

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA



TEATAJA



NR 14 • 26. AUGUST 2009

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA HÄÄLEKANDJA, ASUTATUD 1925. AASTAL

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKODA KUTSUB TEID ÄRIHOOAJA 2009/2010 AVAMISELE KUMU KUNSTIMUUSEUMIS

LAUPÄEVAL, 29. AUGUSTIL KELL 12.00-16.00

Ärihooaja 2009/2010 avab Kaubanduskoja juhatuse esimees **Toomas Luman**. Meeleolu loob tšellokvartett **C-Jam** ja **mustkunstnik Kevin**, päeva juhib **Kaidu Tiirik**. Kunstimuuseumis on võimalik külastada näitusi, korraldatakse ekskursioone restaureerimiskojas ning Teie jaoks on avatud KUMU terrass. **Silberauto** esitleb oma autodevalikut. Osaleda saab kunstiringides – skulptuuri töötuba **Tauno Kangro** juhendamisel ning jaapanipärase paberivoltimiskunsti Origami õppimine. KUMU restoranis toimub sommeljee **Urvo Ugandi** veinikoolitus, **Nautimuse** veine pakub degusteerimiseks **Liviko**. **Swedbank** korraldab KUMU territooriumil orienteerumismängu. KUMU fuajees toimub ettevõtlusorganisatsioonide infolaat ning mentoripõhine ID-kaardikoolitus **BCSi** juhendamisel. KUMU sisehoovis E-koolitusbussis on ID-kaardi koolitus, kus on võimalik saada tasuta uued ID-kaardi PIN-koodid neil, kel need puudu (kadunud). Kaasa ID-kaart! NB! Bussikoolitus eeldab eelnevat registreerimist, registreerida palume enne üritust aadressil: annika@koda.ee. Ärihooaja avamine lõpeb tavapärase visiitkaardiloteriaga. Lastele pakuvad tegevust **koeratüdruk Lotte** ning Lotte raamatu autorid **Janno Põldma** ja **Heiki Ernits**, mängu viib läbi ja jättist jagab **Väike Tom**.

SILBERAUTO



KUMU

FIRMAKIRK

Reval Hotels

Premia

LOTTE

DISAINIKORP

dermoshop



Swedbank



KUMU näituste külastus on tasuline (täiskasvanud 50 krooni, lapsed 25 krooni, eelkoolialised tasuta). NB! Kutsed saadetakse kõigile liikmetele e-postiga!

- ▶ Kogumispensioni maksete peatamisest
- ▶ Käibemaksu-muudatusi leevendavast eelnõust
- ▶ Milliseid uuendusi vajab maatevõtlus?
- ▶ Mida peaks ettevõtja teadma Euroopa Liidu väliskaubandus-poliitikast?

Iga liige loeb! | www.koda.ee



Tasuta ID-kaardi koolitused

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja projekti „Mentoripõhine e-õpe” raames viib BCS Koolitus alates juunikuust läbi tasuta koolitused kõigile ettevõtlikele inimestele.

- Kasutage võimalust saada oma töötajatele tasuta koolitus.
- Koolitus tuleb Teie ettevõttesse kohale!
- E-õppe materjalid nii eesti kui vene keeles.

Koolitus annab praktilised oskused e-keskkonnas olevate teenuste turvaliseks kasutamiseks ja ID-kaardiga või Mobiili-IDga digiallkirjastamiseks.

Käsitletavat teemad:

- turvaline autentimine,
- praktiline dokumendi allkirjastamine ID-kaardi või Mobiili-IDga,
- ülevaade olulisematest avalikest ja ettevõtete e-teenustest.

Koolituse õppevorm on mentoripõhine e-õpe. Koolitusklassis on kohal mentor-koolitaja, kes abistab küsimuste tekkimise korral. E-õppematerjal sisaldab videoklippe, teste ja praktilisi harjutusi ning on nii eesti- kui venekeelne. Mobiilne arvutiklass tuuakse Teie ettevõttesse kokkulepitud ajal

kohale, kui teil on vähemalt 40 inimest, kes soovivad läbida ID-kaardi koolituse. Koolitus võtab aega 2–4 akadeemilist tundi ja igaüks saab valida endale sobiva tempo. Ka üksikutele soovijatele palume oma soovist teada anda.

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

Koolitusele registreerumine toimub läbi ettevõtte kontaktisiku. Registreerimiseks saatke e-kiri aadressile ekoolitus@bcs.ee.

Koolitusele registreerumine toimub läbi ettevõtte kontaktisiku.

Registreerimiseks saatke kiri e-postiaadressile ekoolitus@bcs.ee.

Lisage kindlasti • sobivaim koolitusaeg • koolitusest huvitatud töötajate arv.

Lisainfo:

Piret Salmistu
Kaubanduskoja turundusdirektor
E-post: piret@koda.ee • Tel: 604 0060

Piret Elm
BCS Koolituse projektijuht/õpetaja
E-post: piret.elm@bcs.ee • Tel: 699 8155





SIIM RAIE
Peadirektor

Kriis – turumajanduse kool

„No teie seal Kaubanduskojas peaks ju ikka kaugemale nägema kui tavaline ettevõtja,“ olen ma selle suve jooksul korduvalt kuulnud, kui jään vastuse võlgu sellele eelnenud küsimusele: „Mis Eesti majandusest saab?“

Kui kindlalt teaks, mis saab, siis jagaks seda teadmist hea meelega. Paljud kriisi sügavuse ja kestvuse diagnoosid ja prognoosid on osutunud kasutuks. Jälgides ettevõtete ja ka riikide käitumist majanduskriisis on väga raske teha kõikide kohta käivaid üldistavaid järeldusi ja jagada kõikidele sobivat nõu.

Mõned asjad on siiski universaalsed. Üks asi, mis tõesti nii riikide kui ettevõtete kriisist taastumisel silma paistab, on see, et need, kes on oma tegevust pikaajaliselt planeerinud, tegutsenud pilk tulevikus ja varu kassas, on raskeid aegu kergemalt üle elamas. Üheõliblikad on selleks jäänudki ja ilma selge omaniku-poolse visioonita ettevõtetel on lõpp käes või lähedal.

See küll ei kõla hästi, kuid mul on olnud väike kartus, et ka see kriis jääb liiga lühikeseks õppetunniks. Puhkust kodumaal veetes oli alata-sa märke sellest, et niigi säästlikuks muutunud tarbija käest jääb ka see vähene kätte saamata oskamatus-est, hoolimatusest ja lausrumalu-est. Enamasti paistab ka silma, et tegemist ei ole mitte teenindava personali ebakompetentsuse, vaid halva juhtimisega, kohati ka juhti-

matusega. Miskipärast on valdav ikka arvamus, et ostja tahab kange-gesti osta ja oma rahast lahti saada. Tihti jääb puudu kasvõi sildist – kus, mis ja kui palju? Uue ärihooaja alguses võiks kõik korraks laiema pilguga oma ettevõttes ringi vaadata ja tagada, et teie potentsiaalne ostja teid ikka üles leiab ja aru saab, mida te müüte.

Tihedam kokkupuude on suve jook-sul olnud ka tootmisettevõtetega, kes otsivad uusi partnereid, koostöövõimalusi ja hankekutseid. Kaubanduskoda püüab oma andme-baaside ja teenustega siin muidugi kõigile abiks olla, aga mis mind rohkem muretsema paneb on see, et räägime liiga tihti sellest, mida me toodame või toota suudame. Peaks aga rääkima taas hoopis müügist – mida me tarbijale pakume, kuidas me tema elu kergemaks teeme. Kogu äri ei ole ega saagi kunagi ole-ma suunatud ainult lõpptarbijale – alati jäävad ostjateks ka teised et-tevõtted ja avalik sektor, kuid kõige rohkem raha on maailmas ikkagi tarbijate käes.

Need ettevõtted, kel on visioon oma ettevõttest ja teadmine sellest, kes on meie ostja ning millist probleemi me tarbija jaoks lahendame või mil-

list väärtust pakume, on kindlalt edukamad, kui need, kes püüavad oma vana toodet uuel turul või muu-tunud tingimustes edasi pakkuda. Suureks heameeleks on muidugi ka märgata, et majanduskriis on sünnitanud uusi ettevõtjaid ja neid, kes just nüüd julgevad oma ideedega välja tulla, sest olemasolevad konkurendid on nõrgad või tarbijate meelestatus uudsete asjade suhtes avatud.

Need ettevõtted, kel on visioon oma ettevõttest ja teadmine sellest, kes on meie ostja ning millist probleemi me tarbija jaoks lahendame või millist väärtust pakume, on kindlalt edukamad, kui need, kes püüavad oma vana toodet uuel turul või muutunud tingimustes edasi pakkuda. Majanduskriis on sünnitanud uusi ettevõtjaid ja neid, kes just nüüd julgevad oma ideedega välja tulla,

Eelneva heietuse mõte on aga see, et Eesti majandusest saab seda, mida ettevõtjad temast teevad. Kui turumajanduse ABC selle kooli-tunniga selgeks ei saa, siis tuleb jääda ootama järgmisi õppimisvõi-malusi. **T**

Sisukord

Juhtkiri

Kriis – turumajanduse kool 3

Seadusandlus

Kogumispensioni maksete peatamisest 5

Lühidalt käibemaksumuudatusi
leevendavast eelnõust 6

Ettevõtlus

Euroopa parim õpilasfirma on Eestist 7

Innovatsiooniveerg

Milliseid uuendusi vajab maaettevõtlus? 8

Etikett

Kuidas mõista sponsorlust ja mida peaks
silmas pidama sponsorlusprojektide puhul? 9

Välisministeerium vastab

Välisministeerium vastab: 10
Mida peaks Eesti ettevõtja teadma
Euroopa Liidu väliskaubanduspoliitikast?

