



NR 19 • 4. NOVEMBER 2009

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA HÄÄLEKANDJA, ASUTATUD 1925. AASTAL



## Oma silm on kuningas

Äridelegatsioon, mis saatis välisministrit visiidil Valgevenes, sai sõbraliku ja asjaliku vastvõtu osaliseks. Kontaktkohtumistele tulnud kohalikud ettevõtjad olid agarad oma võimalusi tutvustama. Fotol näitavad Valgevene IT-spetsialistid oma varasemaid töid meie sama valdkonna ettevõtjatele.

*Äridelegatsiooni muljetest ja ärist Valgevenes pikemalt juhtkirjas ▶*

### TÄNA LEHES:

- ▶ Käibemaksuseaduse muudatused saavad peagi seaduseks
- ▶ Elektroonilisest riigihangete süsteemist
- ▶ Monopolide ohjeldamise seaduse eelnõust
- ▶ Euroopa Liidu Läänemere strateegiast

## Tartu Ülikooli ning Eesti Kaubandus-Tööstuskoja koostööseminar

### „Ülikool ettevõtja teenistuses“

13. november 2009 kell 14.00–17.00

Tartu Ülikooli Tallinna esinduses (Teatri väljak 3-309, Tallinn)



Seminaris eesmärgiks on tõhustada koostööd Tartu Ülikooli ning Kaubandus-Tööstuskoja liikmete vahel, tutvustada teenuseid, millega ülikool saab ettevõtete arengut toetada, ja nende rahastamisvõimalusi.

#### Päevakava:

- |             |   |
|-------------|---|
| 14.00–14.15 | Tervituskohv  |
| 14.15–14.35 | Seminaris avamine<br>Tartu Ülikooli teadus-arendusprorektor Kristjan Haller ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja peadirektor Siim Raie  |
| 14.35–15.05 | Teadus- ja arendusalased koostöövõimalused Tartu Ülikooliga<br>TÜ ettevõtlussuhete koordinaator Vahur Valdna  |
| 15.05–16.00 | Elukestev õpe ettevõtte arengu toetajana<br>TÜ avatud ülikooli keskuse juhataja Tiia Ristolainen  |
| 16.00–17.00 | Individaalsete konsultatsioonide võimalus järgmistes valdkondades: <ul style="list-style-type: none"> <li>• teadus- ja arendustegevus – Vahur Valdna, ettevõtlussuhete koordinaator</li> <li>• tasemeõpe – Kaja Karo, vastuvõtu peaspetsialist</li> <li>• täiendusõpe – Tiia Ristolainen, avatud ülikooli keskuse juhataja ja Ülle Kesli, täiendusõppe talituse juhataja</li> <li>• töövahendus – Piret Tatunts, karjääri- ja psühholoogilise nõustamise talituse juhataja</li> <li>• Rahastamisvõimalused EASI kaasabil – EASI konsultandid</li> </ul> |

#### Lisainfo:

**MERLE KANGUR**

TÜ Tallinna esindaja

Tel: 737 6601 • E-post: esindus@tallinn.ut.ee

Registreerumine koostööseminarile hiljemalt 9. novembriks:

[www.ttc.ee/~triin/koostooseminar.php](http://www.ttc.ee/~triin/koostooseminar.php)



**TARTU ÜLIKOO TALLINNAS!**



## Tasuta ID-kaardi koolitused

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja projekti „Mentoripõhine e-õpe“ raames viib BCS Koolitus alates juunikuust läbi tasuta koolitused kõigile ettevõtlikele inimestele. Koolitus annab praktilised oskused e-keskkonnas olevate teenuste turvaliseks kasutamiseks ja ID-kaardiga või Mobiili-IDga digiallkirjastamiseks.

Koolituse õppevorm on mentoripõhine e-õpe. Koolitusklassis on kohal mentor-koolitaja, kes abistab küsimuste tekkimise korral. E-õppematerjal sisaldab videoklippe, teste ja praktilisi harjutusi ning on nii eesti- kui venekeelne. Mobiilne arvutiklass tuuakse Teie ettevõttesse kokkulepitud ajal kohale, kui teil on vähemalt 40 inimest, kes soovivad läbida ID-kaardi koolituse. Koolitus võtab aega 2–4 akadeemilist tundi ja igaüks saab valida endale sobiva tempo. Ka üksikutele soovijatele palume oma soovist teada anda.

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

Koolitusele registreerumine toimub läbi ettevõtte kontaktisiku. Registreerimiseks saatke kiri e-postiaadressile [ekoolitus@bcs.ee](mailto:ekoolitus@bcs.ee). Lisage kindlasti sobivaim koolitusaeg, töötajate arv. Vali sobiv kuupäev ja pane ennast kirja!

#### PIRET SALMISTU

Kaubanduskoja turundusdirektor  
E-post: [piret@koda.ee](mailto:piret@koda.ee) • Tel: 604 0060

#### PIRET ELM

BCS Koolituse projektijuht/õpetaja  
E-post: [piret.elm@bcs.ee](mailto:piret.elm@bcs.ee) • Tel: 699 8155



SIIM RAIE  
Peadirektor

## Ärge tulge meid õpetama!



S ee on lause, mida kuulete Valgevenes väga tihti. Ja seda ei öelda samas mõttes kui meiegi üheksakümnendate alguses ütlesime „*trade not aid*” (tahame kaubelda, mitte abi), vaid viidates, et nad ise teavad, kuidas oma riiki ja majandust paremini juhtida. Ja eks neil ole õiguski, sest tänane Valgevene majandusmudel on oluliselt erinev meie poolt pea kaks kümnendit tagasi valitud teest.

Nädalapäevad tagasi välisministrit Valgevene visiidiil saatnud ärilegatsioon sai ise näha ja katsuda, kuidas olukord on ja millised on ärivõimalused. Kohe alguses tuleb nentida, et Eesti ettevõtjate huvi Valgevene vastu on märkimisväärne ja kohalolek juba tuntav. Abi informatsiooni hankimisel ja sidemete loomisel pakuvad mitmed Skandiinaavia ja Balti taustaga advokaadi- ja konsultatsioonibürood ning kohalik tugisüsteem Kaubanduskodade ja ametkondade näol, nagu näiteks vabamajandustsoonide administratsioonid, on täiesti olemas. Välisministri visiidi põhjus oli Eesti saatkonna avamine – nii, et ka riiklik tugi on nüüd senise konsulaadi tasemest veelgi kõrgem. Heameel

on nentida, et suursaadik Harry Lahtein on väga ettevõtjasõbralik.

Minskis peetud Eesti-Valgevene äriseminar, ettevõtetevahelised kontaktkohtumised ja külastused andsid kinnitust ka kohalike ettevõtjate huvist meie vastu. Seda nii kaubanduse kui investeeringute poolelt. Kõikidel kohtumisel oli esmane teema just võimalikud investeerimisprojektid. Nagu meiegi vajame tänases majandussituatsioonis edasiseks majanduskasvuks hädasti investeeeringuid nii ka Valgevene. Laialijagatud Minski ja selle ümbruse oblasti investeerimisprojektide loetelust võib leida kavandeid vatitikkude ja arvutiekraanide tootmisest kuni Valgevene „disniländini”, mis peaks põhinema kohalikel muinasjutukangelastel. Need on projektid, mille vajadust valitsus näeb ja mille soodustamiseks on mitmeid maksusoodustusi ette nähtud. Üleüldise poliitika on suur rõhk importtoodangut välja vahetada võimaldava tootmise rajamisel.

Eesti ettevõtjate põhilised küsimused kohapeal olid maksud ja maa omandiküsimus. Kuigi pea igas

presentatsioonis rõhutasid kohalikud, et Maailmapanga majandusreformide läbi viivate riikide edetabelis saavutas Valgevene kõrge neljanda koha ([www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org) *The top 10 reformers*) on samas maksud ja maa küsimused need, kus meie poolt vaadates reformide vajadus just kõige suurem on.

Põhilistest maksudest ja maksu-määradest tasuks ehk nimetada: ettevõtete tulumaks 24% (on olemas hulk mahaarvamisi ja vähendamisvõimalusi investeerimisel ja erimajandustsoonis asudes), käibemaks (lisandväärtusmaks) 18%, kuid selle lisaks on ka maks 1% kogukäibest, mis läheb riiklikku põllumajandusfondi, tulumaks eraisikutele on 12% ning sotsiaalmaks 34%. Lisaks neile on olemas veel kinnisvaramaks, maamaks, keskonnatasud, kohalikud müügitulud jms.

Kinnisvaraküsimuste puhul saab meie mõistes rääkida ennekõike hoonestusõigusest ja hoonete omamisest. Viimastel aastatel välja antud seadused näevad küll ette maa erastamise võimaluse, kuid sellekohane praktika puudub.

Samuti puudub laiemas mõttes arusaam eraomandist. Valitsusel on olemas plaan pea 500 ettevõtte muutmiseks aktsiaseltsideks ja ca 150 erastamiseks, kuid nagu mitmed teisedki plaanid on see väga deklaratiivne ja igapäevane praktika alati seda ei kinnita.

Investeeringu oluline osa on muidugi alati ka raha ärist väljavõtmise võimalus ja võimalikkus ning nii kohalikud ametnikud kui seal tegutsesvad meie ettevõtjad kinnitasid, et selleks mingeid takistusi ei tehta ja raha riigist välja viimine on sama lihtne kui sissetoomine. Visiidi käigus välisministrite poolt allkirjastatud vastastikuste investeeeringute kaitse ja soodustamise leping peaks investorite kindlust veelgi tõstma.

Kokkuvõttes võib öelda, et majandusgeograafilises mõttes on tegemist meie lähituruga, millega sidemete omamine on loomulik ja vääriks kõrgemat kohta kui senine 18. väliskaubanduspartneri positsioon. Samas peab iga ettevõtja ise olema võimeline hindama kohalikke riske ja oma toimetulekuvõimalusi Valgevene äri omapäradega. **T**



## Sisukord

<b>Juhtkiri</b>	
Ärge tulge meid õpetama!	3
<b>Seadusandlus</b>	
Käibemaksuseaduse kavandatud muudatused peagi seaduseks saamas	5
Elektrooniline riigihangete süsteem	7
Monopolide ohjeldamise seaduse eelnõu	8
<b>Euroopa uudised</b>	9
<b>Välisministeerium</b>	
Euroopa Liidu Läänemere strateegia kui EL siseturu nelja vabadust edendav initsiatiiv	12
<b>Väliskaubandus</b>	
ATA märkmikuga laia maailma	13
<b>Juhtimisveerg</b>	
Šampus näppu ja konkurendi jutule? <i>Never!</i> Miks Eestist ei saa iialgi tõsiseltvõetavat ekspordimaad?	14
<b>Innovatsiooniveerg</b>	
Tootearenduse eeldused ja ohud on koht innovatsiooniks	15
<b>Sotsiaalne ettevõtlus</b>	
Et haridust parandada, vaadake järele, mismoodi koolis asjad käivad	16
<b>Teated</b>	17
<b>Riigihanketeated</b>	19
<b>Koostööpakkumised</b>	20
<b>Liikmelt liikmele</b>	21
<b>Juubilarid</b>	22

## Kalender

<b>13. november</b>	<b>Eesti Kaubandus-Tööstuskoja innovatsiooniseminar „Innovatsiooni vajadus edu saavutamiseks postmodernsetel turgudel” Eesti Innovatsiooni Aastakonverentsil</b> www.innoeurope.eu Piret Salmistu • Tel: 604 0060 • E-post: piret@koda.ee
<b>19.–20. november</b>	<b>Eesti ettevõtjate ärivisiit Kaunasesse</b> Mindaugas Pauliukas Tel: 631 1025, E-post: pauliukas@tradeestonia.lt
<b>24. november</b>	<b>Seminar „Euroopa Liidu struktuurifondide vahendite kasutamise võimalused ettevõtluse arendamiseks”</b> (seminar on vene keeles) Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Lidia Friedenthal • Tel: 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee Marju Männik • Tel: 604 0079 • E-post: marju.mannik@koda.ee
<b>25.–26. november</b>	<b>Kontaktkohtumiste üritus AgroMatch põllumajandusmessil Agromek 2009, Taanis</b> Annika Metsala • Tel: 604 0091 • E-post: annika.metsala@koda.ee
<b>26. november</b>	<b>Seminar „Sihtturg – Ukraina”</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Viive Raid • Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee
<b>1. detsember</b>	<b>Messikoolitus Tartus</b> Raadimõisa hotelis (Mõisavärava 1, Tartu) Liis Lehesalu • Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee
<b>2. detsember</b>	<b>Messikoolitus Tallinnas</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Liis Lehesalu • Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee
<b>3. detsember</b>	<b>Seminar „Sihtturg – Poola”</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Viive Raid • Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee
<b>Detsembrini 2009</b>	<b>„Mentoripõhine e-õpe” – tasuta ID-kaardi koolitus</b> Toimumiskoht ja aeg vastavalt tellija soovile. Läbiviija BCS Koolitus. Piret Elm • Tel: 699 8155 • E-post: piret.elm@bcs.ee Piret Salmistu • Tel: 604 0060 • E-post: piret@koda.ee



MAIT PALTS

Poliitikakujundamise- ja õigusosakonna juhataja

## Lühidalt:

Käibemaksuseaduse muutmise seaduse eelnõu võetakse eeldatavalt Riigikogu vastu käesoleva aasta novembri alguses.



Teenuste puhul saab põhireegliks, et käive tekib maksukohustuslasest saaja asukohas ehk maksukohustuslaste vaheliste piiriüleste tehingute puhul rakendatakse alati pöördmaksustamist.



Maksustamise muudatused puudutavad enim transpordivahendite rendi, kaubaveoteenuse ja sellega seotud kõrvalteenuste maksustamist ning teenuse, mis seotud töodega vallasasjaga maksustamist ja n-ö muid teenuseid, mida osutatakse teise riigi maksukohustuslastele.

