



## Eesti konkurentsivõimelisim ettevõtte 2011 on AS EMT



14. septembril toimunud pidulikul ettevõtlusauhindade galaõhtul kuulutati välja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ja Eesti Tööandjate Keskliidu korraldatud Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabeli 2011 võitja, kelleks osutus AS EMT, kes edestas konkurentsivõime üldedetabelis teise koha võitnud BLRT Grupp AS-i ning kolmandaks tulnud Riigi Kinnisvara AS-i. Lisaks selgitati välja 16 kategoorias majanduse tegevusalade lõikes kõige konkurentsivõimelisemad ettevõtted.

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse poolt väljaantav Ettevõtluse Auhind 2011 peavõitjaks kuulutati OÜ Fortumo, kes pärjati ka Aasta Eksportööri tiitliga.

Kogu info ettevõtluskonkursside kohta leiate veebilehelt [www.konkurents.ee](http://www.konkurents.ee). Kaubanduskojas on saadaval ka trükis „Eesti parimad ettevõtted 2011“, mis sisaldab kogu infot auhinnanominentide kohta.

### TÄNA LEHES

■ Uus seminaridesari eksportijatele pakutavatest tugimeetmetest LK 11

■ Millised on pakendi-regulatsioonist tulenevad kohustused? LK 5

■ Riigiabist Euroopa Liidus LK 8



## MAJANDUSE TEGEVUSALADE KAUPA OSUTUSID EDETABELI VÕITJATEKS JÄRGMISED ETTEVÕTTED:

- Konkurentsivõimelisim side-, kommunikatsiooni- ja IT-ettevõtte 2011 • EMT AS
- Konkurentsivõimelisim tööstus- ja energeetikaettevõtte 2011 • AS BLRT GRUPP
- Konkurentsivõimelisim toiduainetööstuse ettevõtte 2011 • A. LE COQ AS
- Konkurentsivõimelisim väike- ja keskettevõtte 2011 • PÄRNU SADAM AS
- Konkurentsivõimelisim äriteenindus- ja kinnisvaraettevõtte 2011 • RIIGI KINNISVARA AS
- Konkurentsivõimelisim turismiettevõtte 2011 • GOADVENTURE OÜ
- Konkurentsivõimelisim hulgikaubandusettevõtte 2011 • OILSEEDS TRADE AS
- Konkurentsivõimelisim jaekaubandusettevõtte 2011 • EESTI STATOIL AS
- Konkurentsivõimelisim ehitusettevõtte 2011 • NAPAL AS
- Konkurentsivõimelisim transpordi- ja logistikaettevõtte 2011 • E.R.S. AS
- Konkurentsivõimelisim finantsvahendusettevõtte 2011 • SWEDBANK AS
- Konkurentsivõimelisim teenindusettevõtte 2011 • G4S EESTI AS
- Mitmekülgset konkurentsivõimeline Ettevõtte 2011 • FORTUM TARTU AS





Mait Palts  
Peadirektori kohusetäitja

## Tunnustagem majanduse edendajaid!

Tänavused konkurentsivõimelisemad ettevõtjad ja ettevõtlusauhinnade saajad on nüüdseks selgunud. Palju õnne võitjatele ja osalejatele!

Koostatud Eesti ettevõtete konkurentsivõime edetabeli ajalugu ulatub juba aastasse 2003. Võib julgelt öelda, et tänavu üheksandat korda koostatud edetabel on kujunenud kestvaks traditsiooniks ning jagatavad auhinnad väarikaks tunnustuseks. Eks omamoodi tunnustuseks võib pidada sedagi, et üha enam tuntakse edetabeli, osalejate ja selle meetodika vastu huvi ka väljaspool Eestit. Olen mitmel korral pidanud edetabeli koostamise meetodikat selgitama kolleegidele naaberriikides ja laiemaltki ning seda mitte niivõrd omal algatusel vaid ikka huvi ja küsimise peale. See näitab, et meie tegemisi jälgitakse ja teatakse ning seeläbi tuntakse ka võitjaid.

Oleme küsinud endalt, mis on need asjaolud, mis on võimaldanud meil täna juba üheksandat korda konkurentsivõimelisemaid ettevõtteid tunnustada. Vastuseid on palju. Vastused sõltuvad ka vastajatest, olgu nendeks siis meie korraldajad ise või hoopis konkursil osalevad ettevõtjad. Tooksin siinkohal ära eelkõige kolm aspekti, mis tagavad meie hinnangul konkurentsivõime edetabeli väärtuse.

Oleme püüdnud tagada, et ettevõtjate konkursil osalemine ja hin-


damine oleksid läbipaistvad ja lihtsad – kõik võivad igal hetkel tutvuda, millistele andmetele tuginedes on pingeread koostatud ning kes on osalejad. Otsuste ja protsesside läbipaistvus on olulised nii riigivalitsemises, ettevõtluses ning kindlasti ka edetabelite koostamises. Samuti teame, et ettevõtja puutub igapäevaselt niigi kokku hulga erinevate andmete esitamisega ja kogumisega. Just sellest lähtuvalt oleme oma edetabelis osalemise püüdnud teha nii lihtsaks kui võimalik.

Ilma avatud ja asjatundliku meetodikata on keeruline ühte pikema perspektiiviga edetabelit koostada. Siinkohal kuulub kahtlemata tänu Eesti Konjunktuuriinstituudile, kelle teadmised ja kogemused on suuresti kasutatava meetodika aluseks. Olulised on nii selle läbimõeldus kui ka avalikkus. Aastate jooksul oleme seda meetodikat veelgi paremaks lihvinud. Universaalsusest annab kinnitust kasvõi fakt, et antud meetodika töötas edukalt ka hiljuti, kui kasvunumbrite asemel nägime enamasti langustrende.

Kolmandaks aspektiks on kahtlemata ettevõtjate soov teistega mõõtu võtta ning saada tagasisidet enda tegevusele ja meie soov parimaid

tunnustada. Seda esimest on öelnud nii osalejad kui ka need, kes konkursile osalemisankedi saatmisega hiljaks on jäänud ning järgmist aastat ootavad. Saavutused vajavad tunnustamist. Kindlasti mitte ainult konkreetse edetabeli raames vaid ka laiemalt.

Meie ettevõtjate panust töökohtade loomisele, majanduse arengule ning riigikassa täitmisele ei saa ega tohi alahinnata. Olgu majanduses head või halvad ajad, ühe väikese riigi ja majandusena vajame iga ettevõtliku inimese panust. Võime küll uhkustada oma seniste saavutuste ja maailma riikide võrdluses suhteliselt kõrgete reitingutega, kuid nii nagu peame jätkuvalt püüdlema selle poole, et meie ettevõtluskeskkond oleks selline, et ettevõtlilikud inimesed tahaksid siin ennast teostada, nii peame ka ettevõtlilike algatusi ja inimesi julgustama ja tunnustama.

Täname veelkord kõiki tänavusel konkursil osalejaid (nende andmed ja parimate tutvustused leiате trükisest „Eesti Parimad Ettevõtted 2011“ või [www.konkurents.ee](http://www.konkurents.ee)) ning loodame, et järgmisel aastal, mil tähistame konkurentsivõime edetabeli kümnetat juubelit on nimekirjad veelgi pikemad ning konkurents tihedam! 

Trükis „Eesti Parimad Ettevõtted 2011“ on saadaval Kaubanduskojas.



Loe lisa:  
[www.konkurents.ee](http://www.konkurents.ee)

## Sisukord

### Juhtkiri

Tunnustagem majanduse edendajaid! 3

### Seadusandlus

Pakendiregulatsioonist 5

Lepingu muutmise ja lõpetamise võimalikkus poolte kohustuste vahekorra olulise muutumise tõttu 6

### Euroopa uudised

Kriis ja riigiabu Elis. Kuhu raha läks? 8

### Ettevõtlikkus

Ajujaht – ettevõtlikud inimesed ja värsked ideed 10

### Sotsiaalne ettevõtlus

Kuidas teha nii, et investeringutest heategevusse ka reaalset kasu oleks? 11

### Eksport

Euroopa Liidu tugimeetmed eksportijale 12

### Tagasivaade

Belgia – Euroopa süda ja hästivarjatud saladus 13

Islandit avastamas 14

### Teated

15

### Liikmelt liikmele

20

### Koostööpakkumised

2

### Riigihanketeated

21

### Uued liikmed

22

## Kalender

22. september **Ekspordi Akadeemia avaseminar**  
„Mis suunas liigub Eesti ekspordi kasv?“  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)  
Marju Naar • Tel: 604 0092 • E-post: marju.naar@koda.ee
23. september **Flandria firmad Tallinnas**  
Tallink City Hoteli konverentsikeskuses (A. Laikmaa 5, Tallinn)  
Kristy Tättar • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee
26. september **Müügivõrgu loomise ja arendamise koolitus Tallinnas**  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)  
Haili Kapsi • Tel: 604 0078 • E-post: haili@koda.ee
27. september **Turu-uuringute koostamise koolitus**  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)  
Haili Kapsi • Tel: 604 0078 • E-post: haili@koda.ee
28. september **Välismessikoolitus**  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)  
Lidia Friedenthal • Tel: 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee
29. september **Finantskoolitus firma võtmeisikutele II**  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)  
Toomas Hansson • Tel: 744 2196 • E-post: toomas@koda.ee
3. oktoober **Ettevõtlusnädal 2011 peakonverents**  
„Miks on vastutustundlikud ettevõtted edukad?“  
Radisson Blu Hotel Olümpias (Liivalaia 33, Tallinn)  
Annika Metsala • 604 0091 • E-post: annika.metsala@koda.ee
5. oktoober **Seminar „Uued tarneklaukid 2010 – Mis on muutunud?“**  
Atlantise konverentsikeskuses (Narva mnt 2, Tartu)  
Toomas Hansson • Tel: 604 0092 • E-post: toomas@koda.ee
6. oktoober **Seminar-kontaktkohtumine**  
„Ettevõtja ja disaineri koostöövõimalused“  
Viru Konverentsikeskuses (Viru väljak 4, Tallinn)  
Marju Naar • Tel: 604 0092 • E-post: marju.naar@koda.ee
11. oktoober **Finantskoolitus firma võtmeisikutele II**  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)  
Toomas Hansson • Tel: 744 2196 • E-post: toomas@koda.ee
12. oktoober **Seminar „Kaasaegse asjaajamise ja dokumendihalduse korraldamine ettevõttes“**  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)  
Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee
12. oktoober **Ekspordi Akadeemia konverents „Edu läbi oskuste“**  
Clarion Hotel Euroopas (Paadi 5, Tallinn)  
Marju Naar • Tel: 604 0092 • E-post: marju.naar@koda.ee
13. oktoober **Hommikukohv suursaadikuga:**  
**Eesti suursaadik Norras – Arti Hilpus**  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)  
Priit Raamat • Tel: 604 0081 • E-post: priit@koda.ee
13. oktoober **Internetimese energia-, keskkonna-, säästliku ehituse ja jäätmekäitluse valdkondades tegutsejatele**  
Skype'i vahendusel internetis  
Kristy Tättar • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee
24. oktoober **Müügivõrgu loomise ja arendamise koolitus**  
Raadimõisa hotellis (Mõisavärava 1, Vahi küla, Tartumaa)  
Haili Kapsi • Tel: 604 0078 • E-post: haili@koda.ee



Koidu Mölderson  
Poliitikakujundamise-  
ja õigusosakonna jurist

## Pakendiregulatsioonist tulenevad kohustused

Peamised õigusaktid, mis reguleerivad pakendite taaskasutamist on pakendiseadus ning pakendiaktsiisi seadus. Üldine jäätme poliitikast tulenev põhimõte pakendiregulatsioonis on tootjavastutuse põhimõte, mille kohaselt ettevõtjad (toote valmistajad, maaletoojad, levitajad) peavad vastutama toote eest kogu ringluse ajal kuni jäätme käitluseni välja ning sellest tulenevalt toome siinkohal meenutuseks ära pakendiettevõtjate kohustused.

Aktiisivabastuse saamiseks tuleb sätestatud pakendi taaskasutamise määrad täita maksustamisperioodi jooksul. Seega annab seadus ettevõtjale valiku – kas tõendada etteantud pakendi nõuete täitmine või maksta ettenähtud taaskasutuse kogusest puuduoleva osa eest pakendiaktsiisi.

**P**akendiseadus sätestab ettevõtjale (pakendi tootja, pakendi sisse- ja väljavedaja, ettevõtja, kes laseb turule pakendatud kaupa või kes veab välja pakendatud kaupa ning pakendijäätme käitleja) kohustuse pidada pakendimaterjali massi üle pidevat arvestust pakendi ja pakendimaterjali liikide kaupa, nt toodetud tühi pakend ning sisse- ja väljaveetud tühi pakend, korduskasutus pakend, raskmetalle sisaldav pakend jne. Samuti peab ettevõtja (välja arvatud isik, kes müüb pakendatud kaupa) tagama oma pakendatud kauba ja sisseveetud pakendatud kauba pakendijäätmete taaskasutamise teatud ulatuses – pakendijäätmete kogumassist vähemalt 60 protsenti kalendriaastas ning pakendijäätmete kogumassist ringlussevõetuna vähemalt 55 ja mitte rohkem kui 80 protsenti kalendriaastas.

