagi lahenduse, sest Eesti ettevõtete jätkuv innovatiivsus ning uute toodete turule toomine on meie kõigi huvides. ☑

## Kas Teie ettevõttel on olemas „Hea käitumise tavad“?

KAUBANDUSKODA ON KOKKU KOGUMAS TEAVET ERINEVATEST EESTIS OLEMASOLEVATEST „HEADEST TAVADEST“, EETIKA- JA KÄITUMISKOODEKSIIST. EESMÄRK ON AIDATA FIRMADEL, KELLEL VEEL OMA KÄITUMISNORME VÄLJATÖÖTATUD POLE, LEIDA EESKUUJUSID NING SAMUTI TÖSTA ESILE NEID ETTEVÕTTEID, KUS „HEAD TAVAD“ JUBA TOIMIVAD.

#### MERLE ELLER

Majanduspoliitika- ja õigusosakonna projektijuht



Ettevõtte käitumisnormide väljatöötamine ja nende juurutamine aitab parandada suhteid kõigi sidusgruppidega, eriti aga töötajate ja klientidega. See on üks osa firma tegevuse planeerimisest. Kui ettevõtte juhtkond on vastutustundlik, siis mõeldakse oma otsused läbi kõiki osapooli ja sidusgrupe arvestades. Kuid tihtipeale ei piisa juhtkonna headest plaanidest ja „üllastest ideedest“, kui seda ei toeta kogu firma kultuur.

Eetiline käitumine saab alguse meie igapäevast. Meil kõigil on oma väärtushinnangud, millest lähtuvalt otsuseid teeme. Ettevõttes on palju erinevaid inimesi ja seega võivad olla erinevad ka väärtushinnangud.

Ühtse ja eetilise firmakultuuri aluseks on ettevõtte enda väärtused, mis on hea kirja panna „Hea käitumise tavana“ või eetikakoodeksina. Need võivad olla kas lühikesed ja konkreetsed reeglid või ka pikemad käitumisjuhised. Tähtis on, et dokumendi koostamisel oleks kaasatud kõik töötajad ja hiljem oleks see ka kõigi poolt aktsepteeritud.

Kui teie ettevõttel on juba olemas „Head käitumise tavad“ või muu sarnane dokument, siis ootame, et võtaksite Kaubanduskojaga ühendust, et saaksime teie kogemust teistele Kaubanduskoja liikmetele vahendada.

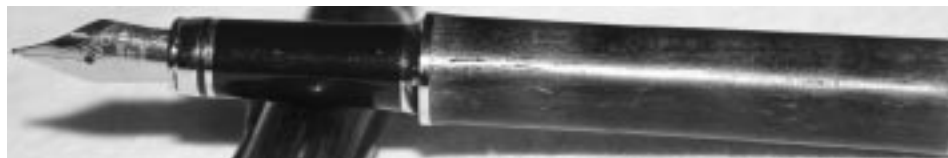
Olles eeskujuks, saate ise kaasa aidata ärietiika paranemisele Eestis! ☑

Ootame teie firma „häid tavasid“ või muid käitumiskoodekseid ning samuti teie kogemusi nende koostamisel ja ellu rakendamisel e-posti aadressile [merle@koda.ee](mailto:merle@koda.ee) või telefonil 646 0244.

## 8 Liikme küsimus

### Küsimustele vastab: MAIT PALTS

Majanduspoliitika- ja õigusosakonna jurist



## Käibemaks

### Kas hoone müügil tuleb hinnale lisada käibemaks?

Üldreegel on see, et kinnisasja või selle osa võõrandamist ei maksustata käibemaksuga. Siiski peab käibemaksukohustuslane kinnisasja oluliseks osaks oleva hoone (katuse, siseruumi ja välispiiretega ehitis) võõrandamisel käibemaksu arvestades või mitte arvestades lähtuma sellestki, kas hoone müüakse enne esmast kasutuselevõttu või enne hoone olulise parendamise järgset kasutuselevõttu. Viimasel kahel juhul on tegemist käibemaksuga maksustatava käibega ning käibemaks tuleb lisada.

Kaks peamist olukorda, millal maksukohustuslane peab hoone müügil käibemaksu lisama on seega järgmised:

- hoone võõrandatakse juba enne esmast kasutuselevõttu;
- hoone võõrandatakse pärast olulist parendamist (renoveerimist, ümberehitisi vms), enne kui seda jõutakse uuesti kasutusele võtta.

Toodud alused tulenevad käibemaksuseaduse § 16 lõige 2 punktist 3. Käesoleva aasta algusest kehtib nimetatud sätte osas ka uus ja täpsustatud regulatsioon. Oluliseks parendamiseks loetakse selle kohaselt olukorda, kus parendustega seotud kulutused ületavad vähemalt 10% ehitise (hoone või rajatise) või selle osa soetusmaksumust enne parendamist. Näiteks kui hoone soetusmaksumus enne olulist remonti oli 100 000 krooni, on hoone oluliselt parendatud, kui parendamisega seotud kulud ületavad 110 000 krooni. Kui hoone seejärel enne taaskasutuselevõttu võõrandatakse, tuleb lisada ka käibemaks. Lisaks ei maksustata käibemaksuga ka selliste hoonete käivet enne nende esmast kasutuselevõttu, mille ehitamist on alustatud (ehitusluba väljastatud) enne 2004. aasta 1. maid.

## Pankrotimenetlus

### Mida tähendab pankrotimenetluses kompromiss?

Kõige lihtsamalt öeldes on kompromiss pankrotimenetluses sõlmitav võlgniku ja võlausaldajate kokkulepe, mille õigusliku raamistiku leiab Pankrotiseaduse §-st 178-192. Kompromiss tehakse kas võlgniku või halduri ettepanekul pankrotimenetluses pärast pankroti väljakuulutamist. Kompromissi ehk kokkuleppe sisuks on eelkõige võlgniku võlgade vähendamine või nende tasumise tähtaja pikendamine. Näiteks võidakse sõlmida kompromiss, mille kohaselt tasub võlgnik võlausaldajatele teatud protsendi nende nõuete suuruselt. Sellise kokkuleppega on seotud kõik võlausaldajad sh ka riik, kui ta on üks võlausaldajatest.

Kompromissotsuse peab vastu võtma võlausaldajate üldkoosolek ning kinnitama kohus. Kohtu kinnitusega lõpetatakse ühtlasi ka pankrotimenetlus. Pärast kompromissi kinnitamist on võlgnikul õigus jälle iseseisvalt oma vara käsutada, jäädes siiski kuni kompromissi täitmiseni halduri ning pankrotitoimkonna järelevalve alla. Kui võlgnik kokkuleppes toodud kohustusi täita ei suuda, järgneb suure tõenäosusega aga kompromissi tühistamine ja pankrotimenetluse taastamine.

Kompromissi kui pankrotimenetluse instrumendi laiema eesmärk on kindlasti vähendada likvideerivate pankrotimenetluste arvu ning parandada saneerimise ehk ettevõtte tervendamise võimalusi, mis omakorda aitaks säilitada ettevõtete kui majanduslike tervikute edasitoimimist ning töökohtade säilimist. Nagu iga kokkulepe, eeldab ka „kompromiss“ mitme poole head tahet – eelkõige raskustesse sattunud ettevõtja, pankrotihalduri ning võlausaldajate. Üsna sageli on aga kompromiss ka võlausaldajatele kasulikum kui võlgniku likvideerimine.

## Õppiva töötaja palk ja õppepuhkus

Tõenäoliselt ei ole tööandjale probleemiks, kui töötaja tööst vabal ajal näiteks õhtukoolis keskharidust omandab. Lahendamist vajavad küsimused tekivad aga siis, kui koolis käimiseks tuleb tööpäevi lühendada. Enamasti on sellised olukorrad kõik mõistlikult lahendatavad ja kokku lepitavad, sest haritud ja taibukas töötaja on tööandjale alati vajalik.

Seadus ei reguleeri otseselt palga maksmist olukorras, kus töötaja peab õppetöö pärast näiteks mõnel päeval nädalas paar tundi varem töölt lahkuma. Samas on nii palgaseaduse (§ 26) kui ka täiskasvanute koolituse seaduse (§ 8) kohaselt tööandja kohustatud taseme-koolitusega seotud õppepuhkusel viibivale töötajale säilitama keskmise töötasu kümneks päevaks. Ülejäänud õppepuhuse päevadeks säilitab tööandja töötaja töötasu vähemalt kehtiva miinimumpalga ulatuses. Kokku on õppepuhkest õppesessiooni ajaks võimalik saada kuni 30 päeva, lisaks veel puhkus kooli lõpetamiseks ja palgata puhkus. Need sätted räägivad aga puhkusest, mida antakse kalendripäevadena (puhkuse-seadus § 5), mitte aga osalisest tööajast. Kui arvestada vaid seaduse tekstiga, siis reeglina palka töölt puudunud aja eest ei maksta. See aga ei välista võimalust poolte kokkuleppel ja teineteisemõistmises olukorda teisiti lahendada. Võib kaaluda võimalust vormistada ametlikult õppepuhkus kümneks päevaks, kuid realselt lubada töötajal seda kasutada mõne tunni kaupa nädalas või leida võimalus, et töötaja saab puudunud aja mõnel teisel päeval tasa teha.

Kuigi Eesti tööseadusandlus on võrdlemisi jäik, on mõistlikud kokkulepped sellele vaatamata enamasti lubatud. ☑



# Executive Training Programme

## Eesti ettevõtjaile avatud!

ALATES SELLEST AASTAST ON EESTI ETTEVÕTETEL VÕIMALIK OSALEDA JAAPANIS JA KOREA SUUNALISES KOOLITUSPROGRAMMIS – EXECUTIVE TRAINING PROGRAMME (ETP).