# Käibemaksuseaduse kavandatud muudatused peagi seaduseks saamas

Kirjutasime juba kevadel kavandatavatest muudatustest käibemaksuseaduses — teenuse käibe tekkimise koha põhimõtete muutumine, käibemaksutagastusega müügi (*tax free*) piirmäärade muutus jne. Nüüdseks on eelnõu jõudsalt edasi liikunud ja võetakse eeldatavalt novembri alguses Riigikogus ka vastu.

**S** eetõttu on paslik mõnedest kavandatud muudatustest jälle juttu teha, seda enam, et suur osa neist jõustuksid juba jaanuarist 2010. Eriti tasub muudatustega tutvuda neil ettevõtjatel, kes osutavad Eestis teenuseid teiste liikmesriikide ettevõtjatele, sest teenuste maksustamine EL siseturul muutub mõneti sarnaseks kaupade maksustamisega.

## Teenuse käibe tekkimise koha määratlus muutub

Kui praegu osutab Eestis registreeritud maksukohustuslane siin teenust teise riigi isikule, siis enamikel

juhtudel on käibe tekkimise kohaks ka Eesti – ehk lähtutakse teenuse osutamise kohast ja käibemaks on 20%. Kehtiva seaduse kohaselt on teenuse osutamise koha määramise põhireegel, et teenuse osutamise koht on teenuse osutaja asukoht.

Eelnõu järgi saab teenuste puhul põhireegliks see, et käive tekib maksukohustuslasest saaja (sh ühendusevälise riigi ettevõtja) asukohas ehk maksukohustuslaste vaheliste piiriüleste tehingute puhul rakendatakse alati pöördmaksustamist. Praegu on see tuttav kaupade müügi tegelevatele isikutele, kui müüakse teise EL liikmesriigi mak-

sukohustuslasele ja kaup viiakse Eestist välja.

Pöördmaksustamise korral esitab teenuse osutaja arve 0%lise maksu-määraga ning maksukohustus tekib teenuse saajal. Teenuse osutaja asukohast sõltuvalt (nii nagu praegu) maksustatakse edaspidigi mittemaksukohustuslasele osutatavad teenused. Samuti jäävad kehtima mõned suures osas olemasolevatel kriteeriumidel põhinevad erandid, mis järgivad tarbimiskohajärgse maksustamise põhimõtet (kinnisasjaga seotud teenused, kultuuriteenused, toidustusteenused) ja mis maksustatakse alati teenuse osutamise kohas.



Teenuse osutajatel tasub uutes olukordades otsida üles Maksu- ja Tolliameti kodulehekülge [www.emta.ee](http://www.emta.ee), kust on võimalik teiste liikmesriikide käibemaksukohustuslaste numbrit ja registreeritust hõlpsasti kontrollida.

## Muudatused maksustamisel

Muudatused maksustamisel võrreldes kehtiva seadusega puudutavad enim transpordivahendite rendi, teatud juhtudel kaubaveoteenuse ja sellega seotud kõrvalteenuste maksustamist ning vallasasja töötlemisega seotud teenuste maksustamist samuti n-ö muid teenuseid, mida seadus otsesõnu ei maini, kuid mida osutatakse teise riigi maksukohustuslastele. Muudatused tulenevad käibe tekkimise koha määramise üldpõhimõtte muutumisest.

- **Transpordivahendi rent.** Lühiajaline transpordivahendi rent (üldjuhul kuni 30 päeva, laevade puhul kuni 90 päeva) maksustatakse transpordivahendi kliendi üleandmise kohas. Pikaajaline rent maksustatakse üldreegli kohaselt ehk kui teenuse saajaks on maksukohustuslane, siis saaja asukoha järgi, ja kui teenuse saajaks on mittemaksukohustuslane, siis teenuse osutaja asukoha järgi. Kehtiva seaduse kohaselt maksustatakse transpordivahendi rent igal juhul teenuse osutaja asukoha järgi ehk Eestis. Seega välisriigi ettevõtjale osutatav pikaajaline renditeenus maksustatakse 20%lise määra asemel 0%lise määraga. Rakendub pöördmaksustamine ja maksukohustus lasub sellisel juhul välisriigi ettevõtjal oma asukohariigis.
- **Kaubaveoteenuse ja sellega seotud kõrvalteenuse osutamine, sh teenuse osutamine Eestis.** Muudatus puudutab enim teenuse osutamist ühendusevälise isikule. Teenused maksustatakse üldreegli kohaselt. Käibe tekkimise koht on teenuse saaja ettevõtte asukoht ehk ühenduse-

välise riigi ettevõtlusega tegeleva isiku asukoht ning teenus maksustatakse 0%lise määraga. Kehtiva seaduse kohaselt sõltub kaubaveoteenuse ja kõrvalteenuse maksustamine ühendusevälise riigi ettevõtlusega tegelevale isikule veoteenuse ja kõrvalteenuse osutamise kohast. Näiteks kui veoteenus osutatakse täies ulatuses Eestis või kaup veetakse Eestist teise liikmesriiki, siis praegu maksustatakse teenus Eestis 20%lise määraga. Tulevikus sõltuks maksustamine (0% või 20%) sellest, kus on teenuse saaja asukoht.

- **Töö vallasasjaga.** Töö vallasasjaga maksustatakse muudatuse kohaselt üldreegli järgi ehk teise liikmesriigi maksukohustuslasele ja ühendusevälise riigi ettevõtlusega tegelevale isikule teenuse osutamine on maksustatud 0%lise määraga ning kohaldub jällegi eelmainitud pöördmaksustamine (maksu arvestab teenuse saaja). Kehtiva seaduse kohaselt maksustatakse 0%lise määraga teenus üksnes juhul, kui vallasasi toimetatakse pärast sellega seotud töö osutamist (teenuse osutamist) uuesti Eestist välja.
- **Muud teenused.** Teenuse osutamise koha üldreegli muudatus puudutab ka seaduses nimetatud teenuste osutamise kohta, mis määratakse üldreegli alusel ehk teenuse saajast lähtuvalt. Kui teenus osutatakse teise liikmesriigi maksukohustuslasele ja kehtivas seaduses ei ole sätestatud sellele teenusele pöördmaksustamist, siis teenus maksustatakse praegu 20%lise määraga, kuid alates järgmisest aastast 0%lise määraga. Näiteks puudutaks muudatus konsultatsiooniteenuseid.

Oluline on siinkohal meele pidada, et nendel juhtudel, kui teenust osutatakse teises liikmesriigis käibemaksukohustuslasena registreeritud isikule ja soovitakse rakendada maksumäärana 0%list määra, on vajalik kindlasti teada ja fikseerida arvel ka teenuse saaja käibemaksukohustuslaste registri number ehk nn VAT number. Kaupade ühendusesisese müügiga tegelejatele on need protseduurid juba mitmeid aastaid tuttavad. Teenuse osutajatel tasub aga uutes olukordades otsida üles Maksu- ja Tolliameti kodulehekülg [www.emta.ee](http://www.emta.ee), kust on võimalik teiste liikmesriikide käibemaksukohustuslaste numbrit ja registreeritud hõlpsasti kontrollida.

Seoses n-ö ühendusesiseste teenuste osutamisega rakendub alates aastast 2010 ka kohustus kajastada ühendusesisese käibe aruandel lisaks kaupade ühendusesisesele käibele ka teenuste ühendusesisene käibe, kui teenus osutatakse teise liikmesriigi maksukohustuslasele, kellel tekib selle teenuse saamisel maksukohustus. Jällegi on see tuttav juba praegu kaupu ühendusesiselt müüvatele ettevõtjatele. Lisaks muudetakse alates aastast 2011 aruande esitamise sagedust. Kuni 31.12.2010 esitatakse aruanne kvartali kohta. Alates aastast 2011 tuleb esitada aruanne kord kuus. Sagedasem aruande esitamine ei ole oma olemuselt kindlasti positiivne muutus arvestades maksukohustuslase halduskoormust. Paraku on sagedam esitamine aga oluline aspekt maksupettustega võitlemisel, mistõttu ka eelnõu koostajad kindlalt muudatuse vajaduses veendunud on.

### Käibemaksutagastusega müügi piirmäärade langetamine

Muudatus, mida oleme ka toetanud, puudutab käibemaksutagastusega

müügi piirmäärade langetamist. 2011. aasta 31. detsembrini muudetakse ajutiselt käibemaksutagastusega müügi piirmäärade, vähendades seda seniselt 2000lt kroonilt 600le kroonile, mis on võrreldav naaberriikides rakendatava summaga.

**2011. aasta 31. detsembrini muudetakse ajutiselt käibemaksutagastusega müügi piirmäärade, vähendades seda seniselt 2000 kroonilt 600 kroonile, mis on võrreldav naaberriikides rakendatava summaga.**

Vastavalt käibemaksudirektiivi artiklile 147 on käibemaksutagastusega müügi piirmääraks kehtestatud üldjuhul 175 eurot (2738 krooni). Samas lubatakse, et liikmesriigid võivad vajadusel ka sellest madalama piirmäärade kehtestada. Seda teed on eelnõu kohaselt ka mindud. Madalam piirmäär peaks eelduslikult suurendama Eestit külastavate välituristide arvu ja mõjutama soodsalt Eesti turismijandust. Olenevalt piirmäärade vähendamise tulenevast mõjust planeeritakse kahe aasta jooksul teha otsus piirmäärade alalise vähendamise kohta alates aastast 2012. **1**

Käibemaksuseaduse ja maksukorralduse seaduse muutmise eelnõu (551 SE) terviktekstiga on võimalik tutvuda Riigikogu veebilehel [www.riigikogu.ee](http://www.riigikogu.ee).


**KOIDU MÖLDERSON**
*Politiikakujundamise- ja õigusosakonna jurist*

# Elektrooniline riigihangete süsteem

Rahandusministeeriumi poolt esitati kooskõlastamisele Vabariigi Valitsuse määruse eelnõu elektroonilise riigihangete süsteemi kohta.

Määruse jõustumiseks on märgitud käesoleva aasta 1. detsember.

**M**äärusega soovitakse kehtestada nõuded riigihangete elektrooniliseks läbiviimiseks kasutatavatele seadmetele, pakkumuste ja hankemenetluses osalemise taotluste elektroonilise esitamise kord, dünaamilise hankesüsteemi loomine ja kasutamine ning dünaamilise hankesüsteemi alusel hankelepingute sõlmimise kord ning elektroonilise oksjoni läbiviimise kord.

**Elektroonilise riigihangete süsteemi määruse eelnõuga soovitakse kehtestada nõuded riigihangete elektrooniliseks läbiviimiseks kasutatavatele seadmetele, pakkumuste ja hankemenetluses osalemise taotluste elektroonilise esitamise kord, dünaamilise hankesüsteemi loomine ja kasutamine ning dünaamilise hankesüsteemi alusel hankelepingute sõlmimise ning elektroonilise oksjoni läbiviimise kord.**

## Dünaamiline hankesüsteem

Selgitades lühidalt mõisteid, mis määruses kasutatakse, on dünaamiline hankesüsteem (riigihangete seaduse kohaselt) elektrooniline

hankelepingute sõlmimise protsess, mille alusel saab hankija osta eelkõige piiratud kasutusajaga turul üldkättesaadavaid kaupu korduvalt. Dünaamilise hankesüsteemi kasutamisaeg on piiratud (kuni neli aastat, kui sellest pikem tähtaeg ei ole esemest tulenevalt vajalik) ja hankesüsteem on kogu oma kehtivusaaja jooksul avatud kõigile ettevõtjatele, kes vastavad valikukriteeriumidele ja on esitanud tehnilise kirjeldusele vastava esialgse pakkumuse. Dünaamilise hankesüsteemi puhul kasutatakse avatud hankemenetluse korda ning hankemenetluse viimase etapina võib kasutada ka elektroonilist oksjonit.

## Elektrooniline oksjon

Elektroonilise oksjoni puhul on sisuliselt tegemist hankemenetluse viimase etapi – pakkumuste hindamise viimase faasi – viimisega interaktiivsesse e-keskkonda. Elektroonilist oksjonit võib kasutada avatud, piiratud ja väljakuulutamise läbirääkimistega hankemenetluse puhul ning nagu eespool öeldud ka dünaamilise hankesüsteemi korral. Tingimuseks on see, et hankelepingu eset on võimalik täpselt kirjeldada. Seetõttu ei ole elektroonilise oksjoni kasutamine

lubatud teenuste ja ehitustööde hankelepingute puhul, mille objektiks on intellektuaalne tegevus, näiteks ehitustööde projekteerimine. Elektroonilise oksjoni abil võrreldavad näitajad peavad olema mõõdetavad ja numbriliselt väljendatavad (näiteks maksumus või ka muud numbriliselt väljendatavad väärtused).

Kui hankija soovib korraldada elektroonilist oksjonit, annab ta sellest teada hanketeates. Hanke hindamisel viiakse läbi tavapärase hankemenetlus, ehk hinnatakse pakkumuse vastavust nende hindamiskriteeriumite alusel, mis ei ole oksjoni esemeteks, enne oksjoni algust. Järgmiseks esitataksegi pakkujatele kutse osaleda oksjonil. Oksjon lõpeb, kui määratud tähtaeg saabub või enam ei esitata piisava erinevusega uusi hindu. Seega on elektrooniline oksjon enamasti madalaimate hindadega pakkumuste ehk vähempakkumuste oksjon, mis toimub pärast pakkumuste esialgset täielikku hindamist ja võimaldab neid automaatsete hindamismeetodite abil järjestada.

