



NR 5 • 7. MÄRTS 2012 • IGA LIIGE LOEB!



EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA

TEATAJA

TÄNA TEATAJAS:

- Muudatused tähtajalise elamisloa andmise tingimustes
- Ettevõtlusõpe: **Tule mugavustsoonist välja!**
- Kaubanduskoja liikmesettevõtete juhte tunnustati riiklike autasudega

KUIDAS OSALEDA EDUKALT
ÜHENDKUNINGRIIGI
RIIGIHANGETEL

loe lähemalt lk 17

www.konverentsid.ee

Uus normaalsus



Pärnu
Finantskonverents

19.-20. APRILL 2012

MIKS PEAB VINDI IKKA ÜLE KEERAMA?

Kirjutame tänases Teatajas välismaalaste seaduse muutmise kavast ja alkoholipoliitika väljatöötamisest. Mõlemad on kahtlemata olulised teemad ja mõjutavad ettevõtjaid ja meie ettevõtluskeskkonda. Jah, olulised on kahtlemata esimesel juhul ka riigi julgeoleku ning välispoliitika aspektid ning alkoholiga seonduvad rahvatervise küsimused.

Eks kõik saavad aru, et eelmise aasta lõpus lahvatanud elamislubade skandaal on seadnud ministeeriumi surve alla, sest nõutakse kiireid seadusemuudatusi, sõltumata sellest, kas neid nii väga vajagi on. Kuid midagi peab ju tegema – halba seadust on kõige lihtsam süüdistada ja seadusemuudatusega annaks justkui kõik probleemid koheselt lahendada. Nii tuligi ministeerium (oodatult) välja eelnõuga, milles kavandatud võib pidada kõige muuks kui hädava vajalikeks muudatusteks. Ometi näitasid juurdlused, et seadusel ei ole iseenesest häda midagi – puudused olid eel- ja järelkontrollis. Tänapäevane seadus ei tee ühtegi takistust ka tõhusamaks tööks selles osas. Pehmelt öeldes on kohatu väita, et seaduses puudub täpne kohustus, mida ja kuidas kontrollima peab. Seda enam, et tõhusam elamislubade menetlus on pigem töökorralduse küsimus kui seaduse reguleerimise teema. Ja kokkuvõtteks ei soovita eelnõuga järelevalve osa kuigivõrd täiendada – lisatakse vaid erinevaid tingimusi, mida kõike elamisloa taotleja täitma peab.

Kaubanduskoda ei ole olnud vastu elamisloa andmisega seotud nõuete ülevaatamisele ja järelevalve tõhustamisele. Kui leitakse, et midagi ei toimi, mõni nõue on sisutühi või seadus piirab järelevalve võimalusi, siis tuleks kaaluda alternatiive ja muutmise vajadusi ning vajadusel seadust täiendada. Nõustuda ei saa me aga lihtsalt nõuete üldise karmistamisega. Võttes näiteks kohustuse, mille kohaselt Eestisse investeerides tuleb siin esimese poole aasta jooksul ka teatud mahu töökohti juurde tekitada, ei ole meie arvates kohane. Sellega ütleksime justkui, et investeringud mõnda olemasolevasse tootmisettevõttesse, mis võimaldavad selle töö muuta oluliselt efektiivsemaks ja suurendada kokkuvõttes käivet ja ekspordimahte ei ole meile olulised, kui selle protsessi käigus ilmtingimata uusi töökohti ei looda vaid modernsemate seadmete kasutuselevõtu tõttu ehk hoopis tööjõumahukust vähendatakse.

Alkoholipoliitika koostamine võib tunduda hetkel vähemoluline, kuid vaadates siingi aruteluks välja-



MAIT PALTS
Peadirektor

pakutud küsimusi (monopoli kehtestamine, karistuste karmistamine, müügiõiguste piiramine ja müüjatele täiendavate kohustuste panemine) tekib hirm sarnaseks tendentsiks. Kokkuvõttes jääb mulje, et keeldude, karistuste ja täiendavate kohustustega tundub

Kokkuvõttes jääb mulje, et keeldude, karistuste ja täiendavate kohustustega tundub olevat kõige lihtsam kõikidele probleemidele rohtu leida.

olevat kõige lihtsam kõikidele probleemidele rohtu leida. Kas Soomes, kus kehtib alkoholi jaemüügi monopol, on alkoholi tarbimine inimese kohta väiksem?

Ootaks siiski pisut rohkem arutlemist mõistlike küsimuste üle ja selge peaga probleemide lahendamist. Elu on näidanud, et kiirustades ja hoogtöö korras probleeme lahendades tekitame neid aga paraku ikka juurde, mitte vastupidi. ■

SISUKORD

JUHTKIRI

Miks peab vindi ikka üle keerama? 3

SEADUSANDLUS

Alkoholipoliitika roheline raamat 5

Tähtajalise elamisloa andmise tingimusi soovitakse muuta rangemaks 6

Elektroonilise otseturustamise põhimõtted 7

EUROOPA UUDISED

Euroopa Ühendamise Rahastu – rahastamisvõimalused lähitulevikus 10

ETTEVÕTLUSÕPE

Tule mugavustsoonist välja! 11

TEADUSELT ETTEVÕTLUSELE

Pro Fiksum OÜ – merekonteinerist puidukuivati 12

KAUBANDUSKOJA LIIKMED

AS Reaalsüsteemid 13

Kaubanduskoja liikmesettevõtete juhid said Presidendilt autasud 13

INNOVATSIOONIVEERG

Oma kaubamärgi arendamise plussid ja miinused on paljuski kattuvad 14

JUHTIMISVEERG

Su firma on 133 aastat vana? 15

Sorry, vanus on ainult hädaks kaelas

TAGASIVAADE

Paljude võimaluste maa Indoneesia 16

Tagasivaade seminarile „Kuidas osaleda edukalt Suurbritannia riigihangetel“ 17

TEATED

18

KOOSTÖÖPAKKUMISED

20

RIIGIHANKETEATED

21

JUUBILARID

22

KALENDER

7. märts

Välismessikoolitus Tallinnas

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Semiar toimub vene keeles
Lidia Friedenthal • Tel: 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee

8. märts

Müügivõrgu loomise ja arendamise koolitus

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Haili Kapsi • Tel: 604 0078 • E-post: haili@koda.ee

9. märts

Seminar „Kuidas olla edukas Rootsi riigihangetel“

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Marju Naar • Tel: 604 0082 • E-post: marju.naar@koda.ee

13. märts

Turu-uuringute koostamise koolitus*

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Haili Kapsi • Tel: 604 0078 • E-post: haili@koda.ee

13. märts

Finantskoolitus firma võtmeisikutele • I

ja 19. aprill

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Toomas Hansson • Tel: 744 2196 • E-post: toomas@koda.ee

16. märts

Kontaktkohtumiste üritus ehitus- ja energiasektorile

Szczecini Messikeskuses, Poolas
Kristy Tättar • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee

20. märts

Turundusseminar

„Mida meiega tehakse ja mida annab teha?“

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee

21. märts

Kontaktkohtumiste üritus ehitussektorile

„EcoBuild Matchmaking“

Londonis, Ühendkuningriigis
Kristy Tättar • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee

22. märts

Seminar „Põhjalikult erisoodustustest

Maksuameti pilgu läbi“

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee

* Koolitus toimub koostöös EASiga ning koolituse korraldamist rahastab Euroopa Sotsiaalfond

ALKOHOLIPOLIITIKA ROHELINE RAAMAT

Vabariigi Valitsus on oma tegevusprogrammis eesmärgiks seadnud muuhulgas alkoholi liigtarvitamisest tulenevate terviseprobleemide vähendamise.

Selle eesmärgi saavutamiseks kavandatavate tegevuste hulka kuulub ka riikliku alkoholikontseptsiooni ehk „Alkoholipoliitika roheline raamatu“ koostamine.

Selle elluviimise eest vastutab Sotsiaalministeerium.



MART KÄGU
Politiikakujundamise
ja õigusosakonna jurist

OLULINE:

- Alkoholipoliitika roheline raamat on riiklik alkoholi-kontseptsioon alkoholi liigtarvitamisest tulenevate tervise-probleemide vähendamiseks, mille elluviimise eest vastutab Sotsiaalministeerium.

Tänaseks päevaks on Sotsiaalministeerium moodustanud mitu töögruppi, kus on esindatud erinevate huvigruppide esindajad. Kõik töögrupid tegelevad mingi konkreetse valdkonnaga ja arutavad võimalikke seadusemuudatusi vastavas valdkonnas. Nende töögruppide töö tulemusena peaks ki valmima elluviidava alkoholi-poliitika alusdokument. Nii on moodustatud nt töögrupp, mis tegeleb alkoholi hinna- ja maksupoliitiliste ja salaalkoholi leviku piiramise küsimustega. Lisaks eeltoodule on moodustatud erinevad töögrupid veel järgmiste valdkondadega seotud küsimuste arutamiseks: turunduse reguleerimine, alkoholi kättesaadavuse vähendamine, teavitus- ja ennetustöö, ravi- ja nõustamisteenused, olukorra jär-jepidev monitooring ja seire.

Kaubanduskoda viis liikmete seas läbi küsitluse

Kaubanduskoda osaleb aktiivselt kättesaadavuse vähendamist, turunduse reguleerimist ning hinna- ja maksupoliitikat arutavates töögruppides. Tänaise päeva seisuga on Kaubanduskoda omalt poolt juba läbi viinud ka ühe küsitluse oma liikmete seas, kes puutuvad kokku alkoholi käitlemisega. Vastava küsitluse aluseks olid Maailma

Terviseorganisatsiooni (WHO) poolt alkoholi liigtarvitamise strateegias tehtud soovitusel, mille kohta Sotsiaalministeerium soovis saada huvigruppide arvamust. Nimetatud soovitusel puudutasid alkoholi kättesaadavuse piiramise ning maksu- ja hinnapoliitika valdkonda. Tuleb tunnistada, et nii mõnigi vastav soovitus oli vägagi radikaalne (nt seada sisse riigi alkoholimüügi monopol, alkoholi müüvate kaupluste arvu piiramine vastavalt piirkonna inimeste arvule). Muuhulgas sisaldasid soovitusel ettepanekuid karistuste suurendamiseks alkoholi käitlemisega seotud rikkumiste eest (nt alaealistele alkoholi müümise eest jne).

Kaubanduskojale laekunud vastuste põhjal võib öelda üldjoontes järgmist. Igasuguste uute piirangute kehtestamist ettevõtjad üldiselt ei poolda. Pigem nähakse lahendusena järelevalve tõhustamist. Seda just põhjusel, et piirang kui selline ei pruugi kaasa tuua praktiliselt mitte mingisugust täiendavat positiivset mõju. Täiendavate piirangute kehtestamisel võib olla isegi vastupidine mõju – loob soodsa pinnase nt salaalkoholi levikule. Vastustes rõhutati mitmel korral ka seda, et piirangute puhul peab silmas pidama asjaolu, et

ebaausate kauplejate tõttu kehtestatud piirangud ei tohi muutuda sisuliselt ausate kauplejate karistamiseks. See on kahtlemata väga õige märkus. Mis puudutab karistuste suurendamist, siis üldiselt ei nähtud seda olukorra lahenduse-na. Pigem rõhutati seda, et mitte olemasolevad piirangud ja reeglid pole ebapiisavad, vaid probleem seisneb tõhusa järelevalve puudumises. Ühesõnaga, olid ettevõtjad seisukohal, et karistuste suurendamise asemel tuleks kaaluda võimalusi järelevalve tõhustamiseks. Lisaks eeltoodule leiti, et alkoholi kuritarvitamise osas annaks olukorda paremuse suunas muuta ka asjakohaste teavituskampaaniate järjepideva korraldamisega, sest selliste kampaaniate kaudu on võimalik muuta inimeste hoiakuid ja tarbimisharjumusi.