**KAIRI JÕESALU**

Euroinfo keskkuse nõunik

Programmi eesmärk on anda Euroopa äriühingute kesk- ja tippastme juhtidele teadmisi sellest, kuidas töötada ja käituda Jaapanis ja Koreas. Koolituse käigus omandab osaleja erinevaid äri- ja rahvuskultuuri alaseid oskusi, saavutab vajalikul tasemel keeleoskuse, läbib praktilise õppe soovitud valdkonda puudutavas ettevõttes jms.

Programm võimaldab ettevõtetel, kes tegutsevad Jaapanis ja Koreas turgudel või on alustanud koostöösuhteid nimetatud maades, saata oma töötaja konkreetset riiki puudutavale põhjalikule koolitusele. Koolitusel osalemise kestus on keskmiselt 1 aasta ning sisaldab koolitusi Milanos, Londonis, Pariisis ja loomulikult põhjalikumalt, praktilist koolitust valitud sihtriigis (Jaapanis või Koreas). Esimene osa sellest toimub oktoobri keskel Pariisis.

Varasemate aastate jooksul on koolituse läbinud ligi 1 000 Euroopa äriühingu tipp- ja keskastme juhti, kes on kasutanud seda unikaalset tööalase arengu võimalust.

Kogu programmi koordineerivaks asutuseks valis Euroopa Komisjon (EK) 2005. aasta oktoobris kandidaatide seast välja Euroopa Kaubanduskodade Assotsiatsiooni. Euroopa liikmesriikide tasandil on nende käepikenduseks Kaubanduskodade võrgustik ning Eestis on sel-

leks Eesti Kaubandus-Tööstuskoda. Ka Jaapanis ja Koreas on olemas lepingulised partnerid, kelle kaudu tagatakse igakülgne abi osalevatele ettevõtetele ja koostööpartneritele antud programmi ulatuses.

### 2006. aasta taotlusvoor juba avatud

Sel aastal on ettevõtjaile avatud vaid üks taotlusvoor, mis on juba alanud. Osalejate taotlusi võetakse vastu kuni 1. juunini 2006. Valik laekunud taotluste vahel tehakse kahe kuu jooksul peale vooru lõppu ning hiljemalt septembris allkirjastatakse EK ja osaleva ettevõtte vaheline koostööleping. Koolitusest osavõtjaid on planeeritud kokku kuni 60, sealhulgas Jaapani suunal 45 ning Korea suunal 15 osalejat.

#### Nõuded osalejale:

- On EL-i äriühingus töötav tipp- või keskastme juht;
- Osalejal on eeldatavalt teatud ametialane kogemus ja akadeemiline taust, samuti perfektne inglise keele oskus. Vanusepiiranguid osaleja jaoks ei ole;

#### Nõuded ettevõttele:

- On registreeritud Euroopas ja/või omab tütarfirmat Jaapanis või Koreas;
- Ettevõtte aktsia või osakapital kuulub Euroopas registreeritud era- ja/või juriidilistele isikutele;
- Sponsorereib osaliselt osaleja koolitust;

- Kuulub suure või keskmise suurusega ettevõtete hulka (lubatud ka väike-ettevõtte);
- Peab tõestama soovitud sihtriigi suunalist tegevust – regulaarne eksport, investeeringud ja/või äriplaan turule sisenemise eesmärgiga vms.

Detailne nõuete ja tingimuste ülevaade, taotlusvorm, korduma kippuvate küsimuste rubriik ja muu oluline informatsioon on olemas programmi kodulehel: [www.etp.org](http://www.etp.org).

Kuigi kodulehel olemasolev *on-line* taotlusvorm võimaldab taotluse saatmist otse EK-le, on soovitatav see enne teksti-töötusprogrammi dokumendina üle vaadata, kuna küsitava info hulk on suhteliselt suur ning võib tekkida vajadus ettevõttesiseselt lisaandmeid hankida.

**NB!** *On-line* versioonis täidetud vorm arvutis otse ei salvestu ning seetõttu ei jää sellest järgi ka koopiat.

Soovime edukat osalemist! ☑

Kaubanduskojas vastutab ETP programmi koordineerimise eest Kairi Jõesalu, kellelt on võimalik saada vastuseid kõikidele programmiga või taotlusvormi täitmisega seotud küsimustele.  
Tel: 644 8079 • E-post: [kairi@koda.ee](mailto:kairi@koda.ee)

# Uued tuuled rahvusvahelises arengukoostöös

TÄNAPÄEVA MAAILM KOOSNEB OMA OLEMUSELT EKSTREEMSETEST VASTANDITEST – ÜHEST KÜLJEST ON ELUSTANDARD PALJUDES MAAILMA RIIKIDES SEoses TEHNOOLOOGILISTE UUENDUSTEGA TÕUSNUD, TEISALT ELAVAD MILJONID INIMESED MAAILMAS TÄIELIKUS VAESUSES NING NÄLJAS.



**KRISTINA TSHISTOVA**

Euroinfo keskkuse juhataja

Viiimaste kümnendite jooksul on rahvusvahelisel tasandil arengukoostöö teemadel palju vaieldud ning arutatud. Suurimaks riikidevaheliseks kokkuleppeks võib pidada 2000. aasta septembris 189 riigi vahel kokku lepitud Milleeniumi arengueesmärke, millega tahetakse saavutada vaesuse vähendamist maailmas 2015. aastal.

**Kaheksa kokkulepitud arengueesmärki on järgmised:**

- võitlus ekstreemse vaesuse ja näljaga;
- saavutada üldine algharidus;

- toetada sugudevahelist võrdsust ning naiste töötamist;
- vähendada laste suremust;
- parandada noorte emade tervist;
- võitlus HIV/AIDSi, malaaria ning teiste haigustega;
- keskkonna jätkusuutlikkuse tagamine;
- arendada Rahvusvahelist partnerlusuhet arengukoostöö raames.

Arengukoostöö vallas on üheks oluliseks kokkuleppeks riikide vahel ka lubadus tõsta oma arengukoostööle suunatatavat summat riigiti 0,7 % SKP-st. Seni on

ka EL nn vanadel liikmesriikidel olnud probleeme selle eesmärgi saavutamise, uutest liikmesriikidest rääkimata.

Kuigi Milleeniumi arengueesmärgid seati juba 2000. aastal, ei ole praeguseks hetkeks nende rakendamisega kuigi kaugel jõutud. Peamine takistus on riikide erinev nägemus sellest, milliste vahenditega ning kuidas arengukoostööd rahastada.

Erinevate vahendite ning võimaluste selgitamiseks töötas Euroopa Komisjon eelmisel aastal välja dokumendi „Uued arengukoostöö finantseerimise võimalused“. Kuivõrd paljud pakutavad meetmed on otseselt seotud ka ettevõtlusega, on neid asjakohane siinkohal pisut lahti rääkida.

**Arengukoostöö finantseerimise võimalusena näeb Euroopa Komisjon erinevaid makse:**

- **Välispangaülekannetele kehtestatud maks nn Tobini maks.** Kõige suuremaks probleemiks selle maksu elluviimisel peetakse eeldust, et maks peab hakkama kehtima rahvusvahelisel tasandil sarnastel alustel. Uuringute järgi aitaks ka väga väikese maksumäära kehtestamine (ettepanek 0,01 % maksumäär) arengukoostööks suunatavat raha hulka suurendada, moonutamata sealjuures oluliselt turgu.




Eestil on lähiajal globaliseerumise aktiviseerudes üha enam põhjust hakata jälgima ka arenguriikide arengut ning olukorda.

- **Lennupiletitele kehtestatav maks.** Ettepanekuna 10 EUR EL-i sisestel lendudel ning 30 EURi rahvusvahelistel lendudel. Maks mõjutaks kõiki lennuoperaatoreid, ka neid, kes tegutsevad väljaspool EL-i. Hetkel on Prantsusmaa, Tšiili ning Brasiilia juba otsustanud maksu rakendada, küll on konkreetsed ellurakendamise alused alles väljatöötamisel.
- **Maks relvakaubandusele.** See on üks vanim ettepanek arengukoostööks finantside kogumisel.
- **Käibemaks.** Ühe ettepanekuna nähakse, et EL-i riigid eraldavad 0,5 % riigi käibemaksust arengukoostöö finantseerimiseks. Selle ettepaneku eeliseks on kerge rakendatavus ning pikaajalises perspektiivis peaks see viima ka käibemaksubaasi ühtlustamisele EL-i siseselt.
- **Aktsiisimaks.** Ettepanekuks 3 euro-senti liitri kohta ehk umbes 0,5 krooni liitri kütuse kohta. Selle maksu kehtestamise eeliseks nähakse eelkõige positiivseid mõjusid keskkonnale, negatiivseks aga seda, et paljudes nn uutes liikmesriikides on lähiajal niikuinii ette näha kütuseaktsiisi kasvu ning seetõttu võib selle meetme rakendamine osutuda keeruliseks.

Veel nähakse võimalustena kehtestada maks petrooleumile või hoopiski teha üleeuroopaline loteriifond, kust raha arenguabi tarbeks läheks.

Samal ajal kui Euroopa ning maailma arenguriigid püüavad leida võimalusi lisafinantseerimisallikate leidmiseks arenguriikide toetusel, on tarvilik muuta efektiivsemaks ka arenguriikide suutlikkust abi vastu võtta. Vaja on suurendada fondide kasutamise läbipaistvust ning abi andvad organisatsioonid peaksid omavahel enam koostööd tegema, et vältida dubleerimist toetuste andmisel.