Pakkumuste ja hankemenetluses osalemise taotluste elektrooniliseks esitamiseks, dünaamilise hankesüs-

teemi loomiseks või elektroonilise oksjoni korraldamiseks on määruse eelnõus kirjas konkreetsed nõuded elektrooniliste seadmete ja vahendite kasutamisele, sealhulgas kohustusega olla kättesaadavad piiramata huvitatud isikute hankes osalemist. Samuti peab olema tagatud turvaline andmevahetus ja andmete ning kasutajate tegevuse salvestamine ja säilitamine, nõnda, et võimalik nõuete rikkumine oleks selgelt tuvastatav.

Lisaks rõhutavad eelnõu koostajad, et riigihangete elektroonilise keskkonna loomisel tuleks silmas pida, et Eesti kasutajate isikutuvastus peaks eelistatult toimuma elektrooniliselt isikutunnistuse abil. Samas on aga pakkujatele, kellel taoline elektrooniline isikutuvastus ei ole võimalik (muu hulgas ka välismaised pakkujad), tagatakse riigihangete elektroonilise keskkonna kasutamine eelneva registreerimise teel, kus isikule antakse kasutajatunnus ja parool. **T**

Eelnõuga saab lähemalt aga tutvuda Kaubanduskoja veebilehel [www.koda.ee/?id=1300](http://www.koda.ee/?id=1300) ning oodatud on kõik kommentaarid eelnõu kohta.



MART KÄGU

Poliitikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

# Monopolide ohjeldamise seaduse eelnõu

Riigikogus valmis monopolide ohjeldamise seaduse eelnõu (edaspidi Eelnõu), mis sisult on tegelikult kaugkütteseaduse, ühisveevärgi- ja kanalisatsiooniseaduse, konkurentsiseaduse ning karistuseseadustiku mõningate sätete muutmise kava. Kavandatavate muudatuste eesmärk on tarbijate parema kaitse tagamine suhetes kommunaalteenust pakkuvate ja turgu valitsevate ettevõtetega ning nende teenuste hinnakujunduses.

Eelnõu seletuskirja kohaselt on asjaomaste seaduste muutmine vajalik just seetõttu, et kommunaalteenuste (gaas, vesi, elekter) hinnakontrolli mehhanismi reguleerivad seadused on hetkel liiga pealiskaudsed. Lahendusena

**Lahendusena pakutakse kommunaalteenustele tulukuse piirmäära kehtestamine, tootmiskulude vähenemisel hindade alandamise kohustuse panemine ettevõtjale, Konkurentsiameti pädevuste ja õiguste suurendamine ning karistuste karmistamine nõuete rikkumise puhul.**

pakutakse Eelnõus välja kommunaalteenustele tulukuse piirmäära kehtestamine (piirhinna kehtestamine), tootmiskulude vähenemisel hindade alandamise kohustuse panemine ettevõtjale, Konkurentsiameti pädevuste ja õiguste suurendamine ning karistuste karmistamine nõuete rikkumise puhul.

## Konkurentsiseaduse muudatus

Eelnõuga kavandatav konkurentsiseaduse muudatus näeb ette, et Konkurentsiamet kinnitab ja ava-

likustab vähemalt kord aastas põhjendatud tulukuse piirmäärad neile elektri-, vee-, gaasi- ja kaugkütte-ettevõtjatele nende tegutsemisvaldkondades, mille hindu kooskõlastab vastavalt seadusele Konkurentsiamet või kohalik omavalitsus. Seega oleksid vastavad tulukuse piirmäärad ka avalikkusele kättesaadavad. Eelnimetatud muudatuste jõustumine tähendaks ettevõtjale seda, et ta peab enda poolt pakutava teenuse hinna kooskõlastama eelnevalt Konkurentsiameti või kohaliku omavalitsusega ning teenust peaks müüma hinnaga, milles sisalduv tulukuse määr ei tohi ületada Konkurentsiameti poolt kinnitatud ja avalikustatud põhjendatud tulukuse piirmäära (piirhinna). Eelmainitud muudatuste jõustumise korral saaks ka veevarustuse ja heitvee ärajuhtimise teenuse hindade regulaatoriks kohaliku omavalitsuse kõrval Konkurentsiamet.

## Kaugkütteseaduse, ühisveevärgi ja kanalisatsiooniseaduse muudatused

Eelnõuga kavandatavad kaugkütteseaduse, ühisveevärgi ja kanalisatsiooniseaduse muudatused panevad Konkurentsiametile ühtlasi

peale kohustuse välja töötada vastavate teenuste hindade arvutamise meetodika, millest peaksid pädevad organid hindade kooskõlastamisel lähtuma.

Eelnõuga seatud eesmärgi saavutamiseks soovitakse ühtlasi soojusettevõtjatele ja vee-ettevõtjatele peale panna kohustus, mille järgi peavad nad 30 päeva jooksul Konkurentsiametilt taotlema uue piirhinna kooskõlastamist, kui nende poolt pakutava teenuse pakkumise kulud vähenevad rohkem kui 5%.

Tõenäoliselt just viimatimainitud taotluse esitamise tagamiseks on Eelnõu kohaselt Konkurentsiametile antud õigus kehtestada ajutine hind, kui ettevõtja pakub teenust hinnaga, mis pole kooskõlas seaduse nõuetega. Lisaks on Eelnõus ette nähtud võimalus määrata trahv kuni 500 000 krooni, kui ettevõtja jätab taotluse esitamata.

## Karistuseseadustiku muudatused

Eelnõuga kavandatavate karistuseseadustiku muudatuste järgi peaks oluliste konkurentsirikumiste korral kohalduma kohtu poolt mõistetavad karistused paragrah-

vides 399 (turgu valitseva ettevõtja seisundi kuritarvitamine) ja 402 (eri- ja ainuõigust ja olulist vahendit omava ettevõtja kohustuste rikkumine) sätestatud kuritegude eest ka nii, et eeltingimuseks ei ole sama teo eest eelnevalt kohaldatud väärteokaristus.

Eelnõuga kavandatavate muudatuste jõustumine tooks kaasa Konkurentsiametile täiendavate ülesannete täitmise kohustuse, mis eeldab kahtlemata täiendavate töökohtade loomist Konkurentsiametis, kuivõrd Eelnõu seletuskirja kohaselt peab Konkurentsiamet hakkama hinnanguliselt ca 150 soojusetootja ning 52 vee-ettevõtjaga teenuste hindu kooskõlastama.

Eelnõu plaanitakse jõustada juba 2010. aasta 1. jaanuarist. Kuivõrd tegemist on Riigikogus algatatud eelnõuga, siis sõltub antud seaduse tähtajaline jõustamine sellest, millist vastukaja see Riigikogus leiab ja kui kiiresti ning millise seisukoha võtab eelnõu suhtes Vabariigi Valitsus. **T**

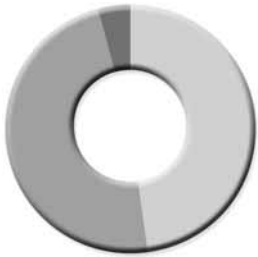
Monopolide ohjeldamise seaduse eelnõuga on võimalik lähemalt tutvuda Riigikogu veebileheküljel: [www.riigikogu.ee](http://www.riigikogu.ee).



## Koja gallupid

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

Kas pooldaksite muudatust, mille kohaselt tarbijal on kaupleja nõudmise korral tasuda 100% ettemaksu, võimalus seda teha, kuid mitte kohustus? (Vastajaid 58)



- Jah, üle 50% ostu summas ei saaks kohustada tarbijat ette maksma – 48%
- Pooldan võimalust nõuda tarbijalt kokkuleppel ka täis ulatuses ettemaksu – 48%
- Ei oska öelda – 4%

Kas toetate võimalust nõuda ka laenuintressi tasumisega viivitamisel viivist? (Vastajaid 47)



- Jah – 19%
- Ei – 77%
- Ei oska öelda – 4%

Kas kinnisvaraga seotud üürilepingute regulatsioon peaks tarbijakaitse aspektist olema EL-s ühtselt reguleeritud? (Vastajaid 14)



- Jah, kui liikmesriigile jääb siiski õigus täpsustada siseriiklikku regulatsiooni – 36%
- Täielik ühtlustamine võiks hõlmata nt infokohustusi, kuid mitte taganemisõigust – 7%
- Ei, kinnisvaraga seotud lepingud peaksid olema väljas tarbijakaitse üldisest regulatsioonist – 21%
- Ei oska öelda – 36%

## Euroopa Komisjoni siseturu reformipakett peaks lihtsustama kaupade liikumist

**K**aupade vaba liikumine on üks Euroopa Liidu siseturu põhiprintsiipe, kuid vaatamata sellele on 57% ettevõtetest pidanud kohandama oma kaupu ühel või teisel viisil, et siseneda teise liikmesriigi turule (2004. aasta UNICE uuringu andmete järgi).

Siseturul kehtib kaks põhiprintsiipi: esimene puudutab neid kaupu, mille puhul kehtivad EL õigusega harmoneeritud nõuded, ülejäänud kaupade puhul kehtib nn liikmesriikide vaheline nõuete vastastikune tunnustamine. See on üks Euroopa Liidu aluspõhimõtteid, mida rakendatakse kõigi nelja siseturu vabaduse puhul ning selle kohaselt peavad EL liikmesriigid laskma vabalt oma turule teises liikmesriigis õiguspäraselt turustatud ning vabas ringluses oleva toote isegi siis, kui sihtriigis kehtestatud nõuded tootele või teenusele on erinevad. Seda kinnitas ka Euroopa Kohus mitmes kohtulahendis. Siiski näitas Euroopa Komisjoni 2004. aasta uuring, et vähem kui pool Euroopa ettevõtjatest on antud põhimõttest teadlikud. Samal aastal läbiviidud UNICE uuringu andmete järgi on 46% ettevõtetest pidanud läbima lisauuringuid või –sertifitseerimisprotseduure, et saada turulepääsu. 20% otsustas seejärel loobuda teise liikmesriigi turule sisenemisest.

Euroopa Komisjoni reformipakett ([http://ec.europa.eu/enterprise/regulation/internal\\_market\\_package/ind](http://ec.europa.eu/enterprise/regulation/internal_market_package/ind)

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:218:0021:01:ET:HTML>) (jõustunud 13.05.2009). Komisjoni uue regulatsiooni järgi peaks liikmesriik põhjendama turulepääsu keeldumist nelja (erandjuhul kaheksa) nädala jooksul. Keeldumise aluseks võivad olla järgmised põhjused:

- need on õigustatud kõlbluse, avaliku korra või julgeoleku seisukohalt;
- inimeste, loomade või taimede elu ja tervise kaitsmiseks;
- kunstilise, ajaloolise või arheoloogilise väärtusega rahvusliku rikkuse või tööstus- ja kaubandusomandi kaitsmiseks.

Liikmesriigi vastutav riigiasutus peab vastama kirjalikult tootjale/maaletootjale, milline tehniline nõue põhjendab turulepääsu keeldumist.

Sama regulatsioon näeb ette toodete teavitamise kontaktpunktide loomist, mis asuvad liikmesriigis ning annavad ettevõtjatele informatsiooni kehtivate tehniliste nõuete kohta ning võimalikest protseduuridest riigiasutustega vaidluste lahendamiseks. Nõustamine on ettevõtetele tasuta. Kontaktpunktide nimekirja leiab Euroopa Komisjoni veebilehelt: [http://ec.europa.eu/enterprise/regulation/goods/docs/mutrec/pcp\\_list\\_2009\\_0702.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/regulation/goods/docs/mutrec/pcp_list_2009_0702.pdf). 

## Horvaatia võib lõpetada ühinemisläbirääkimised ELiga järgmisel aastal

Euroopa Komisjoni iga-aastases aruandes ELiga ühineda soovivate riikide kohta märgitakse, et Horvaatia on jõudnud ühinemise läbirääkimiste viimasesse etappi. Pärast seda, kui Sloveenia ja Horvaatia sõlmisid piiriküsimust käsitleva poliitilise kokkuleppe, oli võimalik läbirääkimisi uuesti alustada.

Horvaatia peab jätkama oma reforme, eelkõige kohtute ja avaliku halduse, organiseeritud kuritegevuse vastase võitluse ja vähemuste õiguste valdkonnas. Kui Horvaatia täidab kõik ülejäänud tingimused õigeaegselt, võidakse ühinemisläbirääkimised lõpetada järgmisel aastal.

ELi laienemine toimub praegu sügava ja laiaulatusliku majanduslanguse taustal, mis mõjutab nii ELi kui ka laienemisprotsessis osalevaid riike. Ühinemisprotsessi aga ei tohiks peatada kahepoolsed vaidlused, vaid nendele tuleks leida lahendus, leiab Euroopa Komisjon. Laienemisvolinik Olli Rehn ütles, et EL usub Lääne-Balkani ja Türgi tulevikku Euroopas. „Praegusel keerulisel majanduskriisi ajal näitavad Albaania ja Montenegro ühinemistaotlused, et Euroopa Liit on jätkuvalt atraktiivne. Islandi ühinemistaotlus annab liidu laienemiskavale uue mõõtme,” ütles Rehn.

Endise Jugoslaavia Makedoonia Vabariigi, Montenegro ja Serbia kodanikele hakkab 2010. aasta alguses kehtima viisavaba reisimise õigus ELis. Komisjonil on kavas esitada sarnased ettepanekud Albaania ning Bosnia ja Hertsegoviina kohta 2010. aasta keskpaigaks eeldusel, et need riigid täidavad neile seatud tingimused. Türgi kohta ütles volinik

Rehn: „Türgi on taas teinud jõupingutusi poliitiliste reformide teostamiseks. Ühinemisläbirääkimiste edenemine sõltub eelkõige nendest jõupingutustest, mida tehakse põhivabaduste ja õigusriigi põhimõtete tagamiseks.“

## 28 Euroopa ettevõtet suurendavad tehnoloogiavaldkonnas töötavate naiste arvu

Kuus kuud pärast seda, kui Euroopa Liit avaldas Euroopa parimate tavade juhendi naiste rolli suurendamise kohta info- ja kommunikatsioonitehnoloogia (IKT) valdkonnas, on ettevõtmisega liitunud 28 ettevõtet. Liitunute hulgas on suured korporatsioonid, väikesed ja keskmise suurusega ettevõtjad, konsultandid, akadeemilised asutused, MTÜd ja telekommunikatsiooni valdkonda reguleerivad asutused.