Pakendiaktsiisi seadus ütleb, et pakendiaktsiisiga maksustatakse Eestis turule lastud kauba pakend, teisest Euroopa Liidu liikmesriigist soetatud ja imporditud pakend ning aktiisi peavad maksuma ettevõtted, kes pakendavad kaupa ja müüvad seda Eestis turul, kes impordivad ehk veavad sisse (Eesti turule) pakendatud kaupa või ettevõtted, kes müüvad (sh edasimüüja) pakendatud

kaupa Eestis. Aktiisist on täielikult vabastatud pakend, millele on pakendiseadusega kehtestatud tagatisraha, välja arvatud metallist joo-gipakend, ja millest alates 2009. aastast taaskasutatakse iga pakendimaterjali liigist vähemalt 75%. See protsent muutub uuest aastast – alates 2012. aasta 1. jaanuarist on aktiisist vabastatud pakend, millest taaskasutatakse iga pakendimaterjali liigist vähemalt 85%.

Aktiisimaksja on kohustatud pidama kvartalite lõikes Eestis turule lastud kauba pakendite, teisest liikmesriigist soetatud ja imporditud kauba pakendite müümise, tasuta võõrandamise, vahetamise ja omatarbeks kasutusse võtmise arvestust pakendi massi ja pakendimaterjali liikide järgi ning samuti kvartalite lõikes arvestust pakendi taaskasutamise kohta. Aktiisivabastuse saamiseks tuleb sätestatud pakendi taaskasutamise määrad täita maksustamisperioodi jooksul. Seega annab seadus ettevõtjale valiku – kas tõendada etteantud pakendi nõuete täitmine või maksta ettenähtud taaskasutuse kogusest puuduoleva osa eest pakendiaktsiisi. Järelevalvet selles osas teostab Maksu- ja Tolliamet. Samas on võimalik aruandluse esitamine delegeerida ka edasi taaskasutusorganisatsioonile.

Nii pakendiaktsiisi seadus kui ka pakendiseadus annab ettevõtjale võimaluse esitada nimetatud aruandlus ise või anda kohustused üle kirjalliku lepingu alusel akrediteeritud taaskasutusorganisatsioonile. Käesoleval hetkel on akrediteeritud segapakendite kogumise ja taaskasutusorganisatsioonideks Eesti Taaskasutusorganisatsioon, MTÜ Eesti Pakendiringlus, Tootjavastutusorganisatsioon OÜ ning akrediteeritud tagatisrahaga pakendite kogumissüsteemiks Eesti Pandipakend OÜ. ■

Täiendavat informatsiooni on võimalik vaadata nt Keskkonnaministeeriumi kodulehelt [www.envir.ee/999](http://www.envir.ee/999). Oodatud on ka ettepanekud ja kommentaarid pakendiregulatsiooni osas e-posti aadressile [koidu@koda.ee](mailto:koidu@koda.ee).



Mart Kägu  
Politiikakujundamise-  
ja õigusosakonna jurist

## Lepingu muutmise ja lõpetamise võimalikkus poolte kohustuste vahekorra olulise muutumise tõttu

Lepingulistes suhetes tuleb ikka aeg-ajalt ette olukordi, kus üks lepingupool leiab, et lepingu sõlmimise ajaga võrreldes on olukord sedavõrd muutunud, et esialgu kokkulepitud tingimustel lepingu täitmist jätkata on ebamõistlik või lausa võimatu. Võimaliku lahenduse kohta sellises keerulises situatsioonis on pärinud ka mitmed Kaubanduskoja liikmed. Võlaõigusseaduse (VÕS) § 97 näeb sellises olukorras iseenesest ette kahjustatud lepingupoolle õiguse nõuda teatud tingimustel lepingu muutmist või lõpetamist. Kuivõrd seadus sätestab küllaltki üldiselt vastava õiguse kohaldamise eeldused, siis on mõisteta, et pooltel võivad tekkida lahkarvamused vastava õiguse kasutamise osas, mistõttu on olukorrale lahenduse leidmisel oluline vaadata ka asjakohast kohtupraktikat.

VÕS § 97 lg 1 ütleb järgmist: kui pärast lepingu sõlmimist muutuvad lepingu sõlmimise aluseks olnud asjaolud ja sellega kaasneb lepingupoolte kohustuste vahekorra oluline muutumine, mistõttu ühe lepingupoolte kohustuste täitmise kuld suurenevad oluliselt või teiselt lepingupoolelt lepinguga saadava väärtus väheneb oluliselt, võib kahjustatud lepingupool nõuda teiselt lepingupoolelt lepingu muutmist poolte

kohustuste esialgse vahekorra taastamiseks. Antud paragrahvi järgnevat lõiget täpsustatakse selle kohaldamise eeldusi ning muuhulgas nähakse ette võimalus ka lepingu lõpetada, kui see lepingu muutmise pole võimalik või ei oleks teise lepingupoolle suhtes mõistlik.

Tuleb tõdeda, et Riigikohtu praktika VÕS § 97 tõlgendamisel ei ole lahendite arvu poolest väga rikkalik. Sellele vaatamata on Riigikohus teinud antud paragrahvi tõlgendamise osas olulisi lahendeid ja andnud edaspidiseks kohtutele juhtnööre.

VÕS § 97 kohaldamisel tuleb alati kindlaks teha, kas muutunud asjaolud kuulusid lepingu sõlmimise aluseks olnud asjaolude hulka või mitte. Kui ei, siis ei saa ka kohaldada VÕS § 97.

Käesolevas artiklis käsitletakse lähemalt Riigikohtu lahendit nr 3-2-1-76-10, kus probleemiks oli kinnisvara valdkonnas sõlmitud müügilepingust taganemise võimalikkus VÕS § 97 alusel. Faktilised asjaolud antud asjas olid lühidalt järgmised.

Kinnisvaraga tegelev ettevõtte sõlmis 2007. aasta alguses kinnistu ostmiseks müügilepingu ning 2008. aasta suvel esitas vastav ettevõtte müüjale avalduse sõlmitud müügilepingust taganemiseks, tuginedes VÕS § 97 lg 1. Täpsustavalt olgu mainitud, et müügilepinguga kohustuti sõlmima tulevikus asjaõigusleping, millega toimumuks kinnistu omandi üleandmine. Taganemise avalduse põhjenduseks toodi kolm argumenti:

- majanduskasvu pidurdumise tõttu langes oluliselt kinnistu turuhind, mis oli langenud üle viie korra esialgu kokkulepitud hinnast;
- ehitusõiguse teostamise maht kinnistul oli oluliselt väiksem kui ostmise ajal oli võimalik eeldada;
- ostja tugines eeldusele, et saab pangast kinnistu ostmiseks laenu, kuid muutunud majanduskeskkonnas ei soovinud pangad enam finantseerida antud kinnistu omandamist.

VÕS § 97 kohaldamisel on keskse tähendusega „lepingu sõlmimise aluseks olnud asjaolude“ väljaselgitamine. Riigikohus selgitas, et „poolte võivad lepingu sõlmimisel silmas pidada erinevaid eesmärke. Lepingu sõlmimise aluseks olnud asjaolude hulka saab lugeda aga

ainult selliseid asjaolusid, mille olemasolu, saabumine või edasikestmine on hõlmatud poolte ühisest arusaamast ja millel põhineb lepingu sõlmimise soov. Seega ei kuulu lepingu sõlmimise aluseks olnud asjaolude hulka üldjuhul ühe lepingupoolte ootused, kui need ei ole teisele poolele teatavaks tehtud ja teine pool ei ole neid teadmiseks võtnud või pidanud neid hea usu põhimõttest lähtuvalt teadma.“ VÕS § 97 kohaldamisel tuleb alati kindlaks teha, kas muutunud asjaolud kuulusid lepingu sõlmimise aluseks olnud asjaolude hulka või mitte. Kui ei, siis ei saa ka kohaldada VÕS § 97.

Riigikohus rõhutas, et kuivõrd VÕS § 97 lg 1 võimaldab esitada lepingu muutmise nõude vaid siis, kui lepingupoolte kohustuste vahekord on oluliselt muutunud ning sealjuures peavad esinema kõik VÕS § 97 lg 2 sätestatud eeldused, siis saab järeldada, et VÕS § 97 kohaldamine on põhjendatud üksnes äärmiselt erandlikel juhtudel. Vastasel juhul muutuks tehinguline õiguskäive väga ebakindlaks ning põhimõtte *pacta sunt servanda* (lepinguid tuleb täita) kaotaks ilmselt oma tähenduse.

Riigikohus selgitas, et VÕS § 97 annab kahjustatud lepingupoolle eelkõige õiguse nõuda lepingu muut-

mist, mis tähendab omakorda seda, et üldjuhul peab kahjustatud pool esitama hagi, milles nõuab lepingutingimuste muutmist. Mõnel juhul pole ilmselt lepingu muutmine enam mõistlik ning sellisel juhul oleks võimalik ka see, et isik esitab hagi, milles sisaldub lepingust taganemise (või ülesütlemise) avaldus ja lepingu tagasitaitmise nõue. Siinkohal tuleb aga tähelepanu juhtida asjaolule, et kohus ei saa rahuldada lepingu lõppemise tuvastamise ja tagasitaitmise hagi, ilma et ta tuvastaks lepingu muutmise võimatuse või muutmise ebamõistlikkuse teise lepingupoole suhtes.

Kui pöörduda tagasi kõnealuse lahendi juurde, siis olgu öeldud, et Riigikohus ei pidanud antud olukorras põhjendatuks VÕS § 97 kohaldamist.

Esmalt tuvastas Riigikohus selle, et puudusid lepingu lõpetamise eeldused (vt VÕS § 97 lg 5) – käesolevas asjas ei tuginenud hageja sellele, et lepingu muutmine oleks võimatu või oleks teine lepingupool väitnud, et lepingu muutmine pole tema suhtes mõistlik. Eeltoodule vaatamata pidas Riigikohus vajalikuks analüüsida ka hageja poolt esile toodud argumente VÕS § 97 kohaldamise kasuks (ei saanud pangalt enam laenu, kinnistu ehitusmaht

jäi loodetust väiksemaks, kinnisvara hinnad olid oluliselt langenud).

Riigikohus märkis, et müügitehingu finantseerimise küsimus on üldjuhul ainult ühe lepingupoole (praegu hageja) mõjusfääris. Sealjuures ei tuvastanud kohtud poolte ühist soovi hõlmata lepingu finantseerimise tingimused lepingu sõlmimise aluseks olevate asjaolude hulka (ehk poolte lepingujärgsed õigused ja kohustused ei olnud sõltuvuses pangalaenu saamisest).

Hageja tugines kohtumenetluses muuhulgas sellele, et temal oli lepingu sõlmimisel ettekujutus, et ehitusõiguse protsent on oluliselt suurem (ta eeldas, et KOV aktsepteerib suuremat ehitusmahtu antud kinnistul). Riigikohus selgitas, et ühe lepingupoole ettekujutus kinnistu tulevases ehitusõiguse mahust lepingu sõlmimise aluseks olnud asjaolude hulka VÕS § 97 lg 1 tähenduses ei kuulu. Lubatav ehitusmaht ei olnud lepingu sõlmimise hetkel teada ning pooled ei leppinud selles osas ka midagi konkreetsemalt kokku. Hageja pidanud ise lepingu sõlmimisel asjakohaseid samme astuma – leppima kokku nt taganemisõiguses või nt asjaõiguslepingu sõlmimises pärast kohaliku omavalitsuse lõplikku otsust ehitusõiguse mahu kohta.

Riigikohus analüüsis ka VÕS § 97 kohaldamise võimalikkust kinnistu turuhinna väidetava olulise languse tõttu. Teise astme kohus leidis, et müügilepingu korral ei piisa VÕS § 97 lg 1 kohaldamiseks üksnes hin-

Lepingulistest suhetes tuleb lähtuda eelkõige sellest, milles ja kuidas kokku lepiti ning esialgselt kokkulepitud tingimuste muutmine või lepingu lõpetamine lepingupoole kohustuste vahekorra muutmise tõttu VÕS § 97 alusel on pigem äärmuslik väljapääsutee, mille kohaldamine nõuab kõigi VÕS § 97 sätestatud eelduste esinemist.

nalangusest kinnisvaraturu situatsiooni muutumisel majanduslanguse tõttu ja tähtsust ei ole sellel, kas vaidlusaluse kinnistu väärtus vähenes taganemisavalduse esitamise ajaks 30% või enam. Riigikohus sellise seisukohaga ei nõustunud. Seega on kinnisaja väärtuse olulise

muutumise korral iseenesest võimalik VÕS § 97 kohaldada. Sealjuures tuleb arvestada, et kui VÕS § 97 alusel lepingust taganetakse, siis tuleb tagasitaitmise puhul arvestada kinnistu väärtuse muutmist ka pärast lepingust taganemist. Riigikohus asus seisukohale, et kinnisaja muutunud väärtust (mis võib olla kohtumenetluse ajal nii tõusnud kui ka langenud) tuleb hinnata poolte esitatud tõendite alusel võimalikult kohtuotsuse tegemise aja seisuga. Hageja argumenti osas, et ta ei saanud ette näha sellist kinnisvara hindade langust, nõustus Riigikohus maakohu seisukohaga, mille kohaselt isik, kelle majandus- ja kutsetegevus on seotud kinnisvara arendamisega peaks tundma kinnisvaraturgu, ning sellega seotud hinnatõusud ning -langused peaksid olema talle teada ning ka etteaimatavad.

