



NR 10 • 20. MAI 2009

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA HÄÄLEKANDJA, ASUTATUD 1925. AASTAL

## Eesti suurimad ettevõtluskonkursid on välja kuulutatud – kutsume kõiki osalema!



▲ EASI juhatuse esimees Üleri Alamets, Eesti Kaubandus-Tööstuskoda peadirektor Siim Raie ja Eesti Tööandjate Keskliidu juhataja Tarmo Kriis koostöölepet allkirjastamas.

12. mail kuulutati Tallink Grupp uuel laeval Baltic Queen välja Eesti mainekaimad ettevõtluskonkursid. Kutsume kõiki ettevõtjaid osalema Eesti Kaubandus-Tööstuskoda ja Eesti Tööandjate Keskliidu koostatavas pingereas Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2009 ja EASI konkursil Ettevõtluse Auhind 2009.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda peadirektori Siim Raie sõnul on konkurents majanduses edasiviiv jõud ja võitjad selguvad turul. „Tänane olukord majanduses sarnaneb oleluse võitlusele ja Konkurentsivõime Edetabel aitab välja selgitada, kes on ellujääjate poolel,“ ütles Siim Raie, kutsudes ettevõtteid pingerea koostamises aktiivselt osalema.

„On väga oluline, et riik mitte ainult ei toeta Eesti ettevõtjaid majandusele väga olulistes valdkondades, näiteks innovatsioonis ja ekspordis, vaid ka tunnustab

parimaid. Tunnustus motiveerib osalejaid ning annab kõigile ettevõtetele laiemalt märku, millised ärimudelid ja tegutsemisviisid on oma eduga eeskujuks. Järgmisest majandustõusust osa saamine eeldab ettevõtjalt suuri pingutusi ja valusaid valikuid ning riik peab julgustama neid otsuseid tegema,“ sõnas EASI juhatuse esimees Üleri Alamets.

Täpsemat info konkursside kohta ning elektrooniliselt täidetavad osalemisankeedid leiate veebilehelt [www.konkurents.ee](http://www.konkurents.ee). Osalejate andmeid kogub ja töötleb Eesti Konjunktuuriinstituut.

Ettevõtluskonkursside võitjad kuulutatakse välja pidulikult auhinnavalgal 15. septembril.

Konkursside tulemused avaldatakse ka septembris ilmuvas mahukas trükises „Eesti parimad ettevõtted 2009“.

### TÄNA LEHES:

- ▶ Muudatustest riigihangete seaduses
- ▶ Strateegilisest juhtimisest
- ▶ Kaubanduskoda liikmete õigustest ja kohustustest
- ▶ 20 000 vaba kohta tasuta ID-kaardi koolitusele!
- ▶ Uus rubriik Teatajas – välisministeerium vastab

**NB! KÕIKIDELE EESTI ETTEVÕTETELE!**

ETTEVÕTLUSE AUHIND  
ja  
KONKURENTSIVÕIME EDETABEL  
**2009**

Ankeetid, tingimused ja sel aastal osalevad firmad  
leiate aadressilt [www.konkurents.ee](http://www.konkurents.ee)



Ankeetide saatmise tähtaeg on

**25. JUUNI  
2009**

Traditsiooniks kujunenud auhinnakonkursi ja edetabeli koostamise eesmärk on välja selgitada ja tunnustada riigi ning ettevõtlusorganisatsioonide poolt Eesti edukamaid ettevõtjaid.



**SIIM RAIE**  
Peadirektor

## Individuaalne edukus on ettevõtte enda kätes

Käesoleva aasta ettevõtluskonkursside väljakuulutamisel korraldasime diskussiooni Eesti majanduse olukorra ja ettevõtete konkurentsivõime tõstmise üle. Arutelus osalesid lisaks allkirjutanule ka EASi juhatuse esimees Ülari Alamets, Eesti Töandjate Keskliidu juhataja Tarmo Kriis, Eesti Konjunktuuriinstituudi juhtiv majandusanalüütik Leev Kuum ja Eesti Toiduainetööstuse Liidu juhataja Sirje Potisepp.

**A**rgitasime kolleege kaasa mõtlema, kuidas tõsta ettevõtete konkurentsivõimet ehk võimet genereerida tulu ja millised võiksid olla reaalsed soovitusel riigile ja ettevõtetele?

Eesti Töandjate Keskliidu juhataja Tarmo Kriisi arvates on võlusõnadeks kulude kokkuvõtte, ettevõtete vaheline koostöö ja kapital. „Koos-

**Tarmo Kriis: „Koostöö on meie nõrk külge – valitseb n-ö põlve otsas nikerdamine ja soovimatus osaleda koos allhangetes.**

**Tänases majandussituatsioonis seatakse aga ettevõtetele konkurentsivõime kõrgemaid nõudmisi ning nendele tuleb adekvaatselt reageerida.”**

töö on meie nõrk külge – valitseb n-ö põlve otsas nikerdamine ja soovimatus osaleda koos allhangetes. Tänases majandussituatsioonis seatakse aga ettevõtetele konkurentsivõime kõrgemaid nõudmisi ning nendele tuleb adekvaatselt reageerida,” ütles ta. „Eesti ettevõtete konkurentsivõimet aitaks tõsta ka see, kui ühiskond hakkaks ettevõtlusse ja ettevõtjasse tunnustavalt suhtuma. Vahel tundub, et valitseb klišeelik seisukoht justkui oleks

mingi ettevõtlusvaldkond halvem või parem kui mõni teine. Meie nägemuses on oluline iga ettevõtte ja iga töandja, tegutsesu ta siis millises valdkonnas tahes,” lisas ta.

Eesti Konjunktuuriinstituudi juhtiv-teadur Leev Kuum täiendas omalt poolt: „Tänases ebakindlas situatsioonis tuleks ettevõtjat julgustada, milleks algavad konkursid on väga hea viis. Langusfaasi teeb topelt-raskeks see, et tuleb ära tabada hetk, mil langus keerab taas tõusule ja seda ei tohi maha magada. Individuaalne edukus on ettevõtte enda kätes. Turu üldine nõudlus areneb ja taastub küll alles mõne aja jooksul, kuid 2009 jääb prognoositavalt ehk 10-15% varasemast madalamale. Olulised on turundamise kogemused ja oskused. Individuaalse edukuse tagamiseks peavad ettevõtted investeerima oskustega turundus-inimestesse. Samuti on oluline liigi meelitada väliskapitali, mis tuleks koos turgudega ja selle kaasamine oma ettevõtetesse.”

Eesti Toiduainetööstuse Liidu juhataja Sirje Potisepp tõi välja ettevõtete jaoks olulised märksõnad konkurentsivõime kasvatamiseks – tootearendus, investeringud uutesse tehnoloogiasse, uute eksport-

turgude otsimine ja inimressurs. „Eksportijuhtide ebapädevus on piiravaks teguriks – keeleoskuse puudumine, vähene kultuuride tundmine. Selle olukorra lahendamaks majandusnõunike olemasolu potentsiaalsetel eksporditurgudel ja rohkem turundusse panustamine. Tänapäevane probleem on see, et Eesti ettevõtetel on väga vähe välisest turgudest brände. Eestisuuruses riigis on ainuke võimalus ettevõtetel teha turundustegevusi ühiselt – ilma selleta ekspordi uut hingamist ei tule.”

Konkurentsivõime edetabeliga tahame mõõta Eesti ettevõtete pikaajalist konkurentsivõimet – see tähendab ettevõtte võimet genereerida tulu. Kindlasti on käesoleval aastal tulu teenimine olnud keerulisem kui varem, kuid usun, et Eestis on endiselt hulgaliselt häid firmasid, kelle konkurentsivõime on ajas isegi suurenenud. Arutelu andis mitmeid nii kohe tehtavaid suuniseid kui ka pikemaajalisi vaateid.

Vaadates tänasest kriisist kaugemale, on aga ilmselge, et kõige olulisem on harida ning kasvatada noori, kujundada nende hoiakuid ettevõtlikkuse suunas. Olgu siis äris või riigiametis, ilma ettevõtlikkusest Eesti konkurentsivõime ei kasva. **T**



## Sisukord

<b>Juhtkiri</b>	
Individuaalne edukus on ettevõtte enda kätes	3
<b>Seadusandlus</b>	
Muudetakse riigihangete seadust – kiiresti!	5
Tekstiilnimetuste ja tekstiiltoodete märgistamine	7
Välisriikide ärikeeldude tunnustamine	7
<b>Koda</b>	
Kaubanduskoja liikmete õigustest ja kohustustest	8
<b>Ekspordi Akadeemia</b>	
Ekspordi Akadeemia 10. seminar keskendus strateegilisele juhtimisele	9
<b>Välisministeerium vastab</b>	
Kuidas välisministeerium saab aidata ettevõtjaid välisriikidega ning kelle poole pöörduda?	10
<b>Väliskaubandus</b>	
Hong Kong – Aasia äripealinn	11
<b>Etikett</b>	
Eelteated ja eritingimused	12
<b>Euroopa uudised</b>	13
<b>Innovatsiooniveerg</b>	
Kui töö on lõbus, sünnib ka innovatsioon	14
<b>Soovitus</b>	
Brigitta Festival ühedab suuri isiksusi	15
<b>Koolitus</b>	
Ainult 20 000 vaba kohta tasuta ID-kaardi koolitusele	16
<b>Teated</b>	17

## Kalender

<b>20. mai</b>	<b>Seminar „Äriühingu juhatuse ja nõukogu liikme isiklik vastutus”</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Toomas Hansson • Tel: 744 2196 • E-post: toomas@koda.ee
<b>20. mai</b>	<b>Seminar „Uus töölepinguseadus”</b> Jõhvi Kontserdimajas (Pargi 40, Jõhvi) Margus Ilmjärv • Tel: 337 4950 • E-post: margus@koda.ee
<b>21. mai</b>	<b>Ajajahi tööstuse ja keskkonna äriklubi</b> Restoranis Mercado (Lõotsa 6, Ülemiste City, Tallinn) Elmo Puidet • E-post: info@ajujaht.ee
<b>22. mai</b>	<b>Seminar „Uus töölepinguseadus”</b> Ajamajas (Tallinna mnt 16, Kuressaare) Sirje Aeg • Tel: 452 4757 • E-post: sirje.aeg@koda.ee
<b>30. mai</b>	<b>Kaubanduskoja 13. Tenniseturniir</b> Pärnu Kesklinna Tenniseväljakutel (Ringi 14a, Pärnu) Annika Eesmaa • Tel: 604 0094 • E-post: annika@koda.ee
<b>4. juuni</b>	<b>Infopäev „Tollialased muudatused”</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17) Haili Kapsi • Tel: 604 0078 • E-post: haili@koda.ee Marju Männik • Tel: 604 0079 • E-post: marju.mannik@koda.ee
	<b>Eksporditurunduse koolitus</b>
<b>8. juuni</b>	Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17) – 1. osa
<b>11. juuni</b>	Raadimõisa hotellis (Mõisavärava 1, Vahi küla, Tartu vald) – 1. osa
<b>15. juuni</b>	Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17) – 2. osa
<b>18. juuni</b>	Raadimõisa hotellis (Mõisavärava 1, Vahi küla, Tartu vald) – 2. osa Julia Malev • Tel: 604 0082 • E-post: julia@koda.ee
<b>15. juuni</b>	<b>Äriviit Kiievisse ja Dnepropetrovskisse</b> Viive Raid • Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee



## Kaubanduskoda

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

### Teenuste osakond

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



MAITS PALTS

Politiikakujundamise- ja õigusosakonna juhataja

# Muudetakse riigihangete seadust – kiiresti!

Seda, et riigihanked on majanduslikult keerukatel aegadel üha olulisemad, näitab nii hangetel osalemise statistika kui ka hüppeliselt kasvanud hangete korraldamisega seotud vaidlustuste arv. Mõningaid probleeme on rahandusministeerium nüüd ka lahendama asunud. Selle tulemuseks on hiljuti laiemale ringile saadetud eelnõu. Seda, et ministeeriumil on asjaga kiire, näitab kasvõi eelnõu kohta arvamuse avaldamiseks antud aeg – vähem, kui kaks tööpäeva.

## Lühidalt:

Eelnõu eesmärk on täpsustada riigihangete seaduse teatud sätteid, muuta regulatsioon selgemaks ja lahendada seaduse rakendamisel ilmnenud kõige aktuaalsemad praktilised probleemid.

■

Muudatus eelnõu sõnastuses, mis puudutab hankija kontrolli pakkujate või tema alltöövõtjate nõuetele vastamise üle, võimaldab hankijal reageerida näiteks konkurentide poolt esitatud teabele ning pakkujate, kellele esinevad kõrvaldamise alused, seejärel hankemenetlusest kõrvaldada.