Vastava küsitluse põhjal saadud vastused on edastatud juba Sotsiaalministeeriumile. Kaubanduskoda arvamusel saab lähemalt tutvuda Koja kodulehel. Siinkohal peab aga rõhutama, et sellega pole kaugeltki veel alkoholipoliitika arutelud lõppenud. Pigem on tege-mist esialgsete ja üldisema iseloomuga arvamuste väljakujundamisega ning detailsemad arutelud jätkuvad veel terve käesoleva aasta jooksul. ■

Kui Teil on täiendavaid kommentaare või soovite avaldada omapoolset arvamust seoses alkoholipoliitika kujundamisega, siis palume need esitada aadressil mart@koda.ee.

TÄHTAJALISE ELAMISLOA

ANDMISE TINGIMUSI SOOVITAKSE MUUTA RANGEMAKS

Siseministerium on koostanud välismaalaste seaduse muutmise seaduse eelnõu, mille eesmärgiks on vähendada elamislubade väärkasutuse ohtu ja tagada, et sisserände piirarv täituks isikutega, kelle elama asumine Eestis on avalikes huvides. Muuhulgas täiendatakse eelnõuga tähtajalise elamisloa töötamiseks ja ettevõtluseks andmise tingimusi ning loobutakse tähtajalisest elamisloast piisava legaalse sissetuleku olemasolu korral.



MARKO UDRAS
Poliitikakujundamise
ja õigusosakonna jurist

OLULINE:

- Elamisloa taotlemise tingimused töötamiseks äriühingu juhtorgani liikmena muudetakse rangemaks (näiteks juhtorgani liikme tasu peab olema 1,24-kordne Eesti keskmine, äriühing peab olema registreeritud Eestis vähemalt viis kuud enne elamisloa taotluse esitamist).
- Äriühing, mille tegevusega seoses on välismaalane saanud elamisloa ettevõtluseks, peab looma Eestis töökohti.
- Loobutakse tähtajalise elamisloa andmisest piisava legaalse sissetuleku korral.
- Seadus plaanitakse jõustada 2012. aasta 1. juulil.

Siseministeriumi poolt läbi viidud analüüsid on näidanud, et teatud liiki elamislubade taotlemise tingimusi on kerge täita ning elamislubasid ei kasutata alati eesmärgipäraselt. Näiteks asutati Eestis mitmed äriühingud ainult selleks, et saada Schengeni alal viibimiseks õiguslik alus. Seetõttu on vaja tõhustada kehtivaid elamislubade andmise kriteeriume. Eelnõu seletuskirja kohaselt tuleb luua tähtajalise elamisloa andmise tingimused, mis võimaldavad juba elamisloa taotluse menetluse käigus hinnata, kas isik soovib tegelikult Eestisse elama asuda või on tegemist fiktiivse taotlusega.

Elamisloa töötamiseks äriühingu juhtorgani liikmena

Ühe uuendusena sõnastatakse eelnõus tähtajalise elamisloa töötamiseks andmise eesmärk – soodustada Eesti majanduse, hariduse ja teaduse arengut, luues võimaluse võtta Eestisse tööle vajalike oskuste ja kvalifikatsiooniga välismaalasi. Sellise põhimõtte lisamine tähendab, et kui äriühingu või välismaalase tegevus ei aita kaasa

nimetatud eesmärgi täitmisele, ei väljastata elamisloa.

Lisaks soovitakse eelnõuga kehtestada uus nõue, mille kohaselt peab välismaalastest juhtorgani liikme tasu võrduma vähemalt 1,24-kordse Eesti aasta keskmise palgaga. Samuti nähakse eelnõuga ette, et tähtajalist elamisloa töötamiseks äriühingu juhtorgani liikmena antakse juhul, kui äriühing on registreeritud Eestis ning selle tegelik majandustegevus on kestnud vähemalt viis kuud enne elamisloa taotluse esitamist.

Eelnõuga muudetakse rangemaks ka kehtivusaega, mis on kehtestatud tähtajalisele elamisloale töötamiseks äriühingu juhtorgani liikmena. Praegu antakse nimetatud elamisloa kuni kaheks aastaks, kuid eelnõuga soovitakse elamisloa anda ajavahemikuks, mil see on vajalik, kuid mitte kauemaks kui üheks aastaks. Samuti ei ole eelnõu vastuvõtmisel võimalik pikendada elamisloa esimesel neljal aastal rohkem kui üks aasta korraga.

Kaubanduskoja hinnangul ei ole vaja elamislubade kehtivusaega

lühendada, sest mitmed eelnõuga kavandatud muudatused aitavad vähendada elamislubade väärkasutuse ohtu. Lühemad tähtajad ei ole mõistlikud ka seetõttu, et suurendavad „ausate“ välismaalaste halduskoormust.

Eelnõuga kehtestatakse ka täiendavad elamisloa andmisest või pikendamisest keeldumise ja kehtetuks tunnistamise alused. Näiteks kui välismaalane ei tõenda oma äripartnerite või rahaliste allikate usaldusväärsust, peab tema elamisloa kehtetuks tunnistama. Samasugune tagajärg saabub ka siis, kui äriühingu tegevus ei ole vastavuses kavandatud äriplaaniga või välismaalane ei tõenda, et tema Eestis viibimine aitaks oluliselt kaasa Eesti majanduse, hariduse või teaduse arengule.

Praktikas võib esineda juhtumeid, kus ettevõtte on näiteks äriplaanis kavandatud kahe miljoni asemel investeerinud ühe miljoni euro. Sellises olukorras ei ole äriplaani vastavuses ettevõtte tegevusega, kuid vajadus nimetatud põhjusel elamisloa kehtetuks tunnistada on küsitav. Seetõttu oleme teinud

ettepaneku muuta elamisloa andmise või kehtetuks tunnistamise aluseid paindlikumaks.

Tähtajaline elamisluba ettevõtluseks

Seda liiki elamisloa väljastamise eesmärgiks on aidata kaasa Eesti majanduse arengule. Seetõttu nõutakse praegu enne elamisloa andmist, et välismaalane peab olema investeerinud äritegevusse Eestis vähemalt 63 900 eurot. Eelnõuga soovitakse kehtestada lisanõue, et äriühing, mille tegevusega seoses on välismaalane saanud elamisloa ettevõtluseks, peab looma Eestis töökohti ning tasuma iga kuu sotsiaalmaksu ulatuses, mis makstakse vähemalt viiekordse keskmise brutopalga suuruse tasu korral.

Uute töökohtade loomise nõuet kui elamisloa saamise kohustusliku tingimuse kehtestamist ei pea Kaubanduskoda vajalikuks, sest teatud juhtudel ei ole uute töökohtade loomine majanduslikult põhjendatud. Leiame, et tähtajalise elamisloa ettevõtluseks andmiseks peab olema täidetud vähemalt üks eelpoolnimetatud nõuetest. Seega võiks igal välismaalasel olla võimalik valida elamisloa taotlemisel, kas täita investeringunõue või uute töökohtade loomise kohustus.

Eelnõuga kavandatavaid muudatusi ei kohaldata ELi liikmesriikide, Norra, Islandi, Liechtensteini ning Šveitsi kodanike suhtes, sest nende Eestisse saabumist, siinviibimist, töötamist ning lahkumist reguleerib välismaalaste seaduse asemel Euroopa Liidu kodaniku seadus. ■

Eelnõu ja seletuskirjaga saab tutvuda Kaubanduskoda kodulehel www.koda.ee.

ELEKTROONILISE OTSETURUSTAMISE

PÕHIMÕTTED

Andmekaitse Inspeksioon on koostanud ja oma kodulehel avaldanud juhise elektroonilise otseturustuse kohta – ehk millisel juhul ja kuidas oleks korrektne teha elektroonseid pakkumisi.

OLULINE:

- Elektrooniline otseturustus on igasugune reklaampakkumine, kus mingeid tooteid või teenuseid reklaamitakse, samuti poliitiliste või ka heategevuslike organisatsioonide poolt tehtavad pakkumised, millega loodetakse endale mingit kasu saada, ning mis tehakse e-posti, faksi, sõnumi või muu sarnase elektroonilise vahendiga

Pikemalt on võimalik Andmekaitse Inspeksiooni juhendiga tutvuda ka Koda kodulehel www.koda.ee.



KOIDU MÖLDERSON
Poliitikakujundamise
ja õigusosakonna jurist

Elektronset otseturustamist on reguleeritud elektroonilise side seadusega, infoühiskonnaseadusega ning mingil määral ka isikuandmete kaitse seadusega, mille põhjal on Andmekaitse Inspeksioon ka oma juhendmaterjali koostanud. Elektrooniliseks otseturustuseks võib lugeda igasugust reklaampakkumist, kus mingeid tooteid või teenuseid reklaamitakse, samuti poliitiliste või ka heategevuslike organisatsioonide poolt tehtavaid pakkumisi, millega loodetakse endale mingit kasu saada, ning mis tehakse e-posti, faksi, sõnumi või muu sarnase elektroonilise vahendiga.

Füüsilistele isikutele elektroonsete pakkumiste tegemisel peab tema kontaktandmete kasutamiseks olema tema eelnev nõusolek nagu ütleb isikuandmete kaitse seaduse § 12 lõige 5 „andmesubjektil on õigus igal ajal keelata teda käsitlevate andmete töötlemine tarbijaharjumuste uurimiseks või otseturustuseks ja andmete üleandmine kolmandatele isikutele, kes soovivad neid kasutada tarbijaharjumuste uurimiseks või otseturustuseks“.

Juriidilise isiku kontaktandmete kasutamine otseturustuse eesmärgil on lubatud ilma isiku eelnevat nõusolekut omamata, kuid isikule peab andma võimaluse keelata oma kontaktandmete selline kasutamine. Sealjuures tuleb isikule anda võimalus keelduda oma kontaktandmete kasutamisest iga kord, kui tema kontaktandmeid otseturustuseks kasutatakse ning isikul peab olema võimalus nimeetatud õigust realiseerida elektroonilise side võrgu kaudu.

Kuidas aga teha vahet füüsilise isiku ja juriidilise isiku e-posti aadressil?

Juhendmaterjalis on selgitatud (lähtuvalt elektroonilise side seaduse §-st 1031), et e-posti aadressid, mis sisaldavad isikuandmeid (nt eesnimi.perenimi@mail.ee) või kui selle kaudu on füüsilise isik tuvastatav (nt eesnimi@hotmail.ee), on füüsilise isiku e-posti aadressid ja seega lubatud kasutada vaid inimese eelneval nõusolekul. Juriidiliste isikute e-posti aadressideks on näiteks aadressid, mis viitavad mõnele juriidilisele isikule või ettevõttele – info@nimi.ee või firma@firma.ee.

Segasem on aga lugu aadressidega, mis otseselt või kaudselt viitavad füüsilisele isikule (eesnimi.pereniemi@firma.ee). Selliste aadresside puhul on võimalike kriteeriumitena vaja arvestada saaja positsiooni juriidilise isiku juures ning otseturustatava kauba või teenuse olemust, ehk kui juriidiline isik tegeleb näiteks käekottide ja teiste aksessuaaride müügiga ning selle isiku ostujuhi kontaktandmeid kasutatakse muruniidukite otseturustuseks, siis on tegemist sõnumiga, mille saatmine ilma aadressaadi eelneva nõusolekuta oleks keelatud. Kui aga firma töötajale saadetakse tema tööga seotud toodete kohta otseturustuslikke sõnumeid (nt ettevõtte raamatupidajale raamatupidamisalaste käsiraamatute pakkumisi), siis oleks tegemist juriidilisele isikule suunatud pakkumisega ning isiku eelnevat nõusolekut vaja ei oleks ning talle võib tema tööga seotud toodete kohta pakkumisi saata.

Nõusolek elektrooniliste pakumuste saamiseks ei pruugi olla eraldi dokumendiga tehtud, st võib olla näiteks sõlmitava lepingu üks osa, kuid peaks olema selgelt eristatav muust tahteavaldusest ja eraldi inimese poolt allkirjastatud või kinnitatud (nt linnukese tegemiseks vastavasse kastikesse).