Kokkuvõttes võib öelda, et lepingulistest suhetes tuleb lähtuda eelkõige sellest, milles ja kuidas kokku lepiti (*pacta sunt servanda*) ning esialgselt kokkulepitud tingimuste muutmine või lepingu lõpetamine lepingupoole kohustuste vahekorra muutmise tõttu VÕS § 97 alusel on pigem äärmuslik väljapääsutee, mille kohaldamine nõuab kõigi VÕS § 97 sätestatud eelduste esinemist. ■



Kaubanduskoda koostöös Raadio Kukuga  
kutsub kuulama saadet

# MAJANDUSRUUM

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



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



Reet Teder  
Kaubanduskoja esindaja  
EMSKs

## Kriis ja riigiabi ELis. Kuhu raha läks?

Möödunud kriis näitas muuhulgas kui intensiivselt küsis erasektor riigilt abi nii USAs kui Euroopa Liidus. Ja riigid andsid. Maksumaksjate raha riigiabina. Õigusliku poole pealt tuli ELis selleks kõigepealt leevendada riigiabi reeglistikku. Mida siis ka tehti.

**A**javahemikus 1. oktoobrist 2008 kuni 1. oktoobrini 2010 tegi Euroopa Komisjon finantssektorile üle 200 otsuse riigiabi kohta, mida anti finantssektorile liikmesriikide majanduses tõsiste häirete kõrvaldamiseks. Enam kui 40 kava kiideti heaks, muudeti või pikendati

2009. aastal anti liikmesriikides finantssektorile abi nimeväärtuses 1107 miljardit eurot (9,3% ELi SKPst), samal ajal kui 2008. aastal anti abi kokku 1236 miljardit eurot.

ja üksikud otsused tehti rohkem kui 40 finantseerimisasutuse kohta. 2009. aastal anti liikmesriikides finantssektorile abi nimeväärtuses 1107 miljardit eurot (9,3% ELi SKPst), samal ajal kui 2008. aastal anti abi kokku 1236 miljardit eurot. Riigipoolseid kapitalisüste kasutati 2010. aastal 2009. aastaga võrreldes siiski vähem; lisaks sellele pandi pankadele, mille suhtes rakendati 2009. või 2010. aastal varade või kapitaliseerimise toetusmeetmeid, ümberkorraldamise kohustus. Mitme Euroopa panga ümberkorraldamine oli

2010. aastal üks peamisi ülesandeid ja selle täitmisel järgiti kolme järgmist põhimõtet:

- pikaajalise elujõulisuse taastamine ilma riigiabita, tuginedes tõhusale ümberkorralduskavale;
- kulude jagamine panga/tema osanike ja riigi vahel;
- konkurentsimoonutuste vähendamine, üldiselt kas struktuuri-meetmete (loovutamine) või tegevust reguleerivate meetmete (omandamise keeld või agressiivse majandustegevuse piiramine) kaudu.

Komisjon kiitis 2010. aastal heaks 14 panga ümberkorraldamise või likvideerimise. Peamised juhtumid olid seotud järgmiste pankadega: Aegon, Dexia, Ethias, Parex ja Sparkasse Köln/Bonn. Komisjon kiitis nende ümberkorraldamise heaks ja kinnitas siduvate tegevust reguleerivate meetmete ja struktuuri-meetmete rakendamise. Banco Privado Portugêsi puhul tegi komisjon negatiivse otsuse ja see pank on praegu likvideerimisel.

2010. aasta esimesel poolel puhkenud eraldiseisev kriis näitas siiski, et hoolimata teatavast paranemisest võrreldes finantsturgudel 2008. aasta lõpus kuhjunud pingetega, tuleb jätkuvalt esinevate

pingete lahendamiseks anda sihtotstarbelist kriisiabi ka pärast 2010. aastat.

Komisjon pikendas 1. detsembril 2010 finantssektori suhtes rakendatavate kriisiabi meetmete eeskirjade kehtivust 2011. aasta lõpuni. Kuna nüüd on pankadel turgudel kapitali kaasamisega vähem probleeme kui eelmise kriisi ajal, oli Euroopa Komisjon ka natuke rangem. Nimelt kehtestati 1. jaanuaril 2011 nõue esitada iga abisaaja kohta, kelle suhtes on rakendatud rekapi-taliseerimis- või langenud väärtusega varadega seotud meetmeid, ümberkorralduskava, olenemata sellest, kas asjaomast panka peetakse põhimõtteliselt elujõuliseks või raskustes olevaks. Väidetavalt aga puudub paljudes riikides valitsustel siiski tõene ülevaade pankade tege-likust seisundist.

### Toetused reaalmajandussektorile

2008. aastal võttis Komisjon vastu ajutise raamistiku, mille eesmärk oli hõlbustada kriisi ajal äriühingute juurdepääsu rahastamisele. Ajavahemikul raamistiku kehtestamisest kuni 1. oktoobrini 2010 kiitis komisjon heaks 73 kava ja neli sihtotstarbelist abimeedet. 2009. aastal heaks-

kiidetud abi kogumaht oli 82,5 miljardit eurot (0,7% ELi SKPst). Peamiselt kasutati järgmisi meetmeid:

- ühisturuga kokkusobiv piiratud summas antav abi;
- subsideeritud tagatised ja
- subsideeritud laenud.

Kaubandust toetas riikliku ekspordikrediidikindlustuse erakorralise heakskiitmise tingimuste leebemaks muutmine. Erainvestorite jaoks oluliseks märguandeks peeti ka riskikapitali kohandamist. Liikmesriike, kes kasutasid subsideeritud laene keskkonnasäästlike toodete tootmiseks, oli vähem; sellest teatas viis liikmesriiki (Prantsusmaa, Saksamaa, Itaalia, Hispaania ja Ühendkuningriik).

Tulenevalt ebakindlast majandusseisundist pidas EK ajutise raamistiku täielikku lõpetamist 2010. aasta lõpus enneaegseks. Praeguses turuolukorras peeti sobivaimaks lahenduseks lasta raamistikul järk-järgult aeguda. Komisjon kiitis 1. detsembril 2010 heaks ajutise raamistiku pikendamise kuni 2011. aasta lõpuni ja keskendumise VKEdele ning teatavatele konkreetsetele meetmetele. Kui paljud väikeettevõtted aga sellest üldisest teavad või reaalselt kasu saavad on aga teine küsimus. ■



# Euroopa uudised

## Euroopa Komisjon nimetas ametisse Eesti esinduse uue juhi

1. septembril astus ametisse Euroopa Komisjoni Eesti esinduse uus juht Hannes Rumm. Enne Eesti ühinemist Euroopa Liiduga juhtis Hannes Rumm valitsuse euroteavitust, olles aastatel 2001–2004 riigikantselei Euroopa Liidu infosekretariaadi juhataja.

Hannes Rumm oli tänava kevadeni Riigikogu liige ning on varem töötanud ettevõtluses ja ajakirjanduses. 1994. aastal lõpetas ta Tartu Ülikooli filosoofiateaduskonna ajakirjanduse erialal. Enne Riigikantselei Euroopa Liidu Infosekretariaadi juhatajaks saamist töötas Hannes Rumm mitme ajakirjandusväljaande juures. 2004. aastal pöördus ta tagasi erasektorisse, asudes ametisse OÜ Media Focus juhatajana. Aastail 2007–2011 kuulus ta Sotsiaaldemokraatliku Erakonna fraktsiooni liikmena Riigikogusse ning osales põhiseaduskomisjoni ja riigieelarve kontrolli erikomisjoni töös.

2009.–2011. aastal nõustas Hannes Rumm väliseksperdina Armeenia valitsust Euroopa Liidu partnerluspoliitikat tutvustava kommunikatsioonistrateegia väljatöötamisel ning aitas Armeenial ette valmistada Euroopa Liidu teabekeskuse rajamist. Hannes Rumm on olnud Tallinna Linnavolikogu kahe koosseisu liige.

Hannes Rummi laialdased kogemused aitavad Euroopa Komisjoni Eesti esindusel täita kesksel rollil Eesti elanike ja meedia teavitamisel ning arendada komisjoni suhteid riigi- ja kohaliku tasandi asutuste ja muude sidusrühmadega.

Euroopa Komisjonil on esindused igas Euroopa Liidu liikmesriigis. Need esindavad komisjoni kohapeal, teavitades ajakirjandust ja avalikkust komisjoni poliitikast ning vahendades liikmesriigi infot komisjonile.

## Euroopa Komisjon muudab energiakokkulepped läbipaistvamaks

7. septembril esitles Euroopa Komisjon esmakordselt põhjalikku energiaalast välissuhete strateegiat, mille keskseteks teemadeks on parem kooskõlastatus Euroopa Liidu liikmesriikide vahel ning energiaalaste välispoliitiliste prioriteetide kindlaksmääramine ja rakendamine.

Vastavalt strateegiale Energia 2020 on seatud eesmärgiks laiendada Euroopa Liidu energiapoliitika rahvusvahelist mõõdet, suurendades Euroopa Liidu liikmesriikide ja kolmandate riikide vahel sõlmitavate energiakokkulepete läbipaistvust ning tugevdades koordineeritust partnerriikidega suhtlemisel, seiskoha võtmisel rahvusvahelistes or-

ganisatsioonides ja suhete loomisel energeetikasektori oluliste partnerriikidega. Strateegia koondab 43 konkreetset meedet nende eesmärkide saavutamiseks.

Energiavolinik Günther Oettingeri sõnul on Euroopa Liidu energiapoliitikas saavutatud viimastel aastatel märkimisväärset edu. „Nüüd peab Euroopa Liit lisaks suurel siseturul saavutatule laiendama oma tegevust väljapoole ning tagama Euroopale energiavarustuse kindluse ja edendama rahvusvahelisi energiapartnerlussuhteid,“ sõnas Oettinger.

Lisaks tegi komisjon ettepaneku otsuse kohta, millega luuakse liikmesriikide ja kolmandate riikide valitsuste vahelisi energiakokkuleppeid käsitleva teabe vahetamise mehhanism. Kavandatava mehhanismi eesmärk on tugevdada liikmesriikide positsiooni kolmandate riikidega peetavatel läbirääkimistel ning samal ajal tagada energiavarustuse kindlus, siseturu korralik toimimine ja investeringuteks vajalik õiguskindlus.

Imporditud energia osakaal suureneb Euroopa Liidus pidevalt – praegu imporditakse 80% naftast ja 60% gaasist. Liikmesriikide otsustel ja kolmandate riikidega sõlmitud kokkulepetel on oluline mõju energiataristu arengule ja Euroopa Liidu energiavarustusele tervikuna.

Täiendav teave:  
[ec.europa.eu/energy/international](http://ec.europa.eu/energy/international)

## Euroopa Komisjon julgustab liikmesriike rakendama automaatse häiresüsteemi lahendust eCall

Euroopa Komisjon võttis 8. septembril vastu soovitusel, milles palutakse liikmesriikidel tagada, et mobiiloperaatorid ajakohastaksid oma infrastruktuuri nii, et aastaks 2015 oleks võimalik paigaldada kõigile uutele autodele automaatne päästeteenistusse helistamise süsteem eCall.

eCall-seadmed edastavad raskema õnnetuse korral häirekeskusele viivitamata automaatse väljakutse, isegi kui juht või reisija on teadvusetu või muul põhjusel võimetu helistama.

Soovitusel palutakse kõigil liikmesriikidel tagada, et mobiilsideoperaatorid suhtuksid eCall-seadmetelt tehtud kõnedesse samuti kui teistesse hädaabikõnedesse, st vaatleksid neid prioriteetsena ega võtaks nende eest tasu. Samuti märgitakse soovitusel, et Euroopa Liidu liikmesriigid peaksid tagama, et mobiiloperaatorid kehtestavad süsteemid eCall-kõnede identifitseerimiseks, nii et need saaks suunata häirekeskusesse, kus on olemas seadmed selliste kõnede vastuvõtmiseks.


Euroopa Komisjoni eesmärk on, et eCall-teenus toimiks 2015. aastaks

täielikult kogu Euroopa Liidus ning Horvaatias, Islandil, Norras ja Šveitsis.