Samuti võimaldab see hankijal teha temale sobival ajal pistelisi kontrollid pakkumuste jõusoleku perioodi vältel.

**M**ida siis nii kiiresti muuta soovitakse? Koostajate sõnul on eelnõu eesmärk täpsustada riigihangete seaduse (RHS) teatud sätteid, muuta regulatsioon selgemaks ja lahendada seaduse rakendamisel ilmnenud kõige aktuaalsemad praktilised probleemid. Eelnõus on täpsustatud muuhulgas teise isiku ja hankija volitamise regulatsiooni. Samuti on muudetud riigihangete seaduse §-s 38 sätestatud hankemenetlusest kõrvaldamise aluste kontrollimise ning alltöövõtjate nimetamise regulatsiooni. Eelnõu käsitleb ka väljakuulutamise läbirääkimistega hankemenetluse täpsustamist.

### Pakkumuse tagatise tagastamine

Eelnõuga soovitakse muuta RHS § 34 lõike 5 sõnastust, sest sätte senine sõnastus on andnud väidetavalt põhjust erinevateks tõlgendusteks. Nimelt võis senisest sõnastusest välja lugeda, et pakkumuse tagastamine toimub hankija sellesisulise kaalutusotsuse alusel ning samas, et tegemist on hankija kohustusega pakkumuse tagatist mitte tagastada. Eelnõuga seda aga täpsustatakse ning soovitakse määrata, et hankija ei tagasta pakkumust või realiseerib selle, kui pakkujate võtab pakkumuse selle jõusoleku tähtaja jooksul tagasi. Sõ-

nastus hõlmab ka olukorda, kus pakkujate keeldub sõlmimast hankelepingut, mis vastab tema poolt esitatud pakkumusele. Kavandatava sõnastuse kohaselt on pakkumuse tagastamata jätmisel eelnõuga sisseviidava muudatuse alusel tegemist hankija seadusest tuleneva kohustusega, ning hankijal puudub võimalus pakkumuse tagatise tagastamise kohta kaalutusotsuse tegemiseks. Teatud mõttes on tegemist juba ammu vaidlusega, mida on püütud lahendada erinevat pidi ka mitmetes varasemates riigihangete seadustes. Nüüd on probleem ilmselt jälle tõusetanud ja vajab selgemat lahendamist.



Maksu- ja Tolliameti tõend ning välispakkujate puhul nende vastava ametiasutuse või -isiku väljastatud tõend maksuvõlgade puudumise kohta ei tohi olla välja antud varem kui 30 päeva enne pakkumuse esitamist.

## Pakkujate kõrvaldamise alused ja alltöövõtja probleemid

Millal peab hankija kontrollima pakkuja või tema alltöövõtjate nõuetele vastavust? Muudatuse põhisisuks on asjaolu, et hankija ei ole kohustatud hankemenetluse jooksul igal hetkel kontrollima pakkujal või tema alltöövõtjal kõrvaldamise aluste esinemist, kuivõrd selline kohustus koormab hankijat eelnõu koostajate arvates ebamõistlikult. Praktikas on olnud juhtumeid, kus hankija tegevus vaidlustatakse, kuna hankemenetluse jooksul on pakkujal või tema alltöövõtjal ilmnenu kõrvaldamise alus (nt maksuvõlg), kuid hankija ei olnud pidevat kontrolli teinud ja pakkujat hankemenetlusest koheselt kõrvaldanud. Eelnõus kavandatud sõnastus (*hankija ei sõlmi hankelepingut isikuga ja kõrvaldab hankemenetlusest, pärast käesolevas paragrahvis sätestatud kõrvaldamise aluste esinemisest teada saamist, viivitamatult pakkuja või taotleja*) võimaldab hankijal reageerida näiteks konkurentide poolt esitatud teabele ning pakkuja, kellel esinevad kõrvaldamise alused, seejärel hankemenetlusest kõrvaldada. Samuti võimaldab eelnõu sõnastus hankijal teha temale sobival ajal pistelisi kontrollid pakkujate jousoleku perioodi vältel, veendumaks, et hankemenetluses osalevatel pakkujatel ei ole selle vältel tekkinud kõrvaldamise aluseid. Eelnõu sõnastusega lahendatakse ka olukord, kus pakkujatel on võimalik igal ajal hetkel vaidlustada hankija tegevust, kuivõrd ta igapäevaselt ei kontrolli pakkujatel või tema alltöövõtjatel kõrvaldamise aluste esinemist.

## Maksuameti tõendid ja ajatatud maksuvõlad

Soovitakse täpsustada, et Maksu- ja Tolliameti tõend ning välispakkujate puhul nende vastava ametiasutuse või -isiku väljastatud tõend maksu-

võlgade puudumise kohta ei tohi olla välja antud varem kui 30 päeva enne pakkujate esitamist. Seeläbi soovitakse tagada, et hankemenetluses osalevad pakkujad ei esita vanemaid tõendeid ning hankija saab veidi suurema kindluse, et tõendi esitanud pakkujal puuduvad menetlusest kõrvaldamise alused.

Uudsenä soovitakse anda hankijale seadusega võimalus pakkuja poolt esitamata jäetud riiklike maksude tasumist tõendavat dokumenti asendada hankijapoolse päringuga Maksu- ja Tolliametile või päringuga vastavale ametiasutusele või -isikule. Selline säte võimaldab eelnõu koostajate hinnangul hankijatel olukorras, kus pakkuja on jätnud esitamata maksuhalduri või kohaliku omavalitsuse tõendi maksuvõlgade puudumise kohta, teha ise järelepärimine Maksu- ja Tolliametile või kohalikele omavalitsustele ning seetõttu jätta pakkuja tõendi mitteesitamise tõttu hankemenetlusest kõrvaldamata.

Seadusest soovitakse jätta välja ka hankija õigus nõuda ja pakkuja kohustus esitada kõrvaldamise aluste puudumise kohta karistusregistri tõend. Selle asemel sätestatakse eelnõus, et hankija võib pöörduda pakkujal kõrvaldamise aluste puudumise kohta informatsiooni saamiseks otse karistusregistri või selleks volitatud ametiasutuse või isiku poole, kui tal tekib kahtluseid pakkuja karistatuse osas.

Täpsustatakse aluseid, millal lugeda, et pakkuja riiklike maksude tasumise kohustused on nõuetekohaselt täidetud. Edaspidi soovitakse see küsimus üheselt reguleerida ning tagada, et kui Maksu- ja Tolliamet on pakkujale väljastanud maksuvõlgade puudumise kohta tõendi maksukorralduse seaduse § 14 lõike 5 alusel, tuleb ka maksukohustused täidetuks lugeda. Tegemist

on põhimõttelise muudatusega, kuna kehtiv RHS ei sätestanud, mida peetakse maksude tasumise kohustuse nõuetekohaseks täitmiseks. Viidatud maksukorralduse seaduse kohaselt väljastab Maksu- ja Tolliamet pakkujale tõendi maksuvõlgade puudumise kohta ka siis, kui pakkujal on võlg, mis ei ületa 100 krooni või pakkuja maksuvõlg on ajatatud.

## Alltöövõtjate maksuvõlad ja nende vahetamine

Eelnõuga soovitakse lisada seadusesse regulatsioon, mille kohaselt on pakkujatel kohustus tema alltöövõtjatel kõrvaldamise aluste esinemisel hankijale kinnitada, et ta nimetatud alltöövõtjat hankelepingu täitmiseks ei kasuta ning kohustab teda nimetatud alltöövõtja 5 tööpäeva jooksul välja vahetama. Eelnõule lisatud seletuskirja kohaselt esineb praktikas probleem, kus kõikidel hankes osalevatel pakkujatel on alltöövõtjad, kellest kõikidel on ka maksuvõlad, mistõttu tuleb kõik pakkujad hankemenetlusest kõrvaldada ning hankija on kohustatud hankemenetluse lõpetama. Probleem esineb teravamalt eelkõige seal, kus alltöövõtjaid kasutatakse rohkem ning piisab, kui näiteks ühel alltöövõtjal kümnest on tekkinud maksuvõlg või mõni teine kõrvaldamise alustest, et seda alltöövõtjat kasutada sooviv pakkuja tuleks hankest kõrvaldada. Olukorras, kus hange ja hankelepingu sõlmimine on ajakriitiline (näiteks struktuuri- toetuste kasutamise aspektist), tähendab uus hange aga asjatut ajakulu ning puudub ka garantii, et uues hankes osalevatel pakkujatel on maksuvõlgade puudumise alused regulatsioon leevendab sellist olukorda, lubades pakkujal ühel korral oma alltöövõtjat vahetada. Muudatus võimaldab hankijal sellist pakkujat hankemenetlusest mitte kõrval-

dada, vaid anda talle 5 päeva aega nimetada puudustega alltöövõtja asemel uus isik. Kui pakkuja ei vaheta alltöövõtjat 5 tööpäeva jooksul välja või ei esita uue alltöövõtja kohta vajalikku nimetatud informatsiooni, kõrvaldab hankija pakkuja hankemenetlusest.

Lisaks tänasel päeval arutluse all olevatele muudatustele on rahandusministeerium planeerimas aga juba ka uue riigihangete seaduse koostamist, mis peaks valmis saama järgmiseks suveks. Arvestades riigihangete korraldamise probleeme ning seda, kui palju on võtnud aega nii hankijatel kui ka pakkujatel iga uue seaduse või selle muudatusega kohanemine, ei saa järjekordse uue riigihangete seaduse koostamist just kõige positiivsemaks uudiseks pidada. Loomulikult vajavad praktikas avaldunud kitsaskohad seaduses lahendamist, kuid samas vajab ka riigihangete valdkond omajagu stabiilsust. Praegune seadus on tänaseks kehtinud vaid kaks aastat. Kui vaadata Riigihangete Ameti järelevalve statistikat, nähtub sealt, et hangete korraldamine on jätkuvalt problemaatiline ning ka kahe aasta jooksul ei ole seadus kõigile piisavalt selgeks saanud. 2008. aastal kontrollis Riigihangete Amet hankijate juures 491 hankemenetluse (sh ka lihtmenetluse) korraldamise õiguspärasust ning tuvastati 464 erinevat RHS nõuete rikkumist. **T**

Vaatamata erakordselt lühikestele arvamusete kogumise tähtsajale on aga kõik Kaubanduskoja liikmed oodatud eelnõuga tutvuma ning jätkuvalt ka selle kohta oma arvamust avaldama. Eelnõuga saab tavapäraselt tutvuda Kaubanduskoja veebilehel [www.koda.ee](http://www.koda.ee).

# Tekstiilinimetuste ja tekstiiltoodete märgistamine

Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi vahendusel jõudis meieni Euroopa Parlamendi ja Nõukogu ettepanek tekstiilinimetuste ja tekstiiltoodete märgistamise kohta. Käesoleval ajal menetleb Euroopa Komisjon aktiivselt nimetatud dokumenti, arutades seda liikmesriikidega erinevates töögruppides.

## KOIDU MÖLDERSON

*Poliitikakujundamise- ja õigusosakonna jurist*

Euroopa Komisjonis tehtud ettepaneku eesmärk on lihtsustada õigusaktide kohandamist ning selle raames vaadata läbi kehtivad tekstiilinimetusi ja tekstiiltoodete märgistamist käsitlevad Euroopa Liidu õigusaktid. ELi õigusaktide lihtsustamine antud valdkonnas keskendub menetluse lihtsustamisele ning direktiivide tehnilistesse lisadesse uue kiunimetuse lisamiseks kuluva aja kokkuhoiule. Leiti, et kõige otstarbekam on asendada kolm seni kehtinud direktiivi ühe otsekohaldava määrusega. Tulvase määruse eesmärk ei ole laiendada ELi õigusakte muudele märgistusnõuetele.

Komisjoni poolt teostatud määruse mõjude analüüs (valminud veebruaris 2009) näitab, et määruse vastuvõtmisest võivad nii liikmesriikide ametiasutused, ettevõtjad kui ka tavatarbijad. Määruse vastuvõtmisega vähendatakse liikmesriikide halduskoormust, lihtsustatakse

uuendkiudude kasutuselevõttu, mis julgustab innovatsiooni tekstiili- ja rõivasektoris, ning võimaldatakse kiudude kasutajatel ja tarbijatel uuenduslike toodete turulejõudmisest kiiremini kasu saada.