Samas võimaldab kehtiv õigus (elektroonilise side seadus § 103¹) erandi olukordadeks, kus müüja saab oma toote või teenuse müügi raames ostja elektroonilised kontaktandmed – sellisel juhul võib otseturustaja kasutada ostja kontaktandmeid ilma tema eelneva nõusolekuta oma samasuguste toodete või teenuste otseturustuseks. Seda aga eeldusel, et ostjale antakse tema kontaktandmete esmase kogumise ajal ning igas eraldiseisvas talle saadetas sõnumis võimalus keelata oma kontaktandmete kasutamine otseturustuseks. ■

EUROOPA UUDISED

EUROOPA KOMISJONI ESIMENE HÄIRE-MECHANISMI ARUANNE: EESTI MAKROMAJANDUS ON PRAEGU TASAKAALUS

Euroopa Komisjon toob esimeses iga-aastases häiremechhanismi aruandes välja 12 ELi liikmesriiki, kus võib esineda kahjulikku makromajanduslikku tasakaalustamatust, näiteks konkurentsivõime vähenemist, suur võlakooormust või kinnisvaramulle. Eesti nende hulka ei kuulu.

Kümnest makromajanduslikust näitajast koosneva tulemustabeli alusel on häiremechhanismi aruandes kindlaks tehtud need liikmesriigid, kelle makromajanduslikku olukorda on vaja põhjalikumalt analüüsida. Nendeks on: Belgia, Bulgaaria, Küpros, Soome, Prantsusmaa, Itaalia, Ungari, Sloveenia, Hispaania, Rootsi ja Ühendkuningriik.

Makromajandusliku tasakaalustamatuse menetlus on osa majanduse juhtimist käsitlevast nn kuukpaketi, mis jõustus 13. detsembril 2011, eesmärgiga tugevdada järelevalvet eelarve üle ja makromajanduslikku järelevalvet ELis ja euroalal. Makromajandusliku tasakaalustamatuse menetluse ennetav osa annab Euroopa Komisjonile ja Euroopa Liidu Nõukogule võimaluse võtta vastu soovitusi varajases staadiumis, enne kui ebasoodne olukord edasi areneb. Tõsisematel juhtudel võib sellele järgneda ülemäärane tasakaalustamatuse menetlus, mille raames tuleb asjaomasel liikmesriigil esitada tegevuskava tasakaalusta-

matuse korrigeerimiseks. Nende riikide suhtes kohaldatakse ka tugevdatud järelevalvet. Vajaduse korral saab euroala liikmesriikide suhtes kohaldada rahalisi karistusi.

VAID KOLMANDIK EESTLASTEST TEAB, ET HÄDAABI-NUMBER 112 KEHTIB KOGU EUROOPAS

Eurobaromeetri uuringu kohaselt teab 90% eestlastest, et õnnetuse korral tuleb helistada üldisele hädaabinumbrile 112, kuid vaid kolmandik on kursis sellega, et sama number kehtib kõikjal ELis ja ka mujal Euroopas.

Number 112 ühendab helistaja asjaomase hädaabiteenistusega (kohalik politseijaoskond, tuletõrjeüksus või meditsiiniastutus) ja on kättesaadav 24 tundi ööpäevas. Ühtset hädaabinumbrit 112 kasutatakse kõikides Euroopa Liidu liikmesriikides koos olemasolevate riigisiseste hädaabinumbritega. Ukraina on lubanud võtta hädaabinumbri kasutusele linnades, kus toimuvad 2012. aasta Euroopa jalgpallimeistri-võistluste mängud. Praegu saab Eestis hädaabinumbri helistada eesti, vene, inglise ja soome keeles. Inglise keelt saab kasutada peaaegu kõikides ELi liikmesriikides ning lisaks Horvaatias, Islandil ja Norras.

Lisateave Euroopa hädaabinumbri 112 veebilehel http://ec.europa.eu/information_society/activities/112/index_en.htm

EUROOPA LIIT JA AMEERIKA ÜHENDRIIGID ÜHENDRIIGID SÕLMISID AJALOOLISE MAHE- KAUBANDUS-KOKKULEPE

Euroopa Liit ja Ameerika Ühendriigid teatasid, et alates 1. juunist 2012 võib Euroopas või USAs sertifitseeritud mahepõllumajanduslikke tooteid müüa mahetoodetena mõlemas piirkonnas. Kahe maailma suurima mahepõllumajanduslike toodete tootja vahelise partnerlusega soodustatakse mahepõllumajandust ja arenevat mahetööstust ning luuakse uusi töökohti ja ettevõtteid kogu maailmas.

USA ja ELi mahetoodete sektori koguväärtuseks hinnatakse praegu 50 miljardit USA dollarit ning see suureneb iga aastaga.

Varem pidid mahetootjad ja -ettevõtjad, kes tahtsid mahetoodetega kaubelda mõlemal pool Atlandit, omandama eraldi sertifikaadid vastavalt kahele standardile, mis tähendas kahekordseid tasusid, kontrollimist ja paaberitööd. Tänu partnerlusele kõrvaldatakse mitmed olulised tõkked eelkõige väikeste ja keskmise suurusega mahetootjate jaoks. Kõiki partnerluse tingimustele vastavaid tooteid võib turustada ja märgistada sertifitseeritud mahetoodete, -liha, -teravilja või -veinina.

Lisateave <http://www.ams.usda.gov/NOPTTradeEuropeanUnion> ja http://ec.europa.eu/agriculture/organic/home_en

„EUROPE DIRECT“ TEABEVÖRGUSTIKU PROJEKTIKONKURSS

Projektikonkurss, millega valitakse organisatsioonid, kellele makstakse tegevustoetust avalike teabekeskuste (ühisnimetusega „Europe Direct“ teabevörgustik) haldamiseks ajavahemikus 2013–2016, kuulutatakse välja 2012. aasta esimesel poolaastal.

Vörgustiku Europe Direct teabekeskuseid haldavad avaliku projektikonkursi alusel valitud organisatsioonid ning neid juhendavad Euroopa Komisjoni esindused liikmesriikides. Haldavate organisatsioonide hulgas on nii riigi-, kohaliku omavalitsuse ja piirkondlike asutusi kui ka MTÜ-sid ja kohalikke raamatukogusid.

2012. aastal korraldavad komisjoni esindused kõikides liikmesriikides projektikonkursi, millega valitakse organisatsioonid, kes hakkavad alates aastast 2013 haldama Europe Direct teabekeskuste nn kolmandat põlvkonda.

Teabekeskuste peamine eesmärk on hea seista selle eest, et kõikidel ELi kodanikel nii maa- kui ka linna- piirkondades oleks otstarbekalt paigutatud kesksuste kaudu lihtne juurdepääs ELi käsitlevale infole. Eelmisel projektikonkursil oli tegevustoetus 12 000 kuni 25 000 eurot. Kuna tegevustoetuseid makstakse Euroopa Liidu eelarvest, ei saa väljamakseid teha enne, kui on vastu võetud asjaomane alusakt ning eelarvepädevad institutsioonid on eelarve kinnitanud.

Käesolev teade kavandatava konkursi kohta on avaldatud enne konkursi algust ning sellest ei tulene Euroopa Komisjonile mingeid kohustusi.

EL ESITAB PIISAVA JA JÄTKUSUUTLIKU PENSIONI- SÜSTEEMI KAVA

Pension on ELi elanikkonnast ligikaudu neljandiku jaoks peamine sisetulekuallikas. Euroopa elanikkond vananeb, sest elatakse kauem ja lapsi sünnib vähem kui varem. Juba järgmisest aastast hakkab ELi töötav elanikkond kahanema. Pensionide maksmine avaldab riikide eelarvetele aina suuremat survet, seda eriti rahandus- ja majanduskriisi tingimustes. Kui Euroopa ei suuda nüüd ja edaspidi tagada inimväärsed pensione, satuvad miljonid inimesed vanas eas vaesusesse.

Euroopa Komisjon avaldas olukorra parandamiseks valge raamatu piisavate, kindlate ja jätkusuutlike pensionide kohta. Dokumentis uuritakse, mida saavad EL ja liikmesriigid pensionisüsteemi ohus-tavate suurte probleemide lahendamiseks teha. Esitatakse rida algatusi, mis võimaldaksid töötamist jätkata kõigil, kes seda suudavad. Ühtlasi aitaks see saavutada parema tasakaalu tööaja ja pensionil veedetud aja vahel. Algatuste abil tagatakse, et teise riiki elama asunute pensioniõigused säilivad, aidatakse inimestel rohkem säästa ning tagatakse pensionilubaduste pidamine ja ootustele vastav pension.

EUROOPA ÄRIÜHINGUÕIGUS: KUIDAS EDASI?

Euroopa Komisjon algatas põhjaliku konsultatsiooni Euroopa äriühinguõiguse tuleviku üle. Euroopa vajab äriühinguõiguse raamistikku,

mis on kohandatud tänapäevase ühiskonna vajaduste ja majanduskeskkonna arenguga. Euroopa äriühinguõigus on täitnud kesksel rolli ühtse turu loomisel. Nüüd on aeg vaadata, kas kehtiv õiguslik raamistik vastab endiselt tänapäevastele vajadustele. Sidusrühmade arvamuste kogumiseks on algatatud avalik interneti-konsultatsioon. Arvamuste saatmise tähtaeg on 14. mai 2012.

Euroopa äriühinguõiguses on sätestatud ühised eeskirjad, millega tagatakse kogu ELis võrdväärne kaitse äriühingute osanikele, võltsaldajatele ja muudele sidusrühmadele. Äriühinguõigus on ülioluline õiguskindluse tagamisel ja osanike õiguste kaitsmisel. Kuna liikmesriikide eri õigustraditsioonidesse tuleb suhtuda lugupidavalt, hõlbustab põhiolemuse ühtlustamine äriühingute teenuste ja toodete pakkumist kogu Euroopa Liidus.

EUROOPA KOMISJON NÕUAB LIIKMESRIIKIDELT TAGASI 54,3 MILJONI EURO ULATUSES ALUSETULT MAK- TUD TOETUSI

Euroopa Komisjon nõuab liikmesriikidelt tagasi ühise põllumajanduspoliitika raames põhjendamatult kulutatud vahendeid kokku 115,2 miljoni euro ulatuses. Eestilt nõutav summa – 10 000 eurot – on üks väiksemaid ning on juba varem tagasi makstud.

Et osa tagasinõutavast summast on liikmesriikidelt juba tagasi saadud, jääb menetluse mõju ELi eelarvele veidi alla 54,3 miljoni euro. Kõnealune summa suunatakse tagasi ELi eelarvesse, kuna raha kasutamine ei olnud vastavuses ELi eeskirjadega või on põllumajanduskulude kontrollimisel esinenud puudusi. Ühise põllumajanduspoliitika raames tehtavate väljamaksete ja kulude kontrolli eest vastutavad liikmesriigid ning komisjoni ülesanne on tagada, et nad oma vahendeid eesmärgipäraselt kasutaksid.

Täiendavaid üksikasju eelarve-aastate raamatupidamis-arvestuse kontrollimise süsteemi toimimise kohta:

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/06/178&format=HTML&aged=1&language=EN&guiLanguage=en>



(Allikas: Euroopa Komisjoni esindus Eestis)

Lisainfot leiab
Kaubanduskoja kodulehelt
www.koda.ee rubriigist
„Euroopa Uudised“.

EUROOPA ÜHENDAMISE RAHASTU –

RAHASTAMISVÕIMALUSED LÄHITULEVIKUS

Euroopa vajab kasvu, Euroopa vajab suuri projekte – selline on sõnum, mida kriisile lisaks Brüsselis väga sageli kuuleb. Sihipärased investeeringud tähtsamatesse taristutesse tähendavad siseturu elavdamist, majanduskasvu, konkurentsivõime suurendamist ja töökohtade loomist.

Integreeritud majandusruumi jaoks on kõrge tehnilise tasemega võrgud elulise tähtsusega. Kuid investeeringud suurtesse taristuvõrgu projektidesse on oma olemuselt pikaajalised ning liikmesriikide ja erasektori panusest ei piisa. Investeeringuteks ELi transpordi-, energia- ja telekommunikatsioonitaristusse tegi Euroopa Komisjon ettepaneku luua järgmise mitmeaastase finantsraamistiku (2014-2020) ettepaneku osana uus integreeritud eelarvevahend – Euroopa Ühendamise Rahastu.