Liiklusõnnetuse korral on päästeteenistuste jaoks elude päästmiseks ja vigastuste raskuse leevendamiseks oluline iga minut. Õnnetuses kannatanutel ei jätku aga alati piisavalt reageerimisvõimet ja füüsilist jõudu, et kohe häirekeskusesse helistada.

Prognoositakse, et eCall-tehnoloogia kiirendaks päästeteenistuste saabumist linnapiirkondades 40% ja maapiirkondades 50%. Kui eCall-süsteem laialdaselt kasutusele võetakse, päästaks see Euroopas igal aastal mitusada elu ning vähendaks mitmekümnel tuhandel juhul vigastuste ja traumade raskust. Mobiilsideoperaatorid peavad tagama, et eCall-kõnesid saaks sujuvalt häirekeskusele edastada.

Uuele autole eCall-süsteemi paigaldamine läheb hinnanguliselt maksima alla 100 euro auto kohta. Priivaatsuse huvides ei võimalda eCall-süsteem jälgida sõidukite teekonda, kuna süsteem on täiesti passiivne ning ei edasta ühtki signaali, v.a juhul, kui see liiklusõnnetuses aktiveerub. Praegu on vaid 0,7% kõigist Euroopa Liidu sõiduautodest varustatud automaatsete hädaabikõnede süsteemidega.

Täiendav teave Komisjoni Infoühiskonna portaalist: [ec.europa.eu/information\\_society](http://ec.europa.eu/information_society) 

Lo Rihvk  
Ajujahti projektjuht



# Ajujaht – ettevõtlikud inimesed ja värsked ideed


**K**ust ammutad sina oma äri arendamiseks uusi ideid? Kust leiad talendid, kes aitavad need ideed ellu viia? Ajujaht on Eesti suurim alustavate ettevõtete konkurss, mis igal sügisel kogub kokku Eesti säravaimad äriideed ning koondab nende taga seisvad andekad noored inimesed.

Kas oled kuulnud 2011. aasta Ajujahi võitjast Virtual Garden, mis pakub veebikeskkonda, mille abil igaüks saab kiirelt ja lihtsalt aiapidajaks hakata? Ajujahist väljakasvanud virtuaalne köögiviljaaed on esimese saagikoristuse teinud ja köögiviljad omanikele kenasti kätte toimetanud. Meie üheks säravaks täheks on Click&Grow, kes on

Ajujahi 2010. aasta võitja. Click&Grow on tänaseks oma tootearendusega niikaugele jõudnud, et elektrooniline sensorite poolt juhitud taimekasvatuspott on saadaval üle maailma. Meeskond tegeleb 18 000 ettetellimuse täitmisega. Click&Grow on ka Eesti Ettevõtluse Auhinna Innovaator 2011 nominent.

Nende ja ka teiste meeskondade edu üheks oluliseks võtmeteguriks on kindlasti olnud konkursi käigus saadud kontaktid, kogemused ja teadmised nii Eesti kui ka välismaa tipptegijatelt. Nii mõnigi ettevõtja, kes on Ajujahi konkursil osalenud hindaja või mentorina, on andekate ja julgelt mõtlevate osalejate

seltskonnas saanud ideid, kuidas enda olemasolevas äris midagi efektiivsemalt ja paremini teha. Need andekad inimesed võivad olla ka sinu tulevased kolleegid või koostööpartnerid.

Ela kaasa meie selle hooaja võistlusele veebilehel [www.ajujaht.ee](http://www.ajujaht.ee) ja [www.facebook.com/ajujaht](http://www.facebook.com/ajujaht). Kui soovid osaleda hindaja või mentorina, jagada oma kogemusi ja kontakte, võta meiega ühendust! 

LO RIHVK  
Ajujahti projektjuht  
[info@ajujaht.ee](mailto:info@ajujaht.ee)  
[www.ajujaht.ee](http://www.ajujaht.ee)  
[www.facebook.com/ajujaht](http://www.facebook.com/ajujaht)



► Ajujaht 2011 võitja Virtual Garden koos žüriiliikmetega.





Mart Kuusk  
Heateo Sihtasutus

# Kuidas teha nii, et investeringutest heategevusse ka reaalselt kasu oleks?

## Strateegiline filantroopia kui uus suundumus Eesti heategevusmaastikul

Imselt on iga heategevusse suunduva Eesti ettevõtte või eraisiku peast käinud läbi küsimus: kuhu ja kuidas oleks kõige optimaalsem oma raha või teenuseid suunata, et sellest mingi konkreetse ühiskondliku probleemi lahendamisel võimalikult palju kasu oleks? Heategevuses osalejad ehk filantroobid üle kogu maailma on hakanud senisest üha teadlikumaid valikuid tegema. Sest ettevõtlustaustaga heategija soovib enamasti panustada algatustesse, mis tooks ühiskonnale reaalselt kõige rohkem tulu.

Strateegiline või ka riskifilantroopia (*venture philanthropy*) on uus suundumus filantroopiamaastikul, mis sai alguse eelmise sajandi lõpukümnendil USA-s ning on levinud jõudsalt üle maailma, tänaseks ka Eestisse. Strateegiline filantroopia lähtub suuresti riskikapitali (*venture capital*) tegevuspõhimõtetest, otsides ja toetades potentsiaalselt suurima mõjuga ühiskondlikke algatusi ja sotsiaalseid ettevõtteid, millede tegevussuutlikkuse tõstmise kaudu taotletakse ühiskondlikku kasu kasvu.

Erinevalt traditsioonilisest filantroopiast, mis keskendub maailmaparandamisele eeskätt (ühelikordsete) finantstoetuste ning stipendiumite pakkumise kaudu, otsib strateegi-

line filantroopia ettevõtlikke ning uudseid ideid säravate eestvedajatega, et pakkuda mõjuvat lahendust ühiskonna kitsaskohtadele.

Lisaks ideede arengu võimendusele läbi kapitali kaasamise panustavad strateegilise filantroopia fondid pikaajalisele (kolm kuni seitse aastat) partnerlusele, mille käigus tõstetakse ärisektori professionaalsete vabatahtlike oskusteabega toetusorganisatsiooni suutlikkust olulises valdkonnades, nt strateegiline planeerimine, finantsjuhtimine, inimvarade arendamine, turundus, kommunikatsioon, tulemuste mõõtmine jne. Tegelikult võib oskusteabe vahendamine osutada oluliselt suuremaks investeringuks võrreldes rahalise panusega.

Strateegilise filantroopia alguseks Eestis võib pidada 2005. aastat, kui Heateo Sihtasutus võttis kasutusele uude tegevusmudeli, millega ühiskonna edendamiseks hakati toetama algatusi, millel oli nähtav potentsiaal sisulise muutuse loomiseks probleemses valdkonnas. Toetusorganisatsioonide arendamiseks hakati kaasama Eesti juhtivaid äri- ja avaliku sektori spetsialiste, kes professionaalsete vabatahtlikena aitasid organisatsioone oma oskusteabega kiiremini edasi liikuda.

Kõik algab probleemi adumisest. Kui Eesti koolisüsteemi kimbutab õpetajaskonna kõrge keskmine vanus (ca 50 eluaastat), noorte õpetajate puudus ning suur õpilaste väljakukkumine põhikoolist, siis võiks ju öelda, et see probleem jäägu riigi ja poliitikute lahendada. Kuid tegelikult

Erinevalt traditsioonilisest filantroopiast, mis keskendub maailmaparandamisele eeskätt (ühelikordsete) finantstoetuste ning stipendiumite pakkumise kaudu, otsib strateegiline filantroopia ettevõtlikke ning uudseid ideid säravate eestvedajatega, et pakkuda mõjuvat lahendust ühiskonna kitsaskohtadele.

puudutab nimetatud probleem meid kõiki lapsevanemate ja tööandjana. Mida saaks kodaniku või vastutustundliku ettevõttena omalt poolt teha?

Näiteks lõi Heateo Sihtasutus strateegilise filantroopia mudeli alusel (Swedbanki rahastusel ning Fontes PMP, Hill&Knowltoni ja paljude teiste ettevõtete vabatahtlikul panusel) 2006. aastal uuendusliku haridusprogrammi Noored Kooli, mis värbab suutlikke ja motiveeritud noori ülikooliõpetajaid õpetajaks. Tänu programmile õpivad tuhanded kooliõpilased noorte inimeste käe all, kes teavad, et iga õpilane on suuteline hästi õppima, kui teda aidata ja õigesti juhendada.

Täna toetab Heateo Sihtasutus koostöös paljude Eesti ettevõtetega (loe strateegilise filantroopia toetajatega) kaheksat organisatsiooni/sotsiaalset ettevõtet, mis tegelevad oluliste valdkondadega Eesti ühiskonnas: puudega inimeste tööjõuturule aitamine, vanemliku hoolitsuseta lastele paremate võimaluste loomine, HIV-ennetus, mõistliku tarbimise edendamine ning koolisüsteemi parandamine.

Väljakutseid Eesti ühiskonnas siiski jagub ning strateegiline filantroopia on vaid üks võimalus muutuse loomiseks. Ent lähtudes maailmakogemustest, on tegemist efektiivse viisiga, kuidas ettevõtteid ja varakad eraisikud saavad lüüa kaasa ühiskonna arendamises. ■

Margus Ilmjärv  
Kaubanduskoja  
Jõhvi esinduse juhataja

Toomas Hansson  
Kaubanduskoja  
Tartu esinduse juhataja

## Euroopa Liidu tugimeetmed eksportijale

Kaupade ja teenuste eksport moodustab Eesti sisemajanduse koguproduktist üle 70 protsendi. Seda on tunduvalt rohkem kui nn suurtes majandustes. Ühest küljest on selle põhjuseks asjaolu, et väikese siseturu tingimustes on laienemissooviga Eesti firmad sunnitud otsima turgu välismaalt. Teisalt on selge, et importides paljusid kaupu ning tooraineid on riigi kui terviku tasandil eksport vajalik impordi tasakaalustamiseks. Seega võib öelda, et nii firmade kui riigi tasandil on eksport lahenduseks, millel puudub hea alternatiiv.

Ettevõtlusseminaride sari  
„Uut Euroopa Liidu  
rahastusest ning  
abiprogrammidest  
ettevõtte arenguks ja  
ekspordi edendamiseks“

### TOIMUMISKOHAD JA -AJAD:

4.10.	Jõgevamaa, Jõgeva
11.10.	Järvamaa, Paide
12.10.	Raplamaa, Rapla
18.10.	Pärnumaa, Pärnu
19.10.	Läänemaa, Haapsalu
20.10.	Viljandimaa, Viljandi
26.10.	Saaremaa, Kuressaare
27.10.	Hiiumaa, Kärdla
8.11.	Põlvamaa, Põlva
9.11.	Võrumaa, Võru
10.11.	Valgamaa, Valga
15.11.	Lääne-Virumaa, Rakvere
16.11.	Ida-Virumaa, Jõhvi
17.11.	Ida-Virumaa, Narva (vene keeles)

Seminaride täpsema kirjelduse  
ja toimumiskohad leiata  
Kaubanduskoja kodulehelt  
aadressil [www.koda.ee](http://www.koda.ee).

**E**uroopa Liidu liikmena on meie firmadel soodne juurdepääs ühisturule, samuti on Euroopa Liidus töötatud välja hulgaliselt meetmeid ja tugistruktuure eksportivate firmade abistamiseks ja nõustamiseks. Kursisolek pakutavate võimalustega lubab ettevõtjal otsustada kas ja milliseid neist kasutada. Samas näitab tegelikkus, et heal juhul ollakse teadlikud vaid Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse poolt pakutavatest meetmetest ning eriti palju ei teata muude struktuuride poolt eksportijatele pakutavast. Siinkohal mõned näited:

### EURES

Üheks enamlevinud probleemiks oma ettevõtte arenguplaanide elluviimisel võib osutuda kvalifitseeritud töötajate puudus. Eksportida sooviva ettevõtte puhul on tõenäoliselt oluline palgata inimene, kes tunneb konkreetse sihturu tingimusi, on kursis müügitheknikatega ning valdab kohalikku keelt. Lihtsaim võimalus sellise inimese leidmiseks on tõenäoliselt pöörduda abi saamiseks Euroopa Komisjoni poolt loodud töövahenduse võrgustiku EURES (European Employment Services) poole, mille tegevust Eestis koordineerivaks asutuseks on Töötukassa. Üle-

euroopalises EURES portaalis on tööandjal ligipääs rohkem kui 80 000 eurooplase CV-le, kellega saab soovi korral ühendust võtta. Samuti on võimalik portaali vahendusel edastada oma tööpakkumine, millega saavad tutvuda tööotsijad üle Euroopa. Lisaks sellele saab EURES-spetsialistidelt abi ka paljude välisriigist tööjõu värbamisel tekkida võivate praktiliste probleemide lahendamisel.