Euroopa Komisjoni infoühiskonna ja meedia volinik Viviane Reding ütles: „Kuigi naised saavad 45% kõigist Euroopa doktorikraadidest, on neist vaid veerand inseneriteaduse, tootmise või ehituse alal ning Euroopa 116 suurimas telekommunikatsiooniettevõttes on ainult 7% juhatuse liikmetest naised.“

Euroopa parimate tavade juhendi naiste rolli suurendamise kohta IKT valdkonnas võeti kasutusele märtsis 2009, et julgustada noori naisi õppima ja töötama selles sfääris. Kuigi ülikooli tasemel teadust, tehnoloogiat ja IKTd õppivate naiste arv suureneb, on mehed nendel aladel siiski tugevas ülekaalus. Samuti on erinevused alles naiste ja meeste arvuti- ja internetialases teadlikkuses.

Naissoost lõpetajate osakaal teaduse ja tehnoloogia valdkonnas on vahemikus 44%st Eestis kuni

20%ni Madalmaades. Kogu ELis kasutab igapäevaselt interneti 38% meestest ning ainult 28% naistest. Erinevus meeste ja naiste puhul on siiski alla seitsme protsendipunkti lirimaal, Kreekas, Prantsusmaal, Portugalis ja Soomes ning neis 12 riigis, mis on liitunud ELiga alates 2004. aastast

## Kampaania „HELP – Elagem tubakata” hoiatab ka alternatiivsete suitsetamisvormide eest

Suitsetamisvastane kampaania „HELP – Elagem tubakata” on kõigis Euroopa Liidu liikmesriikides tubakavastast teavitustööd teinud tänaseks viis aastat. Kuigi sigarettide kasutamine on mõnevõrra vähenenud, levivad eriti noorte seas alternatiivsed suitsetamisvormid. Tubakaekspert Andrus Lipandi sõnul näitavad viimaste uuringute andmed, et sigarettisuitsetamine alaealiste ja noorte seas on võtnud langustrendi, ent samas on suurenenud huvi selliste alternatiivsete suitsetamisvormide vastu nagu e-sigaret, vesipiip, huuletubakas jms. „Kõiki neid reklaamitakse internetis kas tervisele ohutute, vähemohtlike või isegi tervislike. Nende turulavikut ei piira Eestis kehtivad seadused ning see loob avara põllu uut sorti tubakaärile ja järjest suurenevale terviseohule,” nentis Lipand. Ka sotsiaalminister Hanno Pevkur kinnitas, et kuigi tubaka müük ja reklaamimine on üsna täpselt reguleeritud, tuleb õigusnorme täiendada, et need hõlmaksid ka uusi turuletulnud tooteid.

2005. aastal algatatud kampaaniaga „HELP – Elagem tubakata”, mis on läbi aegade üks suurimaid rahvatervisega seotud kampaaniaid Euroopas, soovis Euroopa Komisjon

teavitada inimesi suitsetamise ohtudest ning veenda neid suitsetamisest hoiduma või loobuma. Tulenevalt kampaania edust ja eurooplaste positiivsest tagasisidest otsustati kampaaniat pikendada kuni 2010. aastani. „On selge, et tubakatarbimine on nii ühiskonnale kui ka individidele valuliku ja keerulise teema ning tulemuseni saab jõuda vaid järjepideva ja toetust pakkuva teavitustööga,” lausus Euroopa Komisjoni Eesti esinduse juht Toivo Klaar.

## Euroopa Komisjoni Eesti esindus nüüd sotsiaalmeedias

Alates eelmisest nädalast on Euroopa Komisjoni Eesti esindus olemas ka sotsiaalmeedias – Facebookis, kus fännid saavad olla kursis esinduse üritustega ja lugeda euroblogi. Eilse seisuga oli esinduse kontol juba 74 fanni.

Euroopa Komisjoni Eesti esinduse juht Toivo Klaar ütles, et sotsiaalmeedia kasutamine on 21. sajandil täiesti loomulik. „On selge, et meedia areneb ja meie peame sellega kaasa minema. Sotsiaalmeedia annab selleks ühe võimaluse ja kindlasti kavatseme ka edaspidi meedia arengusuundadel pilku peal hoida,” sõnas ta.

## Uute eeskirjadega tehakse lõpp Euroopa „varjupaigaloteriile”

EL muudab eeskirju, milles käsitletakse varjupaiga saamise õigust ja sellekohaste otsuste tegemist liikmesriikides. Eesmärgiks on tagada parem kaitse tagakiusamise ohvritele, ennetada pettusi ning saavu-

tada ühetaoline õiguse kohaldamine kõikjal ELis. Euroopas varjupaiga leidmist on sageli võrreldud loteriiga. Ebaõnnestunud katsetajaid ootab ees väljasaatmine, ning juhul, kui nad vajasid kaitset, on nende tagakiusamine kodumaal veelgi tõenäolisem.

Vaatamata ELi soovile muuta varjupaiga taotlemise menetlus ühetaoliseks, sõltub taotluse lõpptulemus veel väga palju sellest, milline riik seda menetleb. Näiteks on tšetiinidel mõnedes riikides suur võimalus varjupaiga saamiseks, samas kui teistes on šansid nullilähedased. Sama kehtib ka iraklaste puhul. Seetõttu rändavad paljud pagulased läbi Euroopa, et jõuda riiki, kus neil on elamisloa saamiseks paremad väljavaated. Selline n-õ meelepärane varjupaiga otsimine ei ole aga seaduslik, sest varjupaigataotlejad peavad esitama oma avalduse esimeses ELi liikmesriigis, kuhu nad saavad. Euroopa Komisjoni koostatud uued eeskirjad vähendavad liikmesriikide seaduste tõlgendamise võimalusi ja kohustavad neid taotlusi lahendama kuue kuuga. Õigusakti ettepanekud edastatakse heaks kiitmiseks nõukogule ja Euroopa Parlamendile.

## EL kehtestab laste magamistarvetele ohutusstandardid

Eile andsid ELi liikmesriigid rohelise tule ohutusstandardite seadmiseks laste magamistarvetele. Uute standardite eesmärgiks on vähendada laste magamiskeskonnaga seotud õnnetusi. Lastevooditega seotud õnnetused põhjustavad laste hoolustarvetest igal aastal kõige rohkem laste surmajuhtumeid. Aastatel 2005-2007 toimus ELis kuni 4-aastaste lastega 17 000 õnnetust võrevoodis. Kuigi võrevoodi madratsid, voodipehmedused, rippähilid, laste tekid ja imikute magamiskotid on sagedasti tõsiste ja mõnikord ka surmaga lõppevate õnnetuste põhjuseks, ei ole Euroopa Liidus seni veel nende toodete jaoks ohutusnõudeid.

Euroopa Komisjoni tarbijakaitsevolinik Meglena Kuneva ütles: „Peame olema eriliselt valvsad kõige kaitsetumate tarbijate eest seismisel.“ Kavandatavad uued standardid vähendavad selliste õnnetuste ohtu, nagu lämbumine lahtiste osade kurku jäämise või aasadesse takerdumise tõttu või madratsi halvast konstruktsioonist põhjustatud vigastused. Uued standardid kehtestavad nõuded hällide konstruktsioonile, et vähendada rippähilist väljakukkumise ja hällis vigasaamise ohtu. Toodetega peavad kaasnema juhendid, mis selgitavad iga tootega seotud konkreetseid ohte ja hügieeninõudeid. Täna komisjoni ettepaneku vaatavad kolme kuu jooksul läbi Euroopa Parlament ja ELi Nõukogu. Heakskiitva otsuse järel saab Euroopa Standardikomitee mandaadi uute tootestandardite väljatöötamiseks, mis võib aega võtta kuni kaks aastat.

Euroopa Komisjon ja Hiina koolitavad ettevõtjaid

## Euroopa Komisjon ja Hiina koolitavad ettevõtjaid

Euroopa Komisjon ja Hiina valitsus rahastavad programmi, mis pakub ELis asuvatele ettevõtetele võimalust koolitada oma töötajaid ekspertideks Hiina turul. ELi ja Hiina ettevõtetejuhtide vahetus- ja koolitusprogrammi (METP) taotluste esitamine algas 21. septembril ja lõpeb 7. jaanuaril. Programm, mis käivitati 2006. aastal, on pakkunud koolitust ja praktikavõimalusi ligikaudu 400 Hiina ja Euroopa Liidu ettevõttele. **T**

## 24. novembril Kaubanduskojas venekeelne seminar

# „Euroopa Liidu struktuurifondide vahendite kasutamise võimalused ettevõtluse arendamiseks“

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab 24. novembril kell 10.00-15.00 Kaubanduskoja saalis (Toom-Kooli 17, Tallinn) seminari teemal „Euroopa Liidu struktuurifondide vahendite kasutamise võimalused ettevõtluse arendamiseks“. Lektor on dr **Angela Melikhova**, ECOMEN instituudi prorektor, dotsent, õigus- ja raamatupidamisbüroo ABConsult OÜ jurist.

10.00-11.30 EL regionaalpoliitika ja selle prioriteetidid 2007-2013 aastateks. Struktuurifondid EL regionaalpoliitika finantsinstrumentidena. EL struktuurifondidest vahendite eraldamist reguleerivad õigusaktid. Riiklik struktuurivahendite kasutamise strateegia aastateks 2007-2013.

11.30-11.45 Kohvipaus

11.45-13.15 EL struktuurifondide rahaliste vahendite jaotusmehhanism vastavalt toetatavatele valdkondadele. EL struktuurivahenditest toetatavad valdkonnad majanduskeskkonna arendamise rakenduskava raames. Mis on struktuuritoetus? Toetatavad valdkonnad. Kes ja kuidas võib saada EL struktuuritoetust.

13.15-13.30 Kohvipaus

13.30-15.00 EL struktuuritoetuse saamise võimalused ettevõtluse arendamiseks. Kuhu tuleb pöörduda eraettevõtluse arendamise struktuuritoetuse saamiseks. Nõudmised projektidele, mida finantseeritakse eraettevõtluse arendamise struktuuritoetusest.

Infopäeva osalemistasu on Kaubanduskoja liikmetele 450 krooni ja mitteliikmetele 900 krooni (hindadele lisandub käibemaks). Hinnas sisalduvad loengumaterjalid ja kohvipausid.



Lisainfo ja registreerimine:

**LIDIA FRIEDENTHAL** • Tel: 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee

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

**KATRIN KIVI**

Välisministeeriumi Euroopa  
Liidu osakonna Euroopa  
Liidu üldasjade büroo  
direktor

# Euroopa Liidu Läänemere strateegia kui EL siseturu nelja vabadust edendav initsiatiiv

Läänemere strateegia on Euroopa parlamendist 2006. aastal alguse saanud initsiatiiv. Selle kohta esitati sama aasta lõpus resolutsioon, mille raportöör oli praegune Soome välisminister Alexander Stubb. Strateegia on sisuliselt sektoriülene, s.o eri poliitikaid konkurentsivõimest keskkonnani hõlmav peamiselt regionaalset väärtust edendav algatus.

Juhtrolli initsiatiivi ettevalmistamises on mänginud Euroopa Komisjon, kuid strateegia parema toimimise huvides on ette nähtud ka oluline funktsioon liikmesriikidele, kes aitavad koordineerida kas ühte või mitut senist koostööd koondavat poliitikavaldkonda. Teemaatilist hõlmavad need valdkonnad alasi metsandusest ja kalandusest kuni turismini. Eesti koordineerida koostöös Komisjoni ja teiste Läänemereäärsete riikidega on EL siseturu puudutav valdkond.

Eesti on strateegia ettevalmistamises algusest peale kaasa löönud, kuna integreeritud ning EL Läänemereäärsete riikide vahelisest tulevikku suunatud initsiatiivist on meil kindlasti võita. Probleemid, mida

kõikehõlmav strateegia lahendada püüab, on suunatud eelkõige Läänemere kui regiooni konkurentsivõime suurendamisele ning keskkonnaseisundi parandamisele. ELiga toimunud konsultatsioonide jooksul oleme antud kontekstis rõhutanud EL nelja vabaduse tähtsust ning ka infrastruktuuri olulisust piirkonna konkurentsivõime elavdamisel.

Eesti on nii riigina kui majandusena olnud ajalooliselt avatud, kuid näiteks Kesk-Euroopasse jõudmiseks peame endiselt kulutama rohkem aega kui peaks ja ületama kordades suuremaid vahemaid, kuna puuduvad maad mööda kulgevad head otseühendused. Tallinn-Berliin kiire rongiühendus või *rail Baltica* on siiski vaid ühed transpordi-

teedest, millele strateegia tähelepanu suunab.

Kaupade, teenuste, kapitali ja inimeste vabale liikumisele esineb tihti päris kummalisi ja mõistmatuid bürookraatlikke ning administratiivseid takistusi kogu ELis. Siin võiks Läänemere regioon meie nägemuses õnnestumise korral teistelegi teed näidata, levitades parimaid praktikaid. Läänemere strateegia konverentsil Stockholmis tõi president Toomas Hendrik Ilves ühe ilmeka näite, mis iseloomustab tabavalt takistusi, mis raskendavad inimeste vaba liikumist: „Eestis elava Soome kodaniku autodokumendid varastati ajal, mil ta viibis Soomes. Tal ei lubatud ilma autota koju, Eestisse naasta. Tal tuli autota

Eestisse sõita, hankida Eesti Auto-registrikeskusest vajalikud dokumendid, lasta need soome keelde tõlkida, apostilliga kinnitada ning seejärel tõlgitud ja apostilliga kinnitatud dokumendid nii Eesti kui Soome asjaomastele ametkondadele esitada.” (Allikas: [www.president.ee/et/k6ned/k6ned.php?gid=130693](http://www.president.ee/et/k6ned/k6ned.php?gid=130693).)