Eesti ettevõtjad on seni oma sotsiaalsete tegevustega pigem jäänud Eestisiseseks, ent lähiajal on globaliseerumise aktiveerudes üha enam põhjust hakata jälgima ka arenguriikide arengut ning olukorda. 



## Tegevus Euroopas



**A**lates 2004. aasta 1. maist on Kaubanduskojal esindaja EL-i institutsioonis Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitees (EMSK). Komitee töö toimub regulaarselt kolm-neli korda kuus. Komitee annab oma arvamuste kaudu nõu suurematele EL-i institutsioonidele, näiteks Euroopa Komisjonile, Euroopa Nõukogule ja Euroopa Parlamendile.

**15. ja 16. märtsil toimub EMSK plenaaristung. Teemadena on käsitusel järgmised valdkonnad:**

- Regionaalpoliitika peadirektoraadi ja Euroopa Investeerimispanka algatus JEREMIE (Euroopa ühisressursid mikro-, väikestele ja keskmise suurusega ettevõtetele);
- 2004. aasta konkurentsipoliitika aruanne;
- Euroopa standardimise rahastamine;
- Euroopa rahaliidu laienemine.

**Huvilistel on võimalik antud raportitega ka lähemalt tutvuda. Enamasti on olemas ka eestikeelsed versioonid.**

**Lisainfo:**

**KRISTINA TSHISTOVA**

EMSK liige

Tel: 644 8079 • E-post: kristina@koda.ee

## The ICC Model International Sale Contract

### Rahvusvaheline müügileping

Väljaandja: Rahvusvaheline Kaubanduskoda (ICC)

Maht: 64 lk

Hind: Kaubanduskoja liikmele 888 krooni,  
mitteliikmele 1004 krooni

Trükis on inglisekeelne



Rahvusvaheline müügileping on aega kokku hoidvaks abimeheks kaupmeestele, importijatele, juristidele ja kõikidele teistele, kes on seotud tähtsamate rahvusvaheliste tehingutega. Pakkudes selgeid juhiseid tööstuskaupade müüjatele ning ostjatele, on leping jaotatud kahte ossa – Eritingimused ja Üldtingimused. Arvestades mõlemaid osapooli, võetakse sissejuhatavas osas kogu protsess samm-sammult läbi, alustades lepingu põhipunktidest, kehtima hakkamisest, kuni lõpetamiseni ning vaidluste lahendamist. Mudelleping on spetsiaalselt välja töötatud tööstuskaupade müüjatele, mõeldes edasimüümisele, kus ostja pole lõppklient ning leping on pigem iseseisev tehing kui osa pikaajalisest tarneleppes.

ICC mudel on piisavalt paindlik, et lubada kasutajail kasutada ainult üldisemaid tingimusi või kaasata ka eritingimused. Näidisleping on kooskõlas rahvusvahelise konventsiooniga ja samas on võimalik teda kohaldada ka vastava maa seadusega. ICC poolt välja töötatud näidis on koostatud eesmärgiga huvilistel seda kopeerida ning edasi faksida. Kaasa on ka diskett, mis sisaldab lepingupõhju, lihtsustamaks kohaldamist kehtivate tingimustega.

ICC mudelleping on lihtne kasutada algajatel kaupmeestel, kuid samas tagab ka seadusliku kaitse, mida nõuab kogenum jurist. Kõik lepingu osad on täielikult lahti seletatud ning mõningatel juhtudel on tingimuste nimekiri defineeritud. Välja on toodud ka osapoolte vastutused. Transpordidokumentides tuuakse välja üldkasutatavaid lisasid, nagu näiteks lastikiri, õhuveokiri, multimodaalse transpordi veokiri.

## The ICC Model Distributorship Contract

### Sole Importer-Distributor • Second edition

### Distributsioonileping

Väljaandja: Rahvusvaheline Kaubanduskoda (ICC)

Maht: 40 lk

Hind: Kaubanduskoja liikmele 888 krooni,  
mitteliikmele 1004 krooni

Trükis on inglisekeelne



Enamus ettevõtetest, mis on seotud rahvusvahelise kaubandusega, on seotud ka vähemalt mõne edasimüüjaga välismaal. See tähendab, et enamus eksportijatest, olgu ta siis suur või väike, peavad kokku puutama probleemidega, mis kerkivad esile rahvusvahelise distributsioonilepingu koostamisel.

Ettevõtjate palvel, kes tegelevad rahvusvahelise kaubandusega, on ICC koostanud näidislepingu edasimüüjatele. See leping annab ühtseid juhiseid, mis on saadud kogemustest rahvusvahelises kaubanduses. Need juhised on just suunatud ainult rahvusvahelistele kokkulepetele, kus edasimüümisele on ostmine-edasimüümise ja importijatele kui edasimüümise organiseerijatele. Need loovad tasakaalu, kaitstes nii tarnijate kui ka maaletoojate huve.

Väljaanne on hindamatu abivahend ärivaldkonnas tegutsevatele inimestele, kes on seotud rahvusvahelise kaubandusega ja juristidele, kes abistavad neid lepingu koostamisel. Kaasas on ka CD-ROM.

#### Lisainfo:

**JAANIKA VAHER**, Euroinfo keskuse assistent

Tel: 644 8079

E-post: jaanika@koda.ee

# Näe võimalusi ja tee need teoks!

SELLINE PEALKIRI ON NORRA HARIDUSSTRATEEGIA 2004-2008 PEATÜKIL, MIS KÄSITLEB ETTEVÕTLUSE OSA HARIDUSES. ALLJÄRGNEV ON PÕGUS PILGUHEIT ETTEVÕTLIKKUSE ARENDAMISELE JA TULEVASTE ETTEVÕTJATE KOOLITUSELE NORRAS.



**TIIA RANDMA**

Haridusnõunik

**26.** veebruarist kuni 3. märtsini toimus Euroopa Kutsehariduse Arenduskeskuse (CEDEFOP) poolt finantseeritud õppereis tutvumaks ettevõtlusharidusega Norras. Õppegruppi oli osalejaid 11-st Euroopa riigist, Eestist käis Norra haridussüsteemiga tutvumas allakirjutanu.

## Ettevõtlusõpe Norras

Norras käsitletakse ettevõtlusõpet kui õppimisviisi või õppemeetodit ning see on kohustuslik kõigis koolitüüpides ja kõikidel haridustasemetel. Ettevõtluskompetentsi arendamisel pööratakse erilist tähelepanu isikuomaduste ja hoiakute kujundamisele.

Koolis toimuva ettevõtlusõppe eesmärk on suurendada õpilaste usku iseenda hakkamasaamisesse, arendada nende vastutusvõimet ja loovust. Õpilased

saavad selgeks kohaliku majandus- ja tööelu toimimise põhimõtted ning ühiskonnas toimivad finantssuhted laiemalt. Kõike seda ei räägita ainult koolitunnis, vaid õpitakse praktiliste tegevuste kaudu. Mida see tähendab?

## Õpilasfirmad

Kohtusime õppereisi käigus paljude erinevas vanuses noortega, kes jagasid oma õpilasfirmas tegutsemise kogemust. Õpilasfirma loomine ja ettevõtteks koostegutsemine on osa kohustuslikust õppekavast.

Esmalt otsitakse üheskoos äriidee, seejärel valitakse firma juhtkond ja määratakse vajaminevad ametikohad. Ametikohadele kuulutatakse välja konkurs, kuhu endi hulgast valitud juhid määravad teostajad. Sellisel moel tegutsedes saab tööjõuturu statistikat või majandus-

teooriat teadmatagi selgeks, missugune on tööjaotusmudel ettevõttes ja kui oluline on iga töötaja roll tulemuse saavutamisel.

Algklassides ja põhikoolis on firmade äriideed lihtsad. Näiteks sain noorimatelt esinejatelt (8-9 aastased õpilased) kingiks kaasa vildist istmesoojendaja. See firma müüs neid samu istmesoojendajaid väga edukalt kohalikul laadal. Enamasti põhikooli õpilasfirmas teenitud kasumit palka ei maksta, vaid see jääb toetama klassi ühiseid ettevõtmisi.

Kutsekoolide õpilasfirmadest oli võimalus näha metallieriala I kursuse poiste tehtud kalasuitsutusahjusid. Poisse juhendanud õpetaja, kes ise esimest aastat õpilasfirmat kui õppemeetodit kasutas, oli sellest vaimustuses. Tema sõnul õppisid poisid oluliselt kiiremini ja saavutasid kõrgema taseme, kui tavaõppes. Miks? Kuna õpilasfirmas tegutsedes oli poistel eesmärk – saada võimalikult kiiresti valmis müügikõlblikud suitsuahjud, siis oli nende motivatsioon tegutsedes väga kõrge. Matemaatika valemid ja nurkade arvutamine said selgeks reaalsest vajadusest lähtuvalt ning justkui möödamines.

Norra kogemusest on Eestil palju õppida, eelkõige just praktilise läbitegemise ja päriseluga seotud õppimise ning ettevõtlikkuse kui hoiaku väärtustamises. **K**

## Isikuomadused ja hoiakud:

- Algatusvõime
- Loovus ja uuenduslikkus
- Riskijulgus
- Enesekindlus

## Ettevõtlus- kompetents

## Teadmised ja oskused:

- Mida?
- Kuidas?
- Miks?