Uue kiunimetuse taotluse esitamise ja uue nimetusega kiu turuleviimise vahelise aja vähendamisest saab enim kasu tööstus. Nii hoitakse kokku halduskulusid ja kiu müük hakkab varem tulu tooma. Uude kiudu investeerimise ja selle kiu uue nimetuse all turustamise võimaluste vahelise aja vähenemine on eriti oluline väike- ja keskmise suurusega ettevõtete puhul. **T**

Ettepanekuga on võimalik tutvuda: <http://eurex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52009PC031:ET:HTML>. Samuti on oodatud kõik kommentaarid ettepaneku osas.

# Välisriikide ärikeeldude tunnustamine

Justiitsministeeriumil valmis määruse eelnõu, millega Eesti Vabariik tunnustab Soome Vabariigi õigusaktide alusel määratud ärikeeldusid.

## KOIDU MÖLDERSON

*Poliitikakujundamise- ja õigusosakonna jurist*

Nagu ka justiitsministeerium eelnõu seletuskirjas märgib, kohaldatakse vastavalt Eesti pankrotiseadusele füüsilisele isikule, kelle suhtes pankrot on välja kuulutatud, äritegevuse keeldu pankroti väljakuulutamise keeldu lõppemiseni, kui kohus ei otsusta teisiti. Keeld võib sõltuvalt pankrotimenetluse keskest olla jõus mitu aastat.

Kui pankrotivõlgnik on juriidiline isik, siis võib kohus määrata, millisele juriidilise isiku vastutavatest isikutest kehtib äritegevuse keeld.

Kui on tegemist pankroti- või täitemenetlusalase, maksualase või karistusseadustiku kuriteo toimepanemisega ning võlgnik on jõustunud kohtulahendi alusel süüdi mõistetud, võib kohus Eestis määrata, et ärikeeld kehtib füüsilisest isikust võlgniku suhtes ka kolme aasta jooksul pärast pankrotimenetluse lõppu.

Vastupidi Eestile, ei järgne Soomes pankroti väljakuulutamisele ärikeeldu. Tegelikult ärikeeldu võib Soome kohus määrata ärikeeluseaduse alusel. Kuna ärikeeldude määramise õigusraamistik on riikides erinev, näiteks Soomes on ärikeeldu kohaldamine seadusega täpselt reguleeritud, Eesti õiguse kohaselt on ärikeeldu ulatus suuresi kohtupraktika kujundada, siis ei hakka Soome praegu Eesti ärikeeldusid ka tunnustama.

Tunnustatavad ärikeelud peavad olema määratud kohtu poolt ning nende eeldused ja sisu peab sarnanema Eesti õiguse alusel määratavatele ärikeeldudele. Tunnustatavate ärikeeldude ajaline kestus on määratud vastava välisriigi õigusega, Eestis kohaldamise ulatus Eesti õigusega. Määruse kehtestamisega luuakse võimalus saada ja kasutada informatsiooni isikute kohta, kellele Soome kohaldab ärikeeldu. **T**



## Koja gallupid

Kui pikka minimaalset ettevalmistusperioodi peate oma ettevõtte vajalikuks eurole ülemines?



- Minimaalselt 1 kuu – 48%
- Minimaalselt 3 kuud – 38%
- Minimaalselt 6 kuud – 7%
- Minimaalselt 12 kuud – 7%

(Vastajaid 29)

Kas keskmise töötasu arutamisel tuleks arvestusest välja jätta päevad, millal töö toimus osalise tööajaga/vähendati töötasu?



- Ei, sest keskmine töötasu peakski sõltuma reaalsest töötasust – 65%
- Jah, sest osalise tööaja rakendamine on tööandja otsus – 30%
- Ei oska öelda – 5%

(Vastajaid 23)

## Kaubanduskoja liikmete õigustest ja kohustustest

Head liikmesettevõtete juhid, finantsdirektorid, pearaamatupidajad ja juhiabid! Täna on Kaubanduskoja liikmeskonnas 3595 liiget ja 2009. aasta liikmemaksu on tasunud 75% liikmetest. Sellise suurepärase protsendi olete saavutanud Teie, kallid liikmed!

**ENE RAMMO**  
Finantsdirektor

Vesteldes mittemaksnud liikmetega, kerkib kõige enam esile küsimus: „Mis kasu me Kaubanduskojast saame?” Selle näiliselt väga lihtsa küsimusega on esitatud mitu eraldi küsimust ning probleemi. Meie majanduspoliitilise tegevuse haare, teenused ning pakutav informatsioon on väga laialt ulatuslik ning igal liikmel on välja kujunenud oma arusaam „kasust” Koja liikmeskonnas osalemisel. Igal liikmel on oma personaalne motiiv. Et tagada mitmekülgne teave Koja rollist ettevõtjate huvide esindamisel ja kaitsel ning ülevaate saamiseks meie poolt pakutatavatest peaaegu 90 teenusest loodan, et:

- loete Teatajat igal teisel nädalal,
- loete ja edastate ka kolleegidele igapäevase e-folehe,
- külastate Kaubanduskoja veebilehte [www.koda.ee](http://www.koda.ee),
- edastate meile koheselt kontaktandmete jm muudatused,
- kuulate Kuku raadiost saadet Majandusruum igal kolmapäeval kell 11.00–12.00 või kordusena sama päeva õhtul kell 20.00–21.00 ja teist korda veel kolmapäeva öösel vastu neljapäeva, kell 03.00–04.00.

Vastasel juhul olete likvideerinud kõik võimalused võimalikuks kasutamiseks.

Koja liikmetel on mitmete õiguste kõrval kaks peamist põhikirjajärgset kohustust Kaubanduskoja ehk teiste liikmete ees – liikmemaksu õigeaegne tasumine ning oma ettevõtte kohta tõeste andmete esitamine. Tahaksin rõhutada just seda, et kehivate andmete andmine parandab kindlasti mõlemasuunalist kiiret infovahetust. Väga olulise tähtsusega on Koja poolt õige info edastamine koostööpartnereid otsivatele ettevõtjatele. Seda saame teha aga ainult tõeste andmete olemasolul (aadress, telefoni-, e-postiaadress jm). Samuti ootame operatiivset infot likvideerimiste, ühinemiste ja muude muudatuste kohta.

Tõsi, liikmed saavad ka ise oma andmeid parandada meie veebilehel [www.koda.ee](http://www.koda.ee) liikmete siseveebis.

Koja juhatus kinnitas oma otsusega, et liikmemaksu tasumise tähtaeg on 45 päeva ning alates 1. aprillist loetakse aastamaksu tasumata jätnud liige maksuvõlgglaseks.

Pärast tähtaega alustab meie kliendisuhete spetsialist suhtlemist liikmetega, kes pole oma kohustust täitnud. Tihti selgub, et vahepeal on töötajate arv muutunud (Koja liikmemaksu arvestamise aluseks on töötajate arv) ja antud andmeid soovitakse korrigeerida.

Koja eelarvest üle poole moodustavad liikmemaksud ning maksude mittelaekumine ei võimalda meil omakorda põhikirjalisi eesmäärke täita.

Kinnitan Teile, et Kaubanduskoja töötajad teevad oma igapäevatööd südamega ja on oma alal meistrid ning tagasiside liikmetelt teeb meile alati rõõmu. Nõnda on mitmed liikmed helistanud ja tänanud, et Koda seisab erinevate probleemide lahendamisel ettevõtjate eest ka siis, kui ajakirjandus pole isegi probleemi märganud, rääkimata selle kajastamisest.

Täname kõiki oma liikmekohustusi korrektset täitnud liikmeid. Oleme Teile üle tõesti uhked!

Meie suur palve on – kallid liikmed, teatage oma muutunud andmetest Kaubanduskojale kohe! **T**

Küsimuste korral palun võtke alati meiega ühendust! Teie küsimustele vastab hea meelelega meie kliendisuhete spetsialist Virve Pronin.  
Tel: 5331 0001,  
604 0086 või 604 0060  
E-post: [virve@koda.ee](mailto:virve@koda.ee)





**PIRET SALMISTU**  
Turundusdirektor

# Ekspordi Akadeemia

## 10. seminar keskendus strateegilisele juhtimisele



**28.** aprillil toimus Kaubanduskojas juba 10. Ekspordi Akadeemia seminar, mille peateema oli strateegiline juhtimine. Seminar, nagu ka kõik varasemad, käsitles teemat nii teoreetilisest kui ka väga praktilisest vaatenurgast. Ekspordi Akadeemial esinesid ja aitasid seda erakordselt huvitavaks muuta Raul Rebane (Stratkom OÜ), Andres Koern (TK-Team AS), Meelis Milder (Baltika AS) ja Ants Sild (BCS Infra AS).

### Maailmavallutamine kui mõtteviis

Raul Rebane ei teinud juttu mitte sõjalistest vallutustest, vaid keskendus hirmust vabanemisele maailma ees. See aga tähendabki oma strateegia kehtestamist, kui seda ei tehta, jääb üle vaid võimalus järgida võõrast strateegiat. Kuid ega väheambitsioonikana ei õnnestukski selline tegu, millega Raul Gerd Kanteri tiimijuhina hakkama on saanud – luua Gerdi ja kettaheitealase info levitamiseks omas nišis võrgupaik number üks maailmas [www.team75plus.com](http://www.team75plus.com). Inimesed vajavad just julgust selleks, et midagi ära teha ja neid tuleb õpetada julgema. Raul sõnastas väga lihtsalt ka ekspordi mõiste – eksport on jul-

gus minna oma harjumuspäraselt territooriumilt välja (kasvõi oma maakonna piirest esimese sammuna ja edasi Eestist välja – praegu on võimalus!), julgus võtta vastu uusi imagoid. Rauli arvates tuleks Eesti ühiskonnas demüstifitseerida ekspordi mõiste, kuna paljude jaoks tundub see lihtsalt sõnana, millega neil pole mingit pistmist ja milleni nad ei küündi. Eksport ei ole tegevus, vaid hoopis mõtteviis. See on oma mugavustsoonist väljapoole tegutsemine. Julgeda suurelt mõelda pole üldse tavaline. 2008. aasta EMTA statistika järgi on 44 000-st tegutsevast Eesti ettevõttest teinud eksporditehinguid vaid 7900, mis kinnitab ka eelmise väite paikapidavust. Ära karda julgeda! Kuna innovaatilised inimesed julgevad julgeda, siis soovib Raul otsida eksporditööre just innovaatorite hulgast.

Veel mõned Rauli esinemisest erdamalt meelde jäänud „terad“:

- Tunne erinevaid kultuure ja erisusi! Välismaal ei tule õppida mitte turgu, vaid kultuuri! Turg tuleb pärast.
- Tee alati selliseid asju, mida teised teinud pole. Sama asja pole mõtet teha.
- Kui tahate teha asju teistmoodi kui teised, viige ennast vahel

välja tavapärasest rütmist ja te hakkate asju nägema ka tavapärasest erinevamalt.

- Innovatsioon on võime luua endale soovitud tulevikku.
- Naljaga pooleks, aga vastab tõele – kui mõtled, mida välismaal teha, siis testi ennast küsimusega: „Kas lätlane oleks kaade?“ Kui on, siis tasub ära teha.
- Edu tagavad: suur eesmärk, võime suurelt mõelda ja rutiin.

### Kultuuride küsimused ettevõtluses ja ärisuhetes. Miks rahvusvahelised ärid ebaõnnestuvad?

Oma pikaajase töötamiskogemusega rahvusvahelistes ettevõtetes oli Andres Koernil praktilisi näiteid kultuuride erinevustest tekkivatest olukordadest nagu varrukast võtta. Andres juhtis aastaid Põltsamaa Felixit, mis kuulub Rootsi ettevõttele Procordia Food. Andrese arvates on kultuurilised erinevused ennekõike probleemiallikad – kui neid ei mõisteta ega tunnustata, võivad paljud esmapilgul kindlana tundunud äritehingud sõlmimata jääda. Ükskõik millises äris tegutsedes peab oskama ennast müüa, nii Eestis kui ka välismaal. Kui ei olda võimelised viie minutiga ära seletama mida, kellele

ja kuidas müüakse, võib kindel olla ebaõnnestumises. Ükskõik kus ärisuhteid arendades peab kindlasti enast kohalike eripäradega kultuuris ja suhtlemises kurssi viima. Eestis kehtivad stereotüübid mujal kindlasti ei kehti. Ka põhiväärtused on need, mille järgi arusaamad ja suhtumised kujunevad.

Nali ja huumor on hea võimalus suhteid arendada, kuid sellega peab väga ettevaatlik olema. See, mis meile naljakas, ei pruugi seda lätlasele kaugeltki mitte olla. Ajaloolisest põhiväärtustest maksab näiteks Soomes ja Rootsis allkiri lepingutel notariaalse tõestuseta, Eestis aga tuleb iga allkirja notari juures tõendada – see on ilmselt mõjutus Saksa kommetest. Viies seminaril osalejate seas läbi lihtsa testi hindamaks eestlaste isikuomadusi, olid enamlevinud hinnangud eestlastele: me ei anna tagasisidet oma töös, me ei naerata, me ei oska korralikult teretada teisi inimesi ja me tahame ise juhtida. Sellest võib igapäev oma järeldused teha ja püüda seda stereotüüpi murda.

