



Loodi Pärnumaa oskusteabe koostöövõrgustik



▲ Pärnumaa oskusteabe koostöölepingule annavad allkirjad (vasakult) Tartu Ülikooli rektor Alar Karis, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja juhatuse liige Cardo Remmel ja Pärnu linnaeape Mart Viisitam.

23. jaanuaril allkirjastasid Tartu Ülikooli Pärnu Kolledžis leppe Pärnumaa oskusteabe koostöövõrgu moodustamiseks Tartu Ülikooli, Tallinna Tehnikaülikooli, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja, Pärnu Maavalitsuse, Pärnu Linnavalitsuse, Pärnumaa Omavalitsuste Liidu, Pärnumaa Ettevõtlus- ja Arenduskeskuse ning kolme ettevõtte – AQ Lasertool OÜ, Sanatoorium Tervis AS ja Fein-Elast Estonia OÜ esindajad.

Koostöövõrgustiku tegevuse eesmärgid peavad olema konkreetsetel määretel mõeldavad. Mida ja kui palju on suudetud koostöös ära teha, selgub juba käesoleva aasta lõpuks. Kas elluviidud eksporditurunduse programmide arvus, väljaõppinud töötajate-spetsialistide arvus, realiseeritud tehnoloogia- ja tootearenduslikes projektides või milleski muus.

(jätkub leheküljel 11) ▶

TÄNA LEHES:

▶ Lepitusseaduse eelnõust ja ettevõtluse toetusmeetmetest 2009. aastal

▶ Kokkuvõte Ärihommikust „Talv Eesti majanduses“

▶ Ekspordi Akadeemia: brändi juhtimisest eksporditurgudel

TÄHELEPANU:

▶ Kaubanduskoja telefoninumbrid on muutunud! Palun kasutage edaspidi meie uut üldtelefoninumbrit 604 0060 ja faksinumbrit 604 0061!

– TUNNE OMA TURGU –



Baltic Facts annab statistilise ülevaate EESTI, LÄTI ja LEEDU majanduslikust arengust ja saavutatud elatustasemest. Aastaraamat ilmub 1991. aastast.



- Aegread võimaldavad majanduse arengut jälgida pika perioodi vältel.
- Vajalik infoallikas ettevõtjale oma turu tundmaõppimisel ja äri planeerimisel.
- Jooniseid on mugav kasutada illustreeriva materjalina firma arengukavasid tutvustavatel presentatsioonidel.



MARJE JOSING

Eesti Konjunktuuriinstituudi juht

Sütel kõndimine

Kirjutan neid ridu päeval, mil valitsevaks teemaks on eelarvekärped ja olemasoleva eelarve külmutamine. Valitsus on öösel koos istunud ja leidnud esialgse kompromisslahenduse piirata eelarvekulusid veel 8 miljardit krooni.

Ettevõtjad on korduvalt rõhutanud vajadust avaliku sektori kulusid kärpida. Oli kummaline, et ajal, mil ettevõtjad ägasid ülemaailmse finantskriisi ja tellimuste puuduse käes, kulutas aasta viimasel kuudel osa riigiasutusi kiiresti kiiresti raha, et midagi eelarvest üle ei jääks. Osa riigikogu saadikuid kulutasid maksumaksja raha endiselt nagu Dubai naftamagnaadid. Selliste ülemaailmsete kriiside ajal on riigi kriisist väljatulekul väga oluline rahva ühtsus ja positiivne elukäsitlus. Rahvas on nõus kokku hoidma, aga tahaks näha, et ka poliitikud ja avalik sektor on kokkuhoidu solidaarsed. Ei mõju usaldusväärselt tarbimise piiramisest jutlustav poliitika, kes on ise samal ajal supertarbija ja kaamera ees haledalt pensionäridele kaasa tunde poliitika, kes liigub vaid taksoga. See kõik on vast rohkem moraali kui majandusprobleem, aga nagu näeme – usaldus ongi suurim kapital ja praegu maailmas väga defitsiitne.

Sooviks näha, et eelarve piiramisel ei räägi me ainult summadest, vaid rohkem prioriteetidest. Ei ole suurt abi, kui vähendame kõigi ametnike palka natuke ja võtame ära mobiiltelefoni. Tahaks hoopis näha, kuidas suureneb avaliku sektori efektiivsus

ja eriti ootaks tubli tööd nendelt ametnikelt, kellest sõltub Euroopa abirahade edukas riikitoomine. Haldusreformi osas ootaks poliitikutelt ümmarguse jutu asemel ammu konkreetseid ja kiireid tegusid. Praegustest omavalitsustest paljud ei ole juba aastaid suutnud kvaliteetselt oma funktsioone täita.

Kõrgkonjunktuuri tingimustes oli tellimusi piisavalt, probleemid rohkem pakkumispoolsed ja lahendatavad. Nüüd võib maailmas kujunenud turusituatsiooni kirjeldada ettevõtjate jaoks kui sütel kõndimist. Raha ei liigu, tellimusi pole, laenukoormus piinab.

Viimastel nädalatel on rohkelt räägitud kulude piiramisest ja vähem tulude suurendamisest. On selge, et kõik eelarve piirangud toovad omakorda kaasa tootmise, teenindamise ning tarbimise vähenemise ja seega ka SKP ja maksutulude vähenemise ja see sunnib uuesti eelarvet piirama jne... Väga kurb ja sünge allakäiguspiraal. Selle murdmiseks peaks enam mõtlema tulude suurendamisele ja siin on suurim lootus just ettevõtjatel.

Headel aegadel koolitasid Eesti ettevõtjad aktiivselt oma töötajaid. Õpetati küll strateegilist planeerimist,

küll väärtusloome ahela kujundamist, küll müügitööd ja enesekehtestamist ja riskijuhtimist ja ... Ühe koolituse raames oli koolitavatel ka võimalus sütel käia. Julguse võtsid kokku nii tippjuhid kui müügiinimesed, sekretärid kui raamatupidajad.

Kõrgkonjunktuuri tingimustes oma ettevõttes niimoodi ennast piisutama enamasti ei pidanud. Tellimusi oli piisavalt, probleemid rohkem pakkumispoolsed ja lahendatavad. Nüüd võib maailmas kujunenud turusituatsiooni kirjeldada ettevõtjate jaoks kui sütel kõndimist. Raha ei liigu, tellimusi pole, laenukoormus piinab.

Eesti Konjunktuuriinstituudi igakuised konjunktuuribaromeetri uurinud näitavad, et Eesti elanike ja ettevõtjate kindlustunne on momendil väga madalal tasemel ja nii halb ei ole hinnang meie majandusele olnud alates 1992. aastast. Analoogset pilti näeme ka tervikuna kogu Euroopa Liidu majandusruumis, USA-s, Venemaal jne.

Ettevõtjatele on suurimaks probleemiks turu väike nõudlus. Nii väitis jaanuaris 67% tööstusettevõtete ja 81% ehitusfirmade juhtidest, et nende ettevõtete tellimuste portfell on kõhnem kui tavaliselt. Vähem

tellimusi tuleb nii sise- kui välisurult. Ka järgneval kolmel kuul ei ole ettevõtjate hinnangul olukorra olulist leevendumist loota. Nii jätkub tellimuste vähenemine 45%-s tööstusettevõtetes, 58%-s teenindustevõtetes, 68%-s ehitusettevõtetes. Tihenenud on konkurents nii sise- kui välisurul. Kuigi tarbija kaldub kõigis riikides eelistama kodumaist kaupa, siis selliste majanduskriiside tingimustes on õhuke rahakott olulisem argument kui patriotism ja valitakse ikka see kaup, mida ostujõud lubab.

Eesti tootja- ja jaehinnad on viimasel aastatel kiiresti kasvanud ning Eesti kaup on kaotanud oma hinna konkurentsieelise. Nüüd on hinda mitteamestavate klientide aeg möödunud ja ettevõtjatele, kes soovivad hoida ja kasvatada oma turuosa, on üheks olulisemaks võimaluseks pakkuda kliendile ka soodsat hinda. Hinna alandamiseks pakub võimalusi energiakandjate ja paljude toorainete hinnalangus ning tööjõukulude vähenemine.

Ettevõtjatel on ees rasked kuud, aga ega muud võimalust ole, kui vaid rahulikult edasi pingutada, lootuses, et udu hajub ja tugevamad ning nutikamad jäävad pinnale. **T**

Sisukord

Juhtkiri	
Sütel kõndimine	3
Seadusandlus	
Ettevõtjad ootavad riigi tuge finantsressurssidele ligipääsemiseks	5
Kiire kohtuväliste vaidluste lahendamine reguleeritakse uue lepitusseadusega	7
Lühidalt asjaõigusseaduse, lennundusseaduse ja tsiviilkohtumenetluse seadustikku tehtavatest muudatustest	9
Toetusmeetmed	
Ettevõtluse toetusmeetmed 2009. aastal	10
Pärnu esindus	
Loodi Pärnumaa oskusteabe koostöövõrgustik	11
Tagasisivaade	
Kriis sunnib ettevõtteid oma tegevust efektiivsemaks muutma	12
Hea informeeritus tagab tugevama konkurentsivõime	13
Ekspordi Akadeemia	
Tulevik toob üha enam koostööd ettevõtte ja tarbija vahel	14
Innovatsiooniveerg	
Info- ja kommunikatsioonitehnoloogia firmad löid ekspordi nimel demokeskuse	16

Kalender

	Eksporditurunduse koolitus
11. veebruar	Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) – venekeelne (1. osa)
18. veebruar	Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) – venekeelne (2. osa)
25. veebruar	Atlantise Konverentsikeskuses (Narva mnt 2, Tartu) – eestikeelne (1. osa) Julia Malev • Tel: 604 0082 • E-post: julia@koda.ee
16. veebruar	Töötuba: „Praktilised näpunäited messidel osalemiseks” Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Liina Pello • Tel: 604 0091 • E-post: liina.pello@koda.ee
17. veebruar	Ekspordi Akadeemia: „Innovatsiooni juhtimine” Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Kristina Bondarenko Tel: 604 0083 • E-post: kristina.bondarenko@koda.ee
17. veebruar	Seminar: „Kartellikuriteod Eestis ning leebusprogramm” Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Reilika Tintse • Tel: 620 8111 • E-post: korruptsiooniseminar@just.ee
	Seminar: „Uus töölepinguseadus”
17. veebruar	Hotell Dorpat Konverentsikeskuses (Turu 2, Tartu) Toomas Hansson • Tel: 744 2196 • E-post: toomas@koda.ee
25. veebruar	Tartu Ülikooli Pärnu Kolledžis, (Ringi 35, Pärnu) Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda
20. veebruar	Infoseminar: „Avameelselt riigihangetest: hankija soovitud edukale pakkuajale” Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Kati Vaibla • Tel: 604 0080 • E-post: kati.vaibla@koda.ee
26. veebruar	Seminar: „2008. aasta majandusaasta aruande koostamise sõlmprobleemid” Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda



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 0081 • Kölni messid • Tel: 604 0082 • Stockholmi messid Tel: 604 0082 • koostööpakkumised • raamatukogu
Poliitikakujundamise- ja õigusosakond	Tel: 604 0060 • konsultatsioon • majanduspoliitiline tegevus
Turundus- ja liikmesuhete osakond	Tel: 604 0089 • liikmeks astumine • liikmesuhted • avalikud suhted • Tel: 604 0085 Teataja toimetis • toimetaja Kadri Liimal • Tel: 523 6146 • E-post: kadri@koda.ee
Raamatupidamine	Tel: 604 0067
Kaubanduskoja Tartu esindus	Pikk tn 14, 51013 Tartu • Tel: 744 2196
Kaubanduskoja Pärnu esindus	Ringi 35, 80010 Pärnu • Tel: 443 0989
Kaubanduskoja Kuressaare esindus	Tallinna 16, 93811 Kuressaare • Tel: 452 4757
Kaubanduskoja Jõhvi esindus	Pargi 27-203, 41537 Jõhvi • Tel: 337 4950



MAIT PALTS

Politiikakujundamise- ja õigusosakonna juhataja

Lühidalt:

Finantsteenuste kättesaadavuse suurim probleem on nii ebapiisav omafinantseering kui ka teenuse kallis või oluliselt kallinenud hind.

■

Ülekaalukalt tekitab probleeme taotluse esitamise ja projekti teostamisega seotud bürokraatia suur hulk ja ajakulu.

■

Paljude toetusskeemide puhul märgiti ka ebapiisavat informatsiooni konkreetse toetusskeemi ja sealt abi saamise kohta.

■

Kuna EL toetusmeetmete puhul on probleemiks info puudumine toetuse võimalustest, püüame nii Teatajas kui ka Koja veebilehel vastavat infot rohkem jagada.

Ettevõtjad ootavad riigi tuge finantsressurssidele ligipääsemiseks

Kaubanduskoja liikmetele saadetud küsitluse tulemused kinnitasid ettevõtjate raskuseid finantsressurssidele ligipääsul ja EL toetusmeetmete lihtsustamise vajadust.

Äsja Kaubanduskoja liikmetele saadetud küsimustiku tulemusi (toim: vt lk 8) kokkuvõttes on ilmne, et ettevõtjate ligipääs erinevatele finantsressurssidele on raske ning riigi tugi ettevõtjatele oodatud. Küsitluse teine osa, mis puudutas EL toetusmeetmeid, näitas aga, et toetuste taotlemise süsteemis on kindlasti veel lihtsustamise ruumi ning erinevate toetusvõimaluste kohta napib ka infot. Kommentaaridest nähtus, et eriti probleemne on toetusmeetmete kasutamine just väikeettevõtjate poolt.

Finantsteenuste kättesaadavuse üheks sagedamini rõhutatud probleemiks märkisid vastanud nii ebapiisava omafinantseeringu olemasolu kui ka teenuse kallist või oluliselt kallinenud hinda. Piisavate tagatiste olemasolu puudumine laenu või krediidi saamisel oli probleemina samuti mitmel korral rõhutatud. Ekspordikindlustuse saamisel olid ettevõtjad hädas eelkõige Läti, Leedu ja Venemaa suunal toimuva ekspordi kindlustamisega.

Küsimustiku teine pool koosnes EASi pakutavatest EL toetusmeetmetest, mille kohta soovisime samuti tagasisidet kasutatavuse ja

kasutamisega kerkinud probleemide osas. Kuigi erinevate toetusskeemide puhul tõstatati väga palju ka spetsiifilisi probleeme, mis konkreetse toetuse tingimustega seotud, võib siingi mitmeid üldise iseloomuga muresid välja tuua. Ettearvatult tekitab ülekaalukalt probleeme

Küsitlusest selgus, et ettevõtjatel on raske erinevatele finantsressurssidele ligi pääseda ning siin oodatakse riigipoolset tuge. Samuti on EL toetuste taotlemise süsteemis kindlasti veel lihtsustamise ruumi ning napib infot erinevate toetusvõimaluste kohta.

me taotluse esitamise ja projekti teostamisega seotud bürokraatia suur hulk ja ajakulu. Toetuse saamist peetakse keerukaks ja põhjendamatu ajakulukaks. Osalt märgiti ka aruandluse vajadust, kuid üheks takistuseks toetuste kättesaadavusel on selle hulk kindlasti. Veel märgiti probleemina toetussummade ebapiisavust ning sarnaselt finantsteenuste kättesaadavust takistavale tegurile ka piisava omafinantseeringu puudumist. Paljude toetusskeemide puhul märgiti ka ebapiisavat informatsiooni konkreetse toetusskeemi ja sealt abi saamise kohta.

Küsitluse kokkuvõttes annavad kahtlemata tõestust probleemide olemasolust. Selle tulemused oleme edastanud nii Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumile, EASile kui KredExile. Samuti oleme finantsressursside kättesaadavusega seoses tõstatatud probleemidest informeerinud pankade esindajaid. Kuna EAS on alustanud toetusmeetmete ülevaatamist ning probleemkohtade analüüsimist ja likvideerimist, on küsitluse kokkuvõtte siin kindlasti abiks ning loodetavasti järgnevad sellele ka reaalsed meetmed, kuidas ettevõtjatele suunatud toetused veelgi kättesaadavamaks teha. Finantsteenustega seonduv annab aga kindlasti tuge MKMi ja KredExi kavandatavatele meetmetele, mis on suunatud ettevõtete ligipääsu parandamiseks erinevatele krediteerimise ja garantii võimalustele.

Kuivõrd EL toetusmeetmete puhul oli üheks sagedamini märgitud probleemiks ka info puudumine toetuse võimalustest, püüame omalt poolt nii Teatajas kui ka Kaubanduskoja veebilehel vastavat infot senisest rohkem jagada. Vastuseid laekus küsitlusele ligikaudu veerandsajalt ettevõtelt. Suur tänu kõikidele vastanutele! **T**

Finantsteenuste osa kokkuvõte

Finantsteenused	Vastanute arv, kes kasutavad või on viimase poole aasta jooksul soovinud kasutada vastavat teenust	Vastanute arv, kes on kasutanud või soovinud küsitud teenust kasutada, kuid sellega on esinenud probleeme
Investeeringislaen põhivara soetamiseks	62	30
Käibelaen või arvelduskrediit käibevahendite jaoks	62	52
Pangagarantii	75	31
Liising seadmete soetamiseks	115	32
Faktooring ekspordikäibele	16	13
Siseriiklik faktooring	31	23
Ekspordikindlustus	11	9
Impordil maksekrediit	23	13

Ettevõtetele suunatud toetusmeetmete osa kokkuvõte

Toetuskeemi nimi	Vastanute arv, kes on taotlenud või soovinud taotleda toetuseid konkreetsetest EASI poolt jagatavatest toetuskeemidest	Vastanute arv, kes on toetuskeemist taotlemisega kokku puutunud ning kellel on esinenud sellega seoses probleeme
1. Alustavate ettevõtjate stardi- ja kasvutoetus	35	13
2. Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	93	6
3. Arendustöötajate ettevõtetesse kaasamise toetus	46	6
4. Eksporditurunduse toetus	76	16
5. Ühisturunduse toetus	36	6
6. Välismessi toetus	66	8
7. Klasterite arendamise toetus	21	5
8. Tööstusettevõtete tehnoloogiainvesteeringute toetus	66	11
9. Teadus- arendusprojektide toetamine (uute toodete, teenuste ja tehnoloogiate arendamise toetamine)	73	14
10. Tehnoloogia arenduskeskuste toetamine	24	6
11. SPINNO+ (teadmiste ja tehnoloogiasirde toetamine)	12	2
12. Ettevõtlusinkubatsiooni toetamine	14	3
13. Ettevõtja turismi turundustoetus	14	4
14. Turismi tootearenduse toetus	14	3
15. Innovatsiooniosakud	17	5



www.koda.ee

Kaubanduskoda koostöös Raadio Kukuuga kutsuvad kuulama saadet

MAJANDUSRUM

kolmapäeviti kell 11.00–12.00,
kordusena kolmapäeva õhtul kell 20.00–21.00



Kuku raadio ja Kaubanduskoja koostöös valmiv saade „Majandusruum” toob kuulajani majanduse aktuaalsed teemad.

Saade on eetris kolmapäeviti kell 11.00–12.00, õhtul kell 20.00–21.00 ja kolmapäeva ööl vastu neljapäeva kell 03.00–04.00. Saatejuht on Vallo Toomet.

Saateid on tagantjärele võimalik kuulata ka KUKU raadio arhiivist <http://podcast.kuku.ee/saated/majandusruum/>.

Toimunud saadete kohta vaata lisaks Kaubanduskoja kodulehelt <http://www.koda.ee/?id=6957>.

KOIDU MÖLDERSON

Politiikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

Kiire kohtuväliste vaidluste lahendamine reguleeritakse uue lepitusseadusega

Justiitsministeeriumi poolt koostatud lepitusseaduse eelnõu esmane eesmärk on läbi lepitusmenetluse soodustamise hõlbustada alternatiivsete vaidluste lahendamise menetluste kättesaadavust, edendada vaidluste rahumeelset lahendamist ning tagada tasakaal lepitus- ja kohtumenetluste vahel.

Lühidalt:

Eelnõu eesmärgiks on läbi lepitusmenetluse edendada vaidluste rahumeelset lahendamist ning tagada tasakaal lepitus- ja kohtumenetluste vahel.

■
Lepitusmenetlust võiks kasutada kui kulutasuvat ja kiiret kohtuväliselt vaidluste lahendamise viisi tsiviil- ja kaubandusajades.

■
Lepitusseaduse eelnõu kohaselt võivad lepitajateks olla nii notar, advokaat, riigi või kohaliku omavalitsuse vastav organ kui ka põhimõtteliselt iga füüsiline isik. Lepitaja peab olema sõltumatu ning poolte suhtes erapooletu.

■
Lepitus ise võib alata, kui pooled on jõudnud kokkuleppele lepitaja kasutamises ning lepitaja alustab lepitustoimingutega.

Eelnõu lähtub justiitsministeeriumi sõnul eeldusest, et kaasaegne tsiviilvaidluste lahendamine ei pea alati toimuma kohtumenetluse käigus. Poolte jõudmisel kokkuleppeni kohtu abita on mitmeid häid külgi nii poolte endi kui üldise konfliktide lahendamise kultuuri arenguks Eestis. Alternatiivsete vaidluste lahendamise viiside efektiivsuse rakendamiseks on aga eelnõu koostaja arvates vajalik vähemalt osaline reguleerimine seadusandja poolt.

Lepitusseaduse eelnõu põhineb küll Euroopa Liidu direktiivil, aga samas ei ole direktiiv kohustuslikuks kohaldamiseks riikide siseselt, vaid üksnes piiriülestes vaidlustes, kus menetluse osaliste elu- või asukoht on erinevates liikmesriikides. Eelnõu koostaja on aga pidanud vajalikuks rakendada eelnõu põhimõtteid ka riigisisesele, kuivõrd erinevate reeglite kehtestamine lepitustegevuse jaoks sõltuvalt sellest, kas pooled asuvad lepitusmenetluse alguseks juhtumisi ühes ja samas liikmesriigis või mitte, ei oma tähtsust.

Lepitusmenetlus on kiire kohtuvälise vaidluste lahendamise viis

Lepitusmenetlust võiks kasutada kui kulutasuvat ja kiiret kohtuväliselt

vaidluste lahendamise viisi tsiviil- ja kaubandusajades. Menetlust vastavalt poolte vajadustele kohandades ning lepitusmenetluse tulemusena saavutatud kokkuleppeid järgitakse suurema tõenäosusega vabatahtlikult. Samuti aitavad need tõenäolisemalt säilitada poolte vahel rahumeelset, püsivat suhet.

Lepitusmenetlust ei tohiks pidada kohtumenetluste kehvemaks alternatiiviks seetõttu, et lepitusmenetluse tulemusena saavutatud kokkulepete järgimine sõltub poolte heast tahtest. Seetõttu on lepitusseaduse eelnõusse sisse toodud ka võimalus, et lepitusmenetluse tulemusena saavutatud kokkuleppe võivad pooled lasta täidetavaks tunnustada. Lepitusmenetluse tulemuseks ei pea siiski olema alati täitedokument. Mõnikord pooled lihtsalt „lepidavad ära” ning tulemuseks ei ole isegi lepingut, vaid emotsionaalne rahulolu.

Lepitaja vahendusel sõlmitud kokkuleppeid võib täidetavaks tunnustada kohtus või notari juures

Juhul, kui sõlmitakse täidetava sisuga kokkulepe (rahaline kompensatsioon, asja üleandmine, teost

hoidumine), oleks mõistlik, kui pool saaks vajadusel seda ikkagi sundtäita, selle asemel, et olla sunnitud lepingu täitmise nõudega ikkagi kohtusse pöörduma. Lepitaja vahendusel sõlmitud kokkuleppeid oleks eelnõu kohaselt võimalik täidetavaks tunnustada kohtus toimivas lihtsas hagita menetluses või kui lepitajaks on notar, siis ka notari enda juures.

Lepitusmenetluse tulemusena sõlmitud kokkuleppe täitedokumentina kinnitamise eelduseks on muuhulgas asjaolu, et lepitusmenetlus viidi läbi, arvestades lepitusseaduses sätestatud põhimõtteid. Täitedokument lepituses aga tähendab seda, et selles konkreetsetes küsimuses on vaidlus lõplikult otsustatud ja samas asjas enam kohtusse minna ei saa.

Lepitaja peab olema sõltumatu ja poolte suhtes erapooletu

Lepitusseaduse eelnõu kohaselt võivad lepitajateks olla nii notar, advokaat, riigi või kohaliku omavalitsuse vastav organ kui ka põhimõtteliselt iga füüsiline isik. Lepitaja peab olema sõltumatu ning poolte suhtes erapooletu. Lepitaja vastutab oma kohustuste süülisest rikkumisest

tekkinud kahju eest. Oluline on, et lepitaja ei vastuta lepitusosalisele lepitusmenetluse käigus sõlmitud ebasoodsast kokkuleppest tekkinud kahju eest või kokkuleppe sõlmimata jäämisest tingitud kahju eest. Lepitaja ei ole kohustatud lepitamismenetlust läbi viima, kuid olles sellega juba alustanud, ei tohi ta lepitusmenetlust mõjuva põhjusega katkestada.

Lepitus algab, kui pooled on kokku leppinud lepitaja kasutamises

Lepitus ise võib alata näiteks, kui pooled on jõudnud kokkuleppele lepitaja kasutamises ning lepitaja alustab lepitustoimingutega või siis lepitaja juurde ilmub ainult üks pool taotlusega, et lepitaja püüaks välja selgitada teise poole võimaliku huvi lepitusmenetluse läbiviimise vastu. Eelnõuga nähakse ette ka variant, kui kohus suunab pooled lepitaja juurde, siis on lepitaja poole taotlusel kohustatud lepitusmenetlust ka läbi viima.

Lepitusmenetlus ei ole avalik ning kehtib konfidentsiaalsusnõue. Lepitusmenetluse läbiviimise ja sellega seotud kulude eest maksavad lepitusosalised lepitajale kokkulepitatud tasu, mida võib lepitaja nõuda ka ettemaksuna.

Eelnõu pakub lahenduse tarbijakaebuste ja autoriõiguse komisjonide tegevuse reformimiseks

Lepitusseaduse eelnõuga soovitakse reguleerida ka mõningaid hetkel tegutsevaid kohtuväliseid organeid. Esialgu on eelnõuga välja pakutud lahendus tarbijakaebuste komisjoni ja autoriõiguse komisjoni tegevuse reformimiseks. Tarbijakaebuste komisjoni pädevus ei ole eelnõu koostajate arvates kehtivas õiguses õnnestunult reguleeritud, kuivõrd

seaduse kohaselt on selles toimuv menetlus küll kohustuslik, kuid kohtusarnasele organile (nt töövaidluskomisjonid) iseloomulikke täitedokumendi organ ei teki ja otsuse täitmine sõltub kauplejast. Autoriõiguse komisjon tegutseb ka kehtivas õiguses lepituskomisjoni, kuid selles rakendatav menetluskord autoriõiguse seadusega sätestatud menetluskord on lünklik ja sisaldab ebatäpsusi.

Lepitusseadusega ei hakataks hetkel reguleerida kohtusarnase pädevusega eraõiguslikke vaidlusi lahendavaid, praegu Eestis tegutsevaid töövaidluskomisjone, üürikomisjone, kindlustuse vaidluskomisjone, tööstusomandi apellatsioonikomisjoni ning arstiabi kvaliteedi ekspertkomisjoni, mis annab isikute taotlusel mittesiduvaid ekspertarvamusi. Vahekohtud (eelkõige alaliselt tegutsevad vahekohtud nagu Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Arbitraažikohus) tegutsevad traditsioonilises arbitraaživormis, mis on reguleeritud tsiviilkohtumenetluse seadustikus ning ei ole samuti lepitusseaduse eelnõus mainitud.

Kokkuvõtteks võib öelda, et kindlasti on läbi alternatiivsete kohtuvälise menetluste loomise parema õiguskaitse kättesaadavuse tagamine igati tervitatav. Lepitus peaks eelkõige täitma oma osa kui efektiivne, kiire ja soodne menetlus ning samuti peab pooltele olema tagatud, et lepitaja on kompetentne, usaldusväärne ja erapooletu. **T**

Lepitusseaduse eelnõu on kõigile kommenteerimiseks ja arvamuste avaldamiseks üleväl Kaubanduskoja veebilehel <http://www.koda.ee/?id=1300>.

Koja gallupid

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

Millise valdkonna riigipoolne toetamine ja finantsvahendite ligipääsu parandamine võiks mõjutada majandust üldisemalt kõige rohkem?



- Eksportile suunatus on olulisem kui valdkond – 54%
- Töötlev tööstus – 24%
- Kõik valdkonnad on võrdse mõjuga – 14%
- Hulgi- ja jaekaubandus – 3%
- Transport- ja side – 3%
- Ehitus – 3%
- Äriteenindus – 0%
- Majutus ja toitlustus – 0%

(Vastajaid 37)

Millist vahendit toetaksite kiirraenudega seotud probleemide reguleerimisel?



- Turg reguleerib ennast ise ja sekkuda ei ole vaja – 48%
- Tuleks seadusega määrata maksimaalse laenuintressi kujunemise põhimõtted – 29%
- Seada tuleks karmimad nõuded laenusaaaja maksevõime kontrollimisele – 19%
- Tõhustada tuleks järelevalvet teenusepakujate suhtes – 4%

(Vastajaid 90)

KOIDU MÖLDERSON

Politikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

Lühidalt asjaõigusseaduse, lennundusseaduse ja tsiviilkohtumenetluse seadustikku tehtavatest muudatustest

Justiitsministeerium on koostanud asjaõigusseaduse, lennundusseaduse, tsiviilkohtumenetluse seadustiku, täitemenetluse seadustiku ja riigilõivuseaduse muutmise seaduse eelnõu, mille plaanitud jõustumise ajaks on käesoleva aasta 1. oktoober.

Lennundusseaduses täiendatakse sätteid õhusõidukite registri jaoks

Eelnõuga täiendatakse lennundusseaduses 3. peatükki, mis sisaldab sätteid õhusõidukite registri jaoks. Lisatakse sätteid õhusõidukite registrisse registerpandi kandmise kohta, reguleeritakse registri andmete usaldatavust ja registri avalikkust.

Asjaõigusseaduses täiendatakse sätteid, mis reguleerivad esemete registerpandiga pantimist

Täiendamise tulemusena peaks registerpandi regulatsioon vastama varasemast paremini hüpoteegi kohta sätestatule ja seega muutma õigusliku olukorra selgemaks ja ühtlustama rakenduspraktikat.

Tsiviilkohtumenetluse seadustiku täiendustega kohaldatakse tsiviilkohtumenetluse raames registerpandile laevahüpoteegiga samu norme.

Täitemenetluse seadustikku lisatakse viide registerpandile, mille tulemusena saab notariaalselt tõestatud kokkuleppega allutada registerpandiga koormatud eseme omaja kohesele sundtäitmisele registerpandiga tagatud nõude täitmiseks.

Riigilõivuseaduse muudatustega nähakse ette õhusõidukite registrisse registerpandi seadmisel, kande muutmisel või kustutamisel riigilõivu tasumise kohustus. Lisaks reguleeritakse ka ärakirjade tegemisel makstav riigilõivumäär.

Muudatustest lähemalt

Kui muudatusest lähemalt rääkida, siis on praegu võimalik õhusõidukeid tagatisena kasutada omandireservatsiooniga müügi korral, samuti *sale-and-lease-back*-tüüpi (müügi- ja tagasiilisimise) lepingute alusel. Võimalik on ka tagatisomandamine. Nimetatud viisidel õhusõiduki tagatiseks andmisel on eelnõu koostajate sõnul mitmeid puudusi, millest olulisem on avalikkuse puudumine ja seega käibekindluse vähendamine. Käibekindluse vähendamine omakorda mõjutab krediidi hinda ja seeläbi majandust tervikuna. Avalikkusele äratuntavaks tagatise andmise võimaluseks saab pida pantimist.

Käsipandi seadmine

Kehtiv õigus näeb vallasasjale pandiõiguse tekkimiseks ette kaks põhimõtteliselt erinevat olukorda. Esimene on käsipandi seadmine (asjaõigusseaduse §-d 281–295), mida saab ilmselt seada ka õhusõidukile, kuid selline tagatise kasutamise viis on majanduslikult ebaotstarbekas ja seega käibe jaoks ebaoluline.

Registerpandi seadmine

Teine võimalus on registerpandi seadmine, mida reguleerib asjaõigusseadus. Vallasasja registerpandiga koormamisel säilitab asja omanik asja valduse ja seega võimaluse asja kasutada, kuid samas on igaühel võimalik avaliku ja usaldatava registri alusel välja selgitada, kas asi on koormatud pandiga. Seega tagab registerpant majanduslikult ja õiguslikult aktsepteeritava tagatissüsteemi. Vaatamata registerpandi positiivsetele omadustele ei ole Eesti õiguses registerpanti ulatuslikult kasutatud.

Eelnõu eesmärk on luua õiguslik registerpant

Eelnõuga soovitakse luua õiguslik registerpant, mis võimaldaks registerpante seada õhusõidukite registrisse kantavatele õhusõidukitele.

Õhusõidukite registerpant peaks lähtuma järgmistest põhimõtetest:

- õhusõidukite registerpant ei pea käibe kindluse ja kiiruse tagamiseks sõltuma nõude olemasolust;
- igaühel peab olema võimalus tutvuda registriga, et veenduda pandi olemasolus või puudumises;
- eeldatakse registri kannete õigsust;
- pandi tekkimiseks oleks vajalik õhusõiduki omaniku ja pandipidaja vaheline kirjalik kokkulepe ja pandi kandmine registrisse;
- pandi kustutamine registrist võib toimuda ainult pandipidaja kirjalikul nõusolekul.

Hetkel üritavad eelnõu koostajad likvideerida Eesti õiguses olevat lünka õhusõidukitele registerpandi seadmisel ja samuti peaks eelnõul olema positiivne mõju krediidi andmisele, sest õiguslikult tugev ja paikapidav tagatiste süsteem on vajalik krediidituru toimimiseks. **T**


Eelnõu on kommenteerimiseks ja arvamuste avaldamiseks üleväl Kaubanduskoja veebilehel <http://www.koda.ee/?id=1300>.



PETER GORNISCHEFF
Teenuste direktor

Ettevõtluse toetusmeetmed 2009. aastal



Käesoleva aasta alguseks on enamus ettevõtjatele suunatud tagastamatu toetuse programme oma lõpliku kuju saanud, see tähendab, et on teada, mida, kuidas ja millal toetatakse. Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium on koostamas ettepanekute paketti, millega soovitakse toetuste taotlemist oluliselt lihtsustada – st vähem dokumente ning paberimäärimist ja kiiremat menetlust. Loodetavasti saab lihtsustatud korras taotlemine alata juba käesoleva aasta esimesest poolest. Samuti on kavandamisfaasis muutused, mis võimaldavad ettevõtjatel ühisturunduse toetust otse taotleda (mitte ainult läbi ettevõtjate ühenduste ja kutsekodade). Kõrval asuvas tabelis on toodud ettevõtluse toetusmeetmete uuenenud ajakava käesoleva aasta 2. veebruari seisuga. Kõigi toetuste puhul on toetuseandjaks Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus. Konkreetse toetuse kohta lisainformatsiooni saamiseks soovime külastada EASi veebilehekülge www.eas.ee, kus on alakategooriad, millelt leiab vastavate programmide kohta info. Programmide kohta, mida pole veebilehel veel avalikustatud, saab täiendavat infot EASi üldtelefoninumbril 627 9700, kust teid suunatakse edasi teile huvipakkuva programmi kontaktisiku juurde. 

Meede	Meetme eeldatav avamisaeg
Eksporditurunduse toetus	Avatud, taotlusi võetakse vastu jooksvalt.
Välismessitoetus	Avatud, taotlusi võetakse vastu jooksvalt.
Ühisturunduse toetus	Avatud, taotlusi võetakse vastu jooksvalt.
Klastrite arendamise toetamine	Avatud, järgmine taotlusvoor avatakse indikatiivselt 2009. aasta märtsikuu lõpus.
Tööstusettevõtete tehnoloogiainvesteeringute toetus	Avatud, järgmine taotlusvoor toimub indikatiivselt 2009. aasta juunikuus.
Teadus- ja arendustegevuse projektide toetamine (tootearenduse toetus)	Avatud, jooksev taotlemine.
Tehnoloogia arenduskeskuste toetamine	Avatud, jätkatakse seniste projektide toetamist.
Turismi tootearendustoetus (suurprojektid)	Avatud, taotluste esitamise tähtaeg 25. märts 2009.
Turismi tootearenduse toetus (väikeprojektid)	Avatud, jooksev taotlemine.
Turismi turundustoetus ettevõtjale	Avatud, jooksev taotlemine.
Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	Avatud, jooksev taotlemine.
Arendustöötajate ettevõtetusse kaasamise toetus	Avatud, jooksev taotlemine.
Laevandustoetuse programm	EAS alustab taotluste vastuvõtmist 20. aprillil 2009. Taotlusi saab esitada 2009. aasta jooksul kuni eelarvevahendite lõppemiseni.
Innovatsiooniosakute pilootprogramm	2009. aasta I kvartal.



TOOMAS KUUDA
Pärnu esinduse juhataja

Loodi Pärnumaa oskusteabe koostöövõrgustik

23. jaanuaril allkirjastasid Tartu Ülikooli Pärnu Kolledžis leppe Pärnumaa oskusteabe koostöövõrgu moodustamiseks Tartu Ülikooli, Tallinna Tehnikaülikooli, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja, Pärnu Maavalitsuse, Pärnu Linnavalitsuse, Pärnumaa Omavalitsuste Liidu, Pärnumaa Ettevõtetus- ja Arenduskeskuse ning kolme ettevõtte – AQ Lasertool OÜ, Sanatoorium Tervis AS ja Fein-Elast Estonia OÜ esindajad.

Sõlmitud lepest saab kasu eelkõige ettevõtja

Sõlmitud leppe eesmärgiks on aidata edaspidises koostöös kaasa piirkonna ettevõtete konkurentsivõime kasvule senisest teadmispõhise-

Eesmärgiks on aidata edaspidises koostöös kaasa piirkonna ettevõtete konkurentsivõime kasvule senisest teadmispõhise ja suuremat lisandväärtust andvate toodete ja teenuste juurutamise kaudu.

ma ning suuremat lisandväärtust andvate toodete ja teenuste juurutamisega. Osapoolte ühistegevuses kavatakse pakkuda mitmekesiseid teenuseid piirkonna tööandjate arengule kaasaaitamiseks ja võimalusi teadmispõhise majandusstruktuuri kasvaks.

Sihtgrupiks ja kasusaajaks kogu tegevusest peab olema ettevõtte.

Piirkondlikud tugisüsteemid on ettevõtete jätkusuutlikkuse ja konkurentsivõime kasvatamiseks hädavajalikud

Keerulises majandusolukorras hakama saamiseks on lisaks ettevõt-

jate pingutustele hädavajalik riigi, kohalike omavalitsuste ning haridus- ja teadusasutuste panus ettevõtetuskeskkonda loovaks ja koordineerivaks tegevuseks. Kõik ettevõtted ei saa paikneda suurtes keskustes, ülikoolide ja teadusasutuste läheduses, mille tõttu on vajalik ja mõõdapääsmatu luua piirkondlikke ettevõtluse tugisüsteeme ja arendada partnerlussuhteid ülikoolidega.

Mujal maailmas, sealhulgas meie naaberriikides Soomes ja Rootsis, on ammu sellest aru saadud ning samadel põhjustel ja põhimõtetel on üles ehitatud nn regionaalsed innovatsioonisüsteemid, mille ülesanne on tagada kohalike ettevõtete jätkusuutlikkus ja konkurentsivõime kasv. Analogsed eesmärgid on ka loodud Pärnumaa oskusteabe võrgustikul, mis peab tekitama senisest tulemuslikuma piirkonna ettevõtete koostöö, teadus- ja arendustegevuse tulemuste ühendamise ettevõtete vajadustega ning Euroopa Liidu ja EASI poolt pakutavate ettevõtluse toetusprogrammide rakendamise. Tartu Ülikooli ja Tallinna Tehnikaülikooli kaasamine võrgustikku on selles suhtes väga olulise tähtsusega.

Koostöövõrgustik kaardistab esmalt ettevõtete arenguvajadused, millele leitakse sobivad lahendused

Koostöövõrgustiku esimesel aastal on ühistegevuse koordineerijaks Tartu Ülikooli Pärnu Kolledž. Esimese sammuna on kavas kaardistada kohalike ettevõtete arenguvajadused, mille alusel koostöös ettevõtjaga pakutakse välja ja leitakse sobivad lahendused. Eelkõige peetakse silmas suuremaid ja eksportturgudele suunatud ettevõtteid, kes omavad ka ise piisavat arengupotentsiaali, kuid see ei välista väiksema suurusega ettevõtetel võrgustiku võimalustest osa saamast. Kolme Pärnumaa innovatiivse ettevõtte osalemine leppe sõlmimisel näitab, et huvi asja vastu on.

Koostöövõrgustiku tegevuse eesmärgid peavad olema konkreetselt mõõdetavad. Mida ja kui palju on suudetud koostöös ära teha, selgub juba käesoleva aasta lõpuks. Kas eluviidud eksporditurunduse programmide arvus, väljaõppinud töötajate-spetsialistide arvus, realiseeritud tehnoloogia- ja tootearenduslikes projektides või milleski muus. **T**



PIRET SALMISTU
Turundusdirektor

Kriis sunnib ettevõtteid oma tegevust efektiivsemaks muutma

30. jaanuaril toimus Eesti Kaubandus-Tööstuskoja korraldatud Ärihommik „Talv Eesti majanduses“, kus Euroopa Komisjoni jaanuarikuise ettevõtjate ja tarbijate uuringu tulemuste põhjal tegi kokkuvõtte Eesti Konjunktuuriinstituudi (EKI) juht **Marje Josing**. Radisson SAS Hotel'is Ärihommikul osalenud pea 30 ettevõtjat said vestlusringis, kus osales ka juhtiv majandusanalüütik ja EKI teadur **Leev Kuum**, arutleda paljude oluliste küsimuste üle nagu:

- Milline majanduskeskkond ootab ettevõtjaid lähikuudel?
- Mis suunas liiguvad hinnad?
- Mida teevad tarbijad?
- Kuhu ja kuidas eksportida?

Marje Josing märkis, et Eestis on majanduslik kindlustunne jaanuaris ajalooliselt madalaimale tasemele langenud ehitus-, kaubandus- ja teenindussektoris. Positiivseks saab pidada seda, et tööstussektor ja tarbijad on jäänud püsima madalale tasemele ning nende kindlustunne pole viimase kuuga enam langenud. Majandus- ja sotsiaalsuundaindeks on ajalooliselt keskmisest madalamale tasemele langenud enamikes ELi liikmesriikides. Euroopa Liidu majandus- ja sotsiaalsuundaindeks on samuti langenud 64,3 punktini, mis on madalaim tase alates 1985. aastast ning ühe kuuga langes indeks 3,3 punkti.

Suurim langus on toimunud ehitussektoris

Eestis on suurim kindlustunde indikaatori langus toimunud ehitussektoris, kust Eesti majanduslangus ka alguse sai. EKI poolt igakuiselt läbiviidav küsitlus ca 100 ettevõtte hulgas tuvastas, et 81%-l ehitus-

tevõtetest on tellimuste portfelli oluliselt vähem kui tavaliselt ja varasem tööjõupuuduse probleem on asendunud turu ehk nõudluse puudumise probleemiga. Ka 67% tööstusettevõtetest raporteeris tavalisemalt väiksemast nõudlusest. Tööstus- ja ehitusettevõtete tootmisvõimsuste rakendatuse tase on viimaste kuudega langenud nii Euroopas kui ka Eestis. Eesti on koos Läti ja Leeduga olnud selle näitaja poolest pidevalt ELi keskmisest ca 10 protsendipunkti madalamal



Koostööpartner:

tasemel, kuid Josingu sõnul on just tootmisvõimsuste suurem raken-datus üks võimalus konkurentsivõime suurendamiseks. Samuti on kuust-kuusse vähenenud tellimused ja seoses sellega ka kindlustunne teenindusettevõtetes.

Ettevõtjad peavad suurendama turunduspotentsiaali, et läbi lüüa eksporditurudel

Marje Josingu sõnul on ettevõtete esmane võimalus ja vajadus suurendada turunduspotentsiaali, et läbi lüüa eksporditurudel. Endale tuleb selgelt defineerida, millised on meie konkurentsieelised, tuleb tunda konkurente nii sise- kui väliseturul. „Peame pingutama palju rohkem kui varem ja just praegu tuleb rakendada headel ja kergetel aegadel õpitut, et sellel tihenened konkurentsiga turul ellu jääda. Kui headel aegadel meeldis meile koolitusel sütel käia, siis nüüd on piltlikult majandus meile need söed maha laotanud ja – tuleb minna ja müüa. Müüginimeste professionaalsus ja sidemed saavad raske-tel aegadel palju määravamaks kui headel aegadel. Me ei saa ootama jääda, millal talv Eesti majanduses möödub ja lootma jääda, et kevadel läheb iseenesest kõik paremaks,“ lausus Josing.

Prognooside kohaselt suureneb Eesti turul importtoodete konkurents

Suureks probleemiks majandusele on töötuse kasv, kuna see vähendab tarbijate kindlustunnet ja seega omakorda väheneb tarbimine. Tarbija jaoks positiivne on inflatsiooni kiire alanemine. 2009. aastaks prognoosib Josing importtoodete konkurents suurenemist Eesti turul ja karmi hinnasõda. Marje Josing kutsus osalenud ettevõtjaid üles pidevalt jälgima baromeetreid Eesti Konjunktuuri-

instituudi veebilehel www.ki.ee, et omada ülevaadet järgneva 3 kuu trendidest.

Ettevõtjad näevad olukorra parandamise abinõuna haldusreformi läbiviimist

Vestlusringis võtsid aktiivselt sõna kõik osalenud ettevõtjad. Arutleti võimaluste üle, mida riik saab teha praeguse olukorra parandamiseks. Ettevõtjad rõhutasid endiselt haldusreformi läbiviimise vajadust riigiparaadi efektiivsemaks toimimiseks. Vastates kohalolijate küsimustele rõhutas Leev Kuum riigi tellimuste olulisust ettevõtetele, mis aga eelarvekiisi tõttu kipuvad just nüüd, kui neid eriti vaja on, vähenema. Tänapäeva avatud maailmas on riigi roll ettevõtete konkurentsivõime tõstmisel oluliselt kasvanud, seda eriti tööjõu koolitamisel, infrastruktuuri arendamisel, välisturgude hõivamisel jne. Ettevõtted peavad olema nõudlikud riigi suhtes ja seisma selle eest, et riik nende poolt tasutud makse kasutaks maksimaalselt ettevõtete huvides. Eesti riigi panus ettevõtluskeskkonna arendamisse on seni väiksemaks jäänud paljudest teistest ELi riikidest, kuigi tänaseks on käivitunud juba erinevad toetusprogrammid läbi EASi ja KredExi. Leev Kuuma sõnul tuleb kindlasti toetada valitsust tegevuste osas, mis viivad Eestit eurole lähemale. Euro positiivne mõju majandusele on sedavõrd suur, et selle nimel tasub leppida ajutiste raskustega, mis tulenevad negatiivsest lisaelarvest. Ka tões Kuum, et kõikidel majandus-tsükli faasil on objektiivne funktsioon ja kriisisituatsiooni positiivseks küljeks on see, et see sunnib ettevõtteid oma tegevust efektiivsemaks muutma. Kui me väljume kriisist tugevamaten kui olime, siis oleme tervikuna kriisist kasu saanud. **T**

Hea informeeritus tagab tugevama konkurentsivõime

LIINA PELLO

Teenuste osakonna projektijub



Kaubanduskoda peab vajalikuks nõustada ja koolitada oma liikmeid erinevates valdkondades, sest hea informeeritus on tugevama konkurentsivõime eeldus. Praeguses keerulises majandusolukorras on aga ettevõtjatel eriti vajalik säilitada kaine mõistus, osata käituda ja juhtida ettevõtet ka kriisilukorras ning olla töösuhetes jätkuvalt korrektne ja inimlik.

Selleks korraldas Kaubanduskoda koostöös Tööturuameti ja teiste ametiasutustega 27. jaanuaril koolituse, mis oli Koja liikmetele tasuta ning tutvustas erinevaid meetmeid, mis abistavad ettevõtjaid raskustesse sattumisel või raskuste vältimisel. Räägiti uuest riiklikust Tööhõiveprogrammist ja juhtimisvõtetest, aga puudutati ka

valusamaid teemasid, nagu koon-damine, vallandamine ja töötus-kindlustuse maksmine. Samuti räägiti suvel jõustuvast töölepingu seadusest. Tuntud karjäärinõustaja Tiina Saar andis konkreetseid soovitusi, kuidas igas ettevõttes luua tööd soosiv õhkkond, sest selle mõju avaldub koheselt ka töönäitajates. Oluliseks päästerõngaks raskuste puhul on kindlasti saneerimismenetlus, mis pakub ettevõtjatele abi makseraskuste puhul.

Tulenevalt teema aktuaalsusest ning arvestades ettevõtjate suurt huvi on Kaubanduskojal kavas koostöös Advokaadibürooga Raidla Lejins & Norcoux juba lähiajal korraldada Kaubanduskoja kõikides esindustes ka saneerimist põhjalikult tutvustavad seminarid. **T**

PIRET SALMISTU
Turundusdirektor

Tulevik toob üha enam koostööd ettevõtte ja tarbija vahel

Ekspordi Akadeemias rääkisid uue ajastu Bränding 2.0-st Johan Jyllnor ja Magnus Westerberg – rahvusvahelises brändingus tunnustatud eksporditurgude eksperdid.



3. veebruaril Kaubanduskojas toimunud Ekspordi Akadeemia viienda seminari peateemaks oli **brändi juhtimine eksporditurgudel**. Seminari viisid läbi rahvusvahelisel tunnustatud ning laialdase kogemusega eksperdid Rootsist – Johan Jyllnor, strateegia- ja kommunikatsioonidirektor konsultatsioonifirmas NormannPartners ning postmodernsete (arenenud) turgude -guru Magnus Westerberg.

Neljanda brändiajastu edu põhineb Internetil ja muudel võrgustikel

Magnus Westerbergi sõnul on bränd läbinud kolm ajastut ja täna ollakse täiesti uues, juba neljandas ajastus, kus traditsiooniliste n-ö õpikumeetodite ja -mudelite kasutamine brändi arendamisel võib isegi „kahjulik“ olla, kuna valede meetodite järgi tegutsemise alternatiivkulu võib väga kõrgeks osutuda. Graafilise identiteet ja logotüüp üksi ei ole veel bränd. Bränd on isiklike suhete asendaja – oli seda nii brändingu esimesel ajastul kui ka praegu. Neljanda brändiajastu olulisim edu põhineb n-ö *interconnect*-võimalustel – Internet ja muud võrgustikud. Bränding 1.0 ei toimi enam Bränding 2.0 maailmas, kuna

vanades brändingumudelites puuduvad tööriistad klientidega suhtlemiseks. „Varem toimus kommunikatsioon vaid ühes suunas – ettevõttest tarbijani. Tulevik toob kaasa üha enam vastastikust suhtlemist ja seeläbi ka koostööd ettevõtte ja tarbija vahel. Koduleheküljest üksi enam ei piisa, tuleb olla Internetis – seal, kus on kliendid! Tuleb värvata „saadikud“ oma sõnumi edasikandmiseks ja kaasata kliendid kampaaniatesse!“ ütles Westerberg.

Keskenduge oma brändile nagu oleksite ainsad turul

Johan Jyllnori sõnul on suurim vahe Bränding 1.0 ja Bränding 2.0 vahel see, et viimase puhul on kõige olulisem pidada kliendiga dialoogi, neid monitoorida ja neilt tagasisidet saada. Fookusgruppide ja turuuringute asemel tuleb olla klientidega alalises kontaktis. Bränding 2.0 on pidevalt jätkuv protsess. „Tänapäeval ei kehti enam positioneerimise paradigma, vaid tuleb leida oma koht mingis subkultuuris, mitte vastandada end konkurentidega. Tuleb keskenduda oma brändile, nagu oleksid üksi turul,“ lausus Jyllnor. Näitena tõi ta lumelauaturul konkureerivad firmad Rossignol'i, Salomon'i ja Burton'i, kus viimase

edu põhineb just oma koha leidmisel subkultuurides, mitte traditsioonilistel turundusstrateegiatel ja -tegevustel. Samal teel on maailma

Graafiline identiteet ja logotüüp üksi ei ole veel bränd. Bränd on isiklike suhete asendaja – oli seda nii brändingu esimesel ajastul kui ka praegu. Neljanda brändiajastu olulisim edu põhineb n-ö *interconnect*-võimalustel – Internet ja muud võrgustikud.

vallutanud ka iPhone. „Arendage oma bränd välja enda ja kliendi suhete põhjal, mitte alustades positsiooni leidmisest turul, mis on vastuolus teie konkurentidega!“ lisas Jyllnor.

Johan Jyllnor (NormannPartners) on töötanud ettevõtjana kommunikatsiooni alal ning teinud koostööd paljude klientidega väga erinevatelt tegevusaladelt. Johanil on magistrikraad turunduses ning laiaulatuslik kogemus rahvusvahelise korporatiivnõunikuna. Johan Jyllnor on tunnustatud lektor strateegilise kommunikatsiooni alal, pöörates põhitähelepanu strateegilistele uundustele, innovatsioonile ja kommunikatsioonile. Loe temast pikemalt <http://www.normannpartners.com>.



Järgmine Ekspordi Akadeemia avatud seminar toimub 17. veebruaril ja siis on teemaks „Innovatsiooni juhtimine“.

Registreerimine:

Kristina Bondarenko
Projektijuht
E-post: kristina@koda.ee
Tel: 604 0083

Lisainfo:

Juhan Bernadt
Konsultant
E-post: juhan@ekspordiakadeemia.ee
Tel: 55 55 4864

Magnus Westerberg (Cloud 9) on leiba teeninud ajakirjanikuna, filmi- ja teletööstuses ning pikemat aega nõustanud ettevõtteid Interneti-meedia alal. Magnus oli Ekspordi Akadeemia peaesinejaks novembris, mil ta rääkis postmodernsetest turgudest. Kuna tagasiside tema ettekande kohta oli väga hea, oli Magnus nõus uuesti Ekspordi Akadeemial osalema.

Ekspordi Akadeemia eesmärgiks on arendada ettevõtete ekspordivõimekust läbi kaasaegsete teadmiste ja oskuste. Iga kolme nädala tagant toimuvatel Ekspordi Akadeemia kogunemistel on osalejatel võimalus kuulata oma ala tipptegijaid ja -lektoreid, vahetada kogemusi, arutleda päevakohaste probleemide üle ning arendada suhetevõrgustikku. Lektoriteks ja esinejateks on parimad asjatundjad nii Eestist kui Põhjamaadest. Tänapäev on Ekspordi Akadeemia seminaridel esinenud Jan Palmstierna, Rootsi suursaadik Eestis, dr Taisto Kangas Helsingi School of Economics'ist, Siim Sikkut Arengufondist, Maria Alajõe EASist, postmodernsete turgude guru Magnus Westerberg Rootsist, Urmas Varblane Tartu Ülikoolist, Marje Josing Eesti Konkurentsiinstituudist, Tõnu Palm Nordea Markets'ist, Sten Tamkivi Skype Eestist, Globe Forum'i asutaja ja strateegia juht Niclas Ihrén ja teised. **IT**

Ekspordi Akadeemia kohta loe täiendavalt Koja veebilehelt <http://www.koda.ee/?id=45491>.

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

Tallinna uued toetused ettevõtjale

Tallinn fookuseerib ettevõtluse toetusmeetmeid teadlikumalt innovatsiooni soodustavatele valdkondadele ning tegevustele, tuginedes „Tallinna innovatsioonistrateegiale 2009-2013”.

Ettevõtete töötajate Eestis toimuva täiendõppe toetuse korra muudatused puudutavad täiendkoolituse projektis osalejate arvu, mis võib olla üks kuni viis. Suurendati maksimumsummat ühe koolitatava kohta seniselt 5000 kroonilt 15 000 kroonile. Toetuse maksimaalset kogusummat (50 000 krooni) ei muudetud. Omafinantseerimise miinimum tõsteti ühelt kolmandikult 50%-ni abikõlblikest kuludest.

Ettevõtte praktikajuhendaja toetuse korra peamised muudatused võrreldes kehtivaga on sihtühma laiendamises. Nüüd võivad praktikandid olla lisaks kutseõppeasutustele ja rakendus- kõrgkoolidele ka ülikoolidest, samas on piiratud nende õpitavate erialade ringi – toetatakse vaid

teatud loodus- ja täppisteaduste ning tehnika, tootmise ja ehituse õppevaldkondade erialadel õppivate praktikantide juhendamist. Toetuse taotlejaks on äriühing. Toetuse maksimumsumma on 100 krooni ühe praktikandi ühe juhendamistunni kohta koos kõigi töötasudelt makstavate maksudega ning 5000 krooni ühe praktikandi kohta ühes kuus. Toetuse maksimumsumma ühe juhendaja kohta ühes kuus on 10 000 krooni.

Inseneri välisriigis toimuva täiendusõppe toetuse puhul on oluliselt kitsendatud toetuse sihtgruppi – toetust on võimalik taotleda vaid ettevõtetes töötavate inseneride erialase täiendusõppe kulude osaliseks katmiseks. Sisse on viidud valdkondlikud eelistused ja uues korras on täpsustatud ka täiendusõppe võimalikke toimumiskohti, milleks võivad olla välisriigi kõrgkool, ettevõtte või tehnoloogia arenduskeskus. Toetuse maksimumsumma on 50 000 krooni ühe taotleja kohta, taotletava toetuse piirmäär on kuni 50% abikõlblikest kuludest.

Lisainfo: AGNE UNN

Tallinna Ettevõtlusameti ettevõtluse arendamise osakonna turundusbüroo juhtivspetsialist
Tel: 640 4234 • Faks: 640 4208 • E-post: agne.unn@tallinnlv.ee
<http://www.tallinn.ee/ettevotjale/otsing?sona=12382&mainpage>

Tallinna Ettevõtlusamet kuulutab välja konkursi ettevõtlustoetuste taotluste esitamiseks

Taotlusi võib esitada järgmistele toetusmeetmetele:

- ettevõtte töötajate täiendusõppe toetus
- ettevõtte praktikajuhendaja toetus
- inseneri välisriigis toimuva täiendusõppe toetus

Lisaks:

- stardiabi alustava ettevõtluse toetamiseks
- uute töökohtade loomise toetus
- tööstusomandi esemetele patendikaitse vormistamise toetus (patenditoetus)
- messitoetus (pidev vastuvõtt)

Taotluste esitamise (v.a messitoetus) tähtajad on:

27. veebruar kell 14.00

18. september kell 14.00

Tallinna Ettevõtlusamet

Taotluste esitamine:

Tallinna Ettevõtlusameti ettevõtja infopunkt
Vabaduse väljak 7, Tallinn
Tel: 640 4219

Taotlemise korrad ning taotlusvormid on kättesaadavad Tallinna veebilehel www.ettevotja.tallinn.ee. Taotlused palume esitada vastavalt kordadele ettevõtja infopunkti.

PIRET FREY

*MicroLinki
avalike subete juht*

Info- ja kommunikatsiooni- tehnoloogia firmad loiid ekspordi nimel demokeskuse

29. jaanuaril sai Innovatsiooniaasta programm hoogu juurde, sest rida Eesti info- ja kommunikatsioonitehnoloogia (IKT) ettevõtteid avas Eesti IKT Demokeskuse.

Innovatsiooniaasta patrooni president Toomas Hendrik Ilvese osavõtul avatud demokeskus asub Ülemiste Citys. Keskus kujutab endast ruume, kuhu on koondatud käegakatsutavad näited Eesti info- ja kommunikatsioonitehnoloogia-ettevõtete edulugudest. Näha saab nii erinevaid e-riigi süsteeme nagu e-kool ja X-tee kui ka tarbijatele suunatud lahendusi nagu mobiiltelefoniga juhitud ajalehekiosk, digi-TV, mobiil-ID ja paljud teised.

Demokeskuse eesmärk on suurendada ettevõtete vahelist koostööd

MicroLink Eesti juhatuse esimehe Enn Saare sõnul ei ole aga keskuse eesmärk reklaamida üksikuid tooteid, vaid selle mõte on suurendada ettevõtete vahel koostööd. „Demo-

keskus annab haruldase võimaluse näidata, kuidas eri firmade loodud süsteemid omavahel toimivad. Saame ilmekalt ja tõetruult demonstreerida, kuidas eestlaste loodud tehnoloogilised lahendused võivad olla väga kasulikud kodanikule, riigile või ettevõttele,” selgitas Saar.

Eesti Infotehnoloogia ja Telekomunikatsiooni Liidu president Urmas Kõlli ütles, et demokeskuse loomisel on hoolega mõeldud klientidele väljaspool Eestit. „Paljude Eestis loodud tehnoloogiliste teenuste tutvustamine ja müük välisriikides on takerdunud. IT-firmad on aru saanud, et ekspordi nimel tuleb teha koostööd. Täna avatav demokeskus on esimene konkreetne samm selleks, et saaksime uuenduslikke lahendusi paremini tutvustada nii klientidele

kodumaal kui ka väljaspool Eestit,” rääkis Kõlli.

Kõlli märkis, et demokeskusesse hakatakse tooma Eestit külastavaid väliskülastajaid, äridelegatsioone ja firmajuhte. Demokeskusele on öla alla pannud mitmed juhtivad rahvusvahelised IT-firmad. Koos demokeskusega avab ukseid ka Microsofti Innovatsioonikeskus, mille tegevus on suunatud Eesti IT-ettevõtete konkurentsi suurendamisele välisriikides.

Uusimad Microsofti tooted muutuvad Eesti ettevõtetele kättesaadavateks

Microsoft Eesti juhi Rain Laane sõnul muutuvad Innovatsioonikeskuses Eesti ettevõtetele kättesaadavaks uusimad Microsofti

Ülemiste Citys asuv demokeskus kujutab endast ruume, kuhu on koondatud käegakatsutavad näited Eesti info- ja kommunikatsioonitehnoloogia ettevõtete edulugudest.



tooted ning firmad saavad oma lahendusi reaalselt toimivas keskkonnas katsetada, mis annab neile vajaliku konkurentsieelise.

"Demokeskus mitte ainult ei anna firmadele võimalust oma toodete näitamiseks terviklikus keskkonnas, vaid sunnib nende lahenduste valmistajaid ka iseendi jaoks selgeks tegema, mis see toode täpselt on ja millist väärtust ta kannab. Püüame firmadele nõu ja jõuga selles protsessis abiks olla," sõnas Laane.

Demokeskuses osaleb maailma suurim andmesalvestuslahenduste tootja

Maailma suurim andmesalvestuslahenduste tootja Sun Microsystems osaleb demokeskuses oma autoriseeritud lahenduste kompetentsikeskusega, mis on Baltikumis esimene. Sun Microsystemsi Põhja-maade regionaalne direktor Christopher Des Forges avaldas demokeskuse avamisel rõõmu keskuse Eestisse jõudmise üle. „Igal aastal katsetab üle 3500 kliendi ja 400 partneri meie kompetentsikeskustes mitmesuguseid IT-lahenduste prototüüpe. See annab meie partneritele võimaluse aega kokku hoida ja demonstreerida lahenduste toimimist praktikas,“ ütles Des Forges. **T**

Demokeskus veebis:
www.demokeskus.ee

Demokeskuse asutaja-
liikmed on MicroLink Eesti,
EMT, Elion, Microsoft,
Santa Monica Networks,
Datel ja Ülemiste City.

Konkurss tarkvaraarendaja intensiivõppekoolitusel osalemiseks

Eesti Kaubandus-Tööstuskoyal on heameel aidata kaasa IT-valdkonna spetsialistide puuduse leevendamisele tööturul. Koostöös Microsofti ja BCS Koolitusega korraldatakse tarkvaraarendajate intensiivõpet. Omandatavad kaasaegsete veebiarendusvahendite käsitlemisoskused aitavad noortel end teostada ja leida huvitav ning kaasaegne töö. 240-tunnine intensiivkursus on hea võimalus ümberõppeks ka hetkel erialast tööd mitteleidvatele noortele.

Käesolevaga kuulutame välja konkursi tarkvaraarendajate intensiivõppekoolitusel osalemiseks. Koolituse programmi leiata aadressil www.bcskoolitus.ee. Koolitusele oodatakse Eesti keelt kõnelevat praktilise arvutikasutusoskusega ja tarkvaraarendaja tööst huvitatud või sel erialal mõningase töötamise kogemusega noort vanuses 19-35 aastat. Nõuded haridusele ja eelnevale kogemusele:

- vähemalt keskharidus
- head arvutikasutusoskused
- inglise keele oskus vähemalt arusaamise tasemel

Koolitusele kandideerimiseks palume saata soovivaaldus koos elulookirjeldusega hiljemalt 20. veebruariks märksõnaga „Tarkvaraarendaja“ e-postiaadressile tarkvaraarendaja@bcs.ee. **Koolitus on osalejatele tasuta!** Koolituse rahastajad ja läbiviijad on Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Microsoft ja BCS Koolitus.



Microsoft



Lisainfo: Tel: 699 8155 • E-post: tarkvaraarendaja@bcs.ee

Ärihommikusöök: Eesti – Euroopa murelaps?

19. märtsil Radisson SAS Hotel Lounge 24-s

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda kutsub teid Ärihommikusöögile, mis toimub 19. märtsil, algusega kell 9.00 Radisson SAS Hotel Lounge 24-s. Ärihommiku teemaks on seekord HIVi ja AIDSi tekitatud probleemid töökohal ning ühiskonnas. Milliseid ärilisi riske toob kaasa HIV-epideemia Eesti ettevõtetele? Milliseid sotsiaalmajanduslikke tagajärgi toob epideemia Eesti ühiskonnale? Terve Eesti Sihtasutuse tegevjuht Mairi Jüriska annab ülevaate olukorrast Eestis, HIV epideemia mõjust meie majandusele ja tagajärgedest tööandjatele. Eesti Ehituse juhatuse esimees Jaano Vink jagab kogemusi miks ja kuidas äriettevõttena HIV ennetusse panustada.

Lisainfo ja registreerimine:
ANNIKA EESMAA

Tel: 604 0060 • E-post: annika@koda.ee

Ürituse osalemistasu on Kaubanduskoja liikmele 300 krooni, mitteliikmele 450 krooni (hind sisaldab käibemaksu).

Lisainfo: Terve Eesti SA veebilehel www.terve-eesti.ee

Koostööpartner:



Koolitus:**Kuidas töökeskkonnas
HIV ja AIDSi ga toime tulla
26. veebruaril Kaubanduskojas**

Terve Eesti Sihtasutus korraldab 26. veebruaril kell 15.00-17.00 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) personali- ja koolitusjuhtidele, töötervishoiuspetsialistidele ja kõigile teistele huvilistele koolituse, kus räägitakse teemadel:

- ▶ HIV Eestis: olukorra ülevaade
- ▶ Olulised faktid HIVi ja AIDSi kohta
- ▶ Kuidas HIV levib ja ei levi?
- ▶ HIV ohud töökohal
- ▶ HIV-nakatunu ja töösuhted
- ▶ Kuidas oma lähedasi HIV ohtude eest kaitsta?

Eestis on hetkel Euroopa kõige ulatuslikum HIV-epideemia. Hinnanguliselt on meil HIV-nakatanuid kuni 15 000. Eelmisel aastal diagnoositi HIV veel 545 inimesel. Eestile tähendab see olukorda, kus nakatunud on iga 100. tööealine elanik ning Tallinnas isegi iga 73. HIV ja AIDS on töökohal probleem nagu iga teinegi, millega tuleb tegeleda. Töökohapõhine ennetustöö omab olulist rolli epideemia leviku ja mõju piiramisel.

Koolitus kestab 2 tundi, läbiviijaks on Terve Eesti Sihtasutuse koolitusjuht Laura Aaben. Saate vastused HIVd, turvaseksi ning narkomaaniat puudutavatele küsimustele. Kõigile osalejatele jagatakse Terve Eesti SA poolt välja antud brošüürid ning Rahvusvahelise Tööorganisatsiooni koodeks HIV ja AIDSi kohta töömaailmas.

Koolituse osalemistasu on 250 krooni (hind sisaldab käibemaksu). Arve väljastatakse pärast registreerumist.

Koolitusele saab registreeruda kuni 23. veebruarini. Grupi suurus on kuni 25 inimest.

Lisainfo ja registreerimine:

Tel: 630 9634

E-post: ilvi@terve-eesti.eewww.terve-eesti.ee**Seminar:****2008. aasta majandusaasta aruande koostamise sõlmprobleemid**

26. veebruaril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab neljapäeval, 26. veebruaril kell 9.30-17.00 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) raamatupidajatele seminari. Koolituse eesmärk on anda kuulajatele praktiline, terviklik ja ammendav ülevaade aastaaruande koostamise sõlmprobleemidest. Paralleelselt teooriaga toimub äriühingu aastaaruande 2008. aasta näidise ja illustreerivate praktiliste näidete toel loengus tõstatatud probleemituatsioonide sisu lahtiseletamine koos nõuannetega nende lahendamiseks. Lektor on **Enn Isand**.

Lektori juhendamisel leitakse vastused järgmistele võtmeküsimustele:

- Kuidas koostada korrektset majandusaasta aruannet, mis on lugejasõbralik, sisaldab asjakohast teavet ning jätab ettevõttest positiivse imago?
- Mida tuleks järgida, saab teha teisiti ja paremini 2008. a majandusaasta aruande koostamisprotsessi käigus, mis välistaks võimalikud mõõdalaskmised ja vead: regulatsiooni nõuded, praktika ja soovitused?
- Kuidas lahendada finantsarvestuse meetodiliste põhitõdede rakendusprobleeme arvestusvaldkondades, mis nõuavad erilist tähelepanu ning mis on praktikas küsimusi tekitanud sh:
 - arvestuspõhimõtete, hinnangute ja esitlusviisi muutused ning vigade korrigeerimine;
 - varade ja kohustuste hindamine
 - probleemid ning õigusaktidest tulenevad nõuded;
 - eraldiste moodustamine; tütar- ja sidusettevõtete kajastamine kontserniaruandes ja emaettevõtte eraldi aruandes jms.
- Millele tuleb pöörata tähelepanu rahakäibe kajastamisel rahavoogude aruandes?
- Milline peaks olema aastaaruandes sisalduva info detailiseeritus ja vastavus raamatupidamisreeglitele, mis tagavad ammendava ülevaate firma finantsseisundist ja tegevusest?
- Millised on erinevate majandusaasta aruande struktuurikomponentide omavahelised seosed?
- 30 praktilist arvulist lühinäidet enesetestimiseks koos vastustega.

Seminari osalemistasu Kojas liikmetele on 800 krooni, mitteliikmetele 1900 krooni. Lisandub käibemaks. Hinnas sisalduvad teabematerjalid ning lõuna ja kohvipausid.

Lisainfo ja registreerimine:

KATI KRASS

Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee

Infoseminar: Avameelselt riigihangetest: hankija soovitusel edukale pakkujale 20. veebruaril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab 20. veebruaril kell 9.30-17.00 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) praktilise riigihangete koolituse. Seminaril jagab praktilisi näpunäiteid ja põhjalikke selgitusi riigihangetel osalemisest pikaajalise kogemusega konsultant **Leho Tamvere**, kes on korraldanud ning konsulteerinud enam kui 400 riigihanget ning omab võrdväärset kogemust nii pakkujaid kui hankijaid nõustades, alustades teenuste ja seadmete ostmisest, kuni ehitus- ning projekteerimistöedeni. Teema juhatab sisse Eesti Riigihangete Registri spetsialist **Toomas Laigna**, kes tutvustab registris rakendunud uusi võimalusi. Infoseminaril tuleb lähemalt juttu hankedokumentatsioonist, pakkumuse koostamisest, kvalifitseerimisest, hindamisest, vaidlustamisest, Riigihangete Registrist ning seadusemuudatustest.

Riigihangete Registri tutvustus:

- registri uuenduskuur ja avanenud võimalused
- mida tuleks lugeda välja hanketeatest?
- kuidas lugeda registri hanketeatest olulist informatsiooni?
- mida lugeda välja riigihanke aruandest?

Hankedokumentatsioon:

- kuidas oleks otstarbekas hankedokumente lugeda?
- mida tuleb tähele panna hankedokumentide analüüsimisel?
- millal on hankijal õigus nõuda maksuvõlgnevuste puudumise tõendit? jpm

Pakkumuse koostamine:

- pakkumuse sisu ja vormistuslikud aspektid
- hankija ootused

Hankemenetlusprotsessi jälgimine:

- hankemenetluste etapid
- hankemenetluste dokumentatsioon, mis on seotud pakkuja või taotlejaga

Taotleja või pakkuja kvalifitseerimine:

- dokumentatsiooni esitamise põhimõtted
- mis huvitab hankijat pakkuja või taotleja kvalifitseerimisel?

Pakkumuste hindamine:

- mida jälgib hankija pakkumuste hindamisel?

Vaidlustamine:

- vaidlusaluste etapid
- vaide põhjendatuse hindamine.

Koolituse osalemistasu on Kaubanduskoja liikmele 595 krooni, mitteliikmele 1190 krooni (lisandub käibemaks). Hinnas sisalduvad koolitusmaterjalid, kohvipausid ning lõuna.

Lisainfo ja registreerimine:

KATI VAIBLA

Tel: 604 0080 • E-post: kati.vaibla@koda.ee



Seminar:

Erisoodustuste aktuaalteemad

12. märtsil Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab 12. märtsil kell 10.00-15.30 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) finantstöötajatele ja raamatupidajatele seminari erisoodustuste aktuaalsetest teemadest.

Seminari lektor on KPMG Baltics maksunõustaja **Aidi Kallavus**. Seminari käigus kommenteerib Maksu- ja Tolliameti maksude osakonna juhataja **Aule Kindsigo** jooksvalt kõiki teemasid maksuhalduri pilgu läbi ning lektoritele on võimalik esitada küsimusi.

Erisoodustuste valdkond on raamatupidajates alati palju küsimusi tekitanud. Käesoleval seminaril käsitleme olulisemaid praktikas esile kerkinud küsimusi hõlmates ka toimunud muudatusi.

Seminari ajakava ja käsitletavat teemad:

- 10.00 Lähetus
- 11.30 Kohvipaus
- 11.45 Sõiduaudod
- 13.15 Lõuna
- 14.00 Töötervishoid ja -ohutus, kindlustamine, laenude andmine ja nõuetest loobumine, ürituste korraldamine töötajatele

Seminari osalemistasu Kaubanduskoja liikmetele on 850 krooni, mitteliikmetele 1700 krooni, (lisandub käibemaks). Hinnas sisalduvad teabematerjalid, lõuna ja kohvipaus.

Lisainfo ja registreerimine:

KATI KRASS

Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee

Seminar:**Uus töölepinguseadus****17. veebruaril Tartus**

Hotell Dorpat Konverentsikeskuses (Turu 2, Tartu)

25. veebruaril Pärnus

Tartu Ülikooli Pärnu Kolledžis (Ringi 35, Pärnu)

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab ettevõtete juhtidele, personalitöötajatele, juristidele ja kõigile teistele huvilistele seminari uuest töölepinguseadusest. Lektor on **Heli Raidve**.

Käsitletavad teemad:

- töölepingu sõlmimise eelsed läbirääkimised;
- töölepingu sõlmimine, kohustuslikud ja valikulised tingimused, ärisaladus ja konkurentsikeeld;
- töölepingu muutmine ja täitmine;
- puhkus, tööaeg, palk;
- poolte varaline jm vastutus;
- töölepingu ülesütlemine ja selle vaidlustamine.

Seminari osalemistasu Kaubanduskoja liikmetele on 800 krooni ja mitteliikmetele 1400 krooni (lisandub käibemaks). Hinnas sisalduvad teabematerjalid, kohvipausid ja lõuna.

Info ja registreerimine koolitusele Tartus:**TOOMAS HANSSON**

Tel: 744 2196 • E-post: toomas@koda.ee

Info ja registreerimine koolitusele Pärnus:**KATI KRASS**

Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee

Seminarisari: „Aus ärikeskkond” esimene seminar 17. veebruaril Kaubanduskojas

Seminarisari esimene seminar „Kartellikuriteod Eestis ning leebusprogramm” toimub 17. veebruaril kell 9.00-12.00 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn). Justiitsministeerium koos Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ning MTÜga Korruptsioonivaba Eesti alustab seminarisari „Aus ärikeskkond”. Seminarisari eesmärgiks on arutada koos Teiega, kas ja milliseid samme on vaja teha selleks, et ärikeskkonda veelgi ausamaks muuta. Räägime ootustest, analüüsime erinevaid kaasi ning võimalikke tegevuskavasid. Samuti ootavad korraldajad osalejatelt igakülgset tagasisidet nii huvipakkuvate teemade kui ka konkreetsete probleemide kohta. Seminarisari on hea võimalus anda oma panus ausa ning eetilise ärikeskkonna edendamiseks Eestis. Ettekannetele järgneb arutelu, mida juhivad Eesti Kaubandus-Tööstuskoja peadirektor Siim Raie.

Päevakava:

- Avasõnad (justiitsminister Rein Lang)
- Tervitussõnad (MTÜ Korruptsioonivaba Eesti juhatuse esimees Tarmu Tammer)
- Võitlus kartellikuritegudega – ettevõtjate nägemus ja hirmud
Eesti Kaubandus-Tööstuskoja juhatuse esimees Toomas Luman
- Advokaadi nägemus leebuse taotlemisest Eestis ja välismaal
vandeadvokaat Elo Tamm (advokaadibüroost Lepik & Luhaäär LAWIN)
- Kartellikuriteod Eestis
peaprokurör Norman Aas
- Kartellikuritegude vastane leebusprogramm: tutvustus
Justiitsministeeriumi kriminaalpoliitika asekancler Martin Hirvoja

Justiitsministeerium


**KORRUPTSIOONIVABA
EESTI**
Info ja registreerimine: REILIKA TINTSE

Tel: 620 8111 • E-post: korruptsiooniseminar@just.ee
Osalemissoovist palume teatada hiljemalt 13. veebruariks.
Seminar on osalejatele tasuta!

Äriviit Peterburi ja Novgorodi 20.–23. aprill



Info ja registreerimine: VIIVE RAID
Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koostöös Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusega 20.–23. aprillini käesoleval aastal äriviisi Peterburi ja Novgorodi. Viisi raames on Eesti firmadel võimalik leida individuaalkoostööpartnerid nii Peterburi kui ka Novgorodi Kaubanduskodades. Selleks, et Eesti firma saaks kohtuda talle sobivate Vene firmadega, tuleb täita ettevõtte ankeet, kus kirjeldatakse oma koostöösoove. Ankeedi saab Kaubanduskoja Teenuste osakonnast. Novgorodi Kaubanduskoda korraldab ka äriseminari, kuhu tulevad kõnelema linna administratsiooni esindajad ning majandustegelased. Lisaks eelpool kirjeldatule on kavas linnaekskursioon Novgorodis ning vastuvõtt Peterburi Eesti Peakonsulaadis.

Paketi hind on 12 100 krooni, (hinnale lisandub osaliselt käibemaks). Pakett sisaldab bussitransporti, majutust Peterburis ja Novgorodis, viisat ning korralduskulusid Eestis ja Venemaal.

Registreerida on võimalik kuni 20. märtsini. Viisit toimub, kui registreerub piisav arv ettevõtteid. Loodame, et Loode-Venemaa pakub ettevõtjatele huvi ning ootame teie aktiivset osavõttu!

Riigihanketeated:

Suurbritannia

- Hange elektriavastite ostmiseks. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 04.03.2009. **Kood 2285**
- Hange tekstiilist valmistoodete (originaalkeeles: *Graduation Ceremony – Marquees*) ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 23.02.2009. **Kood 2286**
- Hange mõõteriistade ja füüsiliste näitajate kontrollimise instrumentide ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 16.02.2009. **Kood 2287**
- Ostetakse gaaside filtreerimisvõi puhastamisseadmeid ja -aparate, laboriseadmeid, optika- ja täppisinstrumente (v.a klaasid). Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 23.03.2009. **Kood 2288**
- Magnetite ja spektromeetrite tarne. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 8.03.2009. **Kood 2289**
- Hange turvakaamerate ja seire- ja turvasüsteemide ning -seadmete ostmiseks. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 27.02.2009. **Kood 2290**
- Ostetakse tehisläätsesid. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 27.02.2009. **Kood 2291**
- Ostetakse tasse (originaalkeeles: *thermal mugs*). Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 13.03.2009. **Kood 2292**
- Hange kontorimööbli (originaalkeeles: *control room furniture*) ostmiseks. Tähtaeg taotluste esitamiseks 02.03.2009. **Kood 2293**

Soome

- Hange määrdeainete ostmiseks. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 12.02.2009. **Kood 2294**
- Ostetakse jalatseid. Tähtaeg 16.03.2009. **Kood 2295**

- Hange mänguväljakute tarvikute ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 09.03.2009. **Kood 2296**
- Ostetakse köögitarbeid, majapidamis- ja kodukaupu ning toitlustustarbeid. Tähtaeg on 20.02.2009. **Kood 2297**
- Hange tehismuru ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 09.03.2009. **Kood 2298**

Norra

- Hange sõiduteede katte uuen- dustööde teostamiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 04.03.2009. **Kood 2299**
- Hange ratastega laadurite ostmiseks. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 20.02.2009. **Kood 2300**
- Ostetakse nivoomõõtmiseadmeid. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 13.03.2009. **Kood 2301**
- Hange fotokoopiapaberi ostmiseks. Tähtaeg 24.02.2009. **Kood 2302**
- Hange autoklaavide, steriliseerimis-, desinfitseerimis- ja hügieeniseadmete, sterilisaatorite ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 16.03.2009. **Kood 2303**
- Ostetakse puurlahuse- ja vee- töötluskemikaale. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 10.03.2009. **Kood 2304**



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

Koostööpakkumised:

- Poola parketitootja otsib edasimüüjaid. **Kood 12190**
- Poola puitmajade tootja otsib koostööpartnereid. **Kood 12191**
- Itaalia soki- ja aluspesutootja otsib edasimüüjaid. **Kood 12192**
- Itaalia grappa ja teiste alkohoolsete jookide tootja otsib edasimüüjat. **Kood 12193**
- Kreeka orgaanilise oliivõli tootja otsib edasimüüjaid. **Kood 12194**
- Prantsuse külmutatud mereandide tootja otsib tehnilist koostööd. **Kood 12195**
- Ungari ujumisriiete tootja otsib edasimüüjaid. **Kood 12196**
- Türgi kaablitootja otsib edasimüüjaid. **Kood 12197**
- Leedu energijookide tootja otsib koostööpartnereid. **Kood 12198**
- India tee-ehitusmasinate tootja otsib kliente ja edasimüüjaid. **Kood 12199**
- Tšehhi personaliotsingu ettevõtte pakub oma teenuseid. **Kood 12200**
- Ukraina sokkide tootja otsib edasimüüjaid. **Kood 12201**
- Hispaania kaubandusagent pakub oma teenuseid mööblitootjatele. **Kood 12202**
- Sloveenia tuletõrjeautode tootja otsib edasimüüjaid. **Kood 12203**
- Ukraina autotööstuse kummi- detailide tootja otsib kliente. **Kood 12204**
- Itaalia elektroonikaseadmete tootja (*safety light curtains*) otsib edasimüüjaid. **Kood 12205**
- Leedu puituste ning -treppide tootja otsib edasimüüjaid. **Kood 12206**
- Leedu metallkonstruktsioonide tootja otsib koostööd. **Kood 12207**
- Horvaatia tarkvaraarendaja otsib koostööpartnereid. **Kood 12208**
- Suurbritannia antennide tootja otsib baasraamide tootjat. **Kood 12209**
- Rootsi ettevõtte otsib klaaskiutootjat. **Kood 12210**
- Türgi majapidamistarvete tootja otsib edasimüüjaid. **Kood 12211**
- Suurbritannia vitriinide tootja otsib komponentide tootjat (*brass and aluminium components*). **Kood 12212**
- Venemaa uste tootja otsib edasimüüjaid. **Kood 12213**
- Suurbritannia ettevõtte otsib koostööd majapidamis- ja vannitarvete tootjaga. **Kood 12214**
- Ungari kinnitusvahendite tootja otsib edasimüüjaid. **Kood 12215**



Täpsem info:
JULIA MALEV
Tel: 604 0082
E-post: julia@koda.ee

Õnnitleme veebruarikuu juubilare!

60	J.I.T. AS liige alates 1997	PLAADIPUNKT AS liige alates 2001	MANKLAIN OÜ liige alates 2004
PINVET OÜ liige alates 1990	KAJAX FISHEXPORT AS liige alates 1998	REVOKSTA OÜ liige alates 2001	MIKROMASCH EESTI OÜ liige alates 2000
20	KARL STORZ VIDEO ENDOSCOPY ESTONIA OÜ liige alates 1998	10	REFTEH OÜ liige alates 2001
SAMI AS liige alates 2001	KIHNU KALA AS liige alates 1995	ARIBASE OÜ liige alates 2008	ROLANDS MOISEJS OÜ liige alates 2009
15	LENDMUUSIK OÜ liige alates 1997	ASPERAAMUS OÜ liige alates 2005	TRANSCOM AS liige alates 2001
AR TÄHELEND OÜ liige alates 2000	LIMEX AS liige alates 1999	ATKO LIINID AS liige alates 2003	VKG OIL AS liige alates 2002
BALTPLAST AS liige alates 1994	MARINA INVEST AS liige alates 2004	KAESER KOMPRESSORIT OY EESTI FILIAAL liige alates 2000	VKG RESINS AS liige alates 2004
HALS TRADING AS liige alates 1998			

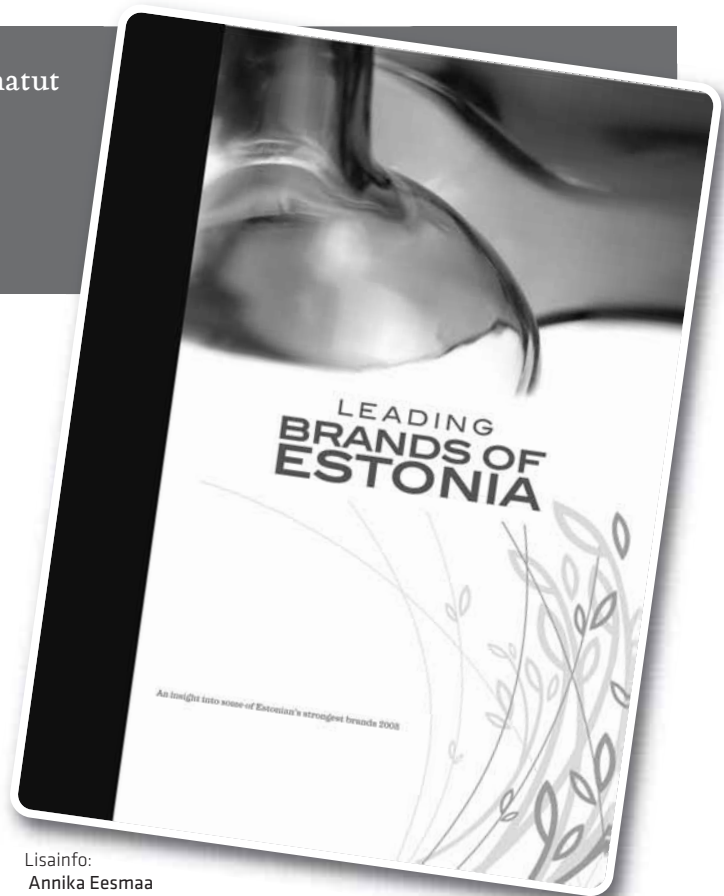
Eesti Kaubandus-Tööstuskojal on au esitleda raamatut

LEADING BRANDS OF ESTONIA

„Leading Brands of Estonia” on raamat, mis tutvustab Eesti juhtivaid kaubamärke ja ettevõtteid. Raamatusse valitud kaubamärgid on loodud Eestis ja laialdaselt tuntud nii sise- kui välisurgudel. Valikul oli kõige otsustavamaks see, et ettevõtte ise määratleks oma kaubamärgi Eesti kaubamärgina ja tegeleks aktiivselt brändinguga.

Raamat „Leading Brands of Estonia” on mõeldud Eesti kui innovaatilise ning arenenud majandusega riigi tutvustamiseks ning siin loodud kaupade ja teenuste reklaamimiseks. Kaubanduskoda usub, et raamat tõstab selles osalejate tuntuks, aitab leida uusi koostööpartnereid ning kasvatab seeläbi ka Eesti eksporti.

Raamatut levitatakse välisriikide saatkondadele ning ettevõtjate esindusorganisatsioonidele, ministriumitele.



Lisainfo:
Annika Eesmaa
„Leading Brands of Estonia” projektijuht
E-post: annika@koda.ee
Tel: 604 0060

ESINDUSLIK RAAMAT SOBIB HÄSTI VÄLISKÜLALISTELE KINKIMISEKS,
TUTVUSTAMAKS EESTI ETTEVÕTLUST.



FTON

Kaubanduskoda pakub koolitusi, mis on mõeldud Eesti ettevõtete ekspordivõimekuse tõstmiseks, sõltumata nende suurusest ja tegevusalast. Eksporditurunduse koolitusel osalevad ettevõtjad koostavad kogunud turundusspetsialistide juhendamisel oma ettevõttele turundusplaani, mis arvestab ka EASI eksporditurunduse toetusprogrammi nõudmist turundusplaanile. Koolitused algavad jaanuaris ning toimuvad kahel järjestikusel nädalal Eesti eri linnades ja nende korraldamist rahastab Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus.

Eksporditurunduse koolitus Tallinnas, Tartus Pärnus ja Jõhvis

I PÄEV

- 9.15 Sissejuhatus, koolituse eesmärgid, lektorite presentatsioonid.
Koolituse struktuuri ja metoodika, töövihiku presentatsioon. Ekspordiplaani struktuur ja kriitilised aspektid. (Juhan Bernadt)
- 11.15 Välisturud, postindustriaalsed turud, konkurentsi eeldused.
Töötuba: Kuidas postmodernsetel turgudel edu saavutada? (Juhan Bernadt)
- 14.00 Turgude valik, määravad faktorid, turu-uuringud, infoallikad. Kultuuridevahelised erinevused. (Jakob Saks)
- 16.00 Töötuba: Ekspordiplaani algatus. (Juhan Bernadt ja Jakob Saks)
- 16.30 Kodutöö: Informatsiooni „inventuuri“ tegemine.

II PÄEV

- 9.15 Tootearendus, sisenemisstrateegiad, partnerite valik. (Jakob Saks)
 - 11.15 Hinnakujundus
Töötuba: Mis sisenemisstrateegia sobib minu ettevõttele? (Jakob Saks)
 - 14.00 Internet kui jaekanal. Ettevõtte kultuur, mida nõuab eksport firma personalilt. (Juhan Bernadt)
 - 16.00 Töötuba: kas oleme ekspordiks valmis? (Juhan Bernadt)
 - 16.30 Kodutöö: ekspordiplaani esimese osa koostamine. (Juhan Bernadt)
- ### III PÄEV
- 9.15 *Brand Relationship Management*, moodne bränding ettevõtte kontekstis. (Juhan Bernadt)
 - 11.15 Turukommunikatsioon. *Online-turundus*. (Juhan Bernadt)

14.00 Tootimis- ja turunduspartnerlused.

- Töötuba: Kuidas valida kommunikatsioonistrateegia? (Juhan Bernadt)
- 16.00 Töötuba: Ekspordiplaani kodutöö saavutused ja raskused.
Kodutöö: Koostada tegevusplan. (Juhan Bernadt)

IV PÄEV

- 9.15 Finantsprognoosid ja tasuvusearvustused. Riskianalüüs. (KREDEX lektorid ja Peter Gornischeff)
- 11.15 Ekspordi eelarve koostamine.
Töötuba: Mis on ekspordi väljakutsed ja preemiad? (Juhan Bernadt)
- 14.00 Kodutööde arutelu. (Juhan Bernadt ja Jakob Saks)
- 16.00 Töötuba: kokkuvõtted, kuidas jätkata ekspordi arendamist. (Juhan Bernadt ja Jakob Saks)
- 16.45 Koolituse lõpetamine.



Koolituse 1. osa

- 11.–12. veebruar Tallinnas (vene keeles)
- 25.–26. veebruar Tartus
- 11.–12. märts Pärnus
- 25.–26. märts Jõhvis (vene keeles)
- 8.–9. aprill Jõhvis

Koolituse 2. osa

- 18.–19. veeb Tallinnas (vene keeles)
- 4.–5. märts Tartus
- 18.–19. märts Pärnus
- 1.–2. aprill Jõhvis (vene keeles)
- 15.–16. aprill Jõhvis

Lisainfo ja registreerimine:

JULIA MALEV
Tel: 604 0082 • E-post: julia@koda.ee
www.ekspordiakadeemia.ee

Koolitus kestab neli päeva ja viiakse läbi kahepäevaste osadena. Koolitusel osaleja peab läbima mõlemad osad. Registreerida saab 1. ja 2. osale eraldi. Osalustasu koolitusel on 300 krooni (sisaldab käibemaksu). Hind kehtib osalemiseks ainult ühel päeval.

HEA EKSPORTÖÖR!

Tule ja osale Ekspordi Akadeemia seminaridel ning tee kõike seda, mida senigi, aga paremini ja kiiremini, läbimõeldumalt ja targemalt!

Kaubanduskoda on ellu kutsunud



EKSPORDI AKADEEMIA

loengute, koolituste ja arutelude foorumi

Ekspordi Akadeemia on loodud selleks, et:

- omandada uudsel viisil uusi teadmisi ja oskusi strateegilise juhtimise ja ekspordi valdkonnas
- kuulata tipploenguid
- omandada teooriaid
- õppida teineteise kogemusest
- arutleda päevakohaste probleemide üle
- arendada suhtevõrgustikku nii Eesti kui ka välismaa kolleegidega

Edasised seminarid ja teemad:

- 17. veebruar – innovatsiooni juhtimine
- 10. märts – teenustemajandus ja finantsturud
- 31. märts – turundus ja meediatrendid
- 14. aprill – väliskaubanduspoliitika
- 28. aprill – eksport ja HR

Meie eeskujuks oleva Nordic Brand Academy kogemus näitab, et parimate strateegiatega ja arengustenaariumiteni jõutakse just ettevõtetelt-ettevõttele õppides. Seminarid on mõeldud eelkõige kogemustega eksporditöötajatele.

Lektoriteks ja ettekandjateks on parimad asjatundjad nii Eestist kui Põhja-maadest. Kuupäevad võivad muutuda. Osalustasu on 300 krooni (hind sisaldab käibemaksu) seminari kohta.

Juba toimunud seminarid käsitlesid järgmisi teemasid:

- postmodernsed turud
- globaliseerumine ja maailmamajandus
- jätkusuutlik areng
- brändi juhtimine eksporditurgudel

Tänaseks on Ekspordi Akadeemia seminaridel esinenud Jan Palmstierna, Rootsi suursaadik Eestis; dr Taisto Kangas Helsingi School of Economics'ist, Siim Sikkut Arengufondist, Maria Alajõe EAS'ist, postmodernsete turgude guru Magnus Westerberg Rootsist, Urmas Varblane Tartu Ülikoolist, Marje Josing Eesti Konjunktuuriinstituudist, Tõnu Palm Nordea Markets'ist, Sten Tamkivi Skype Eestist, Globe Forum'i asutaja Niclas Ihrén, brändingu ekspert Johan Jyllnør ja teised.

Lisainfo ja registreerimine:

Kristina Bondarenko - Tel: 604 0083 - E-post: kristina.bondarenko@koda.ee



Loe Ekspordi Akadeemia kohta lisa www.koda.ee



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