## 14 Rahvusvahelised üritused



# RAHVUSVAHELISTE ÜRITUSTE KALENDER


**MÄRTS****14. märtsil**

seminar „Sihtturg Venemaa“

**22.-25. märtsil**äridelegatsioon Hollandisse  
(registreerimine lõppenud)**27. märts – 1. aprill**äridelegatsioon Ukrainasse (Kiiev, Krimm)  
(registreerimine lõppenud)**APRILL****12. aprillil**

seminar „Sihtturg Hispaania“

**MAI****8. mail**

Iisraeli seminar

**16.-20. mail**puidutöötlemisseadmete  
messi Xylexpo külastamine Itaalias**29. mail**

Hollandi puuviljafirma kontaktpäev

**29.-31. mail**

äridelegatsioon Moskvasse

**31. mai – 3. juuni**delegatsioon FUTURALLIA  
kontaktmessil Poolas**JUUNI****5. juunil**

Hispaania firmade kontaktpäev

**6. juunil**

seminar „Sihtturg Saksamaa“

**13. juunil**

Hispaania firmade kontaktpäev

**SIRJE PUUST-MUMME**

Rahvusvaheliste suhete osakonna juhataja

Tel: 644 3859

E-post: sirje@koda.ee



## SIHTTURG – HISPAANIA • 12. aprill 2006

**Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös Hispaania Kuningriigi Suursaatkonna ja EAS-iga korraldavad seminari (Toom-Kooli 17) tutvustamaks Eesti ettevõtjatele ärivõimalusi Hispaanias.**

- 14.00 Registreerimine
- 14.15 Avasõnad – hr Siim Raie, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja peadirektor
- 14.20 Tervitussõnad Hispaania Suursaadikult Eestis – T.E. hr Miguel BAUZÀ y MORE
- 14.30 **Eesti Kaubandus-Tööstuskoja rollist Eesti ettevõtjate rahvusvahelistele turgudele jõudmisel** – hr Siim Raie, ETKK peadirektor
- 14.40 **Hispaania majandus- ja ärimaastik, erinevad sektorid** – hr Milagros Moreno Somarriba, Hispaania Suursaatkonna majandusesindaja Helsingist
- 15.00 **Eesti-Hispaania majandussuhted** – pr Anneli Vares, Eesti Saatkonna majandusesindaja Madridis
- 15.20 Kohvipaus
- 15.35 **Praktiline kogemus (esineja täpsustamisel)**
- 15.55 **Võimalused äri tegemiseks ja konkreetsed sisenemistaktikad** – hr Jakob Saks, Talavera Consultores, S.L.
- 16.25 **Imprest AS praktiline näide turule sisenemisest** – hr Jakob Saks ja Timo Hermlin
- 16.45 **Estonian Airiga Hispaaniasse** – hr Marko Laving, Estonian Air, müügijuht
- 17.00 Dunkri Kaubanduse AS pakub Valencia piirkonna juhtiva perefirma Gandia kvaliteetset punaveini Hoya de Cadenas Reserva Tempranillo. Hispaaniapärased suupisted restoranilt Manolete (Teenuste 2, Tabasalu).

Osalemistasu: Kaubanduskoja liikmele 300 kr + km ja mitteliikmele 600 kr + km.

- Estonian Air loosib kõigi seminaril osalejate vahel välja 2 edasi-tagasi piletit Barcelonasse!

Koostööpartnerid:



Lisainfo ja registreerimine:

**ANNELI VALGE**

Tel: 644 3859 • E-mail: anneli@koda.ee

## Tulge külastama puidutöötlemisseadmete messi Xylexpo Milanos, Itaalias!

**Pakume reisipaketti uute kuupäevadega 17.-20.05.06 ja pikenenud on ka registreerimise tähtaeg. Huvilistel võimalik veel grupiga liituda!**

16.-20. mail 2006 toimub Milanos järjekordne mess Xylexpo ([www.xylexpo.com](http://www.xylexpo.com)), mis on maailmas üks suuremaid puidutöötlemisseadmete messe. Iga kahe aasta tagant toimuv mess üllatab alati oma uudsete ideede ja võimalustega. Xylexpo 2006 toimub uues messikeskuses Milano Rho-s.

Messil on esindatud järgmised valdkonnad:

- metsatööstusmasinad;
- masinad, aksessuaarid ja tööriistad esmaseks puidu töötlemiseks;
- masinad, aksessuaarid ja tööriistad puidutööstusele;
- masinad, aksessuaarid ja tööriistad mööblitööstusele; puitplaatide ja vineeri töötlemiseks ning lõppviimistluseks.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab sel aastal messile Eesti ettevõtjate ühiskülastuse. Messis raames toimub kontaktbörs, kus ettevõtjatel on võimalik kohtuda teiste riikide firmade esindajatega. Projektis osalevad: Saksamaa, Prantsusmaa, Hispaania, Eesti, Itaalia, Holland, Belgia, Sloveenia, Iirimaa, Kreeka, Boliivia, Brasiilia, Mehhiko ja Uruguai.

Hind ühe osaleja kohta on 12 140 krooni. Lend toimub Estonian Air'iga (turismiklass, toitlustusega) marsruudil Tallinn – Milano – Tallinn. Pakett sisaldab lennupileteid, majutust, korraldamiskulusid ning sissepääsu messile. Hind kehtib vaid siis, kui grupi suuruseks on minimaalselt 8 inimest.

**Registreerimine kuni 10. aprillini!**

**Lisainfo ja registreerimine:  
LIIS LIIVOJA**

Tel: 644 3859  
E-post: [liis@koda.ee](mailto:liis@koda.ee)

## HOLLANDI FIRMA KONTAKTPÄEV 29. mail 2006

29. mail korraldab Eesti Kaubandus-Tööstuskoda Hollandi firma Javri-Fruit b.v. kontaktpäeva, kus huvilistel on võimalik kohtuda ettevõtte omaniku hr Jan de Vries'iga.

Javri Fruit ([www.javrifruit.nl](http://www.javrifruit.nl)) on professionaalne organisatsioon, mis tegeleb hulгимүүjate, kaupluste ja importijate puuviljadega varustamisega. Javri Fruit'il on 30-aastane kogemus puuviljadega kauplemisel ja nende transportimisel. Oma toodangut tundes peetakse kvaliteeti väga oluliseks. Javri Fruit teeb koostööd firmadega, mis on seotud Eurocal, ISO9002 või HACCP'ga. Javri Fruit ekspordib üle 12 000 tonni puuvilja aastas, pakkides oma toodangut vastavalt kliendi nõudmistele. Tootevalikusse kuuluvad õunad ja pirnid.

Hr Jan de Vries soovib Eestis kohtuda puu- ja juurviljade maaletoojate, hulгимүүjate ja supermarketite esindajatega.

Huvilistel palume võtta ühendust Rahvusvaheliste suhete osakonnaga.

Vestlused toimuvad inglise keeles. Üritus on Eesti ettevõtetele tasuta.



**Lisainfo ja registreerimine:**

**ANNELI VALGE**

Tel: 644 3859  
E-post: [anneli@koda.ee](mailto:anneli@koda.ee)

## 16 Rahvusvahelised üritused



### Äriviit Moskvasse 29.-31. mai 2006

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös EAS-i ning Eesti Vabariigi saatkonnaga korraldab 29.-31. mail äriviidi Moskvasse.

Viidi raames on Eesti firmadel võimalus osa võtta seminarist ning leida Moskvast potentsiaalseid koostööpartnereid. Samuti osaleda Eesti saatkonna vastuvõtul ja tutvuda Moskva linna vaatamisväärsustega. Seminari ning individuaalsete kohtumiste ettevalmistamine toimub koostöös Moskva Kaubanduskojaga.

Eesti ettevõtetel tuleb osalemiseks täita vastav ankeet, mille põhjal toimub individuaalsete kohtumiste ettevalmistamine Moskva Kaubanduskojas. Ankeedi saamiseks palume ühendust võtta rahvusvaheliste suhete osakonnaga.

Reisipaketi maksumus on ca 13 000 krooni (osale hindadest lisandub käibemaks) ning see sisaldab: lennupiletit liinil Tallinn-Moskva-Tallinn; transfeeri lennujaamast hotelli ja tagasi; majutust (2 ööd hotellis „UKRAINA“); viisat; kohalikku transporti; linnaekskursiooni; vastuvõttu saatkonnas; osavõttu seminarist ning kontaktpäevast; korralduskulusi.

**Ootame Teie aktiivset osavõttu!**

#### Lisainfo ja registreerimine:

**VIIVE RAID**, Tel: 644 3859 • E-post: viive@koda.ee

## FUTURALLIA 2006 – uute ärikontaktide loomisvõimalus! 31. maist - 3. juunini Wroclavis

**Kaubanduskoda korraldab 31. maist 3. juunini ühiskülastuse Futurallia kontaktmessile.**

Rahvusvaheline multisektoraalne väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete partnerlussuhete arendamiseks mõeldud kontaktmess Futurallia toimub käesoleval aastal juba 11. korda. Seekordne toimumiskoht on Wroclavi linn Poolas. Mess on tundud valdkondade mitmekesisuse poolest. Esindatud on nii põllumajandus, ehitus, biotehnoloogia, keemiatööstus, elektroonika, keskkond, puidutööstus kui ka tekstiili, infotehnoloogia, transport, kosmeetika, tervishoid jpt.

Ettevõtete esindajatele korraldatakse messi raames kahel päeval pooletunniseid ärikohtumisi. Futurallia on ideaalne võimalus uute eksporditurgude leidmiseks, oma turupositsiooni tugevdamiseks, uute partnerite leidmiseks jne.

