

TUDENGILEHT



Estonian Business School / Aprill 2010

LIINA JÕESAAR

„Juht peab oskama teisi ära kuulata ja kasutama saadud infot efektiivselt, sealjuures oma emotsioone kontrollides.”

PRAKTIKA
SOORITAMISE
VÕIMALUSTEST
EESTI SUURIMA-
TES FINANTS-
INSTITUT-
SIOONIDES

TÖÖTAJATE
LÄHETUSES
VIIBIMISEGA
SEOTUD
LÕKSUD
MAKSU-
ARVESTUSES

LAUAMÄNGU
MÄNGIDES
SAAB
ARENDADA
FINANTSINTEL-
LIGENTSUST

A MESSAGE
FROM POLISH
AMBASSADOR
IN ESTONIA

Dilemma

Lugesed käesoleva kuu Tudengilehe vilistlasartiklit, mõistan üha paremini, kui imetusväärne on naise võimekus jagada ennast võrdselt hästi nii pere kui ka töö vahel. Kui näiteks Türgi idaosas ei tuleks kõne allagi variant, et naine tuleb oma koduste tööde juurest ära ning hakkab samamoodi tööl käima nagu meespool, siis Euroopas rabavad naised nii öösel kui ka päeval. Selline mittevõrdõiguslikkus on ka ju üheks põhjuseks, miks Türgil pole lihtne liituda ELiga.

Sarnased tunded tekivad, kui võtame lahti Postimehe, kust võib leida mitmeid artikleid lapsehoolduspuhkusel emade töövõimaluste kohta. Selgub, et kui naine on valmis pärast lapsega kodus viibimist jälle tööle tagasi tulema, siis võib juhtuda, et tema ametikoht on juba ära kaotatud või lihtsalt pole vajadust endist kompetentset töötajat firmas tagasi võtta. Kas pole mitte irooniline? Kui Eesti riik soovib iibe tõusu, siis hetkeolukord paneb küll mõtlema, kas üldse valida lapsega koju jäämine, kui pärast tööle naasmine ei tule ehk kõne allagi. Ebaaus – on esimene mõte.

Loomulikult peamegi arvestama erandlike ja äärmuslike olukordadega praeguses ühiskonnas, kuid kui natuke maailmas ringi vaadata, siis leiab tunduvalt paremaid elutingimusi isegi pealtnäha ebainimlikumates ühiskondades. Lootus jääb, et varsti muutume inimsõbralikumaks.

Tulles Postimehe artiklite juurest tagasi Tudengilehe juurde, on mul hea meel tõdeda, et valmis on uus kujundus ning uued rubriigid nagu „Kultuur“, „Turundus“ ja „Keskkond“. Püüame olla nii paindlikud kui võimalik ning vajaduse korral lisame igas kuus uue rubriigi ja muudame ka teemasid. Selles väljaandes on rohkem vilistlasartikleid kui varem ning see annab lehele palju juurde. Vilistlastelt on alati rohkem õppida, kuna nemad on EBSi teekonna juba läbinud ning proovivad õnne laias ja võimalusi pakkivas maailmas.

Liisi Poomann



toimetus

Peatoimetaja: Liisi Poomann

Toimetus: Ants Liivat, Luise Savik, Lusine Allahverdjani, Piret Merimaa, Elis Madi, Mall Abel, Endrik-Oliver Põlluste, Katrin Linnast, Ardi Ravalepik

Keeletoimetajad: Killu Paldrok, Nicola Hijlkema
Fotograafid: Margus Press, Dmitri Korobtsov, Fred-Ander Pärn

Küljendaja: Piret Lain

Kirjutage meile: liisi.poomann@gmail.com

Helistage: 665 1365

Või astuge läbi: ruum 208

Väljaandja: EBSi üliõpilasesindus

Trükk: EBS Print

Tiraaž: 1000

sisukord

- 3 Uudised
- 4 In search of quality
- 4 L'Oreal Brandstorm first step - EBS finals
- 5 Praktika sooritamise võimalustest Eesti suurimates finants-institutsioonides
- 7 Jaan Ennulo: „Õppimine ilma loominguta oleks tuupimine, mehaaniline meelejätmine.“
- 9 Liina Jõesaar: „Juht peab oskama teisi ära kuulata ja kasutada saadud infot efektiivselt, sealjuures oma emotsioone kontrollides.“
- 13 Töötajate lähetuses viibimisega seotud lõksud maksuarvestuses
- 16 Komeet – kas uus täht Eesti kultuuritaevast?
- 17 Kultuuri osatähtsus praeguses ühiskonnas: *O tempora, o mores!*
- 18 Kertu Keel: „Kui keegi teine minu tegemisi ei kiida, siis kiidan iseennast ja see annab energiat juurde.“
- 20 Sotsiaalmeedia trendid 2010
- 21 Turunduskogemus Prantsusmaal: Eestile tagavad rahvusvahelisel turul konkurentsivõime omanäolised tooted ja personaalsemate müügitehnike rakendamine



- 24 Eesti majandus ja võimalused Tallinna börsil
- 27 Lauamängu mängides saab arendada finantsintelligentsust
- 31 Investeerimine tuumaenergeetikasse – kas alternatiiv rohelisele energiale?
- 34 Tegus ebsikas Raido Notton
- 36 Marie-Therese Claes: "I always try to bring out the best in others."
- 39 A message from Polish ambassador in Estonia
- 41 Life as a teacher – Graeme Lindsay
- 43 Pieter-Jan Bezemer "Enjoying the road is more important than reaching certain objectives in the long run."
- 44 iPad – Apple'i uus müügihiit
- 46 Raamatusoovitused
- 48 Tudeng vs. õppejõud
- 49 Tudengisudoku
- 50 Galerii: EBSi talvapäevad

Märtsis toimuvad üritused

8. aprillil kell 19 Jaani kirikus EBSi kammerkoori ja Edinburgh University Renaissance Singersi ühiskontsert.

Karjäärikeskuse pakutavad seminarid:

- 14.04.2010 Riskide juhtimise seminar (ebsikatele kaks tasuta kohta)
- 28.04.2010 Milline kauplemisstiil valida? (ebsikatele kaks tasuta kohta)

Events by ESN Tallinn

- 08.04.2010 Movie Night III
- 08.–12.04.2010 Annual General Meeting in Istanbul
- 11.–13.04.2010 ESN Seabattle
- 19.–25.04.2010 Moskva trip
- 22.–26.04.2010 Peterburi trip
- 26.04.2010 Erasmus Quiz III, Photo Competition
- 30.04.2010 Volbriöö stiilipidu

Sport:

- 15.04.2010 Pokker

Heategevusüritused TTÜ õpetajate bändilt Payback

Kui tihti olete te näinud bändi, kus enamik liikmetest loevad päevasel ajal üliõpilaste loenguid ja õhtuti käivad esinemas pidudel? Mina kuulsin taolisest grupist esimest korda ja kui sain veel teada, et nad tegelevad heategevusega, siis pidime seda loomulikult ka oma lugejatega jagama. Käisin vestlemas bändi ühe asutajaliikme, äärmiselt lõbusa ja positiivse TTÜ õiguse lektori William Burnsiga.

William on sündinud USA-s Montanas ja on tervelt 24 aastat oma elust töötanud kohtunikuna. Ta on ka piloot, kellel oli varem lausa kolm (!) isikliikku lennukit, kuid ta otsustas need enne Eestisse tulekut maha müüa. Siia tuli ta esimest korda turismigrupiga aastal 1999 ja talle hakkas sinne elu nii meeldima, et ta otsis võimalust, kuidas siia jääda. Esimeseks töökohaks oli Concordia ülikool, kuid seda vaid üheks semestriks. Seejärel soovis ta siia edasi jääda ja läks isegi eesti keele kursustele (millest tema sõnul küll väga palju kasu ei olnud; keelega ta veel

Ole kursis:

<http://www.payback.complusystems.com>
Facebookis grupp „Payback”

siamaani päris hästi hakkama ei saa). Ta on töötanud ka Audentese ülikoolis ja praegu Tallinna Tehnikaülikoolis.

Heategevuskontsert Kopli lastekodu toetuseks

29. aprillil Kultuses
Üksed avatakse kell 21
Esinevad Payback ja Dramamama
Eelmüügist on piletid saadaval alates 12. aprillist (lisainfot saab üliõpilasesindusest). Hind eelmüügist 75 krooni, kohapeal 90 krooni.
Pileteid jätkub vaid 500 kiiremale!
Tulu läheb Tallinna Kopli lastekodu toetuseks.

Kuidas tekkis idee teha bänd? On ju teada-tuntud tõde, et õpetajaid (eriti veel õiguse õpetajaid) ei suudeta ette kujutada laval kitarri mängimas ja kaasa laulmas... Kõik sai alguse 2000. aastal, kui William ja basskitarrist John Sullivan (kes on muide äranduse professor TTÜs) hakkasid oma lõbuks koos kitarri mängima ja said tuttavaks kolmanda bändiliikmega, kes soovitas hakata üliõpilaste väikeseid kontserte tegema. Alguses mängiti vaid kord semestris, kuid bänd muutus aina populaarsemaks ja kontserdikutseid tekkis aina juurde. Praegu esinetakse umbes paar korda kuus: seda nii erapidudel kui ka pea kõigis Tallinna suuremates klubides. Koos seis on aastatega

natuke muutunud: viimase liikme asemele tuli itaallasest trummar Stefano Ferrari, kellega koos on mängitud juba umbes seitse aastat. William lisas veel, et Stefano suurepärase hääle pärast kutsuvad nad teda omavahel

Pavarotti of rock'n'roll'iks. Ise nimetavad nad oma muusikastiilis *high energy rock'n'roll and blues*. Tehakse järele Jimi Hendrixit, Rolling Stonesi, ZZ Top'i, Beatleseid, Elvist jt. Nad on ka ise lugusid kirjutanud. Enne seda, kui kuulsin esimest korda nende lugu „Johnny be good”, ei osanud ma eriti midagi loota. Pärast selle loo kuulamist võin aga kõigile kinnitada, et tegu on professionaalse, andeka ja originaalse bändiga. Tõepoolest soovitan kõigil, kes seda veel teinud ei ole, külastada Paybacki kontserti.

Kui kellelgi läheb hästi, siis miks mitte jagada seda kellegagi, kellel nii hästi ei lähe. Seetõttu on bänd juba kuus-seitse aastat tegelenud heategevusüritustega. Iga heategevuskontserdiga annetakse tulu mõnele lastekodule. Selliseid kontserte korraldab Payback tavaliselt üks või kaks korda aastas. Kõik on teretulnud 29. aprillil Kultusesse, kus kontserdi tulu annetakse Kopli lastekodule!

Üliõpilasesinduse Esinduskogu valimistulemused

Terve märtsikuu toimusid EBS Üliõpilasesinduse Esinduskogu valimised. Uue Esinduskogu koosseis 2010 – 2011 on järgmine:

Rahvusvaheline ärijuhtimine/ IT juhtimine, bakalaureuseõpe: Carmen Kaarus, Sander Kasak, Anton Järv, Sofja Derjugina, Linda Eichler.

Võõrkeeled ja ärikorraldus, bakalaureuseõpe: Mari-Liis Kärpuk, Kersti Rehe.

Ettevõtlus ja ärijuhtimine/ avalik haldus, bakalaureuseõpe: Raido Notton, Teele Loss, Katri Teller, Ardi Ravalepik, Julia Nikonova.

Rahvusvaheline ärijuhtimine, magistriõpe: Kaidi Peetersoo Piret Merimaa, Jarmo Siim, Ergo Neeme, Marko Makke, Priidik Vaikla.

Juhtimisteadus, doktoriõpe: Maarja Murumägi.

„Kuldne Haba 2010“ tuleb taas ja tuleb suurelt!

Meil on hea meel teatada, et üliõpilasesinduse glamuurne ja suurejooneline üritus „Kuldne Haba“ läheneb taas – seekord suuremalt kui ühelgi varasemal aastal! Seekordne üritus toimub 7. mail kell 19 hotelli Olümpia Alfa saalis ja sinna on oodatud kõik EBSi tudengid, õppejõud, vilistlased ja muidu sõbrad.

Auhindu jagatakse järgnevatel kategooriates:

1. aasta teadmiste jagaja
2. aasta tudengi sõber
3. aasta vilistlane
4. EBSi geenius
5. stiilseim õppejõud
6. aasta möödapääsmatuim üritus

Uudisena on sel aastal lisandunud veel kaks kategooriat, milleks on

7. aasta Erasmus
8. aasta edendaja

Nendele, kellele „Kuldse Haba“ sisu veel võõras, selgitame pisut lähemalt. Nimelt on „Kuldne Haba“ kolmandat aastat toimuv üritus, kus jagatakse auhinda – Kuldseid Habasid – aasta silmapaistvamatele ebsikatele. Sisuliselt võid seda üritust võrrelda Oscarite jagamisega, sest igast kategooriast pannakse välja 3-5 kandidaati, kelle hulgast valib kogu koolipere välja nominendid.

Loe „Kuldse Haba 2010“ kohta lähemalt maikuu lehest ja jälgi muidki infokanaleid (oma e-post, kool www.ebsikas.ee, ja ÖIS) ja **hakka valmistuma aasta üheks suurürituseks!**

Tudengite kevadpäevad vallutavad jälle pealinna

Tallinna kevadpäevad toimuvad tänavu 4. maist 7. maini ning täidavad terve pealinna üliõpilasmelu ja põnevate üritustega. Nelja päeva jooksul toimub pealinnas üle poolesaja kontserdi, võistluse, töötoa ja klubiürituse.

Tudengipäevade projektijuhi Oliver Lehtmetsa sõnul on programmis esindatud kõik igal aastal toimuvad üritused: avaparaad, öölaulupidu, pappmasinate ralli, Peda Folk Afterparty, vabaained Tudengimajas ja tudengirammumeeste jõukatsumine.

Tänavune programm on väga mitmekesine. Küllastajatele pakutakse meelelahutust, spordiüritusi ning põnevaid seminare ja loenguid. „Raekoja platsi Tudengimajas saab osaleda põnevatel vabaainetel, Tammsaare pargi telgis on uudne programm ja taas saab jõudu katsuda Tudengirammumehe võistlusel,“ sõnas projektijuht. Uue üritusena on kevadpäevade kavas ratastoolide takistusrada, mille käigus tutvustavad erivajadustega tudengid vaatajatele, kuidas saab ratastooliga hakkama linnatänavatel. Solarise keskuses toimub moe-show „Fashion Fusion“, mille käigus tutvustavad riidemoe disainerid vaatajatele oma värsket loomingut.

„Väga põnevaks kujuneb ka kevadine Metsloomade pubiralli, kust osalejad peavad ennast loomadeks riietama. Pärast rallitamist saab minna Club Hollywoodi vaatama pealinna kaunima tudengineiu valimist,“ lisas Lehtmets. Kevadpäevade keskuseks on Tammsaare pargis paiknev A. Le Coqi telk, kus toimuvad õhtuti bändide kontserdid ning põnev tudengimelu.

Tudengipäevade avapauguks on 4. mail toimuv suur paraad ning öölaulupidu. Avaparaadist võtavad osa enamik Tallinna kõrgkoolidest. Öölaulupeol lauldakse rahvuslikke laule ning tuntakse rõõmu sumedast kevadööst. Projektijuht soovib kindlasti kõigil Tallinna kevadpäevadel osaleda. „Tudeng ollakse ainult üks kord elus. Tudengipäevad on hea võimalus aur endast neljaks päevaks välja lasta. Igaüks leiab endale kavast sobiva ürituse, mida oma sõpradega koos nautida,“ märkis Lehtmets.

Kõigil huvilistel on veel võimalus tudengipäevade korraldamises kaasa lüüa. Kui tunned, et tahad kaasa aidata Tallinna suurima tudengiyrituse korraldamisel, siis anna endast teada aadressil oliver.lehtmets@gmail.com.

Tudengite kevadpäevade kohta saab rohkem infot lugeda kodulehelt www.tudengipaevad.ee ja Facebookist lehelt „Tallinna tudengipäevad“.



In search of quality

In February, Estonian Business School took the next step in the continuous process of improving its programmes by receiving a visit from a so-called Peer Review Team of international experts who spend two days looking at the International BBA programme.

The team, chaired by the head of quality from Copenhagen Business School, Dr Ole Stenvinkel Nilsson, comprised a professor from St Petersburg State University business school, Dr Igor Baranov, the former President of ISM University in Lithuania, Dr Virginijus Kundrotas, and a businessman, Mr Peter Clist.

For those members of EBS who had been through earlier accreditation visits, this was one of the most exhaustive reviews ever, concentrating on curriculum, student selection, corporate links and alumni. The team interviewed faculty, students, alumni, and corporate partners, as well as the administrators responsible for supporting the students in their studies. We are very grateful for the time and energy of those who participated in this important process. It was particularly encouraging that so many alumni said they wanted to contribute to the support of their school, and we hope that the outcome will be in accordance with their efforts.

At the end of the visit, the peer reviewers felt our school was strong, and mentioned in particular enthusiastic and energetic young members of faculty and a good, customer-oriented Study Department. Whilst there are some areas where EBS needs to work in order to become an internationally recognised school, the team commended us for being aware of our own weaknesses, and already working to improve them. We now have to wait until May for the outcome of the EPAS Awarding Body meeting.

The year-long procedure of preparing for and carrying out the EPAS accreditation exercise involved many people and much time and effort. We must now build on the recommendations to become even better. As Rector, I am grateful for the commitment shown by the EBS Community and hope that our efforts will be successful.

Peeter Kross
Rector



Margus Press

Peeter Kross opening International Week in EBS.

L'Oréal Brandstorm first step - EBS finals

Elis Madi
mmaaddii@hotmail.ee



On Wednesday 17th March within the L'Oréal Brandstorm contest, four teams presented the ideas of their own creative brainstorming. Although there were supposed to be more teams than four at the start, this game is available for the first time in all the Baltic countries and four teams is still a good start. Teams had an opportunity to take on the role of a brand manager and to work with the L'Oréal brand Diesel. The challenge of this international marketing game is to develop a new beauty product range for men. During the game

teams will have to pass several steps. Students from EBS, Stockholm School of Economics in Riga and ISM in Vilnius are competing to win the Baltic finals for a chance to go for the International Finals to present their idea to L'Oréal's top executives in Paris.

As always no one wanted to be first voluntarily and so the teams had to choose colours which presented their queue number. The first teams who presented their ideas were Team Classics and Brannovation - The New Revolution. Every team had only 15 minutes to convince the jury that they had a really innovative and original concept and that they were capable of competing internationally.

After a little break, half of the room was now relaxed, but the other half was still nervous. The other two teams had their chance to perform then - team 20U 10U and M&N&J's. The judges and other competitors had a chance to ask questions after every team's presentation and in the end the teams also got feedback from the judges. Finally three winners were announced - Team Classics, Brannovation and 20U 10U. Those three teams will attend the Briefing day in Riga, complete their ideas and then they will compete again on the Baltic level with teams from SSER and ISM. All our teams had a lot of confidence and energy, so let's hope that Estonia will be represented in the International Finals which are held in Paris in June 2010.

Praktika sooritamise võimalustest Eesti suurimates finantsinstitutsioonides

Kätte ongi jõudnud aprillikuu ja paljud meie seast peavad tegema otsuse, kus sooritada kohustuslik osa õppekavast, praktika. Enamik meist ilmselt soovib seda teha erasektoris, kuid on ka võimalusi avalikust sektorist. Et teada saada, kus on ikkagi kõige parem praktikat teha, küsisin Eesti Pangast, rahandusministeeriumist, SEBist ja Swedbankist kümme küsimust, mille vastuseid saate lugeda allpool.

Mall Abel

mall.abel@ebs.ee



1. Missugustele praktikakohtadele on tudengitel võimalik kandideerida?
2. Missugustes osakondades on võimalik praktikat sooritada?
3. Kui kaua on võimalik praktikal viibida?
4. Kas te korraldate praktikaid ainult suvekuudel?
5. Mitu tudengit võtate endale praktikale aasta jooksul?
6. Keda ootate endale kandideerima?
7. Kas on oodatud ka ainult inglise ja/või vene keelt kõnelevad (välis)tudengid?
8. Kas suveks kandideerimisel on kindel tähtaeg?
9. Kas praktika sooritamist tasustatakse?
10. Kas pärast praktika sooritamist on parematel võimalik ka alaliselt tööd saada?

Eesti Pank

1. Eesti Panga praktikaprogramm on mõeldud sisulise uurimistöö tegemiseks, mis tavapäraselt toimub konkreetsel teemal uurimuse läbiviimise vormis. Esmalt tuleb kirja panna konkreetne uurimisteema/huivaldkond, millega soovitakse praktika käigus tegeleda. Oma eelistusi tuleb kirjeldada võimalikult täpselt, kuna sellest oleneb ka osakonna valik.
2. Osakonnad on eri suunitlustega ja seega sõltub kandideerijast, millises osakonnas ta soovib praktikat sooritada.
3. Tavaliselt on selleks ajaks 1–3 kuud.
4. Me viime praktikaid läbi aasta ringi vastavalt kandideerija soovile.
5. Aasta jooksul võtame 14 praktikanti.
6. Ootame Eesti Panka praktikale kandideerima Eestis ja välismaal õppivaid üliõpilasi, kes
 - õpivad magistriõppes või on läbinud vähemalt kaks esimest aastat bakalaureuseõppest;
 - soovivad teostada uurimistööd panga

põhitegevustega ja strateegilises uurimisplaanis määratletud teemadega seonduvates valdkondades;

- tunnevad huvi keskpanga ülesannete ja tegevuse vastu.
- Praktikale kandideerija peaks olema aktiivne suhtleja ja kohusetundlik, arvestada tuleb enamjaolt iseseisva tööga.
7. Praktikandid peavad vabalt valdama eesti või inglise keelt.
 8. Praktikataotluste esitamise tähtaeg 2010. aasta suveks on 16. aprill 2010. Samas on jooksvalt teretulnud taotlused ka mittesuveiseks praktikajaaks.
 9. Praktika sooritamist Eesti Pangas tasustatakse.
 10. Tööle saamist me garanteerida ei saa, kuid võimalus on täiesti olemas.

Rahandusministeerium

1. Rahandusministeeriumis on võimalik sooritada erialast (tehnilist või uurimuslikku) praktikat. Üldiselt on välja kujunenud, et 1.–2. kursuse tudengid täidavad tehnilisemaid ning 3. kursuse tudengid (sh magistrandid) uurimuslikke tööülesandeid.
2. Praktikante on viimastel aastatel võetud tehnilisema töö peale riigivara osakonda, õigus- ja haldusosakonda, siseauditi osakonda (sh siseauditi koordineerimise talitusse) ning riigihalduse ja avaliku teenistuse osakonda. Samuti oleme aastate jooksul pakkunud uurimuslikumaid või seadusloomet puudutavaid praktikakohti ettevõtluse ja arvestuspoliitika osakonda, finantsturgude osakonda, riigi rahanduse ja strateegia osakonda ning riigihangete ja riigiabi osakonda. Teistesse osakondadesse pakume praktikakohti harvem.
3. Eelistame pikema kestusega praktikaid, s.o vähemalt üheks kuuks.
4. Võtame praktikante tööle aasta ringi.



Sobiv praktikakandidaat on koostöövõimeline...

Lisainformatsiooni leiate meie kodulehelt.

5. Võtame aasta jooksul praktiseerima umbes 30 tudengit.
6. Kandideerida võivad kõik eesti keelt valdavad tudengid. Enne lõpliku valiku tegemist kohtume kandidaatidega ning vajaduse korral laseme teha ka proovitöö. Kindlasti peab praktikant huvi tundma rahandusministeeriumi tegevuste ja funktsioonide vastu.
7. Rahandusministeerium on võtnud aastate jooksul praktiseerima ka välistudengeid, seda eeldusel, et tudeng valdab ka eesti keelt, kuna ministeeriumi igapäevatöö käib eesti keeles.
8. Kandideerida võib igal ajal. Mõningad praktikandid on juba suvekuudeks leitud.
9. Me ei maksa praktikantidele töötasu.
10. Kui kandidaadid vastavad meie värbamiskonkursi

Rohkem infot:
www.eestipank.info
 Otsing: Info praktikantidele
www.fin.ee
 Otsing: praktikavõimalus
www.swedbank.ee
 Otsing: Noored Swedbankis

nõutavatele tingimustele, siis võimalus tööd saada on olemas.