### Strateegia omaniku silmade läbi

Baltika AS juhina oli Meelis Milder just õige inimene rääkima pikaajalistest strateegiatest ja strateegilisest juhtimisest. Baltikal on kokku

134 poodi 7 riigis ning 76% toodangust on eksport. Meelise sõnul tundub tänaseni, et otsus keskenduda Kesk- ja Ida-Euroopa turgude oli hea. Oma kogemusega tahab Baltika olla pigem üle keskmise hea jaemüügiturul, kui et minna üritama Saksamaale ja Inglismaale, mis on traditsioonidega ja väga väljakujunenud kõrgkvaliteetsed turud. Es-malt tuleb alati ikka lihtne raha koju tuua. Milder soovib igal tootjal üle vaadata oma väärtusahel. Tugeva väärtusahelaga on lihtsam kriisi üle elada ja tugevamana sellest väljuda. Ka järgib Baltika ekspordiportfelli kujundamisel väärtuskasvu ideoloogiat, st minnakse turgudele, kus toodetelt saadakse maksimaalset

väärtuskasvu. Rasketel aegadel on erinevate äride ja erinevate turgude omamine selge eelis, sest turud toimivad erinevalt. Ettevõtted konkureerivad tarneahelapõhiselt, ekspordi puhul maailma erinevate ahelate ehk vertikaalidega. Selleks, et rahvusvaheliselt konkurents püsida, on mõttekas tarneahela alumine ots juhtida teiste kätte, muidu ei püsi konkurents.

Mõned Baltika kogemused ja näpunäited rahvusvahelisest ärist:

- Kohaliku meeskonna loomine ja selle mõistmine on ülioluline.
- Rahvusvahelises ettevõttes peavad töötama ka rahvusvahelised inimesed. Täna töötab Baltikas

kolm inimest tütaretevõtetest.

- Keeleoskus on väga oluline, seda eriti peakontoris. Dokumentid on kakskeelsed.
- Mida kaugemale koduturust minna, seda raskem on raha teenida.
- Miks ei viinud Baltika kohe kogu tootmist Aiasse? Mitmetel Baltika suurtel iidolitel on ometi seal tootmist. Vastus on see, et oma tootmine annab oluliselt suurema paindlikkuse ja parema kontrolli kvaliteedi üle.

#### Strateegia töötuba

BCS Infra juht Ants Sild näitas väga praktiliste mooduste abil, et strateegia ja selle loomine pole mingi

„koll“, vaid lihtne ja struktureeritud stsenaarium ehk lugu, mis kirjeldab võimalikku tulevikku. Strateegia eesmärk on edu garanteerida!

Seminaril osalenute mõttetöö tulemusel selgusid kõige tähtsamad teemad Eesti eksporditööstuste strateegilises arenduses:

- inimressursid;
- turu-uuringud ja turgude tundmine;
- ambitsioonikus;
- süstemaatilisus ja tihedam meeskonnatöö;
- strateegiliste partnerluste arendamine. **T**

#### HELE KARILAI

Äridiplomaatia ja analüüsi büroo juhataja

## Kuidas välisministeerium saab aidata ettevõtjaid välisurgudel ning kelle poole tuleks pöörduda?

**A**lates käesolevast väljaandest hakkab Teatajas ilmuma välisministeeriumi küsimuste-vastuste rubriik, kus välisministeerium vastab ettevõtjatele laekunud küsimustele. Vastused valitakse välja jooksvalt päringute põhjal.

Juhul, kui soovite enda küsimusele vastust saada ning arvate, et sellest oleks kasu ka teistel ettevõtjatel, saatke see palun Kaubanduskoja teenuste osakonna projektijuhi Julia Malevi, kes need koondab ja välisministeeriumile edastab, e-posti-aadressile [julia@koda.ee](mailto:julia@koda.ee).

#### Diplomaadid on Eesti ettevõtjate päringutele avatud

Eesti saatkondade majandusdiplomaadid on valmis ettevõtjatele piiri-

taguste äri võimaluste kohta infot jagama. Nende tööülesannete hulka kuulub muu hulgas oma asukohariigi

**Kui soovite enda küsimusele vastust ning arvate, et sellest oleks kasu ka teistel ettevõtjatel, saatke see palun Kaubanduskoja teenuste osakonna projektijuhi Julia Malevi, kes need koondab ja välisministeeriumile edastab, e-posti-aadressile [julia@koda.ee](mailto:julia@koda.ee).**

majandusarengu jälgimine, kontaktide loomine ja vahendamine. Eesti saatkondade majandusametnikud saavad Eesti ettevõtjatele abi osutada:

- probleemide lahendamisel välisurgudel;

- kontakteerumisel asukohariigi võimudega;
- hõlbustada kontaktide loomist;
- anda asukohariigi ärikeskonnast üldist ülevaadet;
- korraldada ise kontaktüritusi või aidata kaasa ürituste korraldamisele;
- teha ettevõtteid tutvustavad materjalid kättesaadavaks huvitatuile.

Nii nagu sihtriigid on erinevad, on ka saatkondade võimalused ettevõtete abistamiseks erinevad. Näiteks osad saatkonnad võimaldavad saatkonna ruumide kasutamist ettevõtte/toote esitlusürituse korraldamiseks. Diplomaadid saavad edastada oma kogemust asukohariigi ärikultuuri kohta, vahendada ettevõtjatele sealsete eri-

alaliitude, kodade, võib-olla ka konkreetsete ettevõtete kontakte. Täpsema info saamiseks asukohariikide äritingimuste jne kohta, soovitame pöörduda majandusküsimustega tegelevate diplomaatide poole.

Küsimus peaks olema võimalikult täpne, konkreetne ja hästi formuleeritud. Küsimusele „Kuidas seal asjad käivad?“ on väga raske vastata. Kontaktid on üleval välisministeeriumi veebilehel [http://www.vm.ee/est/kat\\_492/1701.html](http://www.vm.ee/est/kat_492/1701.html).

Eesti diplomaadid on valmis jagama oma kogemust asukohariigi ärikultuuri, iseärasuste, jne kohta ka läbi Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Teataja uue rubriigi „Välisministeerium vastab“. **T**

**ADELA LIEW**Invest Hong Kong  
vaneminvesteerimiskonsultant**Lisainfo:****ADELA LIEW**6 Crafton Street,  
London W1S 4EQ, UK  
E-post: adela\_liew  
@hketolondon.gov.hk  
Tel: +44 207 290 8207  
www.investhk.gov.hk

# Hong Kong – Aasia äripealinn



21. aprillil külastas Eestit Invest Hong Kongi delegatsioon peadirektor Simon Galpini (pildil) juhtimisel. Kohtumisel Kaubanduskojas räägiti võimalikust koostööst ning külalised tundsid huvi Eesti majanduse käekäigu ja investeerimiskliima vastu.

**E**nam kui poolteist sajandit on Hong Kong tegutsenud väravana Hiina maismaaosas, vaid Hong Kongis on võimalik saada eriteadmisi, informatsiooni ning vahendeid, mis on vajalikud tohutule Hiina turule sisenemiseks. Hong Kong piirneb Pärlilõhe deltaga (PRD) ning asub seega maismaa Hiinaga kauplemiseks ideaalses kohas – kogu riik on selle linna looduslik tagamaa. Suurepärase asukohaga Hong Kong on Aasia majanduskeskuseks. Hong Kongis asuvatel ärimeestel on kiire ja lihtne juurdepääs kõikidele peamistele turgudele Aasias ja Vaikse ookeani piirkonnas. Keskne positsioon on üksi peamisi põhjusi, miks see linn on populaarne piirkondlike tegevuste asukohana. Hong Kongi rahvusvaheline lennujaam on korduvalt valitud üheks parimatest, kui mitte parimaks lennujaamaks maailmas. See töö-

tab 24 tundi ööpäevas ning iga päev väljuvad siit otselennud peamistesse linnadesse Aasias, Vaikse ookeani piirkonnas, Põhja-Ameerikas, Euroopas, Lähis-Idas ja Lõuna-Aafrikas. Hong Kongi rahvusvahelisest lennujaamast on viie tunni jooksul võimalik jõuda peaaegu kõikidesse Aasia linnadesse. Firmajuhtidel on Hong Kongis elades võimalik reisida Pekingi, Shanghai ja teiste peamiste Hiina linnade vahel ühe ainsa päeva jooksul.

**Hong Kongi kogemus**

Hong Kong on Hiina maismaa suurim välisinvestor, kelle osa moodustab umbes 44% riigi investeringute koguhulgast, mille kumulatiivseks väärtuseks 2004. aasta juuni seisuga oli 233 miljardit USD. Hong Kongi ettevõtetes Guangdongi provintsis töötab praeguseks umbes kaksteist

miljonit Hiina töolist. Umbes 95% Hong Kongi reekspordist on pärit või suunatud Hiina maismaaosale.

**Hong Kongi võrgustiku eelis**

Hong Kongi börsil on registreeritud enam kui 400 Hiina maismaosa ettevõtet. Hong Kongis on registreeritud vähemalt 1800 Hiina maismaosas põhinevat ettevõtet. Hong Kongis tegutseb 26 Hiina pank ja seitsme panga esinduskontorid.

**Hong Kongi maksundus**

Erikokkulepped Hiina maismaaosaga võimaldavad Hong Kongist pärit investoritel vältida kulukat topeltmaksustamist paljude tegevusalade, sealhulgas ekspedeerimise, lennunduse, maatranspordi ja üksikisiku maksunduse osas.

Ettevõtte tulumaksumäär on välis- ja kodumaiste ettevõtete jaoks sama – 16,5%. Tegelik maksukohustus on sageli peale mitmeid maharvamisi ja erandeid isegi väiksem. Hong Kongis ei rakendata kapitalikasvu maksu, dividendidelt ja intressidelt kinni peetavat maksu ega koguta sotsiaalkindlustustoetusi.

**Hong Kongi geograafia**

Edukas tootmispiirkond Guangdongi provintsis on vaid 1,5-2 tunni auto-, rongi või kiirlaevasõidu kaugusel. Paljud Hong Kongi elanikud sõidavad iga päev üle piiri tööle ja tagasi. Hong Kongi rahvusvahelisest lennujaamast väljuvad igapäevaselt mitmed lennud suurematesse Hiina linnadesse. Lennureis Shanghaisse kestab vähem kui kaks tundi. Peking asub umbes kolmetunnise lennu kaugusel Hong Kongist. **T**



TIINA TŠATŠUA  
EBSi õppejõud

## Eelteated ja eritingimused

Tähtsaid üritusi ja suursündmusi kavandatakse aasta aega või veel kauem.

Et kutsutud saaksid teha oma kalendrisse sissekande varakult, saadetakse mitte hiljem kui kaks kuni kolm kuud enne peokutset välja eelkutse.

Eelkutse on soovitatav saata ka siis, kui üritus on kavas korraldada tippahooajal: suvel, jõulude või aastavahetuse paiku. Eelkutse võib sarnaneda päris kutsega, kuid võib olla vormistatud ka kauni kirja või postkaardina.

### Eelkutse

Eelkutsele märgitakse:

- kutsuja(d),
- keda kutsutakse (kas ainult üks inimene või ka abikaasa, kaaslane),
- põhjus, miks kutsutakse või miks üritus korraldatakse,
- ürituse toimumise aeg: päev, kuupäev, aasta,
- ürituse toimumise koht.

Eelkutsele pole tarvis märkida toimumise täpset aadressi, riietust ega osalemisest teatamise andmeid.

*Osaühingu Sõber juhatuse esimees ja pr Kuusk paluvad Teid broneerida kalendris aeg 4.-5. oktoobriks 2008, et osaleda OÜ Sõber 15. aastapäeva pidustustel Pärnus.*

Eelkutsele peab kindlasti järgnema korrektne peokutse, mis saadetakse välja tavapärasel ajal. Soovitatav on lisada pidustuste kava. Kui üritus on kavandatud mitmepäevaseks, siis tuleb hoolitseda ka külaliste majutuse eest ning lisada vastav teade.

*OÜ Sõber 15. aastapäeva korraldustoimkond on broneerinud*

*külaliste jaoks kohad hotellidesse Ranna ja Strand.*

*Majutussoovist palume teatada kutsele vastamisel.*

*Palume vastata 15. septembriks 2008 telefonil 555 5555 või e-postiaadressil: majutus@pidu.ee*

Eelkutse võib saata ka perekondlike tähtpäevade tähistamiseks.