Lühidalt öeldes on selle eesmärk kiirendada investeerimist üle-euroopalistesse transpordivõrkudesse, digitaalvõrkudesse ja energiavaldkonda. Hinnanguliselt on kõikide nende võrkude kogu investeeringuvajadus 1000 miljardit eurot, mis jaguneks järgmiselt:

Energia	Elekter – 140 miljardit eurot Gaas – 70 miljardit eurot CO2 – 2,5 miljardit eurot
Transport (maantee-, raudtee-, mere-, sisevee- ja lennutransport)	500 miljardit eurot, millest 250 miljardit põhivõrgule; investeeringuvajadused transpordiliigiti esitatakse vastavalt heakskiidetud projektidele
Lairibateenused	270 miljardit eurot

Loodav rahastu näeb üle-euroopaliste transpordivõrkude ühendamise investeerimisprojektide elluviimiseks ette 50 miljardit eurot – sellest 40 miljardit eurot tuleks Euroopa Liidu eelarvest ja 10 miljardit eurot Ühtekuuluvusfondist transporditaristu tarbeks. Vahendid jaguneksid järgmiselt:

Energia	9,1 miljardit eurot
Transport	31,7 miljardit eurot
Telekommunikatsioon/ digitaalteenused	9,2 miljardit eurot



REET TEDER

Kaubanduskoja esindaja Euroopa
Majandus- ja Sotsiaalkomitees

Iga valdkonna rahastamise reguleerimiseks esitas Euroopa Komisjon eraldi määruse ettepaneku. Üle-euroopalise energiataristu suuniseid käsitleva määruse ettepanekus on ajavahemikuks kuni aastani 2020 ja sellest edasi esmatähtsana määratletud piiratud hulk üle-euroopalisi koridore ja alasid, mis hõlmavad elektri- ja gaasivõrke ning nafta ja CO2 transportimise taristuid. Nende projektide puhul seisneb Euroopa Liidu tegevus konkreetset loamenetluste lihtsustamises, reguleerimise hõlbustamises ning projektide rakendamise tagamises turupõhise ja otsese ELi rahalise toetuse abil. Kindlaks määratakse 12 prioriteetset energiataristu projekti ja valdkonda.

Transpordivaldkonnas määratakse määruse ettepanekuga üle-euroopalise transpordivõrgu arendamist käsitlevate suuniste kohta kindlaks üle-euroopalise transpordivõrgu poliitika pikaajaline strateegia aastani 2030 ja aastani 2050. Eesmärk on luua ühtne Euroopa transpordipiirkond koos paremate transporditeenuste ja täielikult integreeritud transpordivõrguga, sidumaks erinevad transpordiliigid. Määruse ettepanekus jaotatakse transpordivõrk kahetasandiliseks: üldvõrguks ja põhivõrguks. ELi vahendid ja juhtimine keskenduvad põhivõrgule, kus kõrvaldamist vajavad nn pudelikaalad, piiriüleste ühenduste puudumine, ühendussõlmed. Põhivõrgu raames on välja valitud rida mitmeliigilisi põhivõrgukoridore, neile on kavandatud tugev juhtimismehhanism ja enamik eelarvelisi vahendeid.

Telekommunikatsiooni- ja digitaalteenuste valdkonnas nähakse üle-euroopalisi telekommunikatsioonivõrke hõlmavate suuniste määruse ettepanekuga ette ühishuviprojektide prioriteetidid – võtta kasutusele ülikiired lairibavõrgud, mis tagavad andmeedastuskiiruse vähemalt 100 Mbit/s; võtta kasutusele lairibavõrgud, et siduda saared, raskesti ligipääsetavad ja äärealad ELi keskipiirkondadega ning tagada kõnealustes piirkondades andmeedastuskiirus, mis võimaldab lairibaiühenduvust kiirusega vähemalt 30 Mbit/s; toetada digitaalteenuste taristute põhiteenusplatvormi; võtta meetmeid, mis võimaldavad saavutada koostoime ja koostalitluse telekommunikatsioonisektori eri ühishuviprojektide vahel. ■

Põhjalikumalt on võimalik nende määruste ettepanekutega tutvuda Kaubanduskoja kodulehel aadressil www.koda.ee.

TULE MUGAVUSTSOONIST VÄLJA!

Lõuna-Eesti noored õppisid veebruari alguses toimunud Eesti Energia ettevõtlikkuse arenguprogrammi ENTRUM sessioonil koostöösuhteid looma ja hoidma.

ANNIKA TEDER
ENTRUM programmi
kommunikatsiooni ja
ürituste assistent



ENTRUM projektimeeskonnad tutvustavad oma projekti teistele sama piirkonna meeskondadele. Esiplaanil on Tartu projektimeeskond Tartu Mõõgavõitlejad.



Inspiratsiooniesineja
Jyrjo Ojasaar.

**ENTRUM annab
Lõuna-Eestile
mitusada noort
inimest, kes on
julged unistama ja
ettevõtlikud oma
unistusi täide viima.**

Sessiooni inspiratsiooniküla-lise Solon Partnersi juhtiva partneri ja Eesti alustavate ettevõtete nõustaja Yrjö Ojasaare sõnul on Eesti inimeste tüüpiline probleem see, et me ei ole harjunud võõrastega suhtlema. „Eestlased on liiga tagasihoidlikud ja ei oska kontaktvõrgustikke ära kasutada,” märkis ta. Ojasaar soovitas ENTRUM noortel mugavustsoonist väljuda ja julgelt rääkida ka inimestega, keda nad ei tunne. „Mida varem me saame aru sellest jõust ja võimust, mis meil ümbritsevate inimeste näol olemas on, seda kaugemale me jõuame,” selgitas Yrjö Ojasaar.

SA Entrum tegevjuhi Darja Saare sõnul on ENTRUMi põhiline väärtus just kontaktide võrgustik, mille noored programmis osaledes saavad. „Meie astume noorte eest esimese sammu leides neile mentoriks oma ala professionaalid, tutvustades neile nende kodupiirkonna

ettevõtlusstruktuure ja viies nad kokku mitmesaja aktiivse eakaaslasega. Noorte asi on astuda see teine samm ja nende kontaktide abil oma projekt teisele tasandile viia,” kirjeldas Saar.

Seekordsel ENTRUM sessioonil oli noortel võimalus tutvuda näiteks maakondlike arenduskeskuste ja Eesti Avatud Noortekeskuste Ühenduse esindajatega. Otepää Gümnaasiumi projekt VeniVidiVici, mille idee on organiseerida Eestisest õpilasvahetust, on meeskond, kes on neile antud õnge maksimaalselt kasutanud. Täna-seks on Otepää noored suhelnud nii haridusministeeriumi kui ka koolide juhtidega üle terve Eesti ning saavutanud kokkuleppe 15 kooli ja mitmekümne noorega, kes on juba lähiajal valmis õpilasvahetuses kaasa lööma. „Esimese kõne võõra kooli direktorile valmistasi-me hästi ette, aga käsi ikkagi väris. Pärast selle õnnestumist

oli suur kergendus ja täna ei ole enam mingit hirmu järgmiste koostööpartneritega ühendust võtta,” kirjeldas meeskonna liige Gerle Trifanov, kuidas nende julgus järjepanu kasvanud on.

Lisaks vajadusele teha see esimene raske kõne, rõhutasid Yrjö Ojasaar ja teised ENTRUM mentorid noortele, et koostöö sünnieelduseks on ka vastastikune kasulikkus. „Kui sa mõtled koostööd alustades ainult sellele, mida sa partnerilt saada tahad, siis see partnerlus tõenäoliselt teoks ei saa. Kui sa aga lähened inimesele ettepanekuga, et saad ise tema heaks midagi teha, siis saad otse tagauksest sisse,” kirjeldas Yrjö Ojasaar parimat teed koostöökokkuleppe saavutamiseni. Just teineteise abistamise eesmärgil sõlmisid ENTRUM projektimeeskonnad 4. veebruaril koostöökokkuleppeid teiste oma piirkonna tiimidega. Näiteks lubas meeskond

Värske Värv viia vastutasuks värvide ja reklaami eest oma tegevusele Võru linna projekti „Festival Inspiratsioon” loomeüritusel läbi mööbli ümbertöötlemise töötoa. „Tundub, et noored on aru saanud, et selleks, et midagi saada, tuleb ka ise alati midagi vastu anda,” arvas Darja Saar. Eesti Energia algatatud programm õpetab noortele aktiivses ja kaasahaaravas vormis, kuidas olla elus ettevõtlik.

ENTRUM annab Lõuna-Eestile mitusada noort inimest, kes on julged unistama ja ettevõtlikud oma unistusi täide viima. ENTRUM viib eesmäärke ellu koostöös Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi ning maakondlike arenduskeskustega. Programmi kaasrahastab Euroopa Sotsiaalfond. Programm lähtub tegevuses Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ettevõtlusõppe edendamise kavast „Olen ettevõtlik!”. ENTRUMi programmis osalemine on noortele tasuta. ■

PRO FIKSUM OÜ –

MEREKONTEINERIST PUIDUKUIVATI

Allikas:
MIKK SALU
Eesti Päevaleht

Koostöö ettevõtete ja ülikoolide vahel on muutumas järjest populaarsemaks. Üha enam ettevõtteid pöörduvad ülikooli poole, et lahendada koos teadlastega konkreetne arengutakistus või probleem, millega üksi toime ei tulda. Nii on koostöös Tartu Ülikooli teadlastega leidnud endale sobiva lahenduse viimase aasta jooksul üle 100 Eesti ettevõtte, kellega koos on arendatud uusi innovaatilisi tooteid, viidud läbi testimisteenuseid ja tootearenduskatsetusi. Ülikool teeb hea meelega koostööd nii suurte kui väikeste ettevõtetega, tähtis on vaid mõlemapoolne koostöötahe – ülikoolil on see selgelt olemas. Eesti Kaubandus-Tööstuskojal on plaanis tutvustada edaspidi ülikoolide ja ettevõtete koostööprojekte, millest on olnud ettevõtetele märkimisväärne tulu, et julgustada ettevõtteid ülikoolidega koostööd tegema. Alati ei pea ülikooli ja ettevõtja vaheline koostöö seisnema väga suurtes, kallites ja pikaajalistes projektides, nutikaid lahendusi on võimalik leida ka lühikese aja ja vähete ressursidega, millest räägibki meie esimene tutvustav lugu „Merekonteinerist puidukuivati“.

Otepääl tegutsev väike puidufirma Pro Fiksum OÜ toodab puidust euroaluseid. Euroaluste tootmiseks on tarvis puidukuivatit, mille hind 2009. aastal oli 4 miljonit krooni. Otsustati puidukuivatiks kohendada 40 000 kroonine merekonteiner, kuid ühtlast kuivatamist ei suudetud saavutada.

Koostöös Tartu Ülikooli teadlastega täiustati soojustust, niiskuse ja õhu liikumist, et tagada puidu ühtlane kuivamine. Lisaks aidati Pro Fiksumil EASist taotleda innovatsiooniosak, et projekti rahastada.

„Meile oleks puidukuivati muidu maksma läinud neli miljonit krooni, Tartu teadlaste abiga saime selle kätte umbes 200 000 krooniga,“ ütles Otepääl väikese puidufirma Pro Fiksum juht Külli Uibo. Pro Fiksumi juhtum on hea näide ülikooli ja ettevõtjate vahelisest praktilisest probleemi lahendavast koostööst.

Pro Fiksum on puidust euroaluseid tootev väikefirma. Ettevõttel oli

vaja puidukuivatit, kuid selleks nõutav nelja miljoni krooni suurune investeering käis lihtsalt üle jõu.