**NB!** Hind ühele osalejale firmast 11 735 krooni, teisele osalejale samast firmast 9 388 krooni. Hindadele lisandub käibemaks ja transpordikulud.

#### Lisainfo ja registreerimine:

**ANNELI VALGE**

Tel: 644 3859

E-post: anneli@koda.ee





**MESSID BERLIINIS****Külastajatele:**

- **03.-07.04.06**  
**WASSER BERLIN**  
Veemess
- **03.-07.04.06**  
**GAS BERLIN**  
Gaasimess
- **03.-05.05.06**  
**IMMOBILIA**  
Kinnisvaramess
- **10.-13.05.06**  
**POSTPRINT**  
Trükitööstusmess
- **16.-21.05.06**  
**ILA**  
Lennundusmess
- **IMPORT SHOP**  
Jõulukaupe, kingituste ja loodustoodete müüginäitus.  
**NB! Kuni 30.06.06 toimub eksponeerimise registreerimine!**
- **01.-06.09.06**  
**IFA-Internationale Funkausstellung**  
Lennundusmess

**Täpsem informatsioon:****AIRA KIUDORV**

Tel: 627 6941

E-post: aira@ahk-balt.org

**MESSID HAMBURGIS**

- **28.04.-01.05.06**  
**HANSEPFERD HAMBURG**  
Rahvusvaheline näitus hobusesõpradele
- **16.-19.05.06**  
**WINDENERGY**  
Rahvusvaheline tuuleenergiaalane mess
- **18.-26.11.06**  
**DU und DEINE WELT**  
Rahvusvaheline tarbekaupade müüginäitus: käsitöö, kunst, kinkeartiklid, sport, sisustus
- **13.-15.09.06**  
**NORD ELEKTRO**  
Elektrotehnika, informatsioonitehnika ja valgustehnika erialamess
- **28.10.-05.11.06**  
**HANSEBOOT**  
Rahvusvaheline paadinäitus

- **26.-29.09.06**  
**SMM**  
Juhtiv rahvusvaheline laevaehituse ja laevaehitustehnika mess.  
Kõik laevadega seotud masinad, ajamid, kompleksed ajamite-, juhtimis- ja informatsioonitehnika süsteemid, energia- ja jäätmetehnika, mereteede kindlustamine.

**Täpsem informatsioon:****ELO SAARI**

Tel: 627 6946

E-post: elo@ahk-balt.org

hamburg.ee@ahk-balt.org

www.hamburg-messe.de

**MESSID STUTTGARDIS**

- **19.-23.09.06**  
**AMB**  
Rahvusvaheline metallitöötlemise mess
- **27.-30.09.06**  
**INTERBAD**  
Rahvusvaheline erialamess: ujulad, ujulate tehnika, saunad, füsioteraapia

**Täpsem informatsioon:****ELO SAARI**

Tel: 627 6946

E-post: elo@ahk-balt.org

stuttgart.ee@ahk-balt.org

www.messe-stuttgart.de

**MESSID HANNOVERIS****Külastajatele:**

- **24.-28.04.06**  
**HANNOVER MESSE**  
Maailma suurim tööstusmess  
NB! Soodsad pakkumised ülikoolidele ja teadusasutustele!
- **24.-28.04.06**  
**PROMOTION WORLD**  
Rahvusvaheline reklaamiartiklite mess
- **17.-19.05.06**  
**PUBLIC INFRASTRUKTURE**  
Euroopa infrastruktuuri projektide kongress ja mess

**Eksponeerimisele:**

- **13.-16.01.07**  
**DOMOTEX**  
Vaipade ja põrandakatete maailmamess.  
Registreerumise lõpptähtaeg 31.05.06!

- **14.-18.05.07**

**LIGNA\***

Metsa- ja puidutööstuse maailmamess.

Registreerumise lõpptähtaeg 31.07.06!

**Täpsem informatsioon:****KARIN ALLIKSAAR**

Tel: 627 6944

E-post: karin@ahk-balt.org

**MESSID MÜNCHENIS**

- **25.-28.04.06**  
**ANALYTICA**  
Rahvusvaheline tööstusliku analüütika, laboriseadmete ja biotehnoloogia erialamess
- **16.-19.05.06**  
**AUTOMATICA**  
Rahvusvaheline automaatika ja robotika erialamess
- **12.-16.07.06**  
**INTERFORST**  
Rahvusvaheline metsanduse ja metsatehnika erialamess
- **16.-18.07.06**  
**ISPO – Sommer**  
Rahvusvaheline spordiartiklite ja spordimoe erialamess
- **03.10.-09.10.06**  
**IBA 2006**  
Rahvusvaheline pagaritööstuse mess

**Täpsem informatsioon:****TEET KÜNG**

Tel: 627 6942

E-post: teet@ahk-balt.org

**SAKSA-BALTI KAUBANDUSKODA****EESTIS, LÄTIS, LEEDUS:**

Suurtüki 4b, 10133 Tallinn

Tel: 627 6940

Faks: 627 6950

E-post: info.ee@ahk-balt.org

www.ahk-balt.org

## Miks toetada rahvusvahelise konverentsi korraldamist?

Iga suurürituse, sealhulgas konverentsi organiseerimine ja selle edukas läbiviimine, eeldab korraldajatelt lisa- finantse, mida taotletakse üldjuhul uute ideede või plaanidega erinevate sponsorite poole pöördudes. Sponsorlus väljendub seega finantsilise toetusena mingile kindlale projektile või siis üksikisikule tema idee elluviimiseks. Seejuures on raha andjal ka omakasupüüdlik huvi – üritus peab omakorda aitama organisatsioonil täita selle turunduslikke ning korporatiivseid eesmärgi.

Seda kinnitab ka käesoleva aasta juunikuus Tallinnas toimuva JCI 50. Juhtimis- konverentsi EC2006 organiseerimise kogemus. Konkreetsete koostöölepinguteni on potentsiaalsete toetajatega jõutud eelkõige sellise koostöö puhul, kus on tegemist *win-win* tüüpi tehinguga. Kasu, mida sponsor ise üritusest saab, võib tema jaoks väljenduda mitmel moel. Näiteks annab see ürituse toetajale võimaluse midagi ühiskonnale tagasi anda ning seeläbi endast kui sotsiaalset vastutust kandvast organisatsioonist positiivne imago luua. Samuti on toetajal hea võimalus luua suhteid nii olemasolevate kui ka uute potentsiaalsete äripartneritega. Loomulikult ei tasu unustada ka meedia mõju. Kui üritus on kõrge renomeega, on sponsoril võimalus tõmmata meedia tähelepanu oma organisatsioonile või selle kaubamärgile.

Mis ajendab sponsoreerima suurüritust ja mille järgi teevad toetuse andmise otsuseid Eesti erasektori esindajad? Nendele küsimustele püüdsime saada vastuseid kahe EC2006 organiseerimist toetanud sponsori **AS Lafarge Roofing Balti** müügidirektori **Richard Dobruse** ja **Baltic Logistic Systems AS-i** juhataja **Tarmo Taeli** käest.

**Mille järgi Te otsustate, millist üritust toetada?**

**Richard Dobrus:** “Valiku tegime konkreetset JCI konverentsi toetuseks, tava- praktikas me sponsorlusega ei tegele.”

**Tarmo Tael:** “Baltic Logistic System Eesti AS-i põhimõtteks on toetada teotaheliste inimeste initsiatiivi, kellel on julgust mõelda suurelt. Oleme seni toetanud pigem häid ideid ja projekte kui organisatsioone.”

**Millised on Teie ootused toetatavale organisatsioonile?**

**Richard Dobrus:** “Ootame partnerilt selgust ja kindlust tegevusplaanide osas. Koostöö pakkumine peab olema arusaadav, selgitama täpselt, mida partnerlus sisaldab. Vajame tihedat suhtlemist ja infot reaalsest toimiva kohta. Loomulikult peame ise tulemus- tesse uskuma, muidu ei saa midagi toimuda.”

**Tarmo Tael:** “Sponsoreeritavalt organisatsioonilt ootame eelkõige läbipaistvust ja usaldusväärsust projektide läbiviimisel. Laiemalt on meie eesmärgiks ärgitada ka teisi ettevõtteid olema aktiivsemad ja panema rohkem õlga alla mitmesugustele julgetele ja huvitavatele algatustele. Alati ei pea toetama suure summa rahaga – teinekord on suureks abiks ka toetava ettevõtte teenus või infrastruktuur.”

**Kuidas teete koostööd sponsoreeritavate ettevõtetega?**

**Richard Dobrus:** “Meie kogemus ei ole piisav, et siin koostöö reeglitest rääkida. See, kuidas oleme praeguse korraldus- toimkonnaga suhelnud, on siiani olnud meie jaoks hea praktika. Oleme saanud piisavalt aegsasti kaasa rääkida ja projektis osaleda. Arvan, et kiirustamine oleks olnud kahjulik mõlemale. Nüüd on kõik asja- osalised projektiga tutvunud ja saavad kaasa lüüa.”

**Tarmo Tael:** Kui oleme otsustanud konkreetset algatust toetada, eeldame mõlema- poolset aktiivset koostööd. Kindlasti püüame üheskoos läbi mõelda, milline on kõige parem ning tulemuslikum toetamise vorm ja toetuse suurus. Soosime pigem pikaajalist koostööd.