*Hr ja pr Kask paluvad Teid reserveerida oma kalendris üks ilus päev, et saaksite osa võtta meie kuldpulma tseremooniast ja sellele järgnevast koosviibimisest 6. juunil 2008 Haapsalus.*

Sellele eelkutsele järgneb peokutse, kuhu on märgitud piduliku sündmuse toimumise täpne koht ja aeg, märkused riietuse kohta ning millal ja kuhu teatada osavõtust. Ürituse korraldaja võib kehtestada ka eritingimusi, mis on seotud kõrgete külaliste saabumise või muude asjaoludega. Segaduste vältimiseks tuleb neist teavitada kõiki osalejaid.

*Palume Teil arvestada järgnevat: uksekud avatakse kell 9.30, palume kohal olla hiljemalt kell 11.00, uksekud suletakse kell 11.10, hilinejatele ei võimaldata sissepääsu saali,*

*ürituse toimumiskoha ümbruses kehtivad liikluspiirangud.*

Liikluspiirangute korral on mõistlik broneerida osalejate autodele valvaga parkla, mille asukohast ja tingimustest antakse teada eritingimusi tutvustaval lehel või märgitakse kutsele. Parkimise sujuva korralduse eest vastutab kutsuja.

*Parkimissoovist palume teatada, kui vastate kutsele.*

*Parkimine toimub Sõbra tänava parklas. Sissepääs parklasse kutse ettenäitamisel.*

Kui üritus toimub kaugemal, siis korraldab kutsuja ka transpordi. Kõik üksikasjad pannakse kirja eritingimuste lehele või eraldi transpordikaardile, mis sisaldab järgmist teavet:

- mis kell ja kust väljub liiklusvahend,
- milline on selle eritähis,
- kui liiklusvahend väljub ebatavalisest kohast, siis on mõistlik lisada kaart,
- pikema sõidu puhul tuleb märkida ligikaudne sõiduaeg.

Paljudes avalikes ja ajaloolistes hoonetes on turvakontroll või tuleb täita muid eritingimusi: esitada

isikut tõendav dokument, täita registreerimiskaart vms. Neist nõuetest tuleb külalisi teavitada.

*Kõik külalised peavad läbima turvakontrolli. Turvakontroll toimub ajavahemikul 9.00-10.00, uksekud suletakse kell 10.05. Palume kaasa võtta isikut tõendav dokument.*

Külalisi tuleb eelnevalt teavitada, kui televisioon või raadio teevad ürituselt otseülekannet või salvestust. Juhiseid eritingimuste kohta annavad otseülekande või salvestuse korraldajad.

### Vastamine

Kutsele peaks vastama kas kohe või kutsele märgitud päeval e-postiga, telefonitsi või kirjalikult. Kirjalik vastus on aupaklikum, eriti suurt austust näitab käsitsi kirjutatud vastus. Vastus võib olla tseremoniaalne või lihtne. Tseremoniaalne vastus saadetakse ametlike või rangete akadeemiliste vastuvõttude puhul. Praegu kohtab niisugust keelekasutust siiski harva.

Tseremoniaalne jaatav vastus: *Härja ja proua Saar tänavad härja ja proua Kaske austava kutse eest õhtusöögile nel-*





Artiklis on kasutatud käsiraamatut „Etikett töö ja kodu” (autorid: Tiina Tšatšua ja Mati Lukas).

japäeval 14. veebruaril kell 20, millest nad meeeldi osa võtavad.

Kui ametiastmelt madalamal olev isik vastab kõrgemale isikule, siis võiks vastuse lõpetada järgmiselt: ... millest temal (neil) on au osa võtta.

Lihne jaatav vastus: Täname kutse eest õhtusöögile 14. veebruaril kell 20. Osaleme meel-sasti. Hr ja pr Kuusk.

Kui kutse on ingliskeelne, siis koostatakse ka vastus inglise keeles: *Mr and Mrs Jaan Kuusk accept with pleasure the kind invitation of Mr and Mrs Smith to dinner on Thursday, March fifth at eighth o'clock Vahe Street 17.*

Tseremoniaalne eitav vastus: *Härra ja proua Saar tänavad Tema Ekstsellentsi ... saadikud ja proua... kutse eest õhtusöögile neljapäeval, 20. veebruaril kell 20. Neil on väga kahju, et nad varem vastuvõetud kutset (haiguse, ärasõidu vms tõttu) ei saa vastu võtta.*

Kui kutsuja pole diplomaatilise korpuse liige, võib kasutada ka lihtsamat vormi:

*Härra ja proua Saar tänavad kutse eest õhtusöögile neljapäeval, 20. veebruaril kell 20, kuid ei saa ootamatu ärasõidu tõttu sellest kahjuks osa võtta.*

Lihne eitav vastus: Täname kutse eest õhtusöögile, kuid kahjuks ei saa ärasõidu tõttu sellest osa võtta. Vabandame. Hr ja pr Kuusk.

Ingliskeelne vastus on alati üsna lakooniline: *Mr and Mrs Jaan Kuusk regret that a previous engagement prevents their accepting the kind invitation of Mr and Mrs Smith to dinner on Thursday, March fifth.*

Kui te ei ole päris kindel, kas saate üritusest osa võtta, siis on soovitatav teatada mitteosalemisest pigem kohe kui viimasel hetkel. Elu võib teha plaanidesse ootamatuid korrektsioone. Kui viimasel hetkel selgub, et te siiski ei saa osaleda üritusel, kuhu lubasite minna, siis andke sellest kindlasti teada telefoni või e-posti teel.

Teema jätkub Teataja etiketiveerus 17. juunil.

## Tavatelefoni- ja mobiiloperaatorite vaheline konkurents muutub tihedamaks kõigis liikmesriikides

Euroopa Komisjon esitas sel nädalal ELi telekommunikatsioonisektori reguleerivatele asutustele selged juhised hinnamoonutuste kaotamiseks ELi sideoperaatorite vahel, mille tulemusena peaksid langema mobiilikonede lõpetamise tasud ning konkurents tavatelefoni- ja mobiilikonede vahel peaks suurenema. Praegu on mobiilikonede lõpetamise tasud keskmiselt 0,0855 eurot minutis, mis on umbes kümme korda suuremad kui tavatelefoni- ja mobiilikonede lõpetamise tasud.

Et lõhed tavatelefoni- ja mobiilikonede lõpetamistasude vahel on suured, esitas komisjon soovituslikud juhised meetmete kohta, mida tuleb kasutada kõne lõpetamise tasude arvestamisel, viies kõnelõpetamistasud tegelike kulude põhiseks. Hinnamoonutuste kaotamine ELi sideoperaatorite vahel alandab kõneteenuste tarbijahindu ning soodustab investeerimist ja uuendustegevust kogu telekommunikatsioonisektoris.

Lõpetamistasud kujutavad endast operaatorite jaoks nii tulusid kui ka kulusid: kui üks operaator saab nende eest vähem tulusid, on teise operaatori kulud väiksemad. Kuid pikas perspektiivis võiksid tavatelefonioperaatorid juhiste eduka rakendamise puhul saada lisatulu umbes 2 miljardit eurot ja ka tarbijad säästaksid hinnanguliselt umbes 2 miljardit eurot. Lisaks võidaksid tarbijad ka teenuste uuendusliikusest.

Komisjoni soovituslikud juhised sisaldavad endas kulutegureid,

mida peavad hiljemalt 1. juuliks 2012 lõpetamistasude kehtestamisel arvesse võtma kõik ELi riikide reguleerivad asutused.

## Euroopa Liidu 2010. aasta eelarve põhieesmärk on majanduse elavdamine

Euroopa viimaste aastate sügava vaima majanduslanguse tingimustes võttis Euroopa Komisjon eile vastu 2010. aasta esialgse eelarveprojekti summas 139 miljardit eurot rõhuga elavdada Euroopa majandust.

Järgmise aasta kulutuste peaeesmärk on majanduskasvu taastamine ning ettepaneku kohaselt suunatakse põhiosa vahenditest (45%) kasvu- ja tööhõivemeetmetesse, mille eelarve suureneb 2009. aastal 3,2% ning millega soovitakse toetada konkurentsi- võime taastamist kogu ELis.

Euroopa Komisjoni asepresident Siim Kallas, kes on haldusküsimuste, auditi ja pettusevastase võitluse volinik ning vastutab ka finantsplaneerimise ja eelarve eest, ütles ettepaneku esitamisel järgmist: „Selle eelarvega tahame aidata ära hoida veelgi järsemat majanduslangust. Teadus- ja innovatsiooniprogramme rahastatakse 6 miljardi euro ulatuses ning 9 miljonit inimest saavad toetust Euroopa Sotsiaalfondi kaudu.” Ta lisas: „2010. aastal võetakse kasutusele ka teine osa ELi eelarvest majanduse elavdamise kavasse antavast panusest, millega kriisist ülesaamiseks eraldatavate vahendite kogusumma ulatub ajavahemikus 2008–2010 rohkem kui 6 miljardi euroni.”

TIJU ALLIKMÄE  
Innovatsiooniaasta  
meediasubete juht

IN

EAS  
Enterprise Estonia

MAJANDUS- JA  
KOMMUNIKATSIOONI-  
MINISTEERIUM

## Kui tööl on lõbus, sünnib ka innovatsioon

Ühtedes ettevõtetes valitseb eriarvamusi ja uusi ideid soosiv keskkond ning väärtustatakse inimesi, kellele ka ettevõtte meeldib, teistes aga toimitakse vaid juhi visiooni ja korralduste järgi ning ollakse ainult tulemustele orienteeritud, eriarvamusel on välistatud. „Sellistes organisatsioonides on juhi arvamusel nii suur mõju, et kõike, mis sellega kokku ei lähe, ei julgeta talle rääkida,” ütles Pare konverentsil tuntud juhtimismõtletaja, kirjanik ja konsultant Max McKeown.

Inimesed võivad teha tõeliselt head tööd, aga paistab, et neil on tegelikult lõbus. Kui organisatsioonikultuur toetab formaalset tööt tegemise näitamist ja ei soosi omavahelist suhtlemist, siis uusi ideid ei sünni. Kui tööl valitseb aga vaba õhkkond, saab nalja ja juhi otsuseid tohib seada kahtluse alla, on uued lahendused kiired tulema.

Mida rohkem on me suhtleme erinevate inimestega, seda rohkem tekib uusi mõtteid. Et õppida, peame suhtlema inimestega, keda ei tunne ja kes isegi ei meeldi meile. Sama kehtib ka organisatsioonide kohta, kuid tööle keskendumise sildi all keelustavad organisatsioonid nt MSNi, seavad piiranguid interneti- ja meililiiklusele jms. Ja nii istutaksegi samadel koosolekutel koos samade

inimestega, kes räägivad sama juttu. Uute ideede tekitamiseks oma ettevõttes soovib McKeown ideede segamise tehnikat. Tuleb võtta midagi, mis maailmas on läbi löönud ja kuulus ning seejärel mingi probleem oma organisatsioonist. Näiteks personalitöö ja Facebook – kui need kokku sobitada, võib tulla hoopis vahva idee, kuidas inimesed omavahel suhtlema ja kogemusi vahetama saada.

McKewon rääkis ühes ettevõttes tehtud katses, kus töötajad kandsid nädal aega rinnas silte, millel ei olnud mitte ainult nimi, vaid ka nende oskused ja probleemid, millele nad lahendusi otsisid. Inimesed hakkasid suhtlema ja teiste probleemidele oma oskustega lahendusi pakkuma.

„Me ei taha lambaid, kellele peab ütleva, mida teha, vaid kasse, kes kõnnivad omapäi, kes küsivad küsimusi ja mõtlevad oma peaga. Kui tahad innovatsiooni, siis pead arvestama sellega, et inimesed seavad su otsused kahtluse alla ja organisatsioonis on paras segadus,” räägib McKeown.

Personalitöötajad selleks ongi, et näidata juhtidele seost kultuuri ja tulemuse vahel. Just personalitöötajad saavad leida uusi võimalusi inimeste organiseerimiseks, et nad aitaksid uusi ideid leida ja muutusi ellu viia. Oma ideid jagada on mõnikord väga raske, inimestele ei meeldi tunda rumalana – teistmoodi ideed aga näivad tihti rumalad. Mida erilisem idee, seda arulagedam see teistele tundub. Sest nii pole enne tehtud,

meie oleme erilised, meil see idee ei tööta... „Rumalate” ideedega inimesed segab töötegemist, kergem on ta ära saata kui tema ideed katsetada.