Alguses prooviti oma jõududega teha. Osteti 40 000 krooni eest kasutatud merekonteiner, soojustati, pandi sisse soojaõhupuhur, aga tulemus polnud ikkagi see, mida vaja. „Ei kuivatanud ühtlaselt,“ nentis Uibo. Puidukuivatamisele kehtivad spetsiifilised nõuded. Näiteks on vaja 30 minuti jooksul ühtlast 56kraadist temperatuuri, et puidukahjureid suretada.

Lõpuks helistas Uibo ülikooli. TÜ tehnoloogiainstituudi professori Alvo Aabloo juhtimisel pandi kokku meeskond, mindi Otepääle, mõõdeti omatehtud konteinerkuivatit ja tagasi Tartus olles arvatati, simuleeriti ja pandi kokku projekt, kuidas konteinerit soojustada, kuidas soe õhk sisse, kuidas välja lasta, kuidas niiskusest lahti saada. Tartu Ülikooli ettevõtlussuhete koordinaator Vahur Valdna lisas, et enamgi veel, nad aitasid Pro Fiksumi inimestel EAS-ist ka innovatsiooniosakut taotleda, et osakuraha abil projekt teostada. Täispakett seega.

Praktilised asjad

Nüüd on samalaadse probleemiga teisedki puidufirmad ülikooli poole pöördunud. „Üks koostöö oli ettevõttega, kes ekspordib küttepuid,“ ütles Valdna. „Vana tööstushoone oli tehtud kuivatiks, meie saime aidata selle paremaks tegemisel.“ Valdna lisas, et need on näited, kuidas ülikool tahab ja suudab teha praktilise väärtusega kohe käikumisevaid asju. „Ülikool ei ole ainult suured, kauged ning kaua aega võtavad asjad, me sobime ka väikefirmadele ja teeme konkreetseid lahendusi.“ ■



Tartu Ülikooli ettevõtlussuhete koordinaator Vahur Valdna:

„Ülikool ei ole ainult suured, kauged ning kaua aega võtavad asjad, me sobime ka väikefirmadele ja teeme konkreetseid lahendusi.“

AS REAALSÜSTEEMID

Tänase lühiintervjuu fookuses on 1993. aastal loodud ning alates aastast 1998 Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liige olnud AS Reaalsüsteemid.

Küsis:
KAIDI TALSEN
Toimetaja

Vastas:
TIIT VAPPER
ASi Reaalsüsteemid tegevjuht



FOTO: MARKO MUMMI

KAUBANDUSKOJA LIIKMESETTEVÖTETE JUHID SAID PRESIDENDILT RIIKLIKUD AUTASUD

23. veebruaril andis President Toomas Hendrik Ilves Tartu Ülikooli aulas üle selle aasta teenetemärgid tublidele inimestele, kes on aidanud kaasa Eesti arengule. Muuhulgas andis Vabariigi President teenetemärgid neljale inimesele ettevõtluse edendamise eest. Kõik neli riikliku autasu saajat on Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmesettevõtete juhid.

ÖNNITLEME KÕRGE AUTASU SAAMISE PUHUL:

- AS VIRU KEEMIA GRUPI JUHATUSE LIIGE
NIKOLAI PETROVIŠ
(VALGETÄHE IV KLASSI TEENETEMÄRK)
- AS VILJANDI METALL JUHATUSE LIIGE JA OSANIK
JAAK SULG
(VALGETÄHE IV KLASSI TEENETEMÄRK)
- AS M.V.WOOL JUHATUSE LIIGE JA OSANIK
MATI VETEVOOL
(VALGETÄHE IV KLASSI TEENETEMÄRK)
- OÜ LENNE JUHATUSE LIIGE JA OSANIK
MEELI LEEMANN
(VALGETÄHE V KLASSI TEENETEMÄRK)

Millega teie firma tegeleb?

AS Reaalsüsteemid on suurte infosüsteemide looja (äriregister jpt) ning 16 riigis kasutatava visuaalse kriminaalanalüüsi tarkvara arendaja.

Kuidas ettevõttel läheb?

Hästi. Ettevõtte on olnud edukas alates loomisest 1993. aastal. 2011. aasta oli keeruline seoses mahukate investeringutega uue tarkvara arendamisse samas segmendis globaliseerumise eesmärgil.

Millised on plaanid 2012. aastaks?

Pingeline tarkvaraarendus koos globaalse müügivõrgu loomisega.

Miks otsustasite Kojaga liituda?

Sellest on liiga palju aega möödas, et toonast otsustust mäletada. Kuid arvan, et Kaubanduskoda peakski ühendama erinevate elualade missioonikindlaid ning ambitsioonikaid ettevõtjaid, kes soovivad edendada rahvuslikku ettevõtlust nii siseriiklikul kui rahvusvahelisel tasemel.

Millist kasu olete saanud Koja liikmeks olemisest?

Palju häid suhteid ja enesearendust, võimalust kohtumisteks uute klientide, partnerite, kolleegidega kodu- ja välismaal ning muud kasulikku, mida mitmesuguste ürituste kaudu läbi paljude aastate oleks võimatu siinkohal lühidalt loetleda. ■

ASi Reaalsüsteemid tegevjuht Tiit Vapper:

„2011. aasta oli keeruline seoses mahukate investeringutega uue tarkvara arendamisse samas segmendis globaliseerumise eesmärgil.“



OMA KAUBAMÄRGI ARENDAMISE PLUSSID JA MIINUSED ON PALJUSKI KATTUVAD

Küsis:
PIRET POTISEPP
Innovatsioonikeskus InnoEurope

Vastas:
STELLA SOOMLAIS
Disainer

Seekordses Innovatsiooniveerus saab lugeda intervjuud oma kaubamärki üles ehitava noore nahkaksessuaaride disaineri Stella Soomlaisiga.

Oled noor disainer, kes tegutseb endanimelise kaubamärgi alt. Mis oli tõukeks oma kaubamärgi loomisele?

Mõte oma firma rajada oli mul juba ülikooli algusaastatel, kuid Stella Soomlais Design loomiseks andis suure tõuke magistritöö. Viisin selle raames läbi mahuka turu-uuringu, mis andis mulle hea ettekujutuse, mida tarbijad vajavad. Sain kinnitust oma senistele mõte-

tele ning kindlasti ka palju kasulikku uut informatsiooni. Magistritöö ajal avastasin enda jaoks teenusedisaini eriala, samuti süvenesin säästva arengu loogikasse ning analüüsisin, mida on teised teinud nendes valdkondades ning kuidas oleks minul võimalik seda oma erialal rakendada. Kõik see tipnes ärimudeli väljatöötamise ja kaitsmisega, mis küll hetkel ei ole rakenduses, kuid kuhu poole ma püüdlen. Tahan, et ühel päeval saaksin pakkuda kliendile sellist ringset süsteemi, mis lähtub tema vajadustest ning on samas keskkonda hoidev ning taaskasutust pooldav. Mu eesmärk on jõuda sinnamaani, et klient saaks soovikorral kas oma kotti värskendada või siis anda selle mulle materjali taaskasutuseks tagasi. See eeldab, et minu kotid oleksid juba algselt niimoodi disainitud, et teatud detailid nagu sangad, nurgad, lukk jne oleksid kergesti vahetatavad, et materjali taaskasutuse protsent oleks maksimaalne. Nii võiks ühest kotist saada teise koti, millest omakorda lõpuks rahakoti või mõne muu aksessuaari.

Ütlesid, et ärimudel ei ole veel töös. Kuhu oled praeguseks jõudnud?

Praeguseks olen alustanud tööd sellega, et panna klient mõistma oma tegelikke vajadusi, mis põhimõtteliselt tähendab minu poolt

n-ö õigete küsimuste esitamist. Nii mõtleb inimene detailsemalt läbi, mida ta vajab ning soovib ning on hiljem selle võõra tootega rohkem rahul. See omakorda tähendab, et ta hoolitseb toote eest paremini, mis jällegi pikendab oluliselt toote eluiga.

Suure süsteemini, kus iga etapp ja detail on 100% läbi mõeldud, on veel palju aega, aga püüan oma praeguseid valikuid teadlikult teha selliselt, et ma saaksin ühel päeval öelda, et Stella Soomlais Design on vastutustundlik.

Mida pead suurimateks plussideks ja miinusteks oma kaubamärgi arendamisel?

Oma kaubamärgi arendamise plussid ja miinused on kohati isegi kattuvad. Saan olla oma aja peremees, kuid see eeldab ka meeletult distsipliini ja tahtejõudu. Oma brändi loomisel peab olema valikus täiesti kindel, sest teekonnal pannakse tugevus ja tahe pidevalt proovile. Oma asja ajamine on meeletult huvitav ja motiveeriv, kuid samas on ka raske üksi toimetada. Peab olema väga hea ajaplaneerija ning nutikas, oskama ja julgema abi paluda neis valdkondades, kus endal mõistusest või energiast puudu tuleb. Kuna minu kaubamärk on minu nägu ja tegu, siis muutuvad kõik pisiasjad mulle väga tähtsaks. Raskeim on minu jaoks vist sättida oma asjad nii, et minu firma käe-

käik ei sõltuks otseselt minu töötundidest. Kui ma muude projektide puhul olen küllaltki hea delegaator, siis oma brändi puhul on iga detail ülitähtis ja kvaliteedinõuded kõrged, mistõttu on mul juhtimisprotsesside korraldamine väga palju aega võtnud, kuid küll ma ka selle prioriteetide seadmise ära õpin!

Missugused eesmärgid oled ettevõtte arendamisele seadnud?

Kõige suuremaks eesmärgiks on arendada juba mainitud vastutustundlikkust ja seda kõigis firmategevusega seonduvates protsessides. See tähendab nii tootearendust, materjalivalikut, logistikat kui ka turundust ja kliendisuhtlust. Ma tahan, et mu bränd oleks aus ja tegevus läbipaistev. Kui mõelda rohkem mõõdetavate eesmärkide peale, siis ma soovin, et tulevikus oleks Stella Soomlais Design brändil oma butiik-stuudiod suuremates linnades ning et mu aksessuaaride valmistamisel kasutataks nahka, mille tootmine on keskkonna suhtes vähem kahjulikum, kuid mis on samas vastupidav ja ilmastikukindel.

Kes on Sinu peamised kliendid ja kuidas uusi leiad?

Minu kliendid jagunevad peamiselt kaheks. On need, kes tellivalt mult aksessuaare, kuna nad ei ole kau-



Pildil: Stella Soomlais

bandusest leidnud tooteid, mis vastaks nende soovidele ja vajadustele. Teine grupp inimesi on selliseid, kus pöörduvad pigem minu kui kunstniku poole. Nad ei soovi kaasa rääkida disainiprotsessis, vaid soovivad lihtsalt omada minu loodud kotti.

Praegu on mul tööde tellimise järjekord pikk, seepärast ei taha ma väga eraldi reklaami teha, kuna muidu jääksin mahuga hätta. Siis, kui hakkas töid rohkem tiražeerima, pean loomulikult järgima turundusplaani ning tegelema müügiga süstemaatilisemalt. Seni on aga olnud parim reklaam suust suhu liikuv info. Väga hästi toimib Facebook. Teadlikkust tõstavad ka artiklid, edasimüüjad, blogijad ning muude organisatsioonide andmebaasid, kuid reaalseid tellimusi saan ma siiski kõige rohkem isiklike soovitude baasil, mistõttu peangi kliendisuhetust väga oluliseks osaks oma brändi arendamisel.

Eestis kurdetakse tihti, et tarbijad ei hinda unikaalsaini. Kas nõustud? Mis võiks olukorda muuta?

Oma kogemuse põhjal võin öelda, et hindavad küll ja järjest enam, kuid eks teadlikkuse tõstmisest oleks palju kasu. Praegu ei mõisteta, kuidas kujuneb hind, missugust lisaväärtust unikaalsain pakub ja kui suur on tegelik töömaht toote valmimise taga. Samas on oluline aru saada, et unikaalsainil on oma aeg, koht ja kontekst, mil ta end õigustab. Iga valdkond on erineva tausta, tootmisvõimaluste ja sihtgrupiga, mistõttu ei saa tooteid alati kõrvutada ja võrrelda. Minu erialas on unikaalsain õigustatum kui mõnes muus disainivaldkonnas. Kott on olnud ja on praeguse ni tihsti staatuse sümbol, sõnumi edastaja, osa eneseväljendusest, omamoodi kunstiojekt. Selle tõttu on minu erialas unikaalsainile ka turgu. ■

SU FIRMA ON 133 AASTAT VANA?