**Millised on ootused suhtlusprotsessile ja infovahetusele koostöö käigus?**

**Richard Dobrus:** “Ootame selget ja konkreetset info edastamist.”

**Tarmo Tael:** “Soosime organisatsioone, kes suudavad selgelt sõnastada idee ees- märgi, tegevuskava ja rakenduseks vaja- minevad ressursid. Tähtis on, et usk asja vajalikkusesse oleks mõlemapoolne. Taha- me olla kursis projekti arengutega ja oota- me tagasisidet selle kohta, kuidas täitused ootused ning kogu ettevõtmise eesmärk. Suhtlusprotsess ja infovahetus on meile väga oluline ning kindlasti üheks pika- ajalise koostöö oluliseks eelduseks.”

**Miks toetate JCI EC2006?**

**Richard Dobrus:** “JCI, rahvusvahelise or- ganisatsioonina, on sarnane meie ettevõt- tele. Palju erinevaid rahvusi, kogemusi ja võimalusi. Kindlasti on see konverents Eesti juhtidele, meile endile ja kõigile huvilistele väärtuslik kogemus. Konverentsi ulatus omalt poolt loob ka pretsetendi, ootame siia üle 2 000 väliskülalisel!”

**Tarmo Tael:** “JCI EC2006 eesmärk haakub väga hästi meie põhimõttega toetada noorte ja teotaheliste inimeste initsiatiivi, julgust mõelda suurelt, ideid ellu viia ja võtta vastutust. Arvame, et logistika- või juhtimisvaldkonna ja andekate noorte toetamise läbi suudame luua uusi, huvi- tavaid ja väärtuslikke kontakte. Oleme rahvusvaheline mitmes riigis tegutsev ette- võtte ja usume, et mõni neist JCI üritusel osalevatest noortest on tulevikus meie koostööpartner või töötaja.”

**JCI EC2006 TOETAJAD**

**Kuldspansorid:** Tallinna linn, EAS, Euroopa Liit ja Eesti Riiklik Arengukava, Postimees, Bizpak, Skype.

**Sponsorid:** Elion, EMT, Estravel, Lafarge Roofing, Liviko, Olympic Casino, A. Le Coq.

**Teemasponsorid:** Eesti Post, Raymond Weil Geneve, Sorainen Law Office, ALD Auto- motive, Bristol-Myers Squibb Company, Toyota, Ruus, Koch & Partnerid, Hugo Boss, Kellakeskus.

Lisainfo konverentsi kohta:  
**ANNIKA RÕÕMUS**  
www.ec2006tallinn.ee

### Календарь международных мероприятий

#### В марте

- 14 марта – семинар «Целевой рынок – Россия»
- С 22 по 25 марта – бизнес-делегация поедет в Голландию
- С 27 марта по 1 апреля – бизнес-делегация поедет на Украину (Киев, Крым)

#### В апреле

- 12 апреля – семинар «Целевой рынок - Испания»

#### В мае

- 8 мая – семинар «Целевой рынок – Израиль»
- С 16 по 20 мая – посещение ярмарки деревообрабатывающего оборудования Хулехро в Италии
- 29 мая – контактный день голландской фирмы, предлагающей фрукты
- С 29 по 31 мая – бизнес-делегация отправится в Москву
- С 31 мая по 3 июня – делегация на контактной ярмарке FUTURALLIA в Польше

Более подробная информация на русскоязычной версии сайта Торговой палаты ([www.koda.ee](http://www.koda.ee))

#### Сирье Пууст-Мумме

Зав. отделом международных отношений

Тел. 644 3859, эл. почта: [sirje@koda.ee](mailto:sirje@koda.ee)

#### Семинар

### ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК – ИСПАНИЯ 12 апреля 2006 г.

Эстонская Торгово-промышленная палата в сотрудничестве с Посольством Королевства Испании и Фондом развития предпринимательства (EAS) организуют деловой семинар (ул. Тоом-Кооли, 17), чтобы ознакомить эстонских предпринимателей с возможностями ведения бизнеса в Испании.

14.00 Регистрация

14.15 Вступительное слово.

Сийм Райе, генеральный директор Эстонской Торгово-промышленной палаты

14.20 Приветствие посла Испании в Эстонии г-на Мигеля Бауза и Морэ (на английском языке)

14.30 О роли Эстонской Торгово-промышленной палаты в выходе эстонских предпринимателей на международные рынки. Сийм Райе, генеральный директор

14.40 Экономика и бизнес в Испании, различные секторы. Г-жа Милагрос Морено Сомарриба, экономический представитель Посольства Испании в Хельсинки (на английском языке)

15.00 Эстонско-Испанские экономические отношения. Г-жа Аннели Варес, экономический представитель Посольства Эстонии в Мадриде

15.20 Перерыв на кофе

15.35 Практический опыт (докладчик уточняется)

15.55 Бизнес-возможности и конкретная тактика выхода на рынок. Г-н Якоб Сакс, Talavera Consultores, S.L.

16.25 Imprest AS как практический пример выхода на рынок. Г-жа Якоб Сакс и Тимо Хермли

17.00 Dunkri Kaubanduse AS предлагает качественное вино от ведущей в регионе Валенсии семейной фирмы Gandia – Noya de Cadenas Reserva Tempranillo. Испанские закуски от ресторана M-anolette (ул. Теэнусте 2, Табасалу)

Плата за участие: членам Торговой палаты 300 крон + НСО, нечленам – 600 крон + НСО.

Дополнительная информация и регистрация:

#### Аннели Валге

Тел. 644 3859, эл. почта: [anneli@koda.ee](mailto:anneli@koda.ee)

### Ярмарка деревообрабатывающего оборудования Хулехро в Италии с 16 по 20 мая 2006 г.

Стоимость рейсового пакета на одного человека – 12 140 крон. В стоимость

пакета включены: авиабилеты, размещение, организационные расходы и вход на ярмарку. Цена рейсового пакета действительна при условии, если в группе не менее 8 человек.

**Срок регистрации – до 10 апреля.**

#### Лийс Лийвоя

Руководитель проекта отдела международных отношений

Тел. 644 3859, эл. почта: [liis@koda.ee](mailto:liis@koda.ee)

### Деловой визит в Москву с 29 по 31 мая 2006 г.

Эстонская Торговая палата в сотрудничестве с EAS и Посольством Эстонской Республики организуют с 29 по 31 мая деловой визит в Москву.

В рамках визита эстонские фирмы смогут принять участие в семинаре о возможностях Эстонии, найти себе потенциальных партнеров по сотрудничеству в Москве, принять участие в приеме Посольства Эстонии и ознакомиться с московскими достопримечательностями.

Подготовка семинара и индивидуальных встреч ведется в сотрудничестве с Московской Торговой палатой.

Эстонским предприятиям следует для участия заполнить соответствующую анкету, на основании которой будут подготовлены индивидуальные встречи в Московской Торговой палате. Для получения анкеты просим обратиться в отдел международных отношений

Стоимость рейсового пакета составит примерно 13 000 крон; он включает: авиабилет Таллинн-Москва-Таллинн; трансфер аэропорт-гостиница-аэропорт; размещение (2 ночи в гостинице «Украина»); визу; местный транспорт; городскую экскурсию; прием в Посольстве; участие в семинаре и контактных днях; организационные расходы.

К части цен прибавится НСО.

Ждем от вас активного участия!

#### Вийве Райд

Тел. 6443 859, эл. почта: [viive@koda.ee](mailto:viive@koda.ee)