„Kui tahad muuta käitumist, tuleb kõigepealt muuta kogemusi. Paljudes organisatsioonides ei julge inimesed uusi ideid välja käia ega ettepanekuid teha. Inimesed vajavad luba paremaks saada ja neile peab ütleva, et panustamine on lubatud ja oodatud,” rõhutab McKeown. Inimesed peavad olema kindlad, et ka siis, kui nende idee ei tööta, ei karistata neid selle eest.

Inimesed ootavad, et neisse usutakse ja et juht suhtub kirega oma ettevõtte tulevikku. Kui inimene on uhke, et ta organisatsioonis töötab, siis tulevad ka uued läbilöögiideed ja paremad tulemused. **T**

Kui organisatsioonikultuur toetab formaalset tööt tegemise näitamist ja ei soosi omavahelist suhtlemist, siis uusi ideid ei sünni. Kui tööl valitseb aga vaba õhkkond, saab nalja ja juhi otsuseid tohib seada kahtluse alla, on uued lahendused kiired tulema.



**HEILI VAUS-TAMM**

Festivali pressiesindaja  
ja produtsent

**Lisainfo:**

Tel: 669 9940

E-post: info@birgitta.ee

# Birgitta Festival ühendab suuri isiksusi

13.–23. augustini Pirita kloostri müüride vahel juba viiendat korda toimuv muusikateatri festival toob kokku suuri lavastajaisiksusi, vormiliselt aga ühendab kloostri salapärase võlu maailma muusikateatri viimase sõnaga.



Soodushinnaga piletid on kuni 31. maini saadaval Piletilevi ja Piletimaailma müügikohtades ning internetis! Piiratud koguses VIP-pileteid müügil vaid Tallinna Filharmoonias. *A la carte* õhtusöögid Ribe suveterassil müügil Piletilevis. Võimalus ettevõtte kliendiürituseks või firma-peoks enne või pärast etendusi Nunnade terras-sil, täisteenindus festivali poolt.

Vaata festivaliinfot:  
[www.birgitta.ee](http://www.birgitta.ee)

**N**ii on igal aastal kavas ka uus žanr – seekord Taiwani meditatiiv-rituaalne, trummide ansambli ja võitluskunste ühendav etendus „Ookeani hää!“. Etenduse sõnum on aktuaalne – kuidas välise kaose tingimustes hakata tilk-tilga haaval koguma sisemist rahu, kuidas see kasvades muutub jõeks, mis suundub ookeani.


Festivali kunstilise juhi Eri Klasi juubelletendus „Aeg armastada“ on armastuse teema käsitus koreograafiakes (lavastaja „Vanemuise“ balletijuht Mare Tommingas). Armastusstseenid vee all, sünnitus laval, video projitseerimine koorile –

ürgne kehakeel on ühendatud tänapäeva teatri tehniliste võtetega. Teose aluseks on Leelo Tungla kujundlik tekst ja Tauno Aintsi kergetikuulav muusika.

Julgete mõtetega külalisteatriks on Helikon-opera Moskvast. Itaalia romantiku Giordano ooperis „Siber“ saab kaasa elada naise vabatahtlikule(!) teekonnale Peterburi kõrgseltkonnast Siberi vangilaagrisse ja sisemisele teekonnale kerglasest kaunitarist end armastuse läbi ohverdavaks naiseks. Traagiliste ooperite looja Verdi viimane, koomiline ooper „Falstaff“ on naer läbi pisarate. Lavastaja Dmitri Bertman:

„Geniaalses finaalis helilooja lausa ulub inimkonna tõlpluse pärast... aga meie naerame ikka edasi.“

Moskva Riiklik Akadeemiline Balletiteater näitab vene balleti uhkust Tšaikovski „Luikede järve“, Prokofjevi „Romeo ja Julia“ ning Hatšaturjani „Spartacus“. Etenduses „Opera@jazz“ kantakse kõigile tuntud ooperiaariad ette akadeemilises esituses ja kohe kõlab neile ka džässiseade. Õhtu teises pooles särab mustanahaline lauljatar Joan Faulkner.

Tere tulemast osa saama tipphetkedest Tallinna kultuurisuves! 

**PIRET SALMISTU**  
Turundusdirektor

**Lisainfo:**  
Tel: 604 0060  
E-post: piret@koda.ee

# Ainult 20 000 vaba kohta tasuta ID-kaardi koolitusele!



Mentor  
e-õpe



**BCS**  
Koolitus

Koolitusele registreerimine toimub läbi ettevõtte kontaktisiku. Oma ettevõtte registreerimiseks saatke kiri e-posti-aadressil [ekoolitus@bcs.ee](mailto:ekoolitus@bcs.ee) ja lisage orienteeruv aeg, millal oleks Teile sobivaim koolitusaeg. Samuti lisage, kui palju on Teil töötajaid, kes oleksid huvitatud antud koolitusest.



**A**ina rohkem teenuseid on kättesaadavad e-keskkonnas, oskaks neid kõiki vaid kasutada!

Pea kõigil on olemas ID-kaart, kuid vähesed inimesed kasutavad ID-kaardi kõiki võimalusi ja teavad, kuidas ID-kaardiga turvaliselt toimida.

Paroolikaardid on jäämas ajale jalgu. Juba täna on pangad vähendanud interneti kaudu paroolikaardiga makstavate summade maksimummäärasid!

Täna sel päeval saab dokumente allkirjastada ja lepinguid sõlmida arvuti taga, ise füüsiliselt kohale minemata, hoides nii kokku enda kui tööandja aega ja raha.

Kas Teile asutuses on oluline muuta töökohad efektiivsemaks ja anda personalile kaasaegne oskus kasu-

tada ID-kaardi või Mobiili-ID erinevaid võimalusi ja pakutavaid teenuseid?

**Kuulutame välja konkursi – ainult 20 000 vaba kohta tasuta ID-kaardi koolitusele!** Eesti Kaubandus-Tööstuskoja projekti „Mentoripõhine e-õpe” raames hakkavad toimuma alates juunikuust koolitused kõigile ettevõtlikele inimestele. Koolituste läbiviija on BCS Koolitus. Kasutage võimalust saada oma töötajatele tasuta koolitus. Koolitus tuleb Teile ettevõttesse kohale!

Koolituse eesmärk on kaasaegseid õppemeetodeid kasutades anda Eesti ettevõtlikele inimestele praktilised oskused e-keskkonnas olevate teenuste turvaliseks kasutamiseks ja ID-kaardiga või Mobiili-IDga digiallkirjastamiseks.

E-koolitusel läbitakse teemad arvutikasutamise turvalisusest ning turvalisest autentimisest. Tehakse läbi praktiliselt dokumendi allkirjastamine ID-kaardi või Mobiili-IDga. Samuti antakse ülevaade olulistest avalikest ja ettevõtete e-teenustest.

E-teenused muudavad suhtlemise ja asjaajamise nii riigi, inimeste kui ettevõtjate jaoks oluliselt mugavamaks, kiiremaks, kvaliteetsemaks ja odavamaks.

Koolituse õppevormiks on mentoripõhine e-õpe. Koolitusklassis on kohal mentor-koolitaja, kes abistab küsimuste tekkimise korral.

E-õppematerjal sisaldab videoklippe, teste ja praktilisi harjutusi. E-õppematerjal on nii eesti- kui venekeelne.

Eelnevalt kokkulepitud ajal toome mobiilse arvutiklassi Teile ettevõttesse, kui teil on vähemalt 40 inimest, kes soovivad läbida ID-kaardi koolituse efektiivse mentoripõhise e-õppevormis.

Korraga saab osaleda 20 töötajat, siis järgmised 20 jne. Koolitus võtab aega 2-4 tundi ja igaüks saab valida endale sobiva tempo õppematerjali läbimiseks.

Selleks, et koolituse käigus saaks praktiliselt läbi teha digiallkirjastamise, tuleb koolitusele kindlasti kaasa võtta ID-kaart või Mobiili-ID koos pin1 ja pin2-ga.

Koolituse tulemusena saavad 20 000 ettevõtlikku inimest ülevaate olemasolevatest e-teenustest ja oskuse kasutada ID-kaarti või Mobiili-IDd ja anda digiallkirja. **T**



# HEA TURUNDAJA!

Tule ja tõsta oma ekspordialast võimekust

## EKSPORDITURUNDUSE KOOLITUSEL!

Koolitusel osalenute tagasiside:

„Väga hea kombinatsioon strateegiast/teooriast ning praktilistest elulistest nipidest ja väidetest.

Superlektorid! Elu kõige kasulikum koolitus!” – **Katri Saar**, Arkati

„Tore, et selline koolitus üldse toimus!” – **Valdek Haugas**, Tripo Tootmine

„Sõbralik, avatud keskkond, kasulik infovahetus „õppurite” vahel.” – **Erika Aasa**, A-Trükk

„Parim võimalus heade ideede noppimiseks!” – **Heiko Teemusk**, Hanza Tarkon

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab osalejate soovil juunis 2009 lisakoolitused, mis on mõeldud ettevõtete ekspordivõimekuse tõstmiseks, sõltumata nende suuruselt ja tegevusalast. Eksporditurunduse koolitusel osalevad ettevõtjad koostavad kogenud turundusspetsialistide, Ekspordi Akadeemia konsultantide **Juhan Bernadti** ja **Jakob Saksa** juhendamisel oma ettevõttele turundusplaani, mis arvestab ka EASi eksporditurunduse toetusprogrammi nõudmisi turundusplaanile.

### I PÄEV

- Mis on eksport?
- Mida tuleb eksportides silmas pidada?
- Postmodernsed turud.
- Sihtturgude valik, määravad faktorid, turu-uuringud, infoallikad.
- Sisenemisstrateegiad, partnerite valik.

### III PÄEV

- Moodne bränding.
- Turukommunikatsioon, *online*-turundus. Uued kanalid ja sõnumid.
- Tootmis- ja turunduspartnerlused.

### II PÄEV

- Tooted, teenused. Hinnakujundus. Logistika ja kanalid. Internet kui jaekanal.
- Mida eksport nõuab ettevõtelt ja personalilt?
- Ekspordistrateegia, strateegilised valikud.
- Dünaamiline situatsioonianalüüs (SWOT).
- Ekspordiplaan, struktuur ja kriitilised aspektid.

### IV PÄEV

- Riskianalüüs. Finantsanalüüs.
- Ekspordi eelarve, kuidas jätkata ekspordi arendamist.
- EASi eksporditoetused ja nende taotlemine: küsimused ja vastused.

#### Koolitused toimuvad:

- 8–9. juuni Tallinnas (1. osa)
- 11.–12. juuni Tartus (1. osa)
- 15.–16. juuni Tallinnas (2. osa)
- 18.–19. juuni Tartus (2. osa)

#### Lisainfo:

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

Osalustasu koolitusel on 300 krooni (hind sisaldab käibemaksu). Hind kehtib osalemiseks ainult ühel päeval.

#### Registreerimine:

**JULIA MALEV**

Teenuste osakonna projektijuht  
Eesti Kaubandus-Tööstuskoda  
Tel: 604 0082 • E-post: [julia@koda.ee](mailto:julia@koda.ee)



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

## Infopäev „Tollialased muudatused”

### 4. juunil Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab 4. juunil Tallinnas (Toom-Kooli 17) infopäeva „Tollialased muudatused”, kus Maksu- ja Tolliameti spetsialistid tutvustavad nii lähiajal toimuvaid kui ka kaugemas tulevikus aset leidvaid muudatusi ja uuendusi. Maailm pürrib pidevalt paremuse poole. Muutused toimuvad kõikjal ja kõiges. Paigalseis ei vii edasi. Meil kõigil on võimalik toimuvast osa saada. Uurime siis, mis meid tollirindel ees ootab. Lektoriteks on tollikorralduse osakonna juhataja **Urmas Järg**, tollitalituse peaspetsialist **Vadim Iljušin** ja tulude osakonna registrite talituse vanemspetsialist **Maimu Klimov**.

#### Käsitletakse järgmiseid teemasid:

- Euroopa Liidu ajakohastatud tolliseadustik – lähitulevik ja kaugem perspektiiv
- Alates 01.07.2009 rakenduv impordi kontrollisüsteem ICS
- EORI – mis see on, milleks ta on vajalik, kuidas numbrit saab?

#### Infopäeva ajakava:

9.45–10.00	Registreerimine
10.00–11.30	EL ajakohastatud tolliseadustik – lähima viie aasta eesootavad muudatused
11.30–11.45	Kohvipaus
11.45–12.45	ICS
12.45–13.45	EORI

Infopäeva osalemistasu Kaubanduskoja liikmetele on 500 krooni ja mitte-liikmetele 1000 krooni (hind sisaldab käibemaksu).