SORRY, VANUS ON AINULT HÄDAKS KAELAS

Mäletate eelmisest Directorist, kui lihtne oleks Tartu tudengil Jevgeni Kabanovil olnud kergitada kaabut oma tööandjale Webmediale pärast seda, kui ta mõtles välja geniaalse meetodi, tänu millele hoiavad kogu maailma Java-programmeerijad praegu kokku sadu ja tuhandeid töötunde. Sest lahendus oli ju peidus ainult tema peas – ta oleks võinud tööandja seljataga oma firma teha. Aga Jevgeni otsustas uut äri alustada just koos Webmediaga, sest „see on lahe firma ja seal töötavad mõnused inimesed.“

Tegelikult on see ju iga tööandja unistus, et inimesed tuleksid oma miljoni dollari ideega just sinu jutule, mitte ei põgeneks ideede ja klientide nimekirjadega firmast nelja tuule poole. Eriti tänapäeval ja eriti Eestis, kus uue ettevõtte asutamine on lapsemäng.

Kui kergesti firmad oma andekad töötajad minema peletavad, näitab Kodaki juhtum. Ühele noorele ja tublile Kodaki insenerile tunnustus 1990. aastatel väga põneva ja perspektiivikana Isofluxi tehnoloogia, mis võimaldab kanda õhukese kaitsekihi mitmetele esemetele, näiteks läätsedele. Tema ülemusi tookord asi ei huvitanud, sest värvifilm ja -fotograafia töid tol ajal sisse kosmilisi summasid. Insener sai siiski loa

Kodaki laborites õhtuti oma asja ajada. Kui aga selgus, et ka Isofluxiga saab raha teha, ütles mees „Aidaa!“ ja tegi oma firma, mis praegugi jõudsasti kasvab.

Ning see polnud ainus uus äri, mille Kodak maha magas. Just seal töötati 1975. aastal välja maailma esimene digikaamera. Ja jällegi ei tundnud firma juhid toona asja vastu huvi. Tulemus: 133aastane Kodak palus tänavu jaanuaris kohtult pankrotikaitset ja teatas, et astub digikaamerate ärist üldse välja.

Nagu kinnitab Whartoni ärikooli analüüs – just vanu tugevaid firmasid ähvardab kõige rohkem see, et uued ideede heidetakse kõrvale ja klammerdutakse vanasse. Siinkohal siiras tunnustus Elionile, kes tõi telefoniliine pidi koju filmilaenu; Eesti Energiale, kes Atlandi ookeani taga põlevkiviasjandust arendab; SEBEle, kes rongiäri plaanib. See on ainus võimalus ajale mitte jalgu jääda.

Aga kui Webmedia ja Kodaki juurde tagasi tulla, siis jäid silma mitmed veebikommentaariid, mida olid kirjutanud Kodaki endised töötajad. Jah, firmakultuur oli Kodakis tõesti vilets: juhtkond oli keskendunud vaid PR-ile ja kuulnud elitaarseid akadeemikuid. Ning juhid olid keskendunud ees-



TAIVO PAJU
Director Media

kätt oma karjäärile, selle asemel et võidelda ihu ja hingega firma tuleviku eest.

Võib-olla on need kommentaariid üle pingutatud. Aga selge, et kui inimestel juba selline kibestumise ja käegaloomise tunne tekkis, siis päris kindlasti ei läinud nad oma ideedega Kodaki juhtide jutule. Nad lahkusid ja tegid oma mõtted teoks kusagil mujal. Ja sellises olukorras pole firma 100-aastasel ajalool tõesti enam mingit tähendust.

Mitte ainult Webmedia, vaid kõigi Eesti firmade jaoks on miljoni dollari küsimus, kuidas tagada ka edaspidi, et su töötajad pakuksid oma ideed välja just sinu firmas. Ning et su firma juhtidel jätkuks lapselikku uudishimu nende ideedega mängida, sest võibolla on seal mõni tuleviku digikaamera peidus. ■



PALJUDE VÕIMALUSTE MAA

INDONEESIA

LIIS ELMIK

Kaubandusnõunik
Euroopa Liidu esinduses Jakartas

Järjest rohkem ettevõtteid avastab Kagu-Aasia suurimat turgu Indoneesiat.

Välismaalaste arv Indoneesia tänavatel ja kontorites on viimase aasta jooksul oluliselt suurenenud. Isegi eesti keelt Indoneesia pealinnas Jakartas kuulda pole enam võimatu.

Siinne turg on väga põnev. Indoneesia on rahvaarvult maailmas neljas. 240 miljonist elanikust umbes 45 miljonit kuulub keskklassi. Turu suurusest ja kasvust annab näiteks aimu fakt, et eelmisel aastal müüdi ligi miljon uut autot. Kaks kolmandikku elanikkonnast on alla 30-aastased. Elanikkond kasvab üle ühe protsendi aastas.

Indoneesia on hiiglaslik, 17 000 saart laiub 5 tuhande kilomeetri laiusel alal, see on samapalju kui linnulennult Lissabonist Teherani. Siinne infrastruktuur vajab arendamist. Ühenduvus erinevate saarte ja inimeste vahel on märksõna, millest palju räägitakse ja kus Eesti (kommunikatsiooni- ja info)tehnoloogia kindlasti tähelepanu ärataks.

Hoolimata kiirest majandusarengust on tootmiskulud Indoneesias madalamad kui näiteks Hiinas, kust mitmed tööjõumahukad ettevõtted on oma tootmise viimase aasta jooksul üle toonud. Mitmed Euroopa ettevõtted naudivad Indoneesia talente ka tehnoloogiliselt keerukamatel tootmisaladel.

Indoneeslaste vaba aja lemmiktegevus on poodlemine. Lisaks arvukate kaubanduskeskuste karmimisele on siinne tarbija sõltuvuses oma mobiiltelefonist, *Blackberry chat* ja Facebook on elu lahutamatuks osaks.

Kuigi kõik majandussektorid arenevad rekordiliselt, näen Eesti ettevõtetele võimalusi eelkõige oma tehnoloogiliste lahenduste pakkimises ja infrastruktuuri ning

tervishoiu süsteemi arendamisel. Eesti võiks meelitada ka indoneesia turiste ja tudengeid.

Indoneesia majandusarengu väljavaated on hetkel ühed parimad maailmas, välisvõlg on väike ja makromajanduslik keskkond stabiilne. Tänu suurele siseturule on Indoneesia oluliselt vähem sõltuv Euroopa ja USA majandustes toimuvast. Indoneesia majandus kasvas eelmisel aastal tugeva sisetarbimise toel 6,5%. Järgmise viie aasta majanduskasvuks ennustatakse samuti 6-7%.

Euroopa ettevõtted tunnistavad, et kasumlikkus on Indoneesias teiste turgudega võrreldes väga hea. Praeguste trendide jätkudes peaks Indoneesia aastaks 2030 olema kümne suurima majanduse

hulgas maailmas. Indoneesia kuulub juba praegu 20 suurima majanduse hulka. SKP küündib ligi 1 miljardi USA dollarini. Indoneesia arengut tunnustasid ka reitinguagentuurid Fitch ja Moody's, kes tõstsid Indoneesia riskireitingu investeerimisreitingu tasemele.

Indoneesia arengut takistavad korruptsioon, bürokraatia ja kehv infrastruktuur. Ärisidemete loomine võtab aega. Kohalike olude tundmine ja indoneesia keele valdamine kiirendavad oluliselt turule jõudmist ja vähendavad närvi- ja rahakulu oma eesmärkide saavutamisel.

Mul on väga hea meel, et Urmas Paet koos äridelegatsiooniga jaanuaris Indoneesiat külastas, sest Eesti ettevõtted võiksid mõelda Indoneesia turu võimalustele. ■





TAGASIVAADE SEMINARILE

„KUIDAS OSALEDA EDUKALT SUURBRITANNIA RIIGIHANGETEL”

Tulenevalt ettevõtjate kasvavast huvist rahvusvaheliste hangete vastu algatas Kaubanduskoda möödunud aasta detsembris rahvusvaheliste hangete seminaride sarja. Kui esimene seminar käsitles riigihanke protsesse ja praktikat meie naaberriigis Soomes, siis teine, 20. veebruaril toimunud üritus tutvustas riigihangete süsteemi Ühendkuningriigis.



Pildil: Ühendkuningriigi hangete spetsialist Toni Saraiva.

Seminaril esines Ühendkuningriigi hangete spetsialist Toni Saraiva, kes on viimase üheksa aasta jooksul viinud läbi üle 200 hangeteemalise seminari-töötoa Ühendkuningriigis ja Euroopas, nõustades väikese ja keskmise suurusega ettevõtteid, kes soovivad osaleda siseriiklikel ja rahvusvahelistel riigihangetel.

Olgugi et Eestis on juba teist aastat käibel ühisraha euro, tuleb meelles pidada, et pika pangandusajaloo ja traditsioonidega Ühendkuningriigis kehtib endiselt inglise

nael ja seega tuleb esitada kõik pakkumused vastavas vääringus. Piirmäärad keskmises Inglismaa linnas:

- Teenuse/toote ostmisel kuni 25 000 eurot – tuleb võtta 3 hinnapakumust;
- Teenuse/toote ostmisel 25 001-100 000 eurot – hange, vajalik 3 hankepakkumust;
- Teenuse/toote ostmisel 100 001-200 000 eurot – hange, vajalik 5 hankepakkumust;
- Teenuse/toote ostmisel

200 000 eurot ja rohkem – kehtivad Euroopa Liidu nõuded.

Kuidas leida infot hangete ja avaliku sektori lepinguliste tellimuste kohta? Hästi tuntakse portaali www.competefor.com. CompeteFor on hangete portaali, kus ettevõtjad saavad luua tasuta oma firma profiili – määratledes, mis valdkonna hangetel soovitakse osaleda. Portaalil on üleval 2012. aasta Londoni olümpiamängude hanked ning palju muid avaliku ja erasektori ostuteateid (nt ühistranspordi teenused, politsei hanked jne).

Levinumad hankemenetluse vormid on *invitation to tender notice* (ITN) ehk avatud hankemenetlus ja *prequalification* (PQQ) ehk piiratud hankemenetlus, kus kõik huvitatud isikud saavad esitada taotluse, aga pakkumust kvalifitseeruvad esitama ainult need, kes on läbinud eelkvalifitseerumise vooru. Pakkumuses tuleb tavaliselt esitada 5-10 referentsi tehtud tööde kohta. Kui ei ole ette näidata lepinguid avaliku sektoriga, tuleks välja tuua analoogsed tööd, mis on teostatud erasektori ettevõtetele.



MARJU NAAR
Teenuste osakonna
projektijuht

Järgmisel rahvusvaheliste hangete seminaril käsitletakse Rootsi hankeid, üritus toimub 9. märtsil Kaubanduskojas.

Ühendkuningriigis pööratakse palju tähelepanu keskkonناسäästlikkusele, võrdõiguslikkusele, töötavate ja kriisijuhtimisele. Seoses sellega peab olema ettevõtetes välja töötatud punktidega seotud tegutsemise korrad ning reeglina küsitakse hankepakkumuse juurde koopiaid nendest dokumentidest.

Pakkumuse koostamisel võiks meelles pidada, et hankija ei pruugi olla antud valdkonna spetsialist ja seega tuleks küsimuste korral hankijaga alati infot täpsustada. Pakkumises tuleb välja tuua kogu info, mida nõutakse. „Mida mahukam pakkumus, seda uhkem“ hanke võitu ei kindlusta, seega ei ole mõtet välja tuua ettevõtte saavutusi perioodide kohta, mida ei ole küsitud. Sellega tõmmatakse endale pigem hankija pahameel, kuna kulutatakse tema aega info lugemisele, mida ei ole nõutud.