Kindlasti leiab sarnaseid takistusi ka teenuste, kaupade ja kapitali vabale liikumisele. Kuid selle juures ärgem unustagem ka EL siseturu uut nn „viendat vabadust”, millele juhtis tähelepanu 2008. aasta märtsi EL Ülemkogu ja kus tööd on alustanud juba Läänemere Arengufoorum – nimelt barjääride eemaldamine teadmiste vabalt liikumiselt. **T**

Kui kellelgi on ettepanekuid või kommentaare selle kohta, kuidas muuta äritegemist Läänemere ääres lihtsamaks, palume võtta ühendust Välisministeeriumiga.

**KATRIN KIVI**

Välisministeeriumi  
Euroopa Liidu osakonna 1. büroo  
(Euroopa Liidu üldasjade büroo)  
direktor  
Tel: 637 7260  
E-post: [eurosek@vm.ee](mailto:eurosek@vm.ee)







**LIDIA FRIEDENTHAL**  
Väliskaubanduse  
vanemnõunik

## ATA märkmikuga laia ilma

ATA märkmik on rahvusvaheline tollidokument, mis on kasutusel ajutise importimise tolliprotseduuri asemel teatud kaupade ajutisel väljaveol nende kasutamiseks väljaspool Euroopa Liitu või kaupade ajutisel sisseveol nende kasutamiseks Euroopa Liidus. ATA märkmik on nii ajutise sisseveo tollideklaratsioon kui ka ajutise sisseveo tollitagatise tõend ja seetõttu ei tule ATA süsteemiga liitunud riikides ATA märkmikuga kaetud kaupadelt impordimakse tasuda.

**A**TA märkmikuga võib välja viia:

- näituste ja messide eksponaate,
- professionaalseid töövahendeid,
- kaubanäidiseid.

ATA märkmik on kasutusel riikides, mis on ratifitseerinud ATA või Istanbuli konventsiooni ja liitunud ATA süsteemiga. Hetkel kuulub süsteemi 66 riiki erinevatest maailmajagudest: Alžeeria, Ameerika Ühendriigid, Andorra, Austraalia, Austria, Belgia, Bulgaaria, Eesti, Elevandiluurannik, Gibraltar, Hiina, Hispaania, Holland, Hongkong, Horvaatia, Iirimaa, Iisrael, India, Iraan, Island, Itaalia, Jaapan, Kanada, Korea, Kreeka, Küpros, Leedu, Liibanon, Luksemburg, Lõuna-Aafrika Vabariik, Läti, Makedoonia, Malaisia, Malta, Maroko, Mauritius, Mongoolia, Montenegro, Norra, Pakistan, Poola, Portugal, Prantsusmaa, Rootsi, Rumeenia, Saksamaa, Senegal, Serbia, Singapur, Slovakkia, Sloveenia, Soome, Sri Lanka, Suurbritannia, Šveits, Taani, Tai, Tšehhi, Tšiili, Tuneesia, Türgi, Ukraina, Ungari, Uus-Meremaa, Valgevene, Venemaa.

Kõik 27 Euroopa Liidu riiki on ATA süsteemiga liitunud. Euroopa Liidus ei väljastata ATA märkmikku ELI

siseturul liikumiseks, kuna tegemist on ühtse tolliterritooriumiga.

ATA märkmik väljastatakse tähtajaga kuni üks aasta. ATA märkmikuga välja viidud kaubad tuleb lähteriiki tagasi tuua muutusteta kujul, mis tähendab, et nende kaupade ajutise väljaveo eesmärgiks ei tohi olla remont ega töötlemine. ATA märkmikku ei saa kasutada kiiresti riknevate ega sihtriigis äratarbitavate kaupade väljaveoks (k.a toidukaubad).

Märkmiku kehtivuse ajal võib märkmikku kasutada korduvalt nii sõjduks ühte riiki või erinevatesse riikidesse. ATA märkmikku võivad kasutada juriidilised ja füüsilised isikud sh teadlased, loomeinimesed jne. ATA märkmikke väljastavad reeglina kaubanduskojad, kes on liitunud ATA rahvusvahelise garantiühendusega.

ATA märkmiku eelised tavalise ajutise impordi ees:

- vabastab selle omaniku ajutise ekspordideklaratsiooni vormistamisest lähteriigis;
- vabastab selle omaniku ajutise sisseveo riigis nõutavate rahvuslike tollidokumentide vormistamisest;

- tagab rahvusvahelise garantii sissetoodavatele kaupadele, mis katab rahvuslikud tollimaksud ning muud ettenähtud maksud;
- toimib ka kaupade transiitveo puhul.

ATA märkmiku avaldus täidetakse Eestis veebipõhiselt – Eesti Kaubandus-Tööstuskoja veebilehel [www.koda.ee](http://www.koda.ee). Samaaegselt avalduse esitamisega Kaubanduskotta tuleb esitada avaldus ATA süsteemi kindlustavale firmale. Eestis kindlustab ATA süsteemi Ergo Kindlustuse AS. Märkmik väljastatakse paber kandjal Kaubanduskojas aadressil Toom-Kooli 17, Tallinn.

ATA märkmik koosneb kaantest ja vahelehtedest. Vahelehed omakorda jagatakse lõigenditeks (*counterfoil*) ja kviitungiteks (*voucher*). Peale tolliformaalsuste täitmist piiritollipunktides jäävad täidetud lõigendid märkmikusse alles, täidetud kviitungid rebitakse tolliametnike poolt välja. Kasutatud ATA märkmik tagastatakse märkmiku väljastanud kaubanduskojale.

Eesti kuulub ATA süsteemi 1996. aastast ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoda on märkmikku väljastavaks ning garanteerivaks asutuseks

Eestis. 2009. aastal on Eesti firmad ATA märkmikuga korduvalt käinud Venemaal, Valgevenes ja Norras. Külastatud on ka selliseid kaugeid riike nagu Uus-Meremaa, Jaapan, USA ja Kanada. Enamus kordi on märkmikku kasutatud professionaalsete töövahendite väljaveoks. Palju on ka Eesti teatrite poolt kasutatud märkmikku kostüümide ja rekvisiitide väljaveol osaledes arvukatel külalissetendustel ja rahvusvahelistel teatريفestivalidel.

2010. aasta toob kaasa kolm ülemaailmse tähtsusega kultuuri-sündmust:

- Kanadas, Vancouveris 12.02–28.02.2010 toimuvad XXI taliolümpiamängud ja samas 12.02–21.02.2010 toimub X talvine paraolümpia;
- Hiinas, Shanghais 01.05–31.10.2010 Maailmanäitus EXPO 2010;
- Lõuna-Aafrika Vabariigis 11.06–11.07.2010 FIFA 2010 maailma-meistrivõistlused jalgpallis.

Ettevõtjatel, sportlastel ja ajakirjanikel, kes soovivad nimetatud 2010. aasta tippsündmustest osa võtta, on ATA märkmik parim vahend oma kaupade eksponeerimiseks ja varustuse kohaletoomiseks üritustele. **T**

#### Info ATA märkmiku süsteemi toimimise kohta leiate järgmiselt veebiaadressidelt:

- The ATA Carnet system (ATA märkmiku süsteem) – [www.atacarnets.org](http://www.atacarnets.org)
- Eesti Maksu- ja tolliamet – [www.emta.ee/index.php?id=958](http://www.emta.ee/index.php?id=958), [www.emta.ee/failid/ata\\_es\\_t2.pdf](http://www.emta.ee/failid/ata_es_t2.pdf).
- Eesti Kaubandus-Tööstuskoda – [www.koda.ee](http://www.koda.ee) ja Kaubanduskoja teenuste osakonna telefonidel: 604 0077, 604 0078, 604 0079.



**TAIVO PAJU**  
Juhtimisajakirja Director  
peatoimetaja

**P**igem vaene, aga aus. Seda lauset on emapiimaga talupojale juba sajandeid sisse taotud. Iseenesest õige jutt, aga sellega käib meil koos veel üks mõte: pigem vaene, aga uhke. See nii-öelda eesti rahva koondportree tuli mulle meelde, kui kuulasin hiljutisel Pärnu juhtimiskonverentsil Webmedia lugu, mida rääkis nende juht Taavi Kotka.

Webmedia on üks suuremaid siinseid tarkvaraarendusfirmasid, mis on pakkunud lahendusi väga paljudele organisatsioonidele, olgu siis era- või avalikus sektoris. Teinud kiire kasvuga Eestis ajalugu, otsustati viie aasta eest sama ärimudeliga minna raha tegema ka väljapoole Eestit: Leetu, Rumeeniasse, Serbiasse.

Ent imet ei sündinud. Täna on piiri taha investeeritud 30-40 miljonit krooni, kuid Eesti edulugu üks ühele korrata ei õnnestunud. Vale oleks samas öelda, et sellest midagi kasu ei olnud – 1/3 Webmedia kogu grupi müügist tuleb ikkagi eksporditurgudel.

## Šampus näppu ja konkurendi jutule? *Never!* Miks Eestist ei saa iialgi tõsiseltvõetavat ekspordimaad?

Katsetused raja taga andsid aga Webmedia omanikele ja juhtidele teadmise, et kui iga IT-firma jätkab ponnistamist välismaal üksinda, siis ei muutu Eesti mitte iialgi arvestatavaks IT eksporditajaks. Me oleme lihtsalt liiga väikesed, et rahvusvahelisse (tele)pilti jõuda. India, kus vajadusel palgatakse korraka 5000 IT-spetsi päevas, ja isegi Valgevene, kus IT-sektorit kõvasti toetatakse, sõidavad meist lihtsalt üle.

Tegelikult on häid näiteid ka. Kurnagised kaks kõva konkurenti, Regio ja Webmedia, on suutnud seljad kokku panna, et suured diilid Mehhiko kandis ära teha. Kui palju sellise koostöö alustamine emotsioonide taltsutamist nõudis, teavad vaid asjaosalised ise.

Kui palju aga võiks välja tuua sellist sisulist koostööd teistest sektoritest? Metallfirmadel on koostööd, aga muidu on vist üsna tühi maa.

Üks hea näide on küll ka Eesti seest – Põltsamaa Felix leppis hiljuti kokku Saku Õlletehase rahvaga, et nende mahlad jõuaks

Saku müügiketi abil kohvikutesse-restaurantidesse.

Tolsamal Pärnu juhtimiskonverentsil – vaid paar päeva enne valimisi – esinesid ühe lava peal ka Mart Laar ja Andrus Ansip. Kasutasin juhust ja küsisin, kas nad tulid Tallinnast Pärnusse ikka ühes autos, et kaks tundi nagu mees mehega juttu ajada. Kus sa sellega, nad polnud sellele mõelnudki. Aga kui Laar ja Ansip ei suuda näidata, et nad võivad erimeelsused ületada ja koostööd teha, siis miks peaksime eeldama, et ettevõtjad-konkurendid seda suudavad.

„... ja nii ei saanud Eestist kunagi tõsiselt võetavat ekspordimaad.“ Ei tahaks ju, et sellele loole selline niru lõpp tuleks! **T**



**PIRET POTISEPP**  
Innovatsiooniaasta  
partnersubete juht

# Tootearenduse eeldused ja ohud on koht innovatsiooniks

„Tootearenduse eelduste ja ohtude hindamine on see koht, kus võib alguse saada nii mõnigi uuendus,” nõustasid mitmed tootearendajad, kes eelmine nädal aset leidnud tootearenduspäevast osa võtsid.

## T ootearenduse algetapp on alus eduka toote turule tulemiseks

Target One OÜ konsultant Margus Žuravljov tõdes, et tootearenduse üheks suurimaks ohuks on klientide liigne kuulamine, sest uuringud näitavad, et vaid 20% vastanuist, kes lubasid toodet kindlasti osta, seda ka tegelikult teevad. „Toote arendamisel on võimalik kasutada mitmeid abistavaid meetodeid, kuid ära ei tasu unustada ka oma sisetunnet,” ütles Margus Žuravljov.

Toomas Danneberg, kes rääkis tootearendusest eelkõige turundaja lähtekohast, tunnistas aga, et vajalik on leida konkreetne turusegment, kellele toodet luua ning hiljem ka turundada. „Ei ole mõtet ühe tootega minna võitma kõikide südameid,” ütles ta.

## Tehnoloogiate kasutamisel on mitmeid võimalusi

Alati on värskendav kuulda teiste elualade esindajate vaadet oma tegevusvaldkonnale. Just seesuguse

vaatega üllatasid tootearendajaid füüsid Aigar Vaigu ja Tanel Ainla, kes tegid huvitava ettekande erinevatest tehnoloogiatest ning nende võimalikust kasutamisest. Kui toidutöösturitel on üsna hea ülevaade erinevatest tootmisliinidest ja nende võimalustest, siis samamoodi ei tasuks ära unustada ka uusi lahendusi. Näiteks pakub ka toiduainete tootjatele uusi võimalusi infotehnoloogia ning selle rakendused. Sotsiaalmeedia ning suhtlusvõrgustikud on üks näide sellest, kuidas oma info lihtsalt ning kiirelt klientidele edastada saab. Usun, et mitmed tootearendajad lahkusid üritustelt kindla plaaniga selles valdkonnas midagi ära teha!

