

Kaubanduskoja

TEATAJA

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja häälekandja, asutatud 1925. aastal

Nr 7 • 10. aprill 2006

JUHTKIRI: MÄLESTUSED LÖUNAST



Eesti Kaubandus-Tööstuskoja peadirektor hr Siim Raie ja Krimmi Kaubanduskoja president pr Neonila Gratšova allkirjastasid 31. märtsil koostöölepingu. 21. märtsil sõlmiti samalaadne leping ka Moldova Kaubanduskojaga.

TÄNA LEHES:

- › Ettevõtluselase õiguskeskkonna parandamisest
- › Euroopa Ühistu loomisest
- › Riigietalonide nimekiri täieneb
- › Reisijate maksuvabalt imporditava kaupade piirmäär tõuseb
- › Aktsiisi maksumärkidega seonduvatest muudatustest
- › Ühinenud Rahvaste Organisatsioon kutsub osalema ÜRO hanketurul
- › Õpipoisikoolituse abil ettevõtte vajadustele vastav oskustööjõud
- › Seminar: Sihtturg Hispaania
- › Kaubanduskoja üldkoosolek 20. aprillil Rahvusraamatukogus



www.koda.ee

Iga liige LOEB!

SISUKORD

KALENDER

• Aprill 2006 •

JUHTKIRI

Mälestused lõunast

LK 3

MUUDATUSED SEADUSANDLUSES

Vähem bürokraatiat, selgemad nõuded

LK 4-5

Lisaks Euroopa Äriühingule on peagi võimalik luua ka Euroopa Ühistu

LK 6-7

Riigietalonide nimistu täieneb pinge ja takistuse riigietalonidega

LK 7

Aktsiisi maksumärkidega seonduvad muudatused

LK 8

Reisijate impordi maksuvabastus

LK 9

EUROOPA LIIT

ÜRO hangeteturg

LK 10-11

Tegevus Euroopas

LK 11

KUTSEHARIDUS

Õpipoisikoolitus – uus ja paindlik kutseõppevorm

LK 12

Kutsestandard uueneb

LK 13-14

INVESTEERING

Kas kunst on investering?

LK 14-15

PERSOON

Galip Ilter – Eesti-Türgi suhete arendaja

LK 16-18

RAHVUSVAHELISED ÜRITUSED**RESÜMEE**

LK 24

KOOSTÖÖPAKKUMISED

LK 25

HANKETEATED

LK 26

UUED LIIKMED

LK 26-27

12. aprill

14.00

Seminar: Sihtturg Hispaania

Kaubanduskoja II korruse saalis
Kaubanduskoda koostöös Hispaania Kuningriigi
Suursaatkonna ja EAS-iga korraldavad seminari
tutvustamiseks ärivõimalusi Hispaanias.

Anneli Valge

Tel: 644 3859 • E-post: anneli@koda.ee

12. aprill

14.00-17.45

Hansapanga Lääne-Eesti regiooni ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Pärnu esinduse majandusteemaline pärastlõuna

Pärnus, Hotellis Strand
Osalemine Pärnu linna ja maakonna liikmetele
tasuta ja kutsetega.

Kati Krass

Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee

13. aprill

11.00-13.00

Kaubanduskoja juhatuse koosolek

Kaubanduskojas

Kristina Bondarenko

Tel: 646 0244

E-post: kristina.bondarenko@koda.ee

20. aprill

14.00

Kaubanduskoja üldkoosolek

Eesti Rahvusraamatukogus (Tõnismägi 2)

Kristina Bondarenko

Tel: 646 0244

E-post: kristina.bondarenko@koda.ee

Teie Kaubanduskoda

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

Tel: 646 0244 • Faks: 646 0245 • E-post: koda@koda.ee • www.koda.ee

VäliskaubandusosakondTel: 644 3067 • konsultatsioon • päritolusertifikaadid • ATA-Carnet
• tollikonsultatsioon**Rahvusvaheliste suhete osakond**Tel: 644 3859 • äridelegatsioonid • messid • kontaktpäevad
• Kölni ja Stockholmi messiesindused Eestis**Euroinfo keskus**

Tel: 644 8079 • konsultatsioon • koostööpakumised • raamatukogu

Majanduspoliitika- ja õigusosakond

Tel: 646 0244 • konsultatsioon • majanduspoliitiline tegevus

Kliendisuhete ja turundusosakondTel: 646 0244 • liikmeks astumine • liikmeüritused • Teataja
• internet • avalikud suhted • Tel: 644 4368 • liikmesuhted**Raamatupidamine**

Tel: 644 1897

Kaubanduskoja Tartu esindus

Lai 6, 51005 Tartu • Tel: 744 2196

Kaubanduskoja Pärnu esindus

Ringi 35, 80012 Pärnu • Tel: 443 0989

Kaubanduskoja Kuressaare esindus

Tallinna 16, 93811 Kuressaare • Tel: 453 3144

Kaubanduskoja Jõhvi esindus

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



www.koda.ee

Toimetaja: Kadri Liimal
E-post: kadri@koda.ee
Küljendus: Disainikorp
Trükk: Iloprint
Tiraaž: 5000

Mälestused lõunast

„MIS SA SEAL MOLDOVAS TEED?“ KÜSIS SÕBER ENNE 19. MÄRTSI ÄRALENDU. VASTASIN, ET LÄHEME DEMOKRAATIAT EDENDAMA. KÕLAS ENDALEGI VEIDI KENTSAKALT, KUID KOHE ALGUSES KOKKUVÕTET TEHES VÕIB ÕELDA, ET SEDA JUST PRESIDENT RÜÜTEL JA TEDA SAATNUD NII AMETLIK- KUI ÄRIDELEGATSIOON KOLME PÄEVA JOOKSUL MOLDOVAS TEGIDKI.



SIIM RAIE

Peadirektor

Presidenti saatnud 15-liikmelisele äridelegatsioonile oli ettevalmistatud mitmekesine programm ettevõtete külastuste, ärifoorumi ning kontaktkohtumistega. Omal käel oli lisaks võimalik tutvuda kaubanduse, transpordi ning infrastruktuuri olukorraga, mis esmapilgul tundub suhteliselt troostitu, kuid siiski mitte lootusetu. Keskmise kuupalk 1200 krooni ning mitteametlikel andmetel kuni 50%-ni ulatuv varimajandus on ehk kõige paremad näited hindamaks hetkeolukorda riigis, mille 4,4 miljonist elanikust 700 000 töötab pidevalt välismaal. Kõik see tähendab (muidugi soodsate tingimuste loomisel), et kasutamata on tohtu potentsiaal kasvuks ja arenguks.

Moldova ärimeeste ja ametnike hulgas oli suur huvi meie kogemuste vastu. Seda nii erastamise, investeringute, väliskaubanduse arendamise kui maksusüsteemi seisukohast. Eesti saavutusi peeti muljetavaldavaks ning kuvand ja avalik arvamus meist on kui väga progressiivsest ja edukate majandusreformidega riigist.

Moldova riigijuhid on tänaseks seadnud selge eesmärgi integreeruda Euroopa majandusruumi ning saada pikas perspektiivis Euroopa Liidu liikmeks. Mõningad majandusreformid on küll läbi viidud, kuid mitmed olulised otsused ja protsessid, näiteks erastamine, on veel käivitusfaasis. Eesti ärimehi kutsuti

eelkõige investeerima ning ühisfirmasid looma. Usun, et potentsiaal on täiesti olemas nii olemasolevate tootmis- ja kaubandusettevõtete baasil kui ka täiesti uute tegevusalade ja eriti teenuste pakkumisel.

Delegatsioonil osalenud ettevõtjad võtsid reisi kokku kui huvitava kogemuse ja väikese ajarännaku.

Moldovale järgnenud äridelegatsioon naaberriiki Ukrainasse tõi esile mitmeid sarnaseid emotsioone, kuigi Ukraina on tänaseks juba arenenum, suurem ning majanduskasv on võtmas sisse tõsist hoogu.

27. märtsist 1. aprillini Kiievi ja Krimmi visiidil osalesid 6 firmat: Slops OÜ, Softcom Customer Care AB, IMG Konsultant AS, Kellakeskus OÜ, Forkala OÜ, Ets Nord AS ning lisaks neile KredEx'i, Keskkonnaministeeriumi Info- ja Tehnokeskuse, EAS-i ja Kaubanduskoja esindajad.


Nii Ukraina kui Krimmi Kaubanduskodades toimusid Eestit tutvustavad seminarid, kontaktkohtumised ning mitmed firmakülastused. Oma osa programmis oli ka kogemuste vahetamisel Ukrainas juba tegutsevate Eesti ettevõtjatega, kes on heaks eeskujuks algajatele uuel turul.

Sarnaselt Moldovale on ka Ukrainas raske saada otseseid vastuseid ametnikelt

maa erastamise ja omamisivormide ning võimalike erastamiste kohta, seda eriti veel parlamendivalimistele järgnenud nädalal. Kuid kõik konsultandid, kaasaarvatud Ukrainas tegutsevad välismaalased, kinnitasid, et äritegemine on võimalik, bürokraatia küll laialt levinud, kuid läbinäritav.

Kui pealinnas Kiievis on konkurents nii kaubanduses, kinnisvaraarenduses, ehituses kui teenustes juba üsna tihe ning huvitundvate välismaalaste hulk suur, siis Krimmi potentsiaal ootab lähiaastatel täielikku avanemist.

Nii Chisinaus kui Jaltas sai sealsete kaubanduskodadega allkirjastatud koostöölepingud ning mõlemalt poolt on oodata ka äridelegatsioonide vastukülaskäike. Nii paberil kui elektroonilisel viisil anti kaasa hulk investeerimisetpanekuid ning projekte. Soovijatel on võimalik nendega Kaubanduskojas tutvuda.

Alguses öeldud kokkuvõtet korrates on demokraatia edendamine läbi ärisuhete ning turumajanduse edendamise täiesti võimalik. Esmakordsel külastajal tuleb muidugi meie väga liberaalsest keskkonnast saadud veidi harjuda seni veel väga levinud „meie“ kõnepruugiga ja riigi keskse rolliga ka olulistes majandust ning ettevõtetlust puudutavates küsimustes. 

4 Muudatused seadusandluses

Vähem bürokraatiat, selgemad nõuded

TEATAJA EELMISES NUMBRIS TUTVUSTASIN JUSTIITSMINISTEERIUMI ALGATUST – ASUDA LAIAULATUSLIKU, 14 VALDKONDA HÖLMAVA TEGEVUSKAVA KAUDU ETTEVÕTLUSALAST ÕIGUSKESKKONDA PARANDAMA. TÄNA TOON TEIENI KAUBANDUSKOJA ESIALGSED SEISUKOHAD MÕNEDE KAVANDATAVATE VALDKONDADE KOHTA.



REET TEDER

Majanduspoliitika- ja õigusosakonna juhataja

Mie ettepanekud ja seisukohad, vaatamata sellele, mis valdkonnas neid esitame, on suunatud ettevõtte jaoks bürokraatia ja bürokraatlike kulude vähendamisele, reeglite lihtsustamisele ja ettevõtlikkuse soodustamisele. Järgnevalt tegutseme selleks, et Eesti ettevõtetel ja eriti Kaubanduskoja liikmesetevõtetel läheks homme veel paremini või vähemalt sama hästi kui täna.

Äriühinguõigus

Kaubanduskoda peab õigeks ja toetab äriregistri jm kohtulike registrite andmete reaalse elektroonilise kasutuse võimaluste loomist. Võrreldes Eesti Äriregistrit paljude teiste EL riikide äriühingute andmeid koondavate registritega, märgime selle andmete kohta, et Eesti Äriregister sisaldab andmeid ka juuridiliste isikute seadusjärgsete esindajate kohta. Nende andmete kogumine ja kajastamine on ilmselt põhjendatud ja vajalik ka edaspidi. Oleme seisukohal, et registritele andmete esitamise kohustus tuleb teha esitajale võimalikult lihtsaks ja odavaks. See omakorda seondub vajadusega alandada riigilõive. Toetame osatõingu regulatsiooni lihtsustamist.

Just väljaspool Tallinna on ettevõtjana tegutsemist taksitava tegurina nimetatud OÜ-de suhteliselt kõrget kapitalinõuet ja bürokraatlikku asutamisprotseduuri. Meie hinnangul võiks OÜ asutamine olla

oluliselt lihtsam. Näiteks võiks Äriregistris olla vastav põhikirja vorm, (analooiliselt Suurbritanniaga või Soomega), milles tuleks OÜ asutamisel esindusõigusliku isiku poolt täita vastavad lüngad dokumendivormi tekstis.

Notariteenuste kvaliteet

Tegevuskavas on idee käsitleda notarit kui (tulevast) ühtset kontaktpunkti Teenuste direktiivi tähenduses. (*Ühtne kontaktpunkt tähendaks, et kõik ettevõtte asutamise ja lubade või litsentside vm ettevõtte tegevuseks vajalike protseduuride tegemine, info ja dokumentide saamine peaks toimuma ühest kohast*). Praegu jääb sellise lähenemise korral arusaamatuks küsimus, kuidas ikkagi ettevõtja notari juures tegevusluba (registreeringut) taotleks.

Tähtis on ka kulude küsimus - mille alusel ja kui suureks kujuneks siis notari tasu ehk ettevõtja kulud? Vaadates praegust notarite koormatust ja järjekordi tekib paratamatult kahtlus, milliseks kujuneks juurdepääs notari teenustele siis, kui näiteks kogu tegevuslubadega seondub ka sinna koondub. Kui notari kui ühtse kontaktpunkti loomise tulemuseks on notari teenustele juurdepääsu vähenemine, Eesti ettevõtjate jaoks kulude suurenemine ja samas mahus bürokraatia säilimine, siis me ei saa toetada notari kui ühtse kontaktpunkti ideed.

Notariteenuste vajalikkuses saame ettevõtjate varasema tagasiside põhjal esile tõsta, et nende arvates võiks olla lepingute notariaalne tõestamine vabatahtlik mitte kohustuslik. Samuti soovitakse loobuda kinnisasja suhtes tehtavate eellepingute notariaalse tõestamise nõudest. Tõenäoliselt ei oleks esimene radikaalne muudatus Eestis kehtivat kõva kinnistusraamatu süsteemi arvestades põhjendatud. Küll aga palusime Justiitsministeeriumil põhjalikult kaaluda võimalust loobuda eellepingute notariaalse tõestamise nõudest.

Riigilõivud kulupõhiseks

Põhimõtte juurutamine, et lõiv on üksnes hüvitis mingi toimingute tegemise tekkivate kulutuste eest on igati teretulnud ettepanek. Praegusel hetkel on vägagi suur hulk riigilõive, mille puhul on kande tegemise maksumus pandud sõltuma arvnäitajatest või mis on mõistetamatult kõrged. Mõnede näidetena võib välja tuua riigilõivud äriregistri kannetelt. On ebalooiline, et äriregistri kandelt tasutava riigilõivu suurus sõltub äriühingu kapitali suurusest. Riigilõivuseaduse § 41 kohaselt võib aktsiaseltside puhul riigilõiv isegi küündida 40 000 kroonini. Peame loogiliseks käsitleda äriregistri kandeid kõikidele äriühingutele sarnaselt mitetulundusühingute ja sihtasutuste registrikannetega.

Põhjendamatult kõrgete riigilõivude osas tuleb astuda kiireid samme nende alandamiseks. Näitena nimetame Riigilõivuseaduse § 49, mis käsitleb riigilõive kinnistusraamatu toimingutelt. Kinnistusraamatu toimingud on riigilõivuga maksustatud lähtuvalt kinnisasja väärtusest. See tähendab, et riigilõiv kandelt kinnistusraamatusse ühe kinnisasja pealt võib ületada isegi 40 000 krooni. Samadel põhimõtetel arvestatakse riigilõivu suurus ehitisregistrisse tehtud kannete pealt vallasaja puhul (Riigilõivuseadus § 68). Mõistmatult suur on riigilõiv hasartmängu tegevusloa taotlemisel ja selle väljastamiselt (Riigilõivuseadus § 83). Hasartmängu tegevusloa taotlemisel tuleb tasuda näiteks õnnemängu korraldamise eest riigilõivu suuruses 50 000 krooni ning tegevusloa väljastamisel 700 000 krooni.