#### Info ja registreerimine:

**HAILI KAPSI** • Tel: 604 0078 • E-post: haili@koda.ee  
**MARJU MÄNNIK** • Tel: 604 0079 • E-post: marju.mannik@koda.ee



## Äriviisit Kiievisse ja Dnepropetrovskisse 15.–19. juunil

Kutsume Teid osa võtma Kaubanduskoja ja EASi poolt organiseeritavast äriviisidist Ukrainasse, mis toimub 15.–19. juunil. Äriviisi eesmärk on leida Eesti ettevõtetele ekspordivõimalusi Ukrainas. Selleks korraldame Ukraina ja Eesti ettevõtete vahelised individuaalkohtumised nii Kiievis kui ka Dnepropetrovskis. Dnepropetrovskis osaleme äriseminaril, külastame kohalikke ettevõtteid ning investeerimisobjekte. Kohtume ka Eesti ettevõtjatega, kes juba töötavad Ukrainas.

Reisipaketi hinnaks on 14 350 krooni (osalisel lisandub käibemaks). Pakett sisaldab: lennupileteid Tallinn–Kiiev–Tallinn ja Kiiev–Dnepropetrovsk–Kiiev, bussitransporti Kiievis ja Dnepropetrovskis, majutust, äriprogrammi.

Delegatsiooni suuruseks on arvestatud 10 inimest, väiksema osalejate arvu puhul võivad hinnad muutuda. Individuaalkohtumiste organiseerimiseks palume kirjeldada ankeedis oma ettevõtte toodangut ja koostöösoovi. Ankeedi saate Kaubanduskoja teenuste osakonnast.

Ootame Teie aktiivset osavõttu!

#### Info ja registreerimine:

**VIIVE RAID**  
 Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee



## MESSID BERLIINIS

- **24.–25. juuni**  
**IT Profits**  
Rahvusvaheline IT erialamess
- **4.–9. september**  
**IFA**  
Rahvusvaheline olmeelektroonikamess
- **22.–25. september**  
**CMS Berlin 2009**  
**Cleaning. Management. Services**  
Rahvusvaheline puhastussüsteemide ning hoonete hoolduse alane mess
- **11.–15. november**  
**Import Shop Berlin**  
Rahvusvaheline käsitöötoodete müügitäht

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

## MESSID HAMBURGIS

- **15.–17. september**  
**Seatrade Europe**  
Rahvusvaheline mess ja kongress: kruisireisid, sadamad, laevaehitus, meretehnoloogia ja laevade varustus
- **30. september – 2. oktoober**  
**MS&D maritime security and defence**  
Rahvusvaheline konverents ja mess: mereteede ja sadamate turvalisuse tagamine, kindlustamine ja kaitsemine
- **24. oktoober – 1. november**  
**Hanseboot**  
Rahvusvaheline paadinäitus

- **14.–22. november**  
**Du und Deine Welt**  
Rahvusvaheline tarbekaupade müügitäht, käsitöö, kunst, kinkeartiklid, sport, sisustus

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

## MESSID STUTTGARDIS

- **24.–26. juuni**  
**TopClinica**  
Rahvusvaheline meditsiinitehnika mess
- **3.–5. november**  
**Vision**  
Rahvusvaheline mess: tööstuslik andmetöötlus, identifitseerimistehnika

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

## MESSID NÜRNBERGIS

- **4.–9. veebruar 2010**  
**Spielwarenmesse eG**  
**International Toy Fair Nürnberg**  
Rahvusvaheline maailma suurim mänguasjade mess

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

## MESSID HANNOVERIS

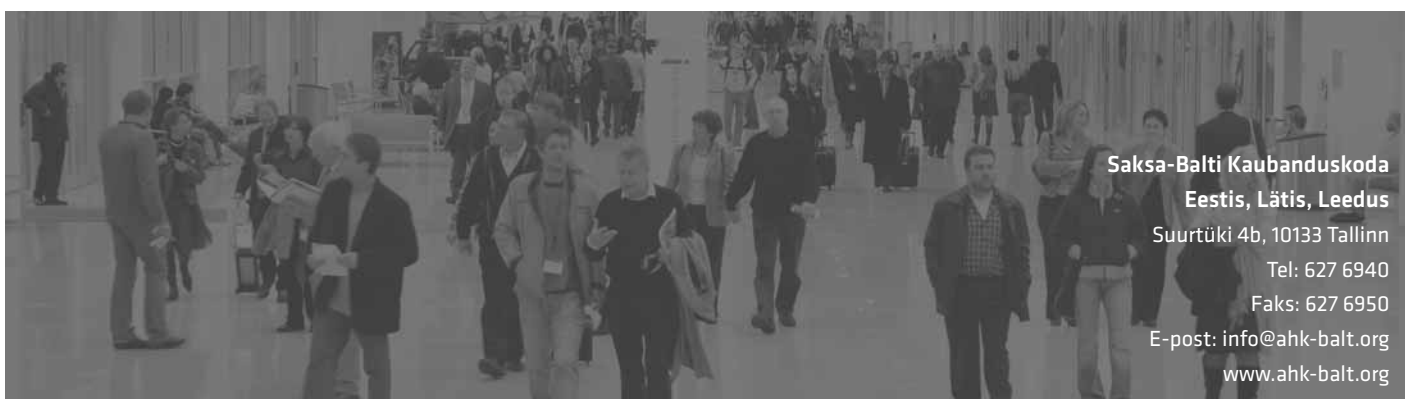
- **18.–22. mai**  
**Ligna Hannover**  
Puidu- ja metsamajanduse maailmamess
- **6.–8. oktoober**  
**Biotechnica**  
Rahvusvaheline biotehnoloogia erialamess

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

## MESSID MÜNCHENIS

- **15.–18. juuni**  
**Laser World of Photonics**  
Rahvusvaheline laseri- ja fotoonika erialamess ja kongress
- **14.–19. september**  
**Drinktec**  
Rahvusvaheline joogi- ja vedeltoodetehnoloogia erialamess
- **27.–29. september**  
**Golf Europe**  
Rahvusvaheline golfispordi erialamess
- **5.–7. oktoober**  
**Expo Real**  
Tööstuskinnisvara ja investeeringute erialamess

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



**Saksa-Balti Kaubanduskoda**  
**Eestis, Lätis, Leedus**  
Suurtüki 4b, 10133 Tallinn  
Tel: 627 6940  
Faks: 627 6950  
E-post: info@ahk-balt.org  
www.ahk-balt.org



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

**Lisainfo:** KADRI LIIMAL • Tel: 523 6146 • E-post: [kadri@koda.ee](mailto:kadri@koda.ee)

#### BELLATRIX LIGHTING OÜ

Bellatrix Lighting OÜ tegeleb valgustite tootmise ja müügiga. Kaubanduskoja liikmetele kuni jaanipäevani kõik tooted meie internetikaubamajast [www.light24.ee](http://www.light24.ee) -10%. Lisaks sellele konsultatsioonid, valgustuse täislahendused jms. Otsime pikaajalisi lepingulisi koostööpartnereid nii Eestis kui mujal, kellelega saaks arendada vastastikku kasulikke ärisuhteid.

#### Lisainfo:

Aarne Sulev • Tel: 518 4133  
E-post: [aarne@bellatrix.ee](mailto:aarne@bellatrix.ee) • [aarne@light24.ee](mailto:aarne@light24.ee)

#### TRIO LSL RAADIOGRUPP

Trio LSL Raadiogrupp teeb kevadeks ja suveks Koja liikmetele eripakkumise, et anda ka omalt poolt panus majanduse elavdamiseks. Iga tellitud reklaamikampaaniaga Trio raadiojaamadesse, mis läheb eestrisse kuni 31. august 2009, pakume tavaklipi valmistamist tasuta või reklaamikampaaniale lisaks 10 klipikorda tasuta. Pakume oma jaamadega teile parimat võimalust saavutada maksimaalne kontakt just oma sihtgrupis. Aitame teil valida õige lahenduse, millega saate selgelt kätte soovitud sihtrühma. Võtke meiega ühendust ja reklaamige kasulikult.

#### Lisainfo:

[www.trio.ee](http://www.trio.ee)  
Tel: 630 7008 (Tallinnas) • 742 0303 (Tartus)

#### ELTERMO OÜ

Eltermo OÜ (köögi-, restorani-, baari-, kohviku-, cateringi-, vinoteegi-, hotelli-, WC-, SPA-seadmete müük), pakub Kaubanduskoja liikmetele kõikide toodete hinnast lisaallahindlust -10%.

#### Lisainfo:

Tanel Kriisa  
Tel: 5656 8268 • E-post: [info@eltermo.ee](mailto:info@eltermo.ee)  
[www.eltermo.ee](http://www.eltermo.ee) (toodete info, pildid, videod, klientide tagaside, kommentaarid).

#### ELTERMO OÜ

Eltermo OÜ on Xlerator kaubamärgi ametlik esindaja Põhja- ja Ida-Euroopas. Sästa kuni 95% kuludest maailma kiireima kätekuivatiga. Pakume Koja liikmetele Xlerator kätekuivatite soodushinnast lisaallahindlust -10%. *Xlerator kätekuivatit on efektiivne ja säästlik kätekuivatit, mis kuivatab käed täielikult 10-15 sekundi jooksul, kasutab 80% vähem energiat, 95% kulude säästu võrreldes kätepaberiga, on keskkonnasõbralik ja loodust säästev, propageerib hügieeni ning omab rahvusvahelist tunnustust.*

#### Lisainfo:

Tanel Kriisa  
Tel: 5656 8268 • E-post: [info@feelthepower.eu](mailto:info@feelthepower.eu)  
[www.feelthepower.eu](http://www.feelthepower.eu) (põhjalik tutvustav info, pildid, videod, kalkulaatorid).

#### HOME ART OÜ

Home Art OÜ pakub Kaubanduskoja liikmetele kõigile kaupadelt 10%-list allahindlust. Pakumine kehtib 30. juunini käesoleval aastal. Allahindlus ei kehti kohvikus ja tellimustel. Elustiilipood Homeart ei ole pelgalt kodusisustus-pood, vaid pigem ajaveetmiskoht, kus võib ennast kui kodus tunda – mõnuses tugitoolis kohvi juua, raamatut lehitseda ja muusikat kuulata, samas kõike seda ka kaasa osta. Kaubakooslus on kaasaegne muusika, elustiiliraamatud, elustaimed ja kõik kodusisustuseks vajalik – juusturiivist raamaturiiulini. Märksõnadeks on naturaalne, moodne, nauditav, säästlik ja põhjamine. Oluline erinevus tavalisest sisustuspoest on atmosfäär, mille loovad põlevad lõhnaküünlad, hea muusika, kohv-kook õdusas kohvikunurgas ja superlahedad teenindajad.

#### Lisainfo:

Mariliis Vergi  
Tel: 644 5056 • E-post: [pood@homeart.ee](mailto:pood@homeart.ee)  
[www.homeart.ee](http://www.homeart.ee)

#### RONDEMOR OÜ

Äri – ja reklaamkingituste firma Rondemor pakub Koja liikmetele 10%-list soodustust tellitud toodetelt.

Eripakkumine kiiretele: 1) kvaliteetne modernse disainga plastikust pastapliiats – tüvi ja klips hõbe-metallik, otsas must kumm, mis takistab libisemist, klipsialune disainitud osa (valikus erinevad värvid). Miinimumkogus 1000 tk koos 1 logo 1 värvi trükiga pastapliiatsile on hind a´4 krooni ja 15 senti + km. Pakkumine kehtib kuni kaupa jätkub. 2) Kvaliteetne hõbe-metallik visiitkaardihoidik. Miinimumkogus 250 tk koos logo graveeringuga kaanele. Tükihind 29,35 krooni + km. Pakkumine kehtib kuni kaupa jätkub.

#### Lisainfo:

Sirkka Jankovski  
Tel: 616 4174 • 646 1994 • 5552 0152  
E-post: [sirkka@rondemor.ee](mailto:sirkka@rondemor.ee)  
[www.rondemor.ee](http://www.rondemor.ee)

#### OÜ SIID JA SAMET

OÜ Siid ja Samet soovib leida uusi koostööpartnereid oma toodete edasimüümisel. Tegemist on 8 aastat Eesti turul tegutsenud sisustus-tekstiile pakkuva ettevõttega. Peamiselt valmistame tekstiilkardinaid. Välja on töötatud soodsamad, n-ö hulgi-kardina mudelid ja keerukamad individuaalmudeleid. Oleme paindlikud – kliendil on võimalik teha valik olemasolevate mudelite vahel, kui ka teha ettepanekuid uute väljatöötamiseks. Igast mudelist pakume valitud värvi näidise tasuta. Tingimuseks on vaid selle eksponeerimine. OÜ Siid ja Samet asub arenevas ja innovatiivses Rakvere linnas, Posti 5b.