## 20 Koostööpakkumised

- Saksa töötleva tööstuse valdkonnas tegutsev ettevõtte (keevisdetailid) soovib teenuseid nn kataforiit- ja anoodvärvi-tööde tegemiseks. **Kood 11124**
- Hõbedast ehete tootja Türgis soovib alustada vastastikku kasulikku koostööd Eesti ettevõtetega. **Kood 11125**
- Läti kinnisvara firma pakub erinevaid kinnisvarateenuseid kohalikul turul - rent, ost/müük, tasuta konsultatsioonid jms. **Kood 11126**
- Rumeenia ettevõtte, mis on spetsialiseerunud kõrgtehnoloogiliste toodete disainile ja tootmisele, otsib tehnoloogia- ja toodangulaseid koostöö- ja allhanke võimalusi. **Kood 11127**
- Rumeenia ettevõtte, mis on spetsialiseerunud puidust toodete, tekstiiltoodete, autode varuosade ja ehitusmaterjalide hulгимүүгиле, on huvitatud kaubandus-alasest koostööst Eesti ettevõtetega. **Kood 11128**
- Itaalias tegutsev professionaalne konsultatsioonifirma (koostöö erinevate asutuste ja organisatsioonidega) pakub teenuseid VKEdele majanduskasvu ja stabiilse arengu tagamiseks ettevõtte äri-tegevusel EL piires. **Kood 11129**
- Suurbritannia rõivatööstusfirma soovib müüa tegutsevat ettevõtet. **Kood 11130**
- Portugalis tegutsev pakenditööstus otsib uusi kliente ja võimalusi pikaajaliseks koostööks uute partneritega Eestis. **Kood 11131**
- Leedu firma, tegutseb turba ekstraheerimise ja ekspordiga, otsib kliente ja agente järgmistele toodetele: valge, pruun ja tume pressitud turvas, rabaturvas, turba substraadid jms. **Kood 11132**
- Meeste aluspesu ja ööriideid tootev firma Leedust otsib valmistoodete edasimüüjaid ja/või kontakte suuremate hulгимүүгиле. **Kood 11133**
- Ettevõtte Taanis otsib kontakte käsitöö toodete tarnijatega (klaas, keraamika, kristall jne). Ettevõtte disainib ise oma tooteid ning vajab suurema hulga toodete valmistamiseks valdkonnast huvitatud ettevõtjaid. **Kood 11134**
- Ettevõtte Malaisias, tegutseb poolvääriskivide, käsitsi maalitud siidsallide jt siidmaterjalide tootmisega, otsib kaubandus-alaseid koostöösuhteid erinevate firmadega. **Kood 11135**
- Rootsi kaablite paigaldussüsteemide ekspertfirma otsib kontakte tootjafirmadega, kes oleksid huvitatud ettevõtte teenuste kasutamisest. **Kood 11136**
- Leedus transpordi ja logistika valdkonnas tegutsev ettevõtte otsib partnereid veoautode, vagunite jms laadimise ja transpordiga seotud ettevõtetega teenuste osutamise eesmärgil. **Kood 11137**
- Prantsuse firma, mis on tegev lennundusvaldkonnas (tehniliste süsteemide komplekteerimine ja kokkupanek) otsib uusi partnereid süsiniku ja fiiberklaasil põhinevate toodete tootmisel. **Kood 11138**
- Kreekas karnevalikostüümide kujundamise ja valmistamisega tegelev ettevõtte on huvitatud koostööst uute ettevõtetega. **Kood 11139**
- Itaalia ettevõtte, mis on spetsialiseerunud jalatsite ja nahktoodete voodrite ja sisetaldade jms tootmisele, otsib kontakte vahendajate ja müügiesindajatega nimetatud toodete edasimüügi eesmärgil. **Kood 11140**
- Türgi ettevõtte, mis on pikaajaliste kogemustega erinevate kaupade impordiekspordi valdkonnas, otsib uusi partnereid Eestis. **Kood 11141**
- Saksa metallitööstus (toormaterjali töötlemine, rauasulamid jms) otsib kontakte metalli toormaterjalide tootjatega. **Kood 11142**
- Ukrainas tegutsev, laias valikus viinade, likööride jt kangete alkoholsete jookide tootja laiendab müügiturge ning otsib uusi partnereid Eestis. **Kood 11143**
- Läti kinnisvarafirma pakub ettevõtetele, kes on huvitatud Läti turule laienemisest ja/või firma asutamisest, teenuseid büroo jm ruumide ostul või rentimisel kohalikul turul. **Kood 11144**
- Türgis tegutsev firma, mis valmistab klaasist erinevaid, mööblitööstuses ja üldinterjööris kasutatavaid tooteid, otsib kontakte uute võimalike klientidega Eestis (ettevõtted, tootjad, müügiagendid jms). **Kood 11145**
- Bulgaaria hulгимүүгифirma, mis on spetsialiseerunud mööbli müügile (peamiselt magamistoad, diivanid, arvutilauad jt) on huvitatud kontaktidest Eesti ettevõtetega erinevate toodete ekspordi eesmärgil Bulgaariasse. **Kood 11146**
- Brasiilias toidukaupade müügi ja vahendusega tegelev ettevõtte (suhkur, liha-tooted, puuviljamahlad, sh mango, ananassi jt) otsib kontakte toodetest huvitatud ostjatega. **Kood 11147**
- Poola ettevõtte, mis on spetsialiseerunud kinnisvara hindamisele, konsultatsioonidele ning kinnisvara käivete ülevaadete koostamisele, otsib koostööd uute partneritega. **Kood 11148**
- Ettevõtte Poolas, mis toodab toormaterjali nõõpide ja muude mööbli täiendamiseks/kaunistamiseks mõeldud elementide tootmiseks (tooted baseeruvad polüestervaigule), otsib koostööpartnereid ja ekspordivõimalusi. **Kood 11149**
- Kalatööstusettevõtte Hispaanias, mis on importöör/eksportöör, konservide, soolakala jms tarnija, otsib uusi äripartnereid (kontaktid kalatöötlemisettevõtetega). **Kood 11150**
- Rumeenias tegutsev ettevõtte, mis toodab mesinikele mõeldud kaitserõivaid, otsib kontakte uute klientide ja/või assotsiatsioonidega, kes oleksid huvitatud nende toodete esitlusest ning pakkumisest. **Kood 11151**
- Poolas tegutsev mõõteinstrumentide ja süsteemide tootja (keskkonnakaitse, protsesside järelvalve jms) pakub tooteid/teenuseid antud valdkonnas. **Kood 11152**
- Rootsi PR firma osutab klientidele teenu-seid toodete ja/või teenusetega Skandi-naaviamaadesse turule sisenemisel. **Kood 11153**
- Tamme ja päklikspooni tootev firma Rootsis (peamiselt suunatud Skandi-naavia turule), otsib kontakte eriformaadis spooni tarnijatega. **Kood 11154**

- Puidust toodete müügiga tegelev firma Rootsisis otsib kontakte mööbli ja mööbli- osade tarnijatega (spoon, tihke puit, MDF jms). **Kood 11155**
- Taani hulгимüügifirma otsib kontakte al- hankijatega puhastuslappide ja -patjade tootmiseks. **Kood 11156**
- Marketingi ja vahendusega tegelev ette- võtte Taanis soovib alustada koostööd toodete osas, mida kasutatakse taastuva energia utiliseerimisel/tarbimisel ja energia ratsionaalsel kasutamisel (erinevad tooted). **Kood 11157**
- Rootsi firma, mis toodab liigutata- vaid/kohaldatavaid barakke (furgoonela- mu põhimõttel) ning muid ajutisi ehitisi, otsib kontakte järgmiste sertifitseeritud toodete valmistajatega: põrandate ehi- tusel kasutatav puitlaastplaat, kuuse liim- puit, siledad teraskangid jms. **Kood 11158**
- Leedus LCD telereid ja monitore kokku- panev firma soovib alustada koostööd erinevate komponentide tarnete osas: elektrooniliselt loetavad koodikaardid, ferriitmälu, plastist ümbrised, metallist valmistatud logod vastavalt etteantud parameetritele, kastid, vinüülkotid jms. **Kood 11159**
- Taanis boilereid ja keskküttesüsteeme tootev ja vahendav ettevõtte otsib koos- tööd samas valdkonnas tegutsevate tootjatega Eestis. **Kood 11160**
- Itaalia firma soovib kontakte fotograafia- valdkonnas tegutsevate ettevõtetega, kes oleksid huvitatud fotolaborite või mini- laborite impordist. **Kood 11161**
- Saksa konsultatsioonifirma, omab esi- dust Novosibirskis, soovib leida uusi koostööpartnereid/ettevõtteid, kes soovi- vad laiendada oma äritegevust Venemaa turul. **Kood 11162**

### ÜRO hankepakkumised

- Aafrika Arengupank soovib osta koopia- masinaid. Tähtaeg osalustautluste esi- tamiseks 27.04.06. **Kood 890**
- Ostetakse optilist kaablit ja installat- sioonimaterjale (Kosovo). Pakkumisi võib esitada erinevatele osadele. Täht- aeg pakkumiste esitamiseks 14.04.06. **Kood 891**
- Armeenia ootab pakkumisi konsultat- sioonihankele, eesmärgiga tösta energia kasutegurit ja tootlikkust, mis puudutab munitsipaalkütet ja sooja vee tootmist. Tähtaeg pakkumist esita- miseks 24.03.06. **Kood 892**
- Ukraina piirikontrollsüsteemi tõhusta- mise programmi raames ostetakse telekommunikatsiooni varustust. Osalemistaotlused esitada hiljemalt 21.03.06. **Kood 893**
- Ukraina ostab dokumentide kontrolli- missüsteemi (reisidokumendid, ID kaardid jne). Tähtaeg osalemistaot- luste esitamiseks 20.03.06. **Kood 894**

### Soome hankepakkumised

- Ostetakse tänava helkposte. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 24.04.06. **Kood 895**
- Eelteade. Ostetakse geodeetilisi instru- mente. Tähtaeg 27.02.07 (*takymetri- ja GPS-mittaustalaitteistojen hankinta*). **Kood 896**
- Konverentsisaali heliaparatuuri hange. Tähtaeg osalemistaotluste esitami- seks 03.04.06. **Kood 897**
- Ostetakse kaugküttesüsteemi seade (*hanke koskee 10 - 15 MW kylmää ja 15 - 20 MW kaukolämpöä tuottavaa sähkömoottorilla toimivaa lämpöpump- pulaitosta*). Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 20.03.06. Pakkumisi võib esitada soome või inglise keeles. **Kood 898**
- Koolimaja ehitustööde hange. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 24.04.06. **Kood 899**
- Muuseumi ehitamise hange. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 10.04.06. **Kood 900**
- Ostetakse raamatukogumööblit. **Kood 913**