Samuti ei jätnud Aigar ja Tanel rõhutamast, et tehnoloogiliste uuenduste puhul on esmatähtis, et tarbijale suudetakse seeläbi lisaväärtust pakkuda. Nad tõid näite, et lihtsasti avatav konservipurk leiab suurema tõenäosusega tee matkaja toidukotti ning hõlpsasti avatav õllepudel tee tudengi kätte. Lõpetuseks tõdesid nad aga, et kõike ei pea alati tõsiselt võtma – huvitav

lisaväärtus on näiteks A. le Coqi uus nelipakend, kus kaasas 3D prillid, millega pakendilt pilti saab näha. See on samuti uuendus, millega ettevõtte kliente lõbustab.

## Tootearendus rasketel aegadel soiku ei jää

Leibur Eesti AS tootearendaja Tiina Rühka sõnul tuleb tootearendusega tegeleda nii rasketel kui headel aegadel. Turg ja tarbija lihtsalt nõuavad uusi tooteid ning maitseid. Samas tõi ta oma ettekandes ka näite tootest, mis oli liiga uuenduslik ning otsustati tootmisest maha võtta, kuna selle tootmismahud jäid suurtootjale liiga väikeseks. Tiina andis ülevaate tootearendusprotsessist Leiburis ning tõdes, et kuigi alati töötatakse plaanipõhiselt, siis mõnikord on vaja seatud sihte ka ümber vaadata.

Seminari lõpetas Kadarbiku Kõõgivil OÜ esindaja Evi Napi ettekanne tootearendusest väikeettevõtte näitel. Evi Napi tõdes, et nende ettevõtte puhul saab tootearendus paljuski alguse firmajuhtide lennu-

katest ideedest. Lisaks ideedele on aga tarvis tugevat meeskonda, kes ideed teostuseni viivavad. Ta tõi välja, et tootearenduses kehtivad Murphy seadused ning tihti juhtub nii, et tootearendusprotsess venib esialgu planeeritust kordades pikemaks.

Loodan, et nii nagu toiduainetööstuses, käib vilgas tootearendus edasi ka teistes sektorites. Uusi tooteid ja teenuseid pole turul kunagi liiga palju, kui neil on oma lisaväärtus ning eelis tarbijale.

Ka septembrikuus lansseeritud „Uus on IN” märk on viis, kuidas oma toodet/teenust turule tutvustada. Märgiga soovib Innovatsiooniaasta 2009 meeskond ettevõtteid omalt poolt uuendustega tegelema innustada.

Tootearendusest ja uutest toodetest ning teenustest saab kuulda ka novembrikuus toimival IV Eesti Innovatsiooni Aastakonverentsil InnoEstonia 2009. Innovatsioonikonverents leiab aset 12.–13. novembril Tallinnas. **T**

TRIIN NOORKÕIV  
Heate Sihtasutus

## Et haridust parandada, vaadake järelle, mismoodi koolis asjad käivad

19.–23. oktoobril toimus „Tagasi kooli” nädal. Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ja mitmete tööandjate innustusel tõi see nädal õpilaste ette paljude ettevõtete töötajaid ja juhte. „Tagasi kooli” mõte on aga laiem ning ootab jätkuvalt ettevõtjate panust.

**S**ihtasutuse Noored Kooli algatusel ja president Toomas Hendrik Ilvese toetusel on mõne kümne külalisõpetajaga alguse saanud „Tagasi kooli” nädalast tänaseks kasvanud üle-eestiline ettevõtmise, kus osalesid ligi 300 kooli ja üle 800 külalisõpetaja. Sellel nädalal andsid koolis tundi need, kes sinna muidu iga päev ei satu, ning isegi need, kes polnud aastakümneid koolielu näinud-tundnud.

„Tagasi kooli” nädala eesmärk on aidata kaasa koostöö tugevdamisele koolide ja ülejäänud ühiskonna vahel. Ühest antud tunnist ja külaskäigust kooli võivad tekkida

kontaktid ja ideed, mille toel panustada koolide ja hariduselu edendamisele ka pikemas perspektiivis. Lisaks on tagatud värsket ja tugevat emotsiooni sellest, mis täna koolis teoksil ja millised on tänapäeva noored.

Ian Plenderleith, Tallinna Vesi tegevjuht: „Meie jaoks on oluline noorte tegemistes kaasa lüüa. Pean ütlevat, et lausa nautisin võimalust selle ürituse raames noortele tundi anda, kuna see uudne kogemus avardas oluliselt minu maailmapilti. Selle projekti toetamine näitab, et soovime anda oma panuse tulevaste põlvkondade heaks, aidates

kindlustada kvaliteetset hariduse kestvust Eestis.”

Täna on hiljutisest „Tagasi kooli” nädalast kokkuvõtete tegemine veel täies hoos ning plaanid järgmiseks korraks on koorumas. Küll aga on suur huvi ettevõtmise vastu andmas kinnitust, et tegemist on tänases Eestis olulise algatusega, mida tuleks jätkata ka tulevikus.

Daniel Vaarik, blogi „Memokraat” algataja: „Ma julgeksin selles projektis osalemist soovitada järgmistel põhjustel:

- Ma mäletan oma kooliajast paari juhtumit, kus ühe õpetaja või



Teistmoodi saksa keele tund.



esineja öeldu oli sedavõrd oluline, et see muutis ja muudab minu valikuid siiani, see on nüüd teie võimalus proovida olla just see isik.

- Külalisõpetajale on see hea koht hoopis ise õppida midagi olulist selle kohta, mis tänapäeval koolis toimub. Kaua me räägime sellest, et haridust on vaja parandada. Mingem ja vaadake ise järele, mismoodi asjad käivad, see võib anda ideid edaspidi teadlikumalt valida ja otsustada."

Kuigi järgmine „Tagasi kooli” nädal saab tõenäoliselt toimuma aasta pärast, on oluline silmas pidada seda, et „Tagasi kooli” idee on mõeldud kehtima mistahes aega. Teisisõnu – üleskutse Teile on, et Te otsiksite ka täna ja teistelgi võimalikel hetkedel teid, kuidas panustada kooliellu.

Alljärgnevalt mõned näited:

- Võtke ühendust omaenda, oma lapse või mõne muu lähedase kooliga ning uurige võimalust tulla tundi andma – miks mitte ka süstemaatilisemalt, koostöös mõne aineõpetajaga.
- Uurige, mis on õpilastel teoksil – otse koolist või nt haridusprogrammist SINA. Olge õpilastele nende ettevõtmistes nõuandjaks-mentoriks (nt ürituste korraldamisel, projektide läbiviimisel, koolilehe tegemisel jne).
- Uurige, milliste väljakutsete ja võimalustega Teile või Teile lapse kool silmitsi seisab – nt nõuandva kogu või vilistlaskogu kaudu. Kus mõttekas, panustage oma teadmiste ja oskustega kooli arengusse.
- Aidake tuua kooli ja hariduse valdkonda võimekat ja tegusat noort põlvkonda. Selles saab Teile olla partneriks Sihtasutus Noored Kooli (www.noored.kooli.ee). **T**



## Eesti-Poola äriseminar „Sihtturg – Poola”

3. detsembril Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)

Poola esinejate ettekanded on inglise keeles ning tõlketa. Päevajuht on majandusdiplomaat Priit Masing Eesti Vabariigi Suursaatkonnast Varssavis.

10.00 Tervitussõnad –

**Siim Raie**, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja peadirektor; **Taavi Toom**, Eesti Vabariigi suursaadik Poola Vabariigis; **Tomasz Chłoń**, Poola Vabariigi suursaadik Eesti Vabariigis.

10.10 Poola majandus- ja ärikeskkonnast –

**Jacek Pełkacik**, Poola saatkonna majandusnõunik.

10.30 Euroopa toetused välismaistele ettevõtjatele

Poolas – Poola Ettevõtluse Arengu Agentuuri (PARP) esindaja.

11.00 Eesti-Poola majandussuhted ja ekspordivõimalused: Mida peaks teadma Eesti ettevõtja, kes soovib Poolasse eksportida? –

**Priit Masing**, Eesti Vabariigi Suursaatkond Varssavis, majandusdiplomaat.

11.30 Kohvipaus.

12.00 Poola ärikultuurist ja praktikute näpunäited Poola turult ja kohalikust ärikultuurist – **Tomi Ranta**, raamatupidamisfirma Leinonen Poola büroo tegevjuht ning Poolas tegutsevate Eesti ettevõtete esindajad.

13.45 Küsimused-vastused.

14.00 Poola saatkond pakub Poola rahvustoite.

Seminari osavõtutasu on 300 krooni (hinnale lisandub käibemaks).

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

## Eesti ettevõtjate ärivisiit Kaunasesse

19.–20. novembril 2009

Eesti saatkond Vilniuses ja Leedu saatkond Tallinnas korraldavad 19.-20. novembril Eesti ettevõtjate ärivisiidi Kaunasesse. Kahepäevase visiidi raames on planeeritud kohtumised Kaunase linnavalitsuses, Kaubanduskojas, Põllumajandus-Kaubanduskojas, kontaktkohtumised ettevõtjatele ning kohalike ettevõtete, Kaunase Ülikooli juures asuva Technopolise ja Kaunase vabamajandustsooni külastamine.

**Kontaktisik Eestis: MINDAUGAS PAULIUKAS** • Kaubandusatašee

Tel: 631 1025 • GSM: 580 25782 • E-post: pauliukas@tradeestonia.lt

Leedu Vabariigi Suursaatkond Tallinnas • Uus tn 15, Tallinn 1570 • Veeb: www.tradeestonia.lt

## Kontaktkohtumised põllumajandusmessil Agromek 2009, Taanis 24.–28. novembril

Taanis, Herningis toimub 2009. aasta novembris Põhja-Euroopa suurim põllumajandusmess Agromek. Agromek on oma 600 eksponeendi ja 66 000 külastajaga juhtiv mess põllumajandussektoris ning seda külastavad nii eksponeendid kui külastajad kogu maailmast. Agromek 2009 toimub 24.–28. novembril.

Selle raames toimub ka kontaktkohtumiste üritus Agro-Match. AgroMatch 2009 (MCH Messecenter Herning ja SAS Arena, Vardvej 1, 7400 Herning, Taani), mis koosneb kuni viieteistkümnest 30-minutilise kohtumisest ühe ettevõtte kohta kahe päeva jooksul. Üritus toimub Enterprise Europe Networki näituse stendi juures nr 9670, M-paviljonis.

### Näiteid tüüpilistest kohtumistest:

- Taani piimandusmasinate tootja kohtub Tšehhi importööriga;
- Soome automaatsete sõnnikupuhastusmasinate tootja kohtub Taani uurijatega;
- Poola allhankepakkaja kohtub Saksa söödaautomaatide tootjaga;
- Rootsi talupidaja kohtub Vene tallivarustuse tootjaga.

### Valdkonnad:

- loomapidamine;
- kariloomade jäätmekäitlus;
- uued tehnoloogiad loomapidamises;
- söödamašinad;
- taastuenergia tootmine (*energy recovery, utilisation of livestock manure; application and utilisation of the ash fraction from combustion*).

Osavõtutasu on 150 eurot, Agromeki eksponentidele on osavõtt tasuta.

### Lisainfo ja registreerimine:

**ANNIKA METSALA**

Tel: 604 0091

E-post: annika.metsala@koda.ee

www.enterprise-europe.dk

## Messikoolitus:

# „Tulemuslik messiturundus – töö enne messi, messi ajal ja pärast messi!”

### Seminarid toimuvad:

- **1. detsembril kell 9.00–17.00 Tartus**  
Raadimõisa hotellis, Mõisavärava 1 (eesti keeles)
- **2. detsembril kell 9.00–17.00 Tallinnas**  
Eesti Kaubandus-Tööstuskogas, Toom-Kooli 17 (eesti keeles)

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koolituse koostöös Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusega. Koolituste korraldamist rahastab EASI Teaduste ja oskuste arenguprogrammi raames Euroopa Sotsiaalfond.

Tooteid ja teenuseid ning nende omadusi peab klientidele järjest rohkem ja täpsemalt selgitama, kuna valik, mis turule jõuab, on väga mitmekesine ja muudab otsuse langetamise kliendile raskeks. Üha tiheneva konkurentsi tingimustes hakkavad äris järjest enam tähtsust omama isiklikud suhted. Ja nende arendamiseks pole paremat kohta, kui messid või näitused, kus on võimalik suhelda ja otsest kontakti saavutada potentsiaalse või ammuse äripartneriga. Et messil osalemine oleks edukas, vastaks ettevõtte ootustele ja tagaks tehtava investeringu tasuvuse, tuleb kindlasti pikalt ja põhjalikult planeerida messil osalemist, realiseerida messil püstitatud eesmärgid ning teha sihikindlalt järeltööd saadud kontaktidega pärast messi. Antud koolituse käigus antakse põhjalik ülevaade kõikidest etappidest ning jagatakse kasulikke näpunäiteid.

### Seminari teemad:

- Konkurentsieelis, sihtturg, messi valik
- Messi ettevalmistus: eesmärgid, messiboksi planeerimine, meeskond, eelarve, logistika, ühisstendid, kliendisuhted, messiturundus
- Messiboksis: messiboksis osalemine, töökorraldus, suhtlemine
- Järeltöö pärast messi: tulemuste analüüs, edasised sammud

Messikoolitused viib läbi Jakob Saks, kes on pikaajalise praktilise kogemusega eksportöör, tunnustatud koolitaja ja konsultant. Viimase 6 aasta jooksul on ta organiseerinud erinevatele ettevõtjatele messistende 2-4 rahvusvahelisel messil aastas (sh Aasia, Euroopa, Põhja-Ameerika). Tal on 11 aastat ekspordijuhtimise kogemust (sh 5 aastat väljaspool Eestit töötades) ning magistrakraad Copenhagen Business Schoolist.

Koolituse osavõtutasu on 300 krooni (hind sisaldab käibemaksu).