Majanduskaristusõigus selgemaks

Majandustegevusega seotud Karistusõigus tuleb seadusandlikul tasandil üle vaadata. Meie hinnangul on kehtivas seaduses mitmed koosseisud segased ja äärmiselt laialivalguvad (eriti Karistusseadustiku § 289, 290, 300), lisaks on põhjendamatult rangelt karistavad ka teod, mille puhul kriminaalvastutus on meie arvates üldse alusetu ja põhjendatu. Näiteks Karistusseadustiku § 372 - Tegevusloata ja keelatud majandustegevus. Ka Tegevuskavas nimetatud põhimõtte, et karistatavad peaksid olema ainult sellised teod, millega riivatakse avalikke huve, rakendamisel tuleks seda igakordselt põhjalikult kaaluda. Kui avaliku huvi riivamine on oma sisult n-ö teoreetiline ning sellega ei ole põhjustatud rasket tagajärge, ei peaks järgnema ka kriminaalvastutust. Peame siinkohal silmas näiteks kehtivas seaduses kriminaalvastutust registreeringu puudumise eest. Majanduslase rikkumise puhul on meie hinnangul selgelt olulisem tekitatud kahju hüvitamine kui selle põhjustaja vabaduskaotuslik karistamine.

Saneerimismenetlus

Kaubanduskoda peab saneerimismenetluse seadustamist äärmiselt vajalikuks. Eesti madala ettevõtlusaktiivsuse

üheks põhjuseks on inimeste kartus ebaõnnestuda. Kehtiv pankrotimenetlus ja kaasnevad sanktsioonid aga pigem kahandavad valmisolekut ettevõtjana tegutsemiseks. Saneerimismenetluse seadustamine, kas pankrotimenetluse osana või selle kõrval, oleks üheks positiivseks abinõuks, mis kaudselt aitaks kaasa ettevõtlikkuse kasvule ühiskonnas. Teine aspekt seondub töökohtade säilitamise vajadusega. Praeguse pankrotimenetluse miinusena võib nimetada maksejõuetuse korral ettevõtete kergekäelist likvideerimist. Saneerimismenetlus aitaks kaasa ettevõtete ja seeläbi ka töökohtade säili-



Ettevõtlusalase õiguskeskkonna parandamiseks on vaja vähem bürokraatiat ja selgemaid nõudeid.

misele. Saneerimismenetlusega paralleelselt on oluline pöörata muuhulgas tähelepanu avaliku suhtumise parandamisele nendesse ettevõtjatesse, kes mingil põhjusel on siiski pankrotistunud. Kord ebaõnnestunud, kuid õiguspäraselt tegevuse lõpetanud ettevõtja omab tihti seetõttu head ettevõtlusalast kogemust, mis aitab tal tulevikus samadest vigadest hoiduda, mistõttu uuesti alustamine peaks olema enam aktsepteeritud. Paha-tahtlikud pankrotistumised peaksid olema alati taunitavad ning vajadusel ka karistatavad.

Õigusloome üldine kvaliteet

Oleme seisukohal, et Eestis puudub õigusaktide mõjude sisuline analüüsimine. Oleme õigusloomes toimuvat jälginud pikka aega ja järjepidevalt. Üldiselt võib öelda, et osalusdemokraatia on arenenud ja võrreldes praegust situatsiooni näiteks 5 aasta taguse ajaga, on olukord partnerite ja huvitatud isikute kaasamisel muutunud paremaks. Samas on olukord ja suhtumine nii kaasamisse kui väljastpoolt arvamuse küsimisse ministereeriumide lõikes erinev. Väga palju põhineb üksikute ametnike subjektiivsel soovil ja otsustusel.

Ministereeriumidevaheline kooskõlastussüsteem eÕigus annab võimaluse jälgida kooskõlastusringile saadetud eelnõusid ja nende kohta eelnõu koostajale ka arvamust avaldada. Seda ka juhtudel, kui eelnõu koostaja ei ole arvamuse avaldada vajalikuks pidanud.

Suuremate probleemidena võib nimetada esiteks kahjuks küllalt sagedast formaalset kaasamist – eelnõu saadetakse küll arvamuse avaldamiseks, kuid seda tehakse kas sellises ajaraamistikus (näiteks ei anta arvamuse kujundamiseks aega isegi mitte tervet tööpäeva), või sellises valmidusastmes, mille puhul ei ole võimalik ilma kogu eelnõud sisuliselt ümber tegemata ka konstruktiivset arvamust avaldada.

Teise ning sisult kaalukamana tõstame esile sisulise analüüsi puudumist ja ka eelnõude koostajate soovimatust vähegi analüüsida seda, mida nende poolt koostatav õigusakt võib endaga rakendamisel kaasa tuua. Ettevõtjate ja ettevõtlusorganisatsiooni huvides on nende kaasamine võimalikult varases staadiumis. ☑

Kaubanduskoja arvamus tervikuna on leitav koja koduleheküljelt www.koda.ee, rubriigis Majanduspoliitika > Aktuaalsed.

Lisaks Euroopa Äriühingule on peagi võimalik luua ka Euroopa Ühistu

JUBA VIIMASED PAAR AASTAT ON EUROOPA LIIDUS (EL) OLNUD VÕIMALIK LUUA ÜLEÜHENDUSELIST ÄRIÜHINGUT EHK EUROOPA ÄRIÜHINGUT (SE). SE-d ON VÕIMALIK LUUA OSAÜHINGU VÕI AKTSIASELTSI ÜHINEMISE, VALDUS-SE ASUTAMISE VÕI AKTSIASELTSI ÜMBERKIJUNDAMISE TEEL. SE SAAB ÜHINEMISE TEEL MOODUSTADA SIIS, KUI VÄHEMALT KAHE ÜHINEVA ÜHINGU SUHTES KOHALDATAKSE ERI RIIKIDE ÕIGUST. SE KAPITAL PEAB OLEMA VÄHEMALT 120 000 EUROOT.

Õige pea saab EL territooriumil moodustada ka Euroopa Ühistu (SCE). Seda alates 2006. aasta 18. augustist kui jõustub vastav EL-i määrus nr 1435/2003. Määrus on Eestis otsekohalduv, see tähendab, et eraldi seadusega seda siin jõustama ei pea. Siiski on EL-i määruse paremaks rakendamiseks Eestis vastu võetud kohalik määrus, mis reguleerib detailsemalt SCE asutamist Eestis. Ka nimetatud määrus hakkab kehtima käesoleva aasta 18. augustil.

SCE erinevus SE-st

SE ja SCE peamine erinevus seisneb nende struktuuris ja tegevuse eesmärgis. Kui SE tegutseb nagu tavaline äriühing ja tema eesmärk on kasumit teenida, siis SCE koosneb liikmetest ning tema peamine eesmärk on oma liikmete vajaduste rahuldamine ja/või nende majandusliku ja sotsiaalse tegevuse arendamine, eelkõige sõlmides nendega kokkuleppeid kaupade tarnimiseks või teenuste osutamiseks või selliste tööde tegemiseks, mida SCE ise teeb või tellib. Alljärgnevalt annan ülevaate sellest, millised saavad olema SCE loomise alused, juhtimise struktuur ja muud tegutsemise tingimused.

SCE asutamine

SCE võivad moodustada nii füüsilised kui juriidilised isikud. Vähemalt kaks

isikut peavad elama või asuma erinevates liikmesriikides. Eesti õiguses tuntud juriidilistest isikutest võivad SCE moodustamisel osaleda näiteks mittetulundusühing, sihtasutus, aga ka äriühingud – tulundusühistu, osaühing, aktsiaselts.

SCE saab moodustada:

- vähemalt viis füüsilist isikut;
- vähemalt viis füüsilist isikut ja äriühingut või muud liikmesriigi õiguse kohaselt moodustatud era- või avalik-õiguslikku juriidilist isikut;
- äriühingud või muud liikmesriigi õiguse kohaselt moodustatud era- või avalik-õiguslikud juriidilised isikud;
- selliste ühistute ühinemise teel, mis on asutatud liikmesriigi õiguse kohaselt, mille registrijärgsed asukohad ja peakontorid asuvad ühenduses;
- sellise ühistu ümberkujundamise teel, mis on asutatud liikmesriigi õiguse kohaselt, mille registrijärgne asukoht ja peakontor asuvad ühenduses.

Ka SCE-l on ette nähtud miinimumkapital, mis peab olema vähemalt 30 000 eurot. SCE märgitud kapital koosneb liikmete osadest, mida väljendatakse omavääringus. Osad on nimelised. Üht liiki osadel on ühesugune nimiväärtus, mille suurus määratakse kindlaks põhikirjas. SCE põhikirjas võib sätestada, et eri liiki osad annavad kasumijäägi jaotamiseks erisuguseid õigusi. SCE liikmete



URMAS MÄNNA

Majanduspoliitika- ja õigussosakonna jurist

arv ja kapitali suurus on muutuvad ning iga SCE liige vastutab ainult oma märgitud kapitali eest, kui SCE asutamisel ei ole selle põhikirjas sätestatud teisiti. Kui SCE liikmete vastutus on piiratud, lisatakse SCE nimele täiend "piiratud vastutus". SCE registrijärgne asukoht on ühenduses samas liikmesriigis, kus asub tema peakontor. SCE asutamise protseduur on detailsemalt lahti kirjutatud EL-i määruses nr 1435/2003.

SCE struktuur

SCE kõrgeim juhtimisorgan on üldkoosolek. Üldkoosoleku korraldamist ja läbiviimist ning hääletuskorda reguleeritakse SCE registrijärgse asukoha liikmesriigi ühistute suhtes kohaldatava õigusega. Sõltuvalt põhikirjas valitud vormist, võib SCE juhtimise struktuur olla kas ühe- või kahetasandiline. Ühetasandilise struktuuri puhul moodustatakse lisaks üldkoosolekule tegevjuhtorgan, ehk juhatus. Kahetasandilise struktuuri puhul on lisaks tegevjuhtorganile SCE-l ka järelevalveorgan ehk nõukogu. SCE organite liikmed nimetatakse põhikirjas ettenähtud tähtajaks, mis ei ületa kuut aastat. Juhtorganite ülesanded on suures plaanis samad, mis Eesti äriühingute puhul – tegevjuhtorgan vastutab SCE juhtimise eest ning esindab seda suhetes kolmandate isikute ja kohtutega, järelevalveorgan kontrollib tegevjuhtorgani

tööd. SCE tegevjuht-, järelevalve- ja juhtorganite liikmed vastutavad SCE registrijärgse asukoha liikmesriigi ühistute suhtes kohaldatavate õigusnormide kohaselt SCE-le tekitatud kahju eest kui nad on rikkunud oma ülesannetest tulenevaid seadusjärgseid, põhikirjalisi või muid kohustusi.

SCE tegevus

SCE tegutseb põhikirja alusel. Põhikirjas tuleb sätestada majandusaasta kasumi jaotamise kord. Kohustuslikku reservi tuleb kanda vähemalt 15% majandusaasta kasumist. Ülejäänud kasumi võib maksta dividendideks. Põhikirjaga võib ette näha, et liikmetele makstakse dividendi vastavalt nende tegevusele SCE-s või vastavalt sellele tehtud tööle. Samuti võib ette näha, et kasumit ei jaotata üldse. SCE ei või oma tegevusest saadavat kasu laiendada isikutele, kes ei ole tema liikmed, ega lubada neil oma majandustegevusest osa võtta, kui tema põhikirjas ei ole sätestatud teisiti. SCE lõpetamise korral jaotatakse netovara võrdse kasusaamise põhimõttel või kui see on SCE registrijärgse asukoha liikmesriigi õigusega lubatud, mõne muu SCE põhikirjas sätestatud korra kohaselt.

Lõpetamise, likvideerimise, maksejõuetuse, maksete peatamise ja samalaadsete menetluste puhul reguleerivad SCE-d sätted, mida kohaldatakse tema registrijärgse asukoha liikmesriigi õiguse kohaselt asutatud ühistu suhtes.

Erinevates EL-i liikmesriikides on erinevalt reguleeritud ühingu töötajate kaasamise põhimõtted ühingu tegevusse. Mõnedes riikides on töötajatel rohkem õigusi sekkuda, teistes jälle vähem. Üleühenduseliste äriühingute ja ühistute puhul on ette nähtud kindel töötajate kaasamise kord selle tegevusse. Eestis reguleerib töötajate kaasamist Üleühenduselise ettevõtja, üleühenduselise ettevõtjate grupi ja SE tegevusse töötajate kaasamise seadus. Seadusesse on lisamiselt täiendused töötajate kaasamiseks ka SCE tegevusse. ☐

Riigietalonide nimistu täieneb pinge ja takistuse riigietalonidega

EELMISE AASTA LÕPUL NING KÄESOLEVA AASTA ALGUSES ARUTAS METROLOOGIANÕUKOGU ALALISPINGE JA ELEKTRILISE TAKISTUSE MÕÖTÜHIKUTE, VOLDI JA OOMI RIIGIETALONIDE KINNITAMIST NING TEGI VASTAVATE ETALONIDE KINNITAMISE ETTEPANEKU KA MAJANDUS- JA KOMMUNIKATSIOONIMINISTEERIUMILE.

Praeguseks hetkeks on nimetatud ettepanekust johtuvad muudatused eelnõu tasemel jõudnud ministriteeriumitevahelisele kooskõlastusele ning lähimas tulevikus suure tõenäosusega ka reaalsuseks saamas. Kinnitatakse voldi ja oomi riigietalonid on rahvusvahelise mõõteastendiku seisukohalt nn sekundaartasemel, nagu ka teised praegu Eesti riigietalonide nimistusse kuuluvad etalonid (mass, ühik kilogramm – sekundaartaseme etalon; pikkus, ühik meeter – sekundaartaseme etalon; temperatuur, ühik kelvin – sekundaartaseme etalon).

Riigietaloni vajaduse selgitamisel koostatud tasuvuse analüüsi kohaselt on Eesti ettevõtjatel täpismõõtmiste vajadus olemas nii alalispinge – mõõtemääramatusega $U(k=2) = (1...20)$

MAIT PALTS

Majanduspoliitika- ja õiguskonkordia jurist

mikroV/V kui ka alalisvoolu takistuse – mõõtepiirkonnas 1 mΩ...10 kΩ ja mõõtemääramatusega $U(k=2) = (1...5)$ mikroΩ/Ω.

Loodetavasti aitab uute riigietalonide lisandumine senisest paremini rahuldada ettevõtjate vajadusi seoses mõõtmistega ning vähendada seniseid kalibreerimisega seotud kulutusi. Pinge ja elektriliste takistuste ühikute etaloni hakatakse säilitama ja kasutama AS Metrosert etalonilaboris Tallinnas, aadressil Aru 10, kust saab vajadusel kindlasti ka täiendavat etalonide ja mõõtmistega seonduvat infot. ☐



Pinge ja elektriliste takistuste ühikute etaloni hakatakse säilitama ja kasutama AS Metrosert etalonilaboris Tallinnas.

Aktsiisi maksumärkidega seonduvad muudatused

SEOTES MUUDATUSTEGA MAKSUMÄRGISTAMISES, MIS TULENEVAD KÄESOLEVA AASTA 1. JUULIL JÕUSTUVATEST ALKOHOLI-, TUBAKA- JA KÜTUSEAKTSIISI SEADUSE TÄIENDUSTEST, ON RAHANDUSMINISTEERIUM KOOSTANUD MITMED RAKENDUSAKTIDE EELNÕUD NING SENISTE MÄÄRUSTE MUUDATUSED.



Käesoleva aasta juulis jõustuvate muudatuste kohaselt maksumärgistatakse alkohol, mille etanoolisisaldus on üle 22 mahuprotsendi ja mis on villitud müügi-pakendisse mahuga üle 0,2 liitri või millelt makstav aktsiis summa on üle 10 krooni müügi-pakendis oleva alkoholi kohta. Paljud muudatused on seotud just kange alkoholi maksumärgistamisega ning erinevate laoarvestuse ja saatelehtede vormide kehtestamise või muutmisega. Samas on muudatusi, mis puudutavad lisaks alkoholile ka tubakatooteid.