### Rootsi hankepakkumised

- Sõjaväelaste rõivaste ostmise hange (töösärgid ja püksid). Tähtaeg 25.04.06. **Kood 901**
- Hange järgmiste artiklite ostmiseks: metallist laua-, köögi- ja majapidamis- tarbed, klaastooted, fajansist või port- selanist majapidamistarbed, köögi- tarvikud. Tähtaeg pakkumiste esita- miseks 20.04.06 (dokumente väljasta- takse kuni 13.04.06). **Kood 902**
- Ostetakse haiglavoodeid ja motori- seeritud voodeid. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 10.04.06 (pakkumisi väl- jastatakse kuni 07.04.06). **Kood 903**
- Hange T-särkide ostmiseks. Pakkumi- sed võib esitada inglise või soome kee- les. Tähtaeg 19.04.06. **Kood 904**
- Elektriijaama juhtimissüsteemi hange. Tähtaeg 11.04.06. Pakkumised võib esi- tada rootsi või inglise keeles. **Kood 905**
- Poolsaabaste hange. Tähtaeg 02.05.06. Pakkumised võib esitada inglise või rootsi keeles. **Kood 906**
- Ostetakse veekindlaid rõivaid. Pakku- mised võib esitada inglise või rootsi keeles. Tähtaeg pakkumiste esitami- seks 22.05.06. **Kood 907**
- Spordirõivaste (sh spordidresside) hange. Tähtaeg 20.04.06. Pakkumised esitada inglise või rootsi keeles. **Kood 908**
- Ostetakse vormirõivaid (sh pullovere). Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 11.04.06. **Kood 909**
- Ostetakse alkohoolseid jooke. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 10.04.06. **Kood 910**
- Ostetakse mööblit ja sisustustarbeid. Tähtaeg 27.03.06. **Kood 911**
- Ostetakse kala, kalatooteid jt kõrval- saadusi. Tähtaeg pakkumiste esitami- seks 03.04.06. **Kood 912**

#### Lisainfo:

#### LEA AASAMAA

Euroinfo keskuse nõunik  
Tel: 644 8079 • E-post: lea@koda.ee

**Hanketeadete lühikirjeldusi on võimalik lugeda ka Kaubanduskoja kodulehel: [www.koda.ee](http://www.koda.ee) > Teenused > Hanked.**

Lisainfo:  
**KAIRI JÕESALU**  
Tel: 644 8079  
E-post: einfo@koda.ee





## EUROOPA LIIT TÜHISTAB RIIGIHANGETE ALASED USA VASTASED SANKTSIOONID

**Euroopa Liit tühistab alates 2006. aasta 1. märtsist USA vastased riigihangete alased sanktsioonid, mis olid kehtestatud vastumeetmena USA poolt kehtestatud sanktsioonidele EL-i liikmesmaade suhtes.**

1993. aastal kehtestas USA EL-i liikmesriikide vastased sanktsioonid, seletades neid EL-i riigihangete direktiivides oleva diskrimineeriva klausliga, mis lubas anda mõningates sektorites EL-ist pärit ettevõtetele 3%-lise hinnaeelistuse USA ettevõtete ees (eriti telekommunikatsiooni sektorit puudutav).

Mõlema osapoole kehtestatud sanktsioonid antud perioodil ei puudutanud aga lepinguid, mis olid hõlmatud Maailma Kaubandusorganisatsiooni riigihankelepinguga (st lepinguid, mis ületasid WTO poolt kehtestatud rahalisi piirmäärasid), mille osalised mõlemad pooled on.

**LEA AASAMAA**

Euroinfo keskuse nõunik

## Seminar Jõhvis: Muudatused äri-seadustikus

**6. aprillil 2006 kell 11.00 – 15.00**  
**Eesti Kaubandus-Tööstuskoja**  
**Jõhvi esinduses, Pargi 27, Jõhvi**

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koostöös Advokaadibürooga Raidla ja Partnerid seminari 1. jaanuaril 2006 jõustunud äri-seadustiku muudatustest.

Lektor **Martin Käerdi** (Raidla & Partnerid) käsitleb järgmisi teemasid:

- Muudatused osade ja aktsiate võõrandamise regulatsioonis ja ostueesõigusega seonduvad probleemid;
- Muudatused seoses dividendide maksmise ja muude väljamaksete tegemisega ning alusetute väljamaksete tagastamise kord;
- Muudatused laenukeelu ja oma aktsiate/osade omandamise regulatsioonis, piirangud ning nende rikkumise tagajärjed;
- Muudatused seoses äriühingute organite otsustega, üldkoosoleku otsuste vastuvõtmise lihtsustatud kord, koosolekute kokkukutsumine ja läbiviimine ning otsuste vaidlustamine;
- Juhtorganite (juhatuse ja nõukogu) liikmete ja äriühingu vaheline suhe ja nende tasustamine, juhtorganite liikmete valimine ja tagasikutsumine;
- Juhtorganite (juhatuse ja nõukogu) liikmete kohustused ja vastutus.

Osalemistasu on Kaubanduskoja liikmele 450 kr ja mitteliikmele 900 kr. Hinnad sisaldavad jaotusmaterjale ja kohvipause.

**Lisainfo ja registreerimine:**  
**MARGUS ILMJÄRV**

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja  
Jõhvi esinduse juhataja  
Tel: 337 4950  
E-post: [margus@koda.ee](mailto:margus@koda.ee)

# Pagaritööstuse maailmaturg

- Kõik rahvusvahelise pagarivaldkonna tooteuendused ühes kohas.
- Veenvad ideed ja impulsid Teie igapäevasele ärile.
- Täielik valik küpsetusaineid, seadmeid, masinaid, küpsetusahje, terveid tootmisliine kuni pakkimise ja logistikani välja – sõltumata ettevõtte suuruselt.

Selle kõik leiade ainult pagaritööstuse maailmaturult.  
Tere tulemast 3.-9. oktoobrini 2006 Münchenisse!

## Täpsem informatsioon:

### Saksa-Balti Kaubanduskoda

Eestis, Lätis, Leedus (AHK)

Suurtüki 4b, 10133 Tallinn

Tel: (+372) 627 6940

Faks: (+372) 627 6950

E-post: muenchen.ee@ahk-balt.org

www.ahk-balt.org



## Tegevliikmetena on Kaubanduskojaga liitunud järgmised firmad:

<b>AEGARENDUS OÜ</b>	Pärnu	564 2348	Ehitustööd.
<b>AREFONTE CHEMICALS OÜ</b>	Tallinn	644 0278	Naftakeemiatoodete müük.
<b>DELCOTEK OÜ</b>	Tallinn	621 2777	Saepurugraanulite tootmine ja müük.
<b>HUSQVARNA EESTI OÜ</b>	Tallinn	665 0005	Metsa-, aia- ja ehitustehnika hulgimüük.
<b>INTERGLOB OÜ</b>	Tallinn	665 1617	Kala säilitamine ja müük.
<b>ISCG OÜ</b>	Tallinn	641 4078	Ehitusmaterjalide jae- ja hulgimüük. Graniidist ja marmorist toodete valmistamine ja müük.
<b>KMR GRUPP OÜ</b>	Tallinn	501 8691	Treppide valmistamine.
<b>KOGUVA KUNSTITALL OÜ</b>	Saaremaa	454 8873	Kunstitoodete müük ja näituste korraldamine, kohviku pidamine, seminariruumide rent.
<b>LOCOMOTIVE ENERGY SERVICE OÜ</b>	Tallinn	660 4590	Diiselmootorite hulgimüük, vedurite hulgimüük, raudteeseadmete hankimine.
<b>MORGANFELD OÜ</b>	Viljandimaa	436 3240	Puidust aiamajade tootmine.
<b>MTS INTERNATIONAL OÜ</b>	Tallinn	660 2726	Kaubandus- ja vahendustegevus. Transporditeenused. Juriidilised-, majandus- ja finantskonsultatsioonid.
<b>ROTAL-KAUBANDUSE OÜ</b>	Tallinn	656 0960	Kauba- ja väikebusside ning kasutatud ja uute sõidukite müük.
<b>SIMEON TRANSPORT OÜ</b>	Tallinn	607 6822	Transport, ekspedeerimine.
<b>SLIIKO OÜ</b>	Tallinn	621 0241	Valtsmetalli kaubandus.
<b>STAATUS AS</b>	Tallinn	603 3930	Vesipõrandakütte ja soojuspumpade projekteerimine, müük ja paigaldus. Ventilatsiooni- ja külmutusseadmete projekteerimine, müük ja paigaldus.
<b>STARCKJOHANN STEEL AS</b>	Harjumaa	605 1300	Terase ja muude metallide hulgimüük ja eeltöötlus.
<b>TALUMAA OÜ</b>	Saaremaa	459 4630	Sepiste ja suveniiride valmistamine, müük. Kontoritavete müük.
<b>VARMAPARTNER OÜ</b>	Tallinn	606 1715	Jäätmekäitlusseadmete müük, jäätmekäitlusala konsultatsioon.
<b>VIPSAL OÜ</b>	Tallinn	600 7725	Metallist torude tootmine.

# Kaubanduskoja Kevadball

8. aprillil kell 19.00

## Estonia Kontserdisaalis



Kevad läheneb jõudsalt ja pikenevatest päevadest saame üha rohkem energiat.

Viimasel üheksal aastal on Kaubanduskoja traditsiooniline Kevadball olnud meie liikmetele kevade kuulutajaks. Taas kord pakume võimalust kevadet tervitada ja veeta meeleolukas õhtu koos teiste liikmesettevõtetega, nautida ballimuusikat ja selle saatel tantsida.

**Estonian Dream Big Band** ja **Siim Aimla kvartett** koos solistide **Helin-Mari Arderi**,

**Mart Mardisalu** ja **Hendrik Sal-Salleriga** aitavad meeleolu üleval hoida.

Salongis kõlab mõnus meeleolumuusika **Henn Rebase** ja **Tõnu Raadiku** saatel.

Samuti on kõigil võimalik vaadata säravat ja glamuurset tantsuetendust.

Traditsiooniliselt on võimalus endast jäädvustada imekaunis foto kevadises miljöös.

## Kohtumiseni ballil!



**Kutse hind on 850 krooni, alates 27. märtsist 1050 krooni. Kutse kehtib kahele.**



Info ja registreerimine:

Käroliin Andrejeva • Tel: 646 0244 • E-post: karoliin@koda.ee