Teated

11

Liikmelt liikmele

16

Riigihanketeated • Koostööpakkumised

17

Uued liikmed

18

Kalender

- 29. august** **Ärihooja 2009/2010 avamine**
KUMU sisehoovis (Weizenbergi 34 / Valge 1, Tallinn)
Annika Eesmaa • Tel: 604 0094 • E-post: annika@koda.ee
- 8.-10. september** **Alihankinta mess Tampere, Soomes**
Eva Maran • Tel: 604 0083 • E-post: Eva@koda.ee
- 14. september** **Eesti-Gruusia ärifoorum,
Gruusia peaministri visiit koos teda saatva äridelegatsiooniga**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Liis Lehesalu • Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee
- 15. septembril** **Messikoolitus „Tulemuslik messiturundus –
töö enne messi, messi ajal ja pärast messi!”** (eesti keeles)
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Liis Lehesalu • Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee
- 16. september** **Seminar „Lepingutest tulenevad õiguskaitsevahendid”**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Toomas Kuuda • Tel: 443 0989 • E-post: parnu@koda.ee
- 17. september** **Seminar „Mis mõjutab sinu äri? Raha. Kaubamärk. Tarkvara. Tulu.”**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Liis Lehesalu • Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee
- 23. september** **Seminar „Eesti ettevõtjate võimalused
ÜRO riigihangetel osalemisel”**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Viktoria Indrisova • Tel: 604 0060 • E-post: viktoria@koda.ee
- 24. september** **Seminar „Sihtturg – Leedu”**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Viive Raid • Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee



Kaubanduskoda

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

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



KOIDU MÖLDERSON
Poliitikakujundamise- ja
õigusosakonna jurist

Kogumispensioni maksete peatamisest

Kevadel jõustunud kogumispensionide seaduse muutmise seadusega peatati alates 1. juunist 2009 kuni 31. detsembrini 2010 sissemaksed kohustuslikesse pensionifondidesse. Samas saavad inimesed ise makseid jätkata 2010. aastast ning riik on valmis hiljem tõstma omapoolset maksemäära.

Kuna sissemaksete jätkamise otsustamise tähtaeg on lähedal, siis toome veelkord lühidalt maksmise põhimõtted:

- Üldine põhimõte on, et maksete tegemine peatatakse 1. juunist 2009 kuni 31. detsembrini 2010, seega kokku pooleteiseks aastaks. Alates 2011. aastast hakatakse II sambasse sissemaksed jälle tegema, kuid esialgu tavapärase poole väiksemas mahu – 2011. aastal maksab inimene 1% ja riik lisab sellele 2%. Tavapärane skeem (inimene maksab 2% ja riik maksab 4%) taastub 2012. aastast.
- Kui II sambaga liitunu ei lepi sellega, et sissemaksed II sambasse pooleteiseks aastaks täielikult peatuksid ning on soov, et maksed jätkuksid juba 2010. aasta algusest, siis tuleb kontohaldurile (nt pank) või otse Eesti väärtpaberite keskreestrile esitada avaldus. Avaldusi saab esitada käesoleva aasta oktoobris ja novembris. Avaldus on ühekordne, hilisemal perioodil seda enam esitada ei saa ning esitatud avaldust hiljem tagasi võtta samuti mitte. Kui kontohaldur on nõus, saab kirjaliku avalduse esitada juba käesoleva aasta

augustis ja septembris (võimaldavad esitada kõik suuremad pangad). Seega saab avaldusi esitada 2009. aasta 1. oktoobrist kuni 30. novembrini ning esitatud avaldust tagasi võtta ei saa.

- Kui inimene on teinud avalduse maksete tegemiseks, siis on tema sissemaksed II sambasse alates 2010. aastast 2% ning riigi poolt 0%.
- Nendel liitunutel, kes jätkasid vabatahtlikult aastatel 2010 ja 2011 sissemaksete tegemist 2% ulatuses, saamata sotsiaalmaksu arvelt 4% lisaks, on aastatel 2014–2017 kohustusliku kogumispensioni sissemaks määra 2%+6% ehk inimene jätkab 2% maksmist ning riik lisab sotsiaalmaksu arvelt 6%;
- Inimestel, kes on sündinud aastatel 1942–1954 (liitunud, kes on juba riiklikus vanaduspensionis eas või on sinna lähiajal jõudmas), on juba aastast 2010 võimalik jätkata tavapärase sissemaksete skeemiga (inimene maksab 2%+ riik maksab 4%). Selleks tuleb tal teha avaldus maksete tegemiseks ning riik lisab siis juba aastal 2010 automaatselt ka omalt poolt 4%.
- Inimene, kes on rahul sellega, et 2009. aasta teisel poolaastal ja

2010. aastal tema II samba fondi mingeid sissemaksed ei laeku ning aastal 2011 tehakse sissemaksed praegusega võrreldes poole väiksemas ulatuses, ei pea avaldust esitama.

- Liitunud, kes maksete tegemise jätkamise võimalust ei kasutanud, aga ka need liitunud, kes jätkasid vabatahtlikult aastatel 2010 ja 2011 sissemaksete tegemist 2% ulatuses, saamata sotsiaalmaksu arvelt 4% lisaks, saavad soovi korral esitada 2013. aastal avalduse kohustusliku kogumispensioni makse suurendamiseks 2%-lt 3%-le. Avalduse esitanutele lisab riik sotsiaalmaksu arvelt 6% (skeem 3%+6%).

Teavitama peaks ka raamatupidamist oma soovist jätkata maksete tegemist kogumispensionifondi, aga vajalik on see alles 2010. aasta alguseks.

Sel aastal hakati tegema kohustusliku kogumispensioni väljamakseid neile, kes on pensionile läinud. Kevadel tehtud muudatused pensionifondi tehtavate sissemaksete kohta ei puuduta väljamakseid ning pensioni väljamaksmine jätkub tavapärase korras. **T**

KOIDU MÖLDERSON

Politiikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

Leevendavad muudatused jõustuksid tagasiulatuvalt 1. juulist ning võimalike ettepanekute esitamise tähtajaks on rahanduskomisjon määranud 1. septembri hommiku. Eelnõuga saab tutvuda veebilehel www.koda.ee/?id=1300. Ootame teie ettepanekuid ja kommentaare.

Lühidalt käibemaksumuudatusi leevendavast eelnõust

Arutelusid on sel suvel tekitanud ennekõike käibemaksu määrad ja nõnda on augusti algul Riigikogu rahanduskomisjonis koostatud riigi 2009. aasta teise lisaelarve seadusega seonduvalt teiste seaduste muutmise seaduse rakendamise seaduse eelnõu. Eelnõuga soovitakse leevendada 1. juulil käesoleval aastal jõustunud käibemaksumuudatusi.

Nõ jätkuks eelmises Teatajas alustatud käibemaksumuudatuste arutelule toome lühidalt esitatud leevendavad sätted:

- Teenuse eest, mille osutamine kestab kauem kui maksustamisperiood, on kuni 2009. aasta lõpuni lubatud esitada arve ning arvestada käibemaksu kuni käesoleva aasta 30. juunini osutatud teenuste eest 18%lise käibemaksuga. Alates juulist on sellesama teenuse maksumäär juba 20%.
- Juhul, kui käibemaksudeklaratsioon esitatakse hilinemisega kuni augusti lõpuni, siis maksu-

korralduse seaduses sätestatud sunniraha hilinemise eest ei rakendata. Seega, seoses käibemaksuseaduse muudatuste kiire jõustumisega, võib isikutel olla raskusi deklaratsiooni õigeaegse esitamisega ning selle asemel, et esitada deklaratsioon 20. augustiks, esitatakse see 30. augustiks ilma, et hilinejale sunniraha määratakse.

- Sarnaselt eelmise punktiga ei kehtestataks sunniraha ka isikutele, kes on juulikuu käibedeklaratsiooni alusel tasunud ekslikult 18% maksustatavast väärtusest.
- Füüsilisest isikust ettevõtja võib maksta käibemaksu 18% juhul,

kui ostjale arve esitati või teenuse tehti või kaup lähetati enne 1. juulist ning seda ka juhul, kui käibemaksuseaduse §-s 44 käibemaksuga sätestamise erikorrale vastu läheb.

- Lihtsustatud arveid, mis kasutatakse reisijateveo teenuse osutamisel, parkimisautomaatide, automaattanklate jms aparatuuride arvetena, millel on märgitud 18% käibemaksuga, võib kasutada kuni 30. septembrini, et sellega vältida juba valmistrükitud piletite vahetamise vajadust.
- Kuni 31. augustini võivad ettevõtjad näidata kauba juurde välja

pandud hinda või teenuste hinnakirjas väljendatud hinda maksmisele kuuluvast hinnast kuni 1,7 protsenti madalamana.

- Kuna mitmete ettevõtjate kategooriate puhul on teenuse hind mitmeid kuid ette määratud ja järelevalveasutustega kooskõlastatud (nt võrguettevõtjad, monopoolses seisus olevad ettevõtjad jms) endise, 18% käibemaksuga arvestades, siis on neil õigus otseselt käibemaksuga muudatusest tuleneva hinnamuudatuse kehtestamisele ilma kohustusliku etteteatamistähtaja järgimisega. **IT**

Kuni 31. augustini võivad ettevõtjad näidata kauba juurde välja pandud hinda või teenuste hinnakirjas väljendatud hinda maksmisele kuuluvast hinnast kuni 1,7 protsenti madalamana.