Uue määrusena kehtestatakse „Alkoholi ja tubakatoote maksumärkide kujundus, tubakatoote maksumärkide liigid, maksumärkide väljastamise, nendest loobumise ning tubakatoote maksumärkide lähetamise kord, maksumärkide saatelehe vorm ja selle täitmise kord“. Uue määruse jõustumisel kaotab kehtivuse senine tubakatoote maksumärgistamist reguleeriv rahandusministri määrus ning edaspidi sisalduvad nii alkoholi kui ka

MAIT PALTS

Majanduspoliitika- ja õigusosakonna jurist

tubaka maksumärgistamisega seotud nõuded peamiselt ühes ja samas õigusaktis. Uuena kehtestatakse ka „Maksumärkide tagastamisel esitatavate dokumentide loetelu“. Analoogne kord, mis seni reguleeris vaid tubakatoodetega seonduvat, muutub seoses uue määruse jõustumisega kehtetuks.

Erineva kaaluga muudatusi on eelnõude kohaselt kavandatud veel ka järgnevasse määrustesse: „Aktsiisideklaratsiooni vormid ja nende täitmise kord“ (maksumärgistatud alkoholi aktsiis eraldi kajastamine), „Aktsiiskauba liikumise ja laoseisu aruande vormid ja nende täitmise kord“ (alkoholi aruandes kajastatakse eraldi maksumärgistatud alkohol, nii alkoholi kui tubaka aruandes kajastatakse eraldi nii aktsiisivaba kui ka aktsiisiga maksustatav laeva ja lennuki pardale toimetatav kaup ja „Aktsiisi tagastamise taotluse vorm“ (täpsustatakse tagastamise taotluse vormil nõutud andmeid). ☒

Vastavate eelnõudega saate tutvuda koja kodulehel www.koda.ee ning samuti ootame ka kõiki kommentaare e-posti aadressil mait@koda.ee.

MAJANDUSTEEMALINE PÄRASTLÕUNA

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Pärnu esindus ja Hansapanga Lääne-Eesti regioon korraldavad 12. aprillil 2006 hotelli Strand konverentsikeskuses algusega kell 14.00 majandusteemalise pärastlõuna

Päevakava:

- 14.00 **Eesti majanduse täiskasvanuks saamise aeg**
Maris Lauri, Hansapanga peaanalüütik
- 14.50 **Euro kasutuselevõtu praktilised aspektid**
Reet Teder,
Eesti Kaubandus-Tööstuskoja majanduspoliitika osakonna juhataja
- 15.30 Kohvipaus
- 16.00 **Üleilmastumise mõjud Eesti majandusele**
Hardo Aasmäe,
Eesti Entsüklopeediakirjastuse juhataja esimees
- 17.00 **Eredamaid muljeid Torino taliolümpiamängudelt**
Tiit Pekk,
Eesti murdmaadelegatsiooni juht
Torino OM-l

NB! Osalemine ainult kutsetega Pärnu linna ja maakonna liikmetele.



Lisainformatsioon:
Kaubanduskoja Pärnu esindus
Tel: 443 0989
E-post: kati@koda.ee

Reisijate impordi maksuvabastus

ALAR SÜNT

Majanduspoliitika- ja õigusosakonna nõunik

EUROOPA LIIDU NÕUKOGU ON VÄLJA TÖÖTANUD DIREKTIIVI EELNÕU, MILLE JÕUSTUMISEL TÕSTETAKS KOLMANDATEST RIIKIDEST PÄRIT TURISTIDELE LUBATUD MAKSUVABALT IMPORDITAVATE KAUPADE PIIRMÄÄRASID. PEAMISELT PUUDUTAVAD PLANEERITAVAD MUUDATUSED ALKOHOLI- NING TUBAKAKAUPU.

Samuti on direktiivi eelnõus toodud välja ettepanek eristada teistest lennureisijate poolt kolmandatest riikidest imporditud kaubad. Lennureisijate poolt imporditud kaupadele kehtestatakse direktiivi eelnõu kohaselt rohkem kui kaks korda kõrgem maksuvabastuse piirmäär. Lennureisijatele kõrgema piirmäära kehtestamist põhjendatakse sellega, et see ei suurendaks oluliselt kauba toomist kolmandatest riikidest, sest lennutransporti kasutab vähem inimesi kui maismaa- või meretransporti. Samuti on lennutransport oluliselt kallim ning seal on pagasile mahupiirangud. Lisaks kaotatakse planeeritava eelnõuga kohvi, tee ja parfüümide EL-i toomisele kogusepiirangud. Selle asemel hakatakse rakendada üldist rahalist piirmäära.

Planeeritava eelnõu kohaselt on alkoholi ning tubaka kogused, mida ei muudeta, osutunud asjakohaseks ning tuleb säilitada. Tubakatoodete ning alkoholi maksuvabastuste piirmäära ei kohaldata alla 17-aastaste reisijate suhtes. Samuti ei muudeta kolmandast riigist toodava kütuse koguseid. Kolmandast riigist on endiselt lubatud tuua sõiduki-paagis olevat kütust ning lisaks eraldi kanistris 10 liitrit kütust.

Kuna kõnealune direktiivi eelnõu on väga värsk, siis ei ole veel selge, millal antud muudatused kehtima hakkavad. ☒

Direktiivi eelnõu tervikliku teksti ja seletuskirjaga on võimalik tutvuda Kaubanduskoja kodulehel www.koda.ee. Ettepanekud ja küsimused on oodatud e-posti aadressile alar.synt@koda.ee.

Kehtivad piirmäärad ning eelnõus olevad piirmäärad:

Praegu kehtivad piirmäärad	Planeeritavad piirmäärad
Üldine impordi maksuvabastuse väärtus	
Impordi koguväärtus isiku kohta 175 eurot (2730 krooni)	Impordi koguväärtus isiku kohta 220 eurot (3443 krooni). Lennureisijatel 500 eurot (7825 krooni)
Tubakatooted	
200 sigaretti	200 või 40 sigaretti (lubatud max ja min kogusepiirangud)
100 sigarillot	100 või 20 sigarillot
50 sigarit	50 või 10 sigarit
250 grammi suitsetamistubakat	250 või 50 grammi suitsetamistubakat
Alkohol	
Vein 2 liitrit	Vein 4 liitrit
Õlu 2 730 krooni väärtuses	Õlu 16 liitrit
Muu jook etanoolisisaldusega kuni 22 mahuprotsenti 2 liitrit	Muu jook etanoolisisaldusega kuni 22 mahuprotsenti 2 liitrit
Jook etanoolisisaldusega üle 22 mahuprotsendi 1 liiter	Jook etanoolisisaldusega üle 22 mahuprotsendi 1 liiter



Planeeritava eelnõu kohaselt on alkoholi ning tubaka kogused, mida ei muudeta, osutunud asjakohaseks ning tuleb säilitada.

ÜRO hangeteturg

ÜHINENUD RAHVASTE ORGANISATSIOON (ÜRO) KUTSUB ERINEVATE TEENUSTE JA TOODETE PAKKUMAJAID TUTVUMA JA OSALEMA ÜRO HANGETETURUL. ÜRO KOOS OMA 40 ALLORGANISATSIOONIGA MOODUSTAB VÄGA MITMEKESISE RAHVUSVAHELISE TURU, MILLE NÕUDLUS ON MÄRKIMISVÄÄRNE. NIMELT OSTETAKSE ÜRO HANGETURUL 6 MILJARDI USA DOLLARI EEST AASTAS ERINEVATE PROJEKTIDE TARVIS TOOTEID JA TEENUSEID.



LEA AASAMAA

Euroinfo keskuse nõunik

Ostetakse toiduaineid, meditsiinitarvikuid, farmaatsiatooteid, transpordi- ja telekommunikatsioonivahendeid, ajutisi eluasemeid, õppevahendeid, laboratooriumi seadmeid, põllumajandustehnikat, kodukaupu jne. Samuti ostetakse teenused: erinevate valdkondade konsultatsiooni-, transpordi-, ehitus-, personali-, rentimis- ja julgeoleku tagamise seotud teenused jne.

ÜRO erinevaid projekte rahastavad tema liikmesriigid ning toodete ja teenuste ostmiseks kasutatakse võistupakkumise meetodit ostmaks kvaliteetseid tooteid parima hinnaga. Millist hankemenetlust parasjagu kasutatakse, sõltub konkreetse projekti rahalisest mahust, st kas hankekutsed saadetakse otse potentsiaalsetele pakkujatele (potentsiaalsete pakkujate nimekirja võivad kõik

huvitatud ennast tasuta registreerida) või kuulutatakse välja avalik hankemenetlus.

Näiteks projektide puhul, mis ulatuvad 30 000–100 000 USA dollarini, valitakse pakkujad eelnevalt registreeritud pakkujate nimekirjast, kus ostjal on pakkuja kohta hea ülevaade, mis puudutab nii ettevõtte taustainformatsiooni kui ka spetsiifilist tegevusvaldkonda. Seoses sellega laekuvad potentsiaalsetele pakkujatele ainult asjakohased hankekutsed.

Kui projekti maht ulatub üle 100 000 USA dollari, siis kuulutatakse välja avalik pakkumismenetlus ning pakkumine avaldatakse ÜRO pakkumiste elektroonilises väljaandes, näiteks *Development Business* (www.devbusiness.com) või IAPSO kodulehel www.iapso.org või mõnes teises agentuuri väljaandes.


Kuna oste tehakse väga erinevate ÜRO agentuuride poolt, võib tunduda oma toodete ja teenuste pakkumine ÜRO-le liialt keerukas. Kõigepealt tuleks endale selgeks teha, milline agentuur ostab just teie valdkonna tooteid ja teenuseid, et efektiivsemalt talitada ning oluliste pakkumistega kursis olla. Kui asjakohane agentuur on leitud, on soovitatav oma ettevõtet tutvustada sealsele hangetega tegelevale personalile. Võib korraldada kohtumise või saata oma ettevõtte tooteid või teenuseid tutvustavaid infomaterjale.



Ühinenud Rahvaste Organisatsioon (ÜRO) kutsub erinevate teenuste ja toodete pakkujaid tutvuma ja osalema ÜRO hangeteturul.

Kindlasti on soovitatav end registreerida ÜRO registreeritud pakkujate nimekirja, mis asub *United Nations Global Marketplace*'i kodulehel – www.ungm.org, mille kaudu saadetakse potentsiaalsetele pakkujatele kutseid hangetel osalemiseks otse ning see on ainus võimalus püsida kursis kõigi võimalike pakkumistega erinevatelt organisatsioonidelt.

Näide ühest ÜRO organisatsioonist :

WFP (*World Food Program*) on ÜRO toiduabi programm, millel on regionaalsed kontorid 80 riigis. See asutati juba 1963. aastal ning teeb mitmesuguseid huvitavaid hankepakkumisi peamiselt toiduainete valdkonnas. Pakkujatele saadetakse informatsiooni läbi eelnevalt tutvustatud ÜRO registreeritud pakkujate nimekirja, kuhu saab ennast registreerida www.ungm.org. 

WFP ehk Maailma Toiduprogrammi kaudu osteti 2004. aastal järgmiseid kaupu

■ 39% nisu	■ 4% suhkrusorgo
■ 14% riisi	■ 4% nisujahu
■ 12% maisi	■ 3% segutoite
■ 6% suhkurt	■ 3% maisijahu
■ 6% toiduõli	■ 4% muu
■ 5% kaunvilja	



Lisainfot ÜRO hangete korraldamise-, erinevate agentuuride loetelu- ja statistilisi andmeid agentuuride eelmiste aastate ostude kohta võib leida kahelt interneti kodulehelt: www.ungm.org ja <http://unbiz.un.int>.



Tegevus Euroopas

Alates 2004. aasta 1. maist on Kaubanduskojal esindaja EL institutsioonis Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitees (EMSK). Komitee töö toimub regulaarselt kolm-neli korda kuus. Komitee annab oma arvamuste kaudu nõu suurematele EL-i institutsioonidele, näiteks Euroopa Komisjonile, Euroopa Nõukogule ja Euroopa Parlamendile.

20.-21. aprillil toimub EMSK plenaaristung. Teemadena on käsitlusel järgmised valdkonnad:

- Kaasaegne tööstuspoliitika.
- Tarbijapoliitika õiguslik raamistik.
- Euroopa Ühenduse teadusuuringute, tehnoloogiaarenduse ja tutvustamis-tegevuse seitsmes raamprogramm.
- Kasvuhoonegaaside vähendamist reguleerivate rahvusvaheliste lepingute mõjud tööstuse muutustele Euroopas.
- Sõiduautodega seotud maksud EL-is.
- Raha ülekandmine/maksjaga seotud teave.

Huvilistel on võimalik antud raportitega ka lähemalt tutvuda. Enamasti on olemas ka eestikeelsed versioonid.

Lisainfo:

KRISTINA TSHISTOVA

EMSK liige

Tel: 644 8079 • E-post: kristina@koda.ee



Õpipoisikoolitus – uus ja paindlik kutseõppevorm

Mis on õpipoisikoolitus? Ja mille poolest see tavalisest kutseõppest erineb?

Selle aasta algusest kehtima hakanud kutseõppeasutuste seaduse muudatus sätestab kaks õppevormi: koolipõhine ja töökohapõhine õppevorm. Koolipõhise õppevormi puhul kehtib põhimõte, et praktika ettevõttes või asutuses ei ületa poolt õppekava kutseõppe osa kogumahust, töökohapõhise õppevormi puhul moodustab praktika ettevõttes või asutuses vähemalt kaks kolmandikku õppekava kutseõppe kogumahust.

Õpipoisikoolituse puhul on tegemist töökohapõhise õppevormiga, kus kuni 70% õppest toimub ettevõttes otsese juhendaja käe all ja ca 30% õppest moodustab teoreetiliste teadmiste omandamine kutseõppeasutuses. Praktilise töö periood ettevõttes ja teooriaõpe koolis toimuvad vaheldumisi, seega on õpetatud teoreetilisi teadmisi võimalik kohegi praktikas kasutada ja need seeläbi kutsealasteks oskusteks kinnistada. Õpipoisikoolitus on sobiv noortele, kellel on soov ja eeldused omandada kutset läbi praktilise tegevuse ettevõttes, mille juurde käib osaline teooriaõpe kutseõppeasutuses. Samas sobib töökohapõhine õppevorm ka täiskasvanute koolitamiseks. Õpipoisikoolituse õppevormi rakendamise eesmärk on pakkuda erinevatele sihtrühmadele paindlikku ja individualiseeritud koolitusvormi, tugevdada koolitajate ja ettevõtete vahelist koostööd ja anda ettevõtetele võimalus neile sobiva tööjõu koolitamiseks.

Seega on tööandjal senisest suurem osa õppe sisu kavandamisel: ta saab osaleda ettevõtte vajadusi arvestavate õppekavade väljatöötamisel ja potentsiaalsete tulevaste töötajate koolitamisel.

Ka õpipoisikoolituse õppevormi läbimisel on võimalik osaleda kutseksamil ning saada selle edukal läbimisel vastava eriala kutsetunnistus.

Kui palju ettevõtteid on tänaseks õpipoisikoolitusse kaasatud, millised on kogemused?

Õpipoisikoolitus sai alguse Phare 2002 pilootprojektiga, millesse oli kaasatud 7 kutseõppeasutust ja 45 ettevõtet. Projekti lõpus läbiviidud tagasisideküsitluse põhjal leidis enamus ettevõtteid, et õpipoisikoolitus on vajalik koolitusvorm just ettevõtte seisukohast, ettevõtte teadvustasid ettevõtte rolli olulisust ja seda, et endale sobiva tööjõu saamiseks tuleb ise aktiivselt osaleda nii koolitusprogrammi ettevalmistamisel kui ka koolituse läbiviimisel. Projektis osalenud ettevõtted olid huvitatud õpipoisikoolituse läbiviimisest ka tulevikus. Projektis osalenud ja õpipoisikoolituse lõpetanud 140-st õpipoisist töötavad ettevõtetes 105 noort.

Hetkel rakendab SA Innove õpipoisikoolituse jätkuprojekti, mida finantseeritakse Euroopa Sotsiaalfondist (ESF).

Projektis osaleb 16 kutseõppeasutust üle Eesti ja umbes 150 ettevõtet, plaanis on koolitada umbes 920 õpipoissi.

Projektis osalevad praktikat korraldavad ettevõtted peavad olema eelnevalt akrediteeritud. Praeguseks on akrediteerimistaotluse esitanud 90 ettevõtet. Õpe on käivitunud 12 koolis, avatud on 24 gruppi, kus on alustanud õpet 222 õpipoissi 12 erialal. Jätkuprojektist võib lähemalt lugeda Sihtasutuse Innove kodulehelt: www.innove.ee/opipoiss.

Kuna tänaseni on õpipoisi õpet läbi viidud üksnes projektide raames, siis ei ole olnud kõikidel kutseõppeasutustel võimalik selles osaleda. Alates 2007. aastast on õpipoisikoolitust võimalik läbi viia juba kõikidel kutseõppeasutustel riikliku koolitustellimuse alusel kas koolipõhises või töökohapõhises õppevormis.

SA Innove ESF Õpipoisikoolituse projektijuhi, **MALLE PÄEVA** intervjuueeris

TIIA RANDMA

Kuidas saaks huvituv ettevõtte endale "õpipoisse"? Mida selleks peab tegema? Kas on võimalik ka juba töötavaid noori õpipoisikoolitusega siduda?


Huvituv ettevõtte peaks kõigepealt võtma ühendust oma piirkonna kutseõppeasutusega, et koos välja töötada õppekava ja leida sobivad kandidaadid. Üks võimalus on juba ettevõttes töötavate noorte suunamine õpipoisikoolitusse kas siis kutse omandamiseks või ümberõppeks, ettevõtte peab sellisel juhul võimaldama õpipoisikoolituses osalejale teooriaõppes osalemise ajaks põhitööst vabastamise.

Millist panust ettevõtjalt õpipoisikoolituses oodatakse, mida ettevõtja ise võidab?

Ettevõttepoolne huvi ja panus on õpipoisikoolituse õnnestumises väga oluline. Ettevõttel peaks olema soov ja valmidus koostööks kutseõppeasutuse ja õpipoistega, kogemustega ja pedagoogiliste võimetega juhendajate ning vastavate masinate ja seadmete olemasolu.

Teoreetilise õppetöö jooksul saab õpipois õppetööst, ettevõttepraktika ajal tehtud töö eest maksab õpipoisile tasu ettevõtte. Ettevõttes õpipoiste juhendamise tegelevatele spetsialistidele makstakse samuti juhendamise eest tasu. Õppetööstused ning juhendamise tasu makstakse kutseõppeasutuse kaudu.

Juhendajate koolitamist peaksid tulevikus samuti hakkama pakkuma kutseõppeasutused, jätkuprojektis osalevate ettevõtete juhendajate koolitamine toimub Tööandjate keskliidu projekti raames.

Ettevõttele annab õpipoisikoolituses osalemine võimaluse koolitada just ettevõtte vajadustele vastavat oskustööjõudu, osaleda vajadusi arvestavate õppekavade väljatöötamisel ja seeläbi suurendada oma konkurentsivõimet. 

Kutsestandard uueneb

EESTI KUTSETE SÜSTEEMI KÄIVITAJATEKS 1997. AASTAL OLID EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA JUURDE KOONDUNUD TÖÖANDJAD. KUTSESTANDARDITE LOOMINE SAI KOHE HOO SISSE, SEST NÄHTI VAJADUST ANDA SELLE TEGEVUSE LÄBI SISEND KUTSEHARIDUSELE JA AIDATA KAASA KUTSEHARIDUSE SISU UUENDAMISELE. TÄNA TEGELEVAD PALJUD ORGANISATSIIONID KUTSETUNNISTUSTE VÄLJASTAMISEGA, TEGEVUST ON REEGLISTAMAS KUTSESEADUS JA KOORDINEERIMAS KUTSEKODA.

Viiel kutsetasemel koostatud kutsestandarditega on nüüdseks kaetud suur osa kutsetegevusest erinevates majandussektorites. Informatsioon selle kohta, millised on kutsed ja milliste oskuste, teadmiste, hoiakute ja omadustega inimene ühte või teist tööd tegema sobib, on kirjas kutsestandardis. Seetõttu on just tööandja osa nende dokumentide koostamisel väga oluline. Kutsestandardid on leidnud kasutust nii haridus- kui töömaailmas. Õppe- ja koolituskavade alusena kasutatakse standardeid riiklikus haridussüsteemis ja ka erakoolitajate poolt. Ettevõtetes ja asutustes on kutsestandardid eelkõige personalijuhtide ja -spetsialistide tööriist toetades personali värbamise, arendamise ja hindamise protseduure.

Kutsestandardi uus vorm

Kutsestandardi koostamise meetodika arendamisega on töö käigus pidevalt tegeletud. Alates 2005. aastast seoses Kutsekoja Euroopa Sotsiaalfondi (ESF) projektiga „Kutsete süsteemi väljaarendamine” on Kutsekojal võimalik pühendada arendustööle veidi enam aega ja jõudu. 2005. aastal viis Kutsekoda läbi uuringu kutsestandardi kasutajate seas ning tulemusi analüüsinud töörühm koostas uue kutsestandardi formaadi.

Üks kutsestandardite loomise eesmärkidest on kirjelda kutsetegevust, jaotades kutse töö keerukuse, vajalike teadmiste ja oskuste ning töötaja iseseisvuse ja vastutuse osakaalu alusel kuni viiele tasemele. Kutsekirjeldusi saavad kasutada erinevad sihtgrupid, kes soovivad

informatsiooni kutsetegevuse ja töötajatele esitatavate nõuete kohta Eestis. Erinevalt senistest kutsestandarditest annab uus vorm ette kindlad alapealkirjad töö kirjeldamiseks, mis ühtlustavad ja struktureerivad kutsete kohta standardist saadavat informatsiooni. Uues vormis sisaldab töö kirjeldus järgmisi alalõike:

- Töövaldkonnad ja ametinimetused
- Töö eesmärk ja sisu
- Tööülesanded
- Töökeskkond ja eripära
- Töövahendid
- Võimed ja eelistused
- Kutsealane ettevalmistus

MARIANNE LIIV

Kutsekoda
ESF projekti koordinaator

koostamise teooria elemente, mis tähendab sisuliselt uut lähenemisviisi ning toob kaasa kvalitatiivse muutuse oskuste ja teadmiste kirjeldamises. Kompetentsimudelid hakkasid levima, kuna leiti, et IQ ei ole kõige olulisem faktor, mille järgi ennustada, kas inimene saab oma tööga hästi hakkama või mitte. Ei piisa pelgalt teadmiste olemasolust, võtmeküsimus on kas ja kuidas oskab inimene tööülesannete täitmise juures teadmisi rakendada. Ilmnes, et palju praktilisem viis on kirjeldada tegevusi ning hinnata selle alusel inimese konkreetset töösooritust.

Kutsestandard on sillaks töö- ja hariduselu vahel. Uues vormis kutsestandardi koostamine on küll oluliselt aja- ja töömahukam kui varasemalt, kuid võimaldab saavutada objektiivsema ja reaalsele tööelule vastava tulemuse. Kiirelt muutuv situatsioon tööturul nõuab paindlikkust ja võimlust kiirelt reageerida juhul kui mõnes valdkonnas töötajate kutseoskused on ebapiisavad.

Kompetentsimudeli teooria rakendamine

Lisaks töö kirjeldamisele on kutsestandardi oluliseks osaks vajalike teadmiste ja oskuste määratlemine. Kutsestandard kirjeldab ka inimest, töö tegijat. Mis on see, mis teeb ühest inimesest hea töötaja? Mil moel peaks oskused ja teadmised olema sõnastatud, et oluline tõuseks esile? Kutseoskuste kirja panemise juures rakendatakse kutsestandardi uues vormis kompetentsimudeli

Kutsestandardites kirjeldatakse kompetentse kui teadmiste, oskuste, vilumuse, võimete, hoiakute ja käitumisviiside kogumeid, mis võimaldavad töötajal täita konkreetset tööülesannet ning mis väljenduvad tegevustena. Peamine meetodiline uuendus on seotud sellega, et kutsestandardite koostamise protsessis pööratakse enam tähelepanu töö analüüsile ning kirjeldatakse tegevusi. Oskused ja teadmised tulenevad kutsestandardi

Jätkub lk 14

14 Kutseharidus • Investeering


Algus lk 13

di uues vormis otseselt tegevustest ehk tööülesannetest.

Käesolev aasta on kutsete süsteemi jaoks uuenduste testimise aasta. Juba on alustanud mitmed töөрühmad valdkondades, kes on valmis katsetama kutsestandardi formaati ja rakendama kutseoskuste kirjeldamises kompetentsimudeli teooriat. Uues vormis kutsestandardid on sündimas logistikule, kutseõpetajale, tiserile, katusekatjale, puhastusteenindajale ja teistele kutsetele. Aasta jooksul valmib 10 uues vormis kutsestandardit, mis annab baasi analüüsiks ja otsuste tegemiseks.

Kutsestandard on sillaks töö- ja hariduse vahel. Uues vormis kutsestandardi koostamine on küll oluliselt aja- ja töөmahukam kui varasemalt, kuid võimaldab saavutada objektiivsena ja reaalsele tööelule vastava tulemuse. Kiirelt muutuv situatsioon tööturul nõuab paindlikkust ja võimalust kiirelt reageerida juhul kui mõnes valdkonnas töötajate kutseoskused on ebapiisavad.

Kompetentsidena lahti kirjutatud kutseoskused on heaks alusmaterjaliks vajalike oskuste õpetamisel ja hindamisel. Kompetentsi- ehk pädevuspõhiste õppekavade arendamisega tegeletakse täna nii kutse- kui kõrghariduse tasemel, ka nende arengutega haakub uus lähene mine kutsestandardite koostamise juures väga hästi.

Kutsekoja ESF projekt annab võimaluse muudatused hästi läbi mõelda ja katsetada enne kui olemasolev metoodika täielikult uuega asendada. Suund on küll selge, kuid uuendused lähevad ellu järkjärgult ning kiirustamata. 

Kas kunst on investeering?

VEEL KÜMMEKOND AASTAT TAGASI EI OLNUD MEIL PÕHJUST SEESUGUST KÜSIMUST ESITADA. NÜÜD, MIL MEIE MAJANDUSSITUATSIOON ON OLULISELT MUUTUNUD, ON SELLINE VAATENURK KUNSTILE AGA ENAM KUI ÖIGUSTATUD. KUNSTI JA RAHA KOOSLUS MUUDE SELLE KULTUURIVALDKONNA OLULISTE PROTSESSIDE KÕRVAL ON SAANUD ARVESTATAVAKS TEEMAKS NII AJAKIRJANDUSES KUI SULETUMATES KUNSTIRINGKONDADES.

Erilises fookuses on aga kunsti väärtuse ja selle väärtustamise küsimus igal kevadel ja sügisel – põhilisel kunstioksjonite hooajal.

1997. aastal pandi Haus Galerii eestvedamisel Eestis alus tõsisele kunstioksjonite traditsioonile. Tänapäevaks on kunstile seeläbi tekkinud arvestatav turg ja samaväärne hind. Mis tähendab, et kunsti ostetakse aktiivselt nii kodu kaunistamiseks kui ka kollektsioneerimise eesmärgil. Ostmisel on oluline mitte lihtsalt leida seinale pilt kui värvilaik, vaid teos, millele oleks lisaks silmailule ajas kestev ja kasvav väärtus. Seesuguste valikute tegemisel on oksjonite saanud sobivaimaks kohaks. Oksjonitele pääsevad kogenud galeristide ja kunstiloolaste valikul ajaproovile vastu pidanud ja objektiivset tunnustust leidnud autorkonna teosed.

Kas kunstist on selle kõige käigus saanud arvestatav investeering? See on intrigeeriv küsimus, millele on tegelikult kaks vastust. Ühelt poolt on investeerimine kunsti otsene investeerimine rahvuskultuuri. Kunstihuvilised ja kollektsionäärid, kes jätkuvalt kunsti ostavad, tõstavad rohkem või vähem teadlikult kogu kunsti väärtust, rääkimata oma enda kollektsioonidest. Nad osalevad ühes järjepidevas protsessis ja tagavad selle kestmise. Samuti julgustavad meie kunsti olema ja juurde tekkima, julgustavad meie kunsti loomealget ja tunnustavad selle pärandi ning traditsiooni olemasolu.

Kui süveneda faktidesse majanduslikust vaatepunktist, siis on kunst in-

PIIA AUSMAN

Haus Galerii juhataja

vesteering. Öigemini võib öelda, et kunst on ajaga osutunud investeeringuks neile, kes seda omavad. Kunst on väga isiklik ja emotsionaalne valdkond ning inimesed ostavad kunsti puhul üldjuhul midagi oma hingele, midagi mis tooks nende ellu lisaväärtust, midagi millest lihtsalt tõsise põhjuseta ei loobuta.

Tüüpilisi investeerimisskeeme, kus mingiks ajaperioodiks edasise teenimise eesmärgil raha kusagile paigutatakse, kunsti puhul lihtsalt ei kasutata. Kui kellelgi on vajadus näiteks viis aastat tagasi ostetud teos ära müüa, siis selleks on kindlasti tulused võimalused olemas. Ka mitmed Haus Galerii oksjonitelt aastaid tagasi ostetud ja taas müügile läinud teosed on oma ostuväärtuse enam kui tagasi teeninud, kuna hinnad on tõusnud.

Äriinimesed kipuvad võrdlema kunsti hindade tõusu kinnisvara hinnatõusuga. Mõnede autorite tööde hinnad on tõusnud oksjonialaloo jooksul 100, 200 ja enamgi protsenti. Võrreldes 5-6 aasta taguse ajaga, on kunsti hind tõusnud keskmiselt vahemikus 40-70%.

On üksikuid väga nimekad autoreid, kelle teosed on investeering alati ja igal juhul. Oksjonivalikutel on neid mitmeid, millele asjatundjad oskavad vihjata nimetades eelkõige meie kunsti

suurkujusid nagu Konrad Mägi, Ants Laikmaa, Nikolai Triik ning Eduard Wiiralt.