### Kredex

Ekspordiga alustades või ekspordimahte suurendades põrkab enamik ettevõtteid kokku täiendava kapitali kaasamise vajadusega. Loomulikult on lihtsaim võimalus omanikel ettevõttesse lisaraha juurde panna või laenata puudujääv kapital pankadest. Juhul kui omanikel aga vahendeid napib või pangad ei ole nõus, tulenevalt madalast omafinantseeringu määrast, riskantsest sektorist või ebapiisavatest tagatistest, mõistlikel tingimustel laenu andma, tasuks ettevõtjal tutvuda sihtasutuse Kredex poolt pakutavate võimalustega. Tutvuda tasuks nii allutatud laenu, tehnoloogialaenu kui ka krediidi-kindlustuse tingimustega, mis aitavad maandada võlgu müümisel tekkivaid riske.

### Erasmus for Young Entrepreneurs

Ekspordi alustamisele mõeldes ei ole mõnikord suurimaks takistuseks mitte raha ega personali puudus vaid puuduvad kogemused või ka lihtsalt puuduv sihtriigis valitseva olukorra tunnetus. Sellises olukorras võib kasu olla Euroopa Liidu programmist Erasmus for Young Entrepreneurs, mis toetab ettevõtjate stažeerimist teiste ettevõtjate juures üle kogu Euroopa.

On selge, et eduka ekspordi põhiline ja otsustav faktor on ettevõtja. Samas pole mõtet ignoreerida Euroopa Liidu poolt pakutavaid võrgustikke, tugistruktuure ja rahastamisallikaid. Ülaltoodud on vaid mõned näited võimalikest tugimeetmetest, mis edukale ekspordile kaasa võiksid aidata. Täielikuma ülevaate andmiseks nimetatud valdkonnast korraldavad Euroopa Liidu Eesti esindus ja Kaubanduskoda oktoobris ja novembris maakondades seminari-  
desarja „Uut Euroopa Liidu rahastusest ning abiprogrammidest ettevõtte arenguks ja ekspordi edendamiseks“, mille raames räägitakse laiemalt eksportijatele pakutavatest tugimeetmetest, aga ka sellest, kuidas suurendada oma võimekust koostöös teiste ettevõtjatega. ■



Priit Raamat  
Teenuste osakonna  
projektijuht

## Belgia – Euroopa süda ja hästivarjatud saladus

Euroopa ühest tuntuimast tundmatust riigist, selle ärikultuurist ja võimalustest rääkis nüüdseks juba endine Eesti suursaadik Belgias Mariin Ratnik 6. septembril Kaubanduskojas toimunud traditsioonilisel lühiseminaril „Hommikukohv suursaadikuga.“

**P**indala poolest üks Euroopa väiksemaid riike on kindlasti ka üks killustunumaid – Belgias ei ole enam kui aasta jooksul suudetud valitsust moodustada. Kuid Mariin Ratniku sõnul ei ole valitsuse puudumine mõjutanud igapäevaelu ei prantsuskeelses Valloonia, flaamikeelses Flandrias ega ka pealinn Brüsseli piirkonnas peaaegu üldse. Tuleneb see riigi administratiivsest iseärasusest, mille kohaselt keskvalitsuse ning piirkondlike valitsuste võim on sisuliselt võrdne.

### Väljakujunenud ja konservatiivsed turud

Justnimelt, turud. Killustunud riigile omaselt puudub Belgial ühtne turg – on Flandria turg, mis on seotud rohkem Hollandile ja Põhja-Euroopale omase ärikultuuriga ning Valloonia turg, mis on mõjutatud prantsuskeelsest kultuurist, kus pööratakse väga suurt tähelepanu etiketile.

Kuid kogu Belgia äri ja ärisuhtlust iseloomustab konservatiivsus, konkurentsipelgus ning pikaajaliste plaanide ja töösuhete eelistamine. Samuti on Belgia ettevõtluskeskkonnale tervikuna iseloomulikud väga kõrged maksud ning kallid tööd.

Olles äärmiselt konservatiivsed, on belglased samas üsnagi avatud uutele tehnoloogiatele. Ning see võib olla üheks võimaluseks, mida Eesti ettevõtteid võiksid ära kasutada.

Kuna Belgia turud on seni konkurentsile üsna suletud olnud, tähendab see, et inimesed on harjunud nii teenuste kvaliteediga, mis suursaadiku sõnul võib mujalttulnule pehmetöeldes nõrk tunduda, kui ka teenuste kõrge hinnaga. Ka see võiks olla üheks asjaks, mida Eesti ettevõtjad Belgia turu võimalusi uurides silmas võiksid pidada.

### Eesti ettevõtteid on Belgias vähe

Tuleneb see siis Belgia suhtelisest vähesest avatusest konkurentsile või sellest, et Eesti ettevõtjad pole Belgiat lihtsalt enda jaoks veel avastanud, kuid Mariin Ratniku sõnul on väga vähesed Eesti ettevõtteid leidnud tee Belgiasse. Samas oleks Belgia selle riigi suurust ning tootmismahutusi arvestades Eesti ettevõtjale üks loogilisemaid tegutsemiskohti Euroopas.

Sarnaselt Eestile on ka suurem osa Belgias tegutsevaid ettevõtteid väikese ja keskmise suurusega.

Belgia turu vastu huvi tundev ettevõtja on kindlasti teretulnud küsima infot ja muud abi Eesti saatkonnast.

Lisaks turu- ja muule infole võib selleks abiks olla ka saatkonnapoolne kiri, sest tihtipeale on sellistes konservatiivsetes riikides nagu Belgia tähtis tiitel või positsioon see, mis võib nii mõnegi ukse avada.

Kindlasti on mõtet pöörduda ka Belgia piirkondlike kaubanduskodade poole.

Kokkuvõtteks võib öelda, et Belgia on riik, mille võimalusi tasuks uurida, olgugi et sealne ärikultuur ning konservatiivsus võib eestlastele esialgu pisut ehmatav tunduda.

### Hea teada

- Oluline on isiklik kontakt ja soovitusel, telefonist ja e-kirjast ei piisa.
- Eelistatakse pikaajalist koostööd ja äriplaane.
- Kiiresti ei juhtu midagi.
- Oluline on silmas pidada piirkondlike erisusi.
- Hea asukoht ja logistikavõrk.
- Eestiga võrreldav riigi ja ettevõtete suurus.
- Kõrged tööjõukulud ja kõrged maksud. ■

Olles äärmiselt konservatiivsed, on belglased samas üsnagi avatud uutele tehnoloogiatele. Ning see võib olla üheks võimaluseks, mida Eesti ettevõtteid võiksid ära kasutada.



Margus Ilmjärv  
Kaubanduskoja  
Jõhvi esinduse juhataja

## Islandit avastamas

Ida-Virumaa ettevõtjate delegatsioon külastas 5.-9. septembrini Islandit. Reisi korraldasid Kaubanduskoja Jõhvi esindus ja Ida-Virumaa Ettevõtluskeskus (IVEK), suurema osa kuludest kattis Põhjamaade Ministrite Nõukogu (Norden) ning kohapealset programmi aitas paika panna Kaubanduskoja ammune koostööpartner Kjartan Jonsson firmast EYLENDUR Ltd.

Visiidi eesmärgiks oli õppida tundma Islandi ettevõtluskeskkonda ja organisatsioone, mis edendavad innovatsiooni, haridust, turismi ning seisavad hea investeeringute riikimeelitamise eest. Kõik osalevad firmad kohtusid ka samas valdkonnas tegutsevate Islandi ettevõtete, kellega vahetati kogemusi ning arutati koostöövõimalusi tulevikuks.

Kui püüda võtta kokku osalenute eredamaid muljeid saareriigis nähtust, võiks esile tuua järgmised punktid:

- Islandlaste äärmiselt tugev kogukonna ning ühtsuse tunne, mille toetuseks võiks tuua järgmise näite: hiljutise majanduskrahhiga tagajärjel on riigi majanduse jaoks äärmiselt oluline välisraha sissevool. Üks võimalik tee selle saavutamiseks on maad külastavate välituristide arvu suurendamine, milleks riik kutsub ellu promokampaania „*Inspired by Iceland*“. Mis aga muudab selle kampaania eriliseks on see, et selle elluviimisel osales peaaegu kolmandik riigi 319 000 suurusest elanikkonnast,
- saates oma tuttavatele üle maailma infot Islandi vaatamisväärsuste kohta ning kutsudes neid just nüüd Islandit külastama.
- Arendusorganisatsioonide töö korraldamise efektiivsus, mis olulisel määral tuleneb inimeste vähesusest ja ka avaliku sektori toetusprogrammide piiratud ressursidest. Ressursside piiratus tingib vajaduse teha aktiivset koostööd erasektoriga ning arendada oma tooteid ja teenuseid vastavalt turu reaalsele vajadusele.
- Oskus pöörata oma nõrkused tugevusteks ja seda nii inimeste,

ettevõtete kui ka riigi tasemel. Näitena võiks tuua Islandi asukoha „*in the middle of the nowhere*“ – Atlandi ookeani põhjaosas. Islandlased on osanud muuta oma asukoha konkurentsieeliseks, tegutsedes edukalt maailma kahel kõige suuremal turul – Euroopa Liidus ja Ameerika Ühendriikides.

Kokkuvõtvalt võiks öelda, et islandlased on teinud vajalikud järeldused neid tabanud majanduskrahhist ja see annab alust uskuda, et nad suudavad olla tulevikus edukad ja konkurentsivõimelised. ■



Seminari eelteade:

## Soome äripartnerina

24. oktoobril Nordic Hotel Forumis

24. oktoobril korraldab Soome suursaatkond koostöös EASI ja Eesti Kaubandus-Tööstuskodaga Nordic Hotel Forumis sihtturu seminari „Soome äripartnerina“. Seekordsel seminaril keskendutakse paneeldiskussioonidele, käsitledes kahe riigi koostöövõimalusi erinevatest aspektidest. Käsitlusele tulevad muuhulgas sellised teemad nagu koostöö Läänemere regioonis, *start-up*ide koostöö jne. Täpne programm on koostamisel. Jälgige infot Koja kodulehel [www.koda.ee](http://www.koda.ee).



SOOME SUURSAATKOND  
TALLINN



Nordic Hotel Forum  
Kaiken keskellä

Lisainfo ja registreerimine:

EVA MARAN

Tel: 604 0083 • E-post: [eva@koda.ee](mailto:eva@koda.ee)

## Hommikukohv suursaadikuga: Eesti suursaadik Norras — Arti Hilpus

13. oktoobril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koostöös Välisministeeriumiga neljapäeval, 13. oktoobril kell 9.00-10.30 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) järjekordse Hommikukohvi lühiseminari. Seekordsel üritusel esineb Eesti suursaadik Norras Arti Hilpus. Hommikukohvi seminari osalustasu on Kaubanduskoja liikmele 7 eurot; mitteliikmele 14 eurot (hindadele lisandub käibemaks). Vajalik eelregistreerimine hiljemalt 11. oktoobriks.

Käsitletavad teemad:

- Norra ja Eesti majanduskoostöö seis ja võimalused
- Norra majanduse väljavaated
- Norra hetkeolukord ning tulevikuväljavaade
- Eesti ettevõtjate võimalustest Norra turul
- Saatkonna roll ja võimalused Eesti ettevõtjate abistamisel
- Norra kultuurilised iseärasused ja turulepürgijate takistused
- Suhtlemine Norra ärikultuuris ja bürokraatias



VÄLISMINISTEERIUM



Eesti Suursaatkond  
Oslo

Lisainfo ja registreerimine:

PRIIT RAAMAT • Tel: 604 0081 • E-post: [priit@koda.ee](mailto:priit@koda.ee)

Konverents

## Edu läbi oskuste

12. oktoobril Clarion Hotel Euroopas  
(Paadi 5, Tallinn)

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab Ekspordi Akadeemia sarjas koostöös rahvusvahelise organisatsiooniga Pera konverentsi, kus arutatakse, kuidas tagada Eesti töötlevas tööstuses järjepidev tootlikkuse kasv. Konverents on suunatud ettevõtjatele, erialaliitude liikmetele, ettevõtluskonsultantidele, valitsusele, poliitikutele ja meediale. Konverentsi moderaator on Hannes Hermaküla.

Konverentsi programm

- 9.30 Registreerimine ja tervituskohv
- 9.45 **Avasõnad**  
Lauri Nirgi (Pera Eesti tegevjuht) ja  
Mait Palts (Kaubanduskoja peadirektori kt)
- 10.00 **Valitsus: mis tehtud ja kavad**  
Juhan Parts (majandus- ja kommunikatsiooniminister)
- 10.30 Kohvipaus
- 10.45 **Briti majanduse edu tänu rahvusvahelistele võrgustikele ja tootlikkuse kasvule**  
John Hill (Pera tegevjuht Inglismaalt)
- 11.15 **Inglismaa ettevõtte kogemus**  
(esineja täpsustamisel)
- 11.45 Kohvipaus
- 12.00 **Rahvusvahelise ettevõtte tootlikkus Eestis**  
Üllas Täht (Ensto Eesti tegevjuht)
- 12.15 **Eesti tee kõrge tootlikkusega riigiks**  
Keit Kasemets (Riigikantselei strateegiadirektor)
- 12.45 Küsimused ja kokkuvõtte konverentsi esimesest poolest
- 13.00 Lõuna
- 13.45 **Tootlikkus Eestis ja mujal**
- 14.30 **Paneeldiskussioon:**  
Kuidas tagada tööstuses järjepidev tootlikkuse kasv?
- 15.30 Ettepanekud ja järeldused

Korraldajad jätaavad endale õiguse teha vajadusel programmis muudatusi.

Pakume osalejatele konsulteerida võimalust Pera konsultantidega kohapeal alates kella 13.30, palume soovist informeerida registreerimisel. Seminari osalemistasu Kaubanduskoja liikmele 60 eurot ja mitteliikmele 120 eurot (hind sisaldab käibemaksu, toitlustamist ja konverentsimaterjale). Registreerumise tähtaeg on 7. oktoober.

Lisainfo ja registreerimine:

MARJU NAAR

Tel: 604 0092

E-post: [marju.naar@koda.ee](mailto:marju.naar@koda.ee)



EKSPORDI  
AKADEEMIA

# Eksportööride koolitused 2011–2012

Ärihooajal 2011–2012 jätkab Kaubanduskoda juba heaks tavaks kujunenud ekspordivaldkonna koolituste korraldamist. Ajavahemikus september 2011 kuni märts 2012 viiakse läbi koolitusprojekt „Ekspordivaldkonna koolitused 2011“. Ekspordivaldkonna koolitused on suunatud väikeste ja keskmise suurusega tegutsevatele eksportööridele. Osalejatele jagab teadmisi suurte kogemustega lektor Jakob Saks. Kaasatud on ka praktikud ettevõtetest.



## JAKOB SAKS

on pikaajalise rahvusvahelise kogemusega ekspordijuht. Lisaks on ta aastaid tegeleenud ettevõtete konsulteerimise ja koolitamisega, viinud läbi arvukaid ekspordi- ja messikoolitusi, töötubasid ning õppereise. Ta on edukalt aidanud uutele turgudele nii Eesti, Taani kui ka Hispaania ettevõtteid. Jakob Saks on koolitus- ja konsultatsioonifirma Vihje OÜ tegevjuht ja omanik.

## Lisainfo ja registreerumine:

Lidia Friedenthal  
Tel 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee

Haili Kapsi  
Tel 604 0078 • E-post: haili@koda.ee

Marju Naar  
Tel 604 0092 • E-post: marju.naar@koda.ee

Registreerumine Kaubanduskoja kodulehe [www.koda.ee](http://www.koda.ee) kaudu.

Osalustasu 19,17 eurot üks päev (sisaldab käibemaksu). Osalustasu sisaldab toitlustamist ja seminarimaterjale.

**Ekspordivaldkonna koolitused 2011/2012 toimumist kaasrahastab Euroopa Sotsiaalfond ning koolitused toimuvad koostöös EASiga.**



## VÄLISMESSIKOOLITUS

Eesmärk on luua eeldused ettevõtete ekspordimahtude ja konkurentsivõime suurendamiseks välisurgudel läbi teadliku tegevuse messidel.

Koolituse viib läbi Jakob Saks

**Tallinn** • Eesti Kaubandus-Tööstuskoda (Toom-Kooli 17) • 28. september

**Tartu** • Raadimõisa Hotellis (Mõisavärava 1, Vahi küla, Tartumaa) • 26. oktoober

**Pärnu** • Tartu Ülikooli Pärnu Kolledž (Ringi 35) • 17. november

**Jõhvi** • Kaubanduskoja Jõhvi esindus (Pargi 27) • 15. detsember (vene keeles)

## MÜÜGIVÕRGU ARENDAMISE JA LOOMISE KOOLITUS

Eesmärk on jagada ettevõtjatele praktilisi teadmisi, kuidas arendada ja hallata müügikanaleid sihturgudel: moodustada vajalikku kontaktvõrgustikku, arendada müügivõrku ning kuidas seda saavutada ka piiratud eelarvega.

Koolituse viib läbi Jakob Saks.

**Tartu** • Raadimõisa Hotellis (Mõisavärava 1, Vahi küla, Tartumaa) • 24. oktoober

**Pärnu** • Tartu Ülikooli Pärnu Kolledž (Ringi 35) • 15. november

**Jõhvi** • Kaubanduskoja Jõhvi esindus (Pargi 27) • 13. detsember (vene keeles)

## TURU-UURINGUTE KOOLITUS

Eesmärk anda lihtsaid, praktilisi ja reaalses elus kasutatavaid teadmisi info hankimise kohta. Aidata mõista ettevõtte infovajadusi ning anda teadmised ja oskused, kuidas piiratud eelarve puhul need vajadused rahuldada ning turu-uuringute läbiviimisega ise hakkama saada.

Koolituse viib läbi Jakob Saks.

**Tallinn** • Eesti Kaubandus-Tööstuskoda (Toom-Kooli 17) • 27. september

**Tartu** • Raadimõisa Hotellis (Mõisavärava 1, Vahi küla, Tartumaa) • 25. oktoober

**Pärnu** • Tartu Ülikooli Pärnu Kolledž (Ringi 35) • 16. november

**Jõhvi** • Kaubanduskoja Jõhvi esindus (Pargi 27) • 14. detsember (vene keeles)



Kutse esimesele rahvuslikule  
Hiina impordi messile

## China International Import Expo

29.-31. märtsil 2012 Hiinas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda on Stockholmis resideeruva Jiangsu provintsi kaubandusesindaja kaudu saanud ametliku kutse osaleda Hiina esimesel rahvuslikul tasandil korraldataval impordimessil – China International Import Expo 2012.

CIE2012 toimub 29.-31. märtsini 2012 Kunshanis, Jiangsu provintsis Hiina Rahvusvahelise Kaubanduskoja ja Jiangsu Provintsi Valitsuse toetusel ja see pakub suurepärase võimaluse välisfirmadele tutvustada Hiinas oma tooteid ja tehnoloogiaid (eriti tehnilised seadmed, infotehnoloogiad, keskkonnatehnikad- ja tehnoloogiad, tarbekaupu).

### Miks osaleda?

- See on esimene rahvuslikul tasandil importööridele mõeldud mess Hiinas, mis annab välisfirmadest tootjatele ja eksportööridele hea platvormi Hiina turule minekuks.
- Aktiivne reklaamikampaania toob messile kvalifitseeritud Hiin importööre.
- Eelnevalt kokkulepitud kohtumised, külästused, messistendiga esinemise võimalus – kõik selleks, et messil osalemine oleks võimalikult edukas.
- Parim koht uute trendide ja Hiina importuru tegutsemisprintsipide õppimiseks.

Palume firmadel, kes oleksid huvitatud selle messi külästamisest või messil osalemisest endast esimesel võimalusel Kaubanduskoja teenuste osakonnale märku anda. Lisainfo messi kohta: [www.importexpo.org/web/english](http://www.importexpo.org/web/english).

Lisainfo ja registreerimine:

KRISTY TÄTTAR

Tel: 604 0093

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

Internetimess energia-, keskkonna-, säästliku ehituse  
ja jäätmekäitluse valdkondades tegutsejatele

## Uued kontaktid – uued koostöövõimalused!

13. oktoobril Skype'i vahendusel internetis

Kontaktkohtumiste üritused on oma iseloomult individuaalsed kohtumised teiste üritusele registreerunud osalejatega. Kohtumisi saab juba eelnevalt interneti vahendusel kokku leppida ja see annab unikaalse võimaluse ettevõtetele, ametiasutustele, organisatsioonidele, ülikoolidele, uurimisinstitutsioonidele jt kohtuda lühikese aja jooksul ühes kohas võimalikult paljude potentsiaalsete varustajate, klientide ja teiste koostööpartneritega.

Seekord on Net4Biz projekti raames võimalik kohtuda potentsiaalsete koostööpartneritega oma kontorilaua tagant lahkumata. Sellel innovatiivsel virtuaalsel üritusel osalemiseks registreeri oma firma juba täna internetilehel [www.net4biz.se](http://www.net4biz.se)

„Kohtumised“ toimuvad Skype'i vahendusel. Kõik, mida Internetimessil osalemiseks vaja, on arvuti ja internetiühendus. Süsteem on väga lihtne: kui ettevõtte on osalejaks registreerunud, antakse osalejale Skype'i kasutajanimi (kui osalejal endal seda veel pole). Iga osaleja saab tutvuda teiste registreerunud ettevõtete kirjeldustega ja välja valida need, kellega sooviks kontakti luua. Net4Biz meeskond koostab kohtumiste kavad, saadab need igale osalejale eelnevalt e-posti teel ning 13. oktoobril kohtumiste kavas ettenähtud kellaajal saabki helistades üksteisega individuaalselt suhelda. Täpsem info messi olemuse ning registreerumise kohta on saadaval Koja kodulehel rubriigis „Koolitused ja üritused“.

### Net4biz internetimessil osalejate tegevusvaldkonnad

- Energia
- Säästlik ehitus
- Keskkond
- Jäätmekäitus

### Miks osaleda?

- Kõik osalevad ettevõtted on samadest valdkondadest
- Kogemus näitab, et u 30% osalejatest sõlmivad pärast koostöölepingu
- Lühikese kuid intensiivse perioodi jooksul on võimalus kohtuda oma ala ekspertidega 10 Euroopa riigist
- Kuna osalemine on tasuta ja kuhugi sõitma ei pea, on see ülimalt efektiivne!

Registreerumistähtaeg on 22. september. Mida varem registreerute, seda varem teie potentsiaalsed koostööpartnerid teie osalemist tähele panevad ja ise samuti üritusele registreeruvad.



Lisainfo ja registreerimine:

KRISTY TÄTTAR

Tel: 604 0093 • E-post: [kristy@koda.ee](mailto:kristy@koda.ee)

## Venekeelne seminar metalli- ja masinatööstusettevõtete juhtidele: Kuidas tõsta efektiivsust tootmisettevõttes?

3. novembril Jõhvis

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda kutsub metalli- ja masinatööstusettevõtete tegev-, tootmis-, kvaliteedi- ja keskkonnajuhte 3. novembril Jõhvis toimuvale sektoripõhisele seminarile. Seminaril räägitakse efektiivsemast tootmisest eri nurkade alt — kuidas säästa tootmisel materjali ja energiat, kuidas planeerida ja juhtida protsesse efektiivsemalt ja ilma raiskamiseta, kuidas korraldada tootmisettevõtte jäätmekäitlus säästlikumalt, kuidas olla valmis karmistuvateks ohtlike ainete regulatsioonideks ja kaitsta tootmisprotsessi mõjude eest keskkonda.

### Huvitav lisavõimalus

Seminarile registreerunud ettevõtetel on võimalik leppida eelnevalt kokku kontaktkohtumised seminaril kõnelenud ekspertidega. Samuti on võimalus täpsustada ettevõtte jaoks olulisemaid küsimusi oma protsesside parendamiseks. Päeva lõpetab firmakülustus.

Osalustasu 20 eurot (lisandub käibemaks). Hind sisaldab kohvipause ja lõunat. Seminar toimumist kaasfinantseerib Euroopa Komisjon. Seminar toimub Kersti Võlu koolituskeskuses (Kooli 7, Jõhvi) algusega kell 10.00. Vajalik eelregistreerimine. Seminaril päevakava leiata [www.koda.ee](http://www.koda.ee).

Lisainfo ja registreerimine:  
VIKTORIA INDRISOVA  
Tel: 604 0063  
E-post: [viktoria.indrisova@koda.ee](mailto:viktoria.indrisova@koda.ee)

## Mis suunas liigub Eesti ekspordi kasv?

Ekspordi Akadeemia avaseminar

22. septembril Kaubanduskojas

22. septembril toimub Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Ekspordi Akadeemia avaseminar. Päevakavas on ettekanded Eesti Konjunktuuriinstituudi direktorilt Marje Josingult (Mis suunas liigub Eesti ekspordi kasv?) ja Eesti Panga rahapoliitika ja majandusuuringute osakonna juhataja Martti Randveerilt (Eesti majanduse hetkeseis ja väljavaade). Arengufondi esindaja teeb ettekande teemal „Eesti ekspordi kasvule tagantuul maailma muutustrendidest“ ning Andrus Säälik Rahandusministeeriumist annab ülevaate Rahandusministeeriumi suvisest majandusprognosisist. Lisaks sellele annab Tanel Kookmaa, Viking Window ekspordijuht ülevaate ettevõtja hinnangust eksporditrendidele ärihooajal 2010-2011ja räägib ka möödunud masuperioodist. Nordea Panga makroanalüütik Tõnu Palm kõneleb Nordea Panga hinnangust ekspordi suundumustele.

Seminaril täpsem kava on nähtav Koja kodulehel koolituste ja ürituste rubriigis. Osalemistasu liikmele 20 eurot ja mitteliikmele 40 eurot (sisaldab käibemaksu, toilitustamist ja materjale). Registreerumise tähtaeg on 20. september. Korraldajad jätavad endale õiguse teha vajadusel programmis muudatusi.

Lisainfo ja registreerimine:  
MARJU NAAR  
Tel: 604 0092  
E-post: [marju.naar@koda.ee](mailto:marju.naar@koda.ee)



## EU-China Business & Technology Cooperation Fair

18.-20. oktoobril Chengdus, Hiinas

Hiina ja Euroopa Liidu vaheline koostöö on oluline mõlemale osapoolle ning seetõttu korraldatakse äri- ja tehnoloogiaalast koostöömessi *EU-China Business & Technology Cooperation Fair* juba kuuendat korda. Koostöömessist on välja kujunenud üks suuremaid investeringute, kaubanduse ja tehnoloogia-alase koostöö platvormi Euroopa Liidu ja Hiina vahel ning sellele osaleb lisaks sadadele Hiina ettevõtetele ka suur hulk Euroopa ettevõtteid. Järjekordse koostöömessi põhirõhk on bio-farmaatsia, uute energiatega ja IT sektoritel. Osalema oodatakse ligi 400 Hiina ja 100 Euroopa ettevõtte esindajaid, individuaalsete kontaktkohtumiste raames on võimalik luua kontakte, vahetada mõtteid ja arutada koostöövõimaluste üle.

Koostöömessi toetavad: Euroopa Liit, Hiina Kaubandusministeerium, Sichuani provintsi valitsus, EL liikmesriikide ametlikud koostööpartnerid, Chengdu maakonna valitsus ja CCPIT Chengdu.

Registreerides Eesti Kaubandus-Tööstuskoja kaudu on osalemine TASUTA. Osalemisspakett sisaldab järgmist:

- osalemine avatseremoonial ja foorumil;
- individuaalsete kontaktkohtumiste organiseerimine;
- osalemine korraldatud firmakülustustel;
- hiina-inglise keele tõlkide kasutamine;
- osalemine *gala*-õhtusöögil;
- ürituse kataloog;
- lennujaama transfeer kinnitatud kuupäevadel ja kellaegadel;
- soodushinnaga hotellid.

Lisainfo ja registreerimine: KRISTY TÄTTAR • Tel: 604 0093 • E-post: [kristy@koda.ee](mailto:kristy@koda.ee)



## Flandria firmad Tallinnas

23. septembril Tallink City Hotelis

23. septembril on võimalik luua kontakte Flandria firmadega, kes tulevad Eestisse ennast tutvustama ja koostööpartnereid otsima.

Flandrias on u 1000 km siseveeteid, moodustades seega Euroopa ühe tihedaima siseveeteede võrgustiku. Organisatsioon Waterwegen en Zeekanaal (Waterways and Sea Canal [www.wenz.be](http://www.wenz.be)) ühendab Flandria veeteede ja kanalite ääres tegutsevaid firmasid ning organisatsiooni kuuluvad mitmed tööstuspiirkonnad, logistika- ja muud firmad, kes kõik kasutavad siseveeteid rahvusvahelise transpordi ja ekspordi arendamiseks ning kes otsivad jätkuvalt uusi rahvusvahelisi koostööpartnereid.

Organisatsioonil Waterwegen en Zeekanaal on hea meel kutsuda Eesti ettevõtteid oma liikmesfirmadega kontakte looma. Kontaktüritus toimub 23. septembril Tallink City Hoteli konverentsikeskuses (A. Laikmaa 5, Tallinn) Belgia saatkonna ja Flaami valitsuse toel.

### Ajakava:

11.30–12.00	Ettevõtete presentatsioonid
12.00–14.00	Firmadevahelised kohtumised

Firmade nimekirja ja lühitutvustused leiab Kaubanduskoja kodulehelt Koolituste ja seminaride rubriigist.

### Lisainfo ja registreerimine:

FRANK VAN EYNDE  
Economic & Commercial Counsellor  
Flanders Investment and Trade Helsinki  
C/O Embassy of Belgium in Helsinki  
Aleksanterinkatu 17 • FI-00100 Helsinki • Finland  
Tel: +358 (0)962 6233  
E-post: [frank.vaneynde@fitagency.com](mailto:frank.vaneynde@fitagency.com)  
[www.flanderstrade.com](http://www.flanderstrade.com) • [www.brussels-export.be](http://www.brussels-export.be)

## Rohelise tehnoloogia ja säästliku eluviisi messi ECOMONDO raames toimuv kontaktkohtumiste üritus Itaalias

9.-12. novembrini Itaalias

Eesti Kaubandus-Tööstuskojal on hea meel kutsuda huvilisi külastama 9.-12. novembrini 2011 Itaalias Rimini Fieras toimuvat üht suurimat rahvusvahelist roheline tehnoloogia ja säästliku eluviisi messi ECOMONDO 2011. Messil on esindatud ettevõtte/organisatsioonid järgmistest tegevusvaldkondadest: jäätmekeäitlus ja taaskasutus; vesi ja kanalisatsioon; taastuv ja bioenergia; säästlik ehitus jmt.

2010. aasta messil osales 75000 m<sup>2</sup> messiväljakul stendiga üle 1500 ettevõtte/organisatsiooni, messi külastas üle 65 000 spetsialisti ja huvilise. Messi koduleheküljel [en.ecomondo.com](http://en.ecomondo.com) saab messist täpsema ülevaate.

Taastuv ja bioenergia, energiasäästlikkuse, vee- ja kanalisatsiooni ning jäätmekeäitluse ja taaskasutusega tegelevaid ettevõtteid, organisatsioone, nii riiklikke kui ka maakondlikke ametiasutusi ja uurimisinstitsioone oodatakse külastama messi ja osalema messiga paralleelselt korraldataval kontaktkohtumiste üritusel Ecobusiness Cooperation Event at Ecomondo 2011. Kontaktkohtumiste üritus Ecobusiness Cooperation Event at Ecomondo 2011 on osa Euroopa Liidu poolt rahastatud projektist 2nd Generation BioMatch (vaata lisainfot: [www.bioenergy-match.eu](http://www.bioenergy-match.eu)), mille eesmärk on keskkonnasektori ettevõtete konkurentsivõime suurendamine. Üritus pakub registreerunud osalejatele lisaks messiga tutvumisele lisaboonusena ka eelnevalt kokkulepituid individuaalseid kohtumisi nii messil osalevate ettevõtete kui ka erinevatest riikidest pärit ekspertidega.

Osalemispaketi hind registreerunud osalejatele on 415 eurot ja see sisaldab messikülastust, giidiga ekskursioone messil, eelkorraldatud individuaalseid kontaktkohtumisi ja kolm ööd majutust hotellis Lungomare. Lisaks jäävad osaleja kanda komanderingukulud (transport Itaaliasse, päevarahad jmt).

### Kuidas osaleda?

- Registreerida oma ettevõtte/organisatsioon ürituse kodulehel ([www.b2match.eu/ecomondo2011](http://www.b2match.eu/ecomondo2011)) hiljemalt 18. oktoobriks 2011.
- Tutvuda *Online*-kataloogi abil teiste registreerunud osalejatega
- Peale registreerimise lõppu valida välja firmad/organisatsioonid, kellega oleks huvi kohtuda ja anda oma kohtumise soovist teada
- Individuaalsed kohtumiste ajakavad saadetakse osalejatele umbes nädal enne messi.

Kaubanduskoda paneb kokku delegatsiooni huvilistest, oma osalemishuvist anda teada Kaubanduskoja teenuste osakonna projektijuht Kristy Tättarile.



### Lisainfo ja registreerimine:

KRISTY TÄTTAR • Tel: 604 0093 • E-post: [kristy@koda.ee](mailto:kristy@koda.ee)

# Tee oma kontorist tark e-kontor!

Võta IKT fookusega infotöötaja-sekretäri koolituse läbinu enda ettevõttesse praktikale!

BCS Koolitus kutsub ettevõtteid üles pakkuma praktikakohti IKT fookusega infotöötaja-sekretäri koolituse läbinutele. Augustikuust käivitus koolitusprojekt „Tark e-kontor – IKT fookusega infotöötaja-sekretär“.

Projekti eesmärgiks on anda hetkel töötutele noortele inimestele kaasaja vajadustele vastavad teadmised ning oskused infotöötaja-sekretäritöö efektiivsemaks muutmiseks. Projekt saab teoks Euroopa Sotsiaalfondi kaasrahastamisel ja praktikajuhendamine on projekti elluviija poolt tasustatud.

Projektis osalejad soovivad teie ettevõttesse praktikale tulla üheks kuuks. Praktikakoht peab võimaldama praktikandil rakendada erialaseid oskusi ning arendada koolituse käigus saadud teadmisi.

22-päevase koolituse raames saavad osalejad teadmised kuidas rakendada IKTd efektiivselt personalitöös ja info- ning dokumendihalduse valdkonnas. Personalitöö raames käsitletakse teemasid nagu personali- värbamine, -uuringud, -arvestus ja -ürituste korraldamine. Info- ja dokumendihalduse valdkonnas käsitletakse teemasid nagu dokumendihalduse korraldamise head tavad ja korraldamise põhimõtted, dokumendihalduse vahendid, infojagamise nii ettevõtte sees kui ka väljapoole.

Toetavate teemadena saavad koolitusel osalejad põhjalikud teadmised ja oskused arvutikasutamisesest ja enamlevinud kontoritarkvaradest; saavad teadmised e-turunduse alal ning õpivad tegema ja haldama asutuse kodulehte; läbi isiksusejuhtimise kursuse õpivad tundma iseennast ning arendama oma suhtlemisoskust ja sotsiaalset külge.



Ootame kõiki huvitatud ettevõtteid meiega ühendust võtma!

Täpsemat infot projekti kohta leiata veebis aadressil:  
[www.bcs.ee/sekretar](http://www.bcs.ee/sekretar)

Lisaküsimuste korral ning praktikandi võtmiseks võtke palun ühendust:  
**ANNI SILD**  
BCS Koolitus, projektijuht  
Tel: 688 8860  
E-post: [Anni.Sild@bcs.ee](mailto:Anni.Sild@bcs.ee)

## Liikmelt liikmele

Teil on võimalus leida koostööpartnereid ning uusi kliente teiste Kaubanduskoja liikmete hulgast. Koostöösoov või sooduspakkumine peab sisaldama: sooduspakkumist/koostöösoovi, tegevusvaldkonda, firma nime, kontaktandmeid, aadressi, telefoninumbrit, e-postiaadressi, kontaktisiku andmeid ning pakkumise kehtivusaega. Sooduspakkumise tingimuseks on selle kehtimine kõigile liikmetele.

Lisainfo: **KAIDI TALSEN** • Tel: 604 0085 • E-post: [kaidi@koda.ee](mailto:kaidi@koda.ee)

## DOKUD.EE

Dokud.ee aitab ettevõtetel koostada interneti vahendusel juriidiliselt korrektsed lepingud ja dokumendid. Lihtsa protsessi abil aidatakse läbi mõelda peamised valikukohad ning vormistatakse neile vastavalt juriidiliselt korrektsed dokumendid 15 minutiga. Dokud.ee aitab säästa aega ja raha ning vältida kulukate ning aeganõudvate vaidluste tekkimist. Eesti Kaubandus ja Tööstuskoja liikmetel on võimalus kuni 1. oktoobrini koostada dokumendid 25% soodsamalt sisestades maksimise allahindluskoodi KODA.

Lisainfo: Mihkel Randrüüt

Tel: 600 6350 • E-mail: [info@dokud.ee](mailto:info@dokud.ee)

[www.dokud.ee](http://www.dokud.ee) • [facebook.com/dokud.ee](https://www.facebook.com/dokud.ee)

## EPC FINANCE / RAAMATUPIDAJA.NET

EPC Finance OÜ on raamatupidamisteenuseid pakkuv ettevõte. Pakume klientidele kompleksseid lahendusi raamatupidamisarvestuse korraldamisel, olles lojaalsed ja neutraalsed ning tagades täieliku konfidentsiaalsuse. Koostöös meiega saad keskenduda oma põhitegevusele, jättes raamatupidamise ning sellega seonduva oma partneri kanda. Pakkumine Kaubanduskoja liikmetele kuni aasta lõpuni: raamatupidamise sisseseadmine/ülevõtmine tasuta. Esimene kuu -50%, teine ja kolmas kuu -30% teenuse maksumusest.

Lisainfo: Raido Valdre

E-post: [info@efin.ee](mailto:info@efin.ee) • Tel: 5331 1715; 712 2772

Pärnu mnt 10, Tallinn 10148

## OÜ OSSMET

Alates 1. septembrist pakub OÜ OSSMET lisaks oma tavapärastele teenustele ka vesilõikuspingi teenuseid. Šveitsis valmistatud Bystronic ByJet Classic 6030 on tänasel päeval võimsaim vesilõikuspink Eestis. Töölaua suurusega 3000 x 6000 mm võib lõigata kuni 200 mm paksust tasapinnalist materjali. Lõigatava materjali valik on väga lai, lõikame terast, roostevaba terast, puitu, plasti, kivi, klaasi, vahtmaterjale jpm. Jätakuvalt osutame ka pulbervärvimise, lasergraveerimise ning CNC freesimise teenust, pakkudes sellega klientidele võimalust vesilõikusega lõigatud detailid üksiti ka värvida ning markeerida. Nagu meie ettevõttes tavaks on saanud, anname endast parima, et edestada konkurente tarnejaga. Kliendi kasutuses on meie mahukas materjaliladu ning usinad varustajad, kes leiavad vajadusel ka vähelevinud erimaterjalid, et tagada vajaminevad detailid kõige spetsiifilisematele projektidele.

Lisainfo: Tel: 521 66 11 • E-post: [laser@ossmet.ee](mailto:laser@ossmet.ee)

## Koostööpakkumised

- Serbia erinevate sokkide tootja otsib edasimüüjat.  
Kood 2011-07-13-024
- Serbia pudelivee tootja otsib edasimüüjad.  
Kood 2011-04-26-027
- Serbia äri-, finants- ja juhtimis-konsultatsiooni firma otsib partnerit välismaal ning pakub oma teenuseid ettevõtetele, kes on huvitatud Serbia turust.  
Kood 2011-07-01-022
- Belgia konveierlinte tootev ettevõtte otsib kvaliteetsete kummist konveierlintidega varustajat.  
Kood 2011-09-08-007
- Prantsuse erinevate masinate ja varustuse müügiga tegelev ettevõtte otsib oma tootevaliku laiendamiseks uusi varustajaid.  
Kood 2011-09-06-040
- Rootsi mööblitootja otsib alltoovõtjat peamiselt ladustamiseks mõeldud mööbli tootmise osas (kapid, riiulid jmt).  
Kood 2011-09-06-029
- Soome toidukaupade vahendaja otsib edasimüüjaid erinevatele snäkitoodetele ja maitseainesegudele, samuti otsivad kontakti kvaliteetsete toiduainete tootjatega ning pakuvad end edasimüüjaks.  
Kood 2011-09-05-019
- Poola ehete, rõivaste ja aksessuaaride hulgemüüja otsib edasimüüjaid ning pakub end tootjatele edasimüüjaks.  
Kood 2011-09-05-013
- Rootsi puitmajatehas soovib müüa kogu tootmisliini.  
Kood 2011-09-05-012
- Vene erinevate LED-lampide ja muu sellise tootja otsib edasimüüjat Baltikumis.  
Kood 2011-09-05-008
- Poola kvaliteetsete tselluliidiravitoodete (sukad, sokid, põlvi- ja jne) valmistaja otsib edasimüüjaid.  
Kood 2011-09-02-029
- Rootsi nahast, kunstnahast ja tekstiilist käekottide ja aksessuaaride tootja otsib alltoovõtjat.  
Kood 2011-08-29-030
- Rootsi metallist ajaleheriulite, riidestangede ja nagide tootja kauplustele (nagu nt H&M) otsib alltoovõtjat nimetatud toodete erinevatele osadele.  
Kood 2011-09-05-001
- Rumeenia kala ja kalatoodete hulgemüüja otsib vahendajaid ning pakub oma tooteid kalatööstustele.  
Kood 2011-08-30-005
- Iisraeli ettevõtte, mis tegeleb autorehvide ümbertöötlemisega pakub erinevaid rehvide ümbertöötlemise tulemusena saadud tooteid (kummigraanulid jm).  
Kood 2011-08-21-002
- Ungari põllumajandustoodete ettevõtte otsib edasimüüjaid pestud ja pesemata merino lambavillale.  
Kood 2011-08-17-005
- Iisraeli kvaliteetsete spordi- ja treeningrõivaste tootja otsib edasimüüjaid.  
Kood 2011-09-12-001.1
- Itaalia puidust laevavarustuse ja aiameööbli tootja otsib edasimüüjaid.  
Kood 2011-08-02-027
- Ukraina investeerimisfirma otsib suurejoonelise hotellikompleksi arendusele investoreid.  
Kood 2011-09-02-043
- Ungari aroomiteraapiiliste suveniiride (nt taimsed lõhnapakid) tootja otsib vahendajaid.  
Kood 2011-09-06-020



Koostööpakkumiste põhjalikumad kirjeldused nüüd nähtavad Koja kodulehel <http://www.koda.ee/koostoopakkumised>.

Täpsem info:  
**ANNIKA METSALA**  
Tel: 604 0091  
E-post: [annika.metsala@koda.ee](mailto:annika.metsala@koda.ee)

## Riigihanketeated

### Tekstiil, rõivad ja jalanõud

- Rootsi rõivaste hange (tööriivad, kaitserõivad jm). Tähtaeg 10.10.2011. Kood 4334
- Soome kaitse- ja vihmakindlate rõivaste hange. Tähtaeg 10.10.2011. Kood 4335
- Rootsi kinnipeetavatele ja vangidele kingade hange. Tähtaeg 20.10.2011. Kood 4336
- Rootsi froteest käterätikute hange. Tähtaeg 30.11.2011. Kood 4337

### Toiduained ja joogid

- Soome mittealkohoolsete jookide hange. Tähtaeg 20.10.2011. Kood 4338
- Soome erinevate toiduainete (vikerforell ja heeringas) hange. Tähtaeg 20.10.2011. Kood 4339
- Rootsi veislaste liha hange. Tähtaeg 18.10.2011. Kood 4340
- Inglise leiva ja pagaritoodete hange. Tähtaeg on 24.10.2011. Kood 4341

### Masinad ja seadmed

- Rootsi värviprinterite hange. Tähtaeg 25.10.2011. Kood 4342

### Ehitus ja ehitusmaterjalid

- Soome killustiku hange. Tähtaeg 24.10.2011. Kood 4343
- Soome tee-ehitustööde tehnilise projekteerimise teenuste hange. Pakkumise tähtaeg 17.10.2011. Kood 4344
- Soome tee-ehitustööde tehnilise projekteerimise teenuste hange. Pakkumise tähtaeg 17.10.2011. Kood 4345
- Rootsi torumaterjali (PVC torud ja PVC/PP liitmikud) hange. Tähtaeg 3.10.2011. Kood 4346
- Soomes Pori spordikompleksi ja ujula ehitushange. Tähtaeg 17.10.2011. Kood 4347
- Eelteade: Soome ankrute ja ankurdamise varustuse hange. Avaldatud 05.09.2011. Kood 4348
- Rootsi kruusa, liiva ja killustiku hange. Tähtaeg on 19.10.2011. Kood 4349

- Rootsi mitmete korteritega hooldekodu ehitushange. Tähtaeg 3.11.2011. Kood 4350
- Inglise rööbaste hange. Tähtaeg 10.10.2011. Kood 4351

### Muud tarvikud ja vahendid

- Soome erinevate köögitarvete hange. Tähtaeg on 20.10.2011. Kood 4352
- Rootsi toidujäätmekottide hange. Tähtaeg 10.11.2011. Kood 4353
- Inglise mänguväljakute tarvikute (kiiged, liivakastid, tunnelid jne) hange. Tähtaeg on 10.10.2011. Kood 4354

### Kemikaalid

- Eelteade: Soome erinevate puhastus- ja põrandahooldusvahendite hange. Avaldamise kuupäev 08.09.2011. Kood 4355
- Soome meditsiiniliste gaaside hange. Tähtaeg 17.10.2011. Kood 4356

### Mööbel

- Rootsi kontorimööbli hange. Tähtaeg 13.10.2011. Kood 4357
- Eelteade: Inglise koolimööbli hange. Avaldatud 05.09.2011. Kood 4358
- Inglise vannitoamööbli hange. Tähtaeg 12.10.2011. Kood 4359

### IT

- Eelteade: NATO küberturbe suu- ja rendamiseks vajalike teenuste hange. Eeldatav hanke avaldamise tähtaeg septembris 2011. Kood 4360



Täpsem info:  
**LEA AASAMAA**  
Tel: 604 0090  
E-post: [lea@koda.ee](mailto:lea@koda.ee)

Tallinn ja Harjumaa			
AIRVITAMIN GRUPP OÜ	www.airvitamin.ee	642 0093	Õhupuhasüste, -niisutite, -kuivatite, ionisaatorite, ventilaatorite, soojuskiirgurite ja veeionisaatorite jae- ning hulgimüük.
AQUA INVEST OÜ		516 5470	Mootorsõidukite hooldus ja remont. Muude mootorsõidukite müük. Muud infotehnoloogia- ja arvutialased tegevused.
DELUXE INTERNATIONAL OÜ	www.dlx.ee	680 1170	Kemikaalide hulgimüük. Logistika.
ETEENUSED OÜ	www.eTeenused.com	661 6000	Äri- ja tugiteenused ettevõtetele ning organisatsioonidele: raamatupidamis-, disaini-, ruumide rendi-, personali-, virtuaalkontori-, turundus-, müügi- ja IT teenused.
GOLDEN FENIX OÜ		5819 4168	Tõlkebüroo. Hiina keele õpetus. Äriksultatsioon.
K.U.MELL AS	www.mell.ee	675 1267	Maavarade kaevandamine ja müük. Elektri- ja sidekommunikatsioonide ehitus. Maaparandustööd. Vee- ja kanalisatsioonitrasside ehitus. Kinnisvaraarendus. Masinate ja seadmete rent. Teede ehitus. Kaeve-, planeerimis- ja lammutustööd.
M.I.MASSAAŽIKOOL OÜ	www.massaz.ee	664 6190	Kutseõppeasutus. Ilu- ja isikuteenus-massaažiteenus.
NATE NM OÜ	www.camfil.ee	682 8570	Camfil Farr Eesti esindus.
PIVOTS TRADE SOLUTIONS OÜ	www.pivotstradesolutions.com	5304 1550	Puidu eksport.
PRACTICAL TRADING SCHOOL OÜ	www.tradingschool.ee	661 2419	Tulemustele suunatud ja praktilisel kogemusel põhinevad finantskoolitused kauplejatele.
RADIS OÜ	www.radis.ee	5656 0756	Aiamööbli tootmine. Laste- ja elutoamööbli tootmine. Erinevate puidust sisustuselementide tootmine (sh suveniirid).
RUSHOLOD FOODS OÜ	www.rusholod.ee	678 2204	Külmutatud toidukaupade hulgimüük.
SILWI AUTOEHITUSE AS	www.silwi.ee	636 0610	Autode ümberehitus. Metallkonstruktsioonide ja -mööbli tootmine.
STABICO OÜ	www.stabico.ee	5553 0879	Metallkonstruktsioonide valmistamine. Trepipiirded, rõdupiirded, aiad, väravad. Piirde- ja kallastarvikute müük ja tootmine. Väravate automaatika müük ja paigaldus. Plastkorkide müük.
TORMITEHNIKA OÜ	www.tormitehnika.ee	526 8518	Ujuvkonstruktsioonide ehitus.
Järvamaa			
GOLDLINE GROUP OÜ	www.goldline.ee	501 6867	Laevade lossimine puistestainetega. Puistematerjalide ja konteinerite vedu. Tent-haagistega vedu.
Pärnumaa			
FINEST METALLID OÜ	www.finestmetallid.ee	524 5984	Metallide hulgi- ja jaemüük. Ehitustegevus.
IZUMRUD OÜ		5635 8902	Ekspedeerimine.
Tartumaa			
MT EXPORT GROUP OÜ	www.mtexport.ee	526 2677	Eelduste loomine erinevate jookide, toidukaupade ja -ainete konkurentsivõimeliseks ekspordiks ja impordiks.



## 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 • koostööpakkumised

### Poliitikakujundamise- ja õigusosakond

Tel: 604 0060 • konsultatsioon • majanduspoliitiline tegevus

### Turundus- ja liikmesuhete osakond

Tel: 604 0089 • liikmeks astumine • Tel: 604 0086 • liikmesuhted  
Tel: 604 0088 • avalikud suhted

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

### Raamatupidamine

Tel: 604 0067

### Kaubanduskoja Tartu esindus

Pikk tn 14, 51013 Tartu • Tel: 744 2196

### Kaubanduskoja Pärnu esindus

Rüütli 39, 80011 Pärnu • Tel: 443 0989

### Kaubanduskoja Kuressaare esindus

Tallinna 16, 93811 Kuressaare • Tel: 452 4757

### Kaubanduskoja Jõhvi esindus

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

TÄHELEPANU! TEGEMIST ON ALKOHOLIGA. ALKOHOL VÕIB KAHJUUSTADA TEE TEREIST.



õLLeDe KOOREKIHT

saku  
**KULD**

THE CREAM OF BEERS

*K.F. Rehlinger*



# Tegelik võim

**Pärnu Kontserdimajas  
13.-14. oktoober 2011**

[www.konverentsid.ee](http://www.konverentsid.ee)  
või helista 617 7333



**Pärnu  
Juhtimiskonverents**