Euroopa Liit  
Euroopa Sihtasutus



Eesti Tuleviku Heaks



**EAS**  
Enterprise Estonia

### Lisainfo ja registreerimine:

**LIIS LEHESALU**

Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee

## Seminar

## „Sihtturg – Ukraina”

26. novembril Kaubanduskojas

- 10.00 Kogunemine, registreerimine  
 10.30 Avasõnad  
 10.35 Poliitiline olukord Ukrainas –  
 Jaan Hein, Eesti Vabariigi suursaadik Ukrainas  
 Pavlo Kirjakov, Ukraina suursaadik Eestis  
 10.50 Ukraina majanduspoliitiline olukorrast ja Kiievi  
 kommunaalmajanduse olukorrast – Rostislav Karandeejev,  
 Ukraina spordi- ja pereasjade aseminister  
 11.05 Vastavushindamise küsimused –  
 muudatused sertifitseerimise korra osas –  
 Ukraina Standardiameti esindaja  
 11.20 Finants- ja kapitaliturud Ukrainas,  
 valuuta reguleerimine väliskaubanduses –  
 Siim Roos, Capitalia juhatuse liige  
 11.35 Muudatused tollikorralduses – tariifid, lõivud –  
 Ukraina saatkonna kaubandusmissiooni juht Petro Kutsenko  
 11.50 Arengukoostöö võimalustest ettevõtetele – Ukraina kogemus –  
 Ukraina MTÜ Dobrohcin juht Aleksander Podgornõi  
 12.00 Kohvipaus  
 12.30 Eesti ärist Ukrainas – riigi võimalused ettevõtete  
 ja ettevõtjate toetamisel –  
 Denis Priimägi, EAS Kiievi välisesindaja ja  
 Margus Solnson, lauaülem, Eesti Välisministeerium  
 12.55 Eesti Äri Assotsiatsiooni Ukrainas (EBAU) presentatsioon –  
 Ivo Liiv, EBAU juhatuse liige  
 13.10 Conterparty-riskid ja nende maandamine  
 lepingulistest suhetes Ukraina partneritega –  
 Gennadi Pampuha, Euroopa Arbitraažkoja President, Brüssel  
 13.25 Kaubavahetus ja logistika ning sellega seotud tolliküsimused –  
 Gunnar Aru, Schenker Ukraina  
 13.40 Maksustamise spetsiifika –  
 Nikolay Ochkolda, Legitimus Law Company, Kiiev  
 13.55 Innovaatilise äri kogemused Ukrainas – mobiilne parkimine  
 Kalju Rüütli, NOW! Innovations, juhatuse esimees  
 14.10 Arutelu, küsimused saalile ja seminari lõpetamine  
 14.30 Lõuna

Osavõtutasu on 300 krooni (hinnale lisandub käibemaks).

Eesti Välisministeerium  
ESTONIAN MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRSEAS  
Enterprise Estonia

## Lisainfo ja registreerimine:

## VIIVE RAID

Tel: 604 0080

E-post: viive@koda.ee

## MARGUS SOLNSON

Tel: 637 7217 • GSM: 5370 0300

E-post: margus.solnson@mfa.ee

## Riigihanketeated:

## SOOME

- Hange kingituste ja auhindade ostmiseks (juveelitooded, kellad jm). Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 30.11.2009.

Kood 2593

- Hange isikuhooldustoodete ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 20.11.2009.

Kood 2594

- Ostetakse muusikariistu, spordikaupu, mängu, mänguasju, käsitöö- ja kunstitarbeid ning tarvikuid koolituste tarbeks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 30.11.2009.

Kood 2595

## ROOTSI

- Ostetakse puitkütuseid. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 07.12.2009.

Kood 2596

## EUROOPA PARLAMENT

- Euroopa Parlament kuulutab välja avaliku hanke reklaamtoodete valmistamiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 25.11.2009.

Kood 2597

## GRUUSIA

- Gruusia valitsus annab teada järgnevate riigi omandis olevate ettevõtete erastamisest: LTD Georgian Railway Telecom ([www.georgiantelecom.ge](http://www.georgiantelecom.ge)), Ltd Georgian Post ([www.georgianpost.ge](http://www.georgianpost.ge)), hotell Gudauri ([www.gudauri.ge](http://www.gudauri.ge)) jm.

Täpsem info Gruusia Saatkonnast telefonil 698 8590 (Aleksandre Jishkariani).

- Otsitakse andmebaaside haldajaid (hankija Civil Registry Agency of Georgia). Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 01.12.2009.

Kood 2598

## MAKEDOONIA

- Ostetakse linnatranspordi bussi (200 uut kahekorruselist bussi ja 100 uut ühekorruselist bussi).

Kood 2599

## EESTI

- Otsitakse tehnilise projekteerimise teenusepakkujat ristmiku tehnilise projekti koostamiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 02.12.2009.

Kood 2600

- Ostetakse diagnostilisi aineid TSE seireuuringute teostamiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 02.12.2009.

Kood 2601

- Ostetakse elektrotehnikat ja elektroonika labori seadmeid. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 24.11.2009.

Kood 2602



Täpsem info:

LEA AASAMAA

Tel: 604 0090

E-post: lea@koda.ee

Vaata kõiki kehtivaid hanketeateid Koja veebilehelt [www.koda.ee](http://www.koda.ee) ▶ teenused ▶ valik riigihanketeateid.

## Koostööpakkumised:

- Rumeenia puidust paatide tootja otsib äripartnerit ja vahendajat. **Kood 2009-10-13-002**
- Rootsi ettevõtte, mis tegeleb laua- ja kaardimängude tootmise ning arendamisega, otsib tootjat. **Kood 2009-10-12-021**
- Poola pikendusjuhtmete, kaabli-rullide jm elektriliste lisavahendite ning töötoa lampide tootja otsib oma toodetele esindajat. **Kood 2009-10-12-009**
- Leedu turismiettevõtte, mis teenindab nii eraisikuid kui gruppe, otsib vahendajat. **Kood 2009-10-12-002**
- Egiptuse ettevõtte, mis toodab 100% Egiptuse puuvillast valmistatud laudlinu ja salvrätte, otsib esindajat. **Kood 2009-10-11-001**
- Saksamaa maitseainete ja -taimed tootmisele spetsialiseerunud ettevõtte otsib oma toodetele esindajat ja/või koostööpartnerit liha- ja kalatööstusest. **Kood 2009-10-15-006**
- Saksa pikaage kogemusega perefirma, mis toodab valmis-toote (supid, hautised, kastmed, valmistoidud purkides või sügavkülmutatud kujul, kastmed klaaspurkides), otsib vahendajat ning pakub enda teenuseid allhanke korras. **Kood 2009-10-14-029**
- Ungari innovaatilise lahendusega päiksepatareide (*innovative flat solar collector*) tootja otsib vahendajat. **Kood 2009-10-14-018**
- Tšehhi karastus-, alkoholsete jookide ja puuviljasiirupi tootja otsib esindajat. **Kood 2009-10-13-034**
- Taani ruloode ja katete edasimüüja (nii väli- kui sisetingimusteks) otsib tootjat/varustajat. **Kood 2009-10-13-011**
- Rumeenia siseturismiettevõtte (reisid Danube Delta rajoonis) otsib koostööd Eesti turismiagentuuriga. **Kood 2009-10-13-008**
- Poola reklaamiettevõtte (kujudamine ja erinevate reklaammaterjalide tootmine) otsib allhanke tööde teostamise võimalust ning vahendajat. **Kood 2009-10-19-032**
- Rootsi ettevõtte otsib printmeedia tootjat (*manufacturer of polybanner, canvasmesh etc. for rollup and display*). **Kood 2009-10-19-003**
- Läti ehitusettevõtte, mis kujundab ja toodab terasest ehituselemente, paneelseinu, põrandatalasid jm nii eramute kui ka ärihoonete tarbeks, otsib allhanke tööde võimalusi. **Kood 2009-10-16-018**
- Läti trükikoda otsib allhanke tööde võimalusi (tehnikad inglise keeles: *silk-screening, pad printing, embroidery on paper, glass, metal, wood and textile*). **Kood 2009-10-16-011**
- Rootsi ettevõtte, mis disainib ja müüb soojendavaid tekstiilitooteid, otsib tootjat. **Kood 2009-10-16-010**
- Rumeenia jalatsitootja otsib vahendajat ja/või allhanke tööde võimalusi. **Kood 2009-10-16-005**
- Poola jae- ja hulgimüügi ettevõtte pakub end vahendajaks kosmeetika- ja parfüümitoodetele. **Kood 2009-10-20-055**
- Rootsi ettevõtte, mis pakub vahendusteenust Lähis-Itta ja Aasiasse, otsib erinevate kangaste tootjaid. **Kood 2009-10-20-037**
- Tšehhi haiglate varustuse tootja (voodid, laudad, ratastoolid, WC-toolid, haiglamadratsid, voodilinnad, ortopeedilised ja rehabilitatsioonivahendid) otsib vahendajat. **Kood 2009-10-20-034**
- Valgevene jahu- ja jahust valmistatud poolfabrikaatide ning jõusööda tootja otsib vahendajat. **Kood 2009-10-26-001**
- Valgevene parketi, laudise, ukse-, akna- ja põrandaliistude ning servatud ja servamata laudade tootja otsib koostööpartnerit. **Kood 2009-10-26-002**
- Vene ülekanderihmade, konveierlintide, erinevate kummitoodete, -paatide, -telkide, samuti päästevarustuse tootja otsib vahendajat. **Kood 2009-10-20-005**
- Vene ettevõtte, mis toodab toiduainetetööstuses kasutatavaid ekstruudereid (*screw food extruder*), otsib koostööd ja vahendajat. **Kood 2009-10-20-029**
- Ukraina KrAZ jm traktorite tootja müüb traktoreid ja nende osi (erinevad tüübid ehitusele, kaevandustesse, põllumajanduses kasutamiseks). **Kood 2009-10-26-003**
- Vene ravimite, vaktsiini, meditsiinivarustuse jm hulgimüüja pakub vahendusteenust ravimitootjatele, kes soovivad siseneda Vene turule. **Kood 2009-10-09-025**
- Itaalia eriotstarbeliste masinate ja seadmete tootja (sh keemiatööstuse, ravimitööstuse, kodumasinate valmistamise, toiduainetetööstuse, sanitaartoodete valmistamise, plastika ja kummitööstuse, pakkimise jm otstarbeks) otsib koostööpartnereid ja on huvitatud ühissettevõtte loomisest. **Kood 2009-10-26-004**
- Kesk-Itaalias asuv äriraskustes mööblivabrik müüb oma tootmisliini. **Kood 2009-10-26-005**
- Türgi akrüül- ja portselanhamaste jmt. valmistaja otsib esindajat ning koostööpartnerit allhangete osas. **Kood 2009-09-24-021**
- Ukraina õigusabi büroo pakub täisteenust. **Kood 2009-10-26-006**
- Sloveenia ärikeskus pakub ettevõtetele kontoriruumide rendi, telefonikeskjaama ja kontori rendi ja muid sellega seonduvaid teenuseid Sloveenias, Ljubljana kesklinnas. **Kood 2009-10-26-007**
- Läti ettevõtte otsib Eestist tootjat järgmistes valdkondades: keraamika ja portselani tootmine (*ceramics/porcelain manufacturing*), roostevaba terase markeerimine (*nonferrous metal and stainless steel stamping*), plastmassivalu (*plastic/polymer moulding and plastic/polymer mould tolling manufacturing*). **Kood 2009-10-26-008**
- Georgian Railway kuulutab välja oksjoni 100% osaluse müümiseks ettevõttes Railway Telecom LLC. **Kood 2009-10-26-009**



**Täpsem info:**

**ANNIKA METSALA**

Tel: 604 0091

E-post: [annika.metsala@koda.ee](mailto:annika.metsala@koda.ee)

Vaata lisainfot Koja tasuta partnerotsinguteenustest ja koostööpakkumiste loetelu veebilehelt [www.koda.ee](http://www.koda.ee) ▶ teenused ▶ koostööpakkumised ja infoteenused (üle-vaade partnerotsinguteenustest) ▶ viimased koostööpakkumised (loetelu pakkumistest).



Nüüd on Teil võimalus leida koostööpartnereid ning uusi kliente teiste Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmete hulgast, samuti saate soovi korral teha liikmesettevõtetele oma toodete või teenuste sooduspakkumisi. Koostöösoovi või sooduspakkumine peab sisaldama järgmisi andmeid: sooduspakkumist/koostöösoovi, tegevusvaldkonda, firma nime, kontaktandmeid, aadressi, telefoninumbrit, e-postiaadressi, kontaktisiku andmeid ning pakkumise kehtivusaega. Avaldame ainult Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmete pakkumisi. Lugege koostööpakkumisi Kaubanduskoja veebilehel Teenused – Koostööpakkumised ja info – Liikmelt liikmele.

**Lisainfo:** KADRI LIIMAL • Tel: 523 6146 • E-post: kadri@koda.ee

#### HANSA-FLEX HÜDRAULIKA OÜ

HANSA-FLEX Hüdraulika OÜ otsib koostööpartnereid. Hansa-Flex Hüdraulika OÜ on HANSA-FLEX Hydraulik GmbH tütarettevõtte, kes alustas tegevust Eestis 2006. aasta augustis. HANSA-FLEX kaubamärk on esindatud üle 350 filiaalis üle kogu maailma. Käesoleval ajal toome maale ning pakume klientidele parima hinnaga ning laias valikus kvaliteetseid hüdraulikatooteid, toruarmatuuri, silindreid, pumпасid, hüdromootoreid, kiirühendusi, elektrohüdraulika komponente, manomeetreid jne (ka roostevaba ja messingist). Suur valik kohapeal olemas. Edasimüüjatele ja tootjatele soodustused.