#### Lisainfo:

Ave Pirn  
Tel: 52 23153  
E-post: [kardinella@hot.ee](mailto:kardinella@hot.ee)  
[avepirn@hot.ee](mailto:avepirn@hot.ee)



## Riigihanketeated:

### Ühendkuningriik

- Ostetakse finantsinfosüsteeme. Tähtaeg 29.05.2009. Kood 2432
- Hange ühekordsete toitlustusarvete ostmiseks. Tähtaeg 10.06.2009. Kood 2433
- Põllutöomasinade sh traktorite hange. Tähtaeg 08.06.2009. Kood 2434
- Ostetakse tahvleid, töödeldud paberit ja pappi, printerikaarte, kihilist paberit ja pappi. Tähtaeg 08.06.2009. Kood 2435
- Hange autoklaavide, sterilisaatorite ostmiseks. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 20.05.2009. Kood 2436
- Ostetakse kutserõivaid, eritöörõivaid ja manuseid, ametirõivaid, kaitsevarustust, jalatseid, tööstuses kasutatavaid rõivaid, tööriivaste manuseid, kaitse- ja turvarõivaid, kaitsejalatseid, ohutusprille. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 08.06.2009. Kood 2437
- Hange registreeritud kappide, hoiukappide, kontoririulite ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 09.06.2009. Kood 2438
- Ostetakse kätedesinfitseerijat. Tähtaeg on 08.06.2009. Kood 2439
- Hange rataskonteinerite ostmiseks. Tähtaeg 13.06.2009. Kood 2440

### Taani

- Ostetakse telefoniseadmeid, juhtmeta telefone, avariitelefone. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 08.06.2009. Kood 2441
- Hange kõrgepingekaabli ning allveekaabli ostmiseks ja kõrgepinge paigaldustööde teostamiseks. Tähtaeg 03.06.2009. Kood 2442
- Andmetöötlusmasinate (riistvara) tarne. Tähtaeg 19.06.2009. Kood 2443

### Rootsi

- Hange ratastoolide ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 01.07.2009. Kood 2444
- Hange märgipostide ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 17.07.2009. Kood 2445
- Ostetakse kutserõivaid, eritöörõivaid ja manuseid, töökindaid, kaitsejalatseid, ohutusprille. Tähtaeg 25.06.2009. Kood 2446
- Telkide tarne. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 22.06.2009. Kood 2447

### Leedu

- Ostetakse vedurite ja veeremi osi. Tähtaeg 30.06.2009. Kood 2448
- Hange sideseadmete ostmiseks. Tähtaeg 30.06.2009. Kood 2449
- Ostetakse konserveeritud kala ning muud töödeldud või säilitatud kala. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 30.06.2009. Kood 2450

### NATO

- Otsitakse aastaseks perioodiks Ameerika Ühendriikidesse sisekoolitus- ja arenduskoordinaatorit. Tähtaeg 12.06.2009.
- Ehitustööde (põrandakatte paigaldamine) hange Saksamaal. Tähtaeg 10.06.2009.
- Elamute ehitushange Afganistanis. Tähtaeg osalustootluste esitamiseks 21.05.2009
- Lennuteenuste hange. Tähtaeg 02.06.2009.
- Belgias hangitakse mobiilteenuseid. Tähtaeg 02.06.2009.
- Kõneteenuste hange Belgias (*voice services*) nelja-aastaseks perioodiks. Tähtaeg 02.06.2009.

### Gruusia

- Teedeehitushange Gruusias. Eelkvalifitseerimistähtaeg 22.06.2009 Gruusias, Tbilisis.
- Konsultatsiooniteenuste hange, mille raames vajatakse konsultatsiooniteenuseid teedeehituse riigihangete läbiviimiseks ning projekti koostamiseks. Tähtaeg 22.05.2009.

### Läti

- Sõidutee silla rekonstrueerimise hange. Tähtaeg 08.06.2009. Lisainfo: [www.iub.gov.lv/iub/ads\\_popup/?action=show\\_ad&Nr=46440](http://www.iub.gov.lv/iub/ads_popup/?action=show_ad&Nr=46440).



Täpsem info:  
LEA AASAMAA

Tel: 604 0090 • E-post: [lea@koda.ee](mailto:lea@koda.ee)

Vaata kõiki kehtivad hanketeateid meie kodulehelt [www.koda.ee](http://www.koda.ee) ▶ teenused ▶ valik riigihanketeateid.

## Koostööpakkumised:

- Iisraeli patenteeritud klaviatuuripuhastusvahendi tootja otsib koostööpartnereid. Kood 12298
- Prantsusmaa pneumaatiliste tööriistade tootja otsib edasimüüjaid. Kood 12299
- Taani kalajahu tootja otsib kilude tarnijaid. Kood 12300
- Türgi IT-lahenduste pakkuja ning tarkvara arendaja otsib koostööd. Kood 12301
- Leedu mööblitootja otsib edasimüüjaid. Kood 12302
- Itaalia metallitöötlemiseadmete tootja otsib kliente. Kood 12303
- Türgi kontoritoolide tootja otsib edasimüüjaid. Kood 12304
- Hollandi metallilõiketerade tootja otsib edasimüüjaid. Kood 12305
- Ühendkuningriigi tööstusseadmete tootja ja edasimüüja pakub edasimüügiteenuseid teistele tootjatele. Kood 12306
- Ühendkuningriigi e-turunduse lahenduste pakkuja otsib vastastikust koostööd. Kood 12307
- Taani soojusvahetite müüja otsib uusi tooteid. Kood 12308



Täpsem info:  
JULIA MALEV

Tel: 604 0082 • E-post: [julia@koda.ee](mailto:julia@koda.ee)

Vaata lisainfot Kaubanduskoja tasuta partnerotsinguteenustest ja koostööpakkumiste loetelu veebilehelt [www.koda.ee](http://www.koda.ee) ▶ teenused ▶ koostööpakkumised ja info-teenused (ülevaade partnerotsinguteenustest) ▶ viimased koostööpakkumised (loetelu pakkumistest).

## Tegevliikmetena on Kaubanduskojaga liitunud järgmised firmad:

Hiiumaa	HIIU TEED OÜ	462 2270	www.nordecon.com	Teehoole, teede- ja kiirteede ehitus.
Põlvamaa	EESTI KIVIVABRIK OÜ	797 0500	www.kivivabrik.ee	Kruusa- ja liivakarjääride tegevus, savi ja kaoliini kaevandamine, betoonist sillutiskivide ja betoon-müürikivide tootmine.
Lääne-Virumaa	AB IMPORTS OÜ	504 5577		Vahendus, rahvusvaheline kaubandus, transporditeenused.
Pärnumaa	ESTON EHITUS AS	442 0280	www.eston.ee	Ehitustegevus. Üldehitus, veevarustuse ja kanalisatsiooni-, kütte- ja ventilatsioonitööd. Restaureerimine.
	PRESTO OÜ	447 5177	www.presto.ee	Transporditeenused, sh reisijate vedu. Mootorsõidukite hooldus ja remont. Ömblus- ja sadulsepatööd. Turismiteenused. Jae- ja hulgikaubandus ning vahendustegevus.
Saaremaa	KESKKONNA INVESTEERINGUD OÜ	509 2568		Metsamajandus. Kinnisvara ost-müük. Vahendustegevus. Kala- ja kalatoodete ost-müük ja ekspord.
Tallinn ja Harjumaa	A-SELVER AS	667 3800	www.selver.ee	Jaekaubandus.
	AARETZ LAW OÜ	646 0375		Juriidilised konsultatsioonid.
	AC LINE OÜ	5668 3940	www.acline.ee	Rahvusvaheline transport, konteinerveod, ekspedeerimine.
	ARPEL OÜ	505 7069	www.arpel.ee	Kaubandus- ja vahendustegevus, transporditeenused, autotransport Eestis.
	DOORLAND OÜ	675 5300	www.doorland.ee	Uste ja akende import, jae- ja hulgimüük.
	EHITUSTELK OÜ	5551 8426	www.ehitustelk.ee	Ehitus, pottseptatööd, ehitusremontitööd. Ehitusmaterjalide müük.
	FIBROTX OÜ	620 2226	www.fibrotx.com	Teadus- ja arendustegevus biotehnoloogia vallas.
	KARNO TuÜ	662 8483	www.karno.ee	Projekteerimine, üldehitustööd, külmutusseadmete projekteerimine, valmistamine ja paigaldus.
	MAPRI PROJEKT OÜ	681 8340	www.mapri.ee	Peatöövõtt – projektijuhtimine. Eramute ehitus. Alltöövõtt – betoonitööd.
	RAKETIS GRUPP OÜ	621 0595		Ehitus – ehitamine, ehitusjuhtimine, omanikujärelevalve, projekteerimine, ehitusprojektide ja ehitiste ekspertiiside tegemine.
	RDM PRIVISION OÜ	657 2991	www.rdm-privision.com	Tindi- ja laserprinterite kulumaterjalide tootja. Foto- ja suveniiriäride seadmete tootja ja tarnija.
	ROSSI SEPAARI OÜ	654 1444	www.ross.ee	Metallitööd, sepiistamine.
	UBAKIVI OÜ	554 1880		Kasutatud riiete, mänguasjade ja kasutatud mööbli müük.
	UNELMAUTO AS	619 0010	www.unelmauto.ee	Mootorsõidukite müük, hooldus ja remont.
Tartumaa	BALTIC ROOF SERVICE OÜ	5562 0678	www.brs.ee	Katusetööd.
	KIKKAS SÜSTEEMITUGI OÜ	514 0386	www.systeemitugi.ee	Arvutite, sülearvutite ja kontoriseadmete hooldus ja müük.
	QURETEC OÜ	730 9508	www.quiretec.com	Programmeerimine. Teadus- ja arendustegevus.



www.koda.ee

Kaubanduskoda koostöös Raadio Kukuuga kutsuvad kuulama saadet

# MAJANDUSRUUM

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>.



# Hea uudis!



Toimetaja: Estonian Air

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

## Estonian Air alustab lendamist **Berliini & Amsterdami**

7. juunil alustab Estonian Air lendudega Tallinna ja Amsterdami vahel. Lennud toimuvad esmaspäeviti, reedeti ja pühapäeviti.

Lennugraafik on koostatud nii, et see võimaldaks mugavat ümberistumist jätkulendudeks kogu maailma nii Eesti ärireisijatele kui puhkajatele.

### SOODNE HIND!

Tallinn > Amsterdam  
al **1096**

Tallinn > Berliin  
al **1096**

Hinnad sisaldavad kõiki makse.  
\*Kohtade arv on piiratud.



Alates 8. juunist 2009 lendab Estonian Air esmaspäeviti ja reedeti Tallinnast Berliini Tegeli lennujaama.

Lennuplaan pakub väga häid võimalusi edasi lendamiseks ka teistesse Saksamaa linnadesse. Piletid on juba saadaval:

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

**Olete oodatud pardale!**

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

 **ESTONIAN AIR**



# KAUBANDUSKOJA 13. TENNISETURNIIR

Laupäeval, 30. mail kell 10.00  
Pärnu Kesklinna Tenniseväljakutel (Ringi 14a, Pärnu)

## KAUBANDUSKOJA RÄNDKARIKAS OOTAB UUSI TENNISETURNIIRI VÕITJAJD!

Võistlus viiakse läbi lihtsas „Iga mehe paarismängu“ süsteemis. Võistluskaaslased ja turniiritabel loositakse kohapeal kõigi juuresolekul, tugevusgrupid moodustatakse eelregistreerunud mängijate seniste tennisetulemuste põhjal Eesti Tennisliidu eksperdi ja harrastusliigade korraldaja Toomas Kuuma poolt. Registreerunutele saadetakse täpsem ülevaade turniiri süsteemi ja ürituse enda kohta.

Ootame Kaubanduskoja liikmeid koos perekondade ja kolleegidega nautima meeldejäädavat võistlust ja ettevõtlike inimeste seltskonda. Osalemistasu võistlejatele on 350 krooni (lisandub käibemaks). Arve saadetakse registreerumisel. Registreerumistähtaeg on 22. mai.

Toetajad:



SILBERAUTO



dermoshop



STRAND  
SPA & Conference Hotel

TELE2

Info ja registreerimine:  
Annika Eesmaa  
Tel: 604 0094  
E-post: annika@koda.ee

Koostöösoovid:  
Piret Salmistu  
Tel: 604 0060  
E-post: piret@koda.ee