Huvi kunsti vastu on kasvamas, mida näitab selgelt juba käesolev kevadki. Meie üldine kunstisituatsioon on muutunud aktiivsemaks juba uue muuseumi KUMU avamise taustal. Haus Galeriigi on nii seda, kui oma pikaajalist töökogemust arvestades viinud oksjonikorralduses läbi mitu olulist reformi. Igasugune laiendamisele suunatud areng on selge märk turu kasvamisest. Kunstihuviliste maitse

ja ostueelistused on ajas teinud läbi suuri muutusi ja nendega on põhjust kaasa minna. Oksjonitel on müüdnud siiani suures osas Eesti vanade, juba kadunud meistrite loomingut, kelle kunstiharidus sai alguse möödunud sajandi esimesel poolel ja varem. Haus Galerii tavatseb kaks korda aastas korraldada ligi neljakümne teosega kunstioksjoneid. Käesoleva aasta kevad toob publiku ette korraga üle saja teose. Senise ühe valiku asemel esitatakse koguni kolm iseseisvat kollektsiooni. Oksjonid toimuvad kahel päeval. Eraldi on liigitatud Eesti vanade

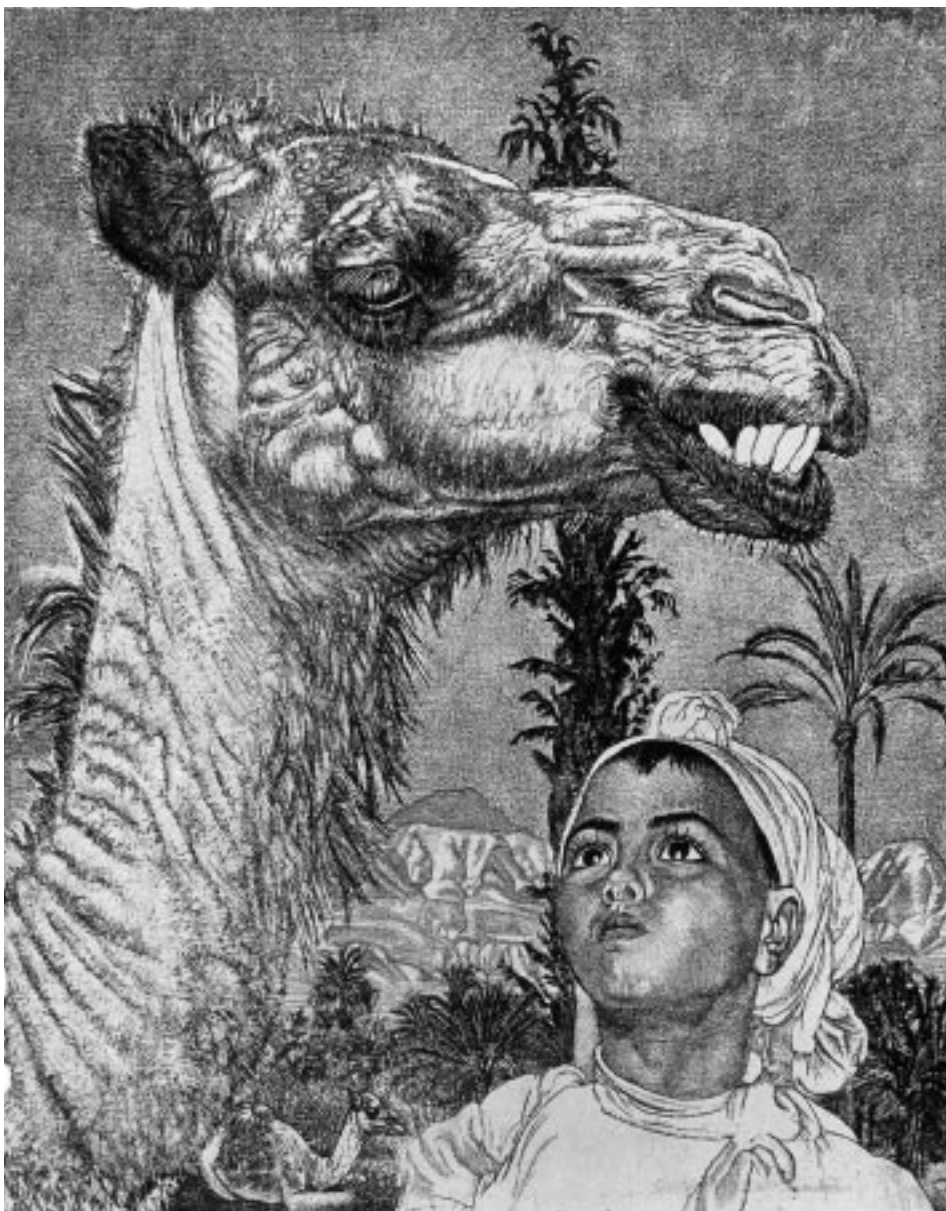
meistrite maal, samuti ka vanade meistrite graafika ja joonistus ning kolmanda valikuna Eesti kaasaegsete klassikute looming, mis pärineb põhiliselt meie kunstiloo 60., 70. ja 80. aastatest.

Valik on nii teemade kui ka teoste hindade poolest ääretult mitmekesine. Põhjalikku informatsiooni teostest koos reprodutsioonidega annab traditsiooniline oksjonikataloog ja galerii kodulehekülj. Oksjoninäitused galeriis Haus ja Artdepoo pakuvad seekord kunstiajaloo kronoloogias harivaid ja mitmekülgeid kooslusi.

Kuid milline iganes on kunstiga ümberkäimise või sellega suhtlemise viis, kas loominguline või pragmaatiline, jääb tema eesmärk ikka üheks. Miski ei muuda kunsti olemise põhjust ega selle nautimise ajendit neile, kes selle kord enda jaoks leidnud on. Investeeringuteks pakub kunst aga võimalusi igal juhul olgu siis ühel või teisel moel. Läbi ükskõik kui lihtsate või keeruliste aegade ja olukordade ei ole kunsti kunagi välisatud, vaid pigem selle olemasolu lisaks emotsionaalsele momendile ka targalt kasutada osatud. ☑

Haus Galerii kevadise XVIII kunstioksjoni toimumise kava

- **Kaasaegse kunsti klassika**
Galeriis Artdepoo, Jahu tn 12
Teisipäeval 18. aprillil kell 19.00
- **Vanade meistrite graafika ja joonistus**
Haus Galeriis, Uus tn 17
Neljäpäeval 20. aprillil kell 17.00
- **Vanade meistrite maal**
Haus Galeriis, Uus tn 17
Neljäpäeval 20. aprillil kell 19.00



EDUARD WIIRALT (1898–1954) Berberi tüdruk kaameliga. 1940
(Alghind oksjonil 39 000 krooni)

Teostega saab tutvuda www.haus.ee ja näitustel galeriis. Lisainfo oksjonil osalemise kohta Haus Galeriist telefonil 641 9471 ja e-posti aadressil haus@haus.ee.

Galip Ilter – Eesti-Türgi majandussuhete arendaja

GALIP ILTER'IT

intervjuueeris

KADRI LIIMAL

GALIP ILTER ON TÜRGI-EESTI ÄRINÕUKOGU JA TÜRGI SÕPRUSASSOTSIAATSIOONI EESTI, LÄTI JA LEEDUGA JUHATAJA. TA ON ENDINE OOKEANILAEVA KAPTEN NING TÖÖTAS MEREL LIGIKAUDU 7 AASTAT. SEEJÄREL TÖÖTAS TA DIREKTORINA ERINEVATES LAEVANDUSETTEVÖTETES. 1996. AASTAL ASUTAS GALIP ISTANBULIS ENDA TŠARTER- JA KAUBANDUSFIRMA "ANCORA SHIPPING & TRADING". TA ON ASUTANUD VEEL PALJUDELE ERINEVATELE FIRMADELE, MIS TEGUTSEVAD PEAMISELT PUIDU, TERASE EKSPORDI, KAEVANDAMISE JA TEKSTIILITÖÖSTUSE VALDKONNAS. SAMUTI ESINDAVAD NAD VÄLISFIRMASID TÜRGIS JA PAKUVAD NEILE KONSULTATSIOONITEENUST NENDE INVESTEERINGUTE, KAUBANDUSTEGEVUSTE VÕI PROJEKTIDE JAOKS. GALIP ILTER ARMAS- TAB PURJETAMIST, REISIMIST, KIRJUTAMIST JA KUNSTI.



Galip Ilter, Türgi-Eesti Ärinõukogu ja Türgi sõprusassotsiatsiooni Eesti, Läti ja Leeduga juhataja.

Olete külastanud Eestit rohkem kui 60 korda, mis Teid siia toob?

Kui mul oleks nimekiri minu käest Eestis kõige sagedamini küsitud küsimuste kohta, võiksin selle asetada esikohale. Käisin esimest korda Tallinnas 1999. aasta detsembris külastamas laevandus- ja kaubandusettevõtteid. Pilt, mis mulle avanes oli järgmine: majandusmaht Eesti ja Türgi vahel oli umbes 15 mln USD, mida võib pidada praktiliselt olematuks, ilmselt selle tõttu, et tegu oli peamiselt n-ö "kohvrikaubandusega", mis põhines mõlemalt poolelt odavatel materjalidel. Poliitilised suhted olid head, kuid Tallinnas ei olnud veel Türgi ja Ankaras Eesti saatkonda. Eesti oli türklaste jaoks kaugel ja külm Põhjamaa, Türgi eestlaste jaoks kaugel, soe, erinev ja ülerahvastatud maa. Minu andmetel ei elanud siis ühtegi Türgi kodanikku alaliselt Eestis ja arvan, et ka mitte ühtegi eestlast Türgis. Meie riikide vahel ei olnud ei kultuurilist tegevust ega ka akadeemilisi suhteid ülikoolide vahel. Seda nähes otsustasin, et aitan meievahelisi suhteid arendada niipalju kui oskan ning see oli minu jaoks väljakutse. Kohe pärast esimest visiiti tulid ka teised – peaaegu kord kuus, kus ma külastasin ülikoole, Haridus- ja Kultuuriministeeriumit ning Välisministri-riumi majandusosakonda. Pärast neid

visiite mõistsin, et tundmata üksteist ja teineteise kultuuri on võimatu majandussuhteid arendada. Kahe aasta jooksul avati Eesti saatkond Ankaras ja Türgi saatkond Tallinnas.

Pärast mitmeid kohtumisi ärimeeste, kunstniimeste, akadeemikute, meedia esindajatega ning nähes mõlema riigi vastastikust huvi, löime me 2004. aasta aprillis Türgi sõprusassotsiatsiooni Eestiga Istanbulis ja hakkasime korraldama kultuuriüritusi Tallinnas – kontserte, näituseid, ümarlauakohtumisi jne. Samuti aitasime Eesti ülikoolidel sõlmida akadeemilisi koostööleppeid Türgi ülikoolidega Erasmus programmi raames. Nende projektidega töötades, kutsuti meid Ankaras asuvate Leedu ja Läti saatkondade poolt laiendama oma tegevust ja katma ka neid riike. 2005. aasta maist muutsime oma ühenduse nime Türgi sõprusassotsiatsioon Eesti, Läti ja Leeduga (TELLFA). Vastavalt loodi Eesti-Türgi Ühing ka Tallinnas.

Meie ülesanne ei ole ainult Türgit Eestis reklaamida, vaid ka vastupidi – tutvustada Eestit Türgis. Näiteks võõrustasime eelmise aasta suvel Türgis Eesti rahvatantsutruppi Sõprus, kes võttis siin osa Rahvusvahelisest rahvatantsuvõistlusest Bursas. Samuti korraldame kohtumisi ettevõtjate vahel. Näiteks korraldasime EV Presidendi Arnold Rüütli visiidi raames 2005. aasta septembris Istanbulis workshop'i Türgi ja Eesti ettevõtjatele.

Türgi Majanduse Arengu ja Koostöö Nõukogu (DEIK) sõlmis 2005. aasta septembris Eesti Kaubandus-Tööstuskajaga koostööleppe. TELLFA töötab intensiivselt kultuuri- ja akadeemiliste suhete loomisega ja asjad on võrreldes 1999. aastaga positiivses suunas arenenud. Igal aastal puhkab ca 15 000 eestlast Türgis. Kui tunneme üksteist paremini, siis tunneme end ka mugavamal ja kindlamalt ning see aitab kindlasti kaasa majandussuhete tihendamisele Eesti ja Türgi vahel. Kui ma vaatan tagasi möödunud

ja küsin endalt, mis toob mind Eestisse nii tihti, siis vastus on lihtne – et see kõik saaks teoks.

Keskmine eestlane mõtleb Türgist lihtsalt kui kaugel asuvast maast. Mille poolest oleme lähedased ja milles väljendub meie kaugus üksteisest?

Lähedus või kaugus on subjektiivne. Tallinnast Istanbuli lennata on palju lühem maa kui Barcelonasse ja Tallinnal ja Istanbulil on sama vahemaa, mis Pariisi ja Londonisse. St, et distantsi tundmine ei ole sugugi seotud geograafilise kaugusega, vaid siin on tegemist rohkem informatsiooni puudumisega teineteise kohta. See on umbes sama nagu tunneksid end väga lähedasena kellegagi, kes elab sinust 500 km kaugemal. Kuid sa ei tunne seda sama oma naabri vastu, kes elab samas majas, kui sa ei tunne teda küllalt hästi. Ühel päeval hakkate te majja sisenedes üksteisele tere ütleva. Ja mõne aja möödudes võite end leida koos joomas klaasikest punast veini ja meeldivalt aega veetmas. Siis te alles märkate, kui lähedal te üksteisele olete, aga et sellest teadlikuks saada, peab üks teist alustama lihtsalt teretamisega. Võime olla väga õnnelikud oma olemasolevate sõpradega ning nautida nende seltskonda, võime tunda end mugavalt ja kindlalt, me võime koos nendega käituda sellistena nagu me oleme. Olenemata sellest, kas meile meeldib või ei, elame aga globaalses maailmas. Kultuur ja kunst on meie hinge ravimeetodid ja tundes neid kultuure, kogedes erinevusi, võivad need avada palju uusi, pakkuda meile palju häid naabreid, õpetada teineteisele elu tähendusest kas siis lumehelveste või päikesekiirte all. Et muuta kaugusi lähemaks, organiseerivad TELLFA ja Türgi saatkond Tallinnas käesoleva aasta mais Türgi päevad.

Türgi ei ole ainult päiksepaisteline, ilusate mererandade ja hea toiduga maa, vaid ka koht, kus elame koos tuhandete aastate vanuste tsivilisatsiooni päranditega Anatoolias. Ma tean, et eestlased armastavad veini. Ja pean tunnistama, et teil on hea maitse. Kas teate, et esimene veiniistandus rajati Anatoolias? Türgis on

siiani väga head kvaliteetveinid. Kohvikud üle kogu maailma on kohad, kus inimesed saavad kokku, räägivad juttu ja naudivad lõhnava kohvi joomist. Kas teate, et esimene kohvik maailmas avati Istanbulis türklaste poolt 15 sajandil?

Olen käinud erinevatel eesmärkidel enam kui 80 riigis. Lähtudes oma pika-aegsest reiskogemusest soovitan ma igal eestlasel enda jaoks igal reisil Türgi avastada erinevaid aspekte just siis, kui otsite midagi muud, enam kui ainult päiksepaistet, mida on Türgis nagnüü. See on paik, mida tasub avastada.

Olla 20 000 inimese seas 3000 aastat vanas imelise akustikaga antiikteatris ja kuulata kuuvalguses klassikalise muusika kontserti – see juba on midagi! Sa näed, kui palju inimesi tervitavad sind ja näed samuti, kuidas distantsitunnetus möödub. Ma usun, et see distantsiküsimus on ajutine. Ja see muutub peagi.

Mis teid üllatab või ärritab kõige rohkem eestlastega ärisuhteid luues?

Kui aus olla, siis olen juba kaua aega tagasi ettevõtjana õppinud mitte ärrituma või üllatuma ühegi riigi puhul. Selle asemel püüan ma alati tutvuda selle maa kultuuri ja äritavadega, kus ma ärisuhteid luua tahan. Ma ei oota, et inimesed kohandaksid end minu järgi, püüan parem aru saada olemasolevast süsteemist. See teeb elu kergemaks ja rahulikumaks kõigile.

Millistes aspektides meie ärikultuur kõige rohkem erineb?

Nüüpalju kui mina olen siiani tunnustajaks olnud, tunnevad eestlased end mugavalt olemasolevate äripartneritega, kes enamasti asuvad Eesti läheduses. Ja nad ei ole nii innukad tegema “hüppeid” vaid hoiavad pigem olemasolevat staatust. Türklased on peamiselt tuntud kui innukaid oma tegevuse laiendajad kõikjal, kus see on võimalik. Võime lihtsalt kohaneda kõikjal, kus asume. Eestlastele meeldib ja nad isegi naudivad äri tegemist internetis või internetis saadaoleva info põhjal. Türklastele meeldib äri

teha inimestega, kellega neil on esmalt sõprusuhte. Internetti kasutatakse ka Türgi firmades laialdaselt, kuid meile ei meeldi äri ajada internetis. See on rohkem nagu keskus või vahend üksteisega kontakteerumiseks, mitte äripartner! Meie tahame kõigepealt õhtustada, veeta mõnda aega koos, olla sõbrad, mis tähendab meie jaoks usaldust. Siis alles tuleb äri.

Olen isiklikult kogunud, et kui eestlane kohtub Türgi äriühendusega, siis suhtub ta tema juttu kindla eelarvamuse või kahtlusega. Kui aga see sama Türgi äriühendus paneb kogu info kodulehele, siis eestlased võtavad seda lihtsamalt ja usuvad seda rohkem. Meie oleme koostööle üsna avatud. Ükskõik kus, kas Eestis, Türgis või kolmandates maades. Kui me usume äriprojekti, siis lähme me lõpuni, ükskõik, mis raskused ka pole, me võitleme nendega, töötame nendega, see saab meie jaoks väljakutseks, meile ei meeldi poole peal anda.

Äriühendustena pole meie aeg limiteeritud töötundidega. Võime oma klientide või äripartneritega kohtuda kasvõi õhtul kell 10 või nädalavahetusel, et rääkida äriplaanidest. Kui Eesti äriühendus tahab kohtuda Türgipoolse partneriga nädalavahetusel, siis nad tavaliselt ei keeldu. Kuid ma arvan, et Eestis pole see samamoodi. Vaatamata sellele, et kõik ettevõtted Türgis sõlmivad lepingud klientidega tavalisel standardsel kirjalikul meetodil, tähendab vastastikune suusõnaline lepe ikka veel palju ja inimesed püüavad oma sõnades lõpuni kindlaks jääda. Muidugi on ka erandeid nagu igal poolgi võib olla. Nii palju kui ma näen, on Eesti ettevõtted tugevad tootmises, kuid ei pööra väga palju tähelepanu ja ei kuluta raha turundusele. Meie võtame mõlemat väga tõsiselt.

Kui oleme pöördunud Eesti ettevõtte poole, et mõnd toodet osta ja kui see ei kuulu nende tootmisnimekirja, siis nad tavaliselt teatavad, et nad ei saa seda teha. Võib-olla nad siiski saaksid seda toota väikeste muudatustega? Kui te küsite seda sama Türgi ettevõttelt, siis nemad ei

Jätkub lk 18

18 Persoon • Rahvusvahelised üritused

Algus lk 17

ütle ei, vaid hakkavad kohe uurima, kuidas nad saaksid seda toodet teile pakkuda. Loomulikult võib kõiki minu kommentaare võtta kui minu isiklikule kogemusele põhinevaid.

Millistes valdkondades näete Eesti ja Türgi firmade vahelist potentsiaalset koostööd?

Loodan väga, et potentsiaali on selliste valdkondade puhul nagu: ehitus, ehitusmaterjalid, tekstiil, turism, logistika, puidutootmine, IT, toiduinad, muusikatööstus, autotööstus ja kodumasinad.

Mõned faktid Türgi majanduse kohta

- Türgi on maailmas 6. kohal tekstiilitootmises, puuvilla tootmises, ning käsitööna tehtud vaipade eksportimises.
- Türgi on maailmas 10. kohal ja Euroopas 3. kohal klaasitootmises. 2. kohal maailmas kuldehete eksportijana.
- 12. kohal maailmas terasetootmises.
- Türgi kuulub 5 maailma suurima marmori eksportija hulka.

Turism:

2005. aastal käis Türgis üle 20 miljoni külastaja ning Türgi on 8. kohal maailma suurimate turismimaade seas.

Ebitus:

Türgis on 14 ehitusfirmat, mis kuuluvad 225 maailma suurima ehitusettevõtte hulka.

Autotööstus:

Viimase viie aasta jooksul on autotööstus Türgis kasvanud 371 protsenti.

IT:

Proгноositav turuväärtus jõuab 2006. aastal ca 20 miljardi USD-ni. Maailma juhtivaimad firmad nagu Microsoft, IBM, HP, INTEL, Nortel Networks, Oracle, Cisco Systems, Sun, SAP, Nokia, Siemens Nixdorf, Ericsson on Türgisse investeerinud. ☑

HOLLANDI FIRMA KONTAKTPÄEV 29. mail 2006

29. mail korraldab Eesti Kaubandus-Tööstuskoda Hollandi firma Javri-Fruit b.v. kontaktpäeva, kus huvilistel on võimalik kohtuda ettevõtte omaniku hr Jan de Vries'iga.

Javri Fruit (www.javrifruit.nl) on professionaalne organisatsioon, mis tegeleb hulгимүүјјate, kaupluste ja importijate puuviljadega varustamisega. Javri Fruit'il on 30-aastane kogemus puuviljadega kauplemisel ja nende transportimisel. Oma toodangut tundes peetakse kvaliteeti väga oluliseks. Javri Fruit teeb koostööd firmadega, mis on seotud Eurocal, ISO9002 või HACCP'ga. Javri Fruit ekspordib üle 12 000 tonni puuvilja aastas, pakkides oma toodangut vastavalt kliendi nõudmistele. Tootevalikusse kuuluvad õunad ja pirnid.

Hr Jan de Vries soovib Eestis kohtuda puu- ja juurviljade maaletoojate, hulгимүүјјate ning supermarketite esindajatega.

Huvilistel palume võtta ühendust rahvusvaheliste suhete osakonnaga.

Vestlused toimuvad inglise keeles. Üritus on Eesti ettevõtetele tasuta.



Lisainfo ja registreerimine:

ANNELI VALGE

Tel: 644 3859

E-post: anneli@koda.ee



RAHVUSVAHELISTE ÜRITUSTE KALENDER



Märtsis toimunud ärivisiidid Hollandisse ja Ukrainasse andsid kinnitust, et selliste visiitide korraldamine on väga vajalik. Osalenud firmad said mitte ainult hea ülevaate kohalikust turust, vaid ka hulgaliselt huvitavaid kontakte kohalike ettevõtetega. Praegu on veel võimalik registreerida mai-kuus toimuvatele äridelegatsioonidele Itaaliasse, Moskvasse ning Poolasse. Sügisesse jäävad visiidid Iirimaa, Valgevenesse ning Hiinasse.

APRILL**12. aprillil**

seminar „Sihtturg Hispaania“

MAI**8. mail**

Iisraeli seminar

17.-20. mail

puidutöötlemisseadmete messi

Xylexpo külastamine Itaalias

22. mail

Saksa firmade kontaktpäev

23. mail

Šoti seminar

23.-24. mail

Tšehhi presidenti saatev äridelegatsioon

29. mail

Hollandi puuviljafirma kontaktpäev

29.-31. mail

äridelegatsioon Moskvasse

31. mai – 3. juuni

delegatsioon FUTURALLIA kontaktmessil Poolas

JUUNI**5. juunil**

Hispaania firmade kontaktpäev

6. juunil

seminar „Sihtturg Saksamaa“

13. juunil

Hispaania firmade kontaktpäev

SIRJE PUUST-MUMME,

Rahvusvaheliste suhete osakonna juhataja

Tel: 644 3859

E-post: sirje@koda.ee

SIHTTURG – HISPAANIA • 12. aprill 2006

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös Hispaania Kuningriigi Suursaatkonna ja EAS-iga korraldavad seminari tutvustamiseks Eesti ettevõtjatele äri võimalusi Hispaanias.

- 14.00 Registreerimine
- 14.15 Avasõnad – hr Siim Raie, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja peadirektor
- 14.20 Tervitussõnad Hispaania Suursaadikult Eestis – T.E. hr Miguel Bauzá y Morè
- 14.30 **Eesti Kaubandus-Tööstuskoja rollist Eesti ettevõtjate rahvusvahelistele turgudele jõudmisel** – hr Siim Raie, ETKK peadirektor
- 14.40 **Hispaania majandus- ja ärimaastik, erinevad sektorid** – pr Milagros Moreno, Somarriba Hispaania Suursaatkonna majandusesindaja Helsingist
- 15.00 **Eesti-Hispaania majandussuhted** – pr Anneli Vares, Eesti Saatkonna majandusesindaja Madridis
- 15.20 Kohvipaus
- 15.35 **Makseriskide maandamine ekspordigarantiiga** – hr Andrus Treier, KredEx juhataja
- 15.55 **Võimalused äri tegemiseks ja konkreetset sisenemistaktikad** – hr Jakob Saks jr, Talavera Consultores, S.L.
- 16.25 **Imprest AS praktiline näide turule sisenemisest** – hr Jakob Saks jr ja Timo Hermlin
- 16.45 **Estonian Airiga Hispaaniasse** – hr Marko Laving, Estonian Air, müügijuht
- 17.00 Dunkri Kaubanduse AS pakub Valencia piirkonna juhtiva perefirma Gandia kvaliteetset punaveini Hoya de Cadenas Reserva Tempranillo. Hispaaniapärased suupisted restoranilt Manolete (Teenuste 2, Tabasalu).

Osalemistasu: Kaubanduskoja liikmele 300 kr + km ja mitteliikmele 600 kr + km.

Estonian Air loosib kõigi seminaril osalejate vahel välja 2 edasi-tagasi piletit Barcelonasse!

Koostööpartnerid:



Lisainfo ja registreerimine:

ANNELI VALGE

Tel: 644 3859 • E-post: anneli@koda.ee

20 Rahvusvahelised üritused

Tulge külastama puidutöötlemisseadmete messi Xylexpo Milanos, Itaalias!

Pakume reisipaketti uute kuupäevadega 17. kuni 20. mai 2006 ja pikenenud on ka registreerimise tähtaeg. Huvilistel on võimalik veel gruppiga liituda!

17.-20. mail 2006 toimub Milanos järjekordne mess Xylexpo (www.xylexpo.com), mis on maailmas üks suuremaid puidutöötlemisseadmete messe. Iga kahe aasta tagant toimuv mess üllatab alati oma uudsete ideede ja võimalustega. Xylexpo 2006 toimub uues messikeskuses Milano Rho-s.

Messil on esindatud järgmised valdkonnad:

- metsatööstusmasinad;
- masinad, aksessuaarid ja tööriistad esmaseks puidu töötlemiseks;
- masinad, aksessuaarid ja tööriistad puidutööstusele;
- masinad, aksessuaarid ja tööriistad mööblitööstusele; puitplaatide ja vineeri töötlemiseks ning lõppviimistluseks.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab sel aastal messile Eesti ettevõtjate ühiskülastuse. Messi raames toimub kontaktbörs, kus ettevõtetel on võimalik kohtuda teiste riikide firmade esindajatega. Projektis osalevad: Saksamaa, Prantsusmaa, Hispaania, Eesti, Itaalia, Holland, Belgia, Sloveenia, Iirimaa, Kreeka, Boliivia, Brasiilia, Mehhiko ja Uruguai.

Hind ühe osaleja kohta on 12 140 krooni. Lend toimub Estonian Air-iga (turismiklass, toitlustuseta) marsruudil Tallinn – Milano – Tallinn. Pakett sisaldab lennupileteid, majutust, korraldamiskulusid ning sissepääsu messile. Hind kehtib vaid siis, kui grupi suuruseks on minimaalselt 8 inimest.

Lisainfo ja registreerimine:

LIIS LIIVOJA

Tel: 644 3859

E-post: liis@koda.ee



Äriviit Moskvasse 29.-31. mai 2006

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös EAS-i ning Eesti Vabariigi saatkonnaga korraldab 29.-31. mail äriviidi Moskvasse.

Visiidi raames on Eesti firmadel võimalus osa võtta seminarist ning leida Moskvast potentsiaalseid koostööpartnereid. Samuti osaleda Eesti saatkonnast vastuvõtul ning tutvuda Moskva linna vaatamisväärsustega. Seminari ning individuaalsete kohtumiste ettevalmistamine toimub koostöös Moskva Kaubanduskojaga.

Eesti ettevõtteid tuleb osalemiseks täita vastav ankeet, mille põhjal toimub individuaalsete kohtumiste ettevalmistamine Moskva Kaubanduskojas. Ankeedi saamiseks palume ühendust võtta rahvusvaheliste suhete osakonnaga.

Reisipaketi maksumus on ligikaudselt 13 000 krooni (osale hindadest lisandub käibemaks) ning see sisaldab: lennupileteid Tallinn–Moskva–Tallinn, transfeer lennujaam–hotell–lennujaam, majutust (2 ööd hotellis „Ukraina“), viisat, kohalikku transporti, linnaekskursiooni, vastuvõttu saatkonnas, osavõttu seminarist ning kontaktpäevast, korralduskulusid.

Ootame Teie aktiivset osavõttu!

Lisainfo ja registreerimine:

VIIVE RAID, Tel: 644 3859 • E-post: viive@koda.ee

FUTURALLIA 2006 – uute ärikontaktide loomisvõimalus! 31. maist - 3. juunini Wrocławis

Kaubanduskoda korraldab 31. maist 3. juunini ühiskülastuse Futurallia kontaktmessile.

Rahvusvaheline multisektoraalne väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete partnerlussuhete arendamiseks mõeldud kontaktmess Futurallia toimub käesoleval aastal juba 11. korda. Seekordne toimumiskoht on Wrocław linn Poolas. Mess on tundud valdkondade mitmekesisuse poolest. Esindatud on nii põllumajandus, ehitus, biotehnoloogia, keemiatööstus, elektroonika, keskkond, puidutööstus kui ka tekstiili, infotehnoloogia, transport, kosmeetika, tervishoid jpt.

Ettevõtete esindajatele korraldatakse messi raames kahel päeval pooletunniseid ärikohtumisi. Futurallia on ideaalne võimalus uute eksporditurude leidmiseks, oma turupositsiooni tugevdamiseks, uute partnerite leidmiseks jne.

NB! Hind ühele osalejale firmast 11 735 krooni, teisele osalejale samast firmast 9 388 krooni. Toodud hindadele lisandub käibemaks ja transpordikulud.

Lisainfo ja registreerimine:
ANNELI VALGE

Tel: 644 3859

E-post: anneli@koda.ee



SAKSAMAA ÄRIPARTNERINA 6. juuni 2006

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös EAS-iga korraldavad seminari (Toom-Kooli 17) tutvustamaks Eesti ettevõtjatele ärivõimalusi Saksamaal.

Programm

- 12.45-13.00 Registreerimine ja kohv
- 13.00-13.05 Tervitussõnad – Siim Raie, ETKK peadirektor
- 13.05-13.10 Tervitussõnad – Julius Bobinger, Saksamaa Liitvabariigi Suursaadik Eestis
- 13.10-13.15 Seminari avamine – seminari moderaator Valdar Liive, EAS välisesindaja Helsingis
- 13.15-13.35 **Eesti- Saksa ärisuhted – statistilised numbrid, mis valdkondades kaubavahetus efektiivsem jms; Saksamaa majandus- ja ärimaastik – ülevaade, hetkeolukord turule sisenemiseks, erinevad sektorid, infokanalid**
Meelis Ojasoo, Eesti Vabariigi Suursaatkonna majandusdiplomaat Berliinis
- 13.35-13.55 **Saksamaa ettevõtluskliima – seadused ja maksusüsteem**
Theis Klauberger, Rechtsanwalt LL.M. (Western Cape), **BNT- Rechtsberatung in Mittel- und Osteuropa. Vetretungen in Riga, Vilnius** (inglise keeles)
- 13.55-14.15 **Ettevõtluskliima Saksamaal – Eestist vaadatuna. EAS-i tugi ettevõtjale välisurgudele minemisel**
Evely Baum, EAS välisesindaja Saksamaal
- 14.15-14.30 **Saksa-Balti Kaubanduskoja võimalustest Eesti ettevõtjate abistamisel Saksa turule minemisel**
Heiki Sirkel, Saksa-Balti Kaubanduskoja tegevdirektor Eestis
- 14.30-14.50 Kohvipaus
- 14.50-15.10 **Praktilised näpunäited ettevõtjale Saksamaal tegutsemiseks, erinevused Saksamaa ja Eesti ärikultuuris**
Isabella Löw, Kanzlei Löw (inglise keeles)
- 15.10-15.25 **Nordea Pank Saksamaal- abi Eesti ettevõtjatele Saksamaal pangateenuste kasutamisel**
Ingo Pöder, Nordea Panga rahvusvaheliste ettevõtete osakonna juhataja
- 15.25-16.05 **Eesti ettevõtja praktilised kogemused tegutsemisest Saksamaal**
Mart Rahkema, firma "Radiant Dyes" esindaja, Saksamaa; Andres Pajuste, PreDe AS & Zircon Tools AS, Eesti
- 16.05-16.15 Kokkuvõtted ja seminari lõpetamine
- 16.30-18.30 Vastuvõtt Kaubandus-Tööstuskoja sisehoovis (vihma korral KTK ruumides).

Osavõtutasu Kaubanduskoja liikmele 300 kr + km, mitteliikmele 600 kr + km. Ainult vastuvõtul osalejale osalemistasu 150 kr + km.

Lisainfo ja registreerimine:

LIIS LIIVOJA, Tel: 644 3859 • E-post: liis@koda.ee



ÄRI ALUSTAMISEKS LÄÄNE-EUROOPAS KASUTAGE KOHALIKE PARTNERITE ABI!

Eesti ettevõtjad, kes soovivad oma äritegevust laiendada Lääne-Euroopasse, peaksid tõsiselt kaaluma kohalike partnerite kaasamist sellesse protsessi.

Üheks võimaluseks Hollandis on Kurtz Marketing & Management (KMM), mis on asutatud 1992. aastal Rotterdamis. KMM on ettevõtluskonsultatsioonifirma, millel on aastatepikkused kogemused aitamaks ettevõtetele siseneda Lääne-Euroopa turgudele. See kogemus on näidanud, et uutele turgudele sisenemisel on kohalike partnerite abi edu saavutamiseks hädavajalik.

KMM aitab oma klientidel selgeks teha strateegilised partnerid (agendid, edasimüüjad jne) ning võtmekliendid. Seejärel võtavad konsultandid nende firmadega ühendust, selgitavad välja võtmeisikud ning tutvustavad oma klienti. Pärast seda korraldab KMM nende ettevõtjate omavahelise kohtumise.

KMM pakub lisaks ülaltoodule veel turu-uuringuid, tehnoloogia-uuringuid, R&D kontakte ning abi Euroopa fondidest rahade taotlemiseks.

Ettevõtjale, kes on valmis avama oma kontori Rotterdamis, pakub Rotterdami Linnavalitsus igakülgset abi, koostöökulud tasuta KMM'i marketingiteenust.

Lisainformatsioon:

KOBI KURTZ, KMM tegevdirektor

Tel: +31-10-4531320 • E-post: kmm@euronet.nl

Äriviit liri Vabariiki ja Põhja-lirimaale – Dublin, Belfast, Cork

29.10.-3.11.2006

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse, Tallinna Ettevõtlusamet ja EV Välisministeeriumiga korraldab käesoleva aasta oktoobri lõpus – novembri alguses Eesti ettevõtjatele äriviit liri Vabariiki ja Põhja-lirimaale (Dublin, Belfast ja Cork).

Kõigis linnades on kavas korraldada Eestit tutvustav seminar ning kontaktkohtumised kohalike ettevõtjatega. Dublinis (31. oktoobril) juhib delegatsiooni ning avab Eestit tutvustava seminari Eesti Vabariigi välisminister hr Urmas Paet. Belfastis (30. oktoobril) ja Cork'is (01. novembril) juhib delegatsiooni ning avab seminari Tallinna Linnapea hr Jüri Ratas.

Programm, ajakava ja hind on veel täpsustamisel.

Huvilistel palume juba aegsasti ühendust võtta rahvusvaheliste suhete osakonnaga.

Koostööpartnerid:



Lisainfo ja registreerimine:

ANNELI VALGE

Tel: 644 3859 • E-post: anneli@koda.ee • www.koda.ee



Toomas Paul

Kas äri võtab üle religiooni rolli?

29. märtsil toimus kaubanduskoja Tartumaa esinduskogu ja Tartu Majandusklubi vestlusring teemal „Äri ja religiooni sarnasus”.

Ürituse külaliseks oli tuntud teoloog, kultuuriloolane ja esseist Toomas Paul. Kas tarbimine on uus religioon ja kaubamajad selle templid? Võib-olla on tarbimine parem lohutaja kui religioon, sest ta pakub õnne siin ja praegu? Kas me võime võrrelda usku pankadesse usuga jumalasse? Kas äri asub religiooni kohale valitsejate/valitsuste mõjutajana? Eelnev on kaugeltki mitte täielik loetelu küsimustest, mis vestlusringis käsitlemist leidsid. Loomulikult polnud eesmärk neile küsimustele ammendavate ja lõplike vastuste andmine. Küll aga võimaldas arutelu vaadelda meie igapäevaseid ettevõtmisi natuke laiemast ja teistsugusest vaatenurgast.

TOOMAS HANSSON

Kaubanduskoja Tartu esindus

Tagasiside ärivisiidilt Hollandisse 22.-25. märtsil

ANNELI VALGE

Rahvusvaheliste suhete osakonna
projektijuht

KAUBANDUSKODA KORRALDAS KOOS EAS-i JA TALLINNA ETTEVÕTLUS-AMETIGA 22.-25. MÄRTSINI EESTI ETTEVÕTJATELE ÄRIVISIIDI HOLLANDISSE. ÄRIVISIIDIL OSALES VIIS ETTEVÕTET (VERTEX ESTONIA AS, TALLINNA SADAM AS, VOLTA AS, SRC GROUP OÜ, PVMP-EX OÜ) NING EESTI MASINATÖÖSTUSE LIIT. LISAKS OLID DELEGATSIOONIS EAS-i, TALLINNA ETTEVÕTLUSAMETI JA KAUBANDUSKOJA ESINDAJAD.

23. märtsil toimus Rotterdams Ees- tit tutvustav äriseminar, mille avas EV Suursaadik Haagis hr Priit Pallum. Eesti ettevõtluskeskkonda tutvustas hr Andrus Viirg EAS-ist. Hr Toomas Käbin andis ülevaate Tallinna linna võimalustest ning oma praktilisi kogemusi Pakterminal AS'i loomisel jagas kohalikele ettevõtjatele Eesti Vabariigi Aukonsul Rotterdams hr Jan Brouwer. Seminarile järgnesid eelnevalt kokkulepitud kontaktkohtumised kohalike ettevõtjatega. Kogu ürituse Rotterdams aitas korraldada Kurtz Marketing & Management, kes oli selle väga hästi ja põhjalikult ette valmistanud. Kohal oli ca

40 kohalikku huvilist ning kohtumised Eesti ettevõtjatele olid rohkearvulised ning tõsiseltvõetavad. Harva juhtub, et taoliste visiitide korraldamisel leiab nii hea kohaliku partneri. Soovitan kõigile, kes Hollandis äri teha kavatsevad, abi saamiseks nende poole pöörduda. Kuna tegemist on eraettevõttega, siis tuleb arvestada teatud kulutustega, kuid nende töö on seda väärt. Lisainfot selle firma kohta leiate käesolevast Teatajast.

24. märtsil oli Eesti delegatsioonil võimalus osaleda Eindhovenis EVD (*The Agency for International Business and Cooperation*) poolt igal aastal korraldatava

Balti riike tutvustava nädala lõppüritusel. Tegemist oli seminariga, kus kohalikud ettevõtjad jagasid oma kogemusi äritegemisel Eestis, Lätis ja Leedus. Eesti poolt esines põhjaliku majandust tutvustava ettekandega hr Andrus Viirg. Peale ettekandeid toimus vestlus, kus osalesid lisaks esinejatele ka kõigis kolmes Balti riigis asuvate Hollandi Saatkondade majandusametnikud. Diskussioon oli väga elav ja kohati tulinegi. Kokkuvõttes võib öelda, et Eesti esines väga hästi ning loodetavasti õnnestus meil uusi investoreid ja koostööpartnereid võita. Kuna kohalikud ettevõtjad olid juba varakult teadlikud meie delegatsiooni koosseisust, siis jätkus meie firmadele palju huvilisi.

Siinkohal tahaksin tänada meie partnereid EAS-i ning Tallinna Ettevõtlusametit, kellela see visiit ei oleks teoks saanud. Täna ka meie suursaadikut hr Pallumit ning aukonsul hr Brouwerit, kes toetasid meie ettevõtmist Hollandis ning Hollandi Kuningriigi Suursaadikonda Tallinnas, tänu kellele leidsime väga hea koostööpartneri ja saime oma ürituse liita eelpool mainitud Balti riikide nädalaga.

Samuti tahaksin ma tänada kõiki ettevõtjaid, kes vaatamata faktile, et Hollandis ei ole kerge kanda kinnitada, leidsid endas julgust selle reisi kaasa teha! Loodan, et Teile pakutud kontaktidest on Teil tulevikus palju kasu. ☑

Edu ja kohtumiseni järgmistel üritustel!



Eesti Kaubandus-Tööstuskoja äridelegatsioonil Hollandisse osalesid järgmiste ettevõtete ja organisatsioonide esindajad: IPVMP-EX OÜ, Masinatööstuse Liit, Tallinna LV Ettevõtlusamet, SRC Group OÜ, Volta AS ja Vertex estonia AS.

24 Resümees

Календарь международных мероприятий**В апреле**

- 12 апреля – семинар «Целевой рынок – Испания»

В мае

- 8 мая – семинар «Целевой рынок – Израиль»
- С 17 по 20 мая – посещение ярмарки деревообрабатывающего оборудования Хулехро в Италии
- 22 мая – контактный день немецких фирм
- 23 мая – семинар, посвященный Шотландии
- 23-24 мая – бизнес-делегация сопровождает президента в Чехии
- 29 мая – контактный день голландской фирмы, предлагающей фрукты
- С 29 по 31 мая – бизнес-делегация поедет в Москву
- С 31 мая по 3 июня – делегация на контактной ярмарке FUTURALLIA в Польше

В июне

- 5 июня – контактный день испанских фирм
- 6 июня – семинар «Целевой рынок – Германия»
- 13 июня – контактный день испанских фирм

Более подробная информация на русскоязычном сайте Торговой палаты (www.koda.ee)

Сирье Пууст-Мумме

Зав. отделом международных отношений
Тел. 644 3859, эл. почта: sirje@koda.ee

**«Целевой рынок – Испания»
12 апреля 2006 г.**

Эстонская Торгово-промышленная палата в сотрудничестве с Посольством Королевства Испании и Фондом развития предпринимательства (EAS) организуют деловой семинар (ул. Тоом-Кооли, 17), чтобы ознакомить эстонских предпринимателей с возможностями ведения бизнеса в Испании.

ПРОГРАММА

- 14.00 Регистрация
- 14.15 Вступительное слово. Сийм Райе, генеральный директор Эстонской Торгово-промышленной палаты
- 14.20 Приветствие посла Испании в Эстонии. Г-н Мигель Бауза и Море (на английском языке)
- 14.30 О роли Эстонской Торгово-промышленной палаты в выходе эстонских предпринимателей на международные рынки. Сийм Райе, генеральный директор ЭТПП
- 14.40 Экономика и бизнес в Испании, различные секторы. Г-жа Милагрос Морено Сомарриба, экономический представитель Посольства Испании в Хельсинки (на английском языке)
- 15.00 Эстонско-испанские экономические отношения. Г-жа Аннели Варес, экономический представитель Посольства Эстонии в Мадриде
- 15.20 Перерыв на кофе
- 15.35 Практический опыт (докладчик уточняется)
- 15.55 Возможности делать бизнес и конкретная тактика выхода на рынок. Г-н Якоб Сакс, Talavera Consultores, S.L.
- 16.25 Imprest AS, как практический пример входа на рынок. Г-да Якоб Сакс и Тимо Хермлин
- 16.45 Dunkri Kaubanduse AS предлагает качественное вино от ведущей в регионе Валенсии семейной фирмы Gandia – Hoya de Cadenas Reserva Tempranillo. Испанские закуски от ресторана Manolete (ул. Теэнусте 2, Табасалу)

Плата за участие: членам Торговой палаты 300 крон + НСО, нечленам 600 крон + НСО.

Estonian Air разыграет среди участников семинара два билета в Барселону и обратно!

Дополнительная информация и регистрация:

Аннели Валге

Тел. 644 3859, эл. почта: anneli@koda.ee

Хулехро – ярмарка деревообрабатывающего оборудования в Италии с 16 по 20 мая 2006 г.

Стоимость рейсового пакета на одного человека – 12 140 крон.

Стоимость пакета содержит: авиабилеты, размещение, организационные расходы и вход на ярмарку. Цена рейсового пакета действительна при условии, если в группе мин. 8 человек.

Срок регистрации – до 10 апреля.

Лийс Лийвоя

Тел. 644 3859, эл. почта: liis@koda.ee

Деловой визит в Москву с 29 по 31 мая 2006 г.

Эстонская Торговая палата в сотрудничестве с EAS и Посольством Эстонской Республики организуют с 29 по 31 мая деловой визит в Москву.

В рамках визита эстонские фирмы смогут принять участие в семинаре об Эстонии, найти потенциальных партнеров по сотрудничеству в Москве, посетить прием Посольства Эстонии и ознакомиться с достопримечательностями города Москвы.

Подготовка семинара и индивидуальных встреч проходит в сотрудничестве с Московской Торговой палатой.

Эстонским предприятиям следует для участия заполнить соответствующую анкету, на основе которой будут подготовлены индивидуальные встречи в Московской Торговой палате. Для получения анкеты просим обратиться в отдел международных отношений.

Стоимость рейсового пакета примерно 13 000 крон. Он содержит:

авиабилет Таллинн-Москва-Таллинн; трансфер аэропорт-гостиница аэропорт; размещение (2 ночи в гостинице «Украина»); визу; местный транспорт; городскую экскурсию; прием в Посольстве; участие в семинаре и контактных днях; организационные расходы. К части цен прибавится НСО.

Ждем от вас активного участия!

Вийве Райд

Тел. 6443 859, эл. почта: viive@koda.ee 

- Konsultatsiooniteenuseid pakkuv firma Itaalias – ettevõtte rahvusvahelistumine, teadus- ja arendustegevus jms, otsib koostöökontakte huvitatud firmadega. **Kood 11170**
- Rootsi firma otsib kontakte mööblile puidust raamide tootjatega (vineer või puitlaastplaat). Vajalikud suured kogused. **Kood 11171**
- Sloveenia ettevõtte, juveelide, ehete, päikesepriilide, raha- ja käekottide jt aksessuaaride disainer ja tootja, otsib kontakte juveelitööstuste jt valdkonnas tegutsevate ettevõtetega allhangete osutamise eesmärgil. **Kood 11172**
- Ettevõtte Norras, mis tegutseb professionaalse müügi- ja vahendustegevusega, otsib kontakte puusärkide tootjatega Eestis. **Kood 11173**
- Küpsiste ja erinevate snack-tüüpi toodete tootja Maltal otsib kontakte importööridega, kes oleksid huvitatud oma sortimenti laiendamisest või oma kaubamärgiga toodete tootmisest. **Kood 11174**
- Veiseliha ja teravilja eksportöör Moldaaviast otsib kontakte partneritega, kes oleksid huvitatud koostööst lihakonservide, päevaliliseemnete või sojaõli jms tootmisega seotud valdkondades. **Kood 11175**
- Moldaavia firma, mis on spetsialiseerunud soojussüsteemide ning vee- ja energiavarustussüsteemide alasele tegevusele, on huvitatud koostööst välispartneritega. **Kood 11176**
- Pangandussektoris tegutsev firma Moldaaviast pakub laias valikus erinevaid finantsteenuseid füüsilistele ja juriidilistele isikutele. **Kood 11177**
- Moldaaviast tegutsev IT firma on huvitatud koostööst ja partnerlusest välisfirmadega fiiberoptilise kaabli rakendamise valdkonnas. **Kood 11178**
- Moldaaviast tegutsev erakliinik (plastiline ilukirurgia, mammoloogia, traumatoloogia jms) on huvitatud uute koostööpartnerite leidmisest (investorid, valdkonnas tegutsevad ettevõtted jms). **Kood 11179**
- Juhtiv puidutööstuse masinate tootja Kreekas otsib uusi kontakte Eesti firmadega ning pakub laias valikus erinevaid puidutööstusmasinaid. **Kood 11180**
- Uuenduslike ehitustööriistade tootja ja arendaja Saksamaal on huvitatud kontaktidest Eestis tegutsevate importööridega antud valdkonnas. Samuti on ettevõtte huvitatud uuenduslike tööriistade importidist Saksamaale. **Kood 11181**
- Prantsuse kosmeetikafirma (bioloogiliselt puhtad ja looduslikud tooted) otsib toodetele ametlikku esindajat Eestis. Tooted on varustatud sertifikaadiga "Ecocert". **Kood 11182**
- Bulgaaria puidutöötlemisfirma otsib koostööd firmadega, kes soovivad osta küttepuitu, puidualuseid ja/või nende elemente. **Kood 11183**
- Prantsuse veinivabrik Bordeaux piirkonnas otsib kaubandusalast koostööd müügi- ja vahendusagentidega. **Kood 11184**
- India firma, mis toodab mitmesuguseid kingitusi ning käsitööesemeid (importeksport), otsib koostööd Euroopa firmadega. **Kood 11185**
- Saksamaal tegutsev müügiagent (arvuti lisavarustus ja -komponendid, elektroonika, kontorimasinad jms), otsib koostööd tootjatega nimetatud valdkondades. **Kood 11186**
- Sloveenias tegutsev ettevõtte pakub teenuseid välisfirmadele äritegevuse alustamisel ja koostöökontaktide loomisel endises Jugoslaavia piirkonnas koos mahuka klientide portfoolio ja pikaajalise koostöö võimalustega. **Kood 11187**
- Itaalia ettevõtte, mis on spetsialiseerunud meeste ülikondade ja moerõivaste tootmisele, otsib kaubandusalaseid koostöökontakte. **Kood 11188**
- Itaalia firma, mis on spetsialiseerunud veinide ja alkohoolsete jookide destilleerimisele, otsib toodete ja tehniliste võimaluste arendamiseks koostöökontakte sama valdkonna ettevõtetega. **Kood 11189**
- Sloveenia firma, mis toodab klaaslateraid, tavalisi ja lõhnaküünlaid, aiavahenduste jms, otsib kontakte müügiagentide, vahendajate ja ka tootjatega. **Kood 11190**
- Sloveenia firma, mis tegeleb rooste- ja terasest terasest toodete valmistamisega, otsib koostööpartnereid. Ettevõtte pakub nimetatud tooteid tüüp- ja eriprojektide alusel. **Kood 11191**
- Itaalia karusnahatööstus otsib kaubandusalaseid koostöökontakte Euroopas. **Kood 11192**
- Töötlevas tööstuses kasutatud ja/või taastatud masinate müügi, remondi jms teenuste osutamisega tegelev firma Ungaris, otsib uusi partnereid tegevuse laiendamise eesmärgil. **Kood 11193**
- Juhtiv esmaabi varustuse tootja Itaalias on huvitatud koostööpartnerite leidmisest Eestis (haiglad, erakliinikud, kohalikud omavalitsused, koolid ning kiirabi- ja päästeteenused osutavad asutused/üksused). **Kood 11194**
- Küünlavabrik Lätis otsib kontakte plekktooside ja -karpide tootjatega Eestis. **Kood 11195**
- Hotell Kreekas otsib koostöökontakte reisiagentuuridega üle Euroopa. **Kood 11196**
- Käsitsivalmistatud portselantoodete tootja Itaalias otsib uusi partnereid Eestis pikaajalise koostöö alustamise eesmärgil. **Kood 11197**
- Mitmesuguste metallelementide tootmisega tegelev ettevõtte Inglismaal otsib kontakte Eesti firmadega, kes tegelevad terastoodete stantsimisega, toodavad vasest riive vms, valikulise toodete ostu eesmärgil. **Kood 11198**
- Rumeenias tegutsev eriotstarbeliste jalanõude tootja (militaar- ja kaitsejalanõud jms) on huvitatud rahvusvahelisest koostööst Eesti firmadega. **Kood 11199**
- Ukrainas rebasheinaõli tootev ettevõtte pakub nimetatud toodet huvitatud klientidele. **Kood 11200**
- Ettevõtte Inglismaalt, mis on spetsialiseerunud mobiili- ja andmeside teenustele, otsib koostööpartnereid Eestis (kaubandus- ja tootealane ning tehniline koostöö). **Kood 11201**
- Rumeenia firma, mis toodab naturaalseid mahlu porgandi baasil, lisaks cappuccinot, kakaod, lahustuvat teed, *3 in 1* (kohv + suhkur + piim), koorepulberit jms, on huvitatud uutest kontaktidest Eesti turule sisenemise eesmärgil. **Kood 11202**

Täpsem info:**KAIRI JÕESALU**

Tel: 644 8079

E-post: einfo@koda.ee

26 Hanketeated • Uued liikmed

Soome hankepakkumised

- Tehnilise projekteerimise teenuste hange. Tähtaeg 05.05.06. **Kood 940**
- Insener-tehniliste teenuste hange (las-teaia, kooli laiendamise ja pargi projekteerimine). Tähtaeg 05.05.06. **Kood 941**
- Ostetakse koolimööblit. Pakkumiste esitamise tähtaeg 19.05.06. **Kood 942**
- Ostetakse hambaravi käsiinstrumente. Tähtaeg 24.04.06. **Kood 943**
- Turu-uuringute teenuse hange. Tähtaeg 17.05.06. **Kood 944**
- Ostetakse valmiseineid. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 25.05.06. **Kood 945**
- Hange kassaparaatide, optiliste riiderite ja andmebaasitarkvara ostmiseks. Tähtaeg 15.05.06. **Kood 946**
- Ostetakse kiirguse mõõtmise aparatuuri päästetöödel kasutamiseks. Pakkumiste esitamise tähtaeg 08.05.06. Pakkumisi võib esitada inglise või soome keeles. **Kood 947**

Rootsi hanketeated

- Ostetakse kontorimööblit (sh toole ja istmeid). Tähtaeg 22.05.06. **Kood 948**
- Ostetakse märse ja kotte (sh väikeseid paberkotte). Tähtaeg 23.05.06. **Kood 949**

- Ostetakse seljakotte. Tähtaeg 23.05.06. Pakkumisi võib esitada inglise või rootsi keeles. **Kood 950**
- Ostetakse tualettpaberit, taskurätte, käterätte, salvrätikuid, plastkotte ja suuri paberkotte. Tähtaeg 16.05.06. **Kood 951**
- Ostetakse nõudepesumasina detergente. Tähtaeg 18.05.06. **Kood 952**
- Ostetakse skaneerivaid elektronmikroskoobe. Tähtaeg 16.05.06. Pakkumisi võib esitada inglise või rootsi keeles. **Kood 953**
- Ostetakse mööblit, kontoritoole, kappe, registraatorkappe ja riivleid. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 19.05.06. **Kood 954**

Inglismaa ja Iirimaa hanketeated

- Ostetakse meditsiinitöötajate rõivaid, meditsiinilisi abivahendeid ja meditsiiniteadmete remondi- ja hooldusteenuseid. Pakkumisi võib esitada erinevatele osadele. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 08.05.06. **Kood 955**
- Ostetakse kutserõivaid, eritöörõivaid ja manuseid (sh jalatseid). Pakkumisi võib esitada erinevatele osadele. Tähtaeg 04.05.06. **Kood 956**

Läti hanketeated

- Ostetakse sõjaväekiivreid. Tähtaeg 17.05.06. Pakkumisi võib esitada inglise või läti keeles. **Kood 957**
- Ostetakse torusid ja õonesprofiile. Tähtaeg 18.05.06. Pakkumisi võib esitada inglise või läti keeles. **Kood 958**
- Ehitustööde ja torujuhtmete hange. Tähtaeg 15.05.06. **Kood 959**
- Üldiste juhtimisalaste nõustamisteenuste hange. Tähtaeg 19.05.06. **Kood 960**
- Ehitiste või nende osade ehitustööd ja tsiviilehitustööd (prügila, kanalisatsiooni-, torujuhtmete, side- ja elektriliinide ehitustööd). Tähtaeg 18.04.06 **Kood 961**

Nato hanketeade

- Hoonete ja nende lisastruktuuride hooldusteenuste hange Saksamaal. Tähtaeg 13.04.06. **Kood 962**

Lisainfo:

LEA AASAMAA, Euroinfo keskuse nõunik
Tel: 644 8079 • E-post: lea@koda.ee
Hanketeadete lühikirjeldusi on võimalik lugeda ka Kaubanduskoja kodulehel: www.koda.ee > Teenused > Hanked.

Tegevliikmetena on Kaubanduskojaga liitunud järgmised firmad:

ABPLANALP ESTEE OÜ AD 3DOORS OÜ

Tallinn 637 0961 Metallitöötlemisseadmete müük ja hooldus.
Tartu 744 1234 Tölketeenused, reklaamiteenused, kujundamine,
608 8426 küljendamine, kirjastamine.

AIRMAN PLUS OÜ ANTAMO OÜ

Hiiumaa 501 9422 Tööstusvaruosade müük, seadmete hooldusteenus.
Harjumaa 5623 3463 Ülegabriidilised veosed, töstetööd, veoteenus ja tösteteenus
hüdrokraanaga varustatud autodega. Multilift autoga veoteenus, soojakute ja ehitusmaterjali vedu. Veoautode ja haagiste pealishitused, ümberehitused. Veoautode raamide lühendamise ja jätkamine.

BARIOT GROUP OÜ CCC OÜ DIGITAL EMOTIONS OÜ

Tallinn 600 0674 Ehitus.
Tallinn 623 8776 Spordikaupade valmistamine ja müük. Vahendustegevus, ladustamine.
Tallinn 881 1166 Audiovideo seadmete hulgimüük, konsultatsioonid, projektid.
Erilahenduste väljatöötamine, kodukinode projekteerimine ja erilahenduste elluviimine. Nõrkvoolulahenduste (tulekahju, valvesignalsatsiooni, antenni ja telekommunikatsioonivõrgu projekteerimine, konsultatsioonid).

DIRECTLINE OÜ

Tallinn 5664 8587 IT hanked, telekommunikatsioonivõrkude projekteerimine ja paigaldus, tarkvara lokaliseerimine, tarkvaraarendus.

DORELL OÜ	Tallinn	666 4333	Külalistemaja, toitlustamine.
EDELSTEIN OÜ	Pärnumaa	501 2563	Kivitasapindade tootmine ja hauakivide hulгимүүк. Skulptoritööd.
EDUKAN OÜ	Tartu	742 0842	Külmutusseadmete ehitus, remont ja hooldus.
EESTI TAASKASUTUSORGANISATSIOON	Tallinn	600 4638	Vahendustegevus, pakendijäätmed.
EUROTRANS OÜ	Tallinn	623 7974	Mootorsõidukite varuosade ja liseseadmete müük, sõiduautode remont, rehvide parandus, autolammutus. Metallitööd.
FALANGE OÜ	Lääne-Virumaa	736 2336	Mööblitootmine, sauna komponentide valmistamine, puittoodete eksport ja import. Eurotec OÜ Eesti esindus puidutööstus ja -töötlusseadmete müük, raamatupidamisteenused, vahendustegevus.
FLOCCOSA AS	Kohtla-Järve	332 7933	Ehitiste ja hoonete lammutamine, killustiku tootmine, vanametalli töötlemine, põlevkivi tootmine. Dolomiidi kaevandamine ja müük.
FOPI OÜ	Tallinn	605 4800	Kontori- ja kirjatarvete hulгимүүк. Kontorimasinate ja -seadmete hulгимүүк. Arvutite ja tarbetarkvara jaemүүк.
FORMA MEDIA AS	Tallinn	667 6080	Kirjastustegevus, reklaami müük, ajakirjade Kodu & Aed, Trend, Jõulud, Meie Kodu kirjastamine. Konkursi Kodu Kauniks korraldamine.
GRUNDAR PUIT OÜ	Pärnu	510 3681	Metsakinnistute ost, ülestötamine ja ümarpuidu müük. Lehtpuust saematerjali ja küttepuude tootmine ja müük.
HAKTACO AS	Tallinn	661 3688	Kivisöe import Venemaalt ja müük Eestis.
INDREM ELEMENTMAJAD OÜ	Lääne-Virumaa	325 1170	Kokkupandavad hooned, puitelementmajad. Projekteerimine.
INTRA NET SYSTEMS OÜ	Tallinn	699 6893	Arvutite hooldus, riistvara müük. Kujundus.
JUKOTEC OÜ	Harjumaa	508 7485	Masinate ja tööstusseadmete müügi vahendus.
KEIPELGRUPP OÜ	Harjumaa	508 9120	Ehitus.
LATRANTO OÜ	Harjumaa	600 6011	Tolliterminali ja tollimaaklerite tegevus. Tolliladu.
LEPIKU LIHATÖÖSTUS OÜ	Raplamaa	482 4522	Tapamaja, hulгимүүк, lihalõikus, import-eksport.
MENPLUSS OÜ	Tallinn	614 1602	Ehitus-remontitööd. Katusetööd.
META-PROFIT OÜ	Tallinn	646 1380	Psühholoogiline personalikoolitus ja konsultatsioonid, ärikoolitus. Personaliuuringud.
MIKKOR SAEKODA OÜ	Lääne-Virumaa	329 2424	Saematerjali tootmine, tislertööd.
NILES AS	Harjumaa	600 6014	Logistika, ekspedeerimine, autotransporditeenused, mineraal- ja kaaliumväetiste kaubandus. Majapidamis- ja põllumajandustarbed.
OSA VÕLU OÜ	Tallinn	5646 8457	Mööbli rent, müük, tootmine ja renoveerimine. Raamatukogumööbel, kontorimööbel, lasteaia-mööbel.
PAKRI MARINE INVESTMENTS AS	Tallinn	666 1670	Investeeringute juhtimine, ettevõtete haldamine, juriidilised-, majandus- ja investeerimisalased konsultatsioonid.
PALMAKO AS	Tartu	730 3488	Kokkupandavate puitehitiste (freessüstist aiamaad, suvilad, majad, tööriistakuurid) ja nende elementide tootmine ja müük.
PLASTONE OÜ	Harjumaa	654 1480	Survevalutoodete tootmine ja vormide hankimine; toodete montaaž.
PÄRNU REISIBÜROO OÜ	Pärnu	444 5105	Laeva-, lennu-, bussi- ja rongipiletid, puhkusepaketid. Koolitused. Giiditeenus.
SADAMAGRILL OÜ	Tartu	733 3465	Toitlustamine. Toidukaupade müük. Tehingud kinnisvaraga. Transporditeenus.
SILSTEVE AS	Ida-Virumaa	392 9200	Stividoriteenused, kaupade ladustamine, tollilao- ja terminali teenused, veoste ekspedeerimine, laevade agenteerimine, transporditeenuste osutamine.
TAHE WOOD OÜ	Jõgevamaa	776 9310	Täispuidust toodete valmistamine. CNC töötlemiskeskuse teenus.
VALBY OÜ	Järvamaa	5695 8526	Ehituslik projekteerimine. Omanikujärevalve, ehitus-remontitööd.
VARUMEESTEENINDUS OÜ	Tallinn	646 0195	Personaliteenused.
VESMONT AS	Tallinn	650 8528	Puidu töötlemine ning puit- ja korktoodete tootmine. Muude plasttoodete tootmine ja plastosade valmistamine teenustöona.
W-ALL IS OÜ	Tallinn	682 8868	Flash & Java interneti ja mobiili ning e-kommerts mängude ja tarkvara disain, projekteerimine ning arendus. Süsteemianalüüs ja programmeerimine ning tellimustarkvara arendus. Muud arvutialased tegevused ja tarkvara alane nõustamine ja tarkvara tarnimine. Kujundus, reklaamindus.

KAUBANDUSKOJA TENNISETURNIIR 2006

3. juunil Pärnu Kesklinna tenniseväljakutel

**3. juunil algusega kell 10.00
toimub Pärnu Kesklinna tenniseväljakutel
järjekordne Kaubanduskoja Tenniseturniir!**

**Info ja registreerimine:
KATI KRASS ja TOOMAS KUUDA
Tel: 443 0989
E-post: kati@koda.ee
www.koda.ee**