- Hüdrojaamade valmistamine
- Hüdrosilindrite valmistamine!
- Hüdrovoolikute valmistamine ootetööna

Pakume ka GL (Germanisher Lloyd) sertifikaadiga hüdrovoolikuid. Väga lühikesed tarneajad, kauba kättetoimetamine ka ELS-ga. HÜDRAULIKA – see on HANSA-FLEX.

#### Lisainfo:

Tõnis Rabi  
Tel: 656 0970 • GSM: 5551 0930  
E-post: eta@hansa-flex.com  
www.hansa-flex.ee

#### MAGNON OÜ

Pakume Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmetele ja nende külalistele mugavaid külaliskortereid – Kullassepa Residence – Tallinna Vanalinna südames Kullassepa tänaval, vaid 30 meetrit Raekoja platsini. Kõik korterid on täielikult möbleeritud ja varustatud lühi- ja pikaajaliseks elamiseks vajalikuga ja sobivad nii äriesteetele, kui ka perepuhkuseks. Kaubanduskoja liikmetele pakume tavahinnast 20% allahindlust.

#### Lisainfo:

Vadim Feklistov • Tel: 5344 4464  
E-post: kullassepa@residence.ee  
www.residence.ee

#### VEEBIMAJUTUS.EE / ELKDATA OÜ

Veebimajutus.ee teenused Kaubanduskoja liikmetele 20% soodsamalt. Kõikidele Kaubanduskoja liikmetele on igapäevaselt kasutusel olev e-posti ja kodulehe majutus ehk virtuaalserveriteenus nüüd 20% soodsam.

Koja liikmel on nüüd võimalik:

- Registreerida uus või tuua meile üle soovitud domeen
- Majutuseks valida just vajadustele sobiv virtuaalserver
- Liitumisel sisestada kood: KODA

Liitumine aadressilt: [www.veebimajutus.ee/telli](http://www.veebimajutus.ee/telli). Elkdata OÜ (Veebimajutus.ee) on tegutsenud serveriteenuste ja domeenide registreerimise vallas juba 1998. aastast ning teenusteportfell on suunatud eelkõige kvaliteetsete ärikliendilahenduste pakkumisele.

#### Lisainfo:

Tel: 683 5188 • E-post: [abi@veebimajutus.ee](mailto:abi@veebimajutus.ee)  
[www.veebimajutus.ee](http://www.veebimajutus.ee)

#### INTERNATIONAL LANGUAGE SERVICES OÜ

International Language Services OÜ (ILS) pakub õppeaastal 2009/2010 firmasisesest inglise keele koolitust ja eraõpet hinnasoodustusega -15%. Koolitustellimus tuleb esitada hiljemalt 31. detsembriks 2009. Koolitusele eelneb osalejate testimine ja vajaduste analüüs, mille tulemuste põhjal moodustatakse astmegrupid ning koostatakse ettevõtte vajadustele vastav kursuseprogramm. Koolitust viivad läbi kvalifitseeritud (Cambridge'i Ülikooli tunnistus CELTA või diplom DELTA) ja võõrkeeleõpetajad, kelle emakeeleks on inglise keel. ILSi õpetajad omavad pikaajalisi kogemusi erialaste sisekoolituste läbiviimisel nii riigiasutustes kui eraettevõtetes. Lisaks pakume hinnasoodustust -10% erialakeele kursustele avatud gruppides. Pakume kursuseid personalijuhtidele, sekretäridele, raamatupidajatele, meediatöötajatele jne. Mikro- ja väikeettevõtetele ning FIEdel on EASi

võimalik taotleda kord aastas kuni 15 000 krooni ulatuses koolitusosaku toetust ILSi koolitustel osalemiseks. Koolitusosaku on sihtotstarbeline toetus tööalase täiendkoolituse ostmiseks, mille eesmärgiks on tõsta mikro- ja väikeettevõtete konkurentsivõimet läbi parema ligipääsu koolitusteenusele.

#### Lisainfo:

Maris Veeremäe  
Tel: 627 7173 • E-post: [Maris@ilstallinn.com](mailto:Maris@ilstallinn.com)  
[www.ilstallinn.com](http://www.ilstallinn.com)

#### OÜ CAWELL

Pakume Kaubanduskoja liikmetele 7 päeva reklaamipinda väljaandes Coffee News täiesti tasuta, maksta tuleks vaid disainerile reklaami kujunduse eest 390 krooni (hinnale lisandub käibemaks). Tavaliselt maksab ühenädalane reklaam Coffee Newsis rohkem kui 1000 krooni. Reklaam oleks üleval 7 päeva ja ca 80 söögikohas Tallinna kesklinnas ning jõuab mitmete tuhandete lugejateni, nii eesti kui ka vene keeles! Coffee News on kord nädalas ilmuv väljaanne, mida jagatakse tasuta rohkem kui 60 restoranis ja kohvikus Tallinna kesklinnas ning selle läheduses. Coffee News on suurim kohvikute ja restoranide ajaleht maailmas ja seda rohkem kui 50 erinevas riigis. Reklaamitellija eeliseks on hind, mida võib endale lubada, sest reklaam maksab vähem kui teistes trükimeediaväljaannetes. Kohvikutes ja restoranides käivad on kõige suuremad tarbijad ning kohalik lugejaskond on kõige potentsiaalsem tulevane klient. Kõigile võrdne reklaampind (50x75mm). Reklaamid Coffee Newsis ei ole väga suured, aga nad ei paista väikestena, kuna teised reklaamid väljaandes on sama suurusega. Lisaks saate ka kujunduse jätta meie hooleks.

#### Lisainfo:

Annika Soomre • Tel: 636 1182 • GSM: 512 5977  
E-post: [Annika@coffeenews.ee](mailto:Annika@coffeenews.ee)  
[www.coffeenews.ee](http://www.coffeenews.ee)

## Õnnitleme novembrikuu juubilare!

### 90

SUVA AS

liige alates 1925

EESTI KUNSTIMUUSEUM

liige alates 2001

### 50

PROMENS AS

liige alates 1990

### 20

BALCO AS

liige alates 1998

EESTI PIIMALIIT MTÜ

liige alates 1998

INKA-NORSAFE AS

liige alates 1998

KAANON-TECH TuÜ

liige alates 2000

LASITA AKEN AS

liige alates 1995

MERKO TARTU AS

liige alates 2004

SAINT-GOBAIN GLASS ESTONIA AS

liige alates 1999

### 15

AR AGENTUURI AS

liige alates 1995

ARHIIVIKORRASTAJA OÜ

liige alates 1997

ARKOGREN AS

liige alates 1996

ASSA ABLOY

BALTIC AS

liige alates 2000

EM-SERV AS

liige alates 1998

ESMA VARA AS

liige alates 2005

ESTINTOUR OÜ

liige alates 2003

HARDMEIER OÜ

liige alates 1998

HEKTOR-LIGHT AS

liige alates 2008

KATOMSK AS

liige alates 1997

OPTIMERA ESTONIA AS

liige alates 1997

PUIDUTALI OÜ

liige alates 1999

RAUPLAN BALTI OÜ

liige alates 1999

REVALA AS

liige alates 1990

TARPLANI KAUBANDUSE OÜ

liige alates 1998

TRAAGELDAJA OÜ

liige alates 2008

VIIMSI KEEVITUS AS

liige alates 1998

WINDOOR AS

liige alates 1998

### 10

AMELLO GRUPP OÜ

liige alates 2008

ARBALT OÜ

liige alates 2006

AUSER AUTO AS

liige alates 2003

DAGÖ HINDERSYSTEM OÜ

liige alates 2001

ECOMETAL AS

liige alates 2002

ERMES HOLDING OÜ

liige alates 2000

I.D.KANGAS OÜ

liige alates 2003

INTERNO

PLAADIMAJA AS

liige alates 2002

KLIIMAPLUS OÜ

liige alates 2007

MARITIME TRANSPORT

& AGENCIES OÜ

liige alates 2005

MARU

KONSULTATSIOONI-

KESKUS OÜ

liige alates 2009

PULEIUM OÜ

liige alates 2005

TRANSHERMES OÜ

liige alates 2003

TSCHUDI LOGISTICS AS

liige alates 2001

URRUS INVEST OÜ

liige alates 2005

VARSTA TARVIKUTE OÜ

liige alates 2003

VÄINAMERE

TEENINDUS AS

liige alates 2008



## Kaubanduskoda

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

Tel: 604 0060 • Faks: 604 0061 • E-post: koda@koda.ee • www.koda.ee

### Teenuste osakond

Tel: 604 0077 • konsultatsioon • päritolusertifikaadid • ATA-Carnet • tollikonsultatsioonid

Tel: 604 0080 • äridelegatsioonid • messid • kontaktpäevad

Tel: 604 0082 • Stockholmi messid

Tel: 604 0082 • koostööpakkumised

### 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

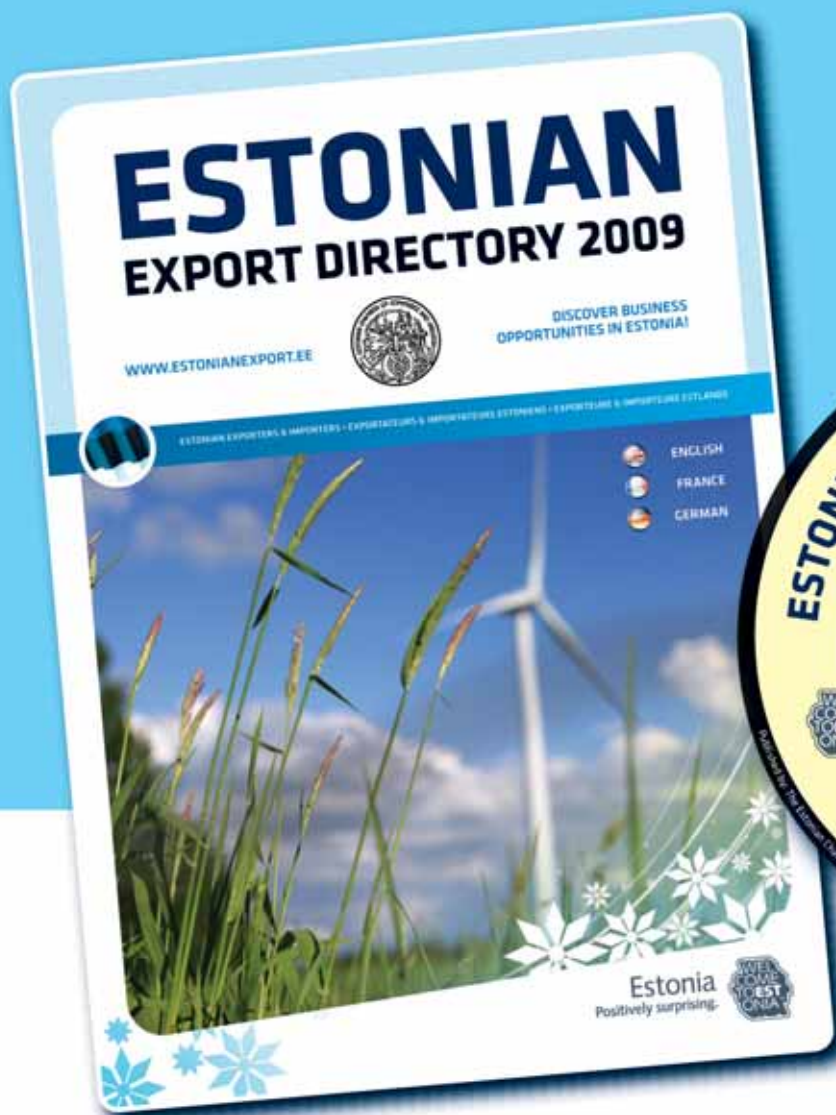
### Kaubanduskoja Kuressaare esindus

Tallinna 16, 93811 Kuressaare • Tel: 452 4757

### Kaubanduskoja Jõhvi esindus

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





## ESTONIAN EXPORT DIRECTORY

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda on juba 14 korda välja andnud praktilist ja kasulikku raamatut „Estonian Export Directory“.

See on ettevõtjate töövahend, mis aitab Eesti firmadel oma kaupu ja teenuseid välisriikidele viia ja mujalt maailmast partnereid leida. Mahukas väljaanne võimaldab tutvustada Eestit mujal maailmas, sest lisaks ettevõtete kataloogile sisaldab „Estonian Export Directory“ ka üldinfot Eesti majanduse kohta, statistikat ning kasulikku materjali neile, kes soovivad Eestis ettevõtlust alustada. Kogu see teave on raamatus nii inglise, saksa kui ka prantsuse keeles. Väljaanne on saadaval ka CD-l ja internetis [www.estonianexport.ee](http://www.estonianexport.ee). Nii raamat kui ka CD on saadaval tasuta Kaubanduskojas.

**Kasuta võimalust leida uusi turge, kontakte ja partnereid ning avalda väljaandes oma ettevõtte andmed!**

### UUDIS 2010 AASTAL!

Estfilm Production koostöös Kaubanduskoja ja Infoatlasega pakub võimalust lisada Teie firmat tutvustav mainefilm „Estonian Export Directory 2010“ CD-plaadile ja netilehele [www.estonianexport.ee](http://www.estonianexport.ee).

2010. aasta väljaande koostamist viiakse läbi 2009.a septembrist detsembrini.

Küsi infot reklaami ja andmete avaldamise kohta Kaubanduskoja koostööpartnerilt: Infoatlas AS – kontakttelefon: 626 6988

Lisainfo väljaande kohta: Piret Salmistu  
Tel: 604 0060 • E-post: [piret@koda.ee](mailto:piret@koda.ee)

IV EESTI INNOVATSIOONI  
AASTAKONVERENTS

# INNO ESTONIA

12.-13. 11. 2009 TALLINNAS

Konverentsi peasponsor:

Konverentsi koostööpartnerid:

Meediapartnerid:

