



## Välishangetel osalemine nõuab visadust ja suhtlemisoskust



Rahvusvaheliste hangete puhul räägime sadadest miljonitest eurodest ning Eesti ettevõtjate huvi selle teema vastu üha kasvab. 22. jaanuaril Kaubanduskodas toimunud infoseminaril esinesid Eesti ettevõtjatele tunnustatud välisekspertid. Euroopa Komisjoni hankeekspert Gian Luca Bombarda soovitas ettevõtjatel alustuseks kindlasti uurida hankepakkumisi, analüüsida oma kaupade või teenuste konkurentsivõimet ja enda võimekust, algajale pakkujale soovitas ta leida kogunud ja usaldusväärne partner, kelle abil hankes osaleda. Väga oluliseks pidas ekspert lobitööd ja sihtturu tundmist, milles Eesti ettevõtjatele pakuvad tuge Välisministeeriumi arengukoostöö osakonna spetsialistid ja välisesindused. Tasub uurida ka EASI välisesinduste võimalusi. Kaubanduskoda pakub samuti erinevaid hangetega ja välispartnerite otsinguga seotud teenuseid – nii nõustamist kui ka konkreetset monitooringut ja otsinguid, mille kohta leiate infot käesolevast Teatajast ja Koja kodulehelt [www.koda.ee](http://www.koda.ee).

◀ Peale seminari nõustasid välisekspertid ettevõtjaid Kaubanduskodas ka individuaalselt. Pildid Gian Luca Bombarda (paremal) nõustamas OÜ Terasman müügijuhti German Belovi.

### TÄNA LEHES:

- ▶ Muudatustest eksporditurunduse meetmes
- ▶ Leebusprogrammi eelnõust
- ▶ Nõuanded ja selgitused saneerimisest
- ▶ Mida oodata Eesti majanduselt 2009. aastal?



# Ärihommikusöök „Talv Eesti majanduses”

**30. jaanuaril, kell 9.00 Radisson SAS Hotel'i  
24. korrusel Lounge 24-s**



Eesti Kaubandus-Tööstuskoda kutsub Teid osalema 2009. aasta esimesel ärihommikusöögil. Ärihommikusöögil saavad osalejad arutleda teemade üle, mida on ettevõtjatel oodata käesoleval aastal Eesti, Euroopa ja maailmamajanduses.

Eesti Konjunkturiinstituudi juht **Marje Josing** arutleb jaanuarikuise ettevõtjate ja tarbijate uuringu tulemuste põhjal alljärgnevate küsimuste üle:

- Minu firmal on raske, aga kuidas läheb konkurendil?
- Milline majanduskeskkond ootab ettevõtjaid lähikuudel?
- Mis suunas liiguvad hinnad, kas koondamised jätkuvad?
- Mida teevad tarbijad? Kuidas läheb ettevõtjatel ja tarbijatel naaberriikides?
- Kuhu ja kuidas eksportida?

Vestlusringis osaleb juhtiv majandusanalüütik ja teadur **Leev Kuum**.

Koostööpartner:

**Radisson SAS**  
HOTEL TALLINN

Info ja registreerimine:  
**Annika Eesmaa**  
E-post: [annika@koda.ee](mailto:annika@koda.ee)  
Tel: 604 0060  
[www.koda.ee](http://www.koda.ee)

Üritusel osalemise hind on 300 krooni, mitteliikmele 450 krooni (koos käibemaksuga).



**TIIA RANDMA**  
Haridusnõunik

## Viletsaid aegu pole olemas...

Mul tuli maja uuesti ehitada ilma töölisteta ja ilma rahata. See mind ei takistanud. Mis ma kord olen pähe võtnud, seda ei raiuta sealt välja rauagagi. /---/  
Näen enda ümber saamatuid, kes nurisevad. Nad ütlevad, et nüüd, jah, on mul paras aeg laulda, - et aeg on vilets... Viletsaid aegu pole olemas, on ainult viletsad inimesed. Mina pole säärane, Jumal tänatud!

(Romain Rolland „Colas Breugnon”)

**N**ii väidab pea sajand tagasi raamatukaante vahel ellu-ärrganud Colas Breugnon – südikas ja elurõõmus puutöömees. Tema koolilinn Lõuna-Prantsusmaal, väike Clamecy linnake, satub „selle ilma suurte“ võimuvõitluse tallermaaks ja see tuleb mitmeid kordi tuhest uuesti üles ehitada. Täna kõnepruuki kasutades võib Colas Breugnon'i isikuomadused: sihikindel, loov, riskijulge ja uuendusmeelne, kokku võtta ühe sõnaga – ETTEVÕTLIK.

**Ettevõtlikkuse tähendust majandustegevuse (taas)-käivitamisel on raske üle hinnata. Samas pole ettevõtlikkus oluline vaid äris. See aitab märgata ja muuta ideed tegelikkuseks igas olukorras, alustades isikliku elu korraldamisest. Sestap on oluline, et ettevõtlik ellusuhtumine oleks hinnatud ja saaks enesestmõistetavaks juba maast-madalast.**

Ettevõtlikkuse tähendust majandustegevuse (taas)käivitamisel on raske üle hinnata. Samas pole ettevõtlikkus oluline vaid äris. See aitab märgata ja muuta ideed tegelikkuseks igas olukorras, alustades isikliku elu korraldamisest. Sestap on

oluline, et ettevõtlik ellusuhtumine oleks hinnatud ja saaks enesestmõistetavaks juba maast-madalast.

Kas Eesti tänane koolikorraldus toetab noorte kasvamist ettevõtlikeks inimesteks? Riigi ja terviksüsteemi tasandil vaadates paistab, et enamus aurust läheb mujale. Ainepõhiste faktiteadmiste mõõtmise riigieksamitel muudab õppimise enamasti riigieksami-drilliks. Loovuse ja ettevõtlikkuse kujundamiseks või valikainena majandusprotsesside tundmaõppimiseks julgevad aega võtta vaid vähesed koolid.

Samas on mitmeid ettevõtlusõpet edendavaid, kuid omaette toimetavaid ettevõtmisi. Kõige pikaajalisema tegevuse näiteks on õpilasfirmad ja töövarjupäevad, mis on osa Junior Achievement Arengufondi tööst. Ühendatud Kuningriigis hiljuti läbiviidud uuring näitas, et seal samalaadsetes programmides osalenud noored on oma täiskasvanuelus eakaaslastest tunduvalt edukamad ja oma eluga ka rohkem rahul.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda on veendunud ettevõtluse- ja ettevõtlikkuse õppe vajalikkuses. Meil on vaja nii ettevõtlikkust tähtsustavat ühiskonda kui ka selgelt suunitletud

tegevusi selleks, et tõsta ettevõtlusalaste teadmiste ja oskuste taset, eelkõige õppurite hulgas.

**Meil on vaja nii ettevõtlikkust tähtsustavat ühiskonda kui ka selgelt suunitletud tegevusi selleks, et tõsta ettevõtlusalaste teadmiste ja oskuste taset, eelkõige õppurite hulgas.**

Seepärast oleme koondanud samas suunas mõtlejad ja tegutsejad inimesed Ettevõtlusõppe Mõttekoja aruteludele. Mõttekoja toel plaanime 2009. aasta jooksul koostada läbimõeldud ja struktureeritud kava ettevõtliku meelelaadi kujundamiseks ja ettevõtlusalaste teadmiste käsitlemiseks koolis, samuti õpetajakoolituses. Samaaegselt teeme koostööd uue üldhariduse riikliku õppekava koostajatega.

On ettevõtjaid, kes on aastaid leidnud aega osalemiseks koolitunnis. Tean, et ka paljud tänase Teataja lugejad on noortele tutvustanud nii enda ettevõtete tegemisi kui ka tööturгу ja majandustegevust laiemalt. Üks võimalus, et ettevõtlike ja majandusloogikat jagavate noorte hulk kasvaks, on ise sellele kaasa aidata. „Elame veel!” ütleb Colas Breugnon. **T**



## Sisukord

<b>Juhtkiri</b>	
Viletsaid aegu pole olemas	3
<b>Seadusandlus</b>	
Eksporditurunduse toetus	5
Leebusprogrammi eelnõu kooskõlastamisel	6
Lühidalt alkoholiseaduse muudatustest	7
Uus saneerimisseadus	8
Koja gallup	9
<b>Konjunktuur</b>	
Mida oodata Eesti majanduselt 2009. aastal?	10
<b>Uuring</b>	
Maailmapanga ja PwC globaalne uuring	11
<b>Ekspordi Akadeemia</b>	
Jätksuutlikkus ja selle mõju ettevõtlusele	12
<b>Persoon</b>	
Juhtimisguru Tom Peters	13
<b>Innovatsioon</b>	14
<b>Etikett</b>	15
<b>Liikmeintervjuu</b>	16
<b>Koja teenused</b>	18
<b>Raamat</b>	19
<b>Rahvusvahelised üritused</b>	20
<b>Teated</b>	22
<b>Riigihanketeated • Koostööpakkumised</b>	25

## Kalender

<b>30. jaanuar</b>	<b>Ärihommikusööök: „Talv Eesti majanduses“</b> Radisson SAS Hotel'i Lounge24-s (Rävala pst 3, Tallinn) Annika Eesmaa, Tel: 604 0060, E-post: annika@koda.ee
<b>3. veebruar</b>	<b>Messikoolitus Tartus</b> Atlantise Konverentsikeskuses (Narva mnt 2, Tartu) Liis Liivoja • Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee
<b>4. veebruar</b>	<b>Eksporditurunduse koolitus Tallinnas (2. osa)</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Julia Malev • Tel: 604 0082 • E-post: julia@koda.ee
<b>4. veebruar</b>	<b>Messikoolitus Jõhvis (eestikeelne)</b> Kaubanduskoja Jõhvi esinduses (Pargi 27, Jõhvi) Liis Liivoja • Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee
<b>5. veebruar</b>	<b>Messikoolitus Jõhvis (venekeelne)</b> Kaubanduskoja Jõhvi esinduses (Pargi 27, Jõhvi) Liis Liivoja • Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee
<b>6. veebruar</b>	<b>Seminar: „Sihtturg-Venemaa“</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Viive Raid • Tel 604 0080 • E-post viive@koda.ee
<b>10. veebruar</b>	<b>Seminar Tallinnas: „Uus töölepinguseadus“</b> Radisson SAS Hotel'i Konverentsikeskuses (Rävala pst 3, Tallinn) Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee
<b>10. veebruar</b>	<b>Europe Direct Jõhvi Teabekeskuse avaüritus</b> Kaubanduskoja Jõhvi esinduses (Pargi 27, Jõhvi) Margus Ilmjärv • Tel: 337 4950 • E-post: margus@koda.ee
<b>11. veebruar</b>	<b>Eksporditurunduse venekeelne koolitus Tallinnas (1. osa)</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Julia Malev • Tel: 604 0082 • E-post: julia@koda.ee



## Kaubanduskoda

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

<b>Teenuste osakond</b>	Tel: 604 0077 • konsultatsioon • päritolusertifikaadid • ATA-Carnet • tollikonsultatsioonid Tel: 604 0080 • äridelegatsioonid • messid • kontaktpäevad Tel: 604 0081 • Kölni messid • Tel: 604 0082 • Stockholmi messid Tel: 604 0082 • koostööpakkumised • raamatukogu
<b>Poliitikakujundamise- ja õigusosakond</b>	Tel: 604 0060 • konsultatsioon • majanduspoliitiline tegevus
<b>Turundus- ja liikmesuhete osakond</b>	Tel: 604 0089 • liikmeks astumine • liikmesuhted • avalikud suhted • Tel: 604 0085 Teataja toimetis • toimetaja Kadri Liimal • Tel: 523 6146 • E-post: kadri@koda.ee
<b>Raamatupidamine</b>	Tel: 604 0067
<b>Kaubanduskoja Tartu esindus</b>	Pikk tn 14, 51013 Tartu • Tel: 744 2196
<b>Kaubanduskoja Pärnu esindus</b>	Ringi 35, 80010 Pärnu • Tel: 443 0989
<b>Kaubanduskoja Kuressaare esindus</b>	Tallinna 16, 93811 Kuressaare • Tel: 452 4757
<b>Kaubanduskoja Jõhvi esindus</b>	Pargi 27-203, 41537 Jõhvi • Tel: 337 4950



MAIT PALTS

Poliitikakujundamise- ja õigusosakonna juhataja

# Eksporditurunduse toetuse saamise võimalus laieneb ka veonduse ja laondusega seotud projektidele

## Toetust saavad ka veonduse ja laonduse projektid

Arvestades eksporditurunduse toetamise tingimuste ja korra muutmiseks Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi poolt äsja koostatud eelnõud, avaneb lähimas

Toetust saab taotleda tootearenduskuludeks (ekspordituru nõuetega vastavusse viimine, toote näidiste ja reklaammaterjali valmistamine, tootebrändide väljatöötamine ja registreerimine sihtriigis), turu-uuringuteks, sihtturgude külastamiseks ja turundus-ürituste korraldamiseks.

tulevikus võimalus toetuse saamiseks ka veonduse ja laonduse valdkonna projektidel. Kavas on kaotada piirang, mille kohaselt veonduse ja laonduse projektid (EMTAK 2008, jagu H) olid meetme tingimuste alt toetuse saamiseks välistatud.

### Laiendatakse reklaamiga seotud kulude ringi

Lisaks paljudele teistelegi muudatustele on sama eelnõuga kavas

laiendada ka reklaamiga seotud kulude ringi, mida meetme raames on võimalik katta. Võrreldes kehtiva määrusega ei vaadeldaks mitteabikõlblikena enam kulusid reklaami avaldamisele, kui see on seotud näiteks reklaami avaldamisega näituse kataloogis. Kuna tegemist võib olla olulise ja vajaliku kuluga, on ka toetamine meetme raames igati põhjendatud.

### Sarnast eesmärki kandvad kriteeriumid koondatakse ühise kriteeriumi alla

Veel soovitakse muuta esitatud taotluste hindamiskriteeriume ja nende osatähtsust koondhinde. Eelnõu koostajad soovivad tagada taotleja jaoks meetme eesmärkide paremat saavutamist ning taotlusprotsessi lihtsustumist läbi kergemini mõistetavate hindamiskriteeriumite. Toetus peab jõudma eelkõige nende ettevõtetenii, kelle tegevused ja plaanid vastavad meetmes sätestatud eesmärkidele. Muudatusega vähendatakse hindamiskriteeriumide arvu viielt kolmele. Selleks koondatakse senised eraldi seisvad ning sisu mõttes sarnast eesmärki kandvad kriteeriumid „projekti mõju meetme eesmärkide saavutamisele ja ettevõtja arengule

30% maksimaalsest koondhindest”, „projekti eesmärgid, nende realistsus ja projekti jätkusuutlikkus 25% maksimaalsest koondhindest” ning „projekti kuulumine eelistuste hulka 5% maksimaalsest koondhindest” ühise kriteeriumi „projekti mõju meetme eesmärkide saavutamisele 60% maksimaalsest koondhindest” alla ning nende osakaalud liidetakse. Seega oleksid taotluste hindamiskriteeriumid ja nende osakaalud edaspidi järgmised:

- projekti mõju meetme eesmärkide saavutamisele 60% maksimaalsest koondhindest;
- taotleja võimekus projekti eesmärkide saavutamiseks 25% maksimaalsest koondhindest;
- projekti ettevalmistuse kvaliteet 15% maksimaalsest koondhindest.

Kuigi tegemist on hetkel veel tingimuste muutmise eelnõuga, ei ole selle kiireks rakendamiseks takistusi ette näha ning võib loota, et peatselt muudatused ka jõustuvad.

### EAS korraldab eksporditurunduse jaotamist ja toetuse taotluste vastuvõtmist

Meeldetuletuseks olgu mainitud, et eksporditurunduse toetus on üks

võimalikest ettevõtetele suunatud toetusmeetmetest, mille jaotamist ja toetuse taotluste vastuvõtmist korraldab Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS). Toetust saab taotleda tootearenduskuludeks (ekspordituru nõuetega vastavusse viimine, toote näidiste ja reklaammaterjali valmistamine, tootebrändide väljatöötamine ja registreerimine sihtriigis), turu-uuringuteks, sihtturgude külastamiseks ja turundusürituste korraldamiseks.

Eksporditurunduse toetuse taotlejaks võib olla Eestis äriregistrisse kantud äriühing ning toetust võib taotleda nii tegutsev kui ka alustav eksporditöör, sõltumata ettevõtte suurusest. Toetuse minimaalne suurus on 150 000 ja maksimaalne 1 500 000 krooni projekti kohta ning finantseerida saab kuni 50% tehtud abikõlblikest kuludest (toetatavate projektide omafinantseeringu määr on vähemalt 50% abikõlblikest kuludest). Projektide kestvuseks on lubatud 12-24 kuud. **IT**

Täiendavat infot toetusmeetme kohta saab EASi kodulehelt [www.eas.ee](http://www.eas.ee) või EASi konsultantidelt.

**KOIDU MÖLDERSON**  
 Poliitikakujundamise- ja  
 õigusosakonna jurist

# Leebusprogrammi eelnõu kooskõlastamisel

Justiitsministeerium on koostöös Riigiprokuratuuri, Konkurentsiameti ning Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumiga ette valmistanud karistusseadustiku, kriminaalmenetluse seadustiku ja konkurentsiseaduse muutmise seaduse eelnõu ehk leebusprogrammi eelnõu.

## Lühidalt:

Leebusprogrammi eelnõu näeb ette selgemad tingimused leebuse kohaldamiseks isiku suhtes, kes konkurentsialasest kuriteost uurimisasutusi ja prokuratuuri teavitab ning uurimisel koostööd teeb.

■

Eestis on hetkel karistus- seaduse kohaselt määratud konkurentsi kahjustava kokkuleppe eest rahaline karistus või kuni kolmeaastane vangistus ning juriidilisele isikule rahaline karistus.

■

Eelnõu koostaja sõnul ei anna leebusprogramm võimalust konkurendi alusetuks süüdistamiseks, kuid Kaubanduskoja hinnangul on olemas ka leebusprogrammi kuritarvituste võimalus ning meie arvates vajab see eelnõus täiendavat analüüsimist, et seda ohtu vähendada.

## Selgemad tingimused leebuse kohaldamiseks

Leebusprogrammi eelnõu eesmärgiks on konkurentsi kahjustavate kokkulepete ja kooskõlastatud tegevuse avastamise ja uurimise edendamiseks näha ette selgemad tingimused leebuse kohaldamiseks isiku suhtes, kes konkurentsialasest kuriteost uurimisasutusi ja prokuratuuri teavitab ning selle uurimisel koostööd teeb.

Eestis on hetkel karistus- seaduse kohaselt määratud konkurentsi kahjustava kokkuleppe eest, millega määratakse kindlaks hinna- ja muud kauplemistingimusi või jagatakse kaubatargu, rahaline karistus või kuni kolmeaastane vangistus ning juriidilisele isikule rahaline karistus.

Kriminaalmenetluse seadustiku alusel on Riigiprokuratuuril oma määrusega kriminaalmenetlus kahtlustatava või süüdistatava isiku suhtes lõpetada, kui ta on oluliselt kaasa aidanud avaliku huvi seisukohalt tähtsa kuriteo väljaselgitamisele ja kui tema abita oleks selle kuriteo avastamine ja tõendite kogumine olnud raskendatud või üldse võimatu.

## Uus seadus sätestab, mida taotlejalt oodatakse ja millised on väljavaated leebuse pälvimisele

Hetkel ei ole täpsemalt reguleeritud, kuidas käituda sellistest kokkulepetest teatajatega. Justiitsministeeriumi sõnul sätestaks uus seadus üldised alused, tingimused ja korra, võimaldades potentsiaalsel leebuse kohaldamise taotlejal oluliselt ette näha, mida temalt oodatakse ja mil-

## Leebusprogrammi sätestamine seaduses ei tähenda siiski seda, et konkurentsialasest kuriteost või selle asjaoludest teada andnud isikule oleks automaatselt garanteeritud karistusest vabastamine või karistuse kergendamine.

lised on tema väljavaated leebuse pälvimisele. Samas ei tähenda leebusprogrammi sätestamine seaduses siiski seda, et konkurentsialasest kuriteost või selle asjaoludest teada andnud isikule oleks automaatselt garanteeritud karistusest vabastamine või karistuse kergendamine. Karistusest vabastamine või selle kergendamine sõltuks eelkõige koostööst menetlejaga ja tõendite tähtsusest menetlusele.

## Leebusprogrammi ei anna võimalust konkurendi alusetuks süüdistamiseks

Eelnõu koostaja väidab, et ei ole alust kartusel, et leebusprogrammi kasutuselevõtmine annaks võimaluse konkurendi alusetuks süüdistamiseks ja seega konkurentsi rikkumiseks. Lisaks peaks konkurentsi kahjustavate kokkulepete ja kooskõlastatud tegevuse avastamise ja uurimise oluliselt tulemuslikumaks muutma regulatsioon, mis annaks isikule suurema kindluse tema suhtes rakendatavates meetmetes ning võimaldaks tal ette näha ja hinnata menetluse tulemusi ja tagajärgi. Üksnes asjaolu, et isik on esitanud leebustaotlust, ei ole eraldivõetuna veel mingil juhul aluseks kellegi suhtes põhiõigusi intensiivselt riivavate menetlustoimingute tegemiseks, veelgi vähem isiku süüdistamiseks kartellis, rääkimata isiku süüdimõistmisest. Paha- tahtliku, n-ö konkurendi lõksu mängimise, peaks välistama ka nõue, et leebusetaotleja ei tohi olla kartelli algataja või juht. Süüdistamiseks on vajalikud menetlusreeglite järgi kogutud tõendid, mis võimaldavad seostada isiku ja kuriteo; teiseks ei saa kedagi käsitada kuriteos süüdi olevana enne, kui on

jõustunud süüdimõistev kohtuotsus. Alused konkreetsete põhivabadusi riivavate menetlustoimingute tegemiseks (läbiotsimine, kirjavihetuse jälgimine jne) on kriminaalmenetlusseadustikus eraldi sätestatud ning neid toiminguid võib teha vaid pädeva organi loal.

Kuigi sellise kartellikahtluse kontrollimine on seadusandja sõnul rangelt reguleeritud, siis ei taga see võimaliku infolekke korral ettevõtja ärialase maine rikkumise ära hoidmist ning tema konkurentidele eeliseisundi andmist. Kindlasti on leebusprogrammi kuritarvituste võimalus aga olemas ning meie hinnangul vajab see eelnõus täiendavat analüüsimist, et seda ohtu vähendada.

#### Leebusprogramm on tõhusaim konkurentsi kahjustavate kokkulepete lahendamisel

Seni on leebusprogrammi näol tõhusa konkrentsijärelevalve instrumendi puudumine eelnõu koostaja sõnul kartellivastast võitlust Eestis raskendanud. Praegu ei jõua

Maailma praktika on näidanud, et leebusprogrammid on tõhusaim ja ainuke süsteemselt toimiv lahendus konkrentsi kahjustavate kokkulepete lahendamisel.

informatsioon kartellide kohta õiguskaitsesutusteni, mistõttu on kriminaalasju alustada olnud võimalik üksnes tagasihoidlikul määral. Eelnõu koostaja sõnul on ka maailma praktika näidanud, et leebusprogrammid on tõhusaim ja tegelikult ka ainuke süsteemselt toimiv lahendus konkrentsi kahjustavate kokkulepete lahendamisel. **T**

Leebuseelnõuga on võimalik tutvuda Kaubanduskoja kodulehel <http://www.koda.ee/?id=1300>.

#### KOIDU MÖLDERSON

Poliitikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

Eelnõuga on põhjalikumalt võimalik tutvuda Kaubanduskoja kodulehel aadressil <http://www.koda.ee/?id=1300>.



Eelnõu on õigusaktide elektroonilise kooskõlastussüsteemi (e-õigus) kohaselt saanud esmase kooskõlastuse kõikide ministriumite poolt.

# Lühidalt alkoholiseaduse muudatustest

Põllumajandusministeerium on kokku pannud alkoholiseaduse muudatused, mis keskenduvad peamiselt alljärgnevatele teemadele.

## Täpsustatakse volitatud labori mõistet

Muudatusega võrdsustatakse välisriikides asuvad asjakohase pädevuse saanud laborid volitatud laboriga ning nende väljastatud katseprotokollid võib võtta aluseks alkoholi kandmisel riiklikku alkoholiregistrisse.

## Eestis toimuval näitusel ja messil võimaldatakse tutvustada riiklikku alkoholiregistrisse kandmata alkoholset jooki

Lahtiseletatuna tähendab muudatus, et enam ei kohaldataks alkoholi määratlemise, kirjeldamise ja müügiks esitlemise nõudeid ning riikliku alkoholiregistri kande nõuet sellise alkohol puhul, mis toimetatakse Eestisse selle tutvustamiseks messil, näitusel ja muul sarnasel üritusel. Samuti ei pea näitusel tutvustatav alkohol olema registreeritud riiklikus alkoholiregistris.

## Muudetud on alkoholi postisaadetisena saamise tingimusi

Nii võib uute sätete alusel välisriigi ettevõtjalt saada alkoholi see ettevõtja, kellel on majandustegevuse

registris märke alkoholi impordi, ekspordi, hulgimüügi või alkoholiseaduse joogi jaemüügi kohta, kusjuures kaubakoguse ja selle veopakendi kogukaal ei tohi ületada 20 kg. Võrdlusena võib kehtiva seaduse alusel välisriigi ettevõtjalt postisaadetisena alkoholi saada vaid alkoholi hulgimüüja ning postisaadetis võib sisaldada alkoholiseaduse joogi ühte toodet kuni kaks eksemplari.

Võrreldes kehtiva seadusega ei määra eelnõu enam kindlaks, millist edastamise viisi peab kasutama, välisriigi ettevõtjalt võib tutvumiseks saada alkoholi iga ettevõtja, kellel on majandustegevuse registris märke vastava tegevuse kohta ning põhimõtteliselt on võimalik ühte tootenimetust saada kuni 20 kg.

## Täpsustatakse riikliku alkoholiregistrisse kannete tegemist

Enam ei kohaldataks õigusaktidega kehtestatud tarbijapakendi märgistamise nõudeid ekspordiks toodetud alkoholiseaduse joogi suhtes, kui alkoholiseaduse joogi tarbijapakendi märgistus vastab ühendusevälise riigi nõuetele. **T**



**MARTIN KÄERDI***Raidla Lejins & Norcous  
saneerimisüksuse juht*

# Uus saneerimisseadus vallandab ettevõtete päästeoperatsiooni

Saneerimisalast nõu ja selgitusi jagab advokaadibüroo Raidla Lejins & Norcous saneerimisüksuse juht ja saneerimisseaduse üks autoritest, õigusteaduste doktor Martin Käerdi.

## Lühidalt:

Saneerimine on ajutis-  
tesse makseraskustesse  
sattunud ettevõtte ma-  
jandusliku olukorra paran-  
damine eesmärgiga taas-  
tada selle maksejõulisus.  
2008. aasta lõpus jõus-  
tunud saneerimisseadus  
loob uued väljavaated pal-  
judele ettevõtetele, kes  
tänapäevases keerulises majan-  
dusolukorras raskustega  
silmitsi seisavad.

Saneerimine seab peami-  
seks eesmärgiks ettevõtte  
tegevuse säilitamise, ka-  
sumlikkuse taastamise ja  
seeläbi võlausaldajate  
nõuete rahuldamise.

Saneerimise puhul säilitab  
ettevõtja kontrolli oma et-  
tevõtte ja majandustege-  
vuse üle, st äriühingu juha-  
tus jätkab senisel viisil te-  
gevust ning ka aktsionärid  
ja osanikud säilitavad kont-  
rolli ettevõtja üle.

## Kuidas uus seadus raskustes ettevõtteid aitab?

Seadus annab ettevõtetele, kes on juba sattunud või võivad sattuda ajutise iseloomuga majanduslikesse raskustesse, võimaluse paluda kohtult kaitset võlausaldajate nõuete eest kuni ajutiste raskuste ületamiseni. Saneerimismenetluse algatamine kohtu poolt peatab ettevõtte suhtes läbiviidava täitemenetluse, viiviste ja leppetrahvide arvestamise, samuti võib kohus otsustada peatada võlgniku suhtes esitatud pankrotimenetluse ning teised kohtu menetluses olevad nõuded. Saneerimismenetluse algatamine peatab samuti nõuded nende isikute vastu, kes on taganud võlausaldajatele saneeritava ettevõtte kohustusi, kuid ei ole saneeritava ettevõttega solidaarsed võlgnikud.

## Mis on saneerimise ja pankroti põhiline vahe?

Esmane olulisem vahe on menetluse eesmärk – saneerimine seab peamiseks eesmärgiks ettevõtte tegevuse säilitamise, kasumlikkuse taastamise ja seeläbi võlausaldajate nõuete maksimaalse rahuldamise; pankroti puhul aga toimub võlausaldajate nõuete rahuldamine üldjuhul

siiski läbi ettevõtte varade müügi ja selle likvideerimise. Teiseks on oluline, et saneerimise puhul säilitab ettevõtja kontrolli oma ettevõtte ja majandustegevuse üle, st äriühingu juhatuse jätkab senisel viisil tegevust ning ka aktsionärid ja osanikud säilitavad kontrolli ettevõtja üle. Pankrotimenetluse puhul selline kontroll kaob ning kogu majandustegevuse

## Seadus annab ettevõtetele, kes on juba sattunud või võivad sattuda ajutise iseloomuga majanduslikesse raskustesse, võimaluse paluda kohtult kaitset võlausaldajate nõuete eest kuni ajutiste raskuste ületamiseni.

korraldamine läheb üle pankrotihalduritele, kes on reeglina võlausaldajate kontrolli all ja tegutseb vaid nende huvides.

## Kes ja millal algatab saneerimismenetluse?

Saneerimismenetluse saab algatada üksnes makseraskustesse sattunud ettevõtja ise ning põhimõtteliselt saab ta seda taotleda kuni tema suhtes pankrotimenetluse algatamiseni. Sestap on näiteks saneerimismenetluse algatamist ja

saneerimisseadusest loodetavat kaitset võimalik ettevõtjal taotleda ka pärast seda, kui mõni võlausaldajatest on tema vastu esitanud pankrotiavalduse, mida kohus ei ole veel rahuldanud.

## Kuidas saneerimist algatada?

Ettevõtja esitab kohtule avalduse saneerimismenetluse algatamiseks. See faas on suhteliselt lühike ja formaalne: kuna kohus peab otsuse tegema 7 päeva jooksul, kontrollib ta põhimõtteliselt üksnes seda, kas saneerimismenetluse algatamise avaldus on nõuetekohaselt esitatud ja vastab seaduses sätestatud formaalsetele nõuetele. Kui see on nii, algatab kohus menetluse. Võlausaldajaid menetluse algatamise taotlusest ei teavitata, samuti ei kuulata nende seisukohti menetluse algatamise otsustamisel. Kui menetlus on algatatud, kinnitab kohus ametisse saneerimisnõustaja ning määrab tähtaja, mille jooksul tuleb kohtule esitada võlausaldajate poolt vastu võetud saneerimiskava.

## Millest saneerimiskava koosneb?

Saneerimiskava väljatöötamiseks on aega üsna vähe – 60 päeva. Selle aja jooksul tuleb ettevõtjal koostöös



saneerimisnõustajaga välja töötada saneerimiskava, see võlausaldajatega läbi rääkida ning seejärel ühiselt kinnitada. Kava sisuks on eelkõige kokkulepe, millises ulatuses ning millisteks tähtaegadeks võlausaldajate nõuded rahuldatakse. Vastuvõetud saneerimiskavaga võib ka võlausaldajate nõudeid vähendada, nende tasumise tähtaegu pikendada või leppida kokku nõuete tasumine osamaksete kaudu. Kava vastuvõtmiseks on üldjuhul vaja vähemalt poolte võlausaldajate nõusolekut, kes esindaksid vähemalt 2/3 nõuete kogusummast, mida saneerimise käigus ümber kujundatakse. Kui kava kohtu määratud tähtaja jooksul võlausaldajate poolt nõutava häälteenamusega vastu võetakse, kinnitab kohus selle.

#### Kuidas peab ettevõtja toimetama peale saneerimiskava kinnitamist?

Järgneb saneerimiskava täitmise faas, mille üle teostab järelevalvet saneerimisnõustaja. Kui ettevõtja ei suuda kavaga ümberkujundatud kohustusi täita, lõpetab kohus saneerimismenetluse. Sellisel juhul taastuvad võlausaldajate nõuded nende endises suuruses, (nagu ei oleks saneerimist toimunud) millele järgneb tõenäoliselt ettevõtja pankrot. Sama juhtub ka siis, kui kava ei suudeta kohtu määratud tähtaja jooksul vastu võtta: kohus lõpetab sellisel juhul menetluse ning sellele järgneb tõenäoliselt pankrotimenetlus.

#### Kes on saneerimisnõustaja ja milline on tema roll protsessis?

Saneerimisnõustajal on menetluses keskne roll. Erinevalt pankrotihaldurist, ei võta nõustaja siiski üle saneeritava ettevõtja juhatuse rolli, vaid tegutseb juhatuse nõustajana ning juhatuse jätkab ettevõtte iga-

päevase majandustegevuse juhtimist. Saneerija põhiliseks ülesandeks on analüüsida ettevõtte majanduslikku olukorda ning makseraskuste põhjuseid. Sellejärgselt peaks ta koostama ettevõtte lühini ning pikaajalise finantsprojektsiooni, eelkõige ettevõtte rahavoogude projektsiooni määramaks, millises ulatuses tuleb võlausaldajate nõudeid vähendada või nende tähtaegu pikendada, et ettevõtte suudaks majandustegevust jätkata ja säilitada tulevasti rahavooge ning võimalikke täiendavaid finantseeringuid arvestades maksejõulisuse. Selle info põhjal saab saneerimisnõustaja koostada saneerimiskava. Kava koostamise korral peaks saneerimisnõustaja ülesandeks olema reeglina ka kava „mahamüümine“ olulisematele võlausaldajatele ning kava selliste võlausaldajatega läbirääkimine, et saavutada nõutav häälteenus kava vastuvõtmiseks. Kuna seadus alles jõustus, ei ole Eestis veel väljakujunenud saneerimisnõustajad – võimalike nõustajatena tulevad kõne alla investeerimispannad ja muud finantseerimisasutused, audiitorid ja audiitorühingud või advokaadibürood.

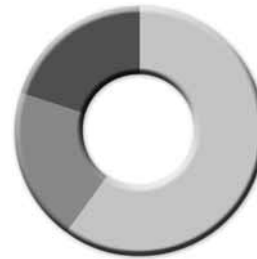
#### Ja lõpetuseks – mida soovitate makseraskustega silmitsiseisvatele ettevõtjatele?

Kuna uue seaduse praktika veel sisuliselt puudub, siis saan soovitada julget pealehakkamist. Majandus tervikuna nagu ka võlausaldajad ja ettevõtte töötajad vajavad terveid ettevõtteid ning on loodetavasti ka ajutiste raskuste ületamisel koostööaltid. Võtme küsimus on kindlasti ka õigete partnerite valik, igal juhul tasub valdkonna ekspertidega (audiitorid, finantsnõustajad, advokaadid) konsulteerida, sest ka väiksemad nüansid võivad vägagi kaalukaks osutada. **T**

## Koja gallupid

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

Kas toetaksite tarbijate õiguste kaitseks mõeldud täiendavate kollektiivsete hüvitusmehhanismide loomist EL tasemel?



- Ei pea seda vajalikuks (puudub vajadus) – 60%
- Toetan kollektiivsete hüvitusvõimaluste täiustamist – 20%
- Ei oska öelda – 20%

(Vastajaid 5)

Millist võimalikku mõju näete kartellidega võitlemiseks kavandatava leebusprogrammi rakendamises?



- Ei näe leebusprogrammil olulisi mõjusid – 50%
- Suureneb oluliselt konkurentsi kahjustavate kokkulepete avastamine – 25%
- Kasvab valmidus kartellikokkulepetest teatamiseks – 13%
- Suureneb tõenäosus, et konkurente hakatakse pahatahtlikult ja alusetult süüdistama – 6%
- Ei poolda üldse leebusprogrammi – 6%

(Vastajaid 16)



LEEV KUUM

Eesti Konjunkturiinstituudi  
juhtivteadur

# Mida oodata maailmamajanduse tuultekeerisesse sattunud Eesti majanduselt 2009. aastal?

**M**ajanduskliima on järsult muutunud ja seda halvenemise suunas. Äriettevõtetele peaaegu ideaalilähedane majanduskeskkond on asendunud karmi tõdemusega, et nõudlus on langenud, kaubavarud paisunud ja raha ka ei ole, et midagi ette võtta.

Et senised edutegurid (odav raha, kasvavad sissetulekud, rahuldamatud vajadused) ei püsi enam kaua, oli teada juba 2007. aasta alguses. Ometi tabas ränk konjunkturi muutus paljusid äriettevõtteid ootamatult. Analüütikud olid majanduse

**Ekspordiedu nimel tasub mõelda koostöö edendamisele siseturukonkurentidega, pürgimisele mõnda globaalsesse väärtusahelasse, rahvusvahelisse klastrisse.**

jahtumises (kinnisvarabuumi lõpu-  
lejuudmises) küll üksmeelsed, kuid ei suutnud ette näha 2008. aasta keskel puhkenud ülemaailmset finantskriisi. See röövis meie eduvõimalused ka välisurgudel. Täna peame üksmeelselt tunnistama, et seis on üsna kehv. Kui jätta üksikud ettevõtted ja madala sissetulekuga pered kõrvale, siis kriis tabas kõige tugevamini riigieelarvet, seda just maksutulude vähenemise kaudu.

Majanduse ja sotsiaalelu juhtimise tähtis hoob on oma teovõimet oluliselt kaotanud.

## Mis saab edasi?

Kindlasti tuleks kasuks, kui praegust arengupeetust üle ei dramatiseeritaks. Selle asemel oleks mõttekas asuda kiiresti äritegevust ümber korraldama ning seda muutunud oludega kohaldama. Langusest (raskustest) tekkiv energia ei püsi kaua, mistõttu kiirustamine tuleks antud juhul kasuks. Kõige kiirem tee tõusule on **ekspordi suurendamine**. Ettevõtted peaksid tegema kõik võimaliku, et muuta oma tooted reaalseeritavateks ka praegustel kehvast seisust olevatel välisurgudel. On põhjust arvata, et riik asub toetama ettevõtteid, kes ise end aitavad. Kindlasti tasuks ekspordiedu nimel mõelda koostöö edendamisele oma siseturukonkurentidega, pürgimisele mõnda globaalsesse väärtusahelasse, rahvusvahelisse klastrisse. Kuna „pudelikaelaks” on müümine, siis õigesti talitavad ettevõtted, kes kaasavad oma tegevusse välispartnereid, eriti neid, kes valdavad segmenti välisurul.

Siseturul edu saavutamise kõige vahedamaks relvaks on **pingutuste**

**suunamine** edu saavutamiseks hinnanakkantsis. Tarbijad on kujunenud olukorras kokkuhoidlikud ja hinnatundlikud – võivad need äriettevõtted, kes suudavad seda arvestada.

Usun, et Eesti äriettevõtted suudavad end kokku võtta, unustada ajad, kus raha vedeles rentsilis ja võtavad kiiresti omaks teadmise, et äriedu saavutamine peabki raske olema. Eesti Konjunkturiinstituudi äsjase ekspertide küsitluse tulemusel saabub „põhi” juba käesoleva aasta teisel poolel. Ärgem magage uut tõusu maha!

Alanud aasta makromajandusnäitajad jäävad veel kehvapoolseteks: sisemajanduse koguprodukt väheneb umbes 3%, samavõrra ka eratarbimine, kuid investeeringud võib-olla isegi üle 10%. Tööstustoodangu ja jaekäibe maht püsihinnades jäävad tõenäoliselt käesoleva aasta tasemele. Tööpuudus kahekordistub võrreldes 2008. aastaga. Hinnatõus aeglustub kuni 3%-ni. Kuid tähtsam kui lisandväärtuse (SKP) kahanemise kurb fakt on õigustatud ootused, et äriettevõtete toimuvad muutused, mis viivad Eesti majanduse 2010. aastal uuele tõusule. **T**



2009. aasta prognoosidega saab põhjalikumalt tutvuda Eesti Konjunkturiinstituudi väljaandes „Konjunktuur” nr 4/167.

Vaata lisaks [www.ki.ee](http://www.ki.ee).



VILLI TÕNTSON

AS PricewaterhouseCoopers  
maksuosakonna juhataja

Tänu lihtsa ülesehitusega maksusüsteemile on Eesti maksukeskkond ettevõtjasõbralikult maailmas 34. kohal. Eesti ettevõtete maksukoormus on seejuures kõrgem kui enamikes Euroopa Liidu liikmesriikides sh Lätis, Leedus ja Soomes.

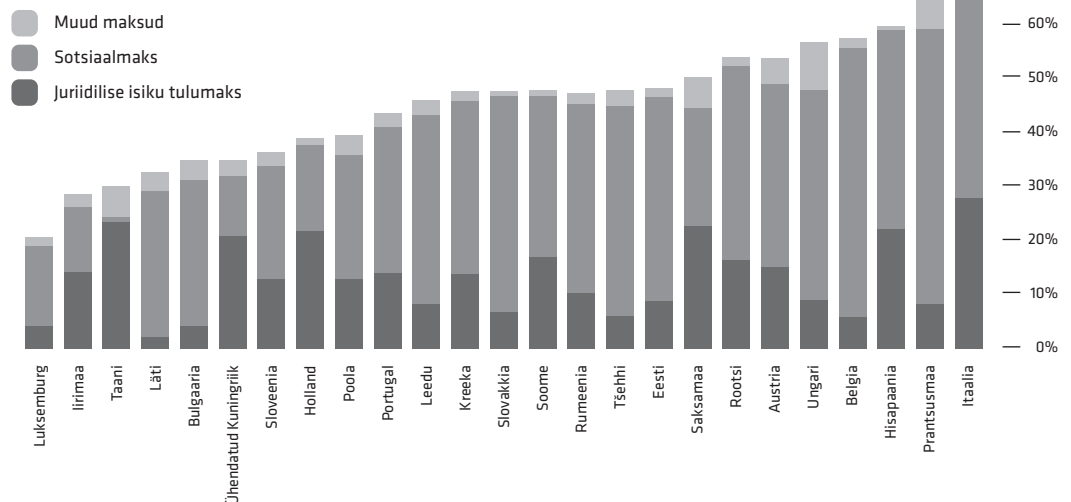
Maailmapanga ja PricewaterhouseCoopers'i värskest avaldatud 181 riigi maksukeskkondade võrdleva uuringu *Paying Taxes 2009* alusel on Eesti maksusüsteem lihtsuse ja ettevõtjasõbralikkusest maailmas 34. ja Euroopa Liidus 6. kohal (Iirimaa, Taani, Luksemburgi, Suurbritannia ja Hollandi järel). Maailma lihtsaima maksusüsteemiga riigid on Maldiivid, Katar, Hongkong, Araabia Ühendemiraadid, Singapur ja Iirimaa ning kõige raskem on ettevõtjatel makse maksta Valgevenes, Ukrainas ja Kongos.

Uuringu meetoodika põhines ühesu- guse hüpoteetilise ettevõtte ase- tamisel eri riikide seadusandlikku keskkonda. Vaadeldav firma oli kaks aastat tagasi asutatud 60 töötajaga omamaisele kapitalile kuuluv ja ko-

# Maailmapanga ja PwC globaalne uuring:

## Eesti ettevõtete üldine maksukoormus on kõrge, ent maksukeskkond suhteliselt lihtne ja mugav

### Maksukoormuse võrdlus Euroopa Liidus

Allikas: *Paying Taxes 2009*

duturul tegutsev tootmisettevõtte, mille müügi käive on 1050 korda suurem riigi keskmisest aastapalgast ja kasumimarginaal 20%<sup>1</sup>. Edetabeli koostamisel võrreldi muuhulgas omavahel eelkirjeldatud ettevõttele aastas maksude deklareerimisele ja maksmisele kuluvat aega (Eestis 81 tundi, Luksemburgis 59, Valgevenes 1188 tundi) ning maksukoormust (Eestis 48,6% aastakasumist. Luksemburgis 21%, Lätis 33%, Soomes 47,8%, Valgevenes 117%).

Uuringu kokkuvõttest selgub, et viimase aasta jooksul on oma maksukeskkonda ettevõtjasõbralikumaks muutnud viiendik maailma riikidest: 21 riiki on vähendanud ettevõtete tulumaksumäära ning 12 lihtsustanud maksudeklaratsioonide edastamise korda või süsteeme.

Uuringu koostajad rõhutavad, et ettevõtte tulumaksu suurust ei maksa ettevõtluskeskkonna hindamisel üle tähtsustada, kuna see moodustab töandjate jaoks keskmiselt vaid 37% kogu maksukoormusest ning 26% maksudega seotud ajakulust ning riikide konkurentsivõime jaoks olulisi maksureforme tuleb teostada komplekselt, arvestades võimalikult paljude teguritega.

Kui maksud muutuvad ebaõiglaselt kõrgeteks, hakkab riigis kasvama varimajandus ning maksudest kõrvalehiilimine. Kõrgemad maksud toovad kaasa kodanike huvi vähendamise erasettevõtluse vastu, rääkimata välisettevõtete investeringutest ja loodavatest uutest töökohadest ning majanduskasvu aeglustumisest.

Maksupoliitika, eriti kui see on järjekindel ning mõtestatud, on riigi jaoks väga oluline hoob ühiskonna ning majanduse arengu suunamisel. Eestile sooviks just sellist, majanduse konkurentsivõimet kasvavat, ühiskonnaelu edendavat ning maksukeskkonna konkurentsivõimet tõstvat maksupoliitikat, mis vaataks kaugemale, kui järgmine riigieelarve ning hindaks tehtavate otsuste laiemat mõju. **T**

<sup>1</sup> Siin loetletud on vaid olulisimad eeldused, tegelik loetelu on märgatavalt pikem.

Uuringuga *Paying Taxes 2009* saab tutvuda AS PricewaterhouseCoopers'i kodulehel aadressil [www.pwc.ee](http://www.pwc.ee).





**PETER GORNISCHEFF**  
Teenuste direktor

# Ekspordi Akadeemias mõtestati lahti jätkusuutlikkus ja selle mõju ettevõtlusele



Kui ettevõtja tootmine on keskkonnasõbralik ja jätkusuutlik, võib pälvida palju tasuta positiivset meediatähelepanu.

Samas, kui ettevõtte on oma tegevusega kellelegi kahju teinud, võib meedia negatiivne tähelepanu antud ettevõtte ka nn „risti lüüa“.

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

**13.** jaanuaril Eesti Kaubandus-Tööstuskojas toimunud Ekspordi Akadeemia neljanda seminari teemaks oli jätkusuutlik areng. Peakõneleja Niclas Ihrén on maailmas hästi tuntud selle ala spetsialist, Globe Forum'i asutaja, asepresident ja strateegiajuht ning tunnustatud konsultant nii Rootsis kui ka mujal maailmas. Globe Forum on juhtiv võrgustik jätkusuutlikkuse ja innovatsiooni valdkonnas, mis toob kokku ettevõtjad, teadlased, kohalikud omavalitsused ja investeerijad, viimaks ellu uuenduslikke ideid. Võrgustiku liikmeskonda kuulub 10 000 ettevõtet erinevatest majandussektoritest üle kogu maailma. Globe Forum'i iga-aastaste konverentside eesmärgiks on üheskoos arendada jätkusuutlikku ettevõtlust.

## Jätkusuutlikkus on ärikontseptsioon, mis kestab pikka aega

Jätkusuutlikkus ettevõtluse mõistes tähendab ärikontseptsiooni, mis on võimeline kestma pikka aega. Jätkusuutlik ettevõtte tegutseb nii, et ei avalda olulist negatiivset mõju ümbritsevale keskkonnale ja ühiskonnale ning kui see juhtubki, on ta valmis selle eest vastutust kandma. See, et valitsused ja

ühiskond on hakanud üha enam pöörama tähelepanu keskkonnanahoiule, toodete taaskasutusele, säästlikule tootmisele ja teenindamisele ning klienditeadlikkuse tõstmisele, avaldab ettevõtetele olulist mõju.

## Üha enam pannakse rõhku keskkonnasäästlikkusele

Valitsused subsideerivad jätkusuutlikku ja keskkonnasäästlikku tootmist ja tooteid, jagades selleks üha enam toetusi.

Ettevõtjad peavad oma tegevust muutma läbipaistvamaks ning olema valmis koos tegevus- ja finantsaruannetega ka keskkonnanaruannete esitamiseks, mida nõutakse kas regulaarselt koos majandusaruandlusega või näiteks hange- ja konkurssidel osalemisel. Üha enam viiakse läbi „rohelist“ hankemenetlust ning kvalifitseerumisenõuetesse lisatakse järjest rohkem keskkonnanahoiu ja -säästlikkusega seotud tingimusi ning küsitakse sertifikaate.

Ettevõtjad peavad olema valmis nn roheliste ametikohtade loomiseks (näiteks keskkonnadirektor). See kehtib eelkõige suurettevõtjate

kohta, kes peavad rohkem hoolitsema selle eest, et tootmine oleks keskkonnasäästlikum. Ilma konkreetse vastutusala loomiseta on neid arenguid keeruline ohjata. Tarbijad muutuvad järjest teadlikumaks ja nõudlikumaks – neid ei huvita üksnes kauba või teenuse hind, vaid ka see, millisel viisil, millisest materjalist ja kuidas see toodetud on. Samuti huvituvad investeerijad rohkem, millisel viisil nende investeeringuid kasutatakse ning sellest, et need ei põhjustaks kahju ümbritsevale keskkonnale.

Kui ettevõtja tootmine on keskkonnasõbralik ja jätkusuutlik, võib pälvida palju tasuta positiivset meediatähelepanu. Samas, kui ettevõtte on oma tegevusega kellelegi kahju teinud, võib meedia negatiivne tähelepanu antud ettevõtte ka nn „risti lüüa“.

Jätkusuutlikkuse teemade fookuses hoidmine ettevõtja poolt võib tulevikus anda olulise konkurentsieelise ning eeldab küllaldaselt määral investeeringuid ning inimressursi. Ilma kahtlusteta osutuvad edukaks ja läbilöögivõimelisemaks need ettevõtjad, kes suudavad olla nimeetatud teemat silmas pidades innovaatilised. **T**

**PIRET SALMISTU**  
Turundusdirektor

## Juhtimisguru Tom Peters: „Olukorrast majanduses tuleb mõelda kui restardist!”

### Tom Peters:

„Halbade aegadega kaasnevates raskustes ei ole küll midagi naljakat, ent võiks öelda, et see on aeg, mil tõeliselt andekatel ja loomingulistel juhtidel kõigil astmetel „läheb lõbusaks” ning seda sõltumata ettevõtte suurusest või tegevusvaldkonnast.”



**M**aailma tunnustatumate juhtimismõtlejate hulka loetava Tom Peters'i sõnul ei tohiks praegusest majanduskriisist mõelda kui langusajast, vaid pigem kui restardist, kus kogu olukord on muutunud ja arengud algavad nullist. „Kui võtta praegust olukorda kui langust, siis tekib kiusatus „heita ankrusse” ja oodata majandusüksilte vaheldumist,” räägib Peters.

Kuigi paljusid ettevõtteid tabab praeguse majanduskriisi tingimustes läbikukkumine, usub tuntud juhtimisteoreetik, et enamus neist elavad kriisi üle. Väga vähesed aga on võimelised kõiki üllatama ja muutama segase olukorra eeliseks nii ma-

janduslikus kui konkurentsi mõttes. „Halbade aegadega kaasnevates raskustes ei ole küll midagi naljakat, ent võiks öelda, et see on aeg, mil tõeliselt andekatel ja loomingulistel juhtidel kõigil astmetel „läheb lõbusaks” ning seda sõltumata ettevõtte suurusest või tegevusvaldkonnast,” kirjeldab Peters eelseisvaid aegu. Eesti juhtide väljakutseks on palju aastaid olnud kasv, kasv ja veelkord kasv. Peters'i sõnul tuleb muutunud olukorras juhtimispõhimõtteid hakata uuesti läbi mõtlema.

Samuti on Peters veendunud, et karmid ajad nõuavad karme otsuseid. Kui eesmärgiks on edu, mitte pelgalt ellujäämine, siis on oluline

juolge juhtimine ühendada töötajate maksimaalse kaasamise, avatuse ja läbipaistvusega.

1942. aastal Baltimore'is sündinud Peters on omandanud doktorikraadi Stanfordi Ülikoolis ja olnud mõnda aega avalikus teenistuses Pentagonis ja Valges Majas. 1979. aastal sai temast kaasasutaja praeguseks oluliselt kasvanud konsultatsioonifirmale Organization Effectiveness. Majandusajakiri *The Economist* on ristunud Tom Peters'i juhtimise überguruks. 1999. aastal nimetas National Public Radio „Täiuslikkuse otsinguil” üheks kolmest 20. sajandi olulisemast äriaraamatust, mida on müüdüd üle 10 miljoni eksemplari.

Leadership Gurus International poolt koostatud maailma juhtimismõtlejate edetabelis kolmandale kohale asetatud Tom Peters esineb 25. märtsil Radisson SAS Hotel'is ettekandega, mille peateemaks on juhtimine totaalselt segastel aegadel.

Tom Peters'i soovitusel majanduskriisi tingimustes:

- Mõttele praegusest olukorrast kui majanduse restardist – see aitab keskenduda vajalikele muutustele muutunud olukorras.
- Hoia asjad lihtsana.
- Läbipaistvus rokitab!
- Rasketel aegadel saavad esimesena kinga need, kes hakkavad süüdistama raskeid aegu. **T**

TIU ALLIKMÄE

Innovatsiooniaasta  
meediasubete juht

# In.ee pakub ideid ja lahendusi

Innovatsiooniaasta veebilehel in.ee avatud Ideepanka on juba laekunud paarkümmend ideed, pakutud on ka huvitavaid lahendusi. Ideid on liikluskorralduse parandamiseks, piima säilivusaja näitamiseks, tuulegeneraatorite kasutamiseks, hariduskorralduse parandamiseks jne.



Foto: Silja Oja

**Urmas Kõiv:**

„Ma kutsun kõiki inimesi meelepärases vormis, olgu see töökonnas ajurünnakuna või kodus grillipeol, rääkima sellest, kes mida uut on teinud või kavatseb teha. Et sünniks rohkem uusi ideid igal elualal, et antaks üksteisele tuge ja inspiratsiooni!”

**I**nnovatsiooniaasta juhi Urmas Kõivu sõnul on in.ee omamoodi indikaatoriks, mis näitab, kui palju on Eestis innovatsioonipotentsiaali, kui palju on neid inimesi ja organisatsioone, kes tunnevad, et nad saavad olulisi uuendusi välja mõelda ja ellu viia. Esimese kahe nädalaga registreerus portaali üle 120 organisatsiooni ja 250 inimese.

## In.ee on uuendajate kohtumispaik

In.ee on just see koht, kus uuendajad kohtuvad, et genereerida uusi ideid, leida probleemidele nutikaid lahendusi ja arutleda innovatsiooni ning majanduse edendamise teemadel. Innovatsiooniportaali liikmeks registreerides on võimalik oma sõnadega tutvustada, mille poolt oled innovatiivne just sina.

„Kuigi selle lahtri täitmine pole kohustuslik, on võib olla just praegustes majandustingimustes õige aeg seda endalt küsida,” ütles portaali toimetaja Aivar Hannolainen.

## Innovatsiooniaasta põhisõnum on – edasi saab nõuga!

Innovatsiooniaasta veebileht pakub külastajatele võimalust öelda välja omapoolne idee, mis lahendaks mõnda probleemi või oleks lihtsalt edasiviivaks jõuks kas inimese, organisatsiooni või ühiskonna tasandil. Kellel ideed pole, võivad välja käia omapoolse probleemi, millele soovitakse head nõu. „Edasi saab nõuga” on ka Innovatsiooniaasta üks põhisõnumitest. Kellel pole probleemi ega head ideed, võib selle

in.ee Ideepangast leida ja koostöös idee väljamõtlemiseks ellu viia.

Lisaks innovatiivsetele ideedele saab in.ee-s tutvuda innovatsiooniuudistega ja õppida videoloengutel. Portaali koondab infot ka innovatsiooniteemaliste ürituste kohta ning tutvustab uuendusmeelseid inimesi. In.ee keskkonnas algatatakse koostööprojekte, samuti saavad organisatsioonid küsida tarbija arvamust uute toodete-teenuste arendamise kohta. Seda, et innovatsioon ei ole ainult tehnoloogias, näitavad ka juba laekunud ideed.

## Et sünniks rohkem ideid

Aga arutelud ei peaks piirduma ainult veebiga. „Ma kutsun kõiki inimesi meelepärases vormis, olgu see

töökonnas ajurünnakuna või kodus grillipeol, rääkima sellest, kes mida uut on teinud või kavatseb teha. Et sünniks rohkem uusi ideid igal elualal, et antaks üksteisele tuge ja inspiratsiooni,” ütles Urmas Kõiv. Mõelgem sellele, et kui kõik eestimaalased mõtleavad Innovatsiooniaastal välja ja viivad ellu vähemalt ühe uuenduse, tekib meil üle miljoni uuenduse.

Innovatsiooniaasta projekti initsiaatoriks on Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium ning selle aluseks Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse poolt elluviidav Innovatsiooniteadlikkuse programm.

Innovatsiooniaasta patroon on Eesti Vabariigi President Toomas Hendrik Ilves. **T**





TIINA TŠATŠUA  
EBSi õppejõud

# Etiketinõuded firmakingituste valikul

Seekordses etiketiveerus leiate vastuse lugeja küsimusele, mis puudutab etiketinõudeid firmakingituste tegemisel.

**M**eil on firmas mitu korda jutuks olnud, et peaks looma kingituste valikul ja kinkimisel mingi süsteemi. Millised on vastavad etiketinõuded?

Jõuame taas selleni, millest möödunud sügisel alustasime. Etikett pole „kett”, vaid mudel, näidis, eeskuju, soovitus jne. Kinkimisetiketi peate reeglina oma asutuses ise vastu võtma. Lihtsamalt öeldes – mõtlema üheskoos välja põhimõtted, millest lähtuvalt ja millistel alustel te oma kingituste ja kinkimisetiketi kehtestate. Kui te need põhimõtted näiteks käskkirjaga kehtestate ja kindlasti kõigile kolleegidele teatavaks teete, siis on teie firmas tõesti olemas kinkimisetiketinõuded ja neid tuleb kõigil järgida.

Oskuslikult valitud firmakingitus meenutab asutust või ettevõtet heast küljest veel aastaid. Lähtuvalt asutuse või ettevõtte näost kujundage välja firmakingituste ühtne standard: milliseid kingitusi, millal ja kellele teha ning kes neid üle annab.

Kingitust valides tuleks mõelda kõigepealt sellele, kas te ise sooviksite sellist kinki saada. Paljudel on kontoris suur hulk sulepäid, koh-

vikruuse, nahkkaantega märkmikke, vaase ja tarbetuid topse, mis on lilledel paigutamiseks liiga väikesed, aga kirjutusvahendite jaoks liiga suured.

## Milline võiks olla firmakingitus?

- Valige kingitus, mis sobib kokku asutuse või ettevõtte tegevusega.
- Eelistage eestimaist.
- Kingitusel peab olema firma logo.
- Kingitust peaks saama paigutada bürosse nii, et see oleks nähtav, veel parem – kasutata (näiteks maalid, graafilised lehed, teatmeteosed, kroonikaraamatud, seinakellad, kvaliteetne kohviserviis vms).
- Kingitus ei tohi tekitada saajas tänuvõla tunnet, seega olgu kingitus korrektne, kvaliteetne, kuid mitte liiga hinnaline.

Kindlasti tasub pidada „kinkimise raamatut”, kuhu kirjutatakse, kellele, mida ja millal on kingitud. See aitab vältida piinlikku olukorda, kui kingite ühele ja samale asutusele (inimesele) sama eset kaks korda.

Nupukas on mõelda kingituse juurde ka lugu. Näiteks Radisson SAS hotellis ootas esimest 1000 külalist

toas karbike, milles olid esmavajalikud asjad uues majas tegutsemiseks: taskulamp, haamer, kruvi-keerajate komplekt, plaaster, küünal ja tikud. Juures oli viisakas kiri, kus vabandati, et uues majas võib ikka üht-teist juhtuda, ning selgitati, kuidas end siis abistada. Enamik asju oli varustatud firma logoga. Abi vaja ei läinud, ent lõbusat elevust tekitas kingikarp küll.

## Kuidas kinkida?

Kui üritus toimub asutuses või ettevõttes, siis antakse kingitus koos lilledel ja heade soovidega üle seal-samas. Kui pidu toimub mujal, siis saadetakse kingitus käskjalaga varem ära. Nii on külalistel käed vabad ja pererahval pole hiljem muret, kuidas kingitusi peopaigast edasi toimetada. Kindlasti varustage kingitus ja lilled kaardiga, mis oleks kinnitatud kingituse külge ja kus peal on õnnitleja nimi.

Kingituste eest tänada on kaunis komme ja kehtib ka tänapäeval. **T**

Etikett pole „kett”, vaid mudel, näidis, eeskuju, soovitus jne. Kinkimisetiketi peate reeglina oma asutuses ise vastu võtma. Lihtsamalt öeldes – mõtlema üheskoos välja põhimõtted, millest lähtuvalt ja millistel alustel te oma kingituste ja kinkimisetiketi kehtestate.

Ootam Teie küsimusi e-posti-  
aadressil [tiina@goodwin.ee](mailto:tiina@goodwin.ee).



KADRI LIIMAL  
Toimetaja

# Jalgpalliklubi Nõmme Kalju toob Eesti jalgpalli uue hingamise

„Jalgpall on suurim sport ja meelelahutus Eestis, kuid seda pole olemasolevale sajatuhandelisele publikule veel õigesti serveritud,” on MTÜ Nõmme Kalju juhatuses esimees Kuno Tehva veendunud.



**M**TÜ Nõmme Kalju on hetkel ainus jalgpalliklubi, kes tegeleb jalgpalli turundamisega. Nõmme Kalju eesmärk on koondada enda ümber sarnaste väärtushinnangutega edukaid inimesi ja ettevõtteid, kellega luua uusi väärtusi, tuua jalgpalli juurde uusi sihtgrupe ning viia koos Eesti jalgpall uuele tasemele. Tehva sõnul otsib jalgpalliklubi Nõmme Kalju just koostööpartnereid, kellele pakkuda Nõmme Kaljut turundustööstana koos erinevate väljunditega (nii turunduslik, ühiskondlik kui ka sotsiaalne väljund). „Nõmme Kalju välimeedia sponsoreeritud rahaline maht käesolevaks aastaks on 2,5 miljonit krooni. Seda mahtu jagame rõõmuga oma toetajate vahel, korraldades nii ühis- kui personaalkampaaniaid,” lisas ta.

## Ajalooline ning tugeva identiteediga jalpallimeeskond

MTÜ Nõmme Jalgpalliklubi Kalju, kes on 1923. aastal asutatud Nõmme Jalgpalliklubi „Kalju” õigusjärglane, moodustati 1997. aastal Tallinna Jalgpallikooli ja Õhtulehe Noorte Jalgpalliklubi kasvandikest. Pärast

80-aastast vaheaega töid nad tippjalgpalli Nõmmele tagasi.

Nõmme Kalju meeskond mängis viis aastat Eesti meistrivõistluste 3. liiga parimate hulgas. Kahel korral mängiti koha eest 2. liigas ja 2004. aastal tõusis Kalju Eesti meistrivõistluste 2. liigasse, olles terve hooaja selle liiga Põhja-tsooni liider. Samal aastal võideti 2. liiga ning tagati koht EMV 1. liigas. Esiliigas pallis Kalju täpselt kaks hooaega, 2008. aastal tõusis Kalju Meistriliigasse.

Tänane Nõmme Jalgpalliklubi Kalju meeskond kannab SK „Kalju” järjepidevust edasi ka Nõmme lipuvärve toonitava rohe-valge vormiga, mille peal ilutseb ajalooline Nõmme Kalju vapp. Klubi teiseks värviks on välja kujunenud roosa, mistõttu on meeskond fännide ning ajakirjanike seas saanud hüüdnimeks „Roosad Pantrid”. Tänu uutele eestvedajatele on klubi saanud ka parema hinguse. Klubi juhatusse on kaasatud palju eri valdkondade spetsialiste, keda kõiki seob armastus ja huvi jalgpalli vastu, kuid eelkõige tahe, midagi koos ära teha. Lisaks juhatuses liik-

mete on kaasatud klubi tegevusse ka palju erinevaid toetajaid ning endiseid tuntud tippjalgpallureid, kes moodustavad Nõmme Kalju toetajateklubi.

Nõmme Kalju on Eestis enim kajastatud ning reklaamitud jalgpalliklubi Julge ja innovatiivne lähenemine jalgpallile tervikuna on paisanud Nõmme Kalju meedia huviorbiiti, kasvatades lühikese ajaga meeskonnale tugeva fänniarmee. Klubi ajalooline taust, sportlik entusiasm ning aumehelikkus aitavad positiivselt ilmestada ka Nõmme linnaosa tervikuna. Oma tegevust teadvustatakse läbi spordiürituste ja oma veebikülje [www.jkkalju.ee](http://www.jkkalju.ee). Nõmme Kalju Jalgpalliklubi tegemisi edastab ka ajaleht „Nõmme Sõnumid” ning alates 2007. aastast hakkas klubi väljastama oma ajalehte „Nõmme Kalju Jalgpallisõnumid”, mis ilmub neli korda aastas. Koostöös toetajafirma Prisma Meedia OÜga teavitatakse tallinlasi Hiiu staadionil toimuvate mängude ning treeningute aegadest. Plakatil ja reklaamides edastatakse ka toetajate sümbolikat. Nõmme Kalju teeb koostööd kahe raadiojaamaga ning



mitmete ajalehtede ning ajakirjandega, kus ilmuvad regulaarselt jalgpalliklubi reklaamid. Kuna jalgpall on muutunud meelelahutuseks, millele on vaja anda kõlapinda, korraldavad klubi juhid nende kogemustele toetudes erinevaid turniire, laste- ja pereüritusi ja muid meelelahutusliku suunitlusega ettevõtmisi, mis reeglina leiavad meedias kajastust.

#### **Klubi meeskonda seovad tugevad väärtushinnangud**

Klubi meeskond ei koosne mängijatest ja treeneritest, vaid ühise sportliku pere moodustavad nii sponsorid, partnerid, fännid, lapsevanemad, klubi töötajad kui ka juhid. Arendades jalgpalli, väärtustatakse koos erinevaid valdkondi ning üritatakse populaarse spordialaga tähelepanu juhtida olulistele asjadele meie elus. Enim hinnatakse kvaliteeti. „Me ei taha olla suurim klubi Eestis, kuid soovime olla kvaliteetseim klubi Tallinnas,“ deklareeritakse kodulehel klubi tutvustuses.

Nõmme Kalju edu üheks põhjuseks on olnud järjepidevus nii spordis kui turunduses, klubi sisekliima ja ühtse

pere ning positiivse atmosfääri loomine. Ühiselt pööratakse rohkem tähelepanu tervisele, keskkonnale ning püütakse edasi anda samu väärtushinnanguid ka järeltulijatele põlvdedele. Näiteks on Nõmme Kalju klubilise tegevuse juures noortel väga suur roll – neil on võimalus eneseteostuseks, pääseda läbi klubi tippjalgpalli, aga ka lihtsalt niisama mängurõõmu tunda.

„Tahame pakkuda lastele uusi võimalusi vaba aja tervislikuks ning sportlikuks sisustamiseks. Pakkudes keskkonda jalgpalluriks arenemise teel, kasvatame ühtlasi ka sotsiaalselt normaalselt mõtlemaid kodanikke, kes oleks tulevikus toeks Nõmme linnaosa ja Nõmme Kalju tegemistele. Teeme koostööd lastekodudega üle Eesti ning toetame erinevaid laste ja noorte tegemisi ka väljaspool jalgpalli,“ räägib Tehva.

#### **Nõmme Kalju tahab tõusta Eesti meistriks**

Nõmme Kalju tahab viie aastaga tõusta Eesti meistriks ning esimesel aastal kinnitada kanda viie parema seas. Jalgpalliklubi eesmärgid on kan-

tud sportlikust vaimust, entusiastmist ja soovist taastada klubi, mis on omal ajal Nõmme linnale kuulsust toonud, tõusta Eesti jalgpalli meistriliga tippude sekka ja arendada Nõmme linnaosas noorte sporditegevust.

„Nõmme Kalju eesmärgid on kõrged, kuid kui meil õnnestub leida toetajaid ja koostööpartnereid, tahame võidelda kulla eest, tõusta Balti liigas kuue parema hulka, jõuda karikafinaali ning pole välistatud ka eurosarja teise vooru pääsemine. Kindlasti arendame jõudsalt noortetööd ja plaanis on täiendada meeskonda nimekate mängijatega Eestist ja mujalt maailmast,“ loetleb Kuno Tehva eesmärgid käesolevaks aastaks.

#### **Mida võidab Nõmme Kalju koostööpartner?**

- Saab kasutada Nõmme Kalju taasasutajate entusiasmi ja energiat, mis on suunatud turundus- ja meelelahutuslikuks tegevuseks jalgpalli propageerimisel ning kaasata sinna oma kaubamärki.
- Tugev identiteet ja ajalugu annab sponsorile väärika platvormi,

millelt oma kaubamärki tutvustada.

- Tänu heale turundustegevusele on võimalik oma kaubamärki suurepäraselt esile tuua.
- Kaubamärgile annab arvestava lisaväljundi logo särkidel, atribuutikal ja rekvisiitidel, mida turustatakse jalgpalli poolehoidjatele.
- Hubasel kodustaadionil tasemel korraldusega mängudel, rohke publiku ja meeleoluka lisaväärtuste keskel toimub sponsori kaubamärgi tõhus eksponeerimine.
- Võimalus toetada Eesti noori, propageerides täisväärtuslikku eluviisi, pakkudes noortele sportlikku tegevust ning olles kaubamärgiga noorte keskel.
- Võimalus teha ristturundust teiste samamoodi mõtleivate toetajatega, kes on koondunud ümber Nõmme Kalju.
- Toetus aitab Nõmme Kaljul areneda – tippmängijate kaasamine esindusmeeskonda ning läbi selle heade tulemuste saavutamine jalgpallimaastikul. Selline tegevus viib meeskonna võitumiseni ning toodab nii klubile kui sponsorile au ja kuulsust. **T**





**LEA AASAMAA**  
Enterprise Europe Network  
koordinaator

# Kaubanduskoda kutsub kasutama tasuta partnerotsingu teenuseid!

Kaubanduskoda pakub rahvusvahelises koostöös praktilisi info- ja partnerotsinguteenuseid juba eelmise aasta algusest varasema Euroinfo keskuse asemele loodud laienenud kompetentsi ja meeskonnaga, Enterprise Europe Network (EEN) nime all.



**E**estis kuuluvad EENi võrgustikku veel Tartu Teaduspark SA, Tehnopol SA, OÜ B.I.A. ja Invent Baltics OÜ, pakkudes Kaubanduskoja teenustele lisandväärtust teadmiste- ja tehnoloogiaseire toetavate ning soodustavate tegevustega (sh vastavad partnerotsinguteenused).

## Kus?

Kaubanduskoja pädevusala hõlmab Enterprise Europe võrgustiku ulatusala (600 erinevat ettevõtluse tugijorganisatsiooni) Euroopas ning kaugemalgi. Lisaks Euroopa Liidu liikmesriikidele asuvad meie partnerid ka tänastes kandidaatriikides ja osades kolmandates riikides, mis võimaldab pakkuda Eesti ettevõtjale usaldusväärset informatsiooni


nii sihtriikide kui ka potentsiaalsete partnerite kohta.

Enterprise Europe Network asub täna järgmistes riikides: Austria, Armeenia, Belgia, Bulgaaria, Eesti, Egiptus, Hispaania, Hiina, Holland, Horvaatia, Island, Iirimaa, Iisrael, Kreeka, Küpros, Läti, Leedu, Luksemburg, Malta, Makedoonia, Montenegro, Norra, Poola, Portugal, Prantsusmaa, Rootsi, Rumeenia, Soome, Slovakkia, Sloveenia, Suurbritannia, Šveits, Süüria, Tšehhi Vabariik, Taani, Türgi, USA, Ungari, Tšiili, Vene Föderatsioon.

## Mida?

■ **Välisfirmade koostööpakkumiste andmebaas.** Koostööpakkumistega on võimalik tutvuda

Kaubanduskoja Teatajas ning kodulehel [www.koda.ee](http://www.koda.ee). Kontaktandmete väljastamiseks palun kontakteeruge Kaubanduskojaga.

- **Passiivne partnerotsing:** koostööprofiili avaldamine valitud sihtriigis. Potentsiaalse koostööpartneri otsimiseks valitud sihtriigis pakume võimalust avaldada koostööpakkumine EENi koostööpakkumiste andmebaasis, millega on liitunud 40 riiki.
- **Aktiivne partnerotsing:** koostööpartnerite otsimine välisriigist. Peale kliendi päringu saabumist kaardistatakse kliendi ootused ja esitakse partnerotsingu soov sihtriigi Enterprise Europe Network'i esindajale. Peale kontaktandmete laekumist edastatakse need e-posti teel kliendile. 

Lisaks Euroopa Liidu liikmesriikidele asuvad meie partnerid ka tänastes kandidaatriikides ja osades kolmandates riikides, mis võimaldab pakkuda Eesti ettevõtjale usaldusväärset informatsiooni nii sihtriikide kui ka potentsiaalsete partnerite kohta.

## Infoteenuste hinnakiri

Hinnad on Eesti kroonides ja sisaldavad käibemaksu.

Aktiivne partnerotsing välismaalt	Liikmele	Mitteliikmele
Kontakti otsing	tasuta	300
2-4 firmat	tasuta	600
5-10 firmat	tasuta	800
Alates 11. firmast	tasuta	kokkuleppel
<b>Passiivne partnerotsing</b>		
Välisfirmade koostööpakkumise väljastamine	tasuta	150/tk
Koostööpakkumise avaldamine EEN andmebaasis	tasuta	750/tk



**TERJE METSAVAS**  
Kirjastuse Pilgrim  
tegevtoimetaja

# Kuidas saab raamat inimest aidata? Kuidas on raamat raskel ajal toeks? Ole hoolitsev! Mõtle kaasa!

**A**jal, mil Eestit on tabanud majanduslangus ja süvenev kriis, otsitakse häid lahendusi, kuidas igas eluvaldkonnas madalseisust võimalikult valutult välja tulla. Ometi tekitavad igapäevased koonnamisteed pingeid ja kurbust töövõtjaile ning paratamatusega kaasnevat ebamugavustunnet tööandjaile. Mõlemapoolselt keerulist

**Igapäevased koonnamisteed tekitavad pingeid ja kurbust töövõtjaile ning paratamatusega kaasnevat ebamugavustunnet tööandjaile. Mõlemapoolselt keerulist olukorda annaks tunduvalt positiivsema noodiga lõpetada, kui mõelda töötuks jääva inimese psühholoogilistele üleelamistele – kinkides talle õpetlik, toetav ja arendav raamat.**

olukorda annaks tunduvalt positiivsema noodiga lõpetada, kui mõelda töötuks jääva inimese psühholoogilistele üleelamistele – kinkides talle õpetlik, toetav ja arendav raamat. Raamatute toetav ja abistav mõju on teada läbi aegade – raskel ajal otsitakse ikka lohutust, vaimuvalgust ja tarku toeterasid. See võib olla sillaks inimesele, kes on kaotanud töö ning samas anda ka lootust,

kuidas probleemidest kiiremini väljuda. Raamatust võib saada uue mõttesuuna, uue iva ja alguse, kuidas oma elu seada või seda vajadusel ümber kujundada.

Kirjastusel Pilgrim on välja pakkuda mitmeid autoreid ja nende raamatuid, mis just sedasama eesmärki teenivad. Näiteks võib tuua Eestis ülimenukad autorid nagu Eckhart Tolle „Siin ja praegu: kohaloleku jõud“, „Uus maailm“ ja Robin Sharma „Lugu mungast, kes müüs maha oma Ferrari“ ja „Pühak, surfar ja ettevõtetejuht“ ning Rhonda Byrne ja tema „Saladus“. Hiljuti lisandusid ka tunnustatud õpetlase Pema Chödröni raamatud, mis õpetavad inimesi toime tulema aegadel, kui eluraskustel pole piire.

2007. aastal on kirjastuselt Pilgrim eesti keeles ilmunud Pema Chödrönil „Rahu sõja ajal“, mis õpetab rahu säilitamist kriisiaegadel. Samalt autorilt on ilmunud veel „Kui kõik variseb kokku“ – südame nõuandeid rasketes aegadeks – ja „Alusta sealt, kus Sa oled“ – kaastundliku elamise käsiraamat.

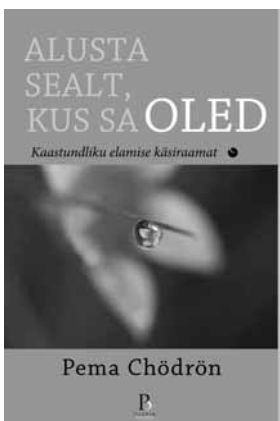
Otse meie käeulatuses on sügava õnne võimalus. Ometi laseme selle tavaliselt endast mööda – iroonilisel

kombel just valu ja kannatuste eest pageda üritades. Pema Chödrön jagab meile traditsioonilisel budistlikul tarkusel tuginevaid julgeid ja osavõtlikke nõuandeid rasketel aegadel tegutsemiseks. Nõuandeid, mis on vastuolus meie tavaharjumuste ja -ootustega. Tema õpetuste kohaselt tõuseb kestev kasu vaid ühest kannatusele lähenemisest – me võime sõbralikult ja uudishimu ilmutades valulike olukordade poole liikuda, võime selles olemuslikult pidetus olukorras lõdvestuda. Just seal, keset kaost, on peidus hävimatu tõde ja armastus.

Raamat sisaldab nõuandeid ja soovitusi, kuidas:

- kasutada valusaid tundeid tarkuse, osavõtlikkuse ja julguse arendamiseks;
- luua teistega suheldes avatust ja tõelist lähedust;
- muuta oma negatiivseid käitumismustreid;
- töötada kaootiliste olukordadega;
- õppida edendama osavõtlikku ja mõjusat sotsiaalset tegevust. **T**

**Pema Chödröni „Alusta sealt, kus Sa oled“ – kaastundliku elamise käsiraamat.**



Loe lähemalt:  
[www.pilgrimbooks.ee](http://www.pilgrimbooks.ee)

**MESSID BERLIINIS**

- **4.–6. veebruar**  
**Fruit Logistica**  
Värskete puu- ja juurviljade kaubandusmess
- **11.–15. märts**  
**ITB Berlin**  
Rahvusvaheline turismimes
- **30. märts – 3. aprill**  
**Wasser Berlin**  
Rahvusvaheline vee- ja veemajanduse mess
- **6.–8. mai**  
**PostPrint Berlin**  
Rahvusvaheline trükitööstuse mess

**Kontakt:****ANNELI PIIRAT**

Tel: 627 6955

E-post: berlin.ee@ahk-balt.org

**MESSID STUTTGARDIS**

- **10.–14. veebruar**  
**R + T**  
Rahvusvaheline maailmames:  
aknakatted, rulood, väravad, päikesekaitse

- **5.–10. veebruar**  
**Spielwarenmesse eG**  
**International Toy Fair Nürnberg**  
Maailma suurim mänguasjade mess

**Kontakt:****ELO SAARI**

Tel: 627 6946

E-post: elo@ahk-balt.org

**MESSID HAMBURGIS**

- **13.–18. märts**  
**Internorga**  
Rahvusvaheline, Euroopa suurim hotellindus, gastronoomia, pagaritööstuse ja kondiitritoodete mess
- **24. oktoober – 1. november**  
**Hanseboot**  
Rahvusvaheline paadinäitus
- **14.–22. november**  
**Du und Deine Welt**  
Rahvusvaheline tarbekaupade müügimes, käsitöö, kunst, kinkeartiklid, sport, sisustus.
- **14.–22. november**  
**Modellbauwelt Hamburg**  
Mudelehitud mess: autod, rongid, lennukid, laevad

**Kontakt:****ELO SAARI**

Tel: 627 6946

E-post: elo@ahk-balt.org

**MESSID HANNOVERIS**

- **3.–8. märts**  
**CeBIT**  
Juhtiv informatsioonitehnoloogia, telekommunikatsiooni, tarkvara ja teenuste mess
- **20.–24. aprill**  
**Hannover Messe**  
Maailma juhtiv tööstusmess

- **18.–22. mai**  
**Ligna Hannover**  
Puidu- ja metsamajanduse maailmames

**Kontakt:****KARIN ALLIKSAAR**

Tel: 627 6944

E-post: hannover.ee@ahk-balt.org

**MESSID MÜNCHENIS**

- **20.–23. veebruar**  
**Inhorgenta Europe**  
Rahvusvaheline ehete, kellade ja vääriskivide erialames
- **11.–14. märts**  
**Metall München**  
Euroopa metallitöötlemise erialames
- **12.–15. mai**  
**Transport Logistic**  
Rahvusvaheline transpordi, logistika ja telemaatika erialames
- **15.–18. juuni**  
**Laser World of Photonics**  
Rahvusvaheline laseri- ja fotoonika erialames ja kongress

**Kontakt:****KAIA KUHA**

Tel: 627 6942

E-post: muenchen.ee@ahk-balt.org



Saksa-Balti Kaubanduskoda

Eestis, Lätis, Leedus

Suurtüki 4b, 10133 Tallinn

Tel: 627 6940 • Faks: 627 6950

E-post: info@ahk-balt.org

www.ahk-balt.org

Seminar:

**Sihtturg-Venemaa**

6. veebruaril Kaubanduskojas

6. veebruaril algusega kell 10.00 toimub Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) II korruse saalis Venemaa sihtturu seminar. Seminari korraldavad Eesti Kaubandus-Tööstuskoda ja Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus.

Seminari päevakava:

- 10.00 Tervitussõnad  
Simmu Tiik, Eesti Vabariigi suursaadik Vene Föderatsioonis
- 10.15 Eesti-Vene majandussuhted  
Andres Traat, Eesti Vabariigi Suursaatkonna majandusnõunik Moskvas
- 10.35 Loode-Venemaa arengud  
Kristen Lahten, Eesti Vabariigi peakonsul Peterburis
- 11.00 Ettevõtluskeskkonna trendid – Leningradi ja Novgorodi oblast  
Toomas Kästik, EASI esindaja Peterburis
- 11.30 Kohvipaus
- 12.00 Aktuaalsed muudatused Vene Föderatsiooni investimiskliima seadusandluses: praktilised aspektid  
Jelena Sapagina, jurist Beiten Burkhardt Peterburis  
Mihhail Borodin, partner Beiten Burkhardt Peterburis
- 13.00 Eesti ettevõtete kogemused Venemaal  
Aldo Kaljurand, vandeadvokaat Advokaadibüroo Paul Varul\*
- 14.00 Lõuna

Seminari osalemistasu on 300 krooni. Hinnale lisandub käibemaks.  
Palume osavõtust eelnevalt teatada!

\* Seminarile lisandub veel esinejaid.

Lisainfo ja registreerimine:

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



## Ida-Virumaa ettevõtjate kohtumine Ukraina suursaadikuga

27. jaanuaril Jõhvis

Ukrainas tegutsemisest huvitatud Ida-Virumaa ettevõtjad on oodatud osalema teisipäeval, 27. jaanuaril kell 14.00 Ida-Virumaa Kutsehariduskeskuse väikeses konverentsisaalis (Kutse 13, Jõhvi) toimival kohtumisel Ukraina suursaadiku Pavlo Kiriakoviga.

Lisainfo ja registreerimine:

MARGUS ILMJÄRV

Tel: 337 4950 • E-post: margus@koda.ee

Messikoolitused:

## Tulemuslik messiturundus – töö enne messi, messi ajal ja peale messi!

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koostöös Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusega Eesti suuremates linnades messikoolitused. Koolituste korraldamist rahastab EASI Teadmiste ja oskuste arenguprogrammi raames Euroopa Sotsiaalfond. Järgmised koolitused toimuvad veebruaris.

3. veebruaril kell 09.00–17.00

Atlantise Konverentsikeskuses, Narva mnt 2, Tartu (eestikeelne)

4. veebruaril kell 09.00–17.00

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Jõhvi esinduses, Pargi 27, Jõhvi (eestikeelne)

5. veebruaril kell 09.00–17.00

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Jõhvi esinduses, Pargi 27, Jõhvi (venekeelne)

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 väga 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 investeeringu tasuvuse, tuleb kindlasti pikalt ja põhjalikult planeerida messil osalemist, realiseerida messil püstitatud eesmärgid ning teha sihikindlalt järeltööd saadud kontaktidega peale messi. Antud koolituse käigus antakse põhjalik ülevaade kõikidest etappidest ning jagatakse kasulikke näpunäiteid. Seminaril leiavad käsitlust järgmised teemad:

- Messi valik – konkurentsieelis, sihtturg
- Messi ettevalmistus – eesmärgid, messiboksi planeerimine, meeskond, eelarve, logistika, ühisstendid, kliendisuhetud, messiturundus
- Messiboks – messiboksi osalemine, töökorraldus, klientidega suhtlemine, mida teha, mida mitte
- Järeltöö pärast messi – tulemuste analüüs, edasised sammud

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

Koolituse osalemistasu on 300 krooni päev (hind sisaldab käibemaksu).  
Osalemiseks palume eelnevalt registreeruda.



Lisainfo ja registreerimine:

LIIS LIIVOJA • Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee





## Arbitraažikohtu seminar

29. jaanuaril Kaubanduskojas

Arbitraažikohtu seminar toimub 29. jaanuaril kell 10.00-14.00 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn). Päevakorras on vahekohtumenetlus, eelised, lepingud ja reglemendi 2008. aastal jõustunud uus redaktsioon ning tsiviilkohtumenetluse seadustiku ja riikliku kohtu roll vahekohtu menetluses.

### Käsitletavad teemad:

- Vahekohtumenetluse üldiseloostus, mida arvestada lepingu koostamisel, seosed ja eelised võrreldes riikliku kohtuga;
- Tsiviilkohtumenetluse seadustiku XIV osa „Vahekohus” ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Arbitraažikohtu reglemendi ühine analüüs, riikliku kohtu abistav ja kontrolliv roll vahekohtumenetluses;
- Riigikohtu lahendid 1999-2008 vahekohtumenetluse kohta.

### Lektorid:

- **Asko Pohla**, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Arbitraažikohtu nõukogu esimees, vandadvokaat, advokaadibüroo Pohla&Hallmägi.
- **Peeter Jerofejev**, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Arbitraažikohtu nõukogu liige, riigikohtunik, Eesti Vabariigi Riigikohus.

Seminari osalemistasu on Kaubanduskoja liikmele 250 krooni, mitteliikmele 500 krooni. Hindadele lisandub käibemaks.

### Lisainfo:

DEBBIE-TRIIN NAPITS

Tel: 604 0069

E-post: debbie@koda.ee



### Seminar Tallinnas:

## 2008. aasta majandusaasta aruande koostamise sõlmprobleemid

26. veebruaril Kaubanduskojas

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

### Lektori juhendamisel leitakse vastused järgmistele võtmeküsimustele:

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

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

### Lisainfo ja registreerimine:

KATI KRASS

Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee

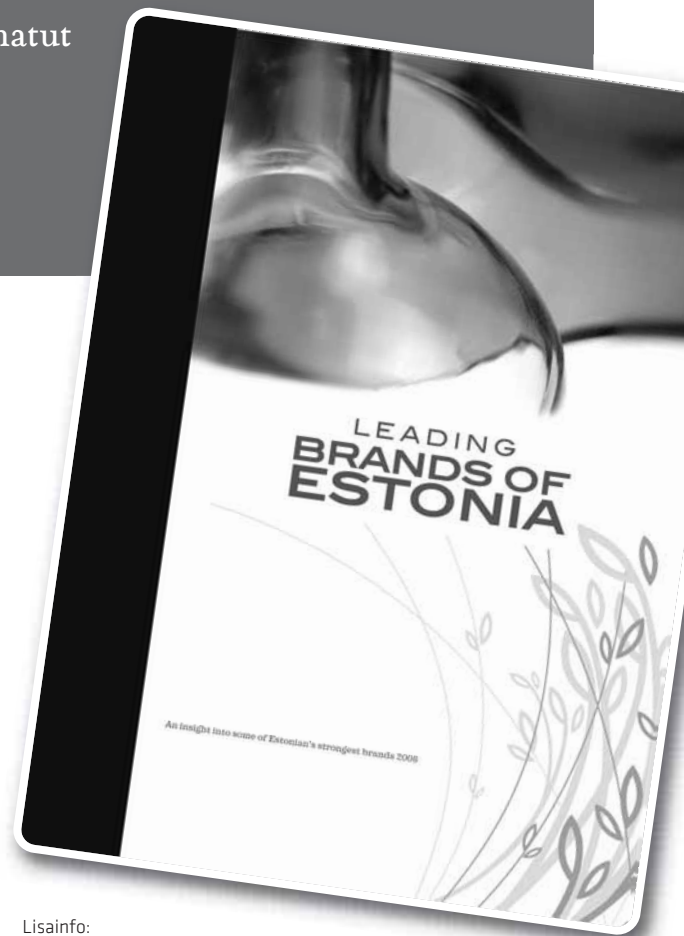
Eesti Kaubandus-Tööstuskojal on au esitleda raamatut

## LEADING BRANDS OF ESTONIA

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

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

Raamatut levitatakse välisriikide saatkondadele ning ettevõtjate esindusorganisatsioonidele, ministriumitele ning osa raamatutest jõuab kinkeraamatuna ka jaemüüki.



Lisainfo:

Annika Eesmaa

„Leading Brands of Estonia” projektijuht

E-post: annika@koda.ee

Tel: 604 0060

ESINDUSLIK RAAMAT SOBIB HÄSTI VÄLISKÜLALISTELE KINKIMISEKS,  
TUTVUSTAMAKS EESTI ETTEVÕTLUST.



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

Kaubanduskoda koostöös Raadio Kukuuga kutsuvad kuulama saadet

## MAJANDUSRUM

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



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

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

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

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

## Lugupeetud ettevõttejüht!

**Mida saate Teie teha selleks, et aidata lapsi täisväärtuslikult kasvada ja areneda?**

Rahvusvaheline organisatsioon UNICEF (ÜRO Lastefond) kogub abifondi vahendeid tervituskaartide heategevuslikust müügist ja vabatahtlikest annetustest. Kogutud vahenditest korraldame mitmesuguseid kampaaniaid, näiteks AIDSi, narkomaania ja vägivalda ennetamiseks, erivajaduste ja puudega laste toetamiseks ning väikelinnade lastekodude ja sünnitusmajade abistamiseks. Need on vaid mõned üritused, millega abivajajaid toetame.

Eesti ettevõtjad on üha enam hakanud tegelema ka sotsiaalse vastutusega. On ilmselge, et ettevõtte eesmärk ei ole ainult kasumit teenida, vaid täita ka ühiskonna struktuuris tähtsat kohta. Ettevõtte loob ühiskonna jaoks töökohti ja sellega seonduvalt ka töötajate sotsiaalset kindlustunnet. Tänu nendele väärtustele ühiskond tugevneb ja asub stabiilse positiivse arengu teele. Kuid laste täisväärtusliku arenguta ei ole ühiskonna kindel areng võimalik.

UNICEF pakub Eesti ettevõtjatele võimalust paigutada tasulist reklaami UNICEFi kodulehele. Bänneri kaudu suundub kodulehe küllastaja otse Teie firma kodulehele. Saate panna ka oma kodulehele UNICEFi bänneri, mis kinnitab, et Teie ettevõtte toetab UNICEFi heategevuslikke kampaaniaid.



Lisainfo Eesti Rahvuskomitee UNICEF'ist:  
Jevgenia Dotsenko  
Tel: 556 43619 • E-post: jevgenia@unicef.ee

unicef 

## Lugupeetud liikmed, kasutage Kaubanduskoja reklaamiteenuseid!

Kaubanduskoja liikme staatus annab muu hulgas ka eelised meie reklaamiteenuste tellimisel. Kaubanduskoja teabekanalite kaudu on lihtne ja soodne enast ja oma teenuseid/tooteid teistele liikmetele tutvustada ja pakkuda. Võimalused ja hinnad (Eesti kroonides ja sisaldavad käibemaksu) on alljärgnevad:

Hind (kroon)	Liikmele	Mitteliikmele
<b>Reklaami kaasapanek Teatajaga</b>		
1 A4 (210 x 297 mm)	6490	Ei osutata
Brošüür (kuni 50g)	8850	Ei osutata

### Reklaam Teatajas

#### Värviline

1 lk (210 x 297 mm)	6490	7670
2/3 lk (210 x 193 mm)	5310	6490
1/2 lk (210 x 146 mm)	4130	5310
1/3 lk (210 x 94 mm)	3304	4484

#### Must-valge

1 lk (210 x 297 mm)	5310	6490
2/3 lk (210 x 193 mm)	4130	5310
1/2 lk (210 x 146 mm)	3304	4484
1/3 lk (210 x 94 mm)	2124	2950

### Reklaam Internet

Reklaamtekst e-folehes (kuni 700 tähemärki)	3540	4720
Reklaambänner kodulehel www.koda.ee (468 x 60 pxls), 7 päeva	2360	3540

#### Lisainfo:

#### PIRET SALMISTU

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

#### KADRI LIIMAL

Toimetaja  
Tel: 5236146  
E-post: kadri@koda.ee



## Riigihanketeated:

### Ühendkuningriik

- Hange raudtee ehitustööde teostamiseks sh raudtee ehitustööd, raudteejaamade ehitustööd, raudtee signalisatsioonitööd, raudteeseadmed, raudteealased insener-tehnilised teenused, elektriliinide abitööd, rööbastee ehitustööd, õhuliinid, ehitiste või nende osade ehitustööd ja tsiviilehitustööd, telekommunikatsiooni abitööd. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 02.02.2009. **Kood 2265**
- Hange graafiliste kuvapaneelide ostmiseks ning reprograafiateenuste, fotograafia- ja abiteenuste osutamiseks. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 06.02.2009. **Kood 2266**
- Hange määrdõlvide ja määrdainete, mootoriõlvide, korrosioonitõrjeõlvide ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 04.03.2009. **Kood 2267**
- Ostetakse neerude tugiseadmeid. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 16.02.2009. **Kood 2268**
- Steriliseerimis-, desinfitseerimis- ja hügieeniseadmete tarne. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 23.02.2009. **Kood 2269**
- Hange raamatuköitmis- ja viimistlusteenuste osutamiseks. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 19.02.2009. **Kood 2270**
- Ostetakse kutserõivaid, eritöörõivaid ja manuseid, meditsiinitöötajate rõivaid. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 18.02.2009. **Kood 2271**
- Ostetakse voodipesu triikimise ja voltimise seadmeid. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 24.02.2009. **Kood 2272**
- Hange liimainete ja klepsidemete ostmiseks (originaalkeeles: *tissue adhesive products*). Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 23.02.2009. **Kood 2273**

### Taani

- Hange vee- ja kanalisatsioonitorustike ehitustööde teostamiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 27.02.2009. **Kood 2274**
- Ostetakse teisaldatavaid platvorme. Tähtaeg 18.02.2009. **Kood 2275**
- Hange korterelamute ja eramute ehitustööde teostamiseks. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 16.02.2009. **Kood 2276**
- Ostetakse erinevaid käsitöö- ja kunstitarbeid sh värvipliatsid, koolilaste värvid, tušš,

joonistus- ja käsitööpaber, käärid, pärlid jne. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 25.02.2009. **Kood 2277**

- Hange rannikukaitsetööde ja süvendus- ja pumpamistööde teostamiseks. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 09.02.2009. **Kood 2278**

### Rootsi

- Hange erinevate seadmete ostmiseks (sh pesumasinad ja kuivatid, nõudepesumasinad, külmikud ja sügavkülmikud, külmikud-sügavkülmikud, sügavkülmikud, mikrolaineahjud, pesumasin-kuivatid, tõmbe- ja ventilatsioonikapid, jahutus- ja külmutusseadmed). Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 09.03.2009. **Kood 2279**
- Hange laboriseadmete, optika- ja täppisinstrumentide (v.a klaasid) ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 26.02.2009. **Kood 2280**
- Ostetakse tarkvarapakette ja infosüsteeme – finantssüsteemide, tööajaarvestuse tarkvarapakette või personali- ja muid tarkvarapakette ning arvutisüsteeme. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 16.02.2009. **Kood 2281**
- Hange fotokoopiapaberi ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 24.02.2009. **Kood 2282**
- Hange erinevate toodete ostmiseks, sh ühekordsed kindad, polüeteenist jäätme- ja prügikotid, kätepuhastusvahendid, tualettpaber, paberkäterätikud, kruusid, detergendid, põrandapuhastusvahendid, tualetipuhastusvahendid, pappkarbid. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 09.03.2009. **Kood 2283**
- Ostetakse taskulampe. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 16.03.2009. **Kood 2284**

## Koostööpakkumised:

- Armeenia meditsiinitarvete (*chemical raw materials and reagents, nutrient medias, laboratory glassware and furniture, analytical and laboratory equipment, polymeric fluid floors*) importija pakub esindamist. **Kood 12180**
- Rootsi plastosade tootja otsib alltöövõtjat: *supplier of ground distance measurement systems and bolts for casting of foundations in Europe*. **Kood 12181**
- Ungari elektroonikatoodete osade edasimüüja (Jaapani Miyachi Corporation ametlik esindaja Ida-Euroopas) otsib koostööd. **Kood 12182**
- Leedu kontorimööbli tootja otsib edasimüüjaid. **Kood 12183**
- Rootsi ettevõtte otsib järgmiste toodete tarnijat: *raw material, semi-finished material and ready made items for producing and selling ornaments, necklace, rings, brooches, decoration items like ampels for candles, hanging ampels for flowers, chains for ampels, pearls in glass and stones that can be treated, metall threds in copper, silver and brass*. **Kood 12184**
- Tšehhi moodulmajade ehitaja (*living building kontseptsioon*) otsib koostööpartnereid. **Kood 12185**
- Tšehhi mobiiltelefonide tarvikute edasimüüja otsib koostööpartnereid (tootjad, hulgi- ja edasimüüjad). **Kood 12186**
- Rootsi väikeettevõtte otsib jalgrataste tootjaid või edasimüüjaid. **Kood 12187**
- Taani tarkvara arendaja (*knowledge management tools for customer service departments to help share knowledge regarding how to troubleshoot technical problems*) otsib esindajat. **Kood 12188**
- Rootsi passiivmajade ehitaja otsib innovaatilisi lahendusi ja tooteid. **Kood 12189**
- Poola parketitootja otsib edasimüüjaid. **Kood 12190**



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



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



ALFAKRATIA FINANCE AND CONSULTING OÜ	Tallinn	www.alfakratia.ee	Finantsteenuste abitegevusalad. Äri- ja juhtimisolala nõustamine. Juriidilised toimingud. Raamatupidamine.
ALISE TECHNIC OÜ	Pärnu	www.alise.ee	Lehtmetailist komponentide ja koostude valmistamine ja arendamine. Plastikust koostude valmistamine.
AUTORESURS OÜ	Tallinn		Mootorsõidukite varuosade hulgimüük.
BMA GRUPP OÜ	Harjumaa	www.bma.ee	Interneti - ja arvutilahendused.
BRILLTEX OIL OÜ	Tallinn	www.swp.ee	Toidu- ja tööstuskaupade import ja eksport.
CAMEX KAUBANDUS OÜ	Tallinn	www.camex.ee	Vahendustegevus (mootorsõidukid ja tagavaraosad). IT-alased teenused.
CAPLINE LOGISTICS OÜ	Tallinn	www.capline.ee	Litsentsivabad transporditeenused Eestis. Rahvusvaheliste veoste ekspedeerimine.
DISAINIBÜROO REMLINGER OÜ	Tallinn	www.remlinger.ee	Eramajade projekteerimine. Sisekujundus. Ruumide dekoreerimine. Kardinat, kaminat, uste projekteerimine. Valgustite müük. Lilleseaded.
EESTI MÄETÖÖSTUSE ETTEVÖTETE LIIT	Tallinn	www.emtel.ee	Soodsa ettevõtluskeskkonna kujundamine Eesti mäetööstuse ja sellega seotud majandusharude arenguks ning oma liikmeskonna huvide esindamine ja kaitsmine.
EQUALYS OÜ	Tallinn	www.equalys.ee	Juriidiline nõustamine.
FARMFREUND OÜ	Harjumaa	www.farmfreund.com	Veterinaarinstrumentide uurimine ja müük.
FLAISIA OÜ	Harjumaa	www.flaisia.ee	Ravimite import ja hulgimüük. Kartalini müük (kaitse-profülaktiline vahend, mis aitab efektiivselt leevendada psoriaasi).
FORAL OÜ	Pärnu	www.foral.ee	Kaubandus (jae, hulgi ja komisjoni). Autotranspordi teenuste osutamine. Haljastustööd ja konsultatsioon. Tehingud kinnisvaraga.
IDEAL OÜ	Tallinn	www.avis.ee	Sõiduautode ja väikekaubabusside rentimine, pargihaldus, teenusliising, finantsliising.
JYSK LINNEN'N FURNITURE OÜ	Tallinn	www.jysk.ee	Kodukaupade jaemüük.
KODU GRUPP AS	Tallinn	www.kodugrupp.ee	Kinnisvara arendus (äri- ja tootmismaade müük, äri- ja tootmispindade rent ja müük).
KOPAR BALTIC AS	Lääne-Virumaa	www.koparbaltic.ee	Metallitööd ja metallkonstruktsioonide valmistamine.
LVS MOTORS OÜ	Tallinn		Innovaatiliste projektide väljatöötamine. Konsultatsioonid. Ärikontaktide vahendamine.
NIC LOOMATARBED OÜ	Tallinn	www.onega.ee	Lemmikloomatarvete valmistamine ja müük (nahksed jalutus- ja kaelarihmad, trimmimislaud ja muud tarbed koertele). Nahast püksirihmade valmistamine.
PALDISKI TSINGIPADA AS	Paldiski	www.zincpot.ee	Teraskonstruktsioonide kuumtsinkimine. Transpordi ja logistikateenused.
RAUDPOLT OÜ	Tallinn	www.raudpolt.ee	Treppide, piirete, aedade, väravate, liftikabiinide ja -palede valmistamine ja paigaldamine. Puidust, klaasist, roostevabast ja pulbervärvitud metalltoodete valmistamine ja paigaldamine.
RAVITEE OÜ	Harjumaa		Toidulisandite müük. Toiduainete valmistamiseks kasutatavate toorainete import ja eksport. Toiduainete import ja eksport.
RIIGI KINNISVARA AS	Tallinn	www.rkas.ee	Kinnisvara ja ehitiste haldamine, nende üürile andmine. Kinnisvara arendus, ost, müük, vahendus, nimetatud tegevustega seotud teenused ja nende vahendamine. Üldehitus-, remonditööd. Ehitiste tehnilise ekspertiisi teostamine. Ehitusjärelvalve.
ROBOCOP OÜ	Tallinn	www.fitness.ee	Toidulisandite müük. Jõusaaliseadmete müük. Spordirõivaste müük.
ROCCA AL MARE KAUBANDUSKESKUSE AS	Tallinn	www.roccaalmare.ee	Kinnisvarahaldus, -arendus, müük ja väljaüürimine.
SMC PNEUMATICS ESTONIA OÜ	Tallinn	www.smc Pneumatics.ee	Pneumaatika- ja hüdraulikaseadmete ja komponentide müük. Pneumoautomaatika koolitus.
TITANIA TÖLKED OÜ	Tallinn	www.titania.ee	Suuline ja kirjalik tõlkimine. Kujundus ja küljendusteenus.
VAISTAR BALTIC OÜ	Tallinn		Keemiatoodete jae- ja hulgikaubandus, import ja eksport (väetis). Toidu- ja tööstuskaupade jae- ja hulgikaubandus ning vahendustegevus.
VELMARD AS	Tallinn	www.velmard.ee	Peakatete tootmine.
VIRU VARA KINNISVARA OÜ	Tallinn	www.viruvara.ee	Kinnisvara ost, müük, vahendus ja arendamine.



ET  
TION

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

## Eksporditurunduse koolitus Tallinnas, Tartus Pärnus ja Jõhvis

### I PÄEV

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

### II PÄEV

- 9.15 Tootarendus, sisenemisstrateegiad, partnerite valik.  
(Jakob Saks)
- 11.15 Hinnakujundus  
Töötuba: Mis sisenemisstrateegia sobib minu ettevõttele?  
(Jakob Saks)
- 14.00 Internet kui jaekanal. Ettevõtte kultuur, mida nõuab eksport firma personalilt.  
(Juhan Bernadt)
- 16.00 Töötuba: kas oleme ekspordiks valmis?  
(Juhan Bernadt)
- 16.30 Kodutöö: ekspordiplaani esimese osa koostamine.  
(Juhan Bernadt)

### III PÄEV

- 9.15 *Brand Relationship Management*, moodne bränding ettevõtte kontekstis.  
(Juhan Bernadt)
- 11.15 Turukommunikatsioon. *Online*-turundus.  
(Juhan Bernadt)

### 14.00 Tootmis- ja turunduspartnerlused.

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

### IV PÄEV

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



### Lisainfo ja registreerimine:

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

#### Koolituse 1. osa

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

#### Koolituse 2. osa

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

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



# HEA EKSPORTÖÖR!

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

Kaubanduskoda on ellu kutsunud



loengute, koolituste ja arutelude foorumi

## Ekspordi Akadeemia on loodud selleks, et:

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

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

Juba toimunud seminarid käsitlesid järgmisi teemasid:

- postmodernsed turud
- globaliseerumine ja maailmamajandus
- jätkusuutlik areng

## Edasised seminarid ja teemad:

- 3. veebruar – brändi juhtimine eksporditurgudel, peaesinejaks on Johan Jyllnor Rootsist, strateegia- ja kommunikatsioonidirektor firmas NormannPartners
- 17. veebruar – innovatsiooni juhtimine
- 10. märts – teenustemajandus ja finantsturud
- 31. märts – turundus ja meediatrendid
- 14. aprill – väliskaubanduspoliitika
- 28. aprill – ekspord ja HR

Kuupäevad võivad muutuda. Lektoriteks ja ettekandjateks on parimad asjatundjad nii Eestist kui Põhjamaadest.

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

Loe Ekspordi Akadeemia kohta lisa [www.koda.ee](http://www.koda.ee)

IMMIGRA  
\* (4  
10 M  
HEATH

Osalustasu on 300 krooni (hind sisaldab käibemaksu) seminari kohta.



Lisainfo ja registreerimine:  
Kristina Bondarenko  
Tel: 604 0083

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