Seminaril osalenud ettevõtjatele meeldis kõige rohkem *workshopi* osa, mille käigus analüüsiti hanketeateid ja prooviti koostada hankepakkumust. ■



EELTEADE
EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA
ÜLDKOOSOLEKU
KOKKUKUTSUMISE KOHTA

Vastavalt mittetulundusühingute seaduse § 20 lg-le 2 ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja põhikirja artiklile 13.1. ja 13.4. teatab Eesti Kaubandus-Tööstuskoja juhatus:

**EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA
LIIKMETE KORRALINE ÜLDKOOSOLEK TOIMUB
12. APRILLIL 2012 ALGUSEGA KELL 13.00**
NORDIC HOTEL FORUMIS,
VIRU VÄLJAK 3 TALLINNAS.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja (edaspidi EKTK) juhatus on teinud esialgse ettepaneku arutada järgnevaid päevakorrapunkte:

- EKTK 2011. aasta majandusaasta aruande ärakuulamine ja kinnitamine;
- EKTK liikmemaksude muutmine alates 2013. a.

Palume EKTK liikmete seisukohti arutlusele tulevate päevakorrapunktide kohta. Ettepanekud päevakorrapunktide osas palume esitada kirjalikult, hiljemalt 27. märtsiks aadressil: Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Toom-Kooli 17, 10130 Tallinn või digitaallikirjastatult e-postile koda@koda.ee.



OOTAME AKTIIVSET OSAVÖTTU!
EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA JUHATUS

Lisainfo:
VIKTORIA INDRISOVA
Tel: 604 0063
E-post: viktorija@koda.ee



Ärifoorum
Latin America meets CEE
14.-18. mail Viinis

Hea ettevõtja!

Oled huvitatud ärivõimalustest Ladina-Ameerikas? Tule ja osale esimesel rahvusvahelisel ärifoorumil „Latin America meets CEE“. Foorum toimub 14.-18. mail Viinis.

Foorumil tutvustatakse Ladina-Ameerika majandust ja antakse ülevaade võtmesektoritest. Toimuvad kontaktkohtumised Ladina-Ameerika ning Kesk- ja Ida-Euroopa firmade vahel (lepitakse kokku eelnevalt).

Foorumile on võimalik registreeruda 26. märtsini.

Lisainfo ja registreerumine:
MARJU NAAR
Tel: 604 0082
E-post: marju.naar@koda.ee



Seminar

**Põhjalikult erisoodustustest
maksuameti pilgu läbi**

22. märtsil Kaubanduskojas

Kaubanduskoda korraldab neljapäeval, 22. märtsil Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) seminari „Põhjalikult erisoodustustest maksuameti pilgu läbi.“ Seminari lektor on Evelyn Liivamägi, Maksu- ja Tolliameti maksude osakonna juhataja kt.

Erisoodustuste käsitlemine ja maksustamine on ettevõtetele jätkuvalt üheks enam küsimusi ja probleeme tekitavaks valdkonnaks. Sageli jääb aruteludes kõlama küsimus, aga milline on maksuameti seisukoht? Seminaril annabki Maksu- ja Tolliameti maksude osakonna juhataja kt Evelyn Liivamägi ülevaate erisoodustuste maksustamise käsitlemisest maksuameti tõlgenduste ja praktikate alusel.

Lisainfo ja registreerumine:
KATI KRASS
Tel: 443 0989
E-post: kati@koda.ee

Seminar

Kuidas olla edukas Rootsi riigihangetel?

9. märtsil Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab 9. märtsil (Toom-Kooli 17, Tallinn) seminari „Kuidas olla edukas Rootsi riigihangetel?” Seminari moderaator on Kaubanduskoja peadirektor Mait Palts.



MAGNUS JOSEPHSON
Riigihangete spetsialist
www.magnusjosephson.se

Esinejad:

- **Magnus Josephsoni** peamine missioon on suurendada ettevõtjate äri osakaalu avalikus sektoris. Ta on hariduselt jurist, kelle suur huvi on suurendada kaupade ja teenuste müüki avalikule sektorile. Samuti on ta üks nõutumaid riigihangete teemal esinejaid Rootsis ning käesoleva aasta märtsis ilmub tema raamat „Kuidas võita riigihankeid”. Oma ettekannetes toob ta palju näiteid sellest, kuidas Rootsis avaliku sektoriga koostöö tegemisel läbi lüüa. Riigihangete valdkonnas on Magnus Josephsonil kogemust 17 aastat.
- **AS Amholdi** tegevusaladeks on juba 20 aastat ehitusvaldkonna projektijuhimine, kompleksne projekteerimistöö, ehitustööde järelevalve, ekspertiisid ja konsultatsioonitegevus. Firmas töötab 63 kõrgema eriharidusega inseneri ja arhitekti. Firma filiaalid asuvad veel Soomes, Rootsis, Inglismaal ja Ugandas. Rootsi turul tegutsetakse kolmandat aastat. Inseneriteenuste maht Rootsis moodustas 2011. aastal 1,3 miljonit Rootsi krooni. Põhiliseks objektiks oli madala energiatarbega intelligentsete hoonete ehitusprojektide koostamine.
- **Protex Balti AS** on Baltimaades tegutsev tekstiilitööstuse ettevõtte, kus on 217 töötajat. Firma on spetsialiseerunud välis-, spordi-, vormi- ja vaba aja rõivastele ning pesule ja tööriistele. Rootsi hangetel on osaletud alates 2009. aastast.

Seminaril käsitletavat teemad:

- Rootsi hangete turu tuvustus, riigihangete keskkonnad, levinumad vead jne.
- Amhold AS ja Protex Balti AS esindajad jagavad kogemust Rootsi riigihangetel osalemisest.
- Paneeldiskussioon teemal „Mis on Rootsi hangetel osalemisel peamised komistuskivid?”

Registreerumise tähtaeg on 7. märts. Korraldajad jätavad endale õiguse teha vajadusel programmis muudatusi.

Turundusseminar

Mida meiega tehakse ja mida annab teha?

20. märtsil Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab teisipäeval, 20. märtsil, kell 10.00–14.45 Eesti Kaubandus-Tööstuskodas (Toom-Kooli 17, Tallinn) seminari „Mida meiega tehakse ja mida annab teha?” Loenguga esineb Tallinna Ülikooli dotsent, reklaami ja imagoloogia õppekava juht Linnar Priimägi.



LINNAR PRIIMÄGI
Tallinna Ülikooli dotsent,
reklaami ja imagoloogia õppekava juht

Käsitlused ja mõtterearendused teemadel:

- Tegija tarbimisühiskonnas
- Mida meile räägitakse?
- Kas maksab sebida?

Lektor esitab talle omasel ja atraktiivsel moel oma vaatenurga tänapäevasest turundusest, sellega seonduvast mainekujundusest, reklaamist ja kuvandi loomisest ning kaasnevatest mõjudest ühiskonnas. Kuidas läheneda nendele teemadele tavapärasest veidi erinevalt ning milliseid mõtteid ja lähenemisi tasuks edu saavutamiseks kasutada?

Linnar Priimägi loengutest on alati võimalik leida hulgaliselt põnevaid mõtteid, mida oma igapäevatoos rakendada.

Seminarile on oodatud ettevõtete juhid, turunduse, müügi ja reklaamiga kokku puutuvad töötajad, aga ka kõik selle teemavaldkonna vastu huvi tundvad inimesed.

Osavõtutasu Kaubanduskoja liikmetele 65 eurot, mitte-liikmetele 130 eurot, lisandub käibemaks. Hind sisaldab lõunat ja kohvipausi.



Lisainfo ja registreerumine:

MARJU NAAR

Tel: 604 0082

E-post: marju.naar@koda.ee



enterprise
europe
network

Lisainfo ja registreerumine:

KATI KRASS

Tel: 443 0989

E-post: kati@koda.ee

Turu-uuringute koostamise koolitus

13. märtsil Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab 13. Märtsil Tallinnas Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17) „Eksportivaldkonna koolitused 2011/2012“ raames turu-uuringute koostamise koolituse. Koolitajaks on pikaajalise rahvusvahelise kogemusega ekspordijuht Jakob Saks. Koolituse eesmärgiks on anda ettevõtjale praktilisi teadmisi sellest, kuidas koguda vajalikku infot otsuste tegemiseks ettevõtte juhtimisprotsessides. Peamine lähtekoht on keskmise Eesti eksportööri reaalne vajadus turuinfo järgi. Koolituse käigus antakse lihtsaid, praktilisi ja realses elus kasutatavaid teadmisi info hankimise kohta. Aitame mõista ettevõtte infovajadusi ning anname teadmisi ja oskusi, kuidas piiratud eelarve puhul need vajadused rahuldada ning turu-uuringute läbiviimisega ise hakkama saada.

Päevakava:

8.30-9.00	Kogunemine ja kohvipaus
9.00-11.00	Sissejuhatus. Erinevad turu-uuringute tüübid. Esmased turu-uuringud. Teised turu-uuringud. Erinevate uuringute plussid ja miinused.
11.00-11.15	Kohvipaus
11.15-12.45	Turu-uuringute planeerimine. Millist informatsiooni on vaja? Milline on turu-uuringu protsess ja peamised sammud.
12.45-13.30	Lõunapaus
13.30-15.00	Turu-uuringute teostamine. Erinevaid praktilisi näpunäiteid.
15.00-15.15	Kohvipaus
15.15-15.45	Kuidas tõlgendada saadud infot, kuidas seda organisatsioonis presenteerida, kuidas seda praktikas rakendada.
15.45-16.15	Kokkuvõtte

Osalustasu 19,17 eurot üks päev (sisaldab käibemaksu).
Osalustasu sisaldab tootlustamist ja seminari materjale.

NB! Korraldajatel on õigus teha vajadusel programmis muudatusi.

Koolitused toimuvad koostöös EASiga ning koolituste korraldamist rahastab Euroopa Sotsiaalfond.



Lisainfo ja registreerumine:
HAILI KAPSI
Tel: 604 0078 • E-post: haili@koda.ee

KOOSTÖÖPAKKUMISED:

- Poola erinevaid aerosoolpudelite osasid valmistav ettevõtte otsib edasimüüjaid.
Kood 2012-02-23-037
- Leedu ortopeedilisi vahendeid (jalanõud, sisetallad, korsetid, proteesid jmt) tootev ettevõtte otsib edasimüüjaid ning on huvitatud vastastikkusest tootmisest.
Kood 2012-02-14-002
- Rootsi aiandusettevõtte otsib naiste tööriiete valmistamiseks kontakti alltoövõtjatega.
Kood 2012-02-16-011
- Prantsuse ettevõtte otsib edasimüüjaid traditsioonilistele Lõuna-Prantsusmaa toiduainetele.
Kood 2012-02-14-033
- Tšehhi ahjusid tootev ning CNC metallitööstlust teostav ettevõtte otsib edasimüüjaid ning pakub end alltoövõtjaks.
Kood 2012-02-15-015
- Poola erinevaid soojus- ja kütteseadmeid tootev ettevõtte otsib edasimüüjaid.
Kood 2012-01-23-029
- Iisraeli kasvuhoones kasutamiseks mõeldud temperatuurikontrollseadmeid arendav ning tootev ettevõtte otsib edasimüüjaid ning on huvitatud ühissettevõt-lusest.
Kood 2012-01-18-027
- Poola ettevõtte pakub end edasimüüjaks turule siseneda soovivatele mööblitootjatele.
Kood 2012-02-20-019
- Hiina ettevõtte otsib edasimüüjaid erinevatele väetistele, põllumajanduslikele kemikaalidele ja mineraalainetele.
Kood 2012-02-27-002
- Saksa laevade võimsust mõõtvaid seadmeid (propulsiivseadme pöördemomenti ja telgsurvejõudu mõõtvaid seadmeid) tootev ettevõtte otsib edasimüüjaid.
Kood 2012-02-03-010
- Leedu keemiliste ainete müügi ning tootmise ja tehniliste gaaside müügiga tegelev ettevõtte otsib investoreid alustamaks uue aine tootmist ning pakub end alltoövõtjaks keemiliste ainete transportimisel.
Kood 2012-02-24-012
- Iisraeli toiduainete edasimüügiga tegelev ettevõtte otsib tooteport-felli täiendamiseks kontakti tarnijatega.
Kood 2012-02-27-003
- Itaalia parafarmatseutilisi- ja dermocosmeetikatooteid tootev ettevõtte otsib edasimüüjaid.
Kood 2012-02-28-001
- Poola tellingute süsteeme ja ilmastiku kaitse telke tootev ettevõtte pakub end vahendajaks sarnaste toodetega Poola turule siseneda soovijatele ning on huvitatud ka ühissettevõt-lusest.
Kood 2012-02-21-029
- Türgi alumiiniumtooteid valmistav ettevõtte otsib edasimüüjaid.
Kood 2012-02-27-001