TIIA RANDMA
Haridusnõunik

Euroopa parim õpilasfirma on Eestist

Juulis Rotterdams toimunud XX Euroopa õpilasfirmade võistlusel tuli võitjaks Eesti õpilasfirma Roheline Jälg (Touch of Green). Läänud õppeaastal osales õpilasfirmade tegevuses 226 000 koolinoort üle Euroopa. Lõppvõistlusele pääses 200 parimat kolmekümne ühest Euroopa riigist. Teise koha sai Šveitsi ja kolmanda koha Saksamaa õpilasfirma.

Võidukas Eesti esindus (vasakult): Vahur Koort, Kristel Reino, Kelli Kuligina, Richard Pikmets ja Margus Potisepp.



Õpilasfirma võistlusel tuleb edukalt läbida neli võistlust-etappi. Kõigepealt hinnatakse koolinoorte ettevõtte majandusaasta aruande sisukust. Noorte keele- ja esinemisoskus pannakse proovile 4-minutilise ettevõtte presentatsiooni käigus ja vestlusel kohtunikekõhuga. Koostada tuleb ka ettevõtet tutvustav stand. Eesti õpilasfirma oli tugev võistluse kõigis etappides ja paistis enim silma oma tegevuse tulevikku suunatusega ning tugeva majandusaasta aruandega.

Õpilasfirma Roheline Jälg äriidee seisneb puude istutamises inimese ökoloogilise jalajälje (CO²) vähendamiseks. Firma pakub puude istutamise teenust, andes vastu sertifikaadi, kus kirjas nii istutatud puude täpsed asukoha koordinaadid kui ka neutraliseeritava CO² kogus. Õpilasfirma finantsdirektor Richard

Pikmets selgitab: „Me tahtsime teha rohelise mõtteviisiga ja kasumliku firma. Õpilasfirma käivitamine ja käigus hoidmine on meie jaoks olnud suur õppimise aeg, oleme saanud palju uusi kogemusi ja oskusi. See võit näitas, et me õnnestusime ja hea on teada, et ka teised usuvad meie ettevõtmisesse. Kavatseme oma äriideega jätkata MTÜ vormis ja loodan küll, et oleme edukad.”

Eesti esindusse kuulusid Tallinna 21. Kooli noored Margus Potisepp ja Richard Pikmets, neid toetasid Toila Gümnaasiumi õpilased Kelli Kuligina, Kristel Reino ja Vahur Koort.

„Euroopa õpilasfirmade võistluse võitja ei erine millegi poolest mistahes teisest silmapaistvalt edukast ettevõttest,” ütleb Caroline Jenner, võistluse korraldaja Junior Achievement - Young Enterprise Europe'i

juht. „Edu on tihedalt seotud ettevõtte liikmete kirega, sellega, kuidas ettevõtet juhitakse ja kuidas töötajad omavahel suhtlevad.”

„Meil on tõesti põhjust oma noorte üle uhked olla,” sõnas Epp Vodja, Junior Achievementi Arengufondi direktor. „See on suur tunnustus kogu Eestile, sest õpilasfirmade võistlustel on varasematel aastatel võitnud ainult pikaajsete ettevõtlustraditsioonidega riigid. Endise idaploki riikide seast on Eesti ainsana varem jõudnud teisele ja kolmandale kohale. Nüüd tuli siis võit!”

Eesti õpilasfirma osalemist Euroopa võistlusel toetasid Haridus- ja Teadusministeerium ja Toila vallavalitsus. Õpilased valmistas võistluseks ette Junior Achievementi Arengufond, õpilasi juhendas Madis Vodja. **T**



PIRET POTISEPP

Innovatsiooniaasta
partnersubete juht

Milliseid uuendusi vajab maaettevõtlus?

8. augustil toimunud Maapäeval arutasid väikeettevõtjad, maaelu eestvedajad ning mitmete koostöövõrgustike liikmed maaettevõtluse ja uuenduste teemal. Siinkohal toon Teieni mõned ideed ja mõtted, mis osalejate poolt õhku said visatud. Kindlasti saab neid kasutada ka kogu ettevõtluse kohta üldistavalt.

Esialgselt töid osalejad välja head küljed praeguses olukorras: maapiirkondades on tekkinud võimalusi ja elama asunud ettevõtlikke inimesi. Nagu üks osaleja tabavalt ütles: „Maal tegutsuvad “kiiksuga” inimesed, kellel on huvitavad ideed.“ Külade heakord ja infrastruktuur on märgatavalt paranenud. Samas on areng siiski ebaühtlane, koostöö toimib mõnes piirkonnas, mõnes mitte – kõik oleneb inimestest.

Osalejad tõstsid esile võrgustike tähtsust. Läbi turundus- ja koostöövõrgustike on võimalik viljaka koostööni jõuda – näiteks koolimajades, mis suvel seisavad kasutamata, saaks arendada kohalikku toiduettevõtlust.

Vaja on maakonna tasandi tugevdamist

Selle all peeti silmas erinevate ettevõtluse tugiteenuste arendamise olulisust. Sama kehtib ka MTÜde kogukonnateenuste välja arendamise kohta. Käidi välja idee, et valdade tugiteenused saaks anda edasi MTÜde hallata (nt postiteenus jt).

Erinevaid näiteid, kuidas omavalitsused saaksid omalt poolt abi pak-

kuda, tuli mitmeid: alustades omavalitsuse poolt tehtud investeringutest, mis hiljem renditakse kohalikele ettevõtjatele kasutamiseks; lõpetades ettepanekuga garanteerida laene. Samas tõdeti, et valla toetus on kohati olemas – paljudes valdades aga olematu.

Uuendused kohaturunduses

Välja pakuti mitmeid ideid, kuidas ühisturunduse abil maapiirkondade külastatavust tõsta – vaja on ühtset sõnumit, mida saaks edastada läbi hüüdlause – näiteks „olen noor, elan maal ja kutsun teisi juurde!“.

Läbi turundus- ja koostöövõrgustike on võimalik viljaka koostööni jõuda. Välja pakuti mitmeid ideid, kuidas ühisturunduse abil maapiirkondade külastatavust tõsta – vaja on ühtset sõnumit. Kindlasti on vaja ka annus koostegemise tahet ning müügiostust. Sama oluline on eneseületamine, julgus, uhkus oma toodangu/tegevuse üle.

Kindlasti on vaja ka annus koostegemise tahet ning müügiostust. Sama oluline on eneseületamine, julgus, uhkus oma toodangu/tegevuse üle.

Kuidas ettevõtlikud inimesed linnast maale saada?

Osalejad olid ühel nõul, et ettevõtlikud inimesed on vaja linnast maale saada. Maal on linna ees hetkel arvestatav konkurentsieelis – MASU on linnas tugevam. Olemas on ka kohalikud tootjad ning nende toodetel on olemas tarbijad – hetkel puudub vaid organiseeritud turundamine. Igas piirkonnas võiks olla oma toodete, käsitöö turg/kauplus/võrgustik ja info selle kohta, kust tooteid osta saab.

Tõdema pidi ka, et uuendused elukestva õppe, ühistegevuse arendamise jmt valdkondades on vajalikud, et inimesi maale elama meelitada. Vajalik on koolitamine – turustamise ja tehnoloogiaalane koolitus, väikeettevõtete käivitamise ja juhtimise alane teave ja toetussüsteemid, sest hetkel puudub ettevõtjatel kindlus tuleviku suhtes ning paljudel puudub ka visioon.

Üksmeelselt oldi nõus ka sellega, et peaks paremini ära kasutama oma looduslikku keskkonda – agroturismi ja merega seotud turismi arendamine on üks võimalikke tuleviku alasid.

Kaugtöö arendamine on jällegi väljund maaettevõtluse arendamiseks – see annab võimaluse luua uusi töökohti. Taas tõdeti, et läbi meedia saaks senisest rohkem esile tuua maaelus peituvat positiivsust.

Elame põneval ajajärgul, kus meid ümbritsevad väljakutsed suunavad otsima uusi lahendusi ning ideid iga valdkonna elavdamiseks. Maaettevõtluse elavdamine saab võimalikuks, kui ühiselt püütakse mõista, mis on täna maaettevõtluses hästi ning otsitakse uusi teeviite, mille suunas peaks edasi liikuma.

Elame põneval ajajärgul, kus meid ümbritsevad väljakutsed suunavad otsima uusi lahendusi ning ideid iga valdkonna elavdamiseks. Maaettevõtluse elavdamine saab võimalikuks, kui ühiselt püütakse mõista, mis on täna maaettevõtluses hästi ning otsitakse uusi teeviite, mille suunas peaks edasi liikuma. Eelpool kirjeldatud töötoas oli ainulaadne võimalus üheskoos mõelda ning ideid vahetada. Just ühiste liitlaste leidmisest saab ka innovatsioon alguse! Jõudu ning jakku ideede elluviimisel kõigile. **T**



TIINA TŠATŠUA
EBSi õppejõud

Kuidas mõista sponsorlust ja mida peaks silmas pidama sponsorlusprojektide puhul?

Artiklis on kasutatud käsiraamatut „Etikett tööl ja kodus“ (autorid: Tiina Tšatšua ja Mati Lukas).

Sponsor on toetaja, kes annab raha kindlaks otstarbeks. Spondeerida võib isikuid, ettevõtteid ja üritusi. Kui äriettevõtte toetab rahaliselt või muul viisil, siis on see sponsorlus, mis aitab kaasa ettevõtte turundus- ja korporatiivsete eesmärkide saavutamisele. Sponsorlust võib vaadelda kui strateegilist tegevust turukommunikatsioonis, tänu millele tekib sihtrühmal otsene seos sponsoriga. Toetuse eest ootab sponsor vastu kindlaid teeneid. Seega on tegu äritehinguga, millest saavad kasu mõlemad pooled.

Sponsorlus pole heategevus

Sponsorlust eristatakse heategevuslikest annetustest ja patronaažist. Erinevalt sponsorlusest ei oodata heategevuse ja annetuse puhul annetaja avalikku tunnustust. Sponsoreeriv ettevõtte näeb oma sponsoreerimistegevust kui ärilist suhet, millest eeldatakse saada kasu. Heategevus selliseid otseseid ootusi endas ei kannu, kuigi sellega võib kaasnedavalike suhete arendamine.

Kuidas esitada sponsoreerimistaotlust?

Enne, kui asute kirjutama taotlust, mõelge põhjalikult läbi, milleks te

toetust vajate ja millist toetussummat on põhjendatud küsida. Alati tasub uurida, kes võiksid olla huvitatud enda sidumisest sama teemaga ehk kelle väärtused ja turundusplaan haakuvad ettevõtmisega kõige paremini. Samuti on hea teada, kas keegi on varem samasugust projekti toetanud. Vähemtähtis ei ole ka see, mida saate sponsorile omaltpoolt vastu pakkuda – näiteks kirjeldage taotluses täpselt, kus ja millal sponsorit esitletakse. Selgitage, milline on vastupakkumise hind turul (kui palju lisaväärtusi suudate sponsorile pakkuda: kontaktide arv, esitlusvõimalused jne). Taotlus tuleks esitada nii vara kui võimalik, et ettevõtte saaks sellega arvestada turunduseelarvet planeerides. Kõigepealt tasub helistada ja uurida, kas ettevõttel on huvi niisuguse teema vastu. Seejärel võib saata täpsema taotluse e-kirjaga, kuhu võiks märkida kuupäeva, millal ootate vastust. Kui selleks kuupäevaks pole tagasisidet laekunud, võib uurida, kas on vajadust lisateabe järele.

Taotlusest peab selguma:

- ettevõtmise taust ja eesmärk,
- aeg, millal see toimub,
- sihtrühm, kellele on suunatud,
- teised partnerid, kes on kaasatud,

- kus ja kuidas ettevõtmist reklaamitakse,
- millist positsiooni pakute sponsorile (kui on olemas toetuspaketid, siis tasub viidata eelistusele),
- tagasiside kuupäev,
- lisateabe saamise võimalus ja kontaktid.

Taotlusele tuleks kindlasti kirjutada kaaskiri, kus saate öelda, miks pöörduate just selle ettevõtte poole, ning määratleda ühishuvi. Ettevõtted otsivad järjest enam võimalusi end reklaamida lisaks tavapärasele ka alternatiivsetes kanalites. Sponsorreklaami eelis on isiklikum kontakt ja enda selge sidumine kindlate väärtustega.

Mida teeb ettevõtte või organisatsioon enne sponsorprojekti valikut? Ettevõtte või organisatsioon lähtub spondeerides oma missioonist ja eesmärkidest, äri- ja turundusplaanist ning sobivusest mainega ehk mainekujundusest. Omakorda sellest lähtuvalt seab ettevõtte või organisatsioon soovitud eesmärgid ja määratleb sihtrühmad. Seejärel hinnatakse kulutuste ja saavutatava tulu suhet, koostatakse strateegiline ja taktikaline plaan ning konkreetne eelarve. Vajadusel kaa-

satakse sponsorprojektidesse nõunikud ning lõpuks koostatakse projektimeeskond.

Mida peaks silmas pidama?

- Ärge unustage eesmärki.
- Ärge unustage inimest.
- Ärge unustage eetikat.
- Selgitage töötajatele, mida neilt oodatakse.
- Selgitage juhtkonnale, mida neilt oodatakse.
- Selgitage abisaajale, mis eesmärgil te teda toetate.
- Selgitage ajakirjanikele, miks te seda teete.
- Kaasake oma meeskonda asjatundjaid.
- Andke võimalus kõigile soovijatele.
- Valige õige aeg ja koht.
- Mõelge, mida teha siis, kui...
- Sõlmige leping, kus on märgitud poolte õigused ja kohustused, projekti kestus ja lõpetamise tingimused.
- Analüüsige projekti käiku pidevalt.
- Lõpus tehke kokkuvõtteid ja järeldused.
- Sponsorlusprojekt võib olla uudis!

Head sponsorprojektide taotlemist ja sponsoreerimist! **T**



MARKI TIHHONOVA-KREEK
Väliskaubanduse büroo
direktor

Välisministeerium vastab: Mida peaks Eesti ettevõtja teadma Euroopa Liidu väliskaubanduspoliitikast?

Eesti väliskaubandus toimub Euroopa Liiduga liitumisest alates EL ühtse väliskaubanduspoliitika põhimõtteid järgides. Mis peitub EL väliskaubanduspoliitika mõiste taga ning mida olulist peaks sellest teadma Eesti ettevõtja?

Euroopa Liidu väliskaubanduseks loetakse kõigi EL liikmesriikide kaubandust EList väljapoole jäävate riikidega. EL väliskaubanduspoliitika põhimõtete kohaselt on tänaseks 27 liikmesriiki ühendav EL kolmandate riikidega kaubandussuhete mõistes üks tervik, seda kõiki väliskaubandusregulatsioone silmas pidades. Niisiis, kui EL midagi väliskaubanduse valdkonnas ette võtab, siis on selleks vajalik liikmesriikide enamuse või mõningatel juhtudel isegi konsensuslik nõusolek, liikmesriikide häält kannab edasi Euroopa Komisjon ning elluviidav kehtib kõikide liikmesriikide suhtes ühtemoodi. Teisisõnu, Eesti ei saa oma väliskaubanduspoliitika teostamisel EList väljapoole jäävate riikidega lähtuda teistsugustest reeglitest kui näiteks Portugal või Hispaania.

Euroopa Liidu ühtse väliskaubanduspoliitika teostamine toimub läbi mitmesuguste reeglite. Kõigepealt tuleb ELi väliste riikidega, kes on Maailma Kaubandusorganisatsiooni (World Trade Organisation – WTO) liikmed, lähtuda selle organisatsiooni lepingutest. Lisaks sellele reguleerivad väliskaubandussuhteid ELi poolt sõlmitud kaubandust soodustavad kahepoolsed ja regionaalsed

lepingud. Samuti on EL kolmandate riikide suunalise kaubanduspoliitika teostamiseks kehtestanud mitmeid määruseid ja otsuseid – nt kaitsmaks ELi liikmesriikide turge ebaausa konkurentsi eest, võimaldab ELi seadusandlus kasutada teatud turukaitsemeetmeid. Nii mainitud ELi kahepoolsed ja regionaalsed lepingud kui ka ELi vastav seadusandlus ei tohi omakorda minna vastuollu WTO reeglitega.

Ülalkirjeldatud protsessid ei ole mitte lõpetatud, vaid jätkuvad ning Eesti ettevõtja jaoks on neis hetkel käimas mõndagi põnev. Multilateraalses kontekstis võib esile tuua Venemaa ühinemise protsessi WTOga, mille lõpuleviimine aitaks kaasa liberaalse kaubanduse edendamisele ja stabiilse, tõrgeteta toimiva ja etteaimatava majanduskeskkonna loomisele Venemaal, andes Venemaa turule teatud kvaliteedimärgi. Selline täiendav kindlus on Venemaa turul äritegevust alustavate või juba tegutsevate Eesti ettevõtjate jaoks kindlasti oluline. Venemaa WTO liikmelisus on ka eeltingimuseks ELi ja Venemaa vahelise vabakaubanduslepingu läbirääkimiste algatamiseks; selline leping läheks WTO reeglitest kaugemale ja liberali-

seeriks kahepoolset kaubandust veelgi. Pooleliolevatest kahepoolsetest protsessidest rääkides võib kindlasti olulisena nimetada 2008. aastal käivitunud ELi ja Ukraina vahelisi läbirääkimisi laiaulatusliku vabakaubanduslepingu sõlmimiseks. Nende läbirääkimiste raames liigutakse vabakaubandustsooni moodustamise suunas, kus ideaalis eksisteeriks kaubandusega seotud valdkondades mõlema lepingupartneri territooriumidel ühtne reeglistik.

Eesti ettevõtjate hääle edasikandmiseks EL väliskaubanduspoliitikat puudutavates küsimustes on erinevaid võimalusi.

Esiteks, eesmärgiga ELi liikmesriikidega väliskaubandusküsimustes konsulteerida, on loodud EL Nõukogu alla spetsiaalne erikomitee – Komitee 133, mis on saanud oma nime väliskaubandust käsitlevale Euroopa Ühenduse asutamislepingu artiklile vastavalt. Oma väliskaubanduslike huvide elluviimiseks osaleb Eesti selle komitee töös regulaarselt ja aktiivselt. Eesti seisukohad selle komitee istungiteks valmivad muuhulgas koostöös Eesti ettevõtjatega, seda eelkõige konsultatsioonide tulemusel ettevõtjate liitude ja

ühendustega. Selliste konsultatsioonide tulemusel on näiteks Eesti Euroopa Komisjonile esitanud oma huvide nimekirja ELi ja Ukraina vahelistel vabakaubanduslepingu läbirääkimistel.

Teiseks ettevõtjatega sidepidamise viisiks on kujunenud Välisministeeriumi eestvedamisel kooskäiv ning ettevõtlusorganisatsioonide esindajaid ja riigiametnikke koondav väliskaubanduse ümarlaud. Selle koostöövormi eesmärgiks on tõhustada Eesti avaliku sektori koostööd ja dialoogi ettevõtlussektoriga väliskaubandusküsimustes. Täpsemalt toimub selle ümarlaua raames ettevõtjate väliskaubandushuvide väljaselgitamine, juba väljatöötatud seisukohtade tutvustamine ja konsulteerimine ning ettevõtlusringkondade süstemaatiline informeerimine arengutest EL väliskaubanduspoliitikas. Järgmine ümarlaud on plaanis kokku kutsuda juba varasügisel.

Kolmandaks on Välisministeeriumi väliskaubanduse büroo alati valmis juhtumipõhiselt kaasa aitama EL väliskaubandust puudutavate probleemide lahendamisele. Kui eespool kirjeldatud kahel puhul on tegemist eelkõige varajase sekkumisega, kus

meie ettevõtjad saavad mõjutada ELis väljatöötatavaid väliskaubandusreegleid, siis ei ole harvad ka juhud, kus kolmandate riikide turgudel tekib Eesti ettevõtjatel probleeme, mis võivad olla tingitud EL väliskaubandusreeglite rikkumisest või vastavate reeglite puudumisest. Väliskaubanduse büroo saab siin suhtluses Euroopa Komisjoniga ja oma välisesinduste majandusametnike võrgustiku kaudu probleemi lahendamisele kaasa aidata. Sellistel puhkudel on oluline teavitada Välisministeeriumit probleemi tekkimise võimalikult varajases faasis.

Neljandaks kontakteerub Euroopa Komisjon EL tööstus- ja ettevõtlusorganisatsioonidega EL väliskaubandust, nt vabakaubanduslepingute läbirääkimisi, puudutavates küsimustes tihti ka otse, saamaks teada ELi tööstuse häält tervikuna. **T**

EL väliskaubanduse kohta saab kõige lihtsamini lisainfot Välisministeeriumi koduleheküljelt (www.vm.ee). Samuti on abiks Euroopa Komisjoni väliskaubanduse direktoraadi veebilehekülg (www.ec.europa.eu/trade), kust muuhulgas pääseb ligi turulepääsu andmebaasile, mis sisaldab teavet maailmas kohaldatavate tariifide, tollieeskirjade ning -maksude kohta. Loomulikult on väliskaubanduse büroo alati valmis jagama täiendavat infot ning kuulama ettevõtjate EL väliskaubanduse teemalisi küsimusi ja panustama probleemilahendusse.

Kontaktinfo:

Väliskaubanduse büroo
Välisministeerium
Islandi väljak 1, 15049 Tallinn
Tel: 6377 200 • Faks: 6377 288
E-post: vmposek@vm.ee
Veebilehekülg: www.vm.ee



Seminar

„Eesti ettevõtjate võimalused ÜRO riigihangetel osalemisel”

23. septembril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös Eesti Välisministeeriumi ja ÜRO riigihangete divisjoni korraldavad ÜRO riigihangetel osalemise võimalusi tutvustava seminari 23. septembril kell 10.30–16.30 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn). Seminar koosneb praktilisest ÜRO hankeprotsessi tutvustusest ning personaalsetest kohtumistest juba Eesti potentsiaalsete pakkujate profiilide koostamiseks ja ülesseadmiseks ning koheseks registreerimiseks ÜRO „Global Marketplace” (UNGM) andmebaasis. Kohtumisele peaesineja Elisabeth Eckerstrom’iga peab eelnevalt registreerima.

Miks korraldab ÜRO hankeid?

Ühinenud Rahvaste Organisatsioon (ÜRO) loodi 1945. aastal San Franciscos ning selle eesmärgiks on rahvusvahelise rahu ja julgeoleku, inimõiguste ning rahvusvahelise koostöö tagamine ja majandusliku, sotsiaalse, kultuurilise ja humaanse iseloomuga rahvusvaheliste probleemide lahendamine. ÜRO liikmesriike on täna 192. Eesti ühines ÜROga 1991. aastal. ÜRO kui katusorganisatsiooni juurde kuulub rida spetsialiseeritud valitsustevahelisi organisatsioone (sh FAO, IBRD, WTO, WHO, UNESCO jt) ning ÜRO abiorganisatsioone (UNICEF, UNDP, UNEP, UNCHR, UNCTAD, UNDCP jt). ÜRO hangete maht, tagamaks oma laialdaste tegevuste elluviimist, on aasta-aastalt kasvanud. Täna oste-

takse aastas kaupu ja teenuseid rohkem kui 3 miljardi dollari eest – alates ÜRO peakorterile USAs New York’is, välismissioonide varustamiseks üle maailma, tribunalide- ning samuti majandus- ja sotsiaalkomiteedele vajaminevate kaupade ja teenuste tarnimiseks.

Kuidas osaleda ÜRO hangetel?

ÜRO nagu iga teinegi hankija soovib osta parimatelt tootjatelt/teenuse pakkujatelt ja parima hinna ning kvaliteedi suhtega. ÜRO hangetel osalemiseks kehtivad kindlad protseduurireeglid ning potentsiaalsel pakkujal tuleb ennast registreerida UNGM andmebaasis, kus täpsustatakse ettevõtte spetsiifiline pädevusvaldkond, tarnete ja finantsvõimekuse, kvaliteedistandardid jms tingimused. Kõiki protseduurireeglid, mida tuleks tähele panna ning ka praktilist pakkujaks registreerimise käiku tutvustab Eesti ettevõtjatele seminari peaesineja Elisabeth Eckerstrom, kes on New York’is asuva ÜRO Riigihangete Haldusosakonna juhataja.

Seminari töökeel on inglise keel ja kui võimalik soovitame kaasa võtta seminarile sülearvuti. Seminari osalustasu on Kaubanduskoja liikmele 395 krooni ja mitteliikmele 790 krooni (hindadele lisandub käibemaks). Hinnas sisalduvad seminari jaotusmaterjalid ja lõuna.



Seminar

„Lepingutest tulenevad õiguskaitsevahendid“

16. septembril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös Advokaadibürooga Aivar Pilv korraldab kolmapäeval, 16. septembril kell 10.00–15.45 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) ettevõtte juhtidele, juristidele ja kõigile teistele huvilistele seminari lepingutest tulenevatest õiguskaitsevahenditest.

Muutunud majandusolud on endaga kaasa toonud maksehäired ja lepingurikkumised. Kuidas oma ettevõtet kaitsta olukorras, kus vaatamata korrektselt vormistatud lepingule, ei pea teine lepingupool omapoolsetest kohustustest kinni? Erinevate lepingurikkumiste (ka maksehäirete) korral on võimalik kasutada mitmesuguseid juriidilisi abinõusid ehk õiguskaitsevahendeid.

Lektorid on Advokaadibüroo Aivar Pilv vandeadvokaadid **Britta Oltjer**, **Merit Helm**, **Tarmo Pilv**, **Pirkka-Marja Pöldvere**, **Ilmar-Erik Aavakivi**.

Vandeadvokaadid, kelle igapäevane töö on lepingute koostamise ja lepingutest tulenevate õiguskaitsevahendite kasutamise nõustamine ning lepingutest tulenevate vaidluste lahendamine kohtus ja kohtueelses menetluses, annavad praktilisi nõuandeid, kuidas erinevate lepingurikkumiste korral käituda, milliseid seadusega tagatud õiguskaitsevahendeid on võimalik kasutada ja milliseid samme saab kohtueelselt või -väliselt ette võtta. Seminaril näidatakse erinevate kohtukaasuste ja muude näidete varal, millised on konkreetsetes lepingurikkumiste praktikas parimad võimalikud lahendused. Seminaril käsitletavat lepinguliigid: müügileping, üürileping, töövõtuleping, käsundusleping, liisinguleping. Seminaril on võimalik esitada küsimusi iga lepinguliigi kohta peale vastava teema käsitlemist.

Osalemistasu Kaubanduskoja liikmetele on 500 krooni ja mitteliikmetele 1000 krooni (hindadele lisandub käibemaks). Hinnas sisalduvad teabematerjalid ning lõuna ja kohvipaus.

Lisainfo ja registreerimine:

TOOMAS KUUDA

Tel: 443 0989 • E-post: parnu@koda.ee

Venekeelne seminar

„Olulisemad muudatused uues töölepinguseaduses“

30. septembril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab kolmapäeval, 30. septembril kell 10.00–14.00 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) ettevõtte juhtidele, personalitöötajatele, juristidele ja kõigile teistele huvilistele seminari olulisematest muudatustest uues töölepinguseaduses. Seminari eesmärk on anda ülevaade uue töölepinguseaduse vastuvõtmise vajadusest, samuti sellest, mida tõi uus seadus endaga kaasa tööandjatele ja töötajatele. Seminar toimub vene keeles. Lektor on **Niina Siitam** (Tööinspektsiooni töösuhete osakonna juhataja).



Käsitlavad teemad:

- töölepingu tingimused;
- kirjalik informatsioon töötingimuste kohta;
- täiendavad kokkulepped;
- palk ja muud lisahüved;
- tööaeg, öötöö piirangud;
- puhkeaeg töö igapäevaselt ja iganädalaselt;
- puhkus ja välja võtmata jäänud puhkus;
- töölepingu ülesütleamise tingimused, vaidlustamine ja kompensatsioon.

Osalemistasu Kaubanduskoja liikmetele on 700 krooni ja mitteliikmetele 1400 krooni (hindadele lisandub käibemaks). Hinnas sisalduvad teabematerjalid ning lõuna ja kohvipausid.

Lisainfo ja registreerimine:

KATI KRASS

Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee

Kutsume taas osalema Elmia allhankemessil!

10.-13. novembril Jönköpingis, Rootsis

Allhankemess Elmia Subcontractor (www.elmia.se/subcontractor) on Põhja-Euroopa suurim omalaadne mess, mis hõlmab masina-, metalli-, plastmassitööstust, elektroonikat jpm. Sellel aastal osalevad Eesti ettevõtjad messil ühisstendiga juba üheteistkümnendat korda.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda organiseerib ühisstendi B-hallis stendis B03:18, mille suuruseks on 73,5 m². Koostöös oma pikaajaliste partneritega pakume kompaktselt paketti, et ettevõtjal oleks võimalikult mugav ja soodne messil osaleda.

2009. aastal messil osalemise tingimused:

- esialgne hind 40 000 krooni, lisanduvad reisikulud;
- osaleja ei tohi olla maksuvõlglane või maksuvõlg peab olema ajatatud.

visioner
blir
verklighet

Elmia Subcontractor

NORRA EUROPAS LEDANDE UNDERLEVERANTÖRSMÄSSA



Lisainfo ja registreerimine:

EVA MARAN • Tel: 5645 1639 • E-post: eva@koda.ee

Viimane registreerimise kuupäev on **28. august 2009!**



Seminar

„Sihtturg-Leedu”

24. septembril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös Eesti Vabariigi Suursaatkonnaga Vilniuses, Leedu Vabariigi Suursaatkonnaga Tallinnas ja Leedu Kaubanduskojaga korraldab 24. septembril Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) sihtturuseminari Leedust. Seminaril antakse ülevaade Leedu majanduse hetkeseisust ja perspektiividest. Päevajuht on Jaan Reinhold.

Ettekanded:

- Eesti-Leedu majandussuhted ja kaubandusvõimalused – **Jaan Reinhold** (Eesti Vabariigi Suursaatkond Vilniuses, majandusdiplomaat)
- Leedu investeerimise õiguslikud ja ärilised aspektid ning Eesti-Leedu Kaubanduskoja võimalused liikmete abistamisel – **Robert Juodka** (Eesti-Leedu Kaubanduskoja juhatuse esimees, Advokaadibüroo Smaliukas, Juodka, Beniušis partner)
- Praktikute näpunäited Leedu turult ja kohalikust ärikultuurist – **Jüri Ross** (AS Infotark), **Tõnis Vajakas** (Elme Metall), **Aarne Sõna** (OÜ QLS), **Janek Part** (Hawaii Express), **Martin Länts** (UAB Eurolines), **Tauno Steinberg** (UAB Laadur Baltija).

Osalemistasu Kaubanduskoja liikmetele on 300 krooni ja mitmeliikmetele 500 krooni (hindadele lisandub käibemaks).



Lisainfo ja registreerimine:

VIIVE RAID

Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee

Seminar

„Maksumuudatused, aktuaalteemad ja uuemad kohtulahendid”

28. septembril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab esmaspäeval, 28. septembril 2009 kell 10.00–15.30 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) seminari ettevõtete juhtidele, finantstöötajatele ja raamatupidajatele.

Seminaril esinevad KPMG Baltics AS maksunõustajad **Aidi Kallavus**, **Merike Oja** ja **Erle Laasberg**.

Viimasel ajal on toimunud palju avalikke diskussioone maksumuudatuste teemadel. Mitmed ideed on võtnud juba ka konkreetsema vormi ning jõudnud seadustesse kirja. Samuti on tulnud mitmeid huvitavaid uusi kohtukaasuseid. Muutunud majandusolud on seega viinud meid muudatuste keerisesse. Seminari käigus anname ülevaate aktuaalküsimustest, mis on esile kerkinud.

Seminari teemad:

- Erisoodustused
- Nõuetest loobumine, kuluhüvitised ja kahjuhüvitised
- Müügikampaaniate maksustamine, sh allahindluste pakkumine
- Uuemad kohtulahendid maksuvaldkonnas
- 2009. aastal jõustunud maksumuudatuste mõju tehingute tegemisel
- 2010. aastaks kavandatavad käibemaksuseaduse muudatused

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

Helsingi messikeskuse
2009. a sügisprogramm

Suomen Messut

3.-5. september	Maxpo 2009*	Maaehituse, teedekorrashoiu ja keskkonnanahoolduse masinate mess
9.-13. september	Habitare 09**	Soome suurim rahvusvaheline mööbli, sisekujunduse ja disaini mess
23.-24. september	easyFairs® Pakend*	
23.-25. september	Automaatika 2009*	Läänemere-piirkonna suurim automaatikaalane sündmus
23.-25. september	Elkom 09, Eltek 09*	Professionaalse elektroonika ja tööstuse elektrotehnika messid
23.-25. september	MecaTec 2009, Hüdraulika ja pneumaatika*	Masinaehituse erialamessid
7.-9. oktoober	FinnSec 09*	Rahvusvaheline turva ja julgeoleku mess
7.-9. oktoober	Valgus, Elekter, Telekommunikatsioon 09*	Mess pakub valgustuse, elektri ja teletehnika lahendusi kinnisvaraalal
7.-9. oktoober	Kinnisvara 09, Puhastusteenus 09*	Kinnisvara hooldamine ja tehniline teenindamine, puhastusteenused
7.-9. oktoober	ParkTec 09*	Maastikukujundus ja -arhitektuur, aiandus
7.-9. oktoober	Värv ja pind 09*	Värvid, pinnakatted, korrosioonitõrje, fassaadide remont
7.-9. oktoober	AudioVisual 09*	
22.-25. oktoober	Vein, söök ja hea elu 2009**	Veini- ja toidusõprade üritus
22.-25. oktoober	Helsingi raamatumess 2009**	Raamatud, kirjastused
22.-25. oktoober	Helsingi muusikamess**	Kogu muusikaala kohtumispaik, esinevad artistid, esitatakse muusikapalasisid, toimuvad seminarid; nootide, helisalvestuste müük
30. okt - 1. nov	Skiexpo 2009**	Skandinaavia suurim talispordimess
30. okt - 1. nov	DigiExpo 2009**	Digitalse ajaviitetechnika mess
6.-8. november	ELMA 2009** Mets 2009**	Roheline nädalalõpp: Helsingi maa- ja metsamess
6.-8. november	Käsitöö 2009**	
6.-8. november	Tee ise**	Kodu renoveerijatele ja muudele meistrimeestele
13.-15. november	Mood, Tervis, Ilu ja Pulmames**	Uues vormis moemess ja iluteenuste mess, pulmames
19.-21. november	Stomatoloogiapäevad*	Mess ja seminarid stomatoloogidele
20.-22. november	Farmaatsiapäevad*	Farmaatsiaalane koolitus ja mess
26.-29. november	Mootorkelgid ja ATVD 2009**	
2.-3. detsember	Studia*	Haridusmess edasiõppijaile

* erialaspetsialistidele ** tarbijatele

Lisainfo ja registreerimine:

KATI KRASS

Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee

Info, kutsed ja messiküllastuspaketid:

PROFEXPO OÜ - Soome messide esindaja Eestis

Tel: 626 1347 • E-post: info@profexpo.ee • www.profexpo.ee/soomermessid

Messikoolitus:

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

Seminarid toimuvad:

- **15. septembril kell 9.00–17.00 Tallinnas**
Eesti Kaubandus-Tööstuskojas, Toom-Kooli 17 (eesti keeles)
- **13. oktoobril kell 9.00–17.00 Tallinnas**
Eesti Kaubandus-Tööstuskojas, Toom-Kooli 17 (vene keeles)
- **1. detsembril kell 9.00–17.00 Tartus**
Raadimõisa hotellis, Mõisavärava 1 (eesti keeles)

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koolituse koostöös Ettevõtlike Arendamise Sihtasutusega. Koolituste korraldamist rahastab EASi Teadmiste ja oskuste arenguprogrammi raames Euroopa Sotsiaalfond.

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

Seminari teemad:

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

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

Koolituse osalustasu on 300 krooni (hind sisaldab käibemaksu).



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti tuleviku heaks



EAS
Enterprise Estonia

Lisainfo ja registreerimine:

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

Seminar

„Muudatused ehitusseaduses”

29. septembril kell 10.00–14.00 Kaubanduskojas

Eesmärgiks on tutvustada ehitusseaduse muudatusi, mis täpsustavad ehitustegevust reguleerivate kohaliku omavalitsuse poolt väljastatavate dokumentide (kirjalik nõusolek, ehitusluba ja kasutusluba) andmeid ja väljastamise korda, sätestavad mitmed ehitise rajamise ja kasutamisega seonduvad nõuded ja tingimused, samuti täiendavad hoone energiatõhususega seotud regulatsioone.

Koolitusele on oodatud ehitus- ning ehitusega seotud ettevõtjad, projektijuhid, ehitusjärelvalve spetsialistid, juristid, KOV ehitusnõunikud, vallavanemad, vallaarhitektid, hanke-spetsialistid ning teised ehitustega seotud spetsialistid.

Lektor on **Helje Johansoo**, Eesti Ehitusettevõtjate Liidu õigusnõunik.

Käsitletavad teemad:

- Mõistete täpsustused: ehitis, ehitamine jt
- Väikeehitise mõiste ja nõuded – täpsustused ja muudatused
- Nõuded ehitisele
- Energiatõhususe miinimumnõuete rakendamine
- Ehitusluba, väljastamisest keeldumine
- Nõuded ehitamisele
- Ehitusettevõtjate pädevus ja registreerimine
- Vastutav spetsialist
- Ehitamise tehnilised dokumendid, säilitamise aeg
- Ehitise kasutusluba
- Omanikujärelevalve
- Ettevõtjate kohustused ja õigused
- Ehitusjärelvalve ja riiklik järelevalve
- Vastutus ehitusseaduse rikkumise eest

Seminari osalustasu on Kaubanduskoja liikmetele 600 krooni, mitteliikmetele 1200 krooni (hindadele lisandub käibemaks). Hinnas sisalduvad materjalid ning lõuna ja kohvipausid.

Lisainfo ja registreerimine:

TOOMAS HANSSON

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

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

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

TNT EXPRESS WORLDWIDE EESTI AS

TNT pakub Kaubanduskoja liikmetele rahvusvahelist kullerteenust 20% soodsamalt. TNT võtab peale ja toimetab kohale miljoneid pakke, dokumente ja kaubasaadetisi iga päev üle kogu maailma. Teenustevaliku pidev laienemine tähendab seda, et ka teie kliendid saavad kasutada sama uksest ukseni kullerteenust või konkreetsel päeval saadetise kättetoimetamise teenust. Globaalsete kullerteenuste võrgustiku taga on tiptasemel väljaõppe saanud professionaalide meeskond, mis leiab sobivad lahendused äriettevõtetele kogu maailmas. Garantime saadetise uksest ukseni kättetoimetamise mistahes sihtkohta. Pakume konkurentsivõimelist hinda ning kullerteenuseid üha kasvavale äriettevõtete hulgale. Express Kiireim teenus lennusaadetiste kohaletoimetamiseks kõikjale maailmas. Saadetis jõuab Euroopa suurimasse ärikeskustesse järgmisel tööpäeval, teistesse maailmajagudesse 1-4 tööpäeva jooksul. Economy Express on kiire, säästlik ja usaldusväärne autotransport Euroopas ning kombineeritud transport üle maailma. Euroopa piires jõuavad saadetised sihtkohta 1-5 tööpäevaga. Saadetised liiguvad mööda kindlaid marsruute igal tööpäeval ning pakkide liikumist võite jälgida interneti vahendusel. Eripakkumise kasutamiseks registreeri ennast TNT kodulehel: <http://www.tnt.ee/tagasiside/lepingu.solmimine.php> ja pane märksõnaks „Kaubanduskoda“.

Lisainfo: Anton Juurik

Tel: 627 1900 • Faks: 627 1901

GSM: 512 5407 • E-post: anton.juurik@tnt.com

ERKAS VALDUSE OÜ

ERKAS Valduse OÜ otsib koostööpartnereid. ERKAS Valduse OÜ ning tema tütar- ja sidusettevõtte on teostanud erinevaid projekte koostöös omavalitsuste, nende liitude ja rahvusvaheliste organisatsioonidega. Üha enam

tehakse koostööd ka eraettevõtetega. Lisaks Teie ideede arendamisele pakume ettevõtelse erinevates valdkondades muuhulgas ka järgnevaid teenuseid:

- rahastustaotluste koostamine erinevatesse programmidesse-meetmetesse;
- eelarvestrateegiate ja äriplaanide koostamine;
- tasuvus- ja teostatavusanalüüside koostamine;
- planeeringud ja keskkonnamõtjude hindamine;
- hangete korraldamine;
- koolituste korraldamine;
- finantseerimiskeemide välja töötamine;
- ettevõtete ja KOV koostööprojektide nõustamine.

Lisainfo: Jüri Roos

Tel: 694 3423 • 510 4179

E-post: juri@erkas.ee • www.erkas.ee

MIKARE NET

MIKARE NET teeb personaalse pakkumise Kaubanduskoja liikmetele – turunduse töövahend, mis aitab luua konkurentsieelist ja saab asendamatuks abimeheks kasumikasvatamisel. Selleks on Baltikumi parim e-postiturunduse tarkvara MIKARE CSI – nutikate turundajate igapäevane töövahend, mille abil saab korraldada valitud sihtrühmale e-postikampaaniaid, saata uudiskirju, tootetutvustusi, müügipakkumisi, teateid aktsionäridele ning muud ettevõtte väärtuslike kontaktide hoidmiseks ja edukuse tõstmiseks vajalikku infot! Tarkavara on lihtne, kuid vastab ka kõrgeimatele nõudmistele ja on viidud ülima kasutajamugavuseni, võimaldades lõigata e-postiturundusest maksimaalset kasu.

Lisainfo: www.mikare.net

Tel: 600 6000

E-post: mikare@mikare.net

AMMENDE VILLA HOTELL & RESTORAN

Pärnu rannarajooni idüllilises parkaias asuv 1905. aastal valminud Ammende Villa on stiilseim ja terviklikumalt säilinud juugendehitis Eestis. Pärast restaureerimist 1999. aastal avati villa avalikkusele ja on tänaseks üks linna kauneimaid vaatamisväärsusi ning tunnustatud hotell ning restoran. Hoone sisekujunduses leidub rohkelt peeni maalinguid, lühtreid, puulõikeid, jahitrofeesid ja originaal-juugendmööblit. Lisaks kujundavad ehtsa sajandialguse atmosfääri naturaalsed ehitusmaterjalid ja tekstiilid. Villa pakub võimalust pidada ärinõupidamisi privaatsetes ja kordumatu miljööga saalides ning salongides. Lisaväärtuse annavad tiptasemel teenindus ja kõrgelt hinnatud restoran, kus serveeritakse värsket kodumaisest toorainest valmistatud gurmeeroogi. Ammende Villa pakub Kaubanduskoja liikmetele soodustust *à la carte* toituledele ja jookidele 10% ning De luxe tubadele 20%. Pakkumine kehtib 1. septembrist – 30. novembrini 2009. Lisainformatsioon ja tellimine märksõnaga „Koda“: Ammende Villa Hotell & Restoran, Mere pst 7, 80010 Pärnu.

Lisainfo: Merit Miller, müügijuht

Tel: 447 3888 • E-post: sale@ammende.ee; www.ammende.ee

AS AIROT

Esinduskaupluses Šveitsi Kell (Šveitsi Maja Roosikrantsi 11, Tallinn) on müügil tuntud šveitsi firmade kellad – Omega, Longines, Rado, Hamilton ja Tissot. Samas lai valik pärleid ja juveelitooteid. Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmetele soodushinnad -15%. Märkusõna: „Koda“. Kauplus on avatud esmaspäevast reedeni, kell 10.00–18.00.

Lisainfo:

E-post: svheitsikell@hot.ee • airot@airot.ee

Tel: 631 3099 • www.airot.ee

Riigihanketeated:

Ühendkuningriik

- Ostetakse termoregulaatoreid ja vereanalüüsi reaktiive. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 17.09.2009. **Kood 2505**
- Hange põrandakatete ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 23.09.2009. **Kood 2506**
- Energiamõõturite hange. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 28.08.2009. **Kood 2507**
- Ostetakse kõrgsurvetrasse. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 08.09.2009. **Kood 2508**
- Hange sügavkülmikute ostmiseks. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 14.09.2009. **Kood 2509**
- Ostetakse valmiskööke, köögimööblit ja tarkvikuid ning vannitoamööblit. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 15.09.2009. **Kood 2510**
- Hange kiirgusdosimeetrite ja kiirgusseiriseadmete ostmiseks. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 08.09.2009. **Kood 2511**
- Ostetakse hingamisaparaate tuletõrjujatele. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 23.09.2009. **Kood 2512**

Soome

- Ostetakse puhastusvahendeid. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 24.09.2009. **Kood 2513**
- Hange pestitsiidide (taimekaitsevahendid) ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 17.09.2009. **Kood 2514**
- Ostetakse leivatoteid, värskeid valikpagari-tooteid ja kooke. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 25.09.2009. **Kood 2515**

Rootsi

- Hange märgipostide, märkide ja sisevalgustusega märkide ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 21.09.2009. **Kood 2516**
- Hange raud(II)sulfaadi (rauaviitriol) ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 24.09.2009. **Kood 2517**
- Ostetakse õhufiltreid. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 29.09.2009. **Kood 2518**
- Mööbli tarne. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 29.09.2009. **Kood 2519**

Norra

- Ostetakse eriotstarbelisi tööriivaid, tööriivaste manuseid, töökindaid, kaitsevarustust, pealistrõivaid, ilmastikukindlaid rõivaid, pealisted või impregneeritud riidest rõivaid. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 17.09.2009. **Kood 2520**
- Meditsiiniseadmete tarne. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 25.09.2009. **Kood 2521**
- Hange ujulaseadmete ja polüvinüülvahu ostmiseks ning ujumisbasseini ehitustööde teostamiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 27.08.2009. **Kood 2522**

Koostööpakkumised:

- Poola erinevate metalltoodete valmistaja otsib edasimüüjaid. **Kood 12345**
- Saksamaa ergonomiliste toolide tootja otsib müügiesindajat. **Kood 12346**
- Prantsuse uste ja akende tootja otsib puidu tarnijat. **Kood 12347**
- Itaalia maiustuste tootja otsib edasimüüjat. **Kood 12348**
- Belgia ilutoodete valmistaja otsib klaaspudelite tarnijat. **Kood 12349**
- Kreeka kottide tootja otsib edasimüüjat. **Kood 12350**
- Ungari külmpressitud viinamarjaseemne õli tootja otsib edasimüüjat. **Kood 12351**
- Slovakkia metallkonteinerite tootja pakub ennast alltöövõtjaks. **Kood 12352**
- Saksamaa meditsiiniseadmete tootja (*ambulatory ECG and vital signs monitoring*) otsib müügiesindajat. **Kood 12353**
- Saksamaa filtrisüsteemide (*filtration systems for cooling lubricants, cooling water and industrial process fluids*) tootja otsib edasimüüjat. **Kood 12354**
- Prantsuse ettevõtte, mis pakub vanade rehvide käitlemisteenust, otsib koostööd. **Kood 12355**
- Ühendkuningriigi konsultatsioonifirma otsib koostööd. **Kood 12356**



Täpsem info:
LEA AASAMAA

Tel: 604 0090 • E-post: lea@koda.ee



Täpsem info:
LEA AASAMAA

Tel: 604 0090 • E-post: lea@koda.ee

Riigihangete monitoringu teenus nüüd soodsama hinnaga – **ainult 375 krooni kuu!**

Vaata kõiki kehtivad hanketeateid meie veebilehelt www.koda.ee ▶ teenused ▶ valik riigihanketeateid.

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

Ida-Virumaa	AUTO-GAMMA F&F OÜ	529 5002		Metalli ümbertöötlemine, metallkonstruktsioonid, laoteenused.
	KATrameks OÜ	5669 5190		Ömblustööd, masinate ja seadmete remont, olmetehnika remont.
	PEIPUS OÜ	339 2622		Kalapüük, kalamüük. Vähi kasvatus, vähimüük, kinnisvaraarendus.
Lääne-Virumaa	ARENDUS & HALDUS OÜ	5300 2169	www.arendushaldus.ee	Elektritööd, välisvalgustus.
	LÕNGA LIISU	517 2335	www.longaliisu.ee	Käsitöö valmistamine, ostmine, müümine, vahendamine.
Põlvamaa	ECO OIL OÜ	5558 0003	www.ecooil.ee	Looduslikud puidukaitsevahendid, täispuidust aiamaööbli tootmine, tünni- ja torusaunad, biopuhastid ning nende paigaldus.
	NONIUS SV OÜ	445 2933		Ehitus, jaekaubandus.
	TARRIKS AS	443 7372	www.tarriks.com	Saematerjali tootmine, hooeldamine, küttematerjal.
	PUREVA OÜ	483 7235	www.pureva.ee	Tööriistade jaemüük, käsitööriistade hulgimüük.
Tallinn ja Harjumaa	AVALON TRADING OÜ	5390 3597		Riiete ja jalanõude jae- ja hulgimüük, sokkide-sukkade hulgimüük, toiduainete müük.
	CHEF FOODS OÜ	689 0076	www.cheftrading.ee	Lihatoodete tootmine.
	D.A.S.ÕIGUSABIKULUDE KINDLUSTUSE AS	679 9450	www.das.ee	Kindlustustoodete müük.
	DAMIN GROUP	620 7430		Rahvusvaheline paberimüük.
	EUROMERICA-INTERNATIONAL CRANES MACHINERY OÜ	+46 7372 3663	www.usedcranes.se	Mobiilsete tõstukite müük.
	KENOVER PUIT OÜ	518 3570	www.kenover.ee	Puidutööstus, puittoodete eksport, transporditeenus.
	KULDNEFORMULA BALTIC OÜ	650 4841	www.kuldneformula.ee	Veefiltrite müük, veepuhastusseadmete hooldus ja paigaldus.
	NETWORK TOMORROW OÜ	683 7957	www.tomorrow.ee	IT-võrgu seadmete ning lahenduste müük.
	SOFTREFLECTOR OÜ	658 5921	www.softreflector.com	Kaitse- ja ohutusvahendite tootmine, helkurite tootmine. Mitmesuguste kaupade spetsialiseerimata hulgimüük.
	VJS FORMPLAST OÜ	650 0052	www.formplast.ee	Klaasplastist mahutite tootmine, septikud, reoveepuhastusseadmete valmistamine.
	AMO TRADE OÜ	503 9255	www.amotrade.ee	Rahvusvaheline hulgikaubandus, inglise keele intensiivkursuste korraldamine.
	CAWELL OÜ	5621 6716	www.coffeenews.ee	Reklaamiteenused — ajalehed, kirjastused, ajakirjad, meelelahutus.
	DIVINUM OÜ	622 1710		Alkohoolsete jookide import- ja hulgimüük.
	KUUSK OÜ	5648 1684	www.kuusk.ee	Ürituste korraldamine.
	NBI TEENUSED OÜ	502 9856	www.nbi.ee	Logistika teenused.
	PREMIERS BALTIC OÜ	611 2800	www.premiers.ee	Tee hulgimüük
	TEAMSERVICE OÜ	5349 2213	www.teamservice.ee	Tööjõurent, toitlustamine, ürituste korraldamine. Ehitus ja remonditööd.
	ARHITEKTUURIBÜROO LUHSE & TUHAL OÜ	641 8078	www.luhsetuhal.ee	Ehituslik-arhitektuuriline projekteerimine ja nõustamine.
	CELLNET OÜ	510 4420	www.cellnet.ee	Telekommunikatsiooni seadmete paigaldus ja elektritööd ja projekteerimine "B" pädevuse piires. Üldehitus, ventilatsioonitööd, metallkonstruktsioonide projekteerimine ja tootmine.
	CRAFTMASTERS ESTONIA OÜ	556 37187	www.craftmasters.ee	Puittoodete vahendamine, puidust toodete tootmine, mängude ja mänguasjade tootmine, fotograafia.
FUGIRA OÜ	5662 3023	www.fugira.com	Tarkvara arendus ja müük.	
PANAVIATIC AS	605 8708	www.panaviatic.eu	Lennundus, tellimus- ja taksoleitud.	
H&T HALJASTUS OÜ	5650 0905	www.ht.ee	Haljastus- ja heakorratööd, internetikaubandus. Transport, haljastusalased konsultatsioonid.	
P.P.EHITUS OÜ	552 2278	www.ehitusjarelevalve.ee	Ehitusjuhtimine, ekspertiiside teostamine, ehitushangete teostamine, omaniku järelevalve, muinsuskaitse järelevalve, ehitusalased konsultatsioonid, majutusteenuste pakkumine.	
PAPHOUSE OÜ	631 1131		Paberi- ja kartongide poogendamine ja hulgimüük.	
VIIMSI VESI AS	606 6848	www.viimsivesi.ee	Vee- ja kanalisatsioonimajandus, vee-ettevõtte. Torustike rajamine ja rekonstrueerimine, vee tehnoloogiate täiendamine.	
Tartumaa	TARTU VEEVÄRK AS	730 6200	www.tartuvesi.ee	Vee- ja kanalisatsiooniteenuse osutamine, Põhitegevust toetavad tegevused ja teenused.
	TITANIUM SYSTEM OÜ	712 1400	www.rentalbooking.com	Tarkvaraarendus. Kaubanduslik vahendustegevus, import-eksport.

Bonaparte

CAFE RESTAURANT DELI CATERING

10 aastat gurmee maailmas




Tristan Isold

Raekoja plats 1
+372 680 6083

KUMU
KOHVIK RESTORAN
CATERING

Weizenbergi 34 / Valge 1
+372 602 6164

Bonaparte Bistroom

Narva mnt. 5
+372 682 5024

HEA ETTEVÕTJA!

Kasuta võimalust avaldada oma ettevõtte reklaam väljaandes
„Eesti parimad ettevõtted 2009“
või „Top Estonian Enterprises 2009“.

Konkursside Ettevõtluse Auhind 2009 ja Konkurentsivõime Edetabel 2009 tulemusi kajastavat trükist „Eesti parimad ettevõtted 2009“ (eesti ja inglise keeles, tiraažid vastavalt 12 000 ja 3000) levitavad nii EAS kui ka Eesti Kaubandus-Tööstuskoda järgneva aasta jooksul paljudel kodumaistel ning rahvusvahelistel üritustel. Trükis ilmub septembris 2009.



► Möödunud aasta trükisega saate tutvuda portaalis WWW.KONKURENTS.EE

Trükises leiavad kajastust

- Konkurentsivõime edetabelis osalenute näitajad nii üldedetabelis kui ka tegevusalade kaupa
- Ettevõtluse Auhinna konkursil osalenud ettevõtete näitajad
- Intervjuud mõlema konkursi parimate ettevõtetega
- Eesti Konjunktuuriinstituudi ülevaade Eesti majandusest
- Rahvusvaheliste reitinguagentuuride hinnangud Eestile

Trükise tiraažid ja levi

12 000 eestikeelset trükist jagatakse:

- 15. septembril pärast võitjate väljakuulutamist kõigile galaõhtule kutsutuile

- Ca 9000 eksemplari saadetakse otse postiga kõikidele konkursil osalenud ettevõtetele ja üle Eesti tegutsevatele ettevõtetele pärast 15. septembrit
- Ca 2000 eksemplari jagatakse Kaubanduskoja, EASi, Tööstus- ja Energiaametite ja teiste organisatsioonide kaudu erinevatel üritustel kogu järgneva aasta jooksul

3000 ingliskeelset trükist:

- Inglisekeelne väljaanne, sisult ja mahult sama, valmib oktoobri lõpuks
- Välisministeerium saadab kõikidesse oma saatkondadesse välismaal
- EAS saadab kõikidesse oma esindustesse välismaal
- Kaubanduskoda ja EAS jagavad oma

väliskülalistele ja võtavad kaasa erinevatele välisviisitidele, messidele ja muudele üritustele aasta jooksul

KÜSI PAKKUMIST!

Kujundatud reklaamide esitamise tähtaeg on 31. august.

Reklaamide broneerimine:

Janne-Ly Priks

Tel: 516 8030 • E-post: janne@kennoab.ee

Piret Salmistu

Tel: 604 0060 • E-post: piret@koda.ee