Koostööpakkumiste põhjalikumad kirjeldused on nähtavad Koja kodulehel
www.koda.ee/koostoopakkumised



Lisainfo:
TRIIN UDRIS
Tel: 604 0090
E-post: triin.udris@koda.ee

RIIGIHANKETEATED:

Rõivad ja jalanõud

- Bulgaarias hangitakse politsei vormirõivaid ja jalatseid. Tähtaeg dokumentidega tutvumiseks on 19.03.2012, hankel osalemiseks 29.03.2012. Kood 5088

Mööbel, sisustus ja tarvikud

- Soomes hangitakse lasteaia mööblit. Tähtaeg 17.04.2012. Kood 5089
- Soomes hangitakse koolimööblit. Tähtaeg 17.04.2012. Kood 5090
- Bulgaarias hangitakse ametiasutusele erinevat kontori- ja vastuvõturuumide mööblit. Tähtaeg dokumentidega tutvumiseks 23.03.2012, hankel osalemiseks 02.04.2012. Kood 5091
- Saksamaal hangitakse toole ja erinevaid istmeid. Tähtaeg dokumentidega tutvumiseks 02.04.2012, hankel osalemiseks 16.04.2012. Kood 5092

Teenused

- Soomes hangitakse rakendus-kõrgkooli arhitektuurilise projekterimise teenuseid. Tähtaeg on 02.04.2012. Kood 5093
- Eelteade: Soomes hangitakse tõlketeenuseid. Eeldatav hanke väljakuulutamise kuupäev 27.04.2012. Kood 5094

- Leedus hangitakse haiglapesu pesemisteenuseid (ööpäevas 950 kilogrammi). Tähtaeg 11.04.2012. Kood 5095

IT

- Soomes hangitakse andmetöötlusteenuseid. Tähtaeg on 14.03.2012. Kood 5096

Masinad ja seadmed

- Lätis hangitakse RHIB tüüpi kiirpaat sõjaliste operatsioonide tarbeks. Pakkumise võib esitada läti või inglise keeles. Tähtaeg 20.03.2012. Kood 5097
- Saksamaal hangitakse tuletõrjeautosid. Tähtaeg dokumentidega tutvumiseks 27.03.2012, hankel osalemiseks 11.04.2012. Kood 5098

Puit

- Lätis hangitakse küttepuid. Tähtaeg 02.04.2012. Kood 5099

Toiduained

- Leedus hangitakse kuivtoidu portsjoneid relvajõududele välitingimustesse. Tähtaeg dokumentidega tutvumiseks 06.04.2012, hankel osalemiseks 10.04.2012. Kood 5101

- Lätis hangitakse erinevaid toiduvarude tooteid. Tähtaeg 02.04.2012. Kood 5100

- Bulgaarias hangitakse mitmesuguseid kuivtoiduaineid (jahu ja jahutooded, riis, tärklis, küpsised, kuivikud jne). Tähtaeg dokumentidega tutvumiseks 16.03.2012, hankel osalemiseks 26.03.2012. Kood 5102

Ehitus, ehitusmaterjalid

- Soomes hangitakse ehitustöid (ehitustööd, torustiku-, elektripaigaldamisega seotud ja ventilatsioonitööd jne). Tähtaeg dokumentidega tutvumiseks 13.04.2012, hankel osalemiseks 16.04.2012. Kood 5103
- Lätis hangitakse kaugküttetorusid, torusid ja liitmikke (eelisolatsiooniga torusid jmt). Tähtaeg 02.04.2012. Kood 5104
- Leedus hangitakse kraane ja kuulventiile. Tähtaeg dokumentidega tutvumiseks 06.04.2012, hankel osalemiseks 12.04.2012. Kood 5105

Muu

- Soomes hangitakse abivahendeid kuulmispuudega inimestele. Tähtaeg 16.03.2012. Kood 5106

- Lätis hangitakse prügikonteinereid. Tähtaeg 05.04.2012. Kood 5107

- Leedus hangitakse raudteeliipreid. Tähtaeg dokumentidega tutvumiseks 28.03.2012, hankel osalemiseks 03.04.2012. Kood 5108
- Leedus hangitakse erinevaid meditsiinitarvikuid (vatt, marli, tampoonid, plaastrid, sondid jne). Tähtaeg 27.03.2012. Kood 5109

NATO, OECD jm

- NATO peakorteri kolimine ühest majast teise [mõlemad majad asuvad Brüsselis (Evere linnaosas)]. Pakkumises osaleda soovivatel ettevõtetel palutakse endast märku anda enne 19.03.2012. Kood 4913



Lisainfo:
TRIIN UDRIS
Tel: 604 0090
E-post: triin.udris@koda.ee

Kaubanduskoda koostöös Raadio Kukuga
kutsub kuulama saadet

MAJANDUSRUUM
igal laupäeval kell 15.00.

Kordus laupäeva õhtul kell 22.00 ja teisipäeval kell 21.30
ning saated järelkuulatakse internetist.



Raadio Kuku ja Kaubanduskoja koostöös valmiv saade „Majandusruum“ toob kuulajani majanduse aktuaalsed teemad ning kõike huvitavat, mis Eesti majanduses hetkel toimub.

KAUBANDUSKODA ÖNNITLEB MÄRTSIKUU JUUBILARE!

20

AKONE OÜ

liige alates 1994

AMC AMARIS AS

liige alates 2001

AMHOLD AS

liige alates 2009

ANTALIS AS

liige alates 1999

ARSIS OÜ

liige alates 1999

ATLEX AS

liige alates 2007

CARGOBUS OÜ

liige alates 2003

EESTI

KREDIIDIPANK AS

liige alates 1997

ETMARK P.E. OÜ

liige alates 2002

HANTIK

HULGIMÜÜK AS

liige alates 2001

HARMET OÜ

liige alates 1998

KARDIS OÜ

liige alates 2001

KOSE ÄRITEENINDUSE OÜ

liige alates 1996

MEDA PHARMA SIA

liige alates 2006

ORGITA PÕLD OÜ

liige alates 1995

RIMESS OÜ

liige alates 1998

ROI AS

liige alates 1996

STANDEL AS

liige alates 1997

TELORA-E AS

liige alates 2003

TOPOIL AS

liige alates 1998

VÄNDRA TARE AS

liige alates 1998

YIT EMICO AS

liige alates 1996

15

AEROC AS

liige alates 1995

CF & S ESTONIA AS

liige alates 1998

DESORAL OÜ

liige alates 2003

EKSFIK OÜ

liige alates 2008

INSPECTORATE ESTONIA AS

liige alates 2000

MS BALTI TRAF OÜ

liige alates 1997

PARME TRANS OÜ

liige alates 2001

PINEA OÜ

liige alates 2003

REYKTAL AS

liige alates 2000

SAAREMAA SEPAD OÜ

liige alates 2006

SANGLA TURVAS AS

liige alates 1998

TELVE JA LAAR OÜ

liige alates 2007

TINTER-PROJEKT OÜ

liige alates 2009

UDDE-TOOLING OÜ

liige alates 1998

VSV BALTIC CONNECTION OÜ

liige alates 2005

10

ATC AS

liige alates 2011

BATCOPLAST OÜ

liige alates 2005

FLÄKT OÜ

liige alates 2007

GEOS TEK OÜ

liige alates 2004

JT AGENTUUR OÜ

liige alates 2009

KADREMER OÜ

liige alates 2007

KALAVARA OÜ

liige alates 2006

MTR AUTOMATION OÜ

liige alates 2006

NASON DAVIS

EESTI OÜ

liige alates 2003

PAIKRE OÜ

liige alates 2004

PRIMUS

EESTI OÜ

liige alates 2011

SOFTREFLECTOR OÜ

liige alates 2009

5

KRAH PIPES OÜ

liige alates 2010

THERM OÜ

liige alates 2007



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 • päritoluserifikaadid • ATA-Carnet • tollikonsultatsioonid

Tel: 604 0080 • äridelegatsioonid • messid • kontaktpäevad

Tel: 604 0082 • koostööpakkumised

Poliitikakujundamise ja õigusosakond

Tel: 604 0060 • konsultatsioon • majanduspoliitiline tegevus

Turundus- ja liikmesuhete osakond

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

Tel: 604 0088 • avalikud suhted

Teataja toimetis • toimetaja Kaidi Talsen • Tel: 604 0085 • E-post: kaidi@koda.ee

Raamatupidamine

Tel: 604 0067

Kaubanduskoja Tartu esindus

Pikk 14, 51013 Tartu • Tel: 744 2196

Kaubanduskoja Pärnu esindus

Rüütli 39, 80011 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



CO₂-emissioon alates 148 - 160 g/km ja keskmine kütusekulu 6,4 - 6,9 l/100 km.

Esitleme Mercedes-Benzi klassikuid

Silberautol on au Teile esitleda tõelist klassikat, autosid, mis on saanud turvalisuse, sõidumugavuse, ökonoomsuse, keskkonnasõbralikkuse ja eeskujuliku tehnoloogia sünonüümiks kogu maailmas. Pikaajalisi kogemusi ning klientide eelistusi arvesse võttes oleme kokku pannud ilmselt just Teile sobiva varustuspaketi.

Atraktiivse varustuspaketiga
Mercedes-Benz C 180 CGI BlueEFFICIENCY "Avantgarde"

Kampaaniahind 34 500 €

Hinnavõit 5 628 €
Kuumakse 399 €*¹

Atraktiivse varustuspaketiga
Mercedes-Benz E 200 CDI BlueEFFICIENCY "Avantgarde"

Kampaaniahind 42 000 €

Hinnavõit 6 900 €
Kuumakse 489 €*¹

Täpsem info <http://www.silberauto.ee/klassikud>



Mercedes-Benz

Kampaania kehtib kuni 31.05.2012.

* Näidiskuumakse arvatud: kasutusrent periood 60 kuud, sissemakse 10%, intress 3,9%, jääkväärtus 30% läbisõidupiiranguga kuni 100 000 km.

SILBERAUTO

Silberauto Eesti AS esindused: Tallinn, Järvevana tee 11, tel 626 6000 Tartu, Ringtee 61, tel 730 0720
Pärnu, Riia mnt 231a, tel 445 1990 Rakvere, Haljala tee 1, tel 660 0152 www.mercedes-benz.ee
Mercedes-Benz peaesindus Eestis AS Silberauto: Tallinn, Järvevana tee 11

Kaubanduskoja Kevadball

5. mail algusega kell 19.00, restoranis Gloria, Tallinnas

Vaadates kalendrisse paistab kevad üsna lähedal ning lähemale hakkab jõudma ka traditsiooniline Kaubanduskoja Kevadball, mis sel korral toimub maikuu esimesel laupäeval ning endiselt restoranis Gloria (Müürivahe tn 2, Tallinn).

Märgi see kuupäev endale kalendrisse ning tule veeda meeleolukas õhtu pidulikul koosviibimisel koos teiste liikmesettevõtetega.

Kohtumiseni ballil!



Kutse hind on 65 eurot, alates 1. aprillist 80 eurot. Hinnale lisandub käibemaks. Kutse kehtib kahele.
Info ja registreerimine: Annika Eesmaa, Telefon: 604 0060, e-post: annika@koda.ee