SEB

1. Kahjuks saame tänava praktikat võimaldada suhteliselt vähestele inimestele. Peamiselt on praktikat võimalik pakkuda klienditeenindusega seotud ametikohtadele ehk n-ö suveabilistele kontoritesse. Aga mõned kohad on ka ärikliendihalduri ja erakliendihalduri assistendi kohtadele. Ja muidugi on mõni koht ka meie telefonipangandusse – kliendiabi teenuse kõnedele vastamise osakonda.
2. Osakonnad: telefonipangandus, Tallinna kontorid, Tallinna eraklientide ja äriklientide osakond.
3. Praktikaeg on suvekuudel ehk olenevalt praktikakohast kas lühemalt või pikemalt, aga see jääb vahemikku maist augustini 2010.
4. Praktika toimub peamiselt suvekuudel.
5. Kokku pakume tänava vast kümme

praktikandikohta – kahjuks ei ole kõik küll tasulised.

6. Ootame kandideerima pühendunud, suhtlemisele avatud, tööd mittekartvaid ja julgeid noori inimesi. Varasem kogemus ei olegi tähtis, aga eriala, mis meid huvitab, on ikka majanduse suunas: ärirahandus, pangandus, finantsid. NB! Kuna meil on EBSiga leping, mille järgi I kursuse õpilane meie juures panganduse aluseid, siis eelistame eelkõige neid üliõpilasi, kuna väljaõpe on teatud osas juba tehtud.
7. Eesti keel peab olema väga hea, kuna pakutavad ametikohad on enamjaolt seotud klientidega suhtlemisega.
8. Suveks kandideerimise avaldus peab laekuma 5. aprilliks.
9. Praktika tasu maksame me sellistele kohtadele, kus praktikant on päris ametis, ehk neile, kes tulevad suvisteks telleriteks (klienditeenindajateks). Loomulikult eelneb sellisel juhul enne ka väljaõpe.
10. Selline kogemus EBSi tudengitega on meil täiesti olemas – kui inimene on tubli ja meie väärtused langevad kokku, siis võimaluse korral lööme edaspidiseks käed!

Swedbank

1. Peamiselt on praktikandil toetav funktsioon, kuid töö sisu on siiski väga erinev, sõltudes nii osakonnast kui ka praktikandi võimekusest.
2. Konkreetseid osakondi välja tuua on raske, kuna meie organisatsioon on lihtsalt nii suur.
3. Tavapärase praktika kestab keskmiselt kolm kuud, kuid võib teatud puhkudel olla ka lühem või pikem.
4. Praktika toimub Swedbankis ainult suvel.
5. Sel aastal on kohti umbes 20.



... kuid samas täpne ja pühendunud.

6. Tudengi erialasele praktikale ootame peamiselt majandust või reaalseid õppivaid tudengeid, kes saavad suve jooksul oma teoreetilisi teadmisi rakendada realses tööelus. Isikuomadustelt peaks praktikant olema täpne, korrektne, kohusetundlik, hea analüüsivõime ja suhtlemisoskusega.
7. Selliseid praktikakohti, kuhu saaks ilma eesti keeleta, on üksikuid, kuna enamiku praktikakohtade puhul on eesti keel vajalik.
8. Soovitame oma huvist teada anda võimalikult vara. Eraldi konkursi me välja kuulutanud ei ole, kuna huvilisi on päris palju. Valikuprotsess on sel aastal juba alanud ja osale kohtadele on juba ka praktikandid välja valitud.
9. Läbitud praktikat tasustame.
10. Varasemate aastate kogemused on näidanud, et mitmed praktikandid jäävad organisatsiooni tööle ka edaspidi.
 Jälgige ka majandusblogi www.swedbank.ee/ blogi ja Swedbanki sõnumeid Twitteris www.twitter.com/swedbank_eestis

Järeldused: Vastuste põhjal võib öelda, et kui on ikka kindel soov teatud asutusse praktikale minna, tuleb sellest võimalikult vara teada anda. Õpilased, kes soovivad seda teha muul ajal kui suvel, peaksid mõtlema pigem Eesti Panga ja rahandusministeeriumi kui erapankade peale. Kuna eelnimetatud asutustes ei pruugi kõigile soovijatele praktikakohti jätkuda, tuleb kirjutada võimalikult osav motivatsioonikiri, kus oleksid välja toodud konkreetsed põhjused, miks just sellesse asutusse soovitakse minna. Välisstudengeid, kes ei valda eesti keelt, ootab eelkõige Eesti Pank, teistes asutustes nõutakse siiski ka eesti keele oskust. Kindlasti tuleb kinni pidada kandideerimistähtaegadest!

Jaan Ennulo: „Õppimine ilma loominguta oleks tuupimine, mehaaniline meeldejätmine.“

Professor Jaan Ennulo on veendunud, et edukate äriinimeste puhul on inimpsüühika tundmine ülitähtis, see on ka parimate juhtide peamine tugevus. Tal on kaks kõrgharidust – nii psühholoogias kui ka mehhaanikas – ning ta on juba üle 15 aasta juhtinud õppetooli EBSis. Meie tudengitele õpetab ta aineid nii psühholoogiast kui ka sotsioloogiast ja käitumisest ning leiab, et õpingutes on kõik seotud loovusega.

Lusine Allahverdjan
alverdi_88@hotmail.com



Kui kaua te olete EBSis juba õpetanud?

EBSi tulin tööle 2. augustil 1993. aastal. Kui see asutus, kus ma varem pikka aega olin töötanud (Eesti Hariduse Arenduskeskus), likvideeriti, siis otsisin peaaegu pool aastat uut kohta. Arvesse tulevaid pakkumisi oli kolm, neist üks tehnikaülikoolis õppejõu koht. Valisin EBSi, tollase nimega Eesti Kõrgema Kommertsikooli.

Mida te EBSis õpetate?

Huvitaval kombel ei õpetanudki algul midagi, ametinimetuseks oli midagi õppeosakonna juhataja taolist. Kui aga õppekavasse tuli psühholoogia, siis hakkasin umbes pooles mahus seda lugema. Hiljem lisandus sotsiaalpsühholoogia, edasi läbirääkimised, presentatsioonitehnikad ja lõpuks käitumisökonomika, nimetatud ka majanduspsühholoogiaks. Populaarseks on kujunenud suhtlemistreeningud videotagasiside kasutamisega.

Kui palju teie on arvates õppimise protsessis loomingut?

Loomingut on nii õppimises kui ka õpetamises, teises küll veidi rohkem. Õppimine ilma loominguta oleks tuupimine, mehaaniline meeldejätmine. Seostamine olemasolevaga, uute seoste loomine ja uute teadmiste struktureerimine on kõik seotud loovusega.

Mida on EBS teile kõige rohkem andnud? Mida te peate EBSi tugevuseks nii oma töötajatele kui ka tudengitele?

EBS on andnud võimaluse tunnetada suhtelist vabadust meelepärase tegevuse valikul. EBSi kui ülikooli üheks heaks küljeks on enamasti mõistev suhtumine loominguliste töötajate

elustiili, arvestamine nn akadeemilise vabadusega, muidugi teatud piirini. Igal tasemel töötajaid on meil hoolikalt valitud ja tulemuseks on enamasti hea läbisaamine kõigi vahel ning oma töösse vastutustundlik suhtumine. Tudengitel on tekkinud oma suhteliselt väikese kooli kodune tunne – tunne, et ollakse abivalmid, püütakse olla kõikide vastu tähelepanelikud, aidatakse individuaaltööplaane koostada, kuulatakse ära tudengite muresid.

Kas teie siin töötatud aastate jooksul on toimunud suuri muutusi?

Kui mina siia tööle tulin, mahtus peaaegu kogu kool ära ühte suurde tuppa Sakala keskus. Alates kooli presidendist kuni sekretärini, kaasa arvatud raamatupidamine ja puhkenurk, olid kõik ühes ruumis. Praeguste tingimustega ei anna võrrelda. Koolil oma auditooriume ei olnud, neid renditi Sakala keskusest, paari grafoprojektorit tassiti ühest auditooriumist teise, arvuteid oli vähe, õppeinfosüsteemist keegi veel ei unistanudki. Muidugi oli kool tol ajal mitu korda väiksem kui praegu.

Mis teeb teid töö juures õnnelikuks? Mis võiks olla teisiti või paremini?

Võimalus töötada oma erialal, tunnetada tudengitepoolset head suhtumist ja pidevalt midagi juurde õppida tekitab õnnetunnet. Mis on õnn, seda ma veel defineerida ei oska. Teistsugune võiks olla mõnede tudengite suhtumine õppetöösse.

Millega te tegelete oma vabal ajal?

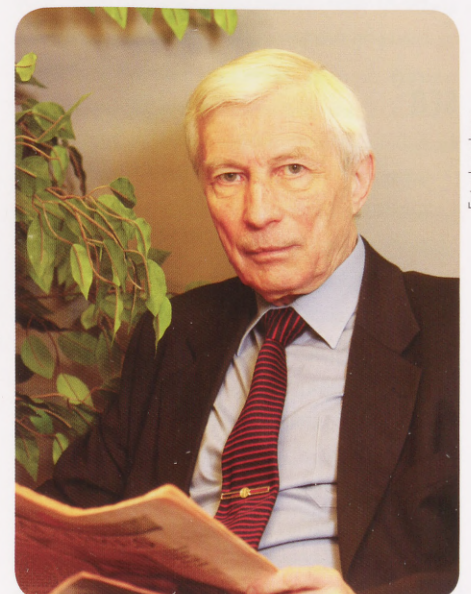
Arvestades praegust tööülesannete hulka ei tohiks vaba aega ollagi. Aga selleks, et mitte läbi põleda, tuleb akude laadimiseks aega lihtsalt võtta. Mulle meeldib lugeda, vaadata häid filme, käia ujumas (bassein on peaaegu kõrvalmajas) ja kui lumi ära sulab, siis sõita jalgrattaga. Suvel toimetan oma Lõuna-Eestis olevas maakodus. Kord aastas püüan kusagil välismaal käia.

Mõned tudengid ei nõustu, et psühholoogiat tuleb õppida, et elus edukas olla. Mida nendele vastata?

Millegipärast ei ole ükski tudeng minult küsinud, et milleks seda psühholoogiat vaja on. Võib-olla sellepärast, et mul on kombeks kohe esimesel loengul ära seletada, milleks võib psühholoogia tundmine juhtival kohal ja äris kasulik olla. Kümnest omadusest-ostkusest, mida euroopaliku juhi juures hinnatakse, on seitse-kaheksa seotud psühholoogiaga. Nagu näiteks inimeste motiveerimine, meeskonnatöö, läbirääkimiste oskus, võime võtta vastu otsuseid info- ja ajadefitsiidi korral, esinemisoskus jm.

Kuidas te tavaliselt motiveerite tudengeid oma loengutes? Missugune tudeng teile loengutes meelde jääb?

Meelde jäävad aktiivsed tudengid, kes esitavad küsimusi, vaidlevad, soovivad mõnda probleemi



Fotod: erakogu

Võimalus töötada oma erialal, tunnetada tudengitepoolset head suhtumist ja pidevalt midagi juurde õppida tekitab õnnetunnet.



Reisida on väga meeldiv-saab nii puhata kui ka uusi kohti näha-Trompetipuu eelmise aasta sügisel Madeiral.

sügavamalt käsitleda. Meeldivad ka nii-öelda konksuga küsimused, millega soovitakse õppejõudu proovile panna. Kahjuks on selliseid tudengeid ja küsimusi vähe. Kas tegemist on ka seemise passiivsusega või paistab ainult väliselt, et eriti suurt huvi ei ole, on esmapilgul raske hinnata. Ma eeldan, et täiskasvanud inimesed, kes kulutavad oma (või vanemate) raha ja aega üliloolis õppimiseks, on juba eelnevalt piisavalt hästi motiveeritud ja täiendavat ergutamist ei vaja. Kontrolltööde ja eksamite kaudu selgub siiski mõnikord, et olen eksinud. Raske on motiveerida neid tudengeid, kes vallutavad kiiresti tagumised kohad, teevad oma arvuti lahti ja siis ei sega küll kedagi, aga ei lase ka ennast õppejõu poolt segada.

Kas teile meenub mõni naljakas olukord oma loengutest?

Raske meenutada. Mõne tudengi arvamuseavaldus võib ju naljakas olla, aga õppejõud ei tohiks kunagi loengul naerda tudengi üle. Hiljuti sain ühelt tudengilt meili, kus ta kurdab, et kuna talle kõik väga lihtsalt meelde ei jää, siis kui palju ta peaks kontrolltööks õppima, et mitte üle õppida. Aga võib-olla tahtis tudeng naljatleda.

Millised omadused on teie arvates tudengitel arengukohaks? Mida nendes tasuks kiita?

Paljudel on selge siht silmade ees. Nad püüavad kujutleda, mida nad teevad kümne või kahekümne aasta pärast. On neid, kellel on juba praegu selja taga katsetused oma ettevõttega, nad on palju reisinud, kogemusi omandanud, mitmel alal sportinud, mõned juba perekonna loonud ja üldse aktiivsed olnud. Selline aktiivsus lubab uskuda, et enamik neist

jõuab elus kaugele.

Mil viisil toimub õppetöö teie loengutes?

Õhtu- ja kaugõppes peamiselt klassikalise loengu vormis koos mõnede ülesannete lahendamisega. Olemas on trükitud lühikonspekt ja mahukas slaidikomplekt. Päevases vormis, kus on rohkem auditoorseid tunde, teevad tudengid ettekandeid loengu teemal. Kuna põhiõpikud on ingliskeelsed ja mitte eriti lihtsas keeles kirjutatud, siis eestikeelsed ülevaated kergendavad ainst arusaamist, esinejad ise aga treenivad oma esinemisuskust. Ärialases suhtlemises on oluline õppevorm suhtlemistreening, kus mängitakse läbi erinevaid suhtlemissituatioone. Pärast on igaühel võimalus oma käitumist jälgida teelekraanil ning kuulata grupikaaslaste hinnanguid.

Mis on olnud teie elu suurim saavutus?

Raske on välja tuua kõige suuremat. Kuid siiski ma kiidan ennast praegu selle eest, et kunagi palju aastaid tagasi, olles pärast tehnikaülikooli lõpetamist töötnud ettenähtud aja diplomijärgsel erialal ja veendunud, et see mulle eriti hästi ei istu, otsustasin selle diplomi sahtlisse jätta ning hakata Tartu ülikoolis õppima uut eriala. Psühholoogia meeldib mulle rohkem kui automaatika ja telemehaanika. Inimestega ja nendega seotud probleemidega tegeleda on siiski huvitavam kui aparatuuride juures nokitseda. Seda viimast tegin ma kolm aastat raadiotehases Punane RET.

Mis teid õppejõuna iseloomustab?

Seda oskavad kõrvaltvaatajad paremini öelda. Ise arvan, et ei ole sellist omadust, mis mind teistest

Jaen Ennulo

Tähtkuju: Vähk

Ametikoht: EBSi sotsiaalteaduste instituudi direktor, käitumisteaduste õppetooli juhataja, professor

Haridus: Tallinna Polütehniline Instituut 1961 (automaatika ja telemehaanika), Tartu ülikool 1970 (psühholoogia), psühholoogiakandidaat 1973.

Karjäär:

Alates 2009 EBSi sotsiaalteaduste instituudi direktor, käitumisteaduste õppetooli juhataja, professor
2005–2009 EBS, käitumisteaduste õppetooli juhataja, erakorraline professor
1995–2005 EBS, sotsiaalteaduste õppetooli juhataja, professor
1993–1995 Eesti Kõrgem Kommertsikool, administratiivtöötaja
1991–1993 Eesti Hariduse Arenduskeskus, konsultant
1977–1991 Vabariiklik Õpetajate Täiendusinstituut, psühholoogia kateedri juhataja

1973–1977 Tallinna Pedagoogiline Instituut, vanemõpetaja

Pere: abikaasa, tütar, tütrepoeg

Lemmikraamat: Axel Munthe „San Michele raamat”

Hobid: ilukirjandus, mõõdukas sportimine, filmid, remondi- ja aiatööd maakodus, reisimine.

Elumotod: Ei tohi elu nii tõsiselt võtta, et läheb meelest ära iseene üle naerda. Üks kurvemaid asju, mida enesele teha saab, on elamist edasi lükata.

Unistus: Et elu kvaliteet säiliks lõpuni.

oluliselt eristaks. Kuid mõistvat suhtumist tudengitesse pean ma enda juures heaks küljeks. Mõistmine ei tähenda leppimist rumaluse, laiskuse ja ebausuusega, vaid arusaamist, et mõnikord võib olla tõsine põhjus, miks oma tööga pole hakkama saadud.

Kuidas saada heaks inimpsüühika tundjaks?

Psühholoogia teooriate ja seaduspärasuste tundmisest on palju kasu, kuid sellest ei piisa. On vaja inimeste vastu huvi tunda, neid jälgida, omada empaatiavõimet ja püüda inimesi mõista. Ühe- ja teistsuguse käitumise põhjused ei pruugi olla seesmised, vaid hoopiski välised.

Liina Jõesaar: „Juht peab oskama teisi ära kuulata ja kasutama saadud infot efektiivselt, sealjuures oma emotsioone kontrollides.”

EBSi bakalaureuseõppe ettevõtluse ja ärijuhtimise eriala 2009. aasta sügissemestril lõpetanud Liina Jõesaar on ettevõtlik noor naine, kes kolm aastat tagasi asutas oma ettevõtte, et hakata läbi viima oma kodukandis Viimsis tantsutrenne lastele. Idee sai alguse Palestra tantsugrupist, kus Liina väiksena käis. Oma treeningklubi oli pikaaegne unistus, millele aitasid paljus kaasa EBSist saadud teadmised. Niisiis otsustasimegi uurida rõõmsameelselt ja energiliselt Liinalt, kuidas EBS on aidanud tal nii kaugele jõuda.

Liisi Poomann

Liisi.Poomann@gmail.com



Lusine Allahverdjan

alverdi_88@hotmail.com



Miks eelistasite teistele ülikoolidele EBSi?

Valisin kolme ülikooli vahel. EBSi kasuks rääkisid prestiiž, mugav asukoht, kooli tuntud rahvusvahelises. EBS paistis kohe silma personaalsusega: kodulehelt oli kogu

informatsioon kergesti leitav ja õppekonsultandid esimesest hetkest abivalmid nõustama. EBS tekitas minus tunde, et olen siin tõesti oodatud ja kõik võimalused on minu ees lahti! Praegu võin öelda, et tegin enda jaoks sobivaima valiku: sisetunne oli õige ja ma ei ole pidanud pettuma. EBSi sisse astudes olid mul silme ees mitmed sihid, mis on praeguseks täidetud.

Miks valisite just ettevõtluse ja ärijuhtimise?

Sattusin selleni läbi huvitava eneseleidmise teekonna.

Mulle on läbi elu pakkunud huvi nii sport kui ka äri. Teadsin, et soovin omandada kõrgharidust, kuid millist ala, oli iseküsimus. Esmalt tegini sisseastumiseksamid Tallinna Ülikooli kehakultuuri erialale. Kõik praktilised testid (pallimängud, võimlemiskavad, pikamaajooksud jne) olid juba läbitud, kui hakkasin mõtlema, kas ma ikka saan seda eriala õppides seda, mida tegelikult elus enese teostamiseks vajan. Jõudsin järeldusele, et kuigi mu hobi on tantsimine, siis minu töö peab seonduma äriga. Siis tulid mõttesse ka esimesed plaanid, kuidas ühendada meeldiv kasulikuga.



Fotod: Tanel Märd

Olen õnnelik, et olen sillutanud tee, teostamaks oma tulevikuplaane.



Tantsugrupi teeb eriliseks see, et pakume treenijatele võimalust käia esinemas, et nii julgust ja enesekindlust juurde saada.

Kust tekkis huvi tantsimise vastu?

Seitsmeaastaselt valiti mind koolist välja Palestrasse, mis on modern- ja jazz-tantsu elementidega omanäolist stiili harrastav sporttantsuklubi. Tunnustus, et minus nähti potentsiaali, jättis südamesse positiivse jälje terveks eluks. Hiljem olen käinud veel erinevates tantsutrennides – tuntumatest näiteks Dance Act'is, Monica Tuvi juures Club Freestyle'is ja enne seda show-grupis Vikerkaar. Kõiki need trenne ühendas üks läbiv joon – seal õpiti fantaasiarikkaid tantsukavasid, mitte tavalist aeroobikat. Selline tants on vabastav ja laseb end täielikult välja elada.

Kes ja kui suurel määral innustas teid oma ettevõtet looma?

Mõte päris oma trennigrupp moodustada tekkis umbes keskkooli lõpus. Tänu eri trennidele oli mul tekkinud mitmeid ideid, millest tantsu kokku panna, ja soov neid noorematele edasi õpetada. Trennide läbiviimise juures saab tohutult palju positiivseid emotsioone, mis oli samuti üks innustav faktor. Palju aitasid kaasa ka EBSist saadud teadmised.

Õppejõududest tahan välja tuua Ülle Pihlakut, kelle juhendamisel sai valmis minu tantsukooli äriidee. Täna teda minusse uskumise, siira huvi ja nõuannete eest!

Mida kujutab endast Black & White Dance MTÜ?

Black & White Dance on tantsugrupp, kus õpetatakse tantsukavasid. Trennid sisaldavad elemente eri tantsustiilidest, kus on kombineeritud freestyle, show-tants ja hiphop. Tantsugrupi teeb eriliseks see, et pakume treenijatele võimalust käia esinemas, et nii julgust ja enesekindlust juurde saada. Osalenud oleme nii Viimsi-sisestel üritustel (koolides, kultuuriüritustel) kui ka linnas – teeme koostööd koolide huviringide ning ürituste korraldajatega (näiteks jõuluturg, merepäevad jt). Kõikide gruppide treener on alates 2008. aastast Liis Vahter, kes on pikaajaliste kogemustega tantsija ja artist. Esmalt registreeris tantsustuudio üksi osaühinguna River Island, hiljem asutasime koos treeneriga MTÜ Black & White Dance'i.

Kus te asute ja kuidas liikmeks saab?

Hetkel viime tunde läbi Viimsi huvikeskuses, Nelgi tee 1. Lisainfot tantsugrupi ja sellega liitumise kohta leiate kodulehelt www.bwdance.ee.

Millisena hindate oma ettevõtte võimalusi võrreldes teiste tantsutreeningute pakkujatega?

Hetkel tegutseme vaid Viimsis, kuid näen, et linnas oleks meil suuremaid võimalusi arenemiseks. Otseselt ma meid teiste treeningklubidega võrrelda ei taha – Liis on ainulaadne treener, kelle omanäolisi tantsu saab õppida vaid Black & White Dance'is. Kogemus näitab ka, et tervise eest hoolitsemisest ja samal ajal positiivset laengut pakkuvast trennist on huvitatud üha enam noori. Seetõttu olen meie tulevikuvõimaluste suhtes väga positiivne, olenemata majanduslikult raskest ajast.

Mida annavad teie treeningud? Kes on nende peamine sihtrühm?

Trennikavade õppimise ajal saab piisava füüsilise koormuse ning samal ajal arendatakse rütmi- ja muusikatunnetust. Tegutsevad kolm vanusegruppi: kuni 12-aastased, 13–15-aastased ning 16 ja vanemad.

Oma ettevõtte kõrval käite ka tööl. Kellena töötate ja kuidas see meeldib?

Töötan Swedbankis võlahalduse osakonnas spetsialistina. See valdkond puudutab hetkel nii Eestis kui ka kogu maailmas ühte teravimat teemat, mille arengut ei saa ennustada. Huvitav on töötada panga ühes uusimas valdkonnas ja anda oma panus probleemide lahendamisel. See töö avarab kahtlemata ka minu silmaringi, tasakaalustades ettevõtja riskeerivat loomust ja kutsudes reaalsusele. Lisaks kõigele soodustab pangas töötamine võimalusi end spordi ja tervise teemas arendada. Näiteks hetkel on meil käimas „Tervisekuu”: töötajaid informeeritakse erinevatest sportimisvõimalustest, korraldatakse vastavasisulisi koolitusi, üritusi ja osakondadevahelisi võistluseid.

Kuidas teil õnnestub kõike jõuda?

Argipäeval olen tööl, õhtud ja nädalavahetused jaotuvad perele ning firmale. Eelnevad viis aastat oli selles nimekirjas lisaks veel kool. Tihti mõtlen isegi, kuidas ma seda kõike korraga teha jõudsin ja leian, et tulemused sõltuvad prioriteetidest. Prioriteetid ise muutuvad läbi elu – kui üks eesmärk saab täidetud, tekib selle asemele alati uus. Kuulan oma sisehäält, mõtlen kaugele ette ja analüüsin tihti oma tegevusi ning tunnen, et mida rohkem mul asju õnnestub,

seada enam saan jõudu ja innustust uute tegemiste jaoks.

Mida võiks nimetada teie elu suurimaks saavutuseks?

Üks nendest on enda ettevõtte rajamine. See on asi, millest paljud unistavad, kuid ei tee kunagi teoks. Kuna hetkel tegeleme firma edasiarendamisega, siis usun, et mõne aasta pärast saan veel suuremate



Kommentaar

Liina valisin ma oma meeskonda aastaid tagasi, kui olin kontorijuhataja Swedbankis. Nägin temas elurõõmsat edasipürgijat, kes annaks meeskonnale lisaväärtust oma optimismi ja sihikindlusega ning oodatud panuse oma meeskonna edusse. Olen alati imetlenud seda, kui oluliseks peab ta oma pikaajalisi eesmärke, kui sihikindlalt ta nende poole pürgib ega loobu neist ka raskuste kiuste. Meie koostöö ajal nägin, et tema olulisim prioriteet oli lõpetada edukalt õpingud EBSis, kuna see on investering tuleviku, mida Liina pidas nii oma täiskohaga töö kui ka lapse kõrvalt tol ajal olulisimaks. Loomulikult püüdis ta kõiki rolle hästi täita, kuid hariduse omandamine oli selge prioriteet. Mul on äärmiselt hea meel, et Liina oli 2009. aasta detsembris õnnelike lõpetajate seas ja täitus üks tema seniseid tähtsamaid unistusi. Sellega tõestas ta nii endale kui ka teistele, et kui midagi väga soovid ja selle nimel palju tööd teed, siis ühel päeval saad selle pingutuse viljadest ka rõõmu tunda.

Maire Männik

SEB Panga telemarketingi osakonna juhataja ja klienditoe osakonna kõnede teenindusgrupi juht

saavutuste üle rõõmu tunda.

Teiseks, EBSi lõpetamine oma pere, firma ja töö kõrvalt. Minu tee EBSis oli väga kogemusterohke nii kooliteadmiste kui ka inimsuhete vallas. Näiteks faktid, et pere pidi taluma minu pidevat eemalolekut või et õppejõud võivad oma karmikäelisusega teinekord ootamatult üllatada, viisid mind nii mõnelgi korral rõõpast välja. Nüüdseks tunnen, et need teadmised on kõik tulnud kasuks. Vaatan maailma hoopis teistmoodi kui enne kooli ja olen endale sillutanud parema tee tulevikuks.

Kui te ei töötaks pangas, siis missugune valdkond oleks veel südamelähedane?

Peale panganduse on mulle südamelähedane ka kosmeetika valdkond, millega oli seotud minu esimene töökoht. Sellest ajast on mulle jäänud palju häid emotsioone.

Kaks aastat tagasi tekkis mul panganduses töötades keeruline hetk. Koolipinged kuhjusid üle pea ja valitud müügitoespetsialisti amet ei tundunud olevat sobivaim ning tulin pangast ära. Võtsin enda jaoks mõtlemisaega, et jõuda endas selgusele, mida elult soovin. Siis kaalusin edasiarenemise ühe suunana uuesti kosmeetikat. Läks aga nii, et mõne aja pärast sain põneva pakkumise teise Eestis tegutsevasse Rootsi panga filiaali, kus töötasin pool aastat. Hiljem naasin uuesti Swedbanki.

Nimetage kolm kõige olulisemat omadust, mis juhil peab kindlasti olema.

Juhi tüüpe ning ettevõtte vorme on palju ning seetõttu ei ole olemas ühte kindlat ideaali. Usun, et heaks juhiks on võimalik areneda kogemuste varal. Esiteks on tähtis usk ja huvi enda ettevõttesse ja sellesse valdkonda, milles ta tegutseb. See on ühtlasi juhi motivatsiooniallikas. Teiseks diplomaatilisus. Juht peab oskama teisi ära kuulata ja kasutama saadud infot efektiivselt, sealjuures oma emotsioone kontrollides. Ta peab olema hea suhtleja, kes ei lase end liigselt mõjutada teiste arvamusest. Kolmandaks koostöövõimelisus. Elu on täis pidevat muutumist ja juhil on oluline osata mõista, kuidas enda käitumist eri olukordades muuta. Juht peab oskama võtta võimalustest õigel ajal kinni – ta peab nägema ette tulevikuks.

Mis on suurimad erinevused pangatöö ning juhiks olemise vahel?

Täiskohaga töö pangas hõlmab kõik tööpäevad ja ettevõtte juhtimiseks kasutan ülejäänud aega. Juhina tegelen projektide ja arenguplaanide kirjutamise, ürituste korraldamise ja reklaamiga ning lahendan jooksvalt küsimusi. Pangas on esikohal suhtlus

Liina Jõesaar

01.12.1981

Vanus: 28

Pere: 8-aastane laps, elukaaslane

Hobid: Sport (tennis, jõusaal, tantsimine, veesport), reisimine

Haridus:

2004–2009 Estonian Business

School: ettevõtlus ja ärijuhtimine, bakalaureusekraad

Karjäär:

alates 07/2007 River Island OÜ, juhatusel liige

alates 06/2009 MTÜ Black & White

Dance OÜ, juhatusel liige

alates 02/2008 Swedbank: konsultant, võlahalduse spetsialist

03/2007–09/2007 Svenska

Handelsbanken AB Eesti filiaal,

kliendihaldur

10/2004–02/2007 Hansapank: teller,

müügitoespetsialist

06/2000–10/2004 Kosmeetikafirma

Estée Lauder konsultant

klientidega. Pangatöö annab mulle võimaluse olla keset tähtsaid majanduses toimuvaid sündmuseid, firma aga piiramatud võimalused areneda ja ehitada endale tuleviku jaoks kindel sissetulekuallikas. Hetkel ei kujuta ma ette, et peaksin ühest neist töödest loobuma.

Kas olete kunagi tundnud, et naisjuhina ei võeta teid alati päris tõsiselt?

Ei, kuid usun, et olenevalt tegevusalast võib juhi sugu rolli mängida. Arvan, et tantsustuudio naisjuhina on lihtsam läbi lüüa kui panganduses, kust tuleb end kindlasti rohkem tõestada. Mees- ja naisjuhid on erinevad, kuid juhi soost on olulisem siiski tema pühendumine ja oskus teha õigeid valikuid. Mul on olnud läbi elu nii mees- kui ka naisjuhte, isiklikult meeldivad mulle viimased rohkem. See on individuaalne.

Kui Teil oleks valida, siis mis ajastul kõige meelsamini elaksite?

Olen oma ajastuga väga rahul. Mäletan, kuidas ma väiksesena (80ndatel) unistasin kõikidest nendest võimalustest, mis nüüd olemas on – mobiiltelefonid, e-post jne. Need annavad meile võimaluse rohkem suhelda ja asju kiiremini ajada. Kui peaksin valima, siis ettevõtluses olekski huvitav aeg olnud tegutseda 80ndatel aastatel, mil algas äriprotsesside



Värvikalt erinevad tegemised ja pidev suhtlemine viib mind kokku inimestega, kes mulle mu unistuse teostumisel kaasa aitavad.

ümberkujundamise aeg. Sel ajal hakati rohkem tähelepanu pöörama paremale teenindusele, kliente oli võimalik võita kiire toodete turule jõudmise ajaga, mis nüüd on iga toote ja teenuse juures iseenesestmõistetavad faktorid. Samas praegusel ajal, kui valikuid on liiga palju, on kliente raskem üllatada ja neid neid enda juures hoida – väljakutse on veelgi suurem.

Millega sisustate oma vaba aega?

Kooli ajal veetsin oma vähest vaba aega pere ja sõpradega koos lõõgastudes: käies kinos, ujumas ja kokates. Nüüd, kui vaba aega on kooli arvelt juurde tulnud, tahan lisaks sellele rohkelt täiendada oma reisirõõmu. Suvel on vaba aja veetmiseks rohkem võimalusi – näiteks meeldib mulle skautriiga ekstreemkiirustel kihutada, tennist mängida ja metsas matkata. Tahan alati proovida uusi asju.

Kuidas näete ennast tulevikus?

Hetkel tunduvad mulle võrdsetl põnevad nii edasi

arenemine panganduses kui ka oma ettevõtte laiendamine.

Lähitulevikus soovingi mõlemas valdkonnas jätkata – siiani on see õnnestunud. Ülle Pihlak sisendas meile äriplaani kursuse ajal: „Mõelge suurelt! Ettevõtet luues kujutlege, mida sa tahaksid edasi anda oma lastele.” See lause on mul kogu aeg meeles.

Mis on teie unistus?

Minu unistus täitub siis, kui loodud saab oma spordikompleksi päris oma pindade, tehnika ja varustusega. Selleks on veel vaja paika panna täpsed aja- ja eelarveplaanid. Kuna tegemist on pika perspektiiviga projektiga, siis usun, et minu jaoks on kõige õigem seda planeerida põhjalikult ja mitte kiirustada. Värvikalt erinevad tegemised ja pidev suhtlemine viib mind kokku inimestega, kes mulle mu unistuse teostumisel kaasa aitavad. Algas on tehtud, kuid praegu tuleb veel tööd teha.

Mida soovitate teistele ebsikatele?

Minu nõuanded sobivad vast kõige paremini õhtu- või kaugõppe ebsikatele, kes samuti käivad tööl ja elavad pereelu. Neil on suurem risk hetkedele, kus tuleb valida, kas jätkata tohutut energiat nõudvaid õpinguid või minna oma tavalisse elurütmi tagasi. Minu soovitus on loomulikult – jätkake kindlasti! Seda uhkem tunne on teil hiljem. Ja kuidas seda teha, küsite?

Esimese õppeaasta aktuselt jäi hästi meelde mõte, mida rektor tookord ütles: „Hinnetes ei kajastu edu – tihti osutuvad tähtsamaks hoopis püsivus ja vastupidavus.” Seda soovitan minagi – olge järjepidevad! Kui mõni aine näiteks ei õnnestu esimesel korral, siis ei tohi sellest end lasta heidutada.

Teine hea soovitus – kahtluse hetkel usalda mure oma õppekonsultandile. Usu, et ta oskab head nõu anda ja koostab vajaduse korral näiteks paindlikuma õppekava. Mina isiklikult sain alati oma õppekonsultandilt Annika Bauerilt häid mõtteid ja paraja koguse motivatsiooni!

Töötajate lähetuses viibimisega seotud lõksud maksuarvestuses

Erisoodustused on teema, millest on küll palju räägitud, kuid mis ikka tekitab parasjagu segadust ning vastakaid arvamusi. Sellest tulenevalt uurib Tudengileht praktikas esile kerkinud töötajate lähetusse saatmisega seotud maksuküsimusi ning annab nõu, kuidas makse korrektselt vormistada, milliseid võimalikke vigu vältida ning kuidas minimeerida maksuriske. Küsimustele vastab ASi Deloitte Advisory maksukonsultant Olga Lavrova.

Piret Merimaa

Piret.Merimaa@ebs.ee



Mida täpselt erisoodustuse all silmas peetakse?

Erisoodustuse mõiste on ära toodud tulumaksuseaduse § 48 lõikes 4, mille kohaselt on erisoodustus tööandja poolt töötajale antud igasugune kaup, teenus, loonustasu või rahaliselt hinnatav soodustus. Erisoodustus ei ole rahaline väljamakse, mida tavaliselt loetakse palgaks või lisatasuks. Selleks, et teha kindlaks, kas on tegemist erisoodustusega, peavad olema täidetud järgnevad tingimused: rahaliselt hinnatav kaup või teenus on tööandja poolt ja seoses töösuhtega töötajale üle antud. Erisoodustuste temaatika valguses on väga oluline täpsustada, keda tulumaksuseadus töötajaks peab, sest tulumaksuseaduse § 48 isikuline kohaldamisala on oluliselt laiem kui igapäevases elus termini „töötaja” all silmas peetav. Nii loetakse erisoodustuste kontekstis töötajaks nii töölepingu alusel töötavat isikut, avalikku teenistujat, juhtimis- või kontrolliorgani liiget kui ka füüsilist isikut, kes müüb äriühingule kaupu pikema aja jooksul kui kuus kuud, ning ka võlaõigusliku lepingu alusel töötavat või teenust osutatavat füüsilist isikut (tulumaksuseaduse § 48 lg 3). Erisoodustuseks loetakse ka soodustusi, mida lisaks töötajale antakse tema abikaasale, vanematele ja lastele.

Mida tähendab „lähetus” ning millised on lähetuse õiguslikud alused?

Erasektori töötajate jaoks on lähetusega seotud olulisemad õiguslikud alused sätestatud töölepingu seaduses, tulumaksuseaduses ja Vabariigi Valitsuse 25. juuni 2009. aasta määruses nr 110 „Töölähetuse kulude hüvitiste maksmise kord ning välislähetuse päevaraha alammäär, maksmise tingimused ja kord”. Lähetuse mõiste defineerib töölepingu seaduse



AS Deloitte Advisory maksukonsultant Olga Lavrova.

§ 21 lõige 1, mille kohaselt võib tööandja lähetada töötaja tööülesannete täitmiseks väljapoole töölepinguga ettenähtud töö tegemise asukohta. Oluline on tähele panna, et üldjuhul eeldatakse, et töölepingus kokkulepitud töö tegemise koht ja tegelik tööülesannete täitmise koht on ära toodud kohaliku omavalitsusüksuse täpsusega. Näiteks kui tööandja saadab püsivalt Tallinnas töötava töötaja üheks päevaks Keilasse, siis on tegemist töölähetusega.

Oluline on tähele panna seda, et töötajat võib töölähetusse saata kauemaks kui 30 järjestikuseks kalendripäevaks üksnes tööandja ja töötaja vastastikusel kokkuleppel. Eraldi kokkulepped tuleb sõlmida raseda ja alla kolmeaastase ning puudega lapse vanemaga ning soovi korral võib töötaja lähetusse minekust keelduda. Alaealist töötajat võib töölähetusse saata üksnes alaealise ja tema seadusliku esindaja eelneval nõusolekul.

Keda võib tööandja lähetusse saata?

Tööandja saab lähetusse saata oma töötaja, juhtimis- ja kontrollorgani liikme, avaliku teenistuja, loovisiku ja nn spordilähetuse alusel sportlase, treeneri ja kohtuniku. Lähetusse ei saa saata teise isiku töötajat (näiteks emategevõtte töötajat), füüsilisest isikust ettevõtjat, võlaõigusliku lepingu alusel teenust osutava isiku ning isiku, kes ei ole valitud juhtimisega kontrollorgani liikmeks (näiteks aktsionäri, osaniku, mittetulundusühingu liikme). Selles suhtes erineb lähetuste regulatsioon üldisest erisoodustuse regulatsioonist, sest lähetuste puhul on töötaja mõiste kitsam.

Kuidas käib lähetuse vormistamine? Kas piisab ülemuse suusõnalisest nõusolekust või peab see ilmtingimata kirjalik olema?

Lähetus tuleb ilmtingimata kirjalikult vormistada ning selle peab enne lähetusse minekut kinnitama selleks volitatud isik (tavaliselt vahetu ülemus). Isiku lähetusse saatmise otsuses peab olema ära toodud lähetuse sihtkoht, kestus, ülesanne ja hüvitatavad kulud ning päevaraha määrad. Otsuse juhatuse liikme lähetusse saatmise kohta teeb kõrgemalseisev organ (näiteks nõukogu), teine juhatuse liige, selleks volitatud töötaja või nende puudumisel juhatuse liige ise.

Kuidas toimub lähetuskulude hüvitamine ja maksustamine?

Tööandja on kohustatud hüvitama tööülesannete täimisega seotud lähetuskulud, sh sõidukulud (ka isikliku sõiduauto lähetuses kasutamise seotud

kulud), majutuskulud ja teised mõistlikud lähetuseks vajalikud kulud. Välislähetuse korral peab tööandja töötajale maksma ka päevaraha. Oluline on, et kõik töölähetustega seotud kulud on dokumentaalselt tõendatud. Alates 1. juulist 2009 saab kõiki kuludokumentidega tõendatud ja lähetusülesannete täitmiseks vajalikke kulusid hüvitada maksuvabalt. Juhul, kui kulu seotust äriühingu ettevõtlusega dokumentaalselt tõendada ei suudeta, kuid seda töötajale siiski kompenseeritakse, tuleb ettevõtte tasuda maksud erisoodustuse pealt.

Selgitage palun täpsemalt, kuidas toimub isikliku autoga lähetuses viibimisel tekkinud kulude hüvitamine?

Üheaegselt võib tööandja kasutada vaid ühte järgmistest variantidest, kui sõiduauto ei ole tööandja omanduses ja valduses. Esiteks võib hüvitada lähetusega otseselt seotud kulud originaaldokumendi alusel (kütus, parkimine, teedemaks, laevapiletid, täiendav kindlustus) nn töölähetuskulude määruse alusel (üalpool viidatud määrus nr 110). Lähetusega otseselt mitteseotud kulusid (nagu näiteks remondi- ja hoolduskulud) maksuvabalt hüvitada ei saa. Teise variandina on võimalik pidada lähetuses tehtud sõitude kohta arvestust isikliku sõiduauto töösõitudeks kasutamise hüvitamise määruse alusel („Teenistus-, töö- või ametiülesannete täitmisel isikliku sõiduauto kasutamise kohta arvestuse pidamise ja hüvitise maksmise kord” – Vabariigi Valitsuse määrus nr 164). Sel puhul maksab tööandja töötajale tööasjus isikliku sõiduautoga läbitud kilomeetri eest 4 kr, kuid maksuvabalt kuni 4000 kr kuus (koos muude n-õ igapäevaste töösõitudega). Juhul kui sõidupäevikut ei peeta, on tööandjal maksuvabalt võimalik hüvitada kuni 1000 kr kuus (koos muude töösõitudega). Neid kahte varianti on võimalik kombineerida, kui töölähetus ei kesta just terve kalendrikuu. Nii on võimalik töötajale kompenseerida lähetuse tarbeks tehtud kulud kuludokumentide alusel ja lisaks maksta ka tavapärasest autokompensatsiooni kas kuni 1000 krooni või 4000 krooni.

Millised on lähetusega seotud kulude maksuvabad piirmäärad?

Lähetusega seotud sõidukuludele ei ole kehtestatud piirmäära. Kui transpordivahendiks on töötaja sõiduauto, siis on tööandjal võimalus valida kahe õigusliku aluse vahel ja maksta hüvitist vastavalt kas isikliku sõiduauto töösõitudeks kasutamise hüvitamise korrale (maksuvaba hüvitamine piirmäärade alusel) või isikliku sõiduauto lähetuses

kasutamise kompenseerimise regulatsioonile (hüvitamine toimub vastavalt kuludokumentidele). Juhin tähelepanu sellele, et mõlemat meetodit ei ole lubatud üheaegselt kasutada, küll võib aga ühe kuu lõikes hüvitamise viise omavahel kombineerida.

Majutuskulude hüvitamise maksuvabaks piirmääraks on riigisisese lähetuse korral kuni 1200 krooni ja välislähetuse korral kuni 2000 krooni, kusjuures arvestus käib ööpäevade lõikes ning kulusid ei ole lubatud summeerida. Näiteks kui üks öö Kuressaare hotellis maksab 1300 krooni ja järgmine öö ainult 1100 krooni, siis esimesel ööl tuleb maksuvaba piirmäära ületanud 100 krooni pealt erisoodustuse tulu- ja sotsiaalmaksu tasuda.

Ettevõtte saab töötajale töölähetuses viibimiseks päevaraha maksta maksuvabalt üksnes välislähetuse korral ning juhul, kui töölähetuse asukoht on vähemalt 50 km kaugusel tööandja asulast. Kui päevaraha makstakse hoolimata nende tingimuste mittetäitmisest, siis tuleb neid väljamakseid käsitleda töötajale makstud töötasu osana. Välislähetuse puhul on minimaalseks päevaraha määraks 350 krooni ning maksimaalseks määraks 500 krooni. Samas juhul, kui töötajale tagatakse lähetuses viibimise ajal toitlustamine (nt vastuvõttev pool pakub töötajale toitlustust), on tööandjal võimalik vähendada päevaraha 70% võrra. Seega minimaalne summa, mida töötajale maksta tuleb, on 105 krooni (eeldusel, et töölähetuses on töötajale tagatud toitlustamine).

Mis saab siis, kui töötaja viibib päeva jooksul mitmes erinevas lähetuses?

Päevaraha makstakse ikka päevapõhiselt, st kui töötaja tuleb hommikul ühelt lähetuselt ning õhtul sõidab järgmisele lähetusele, makstakse päevaraha ikka ühe, mitte kahe päeva eest. Kehtib nn kolme tunni reegel, mille kohaselt eraldi lähetuspäevana ei käsitleta ja päevaraha ei maksta kuni kella kolmeni ehk varastel hommikutundidel lõppenud lähetuste eest. Sama kehtib ka lähetusse suundumise päeva kohta: kui transpordivahend lahkub graafikujärgselt lähtekohast kell 21.00 või hiljem, siis ei ole maksuvaba päevaraha maksmine selle päeva eest põhjendatud.

Kolme tunni reegli rakendamisel tekib sageli küsimusi seoses transpordivahendite hilinemisega. Näiteks peaks sõiduplaani järgi lennuk saabuma Tallinnasse kell 2 öösel, kuid tegelikult lend hilineb ning sellega seoses lõpeb lähetus alles kell 5 hommikul. Sageli tekib küsimus, kas sellisel juhul võib maksta

töötajale maksuvaba päevaraha. Niisugusel puhul on päevaraha maksmine maksuvabalt põhjendatud. Maksuriskide vältimiseks soovitame aga hankida tõendusmaterjal selle kohta, et lennuk saabus lähetusest pärast kella 3 öösel (näiteks paluda vastav tõend Tallinna lennujaama esindajatelt).

Kas töötajal on õigus nõuda päevaraha maksmist enne lähetusse minekut?

Jah, töötaja võib nõuda töölähetusega kaasnevate kulude hüvitamist ja välislähetuse päevaraha vähemalt kehtestatud alammäära ulatuses mõistliku aja jooksul enne töölähetuse algust. Kui tööandja ei võimalda töötajale avanssi, siis on töötajal õigus lähetusse minemisest keelduda.

Kas hommikusöök hotellis, hommiku- ja/ või õhtusöök laeval on erisoodustus või muu lähetusega seotud kulu?

Juhul kui ei ole võimalik majutust ilma söögita osta ning hommikusöök hotellis on tavapäraselt toa maksumuse hulgas ning ilma hommikusöögita ei ole majutust võimalik broneerida, siis loetakse kogu summa kulude hüvitamisel majutuskuludeks. Kui majutus koos hommikusöögiga ei ületa kehtestatud majutuskulude hüvitamise piirmäära, siis ei teki sellise kulu hüvitamisel erisoodustust. See tingimus kehtib ka siis, kui söök on arvel eraldi real välja toodud tulenevalt sellest, et selles riigis on majutusteenusel ja toitlustamisel erinev käibemaksumäär ning arve väljastaja on kohustatud need summad arvel eraldi välja tooma.

Sarnaselt hommikusöögiga hotellis ei maksustata toitlustamist lennukis/laeval, kui toitlustamine kuulus piletihinna sisse, olenemata sellest, kas sooviti toitlustamist või mitte. Kui aga toitlustamine telliti lisaks, näiteks osteti pardal, on selle hüvitamine tööandja poolt käsitletav töötajale tehtud erisoodustusena. Juhul, kui soovitakse hüvitada eelnimetatud toitlustamise kulud, siis tuleb nende summade võrra vähendada vastavate päevade päevaraha, st kui toitlustamise hüvitamise kulu ja makstud päevaraha kokku ei ületa päevaraha piirmäära, siis ei teki erisoodustust. Seejuures on väga oluline väljamakstava päevaraha kohta tehtud otsus korrektselt vormistada, sest iseenesest päevaraha vähendamine toidukulu võrra ei välti erisoodustuse tekkimist. Näiteks kui tööandja maksab töötajale päevarahana välja 105 krooni ja hüvitab töötajale toitlustamise kulud 395 krooni ulatuses ning lähetusotsuses on märgitud, et lähetuses viibitud päeva eest on töötajal õigus saada päevaraha ainult 105 krooni ulatuses, siis kuulub hüvitatud 395 kroonist toidukulu maksustamisele kui erisoodustus hoolimata sellest, et päevaraha ja toidukulu koos ei ületa 500 krooni.

Kas lähetusega seotud kulude katmine on võimalik ka kolmanda isiku poolt tööandja asemel?

Jah, see on võimalik. Väga oluline on meeles pidada, et ka siis, kui lähetuskulud ei kanna mitte tööandja, vaid nn kolmas isik, saadab lähetusse töötaja siiski tööandja, kelle kohustuseks on teha kirjalik lähetusse saatmise otsus ning tagada töötajale päevaraha maksmise vähemalt kehtestatud alammäära ulatuses. Aluspõhimõtteks on, et tööandja ja kolmanda isiku poolt makstud päevaraha kokku ei tohi ületada maksuvaba piirmäärasid. Tööandja poolt makstud päevaraha osa võetakse arvesse alati esmajärjekorras. Seega juhul, kui piirmäärasid ületab tööandja, siis maksuvaba piirmäära ületanud summa näol on tegemist erisoodustusega. Kui kolmas isik ületab piirmäära, siis on tegemist füüsilise isiku tuluga, millelt tuleb kinni pidada tulumaks. Seega juhtudel, kus välislähetuse päevaraha maksavad töötajale nii tööandja kui ka kolmas isik või ainult kolmas isik, on maksuarvestuse korrektsuse mõttes äärmiselt oluline suhtlemine tööandja, töötaja ja kolmanda isiku vahel.

Kokkuvõtvalt sõندان märkida, et mida paremini on ettevõttes lähetusega seotud põhimõtted ja dokumentatsioon reguleeritud, seda selgem ja läbipaistvam on ka ettevõtte maksuarvestus – seda nii töötajaid kui ka raamatupidajaid silmas pidades.



Komeet – kas uus täht Eesti kultuuritaevas?

Katrin Linnast
katrin.linn@gmail.com



Kellele üks mõnus lõunapaus vanalinnavaate ja kohviga?

Vähem kui pool aastat tagasi avatud kohvik südalinna reklaamib end kodulehel järgmiselt: „Komeet on imeilusa vaatega lihtne ja hubane kohvik. Eelkõige on tegu kohvikuga, mitte restoraniga. Täname, et inimestel oleks süües mugav ja mõnus. Miks mitte lihtsalt nautida kaunist vaadet, juua tassike kohvi ja süüa tükike hõrku šokolaadikooki.“ Kölab imeliselt, kas pole? Televisioonis avamispidustuste eelnenud hommikulgi esinedes lubas staarkokast omanik, et tegemist on eelkõige elustiilikohaga. „Rahulik paigake lihtsalt istumiseks ja mõnulemiseks, et kas või paar tundi linna südames argisest melust eemal olla ning kohvi ja trühvli taga ajalehte lugeda.“ Kõrvu jäi ka lubadus et hinnad tulevad taskukohased, sest toorained on soodsad.

Eesti kohvikukultuur üritamas kopeerida New Yorgi elustiili

Marek Tamm, tunnustatud ajaloolane, on öelnud ajakirjas Diplomaatia, et Eesti kultuur on sündinud tõlkest ja tõlgendamisest. Siinkohal on näha, et sotsiaalse kultuurilise käitumise ülekande motiiv kehtib ka tänapäevase kohvikukultuuri kohta. Kuigi lokaalid, salongid ja kohvikud olid levinud ka esimese Eesti vabariigi ajal, kuulusid need tol ajal pigem haritlaskonna ning kõrgema ühiskonnaklassi meelelahutuskohtade hulka. Tänapäeval on läänestumise tulemusena isegi majandussurutise tingimustes jõudnud kohvikukultus massidesse: Komeeti sisenedeski tervitab lubatud õdususe asemel üsna ülerahvastatud paik ja laudade-köögi vahet kiirustavad ettekandjad. Kohvikukulastajate seas leidub väga mitmekülgset kontingenti: lastega pered, kellele muuhulgas on mõeldud isegi joonistusnurgake, ning sexandthecitylikud sõbrannade seltskonnad arutamas valjuhäälselt eraelulisi detaile.

Askeldav Anni Arro, kas PR-trikk?

Hämmastav tõsiasi, et enamik ettekandjaid samaneb väljumisel kohvikupidaja Annile endale,



Komeet asub Solarise neljandal korrusel.

ei oma siinkohal tähtsust, sest teenindaja tegutseb kiirusel, mis eeldaks ehk küsimist: „Kas Fanta, Coca või Sprite?“ Esimesena tekib assotsiatsioon, et tõepoolest on tegemist elustiilikohvikuga – peegeldub kiire Tallinna elu, mis täis hommikuti latte-tops käes kontoris jooksmisi. Ülerahvastatus, mis muudab sealseid avaraid ruume kunstlikult väiksemaks, mõjuks Itaalia rannaäärses kohvikus miljööväärtusena. Kahjuks osutub see südatalvises Tallinna kesklinnas äärmiselt väsitavaks.

Päriselu on märksa proosalisem kui televisioonis

Viimane on teada-tuntud tõde, kuid menüüd vaadeldes hakkasid siiski silma kokasaadetes nähtud ja ajakirjades kuulsaks kirjutatud, võimalik et ka ajju salvestunud roogade nimetused. Langedes osaliselt reklaami ohvriks, otsustasin teada saada, kuidas maitseb köögijumalanna otseste näpunäidete järgi valmistatud originaalne toorjuustu-vaarikakook. Magustoit tuli küll üsna kiirelt kätte, kuid pidin tunnistama, et ehkki tegemist oli võrratult maitsva saadusega, ei trumpanud see kvaliteedilt üle mõne naabruses asuva odavama hinnaklassi söögikoha pakutatavat. Samas, maitseid on erinevaid ja ilmselt

juhüb iga kohvikupidaja oma ettevõtet südamega, valides ka viisid, kuidas oma „püha üritust“ reklaamida ja müüa. Viimases on muidugi mõnedel inimestel rohkem annet kui teistel ja kindlasti on Anni, kes on kujunenud kuulsate ja mainekate inimeste perekonnas ja käevangus, saanud selles vallas mõneti parema elukooli.

Kultuur elab, kui see on pidevas muutumises ja arengus

Samas mõjuks läänelikkuse üks ühele kopeerimine taandarenguna. Meil, pastla- ja puulusikarahval, kel veel mõni kümnend tagasi polnud toidupoest midagi saada, puuduvad raskused loomulikult sulanduda juustukookide ja šokolaaditrühvliite maailma. Praegu on meil vabadus hinnata koduseid roogi, mahetoitu, naabrite toite nii põhjast kui ka lõunast. Kõike eelnimetatud võib kohata Komeedis, mis oma variatiivsusega kahtlemata rikastab mõnevõrra Eesti köögikultuuri, kuid tegemist on pigem hästi välja reklaamitud laia valikuga söögikohaga kui millegi täiesti erilisega. Samas annab see tunnistust Eesti ühiskonna suutlikkusest tulla toime kosmopoliitses maailmas.

Kultuuri osatähtsus praeguses ühiskonnas: *O tempora, o mores!*

Kõigepealt tekib küsimus, mis asi see kultuur üldse on? Vikipeedia järgi on kultuur inimühiskonda iseloomustav tegevus, inimtegevus, inimese loodu, mis eristub kogu loodusest. Kultuur hõlmab selliseid valdkondi nagu keel, teadmised, oskused, traditsioonid, uskumused, väärtushoiakud, moraal, kombed, õigus jne.

Endrik-Oliver Põlluste

endrikoliverpõlluste@yahoo.com



Järgmisena peaksime vaatlema kultuuri osatähtsust praeguses ühiskonnas. Kultuuri kui fenomeni on tublisti mõjutanud tehnika. Tänu tehnika arengule on praegune ühiskond tublisti muutunud võrreldes sellega, mis ta oli 100 või isegi 50 aastat tagasi. Sisuliselt on inimestest – ühiskonna liikmetest – saanud tehnikasõltlased ja teatud mõttes on meie ühiskond omamoodi tehniline kultuur. Tänu tehnika levikule ja selle masstarbimisele on muutunud ka inimeste väärtushoiakud. Varem ei osanud inimesed unistadagi sellistest asjadest nagu mobiiltelefonid ja kaasaskantavad arvutid ning autod, mille tippkiirus ulatub üle 400 km/h, ja *online*-pangateenused, rääkimata siis veel internetist. Nüüd on see kõik jõudnud käegakatsutavasse dimensiooni ja vähemalt enamiku jaoks tüüpiliseks elustiiliks. Ehkki kindlasti võib sellel planeedil olla ka inimesi, kes elavad teadlikult ilma tehnilisi abivahendeid kasutamata, aga neid leiab vist ainult džunglitest või Aafrika kõrbealadelt.

Olgugi et me elame praegu tehnilises kultuuris, ei piirdu kogu asi kaugeltki veel sellega. Seda tervikut, mida nimetakse ühiskonnaks ja millel on kultuur, saab

lõigata ju väiksemateks tükkideks. Nii on tekkinud ühiskonna kihiline jaotus ehk siis klassid: alam-, kesk- ja kõrgklass. Mis oleks, kui lõikaks selle terviku hoopis kaheks tükiks? Anname neile tasandite järgnevad nimetused: positiivne tasand ja negatiivne tasand. Positiivsesse tasandisse jätame kõik, mis meie ühiskonnas on positiivset, ja negatiivsesse siis vastavalt negatiivse. Seda, mis neisse tasandisse kuuluks, vaatame edaspidi. Kuna ühiskond koosneb inimestest ja inimesi iseloomustab kultuur, siis deduktiivne järeldamine lubab omistada kultuuri mõlemale sfäärile. Seega tekib kaks omalaadset fenomeni ehk negatiivne kultuur ja positiivne kultuur.

Läheme kõigepealt negatiivse kultuuri kallale. See koosneb niisiis kõigest, mis meie ühiskonnas on negatiivset ja sobitub kultuuri definitsiooniga. Kohe tulevad pähe sellised asjad nagu kuritegevus, õiglus ja ebaõiglus ning võimetus võtta kõiki õigusrikkujaid õiguslikule vastutusele. Viimane riivab lausa põhiseaduse preambulit. Edasi sobiks välja tuua kuritegevus, siis võiks juba minna täisleppimatus ja diskrimineerimise juurde, sealt edasi juba sõdade ja tuumapommideni. Näiteid juba jagub. Kui seda kupaatust analüüsima hakata, siis taandub kõik „erroritele” inimeste mõtlemises, valedel (kui sellise sõna kasutamine on siin kontekstis mõistlik) väärtustele. Valeväärtuste kõrval levivad kindlasti ka valeuskumused ja valed kombed. See on siis piltlikult meie negatiivne kultuur, mis vaatab meile vastu ka argielus.

Ja nüüd positiivse kultuuri juurde. See koosneb niisiis kõigest heast, mis meie ühiskonnas on: head inimesed, kes saavad korda häid tegusid ega lase negatiivsel kultuuril võimust võtta, asjad, mis meie elu huvitavaks muudavad, näiteks meelalutus. Viimane on tegelikult ehe näide sellest, mida võiks nimetada tavaliseks assotsiatsiooniks sõnaga „kultuur”, kuid nagu lugeja on jõudnud veenduda, saab kultuuri käsitleda ka laiemalt.

Meie ühiskond on tänu tehnika laiale levikule



Neandertallane valmistamas end ette positiivsele kultuurile hävitava hoobi andmiseks.

sellest sõltuvaks muutunud. Suure tõenäosusega ei suudaks me enam ilma selleta normaalselt toimida. See fenomen on kujunenud tänu sellele, et koosneb paljudest erinevatest individidest, kes moodustavad ühtse terviku ja kujundavad niimoodi selle sootsiumi, mida me tunneme ühiskonnana.

Ühiskond, koosnedes paljudest inimestest ja sisaldades endas hulganisti eriarvamusi, vajab siiski juhtimist. Tänapäeval on sellise suure süsteemi haldamiseks kasutusel olevatest ideoloogiatest levinuim demokraatia. Demokraatia tagab väärtuste paljususe ja kergendab oluliselt tehnilise kultuuri ideoloogia kinnistumist. Nagu teada, sisaldab see tehniline kultuur endas kahte poolust: positiivset ja negatiivset. Mõlemad kätkevad endas teatavaid hoiakute komplekse. Mõlemad on meie ühiskonnas olemas, kuid küsimus on, milline neist domineerib ehk millise osatähtsus on suurem.

Teada on ju, et ühiskond on olemuselt juba kultuur ise, aga sellel kultuuril on veel kaks alamkultuuri. Hetkel on näha, et 2007. aastal puhkenud majanduskriis on suurendanud negatiivse kultuuri potentsiaali, samuti on märke ka konfliktidest ühiskonna sees. See viitab, et süsteemis on midagi valesti, ehkki õnneks on midagi ka õigesti. Õige ja vale on reguleeritud normidega meie ühiskonna sees, lisaks sellele veel ka normidega alamkultuuride sees. Kumbki peab enda propageeritavaid norme õigeks ja sõdib teise vastu. Raske on öelda, kumb „õige” või „vale” jääb peale. Jääb ainult loota, et head kombed võidutsevad ja hea võidab halva.

Allikas: <http://et.wikipedia.org/wiki/Kultuur>



Võlur Merlin tõtates päästma positiivset kultuuri.

Kertu Keel: „Kui keegi teine minu tegemisi ei kiida, siis kiidan iseennast ja see annab energiat juurde.”

EBSi vilistlane, Delfi pearaamatupidaja, Tallinna Tehnikaülikooli puhkpilliorkestri juhatuse liige, suur reisiharrastaja – seda kõike on Kertu Keel. Olles hetkel küll Indias, keset džunglit koos hiiglasuurte prussakatega, oli ta valmis jutustama oma kogemustest ja saavutustest Tudengilehe lugejatele.

Lusine Allahverdjan

alverdi_88@hotmail.com



Suur osa inimesest ja tema isiksusest on sellest, kust ta pärit on. Kust teie tutele ja mis on seal erilist?

Pärit olen Tallinnast. Ma arvan, et elukohal pole erilist mõju minu isiksuse arengule. Pigem on mõjutajateks olnud minu vanemad, kes on haritud, väga nõudlikud nii enda kui ka laste suhtes ning kelle elu on rohkemal või vähemal määral olnud seotud muusikaga.

Kus möödus teie lapsepõlv ning millised olid teie hobid ja õpitulemused kooliajal?

Hobisid vist eriti polnudki peale pillimängu. Muusikakeskkoolis õppisin plokkflööti ja flööti. Kui olin flööti õppinud poolteist aastat (olin 12-aastane), kutsus isa mind TTÜ puhkpilliorkestresse mängima. Sellel ajal mängis orkestris ka minu õde ning kuna ta oli lapsepõlves minu suur eeskuju, siis teisiti ei saanudki minna – pidin ju tema järgi ka orkestrisse minema. Loomulikult meelitas isa ka reisidega – sel ajal ju muudmoodi eriti reisida ei saanudki. Muusikakeskkooli ma siiski ei lõpetanud, nii andekas ma polnud. Läksin pärast 7. klassi J. Westholmi gümnaasiumisse, mille lõpetasin neljade-viitega.

Missugused plaanid olid teil pärast keskkooli lõpetamist?

Sel ajal oli mul päris palju ideid, kelleks tahtsin saada. Kandideerin päris mitmele erialale, neist sisse sain kolmele: TTÜsse arvuti- ja süsteemitehnika, Pärnu Kolledžisse turismi ja Sisekaitseakadeemia politsei erialale. Kõige põnevam tundus sellel ajal mulle politseitöö. Katsed olid väga lähedad, kuid nüüd enam küll ei suudaks teha poole minuti jooksul 30 käteköverdust. Siiski laitsid vanemad ja teised tuttavad politsei eriala maha. Pealegi pidid sel ajal kõik Sisekaitseakadeemiasse astunud läbima ka nn

metsalaagri, mis kujutas endast kuuajalist elamist kusagil külmas ja märjas metsas – vaat see oli pisut hirmutav. Pärnusse ma ei tahtnud tegelikult ise eriti minna, kuna see oli kodust ikka liiga kaugel. Valik osutuski TTÜ kasuks, mis tegelikult oli väga loogiline valik: mu isa on TTÜs teadur ja õppejõud ning sel ajal mängisin TTÜ puhkpilliorkestis, kus olid peamiselt TTÜ tudengid ja vilistlased. Siiski arvtuterialal nii hästi ei läinud ja vahetasin eriala (programmeerimine tundus ikka liiga keeruline). Aasta hiljem astusin TTÜsse uuesti, seekord ärijuhtimise erialale. See eriala mulle sobis. Viimasel kursusel, kui tulid erialaained, olin puhta vieline ja sain isegi stippi.

Millal ja miks otsustasite EBSi tulla?

Minu keskkooliaegne pinginaaber oli sel ajal EBSis magistrantide õppekonsultant. Tema tegelikult mu ära rääkiski. Ja kuna TTÜ lõpetamisest oli möödus kolm-neli aastat, siis oli see tegelikult loogiline jätk.

Kas teil oli ka mingeid teisi alternatiive?

Tegelikult kunagi mõtlesin, et lähen ikka TTÜsse magistriõppesse. Kahjuks olid TTÜs magistrantide loengud päevasel ajal ning Koplisse sõit oleks röövinud väga palju aega. EBS asus aga mu töökohale väga lähedal ning loengud toimusid õhtuti ja nädalavahetustel. Tegelikult olen valikuga täiesti rahul, kuna EBS erineb päris palju TTÜst – vähem kuiva teooriat, rohkem praktilisi teadmisi.

Palun kirjeldage meeldejävvamaid hetki õppimise ajal.

Ma arvan, et kõige lähedam oli EBSis õppimise ajal seltskond. Ebsikad ei ole mingid kuivikud, kes nina maas ainult õpivad. Pidu tuleb ikka ka panna ja tutvusi soetada, sest ärimaailmas on tutvused olulised. Kindlasti ei suuda unustada magistrantide tutvumisõhtuid ning suvepäevi. Eks seal juhtus nii mõndagi huvitavat.

Mida soovitate praegustele tudengitele



Fotod: eralogu

Puhkpilliorkestis mängiv Kertu.

ette võtta?

EBSis sai ikkagi päris palju uusi praktilisi teadmisi, mida oma töös kohe rakendada. Seetõttu tasuks kooli kõrvalt kas või pisut erialast tööd teha, et õpitud tööga kinnistada.

Kuidas saite aru, et just raamatupidamine on teie elu kutsumus?

Tegelikult ma olen suhteliselt püsiv ja tahaks kõigea korraga tegeleda. Ma ei teagi, kuidas selline kutsumus arenes, lihtsalt juhtus nii.

Kus ja kuidas alustasite oma töökäiku?

Keskkooli ajal käisin suviti, ülikooli ajal ka õhtuti andmeid sisestamas. TTÜ viimasel kursusel pidi minema raamatupidamispraktikale – sealtmaalt hakkas minu raamatupidamistöö, mille kõrvalt tegin ka sisestamistööd. Kõigepealt olin umbes pool aastat osalise ajaga Teadus- ja Haridusministeeriumi raamatupidamisbüroos. Seal siiski väga palju

raamatupidamist teha ei saanud, tegelesin rohkem õppelaenuvõlglastega. Mind siiski see töö ega osaline tööaeg ei rahuldanud ja kandideerin tööle ühte firmasse, kus tehti mitme firma raamatupidamist. Ühel päeval aga helistati Delfist, et nemad olid mu CV-d näinud ning sooviks mind töövestlusele. Ja nii ma Delfisse tööle sain.

Kuidas teil praegu Delfi pearaamatupidajana läheb?

Võib öelda, et läheb hästi, kuid jube kiire on. Ausalt öeldes ma ei teagi, kes ma olen – kas pearaamatupidaja, kontroller või finantsjuht. Veidi rohkem kui aasta tagasi olin ma veel Eesti Delfi pearaamatupidaja, vastutasin ainult Eesti numbrite ja aruandluse eest. Nüüd pean vastutama lisaks Eestile ka teiste Delfide finantside eest. Teatavasti on Delfi Lätis, Leedus ja Ukrainas. Delfi grupi sees nimetatakse mind küll finantsjuhiks, kuid traditsioonilist finantsjuhi tööd ma vist siiski ei tee.

Olete ka TTÜ puhkpilliorkestri juhatuse liige.

Kuna olen nii kaua TTÜ orkestris mänginud (juba 18 aastat), on mul tekkinud teatav vajadus midagi orkestri arenguks ära teha. Õnneks valisime sügisel endale noore energilise presidendi, kes siis mind omakorda juhatusse valis. Ja nüüd me toimetame igal vabal momendil ning üritame orkestri elavdada. Aprillis on meie juubelikontsert, mis on võrreldes varasemate kontsertidega täiesti ebatraditsiooniline.

Kuidas te plaanerite oma aega? On teil mõni soovitus, kuidas kõike jõuda ja samal ajal õnnelikuks jääda?

Raske küsimus. Ega ma kõike ei jõuagi, mida teha tahaks. Tööpäevad on viimasel ajal pikad, kaks korda nädalas orkestriproovid, lisaks organiseerime pidevalt orkestriasju. Hea, kui kord nädalas saab sporti teha – suusatada-joosta. Lisaks kõikidele muudele tegemistele meeldib mulle reisida. Reisimise nimel rabelen tööalagu hull, et saaks paar nädalat eksootilises kohas puhata. Kodus ei jõua üldse olla ja kui olen, siis ainult laisklen. Ja see on tegelikult väga halb – pean end veel parandama. Aga mind ilmselt teebki õnnelikuks see, et saan nii paljude asjadega tegeleda. Ja kui keegi teine minu tegemisi ei kiida, siis kiidan iseennast ja see annab energiat juurde. Mida rohkem teed, seda rohkem jõud.

Mida te peate oma elu suuremaks saavutuseks?

Tegelikult polegi eriti suuri saavutusi. Eks igal eluetapil

on oma väiksed saavutused, koolide lõpetamised, positsiooni paranemine tööl jne.

Milleni veel plaanite jõuda?

Ei oskagi praegu öelda. Olen praeguse eluga päris rahul. Tööalaselt võiks juurde õppida.

Mis oli keerulist selles, et jõuda pearaamatupidaja positsioonini? Mida tuli läbi elada, millest üle saada?

Tegelikult ei olnudki midagi keerulist. Lisaks kooliharidusele õpid ju igapäevase tööga kogu aeg midagi uut ja arened. Delfi endine finantsjuht oli päris heaks õpetajaks, tänu kellele sain päris head teadmised Exceli kasutamiseks oma igapäevatöös ning Delfi grupi aruannete koostamiseks.

Kas teie töö ja elu nõuavad palju kompromisse?

Eks ikka. Millestki pead loobuma, igale poole ikka ei jõua.

Mida tuleks teha selleks, et meeskonnas oleks hea sisekliima?

Tooksin siinkohal näite heast juhust, kes moodustas endale hea meeskonna ja saavutas positiivse sisekliima. Ta võttis oma töötajad kui sõpru, ei vaadanud ülevalt alla, ei tahtnud meeskonnast eristuda ega unustanud õnnestumiste korral kiita. Ta korraldas väljasõite, et meeskonna liikmeid ühendada, ning hoidis oma huumoriga igal sammul tuju üleval. Ta hoidis oma töötajaid.

Kertu Keel

Ametinimetused: Delfi pearaamatupidaja,

TTÜ puhkpilliorkestri juhatuse liige

Tähtkuju: Kaksikud

Töökäik: 2002–2003

Haridus- ja Teadusministeeriumi

raamatupidamisbüroo, raamatupidaja

2003–2005 HTG Partner AS,

raamatupidaja

alates 2005 Delfi ASI pearaamatupidaja

Lemmikõppejõud: Hele Hammer

Lemmikraamat: Stieg Larsson

„Lohetätoveeringuga tüdruk”

Haridus: Tallinna Tehnikaülikool,

ärijuhtimine, 2003

Estonian Business School, ärijuhtimise

magister, 2009

Elumoto: Mida rohkem teed, seda

rohkem jõud.

Hobid: Reisimine, mängimine

puhkpilliorkestris, ürituste

organiseerimine, jooksmine

Lemmikkoht maailmas: Meeldivaid

kohti on palju, kuid kodu on ehk kõige

armsam.

Kellena näete ennast 20 aasta pärast?

Seda on raske öelda. 20 aastat on ikka väga pikk aeg. Ma ei mõtle nii kaugele. Elan pigem tänases päevas ja üritan võtta kõike, mida elu pakub.



Kertu reisimas.

Sotsiaalmeedia trendid 2010

Ardi Ravalepik
Ardi.Ravalepik@ebs.ee



uusi vidinaid, millega organiseerida ja filtreerida infomahtu.

Internet otsib superstaari

2010. aasta tõstab püünele uue laine staare – isikubrändid. Oskad naabrist paremini sokke kududa, slaalomit suusutada, väikelapsi innustada, poliitikute ämbrisseastumisi ennustada, garaaži suvilaks kujundada, vannis kummiparti ututada, linnavalitsusi juhtida või luuvarrest pauku lasta? Astu aga pardale ja tee sellest karjäär. Ruumi jätkub paljudele.

Videoblogimine massidesse

Kõigepealt olid sõnad, siis pildid ja nüüd tuleb video. Miks alles nüüd? Sest nutikad, lihtsad ja pisikesed seadmed on lõpuks ometi piisavalt odavad, video monteerimise programmid on kättesaadavad ning andmeside mobiilseadmetes on aina kiirem. Ennustatakse, et aastaks 2013 kulub 90% interneti- ja 65% mobiilsideid video peale. Muide, kas sul juba on Flip-kaamera?

Klient saab teada, et ta on kuningas

Tõik, et auditoorium kontrollib suurel määral firma mainet, hakkab vaikselt kohale jõudma. Firmad näevad kurja vaeva, et olla operatiivselt kättesaadav.

Mobilist saab sotsiaalmeedia tuiksoon

Aina rohkem korporatsioone seab töökoha internetiühendusele piiranguid sotsiaalsete võrgustike kasutamiseks ja samal ajal on nutitelefonide võidukäik alles hoogu sisse saamas. Tulemuseks on paremad telefonidele mõeldud ligipääsud võrgustikesse.

Kohaliku info võidukäik

Iga päevaga tekib juurde teenuseid, mis lisavad infole geograafilise mõõtme. Võid otsida lähimaid rahaautomaate, lugeda kohalikke uudiseid või jälgida, kus sõber säutsub. 50% meie Facebooki sõpradest on meiega samast piirkonnast. Kuigi me tahame mõelda globaalselt, siis sotsiaalvõrgustikes käitume piirkondlikult.

Info filtreerimine saab tuule alla

Twitter, aga mitte ainult, on meie tähelepanuvõime kahandanud sekunditele. Juba praegu on raske toime tulle info üleküllusega – terade sõkaldest eraldamiseks toob 2010. aasta meile terve uue generatsiooni

Üha enam firmasid viivad osa klienditeenindusest sotsiaalmeediasse. Edukad on need, kes suudavad klienditeenindust suunata osaliselt ka rahulolevate klientide õlule. Reaalaeg on ainus õige aeg, viivitused maksavad kliente.

Sotsiaalmeedia saab korraliku eelarve

Üha enam firmasid kavandavad sotsiaalmeedia strateegia ja tegevuskava. Reklaamiraha hulk kasvab, võetakse tööle sotsiaalmeedia spetsialist ning juurutatakse sotsiaalmeedia kasutamise reeglistik. Reklaamid muutuvad enam interaktiivseks ja muu sotsiaalmeediaga läbipõimituks.

Paljude firmadele käib sotsiaalmeedia ülejõu

Paljud firmad panustavad sotsiaalmeediale, kuid võtavad seda kui suvalist muud turunduskanalit ja pöruvad haledalt. Nad leiavad küll üles vajalikud võrgustikud, kuid peavad seal dialoogi asemel agressiivset enesekeskset monoloogit ning astuvad ühte ritta spämmeritega. Ja spämmijaid vihatakse rohkem kui kunagi varem.

Rentaabluks ja mõõdikud

See aeg, mil põlve otsas katsetati ja testiti, kuidas ja mida annaks sotsiaalses meedias teha, on paljuski läbi. Facebooki fännileht võib ju tunduda „popp ja noortepärane“, kuid nüüd tuleb vaadata, millist numbrilist mõju uus põnev meedia avaldab. Ühesõnaga, me tahame sotsiaalmeediasse investeeritud raha eest tulemusi näha. Töökuulutustesse sigineb omajagu vastutusrikkaid sotsiaalmeedia spetsialiste.

Uued ebapopulaarsed võrgustikud

2010. aasta toob terve rea uusi sotsiaalvõrgustikke, kuid need saavutavad edu vaid piirkonniti. Inimestel on saanud villand sajas eri portaalis oma konto loomisest. Facebooki ei suuda ükski neist ohustada.

Siirus on IN

Firmad peavad loobuma kantseliidist, ülespuhutud kõnest ja enesekeskusest. Klientid tahavad suhelda päris inimestega normaalses kõnekeeles. Monoloog tähendab sotsiaalmeedias enesetappu. Dialoog, dialoog, dialoog. Läbipaistvus, siirus ja personaalsus ruulivad. Firmad peavad vaeva nägema oma sotsiaalmeedia kõneisikute motiveerimisega, sest rahulolematu kumab läbi. Siirust ja vahetust aga teeselda ei saa



Sotsiaalmeedia ei ole vaid Twitter ja Facebook.

Turunduskogemus Prantsusmaalt: Eestile tagavad rahvusvahelisel turul konkurentsivõime omanäolised tooted ja personaalsemate müügitehnikate rakendamine

Majanduslanguse ajal on ettevõtete jätkusuutlikkuse võtmeks eristumine: toodete ja teenuste atraktiivseks ja teistest selgelt paremaks tegemise võime. Mis on see „parem” ja mille suhtes – see on subjektiivne hinnang. Kuidas võita kliendi tähelepanu? Kuidas teda madalaima hinna otsingust eemale meelitada ja sinu firma peolt soovitavasse armuma panna? Oma mõtteid jagab meiega Prantsusmaal töötanud ning Eesti tooteid edukalt Prantsuse turule viinud EBSi magistrant Annika Visnap.

Piret Merimaa

Piret.Merimaa@ebs.ee



Millest sai alguse sinu huvi Prantsusmaale vastu?

Prantsuse keele ja kultuuriga puutusin kokku juba lapseas. Olen õppinud Prantsuse Lütseumis ning Tartu ja Pariisi ülikoolides. Kahe rahvuse identiteedi ja ootuste tundmine aitasid mul Pariisi tööturul läbi lüüa ning leida rakendust reklaami- ja meediakonsultandina.

Millal algas sinu karjäär rahvusvahelises turunduses?

Erialase karjääri alguseks pean aastat 2006, kui asusin turunduse assistendina tööle Eesti firmasse Nordichome. Teooria ja praktika on mul käsikäes käinud: 2005. aastal läksin vahetusüliõpilaseks Prantsusmaale. Õppisin kommunikatsiooni, turundust ja reklaami Paris 12 Val de Marne'i ülikoolis. Tartu Ülikooli lõpetamise järel õppisin konverentsitõlget Paris 3 Sorbonne Nouvelle'i ülikoolis ja samal ajal töötasin reklaamijuhhi assistendina turunduskonsultatsiooni firmas SWT. 2009. aasta oktoobrist kuni 2010. aasta jaanuarini töötasin turundusjuhina ettevõttes Nordhonga. Praegu töötan Prantsuse kapitalil põhinevas ettevõttes Complux Consulting kommunikatsiooni- ja PR-spetsialistina.

Millised on Prantsusmaal valitsevad

turundustrendid?

Aastaid tagasi käsitleti eduka turunduse alustaladena brändi, kaubamärgi ja kaubamärgi lugu (*story telling*). Näiteks Apple'i reklaami jutustatakse urbanistlikust ja trendikast noorest inimesest, kes kasutab Apple'i tooteid. Tootest on saanud sümpaatse jutustuse osa, teatud elustiili sümbol pelgalt tehnilise toote asemel, mida MP3-mängija ju iseenesest on. Praegu on bränd ja sellega seostuv lugu tagaplaanile tõrjutud ning müügiedenduses esmase vahendina

ei kasutata. Hetkel assotsieeruvad mõistetega „trend” või „turundus” esmajoones suhteturundus ja üritusturundus. Tänapäevase üritusturunduse näideteks on mitmesuguste ürituste ja mängude kaudu klientide tähelepanu võitmine. Nende käigus küsitakse tarbija enda ettekujutust – milliste toodete või teenuste turule toomisest nad huvituvad –, kaasates seega tarbija tootearendusse. Üha enam kogub populaarsust ka igaühe jaoks ainulaadse teenuse ja toote disainimine, olgu tegemist siis näiteks mõne riideeseme kujundamise või seadme kokkupanekuga. Personaalse teenusepaketi valiku ilmekaks näiteks on Minu EMT. Sageli pakutakse võimalust ise oma toodet disainida või selle komponendid valida. Näiteks Louis Vuittoni uus teenus võimaldab klientidel disainida oma kotile soovitat monogrammi ja valida ka koti materjal. Ettevõtte on ainult teostaja ning annab kotile Louis



Annika Visnap.

Vuittoni brändi ja kvaliteedigarantii. Oleme n-ö tagasi keskajas, kui rätsep valmistab ainulaadse ja kordumatu ülikonna. Henrifordlikul konveiermeetodil loodud kaupade võidukäik on peatunud ning märksõnadeks on toodete või teenuste personaalsus, lihtsus ja soodne hind. Kuidas võimalikult palju sarnaseid, ent detailide poolest erinevaid ja veel madala hinnaga tooteid valmistada? See on mõistatus, mille lahendamises peitub ettevõtete jätkusuutlikkus ja turuosa säilitamise võime.

Millised omadused tagavad Euroopa turgudel läbilöögivõime?

Euroopa turgudel tagavad toodete eduka turustamise nende lihtsus, odavus ja tähelepanuäratav kujundus. Eesti turg on väike ja oluline osa reklaamist käib suust suhu. Oluline on vallutada arvamusiidrite süda. Siinkohal meenub lugu St. Tropezi baarmenist, kes Haitil puhkuseleil käies endale varbavaheplätud ostis. Haitil on plätude puhul tegemist inimeste igapäevaste tööjalatsitega. Too baarmen aga ostis partii ära ja jagas neid tasuta St. Tropezi ja Nizza kuulsates ööklubides. Nn trendiinimesed panid plätud jalga ning pildid uuest moest ilmusid kohalikes Kroonika-taolistes ajakirjades. Kiirelt levis mood üle kogu Prantsusmaa ning mullu suvel müüsid kõik Pariisi *boutique*'id Haiti tööliste ülikalli hinnaga jalanõusid. Selline on ühe eduka trendi saamisluugu. Tuleb silmad lahti ringi käia ning huvitavaid ideid realiseerida nende inimeste peal, keda ühiskonnas märgatakse. Naljaga pooleks arvan, et kui ühel päeval Eesti avaliku elu tegelased, näiteks poliitikud ja riigikogu liikmed, rahvuslike elementidega rõivastes ja miks mitte rahvariites tööpostile saabusid, ärataksid nad uudse riietumisstiiliga meedia tähelepanu, mille tulemusel pandaks alus etnolokule rõivastumisstiilile. Sellise muutuse tulemusena kasvaksid eesti käsitöölise sissetulekud ning paraneks sektori tööhoive. Mulgi kuube või Muhu imeilusast kollast seelikut Euroopa institutsioonide koosolekutel kandes ning sinna juurde käivat *story*'t rääkides on täiesti reaalne, et uus moevool piiri taga kanda kinnitab. Igatahes ei kaotaks me midagi, kui sel moel Eestit ja meil valmistatavaid tooteid populariseeriksime.

Seega pead oluliseks toote tarbijaruumis positsioneerimist?

Jah, just. Näiteks kui mainitud rahvariideid positsioneerida kui kallist ja eksklusiivset brändi, rõhutada materjali erakordsust ja vaid Eestis kasutatavat tootmisviisi, samuti apelleerida ühiskonda puudutavatele valupunktide lahendamisele (näiteks osa müügitulust läheb Eesti lastekodude toetamiseks), siis suure tõenäosusega saadab tooteid



images.google.com

turul edu. Üldjuhul tagabki läbilöögivõime vajaduste rahuldamiseks loodud eripärane ja kvaliteetne lahendus, mille lugu/kontseptsioon jääb tarbijaid saatma ning jõuab seeläbi massideni.

Millised on erinevused Eestis ja Prantsusmaal rakendatavate turundusvõtete vahel?

Eesti kuulub Põhjamaade ruumi, seega on meie tarbija otsuste nurgakiviks ratsionaalsus. Prantslast jätab jutt funktsionaalsusest, efektiivsusest ja kvaliteedist enamasti külmaks. Lõunaeurooplasele tuleb läheneda emotsioonide baasil ja apelleerida tunnetele, sest positiivne ostuotsus langetatakse pigem emotsioonide ja meeldivuse ajel kui ratsionaalsetele argumentidele tuginedes. Seetõttu rakendatakse Eestis ja Prantsusmaal erinevaid müügitehnikeid. Olulist rolli reklaamis mängib huumor, seksuaalsus, tunnetel ja aistingutel mängimine.

Eesti jaoks ei ole agressiivne turundus levinud. Meenub juhtum, mil läksin Champs Élysées' *boutique*'i vööd ostma, ent väljusin nii vöö kui ka kolme kleidiga. Mis siis juhtus? Juba uksele hakkas müüja mind veenma, et minu stiil ja figuur on sobivad ühe või teise kleidi kandmiseks, ning ärgitas proovima ning oma silmaga tema jutu paikapidavuses veenduma. Jutt oli muidugi meelitatav, ent isegi mind kui turundusnime, kes oskab müüja käitumist suurearvaselt tõlgendada, on võimalik mõjutada. Väsitava tööpäeva õhtul poleks ükski kleit ilma müüja sekkumiseta suutnud minu tähelepanu pälvida. Olen arvamusel, et Eesti

müüjad peaksid heas mõttes pealekäivamad olema. Rumal agressiivsus pärsib müüki, ent veidi meelitatav lähenemine on lõppkokkuvõttes tore ja poest lahkub õnnelik klient.

Millised on Eesti turunduse valupunktid?

B to B müügis on silmatorkav tõsiasi, et kui klient pakkumise tagasi lükkab, siis ei helistata tagasi ega püüta selgitada, mille suhtes peaks pakkuja järeleandmisi tegema. Prantsusmaal ollakse paindlikud ning kliendil ei lasta niisama lihtsalt konkurenti juurde minna. Võimalikule ostjale helistatakse ja küsitakse, mis suhtes pakkumine ei sobinud, ning suure tõenäosusega võetakse kliendi soovitud muudatusettepanekud vastu.

Lisaks on Prantsusmaal väga oluline personaalse kontakti loomine. Näiteks on Prantsusmaal igaühel oma pangakonsultant. Panka minnes ei minda kohe äriasjade juurde, vaid räägitakse perest, lastest, lemmikloomadest. Igal pool üritatakse esmalt luua personaalset sidet ja alles seejärel hakatakse äriasju ajama. Eestis sellist soojust ja maksimaalselt inimeselt inimesele müüki ei kohta.

Tehnilise poole pealt tundub mulle, et Prantsusmaal otsitakse natuke rohkem seda, mis võiks müüa. Kui turul on nõudlus olemas, müüb kõrge kvaliteediga firma häbenemata odavamalt tootebrändi nn *low end*'ile. Eestis nii juba naljalt ei tehta. Võtame näiteks EMT ja Diili paketid: veel paar aastat tagasi distantseeris EMT end selgelt Diilist. Püüti hoida kõrgema sissetulekuga klientide poolehoidu ning rõhuti EMT teenuste kõrgele kvaliteedile, mitte

madalamale kõnehinnale. Tegemist oli selgesti eristuvate sihtgruppidega, kelle poolehoiu võitmiseks kasutati eri mooduseid ja sõnumeid.

Millised on need Prantsusmaa turundusvõtted, mida võiks Eestis kasutada?

Eestis võiks rohkem kasutada püsikorraldusi, e-posti ja SMSi teel turustamist. Samuti suurendada otse suhtlemise ja personaalse lähenemise osakaalu.

Millised on erinevused Tallinnas ja Pariisis töötamise vahel?

Pariisi tööturгу iseloomustab ülitugev konkurents. Erinevalt Eestist on seal keerulisem karjääri teha ning saavutatud positsioone hoida. Eeldatakse täielikku tööle pühendumist: distsipliin on ülitähtis ning töö ajal erakõnede vastuvõtmine või MSNi kasutamine võib lõppeda vallandamisega. Lastega emadele mõõndusi ei tehta: kui pärast sünnitust aastaks koju jääd, võib asemik sinu koha kehtvalt hõivata. Professionaalsuse all peetakse Pariisis silmas väga häid erialaseid teadmisi ja suurepäraseid suhtlemisoskusi. Töö kõrvalt õppimine reeglina kõne alla ei tule, sest enamik ärkveloleku ajast veedetakse tööl. Nimelt algab tööpäev Prantsusmaal hommikul pool kümme ning lõpeb õhtul kell seitse. Ettevõttesisest kliimat iseloomustab rõhumine hierarhia: firmaüritused toimuvad esma- ja kesktasandi töötajatele ning juhtkonnale eraldi ning madalamal positsioonil olev töötaja peab kõrgemal seisjatesse suhtuma alati teatava aupaklikkusega. Alati pead meeles pidama, et kui sa pole piisavalt hea, saab sind väga lihtsalt ja kiiresti asendada.

Millega on eestlasel kõige raskem välismaal töötades kohaneda?

Raske on harjuda töökäskude jagamise viisiga. Otsuseid võetakse vastu kiirelt ning üleöö neid ka muudetakse. Asjaajamine on võrreldes Eestiga tunduvalt kaootilisem ning ainsad kindlalt siduvad kokkulepped on kirjalikud kokkulepped. Samuti on harjumatu hiline tööpäeva algus ning sellest tingitud hiline lõpp. Ka range distsipliin ning pool edukuse võtit – suhted kolleegidega – on veidi mõistetamatud. Tundub, et Eestis võib spetsialist lubada endale vaid tööle pühendumist ja kolleegidega suhtlemist vältida. Pariisis määravad ametiredelil tõusmise esmajoones just suurepäraseid kommunikatsioonioskused.

Mis on eestlaste konkurentsieelis Pariisis?

Eestlaste konkurentsieeliseks on ambitsioonikus, töökus, süsteemsem suhtumine tööülesannetes ja aktsendivaba inglise keele oskus. Kui Prantsusmaal

end tõestada suudad, läbid edukalt tööle värbamise kadalu ja ettevõttes end üles töötad, siis saavutad ka edu. Lisaboonuseks on vene keele oskus ja Ida-Euroopa turu tundmine.

Millised tegurid tagavad Eesti toodete ja teenuste jõudmise Prantsusmaa turule?

Hädavajalik on eurole üleminek ning välisinvesteeringute suurendamine. Lisaks vahendus-tegevusele peame hakkama käegakatsutavat väärtust looma ehk tootma. Parema elu peale läinud inimesed tuleb välismaalt koju meelitada ja riiklikul tasandil panustada teatud sektori eelisarendamisse. Thomas L. Friedman oma raamatus „The World is Flat“ kõneleb teguritest, mis maailma tasaseks teevad. Infotehnoloogia võidukäik ja globaliseerumine võimaldavad mitte ainult lakkamatult toota, vaid ka seisakuteta kontoritööd teha. Näidetena toob Friedman Euroopa firmade tegevjuhtide ja

pearaamatupidajate Indias asuvad assistendid, kes siis, kui Euroopa magab, kordi väiksema tasu eest Euroopa tööandjate ülesandeid täidavad.

Eesti oma väikese siseturuga peab arvestama, et tõelise äriedu saavutamiseks tuleb konkureerida rahvusvahelisel turul ja vastama rahvusvahelistele nõuetele. Lisaks tuleb üle vaadata meie teeninduskultuur ning toodete ja teenuste lahendused. Julgus, personaalne lähenemine, uuenduslike lahenduste väljatöötamine ning kliendile pühenduv, isikliku lähenemisega müük on märksõnad, mis majanduslanguse ajal turul läbilöömisele kaasa aitavad. *Last but not least* – eestlane peab oma külast, linnast, isegi Euroopast kaugemale vaatama. Makrotasandi trendid on faktorid, millega peab arvestama uute teenuste ja toodete mis tahes riigi turule viimisel.



Olulist rolli reklaamis mängib huumor, seksuaalsus, tunnetel ja aistingutel mängimine.

Eesti majandus ja võimalused Tallinna börsil

Maailma börsidel on hetkel üsna närviline aeg ning see on nii investorite kui ka kauplejate jaoks börsidel navigeerimise keerulisemaks teinud. Mis on olnud viimase aja tähtsaimad sündmused maailma börsidel? Mida on praegu mõistlik osta, kas aktsiaid või võlakirju? Millistele turgudele pilgud pöörata, kas arenevatele või arenenud turgudele? Kas portfellis on põhjendatud valida ka kuld, nafta või teraviljad? Neid ja veel teisigi huvitavaid teemasid käsitleti 10. märtsil Tarkinvestori eestvedamisel korraldatud ja Kristjan Lepiku juhitud investeerimisseminaril „Eesti majandus ja võimalused Tallinna börsil“.

Piret Merimaa

Piret.Merimaa@ebs.ee



Maailma börsidel on hetkel üsna närviline aeg ning see on nii investorite kui ka kauplejate jaoks börsidel navigeerimise keerulisemaks teinud. Mis on olnud viimase aja tähtsaimad sündmused maailma börsidel? Mida on praegu mõistlik osta, kas aktsiaid või võlakirju? Millistele turgudele pilgud pöörata, kas arenevatele või arenenud turgudele? Kas portfellis on põhjendatud valida ka kuld, nafta või teraviljad? Neid ja veel teisigi huvitavaid teemasid käsitleti 10. märtsil Tarkinvestori eestvedamisel korraldatud ja Kristjan Lepiku juhitud investeerimisseminaril „Eesti majandus ja võimalused Tallinna börsil“.

Suure osa Kristjan Lepiku ettekandest moodustas makromajanduse analüüs. Esineja tõi välja tõsiasja, et sageli kiputakse investeerimisotsuste tegemisel makropildist mööda vaatama ja liiga kitsalt mõne ettevõtte aktsiat analüüsima. Selline lähenemine on aga puudulik, sest Eesti majanduse olukord ja võimalused Tallinna börsil on omavahel tihedalt seotud: välisinvestorite arvamused ja ootused Eesti majanduses toimuva suhtes avaldavad vahetut mõju ka arengutele börsil.

Eesti börsil toimuva mõistmiseks tuleb tunda Eesti majanduse arengulugu. Esineja analüüsis põhjalikult Eesti makromajanduse arengut alates aastast 1996, tuues välja makromajandust iseloomustavad olulised tegurid. Erilist tähelepanu juhtis esineja tõsiasjale, et Eesti sisemajanduse kogutoodangu tõus aastatel 2004–2006 oli tingitud laenuraha kasvust, mitte tehnoloogia arengust või innovaatiliste lahenduste leidmisest. Kristjan Lepiku arvates oli Eesti üheks veaks see, et laenatud raha abil ei investeeritud või investeeringud ei

täitnud turunõudlusest tingitud ootusi. Laenuraha vähenemisega kaasnes majanduse jahenemine ning kriisi saabumine oli seetõttu paratamatu. Kristjan Lepiku arvates oli kriis väga vajalik, sest praegu on meil vähemasti võimalus täiesti vales suunas liikunud majanduse kurss taas õigeks keerata.

Kuidas hinnata Eesti majanduses viimase viieteistkümneme aasta jooksul toimunut? Millised on mineviku valusad õppetunnid, mida tulevikus kindlasti vältida tuleb? Eesti majanduse areng tervikuna sõltub väga paljude tegurite koosmõjust. Esiteks avaldab Eesti majanduse arengule otsest mõju laenuraha hulk ja selle kasutamise otstarve. Laenurahast rääkides tuleb alati vahet teha, kas jutt käib valitsusele, ettevõtetele või eraisikutele antud laenudest. Eesti valitsusvõla olukord on meie riigis hea, sest võrreldes Euroopa riikidega, kelle valitsussektori võlg moodustab umbes 50 protsenti SKTst, on Eesti valitsussektori suhe sisemajanduse kogutoodangusse vaid 10 protsenti.

Eestile antava laenuraha hulk sõltub otseselt sellest, mida välismaailm meist arvab. Kui hinnangud Eesti majanduses toimuva suhtes on positiivsed, siis suurendatakse Eestile antava laenuraha mahtu; kui negatiivsed, siis vähendatakse. Juhul, kui Euroopa majandusanalüüsides räägitakse riikide valitsussektorite enam kui 50-protsendilistest võlakooormusest ning muuhulgas tuuakse eraldi välja Eesti ja rõhutatakse meie valitsussektori madalat võlakooormust, siis on tegemist Eesti riigi jaoks välismaise laenuraha saamist silmas pidades parema kui „Welcome to Estonia“ kampaaniaga.

Analüüsides Balti riikide koguvälisvõla ja SKT suhet, tuleb tõdeda, et erasektori suure võlakooorma tõttu on näitaja päris kõrge – 120%. Ettevõtted võtsid buumi ajal suuri laene ning hetkel tulebki suuta

vastata küsimusele, kuidas edasi minna. Eraisikutele antud laenude suhe SKTst on 55%, millega oleme samal tasemel Skandinaaviaga. Kokkuvõtvalt saab tõdeda, et laenumahtude vähenemine on majanduse jaoks ühest küljest ebaneeldiv ja raske, ent samas tähistab laenumahu vähenemine majanduse jaoks tasakaalu suunas liikumist.

Tööjõukulu ja töö efektiivsuse suhet analüüsides tuleb tõdeda, et lisaväärtus, mida Eesti ettevõtetes luuakse, on kõike muud kui kõrge. Eesti madalat konkurentsivõimet tööjõuturul väljendab ka valuuta kohta käiv võrdlusindeks REER. Võrreldes Soome ja Rootsiiga on tööjõukulu Eestis ligi poole kõrgem ning selleks, et naaberriikidega samale tasemele jõuda, oli ligi aasta tagasi aktuaalne Eesti krooni devalveerimise teema. Töötajate palku ja riigikulusid vähendades suudeti saavutada devalveerimisega analoogne efekt, mistõttu Eesti krooni väärtuse vähendamine hetkel enam päevakorras ei ole.

Laenude ja hoiuste mahtu ning viimaste suhet analüüsides selgub, et Eestis hoiustatakse rohkem ja laenatakse vähem. Hoiustamise kasvamine ja laenamise vähenemine avaldab majandusele pigem negatiivset kui positiivset mõju. Ehitussektoris toimuva n-õ puhastamise tagajärjel jäävad ellu tugevaimad ning ehitushindade alanemises näevad välisinvestorid positiivseid märke ja sellest tulenevalt uusi investeerimise võimalusi.

Kinnisvarasektoris toimub vaikne taastumine, ent kriisieelsele mahtudeni veel niipea ei jõuta. Euro eeldatava kasutuselevõtu ootuses on märgata välisinvestori huvi suurenemist piirkonnas toimuva vastu. Eesti eraisikute jaoks on probleemiks olemasolev suur laenukooormus, mistõttu on uute laenude saamine küsitav.

Töötleva tööstuse sektori taastumine võtab nõudluse suurte muutuste tõttu veel veidi aega. Eesti majanduse arengu jaoks on oluline, kui palju toodangust on võimalik eksportida. Maailmaturgudel toimuv avaldab otsest mõju ka Eestile: Ameerika börsiindeksi liikumised aitavad ennustada, milliseid liikumisi saab näha Eesti börsil. Kõige suurem risk Eesti majanduskasvule

peitubki võimalikes globaalmajanduses toimuvates probleemides ning nende mõjus Eestile.

Eesti keskmine palk on aasta lõikes langenud 15% ning see mõjutab nii tarbimist kui ka kogu majanduse tervist. Eratarbimise langus on halb uudis jaekaubanduses tegutsevatele ettevõtetele, ent majanduse kui terviku jaoks on tegemist positiivse trendiga: me peamegi vähem tarbima ja hakkama rohkem tootma.

Rääkides suurima tööhõivega sektorite osast koguhõives, näeme, et buumi ajal moodustas ehitussektor 13% koguhõivest. Teaduspõhisest majandusest unistades ei tohiks selline näitaja enam mitte kunagi tagasi tulla. Tööpuudus ongi kasvanud paljuskui just töötuks jäänud lihttööliste tõttu. Meie majanduse probleem tervikuna seisneb selles, et lihttöölisi vajatakse vähem ja nn tulevikutegegijaid teadusarendustegevuses on vaja rohkem. Aktuaalne on seetõttu täiskasvanute ümberõppe temaatika. Kui ka majanduses hakkab paremini

minema, siis töötus ei vähene üleöö, vaid teatud viitajaga. Seega, vaatamata majanduse mõningasele kosumisele on reaalselt töötuse vähenemist oodata alles aasta pärast.

Eesti jooksevkonto on aastaid olnud negatiivne. Praegu jooksevkonto puudujääk väheneb ja eelarve on ülejäägiga, mistõttu Eesti majandus areneb jätkusuutlikumalt. Samas on Eesti puhul tegemist „laevukesega”, kelle majanduse tervenemine sõltub paljuskui „suurte tankerite” liikumistest.

Valitsussektori kulude osakaal SKTs on vähenenud ja ulatub 43,7 protsendini sisemajanduse kogutoodangust. Erasektoris läbi viidud kärped on olnud ulatuslikumad, mistõttu on põhjust tõsiselt kaaluda lisakärpeid, sh pensionide vähendamist, valitsussektoris.

Eesti majanduse arengule avaldavad positiivset mõju euro ootused, konvergens Lääne-Euroopaga

ja aastatel 2010–2011 saadavad eurotoetused. Miinusteks on suured valitsussektori kulud, madal töövõljalikus ja valimiste lähenemine. Küsimärkideks on globaalse majanduse areng ning selle mõju Eestile. Sõltuvalt sellest, kuidas suhtub välisinvestor Eestisse, kulgevad ka arengud Tallinna Börsil.

Aktiaturud liiguvad majanduse suhtes teatud viitajaga: nii nagu läheb Eesti majandusel järgnevatel aastatel, nii läheb ka Tallinna Börsil. Välisinvestorite käitumine avaldab otsust mõju börsil toimuvale: vaadatakse Eesti majanduse makropilti ja sellele vastavalt tehakse investeerimisotsuseid. Seetõttu ei maksa Tallinna Börsil toimuvat vaadata uudispõhiselt, keskendudes näiteks ühe ettevõtte müügitingimustele analüüsile, vaid suutma Eesti majanduse arengut prognoosida tervikuna.

Suurimad Tallinna Börsi võimalikud ohud tulenevad maailmamajandusest: kui globaalsetes keskkondades esineb tagasilööke, siis mõjutavad need arengud ka Tallinna Börsi käekäiku. Samuti



Eesti börsil toimuva mõistmiseks tuleb tunda Eesti majanduse arengulugu.

sõltuvad Tallinna börsi liikumised 2010. aastal suuresti sellest, mida teevad maailma börsid. Investor peab vaatama tervikpilti ning hindama, millal täpselt osta ja millal müüa. Paljud hiljutised aktsiahinnatõusud on olnud üsna järsud ja põhinevad ebarealistlikel ootustel. Eesti majanduse eri sektoritel läheb 2010. aastal väga erinevalt: ilmselt näitab eksport 2010. aastal küll kasvu, ent sisetarbimine on tõenäoliselt jätkuvalt negatiivne. Sellest tulenevalt, ehkki paljud ettevõtted Tallinna börsil tunduvad praegu huvitavad, ei ole hinnatase veel nii hea, et kohe osta kutsuks.

Langused Tallinna börsil olid suured just seetõttu, et eelnevad tõusud olid samuti väga suured. Tallinna börs tõusis viie aasta keskmisena ligi 35% aastas ja nii peaaegu viis aastat järjest. See oli erakordne aeg ja näitab ilmekalt, kuivõrd tehniline ning välisfondidest sõltuv on meie kodubörs. Investor peab olema kannatlik: võtma pikema horisondi ning kiiretest üles-alla liikumistest

end mitte häirida laskma. Kristjan Lepik ei usu sisemajanduses toimuva tõttu väga kiiret börsi kasvu: isegi siis, kui 2010. aasta toob meile mõningase tõusu, on paljudel ettevõtetel siiski nn paigalseisuaasta ning ettevõtete tulemuste kiiret paranemist ei ole näha. Näiteks Baltika aktsia hinda analüüsid näeme, et hind sisaldab paljusi ebarealistlike ootusi. Selleks, et ettevõtte suudaks praegusest kahjumist välja tulla, peab käive tuntuvalt kasvama. Kuidas käibe kasv saavutatakse, pole praegu aga veel selge.

Aktsiate ostmisel tuleb jälgida turu üldist meelestatust. Vaadates nelja aktsia, Tallinna Kaubamaja, Olympicu, Ekspress Grupi ja Nordeconi liikumisi, saab tõdeda, et vaatamata mõningastele erinevustele on hinnaliikumine üldplaanis neil kõigil suhteliselt sarnane. Kui probleemsed ettevõtted, nagu näiteks Arco Vara ja Baltika, välja arvata, liigub Tallinna börs kuni 2011. aasta lõpuni tervikuna suhteliselt sarnaselt. Seetõttu ei ole praegu kõikide küsimuste

seas oluline mitte see, millise ettevõtte aktsiat osta, vaid hoopis ostmise ajastuse küsimus.

Hetkel soovib Kristjan Lepik paigutada raha Tallinna Vee aktsiatesse, sest praegune umbes kümneeurone hinnatase on esineja arvamust mööda igati mõistlik hinnatase vaatamata sellele, et tegemist on dividendiaktsiaga. Lisaks soovib Kristjan Lepik jälgida Leedu Telecomi, Tallinna Kaubamaja ja Merko Ehituse hinnaliikumisi ning osta siis, kui hinnad on saavutanud vastavalt 1,7 liti, 2,5–3,3 ja 3–4,5 euro taseme. Olympicu aktsiad sobivad neile, keda sektor, milles ettevõtte tegutseb, ei häiri. Tallinki aktsia suhtes on Kristjan Lepik kõhklev, kuna ettevõtte tegevus ei ole lõpuni läbipaistev ning lisaks näeb ta ohtu Tallinki suures võlakooormuses. Samas on Tallinki ja Olympicu puhul tegemist ettevõtetega, mis suudavad pärast Eesti Telecomi ning peatselt ka Norma börsilt lahkumist just välisinvestorile silma jääda. Suurt lootust paneb Kristjan Lepik uutele börsile tulevatele ettevõtetele, nagu näiteks Eesti Energia, mille puhul on ilmselt tegemist dividendiaktsiaks kujuneva börsinoteeringuga.

Seminari lõpetades rõhutas Kristjan Lepik, et märgid ja arengud makromajanduses määravad Eesti majanduse käekäigu ja seeläbi ka liikumised börsil. Ülekantud tähenduses on meil majanduses hetkel Luiged, Haugid ja Vähid ehk siis taastumist toetavad ja pidurdavad tegurid. Milliseks kujunevad arengud tegelikult, näitab aeg. Investeeringusotsuseid tehes tuleb silmas pidada, et käest lastud võimalusi on võrreldes kaotatud rahaga kergem tagasi teenida.

NASDAQ OMX Group, Inc. on maailma suurim börsikontsern, mis pakub kauplemise, börsitehnoloogiate ja noteeritud ettevõtetega seotud teenuseid kuuel mandril.

NASDAQ OMX Tallinn ja Eesti Väärtpaberikeskus on juhtivad Eesti väärtpaberiturute ettevõtted, mille kaudu toimub väärtpaberitega kauplemiseks vajaliku keskkonna haldamine, väärtpaberitehingute arveldamine, ettevõtete noteerimine, väärtpaberite keskregistri ja kogumispensioni registri pidamine Eestis.

NASDAQ OMX Tallinna Börs on ainus reguleeritud väärtpaberite järeלטurg Eestis. Börs viib kokku raha paigutavad investorid, täiendavat kapitali kaasata soovivad ettevõtted ning börsi liikmed, kes vahendavad investorite väärtpaberitehinguid ühtses elektroonilises kauplemissüsteemis.

Lisainfo NASDAQ OMX internetiaadressilt www.nasdaqomxbaltic.com



Näide börsi liikumisest Frankfurti börsi näol.

Lauamängu mängides saab arendada finantsintelligentsust

Robert Kiyosaki, üle maailma tuntud investeerimisguru, on oma tuntuse saavutanud peamiselt ettevõtlust ja investeerimist propageerivate raamatutega, eelkõige raamatuga „Rikas isa, vaene isa”, kus tutvustatakse ka finantsalaseid teadmisi rikastavat lauamängu „CASHFLOW”.

Elis Madi

mmaaddii@hotmail.ee



„CASHFLOW” on mäng, kus sa pead täitma finantsaruannet ning kõik oma tehingud ja investeeringud üles märkima. Võidab see, kelle rahapaigutused mängu lõpuks kõige rohkem ära tasuvad. Lauamängu kaudu tutvustatakse inimestele rahandusteadmisi ja Robert Kiyosaki õpetust, kuidas saavutada rahaline iseseisvus nõnda, et palgalist tööd enam tegema ei pea. Mängijad saavad mängus läbi proovida eri strateegiaid, mida saab hiljem ära kasutada ka päriselus. Praeguseks tegutseb Eestis juba päris mitu CASHFLOW klubi, mille liikmed kogunevad enamasti kord nädalas, et üheskoos täringuid veeretada. Tudengilehe küsimustele olid meeleldi nõus vastama kahe klubi liidrid Peeter Pärtel ja Vallo Arumäe.

Peeter Pärtel:

Oled lõpetanud EBSi bakalaureuseõppe.

Mida sa õppisid ning miks otsustasid just EBSis õppimise kasuks?

Õppisin ettevõtluse ja ärijuhtimise erialal õhtuõppes. Otsustasin EBSi kasuks, kuna tundsin 2004. aasta alguses, et õpin aina rohkem ja rohkem ühe kitsa teema kohta (õppisin siis Eesti Infotehnoloogia Kolledžis), kuid mul puudub tervikpilt – laiem arusaam, kuidas maailm toimib. Seega asusin otsima ülikooli, kus oleks võimalik see saada, ja leidsin, et ainsana pakub seda EBS. Olen oma avalikes esinemistes korduvalt iseloomustanud EBSi kui ülikooli, kus ei saa midagi selgeks, kuid saab väga paljude asjade kohta midagi teada ja just seda ma otsisin – kohta, kus saada natuke väga paljude asjade kohta teada. Loomulikult on ka EBSis võimalik minna süvitsi ja ise tein seda finantsarvestuse valdkonnas.

Kuidas oled sina „CASHFLOW” mänguga seotud ja kuidas sa selleni üldse jõudsid? Millal ja kuidas tekkis

idee luua CASHFLOW klubi?

Mänguni jõudsin 2004. aasta alguses. Õigupoolest sai mänguni jõudmise teekond ja EBSi jõudmise teekond alguse ühest ja samast raamatust „Rikas isa, vaene isa”. Seda raamatut lugedes sain üldse teada, et mul puudub suur pilt maailmast. Sellest raamatust lugesin ka mängu kohta. Tellisin selle endale 2004. aasta mais ning asusin seejärel otsima inimesi, kellega koos mängida. Kuna see on esialgu üsna keerukas mäng, siis sõbrad seda mängida ei soovinud. Seega asusin otsima inimesi interneti kaudu: kirjutasin kommentaari Apollo raamatupoodi „Rikas isa, vaene isa” raamatu juurde ja alustasin veebipäeviku (<http://peeter.partel.ee/blog>) pidamist. Tasapisi võtsid minuga ühendust inimesed, kes olid ka seda raamatut lugenud ja tundsid mängu vastu huvi... Kuna mängimiseks kulus algusaegadel viiskuu tundi, siis enamik inimesi teist korda mängima ei tulnud. Kuid mõni siiski tuli ja nii me siis hakkasime regulaarselt kohtuma. Mängisime ikka edasi ja arutasime ettevõtlusega seotud teemadel ning tegime mõne inimesega koos ka päris tehinguid. 2006. aasta suvel hakkas keegi seda seltskonda kutsuma „CASHFLOW” klubiks ja sellega oligi klubi sündinud.

Oma raamatus ütleb Robert Kiyosaki, et ühed inimesed vihkavad seda mängu, teised armastavad ning kolmandatel jääb selle mõte nägemata. Kuidas sellega siis enamasti on?

Enamikule inimestele see mäng meeldib. Mõned põhimõtteliselt vihkavad arvatamist ja neile see mäng meeltemööda ei ole. Kõige rohkem mittemõistmist kohtab aga majanduse eriala lõpetanud inimeste seas (mida kõrgem majandusala akadeemiline haridus, seda halvustavam suhtumine), sest nende jaoks on mängus toimuv lihtne ja nad ei saa aru, mida siin on õppida. Iroonia on selles, et nad tõesti teavad mängus toimuvat akadeemilise pilgu läbi ja võib-olla oskavad isegi rakendada teadmisi oma tööandja heaks, kuid enamasti pole nad enda heaks ühtegi

sammu astunud. Mängu eesmärk on aga õpetada raamatupidamise ja investeerimise põhialuseid inimestele, kes sellest midagi ei tea. On olemas ka edasijõudnute versioon „CASHFLOW 202”, kust on õppida ka kogunud investoritel. CASHFLOW klubides mängime mõlemat mängu, igaüks alustab tavamängust ning liigub pärast vähemalt viit mängu „CASHFLOW 202” juurde. EBSis õppides aitas see mäng mul finantsarvestuse loengutest aru saada. Kuna olin seda mängu mänginud, siis oli mul tervikpilt olemas ja kui õppejõud Enel-Eha Riskkok oma teadmisi edasi andis, siis mõtlesin samal ajal kogu aeg sellele, kuhu see info mängus sobiks, ning see aitas saadud kiiresti omandada. Samal ajal kursakaaslased vaatasid finantsarvestust kui hiina keelt.

Kellele on CASHFLOW klubid mõeldud ja palju inimesi sinna kuulub?

Klubid on mõeldud kõigile, kel on kokkupuudet rahaga – ehk siis kõigile. Kõige nooremad, kes on „CASHFLOW” lauamängu laste versiooni mänginud, on kolmeaastased, ja kõige vanemad inimesed, kes on osalenud klubi üritustel, on kaheksakümnendates eluaastates. Klubidesse kuulub üle Eesti umbes 1700 inimest, kellest igal nädalal osaleb mõne klubi üritusel umbes 200 inimest.

Mida üks CASHFLOW klubi endast kujutab ning mis seal tehakse?

CASHFLOW klubi on kolmetunnine kogunemine, mille raames arutletakse mingil ette paika pandud teemal umbes 45 minutit, seejärel mängitakse mängu umbes 90 minutit ning klubi üritus lõpeb kokkuvõtte ja mängu analüüsiga, mis kestab samuti kuni 45 minutit. Klubid kogunevad enamasti kord nädalas. Iga klubi on veidi erinev ning see sõltub klubi liidrist ja nende kogemustest klubi korraldamisel ja päriselu tehingute tegemisel.

Mis kasu on sellest inimestele, kes on otsustanud teie klubiga liituda ja hakata mängima CASHFLOW mängu?

Kõige olulisem on võimalus viibida inimeste seltskonnas, kes on otsustanud midagi ära teha ja kes teavad, et nende edu on endi kätes. Klubides me räägime võimalustest ja ausalt öeldes pole mina klubi üritustel olles veel aru saanud, et kusagil väljas on masu, täpe või muud sellist. Need inimesed, kes osalevad klubides, otsivad ja leiavad endiselt võimalusi oma äride kasvatamiseks. Ka mul endal läheb järjest paremini: „CASHFLOW” mäng õpetab ettevõtlusega ja investeerimisega seotud sõnavara ning seetõttu hakkad nägema võimalusi seal, kus enne ei näinud. Samuti mõistad paremini seda, millest ajalehtedes seoses majandusega räägitakse.

Kui pikalt on CASHFLOW klubid Eestis tegutsenud?

Minu loodud CASHFLOW klubi oli Eesti esimene ehk seega alates 2004. aasta maist. Alates 2008. aasta juulist sai minu klubist Euroopa esimene ametlik CASHFLOW klubi, mida toetab sisulise materjaliga ka Robert Kiyosaki ettevõtte Rich Dad Company USAst.

Kas klubidel on liikmemaks?

Klubi üritustel on enamasti osalustasu, mis katab kohvipauside ja ruumide üürikulu. Lisatulu tuleb

klubidele, kui klubi liikmed otsustavad osaleda mõnel meie korraldataval seminaril või osta endale „CASHFLOW” lauamäng oma klubiliidri kaudu.

Robert Kiyosaki soovib kasvatada oma vara erinevate äride ja investeringute kaudu. Kas jagad tema arusaama ja millega ise põhiliselt tehinguid teed?

Jah, olen valinud oma fookuseks erinevatest varaklassidest ettevõtluse ehk investeerin oma ettevõtete kasvu. Kiyosaki nimetab järgnevaid varaklasse: pabervarad, kinnisvara, ettevõtlus, maavarad. Seega ma ei tee eriti tehinguid – pidev tehingute tegemine on spekulatsioonide pärusmaa –, vaid investeerin ehk omandan pidevalt ja järjekindlalt uut vara.

Kas sa ise oled praeguseks juba nii kaugel, et enam palgalist tööd tegema ei pea?

Palgalist tööd olen oma elu jooksul teinud vaid mõne kuu. Ma ei suuda raha eest tööd teha – see lihtsalt ei motiveeri eriti kaua. Olen enamiku oma elust tegutsenud mõne missiooni nimel, kooli ajal mittetulunduslike ja nüüd äriliste missioonide nimel.

Mille järgi ära tunda see aeg, millal

hakata investeerima? Millal see on kasulik?

Investeerima tasub hakata kohe, kui tekib kokkupuude esimese rahaga, ehk siis juba lapsena. See tekitab häid harjumusi nagu mõtlemine pikemaajalistest eesmärkidest lähtuvalt.

Kuidas langetada õige otsus, kuhu hakata investeerima?

Igäüks meist saab investeerida vaid kaht – aega ja raha. Ise olen kõigepealt investeerinud mõlemat oma haridusse. EBS on hea koht alustamiseks, kuid paralleelselt tasuks otsida ka päriselu kogemusi andvaid inimesi erinevatelt seminaridelt nii Eestist kui ka maailmast. Näiteks EBSis õppimise ajal käisin ma samal ajal, kui kursakaaslased veetsid nädalavahetust pidutsedes, USAs mõnel seminaril. Kuna reedel loenguid polnud, siis sain reede hommikul istuda lennukisse ja osaleda laupäeval-pühapäeval näiteks Dallases või Phoenixis seminaril ning olla teisipäevasteks loenguteks tagasi EBSis.

Kuhu on praegu tark investeerida? Millesse on Eestis kõige riskantsem investeerida?

Raha on tark investeerida sellesse, millest ise aru



Eesti üks CASHFLOW klubi liidritest – Peeter Pärtel.

saad. Näiteks ma ei saa aru, mida teevad (pensioni) fondi haldurid, ja sinna ma oma raha ei pane. Nende tegevus pole läbipaistev. Seega minu jaoks on kõige riskantsem investeerida pensionifondidesse. Aru saan ma aga näiteks raamatute kirjastamisest ning viimane suurem investeering saigi tehtud raamatu „Väikse hääle taltsutamine“ ilmumise. Tasuta peatükki saab lugeda www.vaikehääl.com.

Millised on sinu eesmärgid või tulevikuplaanid?

Soovin ellu viia oma isiklikud unistused. Ärilises mõttes tahan jõuda lähiaasta jooksul Eestist välja. See riik siin on liiga väike.

Mida soovitaksid inimestele, kes on otsustanud investeerimismaailmaga tutvust teha? Kust leida selle jaoks julgust ja motivatsiooni?

Tulge CASHFLOW klubisse. Kohtud teiste inimestega, keda huvitab see teema, ja saad hulgaliselt teadmisi, kui oled valmis oma aega ja natuke ka raha investeerima. Lisainfot leiad www.cashflow.ee. Samas soovitan aga vältida mingi finantsinstitutsiooni (panga) juures töötavaid investeerimiskonsultante, sest nad on lihtsalt müügiinimesed uhkema ametinimetusega ja nende ülesanne ei ole teha rikkamaks sind, vaid seda panka, kus nad töötavad, – rikkamaks sinu arvel. Neist inimestest on ainult siis kasu, kui sa juba väga täpselt tead, mida sul on vaja.

Tihtilugu jäetakse head võimalused kasutamata rahapuuduse tõttu. Mida sa siinkohal soovitaksid?

Tuleb pea tööle panna ja küsida raha. Rahapuuduse tõttu jäävad ideed teostamata vaid siis, kui idee autor ei väärtusta investoreid – näen liiga tihti seda, et inimene, kellel on idee, alavääristab investoreid ehk inimesi, kellel on raha. Idee autorid ütlevad, et nad peaksid saama 100% tulust ja keegi teine peaks kandma 100% kuludest – pole siis ime, et keegi neile raha ei anna. Aga proovige pakkuda näiteks 70% tulust investorile ja võtke 30%. Kui seal on mingit tulu jagada, siis leidub ka investor. Kui mitte esimene ettejuhtuv, siis otsige, kuni leiate investori, kes saab aru, millega te tegelete. Õige investor ei investeeeri kunagi millessegi, millest ta aru ei saa.

Lõpetuseks on sul ehk endal veel lugejatega soovitusi või ideid jagada?

Alusta! Esimese äri puhul pea meeles üht – osta odavamalt, kui müüd. Sul pole vaja äriplaani, raamatupidamist ega midagi muud... need jõuab teha tagantjärele, kui raha juba liigub ehk idee osutus edukaks. Kui raha ei hakkagi liikuma, siis pole neid nagunii vaja. Raamatupidamises kasuta lihtsalt mingit süsteemi, näiteks kingakarbi või prügikoti oma, s.t pane kõik paberid ühte kohta, et tulevikus saaks raamatupidaja neist vajalikud aruanded kokku panna. Iga äri algab esimesest kliendist! Kui esimene on olemas, on aeg asuda otsima teist ja siis kolmandat jne. Müük = Sissetulek. Niikaua kuni pole müüki, ei tasu muuga tegelda.

Vallo Arumäe:

Kuidas oled sina „CASHFLOW“ mänguga seotud ja kuidas sa selleni jõudsid?

Lugesin 2005. aastal Robert Kiyosaki raamatu „Rikas isa, vaene isa“. See raamat avas mu silmad rahast ja investeerimisest rohkem kui ükski teine seni loetud raamat. Sain aru, et investeerimine on lihtne, kui tunned raha reegleid. 2008. aasta suvel, kui finantskriis näitas tõsisemaid ohumärke, võtsin sama raamatu kordamiseks uuesti kätte. Raamatus oli juttu „CASHFLOW“ mängust. Erinevalt esimesest korrast, otsustasin seekord leida võimaluse, et laumäng ära proovida. Läksin kohale „CASHFLOW“ klubisse. Sain seal käies aru, kui palju on vaja veel õppida, kui soovin tulevikus otsustada ise oma elu üle ja rahaliselt vabaks saada. Võin öelda, et see otsustav samm muutis mu elu.

Millal ja kuidas tekkis idee luua CASHFLOW klubi?

Kaks kuud pärast esimest klubikülastust liitusin Rich Dad'i frantsiisüsteemiga. Läbisin 2008. aasta oktoobris USAs CASHFLOW klubide treenerikoolituse ja osalesin Robert Kiyosaki seminaril. Sain aru, et läbi teiste õpetamise õpib ise kõige rohkem. Tekkis soov aidata võimalikult paljusid inimesi. Alustasin Rich Life CASHFLOW Club'iga 2008. aasta detsembris. Täna on see kasvanud üheks suurimaks ametlikuks klubiks Eestis. Fännide arv meie www.RichLife.ee kodulehel ja Facebooki

lehel kasvab igapäevaselt.

Kellele on CASHFLOW klubid mõeldud ja palju inimesi sinna kuulub?

Robert Kiyosaki asutatud ettevõtte The Rich Dad Company missioon on tõsta inimkonna majanduslikku heaolu ja muuta elusid läbi finantshariduse. Selleks on loodud ametlikud CASHFLOW klubid üle maailma. Need on mõeldud kõigile inimestele, kes soovivad oma majandus- ja finantsalast intelligentsust tõsta. Kooliõpilastest kuni eakateni välja. Igal nädalal käib Eesti eri linnades mängimas üle 200 inimese. Kõik, kes tunnevad, et nad soovivad oma finantsteadmisi tõsta, on klubidesse oodatud.

Mida üks CASHFLOW klubi endast kujutab ning mis seal tehakse?

See on neutraalne õppimiskeskond, kus sarnaste huvidega inimesed kohtuvad regulaarselt, et tõsta oma finantsalast intelligentsust. Vaatame klubis DVD-lt Robert Kiyosaki poolt ettevalmistatud õppetunde, mängime laumängu ja arutame, kuidas õpitut reaalses elus rakendada.

Mis kasu saavad inimesed, kes on otsustanud teie klubiga liituda?

Klubiliikmed õpivad seda, mida rikkad õpetavad oma lastele. Investeerimine on lihtsam, kui esmapilgul tundub. Keegi pole ainult sellest varem nii lihtsalt ja arusaadavalt rääkinud. CASHFLOW mängimine aitab aru saada „suurest pildist“ ehk millised on üldse peamised valikud kuhu saab investeerida. Eestis jääb meediat jälgides kohati mulje, et sõna „investeerimine“ kasutatakse vaid paberavarade (aktsiad, väärtpaberid, investeerimisfondid jne.) kontekstis. Minu jaoks on see aga üks riskantsematest valikutest ja siiski vaid üks võimalus paljude seas. Õpime klubis, kuidas raha enda kasuks tööle panna, selle asemel, et ise raha eest töötada.

Robert Kiyosaki soovib kasvatada oma vara erinevate äride ja investeeringute kaudu. Kas jagad tema arusaama ja millega ise põhiliselt tehinguid teed?

Robert Kiyosaki ja Rich Dad'i filosoofia laiendab inimeste finantsteadmisi, et igaüks oskaks ise teha enda jaoks õigeid otsuseid. Jagan suuresti Rich Dad'i filosoofiat ja olen seda ka enda jaoks edukalt rakendanud. Robert räägib peamiselt neljast varaklassist – ettevõtlus, kinnisvara, paberarvad (aktsiad, väärtpaberid jne) ja maavarad (kuld, hõbe, nafta jne). Olen enda jaoks seadnud prioriteediks

ettevõtluse ja kinnisvara. Tuleviku kindlustamiseks investeerin ka hõbedasse. Suuremas plaanis on soov kulutada oma aega tegevustele, mis aitab võimalikult suurt arvu inimesi. Kui see on tegevus, millest teised inimesed kasu saavad ja mida ka ise naudin, siis sellest sünnib parim lõpptulemus.

Kas sa ise oled praeguseks juba nii kaugel, et enam palgalist tööd tegema ei pea?

Olen sellele suhteliselt lähedal ja kuu aja jooksul saan vastata sellele „jah”. Samal ajal õppimine alles jätkub ja tee finantsvabaduseni võtab veel aega.

Mille järgi ära tunda see aeg, millal hakata investeerima? Millal see on kasulik?

Arvan, et investeerima tasub hakata kohe, kui selleks on piisavalt teadmisi ja finantsalast intelligentsust. Lihtne viis alustamiseks on tulla klubisse ja saada selgeks algteadmised. Investeerimine on kasulik siis, kui hakkad tegema rohkem õigeid kui valesid otsuseid.

Kuidas langetada õige otsus, kuhu hakata investeerima? Kuhu on praegu tark investeerida?

Kui teadmised kasvavad, siis inimesed hakkavad nägema võimalusi, mida nad varem ei näinud. 99% maailmast on nähtamatu senikaua, kuni see teadmiste kaudu meile nähtavaks muutub. Investeerimisotsused peab tegema igaüks ise. Isiklikult näen piisavalt võimalusi ettevõtluses, kinnisvaras ja kullas-hõbedas.

Millesse on Eestis kõige riskantsem investeerida?

Nimetasin eelnevalt neli peamist varaklassi, kuhu on võimalik investeerida - ettevõtlus, kinnisvara, pabervarad ja maavarad. Kui on selgeks saanud, milline varaklass on kõige hingelähedasem, siis tasub fokuseerida ja ennast sel teemal sügavuti harida. Investeerimine ei ole riskantne. Riskantne on investeerida piisavate finantsteadmisteta, mida valdab enamus inimesi siiski teevad, usaldades „finantsnõustajaid”. See kehtib nii Eestis kui mujal maailmas.

Mida soovitaksid inimestele, kes on otsustanud investeerimismaailmaga tutvust teha? Kust leida selle jaoks julgust ja motivatsiooni?

Motivatsioon algab soovist midagi muuta. Kui soov selleks on piisavalt tugev, siis neil, kes tahavad investeerimise kohta rohkem õppida, on selleks ka



Igor Rootsi

Vallo Arumäe ja "CASHFLOW" mäng.

võimalus. Selge on ka, et investeerimine ei ole kõigi jaoks. Mõned inimesed on lihtsalt liiga laisad, liiga hirmunud või liiga mugavad. Nad ei näe silme ees olevaid võimalusi ja elavad harjumuspäraselt enda turvatundetsoonis edasi. Arvan, et piisab sellest, kui on julgust, et tulla CASHFLOW alustamiseks.

Tihtiilugu jäetakse head võimalused kasutamata rahapuuduse tõttu, mida sa siinkohal soovitaksid?

Raha on praegu maailmas liikvel rohkem kui kunagi varem ajaloos. Raha ei ole kunagi takistuseks võimaluste realiseerimisel. Soovitan investeerida oma teadmistesse. Teadmised on uus raha! Kui

teil on teadmised, siis hakkate nägema rohkem võimalusi, kui suudate oma ajaga ära teha.

Lõpetuseks, kelle poole peaksid huvilised pöörduma või kust klubide kohta informatsiooni saada?

Alati võib julgelt pöörduda küsimustega otse minu poole ja vastan meeleldi: ValloA@richdadtrainer.com. Samuti leiab meie Rich Life CASHFLOW Club tegemiste kohta värsket infot aadressil: www.RichLife.ee ja www.facebook.com/RichLifeCashflowClub.

Investeerimine tuumaenergeetikasse – kas alternatiiv rohelisele energiale?

Piret Merimaa
Piret.Merimaa@ebs.ee



Tudengilehe märtsikuu numbris uurisime rohelisse energiasse investeerimise võimalusi. Teema loomuliku jätkuna leiab analüüsimist pahatihti taastuenergia vastandiks peetav investeerimisvõimalus – tuumaenergeetika. Kas on tegemist meie riigi heaolu suurendava ja keskkonda säästva raha paigutamise võimalusega? Või kätkeb tuumaenergiajaamade ehitamine ja tööshoidmine siiski veel ka 21. sajandil endas ohte? Nendele küsimustele vastamiseks uurime tuumaenergeetika olemust ja ajaloolist arengut. Teemat aitab lahti mõtestada MTÜ Eesti Tuumajaam tegevjuht Kalev Kallemets.

Tuumaenergeetika „isaks“ loetakse prantslast Henri Becquereli, kes 1890. aastal avastas radioaktiivsuse, pannes sellega aluse tuumafüüsika kui teadusharu kiirele arengule. Veidi enam kui sajandivanune avastus on kasutamist leidnud väga erinevates valdkondades: tuumaenergiaga on seotud sõjatööstus, kõrgtehnoloogia, meditsiin ja energiatootmine.

Tänapäeval toodetakse kuuendik kogu maailma elektrienergiast tuumkütuse baasil ning kokku on kasutusel enam kui neljasaja kolmekümnes riigis asuvas kommertstuumaelektrijaamas. Näiteks katab tuumaenergia enam kui poole riigi elektrivajadusest Prantsusmaal, Slovakkias, Belgias ja Rootsis. Eesti kui Põhjamaade ruumi kuuluda sooviv riik võrdleb sageli enda heaolu naaberriigi Rootsiaga. Kuna kõikide majandussektorite poolt toodetud teenuste ja kaupade lõpphinna sisaldub ka elektrienergia hind, siis fossiilkütusest oluliselt odavam hinnaga aatomenergia kasutamata ei ole lootust, et Eesti riik suudab saavutada naaberriigiga võrreldava heaolutaseme. Lisaks majanduslikule aspektile räägib tuumaenergeetika kasutamise kasuks tõsiasi, et erinevalt fossiilkütuse baasil toodetavast elektrist ei eraldu tuumaenergia tootmise protsessis süsihappegaasi. Just seetõttu

loetakse tuumaenergia tootmist lisaks kõrgele kasutegurile ning efektiivsusele ka keskkonda säästvaks tootmisviisiks.

Selleks, et teha selgitustööd ja tõsta inimeste teadlikkust tuumaenergeetika rakendusega seotud võimalustest ja ohtudest ning muuta Eesti tuumajaama arendustegevus läbipaistvamaks, loodi 2008. aastal MTÜ Eesti Tuumajaam. Ühingu liikmeteks on tuntud teadlased nagu Anto Raukas ja Aadu Paist, ettevõtjad (Urmas Sõorumaa, Valdo Randpere), tööstusettevõtte (KMG Inseneriehituse AS, Estanc AS) ning elektri era- ja tööstustarbijaid ühendavad liidud (Eesti Omanike Keskkliit ja Elektrienergia Suurtarbijate Liit). Kõigi liikmete ühine huvi on aidata kaasa tuumaenergia kui odava tootmis- või tarbimissisendi kasutuselevõtule Eestis. Milliste konkreetsete tulemusteni MTÜ tegevuse tagajärjel on jõutud, Kalev Kallemetsalt uurimegi.

Kuidas hindate senise tuumajaama Eestisse ehitamise teavitustöö tulemuslikkust?

Tunneme, et meie teavitustöö on olnud viljakas. Oleme selgitanud tuumajaama ehitamisest saadavat kasu ning võimalikke ohte nii koolilastele, ametnikele, poliitikele kui ka laiemale avalikkusele. Oleme kaasa aidanud sellele, et olulised poliitilised jõud on praeguseks jõudnud selgele arusaamale, et tuumajaama on Eestisse vaja. Oleme andnud väikse panuse tuumaenergiaalase regulatsiooni arengusse, mille tulemusena on parlamendil võimalus võtta tuumaenergia seadus. Meie liikmete osalusel avatakse 2011. aasta sügisel Tallinna Tehnikaülikoolis ja Tartu Ülikoolis tuumaenergeetika magistriõppe õppekava. Tänapäevase seisuga on mittetulundusühinguga

Eesti Tuumajaam ühinenud hulk elektri suurtarbijaid, kes kasutavad kokku pool Eesti tööstuses tarbitavast elektrist ning ligi 17% kogu Eestis tarbitavast elektrist. Nende ettevõtete perspektiiv on sarnaselt Soomele õigete tingimuste korral osalus tuumajaamas, et saada elektrit omahinnaga.

Selleks, et 3–4 aasta pärast oleks Eestil võimalik äriotsuseid teha, tuleb võimalikud koostööpartnerid leida juba praegu. Sellest tulenevalt oleme teinud põhjalikku teavitustööd ka väljaspool Eestit ning suutnud Eesti tuumaenergia programmi vastu huvi äratada mitmete Euroopa energiaettevõtete seas.

Miks on Eestil vajalik ja mõistlik ehitada oma tuumajaam?

Põhjusi on mitmeid. Eesti elektrimajandust mõjutab Euroopa Liidu energiapoliitika, mille üks osa on keskkonna jätkusuutlikkuse soodustamine ja kliimamuutustega võitlemine. Majandus- ja kommunikatsiooniministeriumi Eesti elektrimajanduse arengukava aastani 2018 kohaselt seisavad Eesti ja Baltimaade elektriturud silmitsi mitmete proovikividega. Nimelt rakendub Narva Elektriijaamade vanade plokkide praegusel kujul kasutamise keeld alates 2016. aastast. Samuti mõjutab oluliselt Eesti elektrituru arengut elektrituru avanemine hiljemalt 2013. aastal.

Olulist rolli Eesti elektritootmise valikute juures mängib Euroopa Komisjoni kliima- ja energiapakett, mille kohaselt tuleb vähendada põlevkivist energia tootmisel vabaneva süsinikdioksiidi heitkoguseid võrreldes 2005. aastaga 20% võrra aastaks 2020 ning 50% aastaks 2050. Heitkoguste vähendamine ETSi (emission trading scheme) raames saavutatakse läbi ühikute (kvootide) eraldamise skeemi. Sellest tulenevalt peab Eesti Energia nagu ka teised Euroopa elektritootjad hakkama põlevkivist elektri tootmiseks ostma kvote

Termotuumareaktsiooni juhtimine ei ole seni inimeskonnale olnud jõukohane ja seetõttu pole see tänapäeval energietika seisukohalt energiaallikana veel kasutatav.

oksjonil. Emissioonide hind sisaldub elektri hinnas ning toob kaasa elektri hinna tõusu lõpptarbijale. Juhul, kui ühe tonni CO₂ kvoodi hind on üle teatud taseme, on tuumaenergia baasil toodetava elektri hind märkimisväärselt ökonoomsem.

Lisaks rakenduvad 2016. aastast Eestile ELi õhusaaste direktiivi täiendavad nõuded, millega piiratakse lämmastiku- ja väävlühendite lubatud emissioonikoguseid. Eesti Energia elektri jaamaades kasutatavad katlad on vananenud ning (v.a. kaks uut katelt) uutele nõuetele ei vasta. Sellest tulenevalt tuleb valida, kas investeerida tänapäevasematesse seadmetesse või hakata kasutama alternatiivseid elektritootmisviise.

Millised on tuumajaama ehitamise ja käiguhoidmisega seotud ohud?

Kõige suurem äririsk on tagada ohutus. Eestil puudub tuumajaama ehitamise kogemus ning vajaliku oskusteabega tööjõud. Vaid rahvusvahelist kogemust arvestav tuumaenergia programm suudab

välisinvestoreid siia meelitada. Eestis käivitatava tuumajaama edukus mõjutab tuumaenergeetika usaldusväärsust ja arengut kogu maailmas: ehkki Tšernobõli katastroofi põhjustanud reaktoritüüpi enam ei kasutata, on juhtum talletunud inimeste mälu pilti. Seetõttu tuleb ohutu ehitamise ning rahvusvahelise usaldusväärsuse tagamise ja hoidmise huvides vajalik oskusteave välismaalt sisse osta. Seega eeldan, et ehitajad tulevad Koreast, Suurbritanniast või Itaaliast, ent alltöövõtu korras saavad tööd mitmed Eesti firmad.

Ajakirjanduses käsitlemist leidnud võimalikud tuumajaamade opereerimise tõttu tekitatud radiatsiooniohud pole seni teaduslikult kinnitust saanud. Samas on teaduslikult tõestatud fossiilsete kütuste põletamisel korstnatest atmosfääri paisatavate tolmuosakeste poolt põhjustatud kahjulikkus tervisele. Nii hüdroenergia kui ka kivisõe baasil toodetava energia tootmise käigus tammide purunemise tagajärjel ja kaevandustes hukkunute arv on suurem kui tuumajaamade opereerimise

tagajärjel hukkunute oma.

Mida tuleb tuumajaamade käigus hoidmisel rohkem karta – kas seda, et tehnika ja masinad veavad alt, või seda, et inimesed ei oska neid juhtida?

Pigem inimene. Tuumajaama ehitamiseks vajalikud komponendid on läbi teinud väga pika evolutsiooni. Arvestades tänapäeval kasutatavate seadmete turvasüsteeme ei pea ma võimalikuks, et tehnika iseenesest mingit ohtu kujutaks. Masinad on läbinud mitmekordse turvakontrolli ning inimesed oma soovil midagi automaatselt välja lülitada või muuta ei saa. Suurima majandusliku ohuna oskan siinkohal välja tuua ehitusprotsesside venimisest tingitud riski, mistõttu tuumajaama kulud suurenevad ning projekt läheb suurema finantssurve alla.

Millised on Eestisse tuumajaama ehitamise vastuargumendid?

Ainus vastuargument on Euroopa Liidu kliimapoliitika ärakadumine. Muid vastuargumente on väga raske



MTÜ Eesti Tuumajaam tegevjuht Kalev Kallemets.

leida. Kuna nafta varud maailmas on piiratud, nähakse suurt tulevikku elektrautodel, mille kasutuselevõtt Eestis suurendaks elektritarbimist umbes 30%. Seetõttu on võimalikult odava ja keskkonda säästva elektri tootmine Eesti jaoks hädavajalik. Meie tarbija jaoks sõltub tulevik sellest, kas suudetakse pikaajaliselt mõelda või mitte. Et õigeid otsuseid langetada, tuleb teemast aru saada. Tuumaenergia arendamise raha paigutamine kujutab endast pikaajalist investeeringut, mille tuluvood on prognoositavad ning kasu ulatub mitmete põlvkondadeni.

Kas poleks otstarbekam osta elektrit hoopis Leedu või Venemaa tuumajaamadest?

See, kust riigist energiat osta, on iga riigi enda valik. Eestile toob tuumajaama ehitamine kaasa 9–12 miljardi suurused välisinvesteeringud, 20 miljardi krooni suurused ehitustellimused, lisaks ehitusega seotud 2000 otsese ja 4000 kaudse töökoha tekke. Ehitusega kaasnevad maksumulud ulatuvad 4 miljardi kroonini ja tuumajaama tegevuse maksumulud 500 miljoni kroonini aastas. Uues jaama leiab püsivalt rakendust 500 inimest. Ma tahaksin kuulda kas või üht argumenti, miks Eesti kõigest sellest loobuma peaks.

Millist tüüpi tuumajaama on Eestil vaja?

Eesti elektrisüsteem on nii tarbimise kui ka avariivõimsuste seisukohalt küllalt väike, mistõttu meile ei sobi mitmed suuremad reaktorid võimusega 1500–1600 MW, nagu ABWR, ESBWR ja EPR, mis on kasutusel näiteks Jaapanis, Taiwanis, USA-s, Soomes ja Prantsusmaal. Ka ei ole Eesti sobiv koht, kus katsetada esimest teatud uut tüüpi tuumajaama, mille rajamine on suur tehniline proovikivi. Seetõttu ei ole IV generatsiooni reaktorid või praegu prototüüpi staatuses reaktorid kohased. Eestile sobivaimad on 1000–500 MW võimsusega reaktorid ning neid on maailmas ehituses kahte tüüpi: USA firma Westinghouse'i pakutav AP1000 võimsusega 1100 MW ja Kanada AECLi pakutav Enhanced CANDU6 võimsusega 750 MW. Eesti reservvõimsus on umbes 600 MW, mistõttu CANDU tüüpi 750 megavattine reaktor rahuldab Eesti vajadused täielikult.

Mis saab siis, kui Eesti ei soovi tuumaelektrit kasutada?

Kui tuumaelektrijaama ei tule, siis tähendab see meie piirkonnas pakutava elektri hinna jätkuvat, märkimisväärset tõusu. Piltlikult väljendades, kui tööstustarbija ei saa osta odavat elektrit, jäävad paljud tegevjuhid ilma oma Mercedestest ja suur



Eestile sobib kõige paremini CANDU6 tüüpi reaktor.

hulk lihttöölisi Ida-Virumaal kaotavad töökohad. Investeeringud lahkuvad Eestist, töökohad kaovad, riigi maksumulud vähenevad ning pankades vähenevad töökohad. NordPooli poolt pakutava elektri hind kujuneb 10 aasta pärast üle 50–70 EUR/MWh – kes meist on valmis sellist hinda maksma?

Tänu tuumaenergia kasutuselevõtule on Eesti tööstusel võimalik säästa sadu miljoneid kroone aastas. Piisava varustuskindluse ja tarbijale taskukohase hinnaga elektrit suudab pakkuda vaid Eesti oma tuumajaam. Praegust majanduskriisi arvestades ei tohiks Eesti alahinnata energiapuudusele tähtsust. Miks öelda „ei” välisinvesteeringutele, ekspordivõimalustele ja sadadele uutele töökohtadele? Tänapäeval on tuumareaktorites toodetav elekter ligikaudu 30% odavam kui elektri turuhind. Nii kümne aasta pärast kui ka pikemas perspektiivis, arvestades nafta ja CO₂ hindu, jääb tuumaenergia koos hüdroenergiaga kõige soodsamaks elektri tootmise võimaluseks maailmas. Vaid oma tuumajaamast saadud elektri abil suudab Eesti riik tagada pideva, säästliku ja tarbijatele taskukohase energia kättesaadavuse ning selle tootmisest tingitud konkurentsivõime säilimise 2013. aastal avaneval Põhjala energiaturul.

- Tuumaelektrijaamade (uraan, plutoonium jt)

lõhestamisel vabanevat energiat, samuti kergete aatomituumade (vesiniku isotoobid deuteerium ja tritium) ühinemisel vabanevat energiat (termotuumaeenergia).

- Aatomituumade lagunemisel eralduv energia on 300 000 korda massi kohta suurem kui mis tahes aine sama koguse põlemisprotsessis eralduv energia.
- Energeetikas on seni kasutusel tuumaenergia, mida saadakse raskete aatomituumade lõhestamisel juhitava tuumareaktsiooni abil.
- Raskete aatomituumade lõhestamisel põhinevat energiat „tootmist” kasutatakse aatomielektrijaamades.
- Termotuumaelektrijaamade juhtimine ei ole seni inimkonnale olnud jõukohane ja seetõttu pole see tänapäeval energeetika seisukohalt energiaallikana veel kasutatav.
- Tuumaelektrijaamad erinevad orgaaniliselt kütusel töötavatest elektrijaamadest selle poolest, et neis saadakse soojusenergia tuumareaktorist (aatomireaktorist), kus tuumakütuse radioaktiivse lagunemise tulemusel eralduv soojusenergia (metalli kuumenemine) antakse spetsiaalsete soojusvahetajate kaudu veele-veeaurule.
- Tuumaelektrijaamade peetakse säästvaks, sest energia tootmise protsessis ei eraldu süsihappegaasi.

Tegus ebsikas Raido Notton

Raido Notton on ettevõtluse ja ärijuhtimise päevaõppe tudeng, kes tegeleb väga palju ka spordiga, milles ta on saavutanud silmapaistvaid tulemusi. Raidol on ka oma turismikompleks ning ta tegutseb kinnisvaraäris. Uurimegi, kuidas ta selle kõigega tegeleda jõuab.

Luise Savik

luise.savik@ebs.ee



Miks sa otsustasid EBSi tulla?

Ameerikas õppides jäi mul pooleli disaini eriala. Ma tegin ka ettevalmistusi Kunstiakadeemias ja sain sisse Taani ülikooli. Ma oleksin seal saanud täisstipendiumi ja oleksin läinud uuesti disaini õppima. Seal aga selgus, et praktika oleks toimunud Taanis. Samas oleksin ma pidanud käima vähemalt kord kuus kodus. See aga oleks läinud liiga keeruliseks. Siis otsustasin, et õpin hoopis äri. Uurisin mitmest kohast ning tahtsin saada võimalikult praktilist haridust. Ei tahaks niisama kuulama mõnda õppejõudu, kes on 30 aastat lugenud äri, aga pole ise äris tegev olnud.

Kus sa enne EBSi tulekut veel õppinud oled?

Olen lõpetanud äri ja kinnisvara eriala Tartu Avatud Ülikoolis, aga seal ei saanud ma ainepunkte täielikult kokku, et saaks kraadi kätte. Mu kõige esimene haridus oli see, kui ma õppisin mööblitseriks ja

restauraatoriks. Mul oli juba väga noorena huvi mööblit teha ja seda nii, nagu mulle meeldib. Sealt algas huvi disaini vastu. Paljud mu tuttavad imestavad, miks ma läksin üldse äri õppima. Oleksin võinud ikka disaini edasi õppida – see pidi mul loomulikult välja tulema.

Kas sa oma mööblitseri ja restauraatori oskust kuskil ka rakendad?

Elasin vahepeal Ameerikas. Ma olin 1998. aastal seal vahetusõpilane ning hiljem ma veel töötasin ja õppisin seal ning tegin teise ülikooli jaoks ettevalmistusi. Elasin New Yorgis ning Manhattanil me disainisime ja valmistasime mööblit eritellimuste peale ning kujundasime restoranidele sisustust.

Samuti olen ma seda oskust kasutanud oma turismikompleksis. Ka oma maja ehitamisel on see mulle igati kasuks tulnud. Tuttavaid olen ka päris palju aidanud. Olen nii mõnegi maja oma kätega üles ehitanud, näiteks selle turismikompleksi ning oma maja. Seal on isegi ukсед ja aknad enda tehtud. Kinnisvaraäri käib see mõnes mõttes käsikäes.



Raidost

Raido on mees, kes paistab esialgu silma rõõmsameelsuse ja sõbralikkuse poolest. Kui teda tundma õppida, avalduvad veel mitmed märkimisväärsed isikuomadused. Näiteks, ta on hea kuulaja, tolerantne, tähelepanelik ja kindlasti aus. Raido on väga enesekindel ja suure elukogemusega. Lõpetuseks mõttetera Raidolt naiste kohta: „Naine on kõige parem kunstiteos. Parim kunstnik on loodus.“

Rauno Jõgi



Raido Kalevi Suursõidu võistlustel.

Ma sain uute majade puhul pakkuda uusi sisekujunduslahendusi. See oskus on kinnisvaraga kauplemisel lausa hädavajalik, kuigi paljudel kinnisvaraärimeestel seda oskust pole.

Millega su turismikompleks tegeleb?

Kopli Madise turismikompleksis saab korraldada seminare, pulmi, suvepäevi ja talvepäevi kuni saajale inimesele. Ise teen seal seiklusmänge, meeskonnakoolitusi ja vajaduse korral olen õhtujuht. Seal on ka hobused ning ATV-d.

Kuidas on lood hetkel kinnisvaraäris?

Tegelen kinnisvaraga ainult niipalju, kui olen teinud ise endale soodsaid investeeringuid. Viimati ostsin kesklinna korteri. See oli õigel ajal õige diil. Aga muidu ma sellega praegu ei tegele. On küll olemas üks projekt. Hetkel lõpetan ühte enda kinnisvaraarendust, 13 krundist koosnevat detailplaneeringut. Müügiga ma muidu praegu ei tegele, sest sellel ei ole praegu eriti mõtet. Suuremad investeeringud on mul realiseeritud, nii et miinust ei ole pidanud kannatama.



Kommentaari

Raido puhul on tegemist inimesega, kes räägib suhteliselt palju, kuid teda eristab paljudest teistest just see, et tema viib räägitu ka ellu. Ta ei häbene välja öelda oma arvamust. Kindlasti võib ka Raido puhul rääkida PÜHENDUMISEST suurte tähtedega, sest ta on saavutanud spordis häid tulemusi ning teinud mitut eri spordiala väga kõrgel tasemel. Usun, et kui inimene saab hakkama spordis, mis nõuab tohutut pühendumist ja tahet, siis saab see inimene edukalt hakkama ka mujal. Just seda on Raido oma tegudega näidanud.

Ants Liivat

Milliste spordialadega sa tegeled?

Kunagi mängisin Ameerika pesapalli. Kooli ajal olin ka kooli korvpalli- ja kergejõustikumeeskonnas. Poisikesena käisin kuues eri trennis. Mulle tohutult meeldib sport. Tõsisemalt võistlesin mõned aastad tsikliga ringrajal Superbike'i sarjas, kuhu kuulus ka Kalevi suursõit. On ka jalgrattaspordiga tegeletud. Sõitsin trekki, sama distantsi nagu Erika Salumäe. Pärast seda võistlesin ATV-ga. Eelmisel hooajal tegelesin tõsiselt golfiga. Näiteks ka Eesti II sangpommis. Kõigilt spordialadelt on võidetud nii medaleid kui ka karikaid. Talvel hakkasin tõsisemalt tegelema suusatamisega ning osalesin ka Tartu maratonil, mille ma lõpetasin edukalt ning tänu heale ajale sain ka Vasaloppetile. Vasaloppet on maailma kõige pikem ja raskem maraton, mis on 90 km pikk. Mõni inimene sõidab seda 12 tundi, minul kulus selleks 6 tundi ja 24 minutit. Ma toon võrdluseks Allar Levandi, kahevõistluse olümpia pronksmedali võitja, temast olin seal peaaegu tund aega kiirem.

Tänavu suvel hakkas ettevalmistusi tegema järgmiseks hooajaks, et siis alles hakata tulemusi püüdma. Suve lõpus on plaan teha läbi Raudmehe võistlus, st triatlon, kus tuleb järjest läbida 2 km ujumist, 180 km jalgratast ja 40 km jooksu. Siis tahaks veel Worldloppet'i sarjast teha Marcialonga Itaalias ja siis Tartu maratoni ja Vasaloppeti. See tähendab seda, et järgmisel aastal tahaks alla 5 tunni sõita. Vasaloppetit ja Tartut ca 3.30.

Millega sa vabal ajal tegeled?

Mulle meeldib teha palju erinevaid asju. Mulle meeldib näiteks ka mägisuusatamine. Samuti meeldib mulle tennist mängida, ratsutada, sukelduda. Olen reisinud ca 50 riigis, nii puhkuse kui ka spordiga. Päril mitmetes kohtades on olnud jalgratta ja tsikli treeninglaagrid, näiteks Hispaanias ja Kreekas. Uue aasta võtsin sellel aastal Egiptuses vastu sukeldudes. Seal tagasi tulles läksin Austriasse mägedesse ning see oli esimene reis, kus ma sõitsin ainult lumelauda. Muidu varem ma ikka suusatasin ja sõitsin slaalomit. Samuti olen tegev ka Keila Vallavalitsuse Arenduskomisjonis.

Kas sa teed midagi ka üliõpilasesinduses?

Ma olen üliõpilasesinduse korraldatud üritustest palju osa võtnud ning oma nõu ja jõuga aidanud, aga ametlikult ei ole ma esinduse liige. Paljud mõtlevadki, et ma olen ka liige, kuna ma sebin seal, aga ma ei ole, kuna äri tahab ajamist ja sport tegemist.

Mulle tehti ettepanek, et ma kandideerisin



Edukalt Vasaloppetilt tagasi jõudnud, oma rajatud koduõuele.

esinduskokku. Eks siis näis, kas esinduskokku saan või ei saa. Ma võib-olla oskan vanema ja kogenuma pilguga hinnata päevaõpet. Magistri- ja õhtuõppes on nagunii minuvaned. On kindlasti kasulik, kui päevaõppest ka keegi vanem on.

Mida sa soovid teistele ebsikatele?

Püüdke aru saada, mida elus võib vaja minna, ning käige ikka koolis. Kunagi ei tea, millisest loengust kujuneb just sinu jaoks väga oluline loeng. Kui on kiire, peab kahtlemata valikuid tegema, aga siis tehke kindlaks, mis on teie täpsed soovid ja eesmärgid ning püüdke enda jaoks tähtsates loengutes kohal käia. Vana hea väljend – koolis lihtsalt ei käida, koolis tuleb ka õppida. Kui ma olen selle eest maksanud, siis ma võtan ikka niipalju, kui võtta annab.

Soovitan tegeleda spordiga ja oma huvialadega. Ainult õppides ja raha teenides kaugele ei jõua, alati on vaja ka mingit värskendust. Kellel on see tantsimine, kellel sport või hoopis laulmine. Seda ei tasu mätta maha väidetega, et mul on nii kiire tööl või koolis. Tegeledes oma hobiga, oled palju tugevam, kiirem, erksam ning mõistus on selgem. See on eneselaadimine ning pärast seda on inimehe töö ja koolis palju produktiivsem.

Marie-Therese Claes: "I always try to bring out the best in others"

Dr. Marie-Therese Claes is the Dean of the Faculty of Business at Asian University in Thailand. She holds a PhD in Philosophy and Arts, and an MBA from the Catholic University of Louvain, Belgium. She has over twenty years of teaching experience in Business Communication, Intercultural Communication and Intercultural Management in Belgium, and as a guest professor at many universities around the world, as well as at Estonia Business School. She has published widely in the field of Business Communication and Intercultural Communication, and has worked with several companies as a consultant. Her last visit to Estonia happened in December 2009, while she was giving some lectures in our university...

Lusine Allahverdjan

alverdi_88@hotmail.com



Why did you decide to become a teacher (a professor already)?

After my master's at university, it came to me naturally. I think it has always been there.

Do you consider yourself a risk taker?

Yes. I am willing to change jobs, country, to undertake something new and challenging.

If a student said she thought you were the



Marie-Therese Claes, she inspires everyone around her...

best teacher she ever had, what would you say?

This has happened. It is a great feeling. My answer would be: Thank you.

Have you ever considered publishing a book? What kind?

I have published 2 books so far, and I am working on the third. My 2 books are text books for students. The third one will be for business people.

How can you tell that a person is a good listener?

If they don't interrupt you, or finish your sentence for you. If they try to put in their own words what you have been trying to say.

Are you an objective person? Give an example

I am for some things, such as grading students. I am not in many other instances: my emotions are sometimes stronger than my reason.

What do you want to do with your life?

I want to make a difference

What subjects have you taught?

Business communication, international business, intercultural management, human resource management, leadership

What is your educational philosophy?

Bring out the best in others

What will you be doing in 10 years?

Who knows! I am open to new adventures

Marie-Therese Claes

Born: 07.06.1945

Zodiac: Gemini

Education: Doctorate (PhD in Philosophy and Arts)

Work experience: 30 years

Favourite book: too many, always the one I am reading

Best place in the world: Where I actually am

Best teacher: one always learns something

Dream: to inspire people around me

Your reason of life: Spiritual well-being

Hobbies: reading, traveling, swimming

What do you like most/dislike most about teaching?

Grading papers is what I dislike most. I love the contact with the students

How do you encourage students to learn?

Can a student be forced to learn?
If they feel they are getting recognised, appreciated and encouraged to express what they know unconsciously, they will learn. I ask a lot of questions before I give information, because students know so much that they don't realise they know. Then they are motivated to expand their knowledge.

Why did you choose to come to EBS as a guest professor? What did EBS give you?

I was asked to do a guest lecture. I enjoyed the experience of a new environment, of meeting new people, of getting students involved.

Your best experience about EBS. And what could be done differently here, maybe?

I was extremely well received by the staff. I would just have liked to stay longer.

When are you planning to come back? For what reason?

No definite plans yet, but I hope there will be a repeat.

And now Viera Langerová, the wife of a Czech ambassador, who has also been attending Marie-Therese Claes's lectures in EBS, in December 2009, since this was an area of interest to her, gives us an interesting overview of her not so ordinary life and interests...

How did you hear about those lectures and about Marie-Thérèse Claes particularly?

From Ms. Nicola Hijckema

Why did you decide to attend these lectures?

I'd like to give lectures on the same topic.

What was the subject? About what?

If you mean the subject of cross cultural communication/management, it is a very important tool for communication between people from different cultures. When they have the special training in CCC they are able more easily to overcome all misunderstandings, to raise up the level of confidence, etc. and in the end it means also to get higher profit

What was interesting, what felt boring, what might have gone differently?

All of it was completely interesting for me.

What experience was helpful? How can you put it into practice in your everyday life?

E.g. not to cross your feet and show the soles of your shoes in front of Muslims. If you are a diplomat, businessman or work for any other international organization you KNOW what can offend your partners and then you simply avoid it.

What are your usual activities on



Erakogu

'Wonderful landscapes whilst visiting Pakistan with my husband.

workdays?

As I don't work here in Estonia, I can do writing, watching films and simply study. Plus I read lectures in Chinese film history at Tallinn University, Sinology department.

How much free time is there in your life? How do you like to spend it?

Depends where we are, there is less free time back in Prague, more if I accompany my husband. I love to spend it as I've described it above.

How do you like Estonia? Is it very different from Czech Republic?

In which way?

We came to Estonia directly from Pakistan, where I have spent almost 5 years, so it was a bit difficult for me to appreciate the different "tones" of this calm, nice country. I have learned to like also its introvert character, as the place I came from was highly extrovert with the dash of adrenalin.

Czechs are different, they love to talk in pubs, have fantastic humor and love to explore the world. Wherever we have wandered we have met Czech people.

What about education? Its quality, recognition in the world?

Viera Langerová PhD

Born: 13.03.1961

Zodiac: Pisces

Family: husband, son

Education: Academy of Arts Bratislava - film and theatre theory, Charles University – Prague – cultural studies

Work experience: editor in film and theatre magazines (Slovakia), Associated Press – stringer for Slovakia, program manager in Milan Simecka Foundation (focused on developing democratic culture), Editor in chief – monthly Letters (Czech Republic)

Your reason of life: Life has reason itself.

Hobbies: textiles

Favorite book: no favorite book, I like everything I choose to read

Dream: I have no dreams, but goals

If you mean education generally, of course it is important, not only formally, because of “paper”, but also because we learn to “think”. Logical and rational thinking are not so obvious as we could think. I know what I am speaking about as I have dealt with a lot of illiterate people in Pakistan.

Because of your husband’s duty, the Czech Ambassador, you have been in Pakistan... What kind of experience was it? Kind of scary or even interesting and unusual?

It gave me the chance to live the “otherness”, to realize completely what that means. After Kazakhstan, which was our first place of service I am able to make the comparisons and think in cross-cultural dimensions. Pakistan gave me the insight into the great subcontinental (Indian) culture, its history and art, which was really fantastic. Moreover, I was witnessing all main political “turn overs” and best of the best, I have experienced life in a Muslim society.

You have a very interesting union (as a family), meaning that you met and married when there was only one country

called Czechoslovakia, and so, what about having slightly different languages, different religions? How do you manage two cultures in one family?

It is no particular problem as we have common cultural background with my husband, knowing the same things and names. Slovaks always looked up to Czechs and Czechs liked them in a lovely Romantic fashion, as Slovakia was a more agrarian country with beautiful mountains. Czecho-Slovak relations were always good, even in the time of the split as ordinary people never approved it. It was a purely political decision. The future told us, if the politicians were right and I think so, for the ones who were in power it was the only solution.

You have also written a book. About what? Was it a big challenge to make?

I wrote the book about Chinese cinema, it was part of my dissertation work and it was more difficult than I thought before. Specially the last phase of numerous re-readings and correcting was extremely wearisome.

What about visiting China? Have you learned Chinese now? How did you like this one of a kind language?

Yes, I've started with Chinese as I am sure that it is necessary for better understanding the films as the reflection of a certain culture. It is easy as a spoken language, but very difficult in its written forms. I have visited China many times and I like it as “the continent” of differences. Its aesthetic is different, its voice is different but the same in sharing the communist past. We can learn a lot about our own history comparing it with the same period in China. We can use the cross-cultural analysis even in this point.

What about your education? What have you studied? Why did you choose to receive a PhD in crosscultural communication?

I haven't a PhD in CCC, I did it in film studies, the theme of my dissertation was Asian film.

Is there any dream that you are still trying to achieve?

I try to achieve continuity in my studies.

Is there anything you would like to wish, to say to our students? Why?

For every student it is important to keep his/her curiosity and endurance. This is I could wish to everybody including myself.



Everybody should keep curiosity and endurance!

A message from Polish ambassador in Estonia

Mall Abel

mall.abel@ebs.ee



Warsaw is a city that besides being a student destination is also attractive in cultural and tourist terms. A number of well-known cultural events of international importance are held here. It is the capital that is changing rapidly from a drab city into a modern metropolis, as young as the people who live here, and becoming more beautiful by the day.

Warsaw's higher education establishments count over 230,000 students including several thousand foreigners and this number is growing. Out of all higher education establishments, 12 are state institutions. The remaining are private colleges (41), which chiefly provide education in finance, banking, marketing and management. One in three adult Varsovians holds a university-level degree. Warsaw University, Warsaw University of Technology, the Warsaw Agricultural University and Warsaw School of Economics are Warsaw's biggest and most reputed schools.

Poles are seen as a nation of fun lovers who enjoy festivities, traditions and centuries-old customs. The most ancient rituals, especially those dating back to pagan times, have long lost their magical character, becoming a colourful vestige of the past and a form of amusement. Links with tradition are felt the strongest during the greatest religious feasts.

Roman Catholicism plays an important role in daily life and criticism or jokes about religion are not appreciated, despite the general good humour of the people. Music and art are also important aspects of Polish culture. Shaking hands is the normal form of greeting. Women have to be prepared for the old Polish custom of being kissed on the hand.

In Poland full-time education at state institutions of higher education is free for Polish citizens and for foreigners who commence studies in state HEIs on terms applicable to Polish citizens. All other foreigners are required to pay tuition fees of no less than a PLN equivalent of:

- EUR 2000 per year for professional higher study,



The ambassador of Poland - Tomasz Chlon.

- master's and postgraduate master's courses;
- EUR 3000 per year for doctoral, postgraduate and specialist courses and scientific, artistic, specialist and internships;
- EUR 3000 per year for vocational courses and apprenticeships;
- EUR 2000 per year for a language course,

including a course preparing for study in Polish.

There is usually wonderful weather in Poland between May and October. That is a result of the mix of the east continental currents and the Mediterranean currents which flow into Poland from the South and the West.

Polish is an Indo-European language belonging to the West Slavonic group. When the proto Slavonic tribes left their lands between the Odra and Dnieper rivers in the early Middle Ages, they settled almost the entire central, east and south Europe, reaching the Elbe in the west, the Volga and Dvina in the east and the Balkan Peninsula in the south. One of the effects of this expansion was the emergence of three groups of Slavonic languages: west, south and east. The West Slavonic group also comprises Czech and Slovak and despite a variety of differences between these languages, Poles, Czechs and Slovaks can easily understand one another without an interpreter.

You do not need to speak fluent Polish to study in Poland. Universities offer a large variety of study programmes in English. Nevertheless, you may learn Polish either for private everyday use for the time you stay in Poland, or for joining a university course in Polish. Courses of Polish language and culture or survival Polish with orientation programmes are organized by most universities hosting foreign students in Warsaw. Foreign students wishing to pursue studies in Polish are required to have a command of Polish, allowing them to understand lectures and other forms of tuition at universities (see www.polonicum.uw.edu.pl).

Depending on your personal situation, lifestyle and habits you may have very different needs. In practice, you will need at least 1300-1600 PLN per month in order to cover the cost of decent accommodation, pay for the local transport, and even go out occasionally. This amount should cover the costs of rent, food, clothing, personal hygiene, local transport, study materials, telephone and other expenses - not the tuition fee however. Here is an approximate calculation of your monthly expenses: accommodation 400-600 PLN; food about 500 PLN; books and entertainment about 150-200 PLN; local transport about 65 PLN.

Most Warsaw universities provide accommodation for international students in their own dormitories, but the number of rooms is limited. The host university should help students in finding appropriate accommodation. There is a possibility of renting a room or a flat in various parts of the city with other students. The prices differ depending on the standard, location and distance from the university. Accommodation in student dormitories costs about 400 PLN per month, a shared flat from 500 PLN to 800 PLN per month.

Poland from a student's perspective

Wojciech Pawlowski

Poland as an eastern European country is full of interesting stories as well as history. It has approx. 40 m inhabitants. The biggest cities in Poland are Warszawa, Krakow, Poznan, Gdansk and Wroclaw. I would highly recommend these cities as they have high academic standards and they are also considered as the Polish main party cities.

As you are in Poland, you can expect actually 95% of people who belong to the catholic confession. The most important holidays are therefore Easter and Christmas days. People in Poland are very warm and will welcome you when you show the necessary respect to them and to the country.

Nowadays students are comfortable in Polish and in English as well. If you want the real Polish experience, you should learn the Polish language by heart and practice your language skills wherever you can.

So far Poland has the Zloty as its currency – for a life without any abstinent feeling you should have a monthly budget of 500-700 EUR depends on your living style. One interesting issue about the crisis which hit a lot of countries quite hard, is that Poland actually stood stable through the financial-crisis and therefore the economic situation did not lead Poland into a strong recession. In addition Polish food on weekly markets and the Polish vodka are also brilliant. When you are not the world's best cooker, than you can still find all the known fast-food restaurants in the city.

Best reasons to go with Erasmus to Poland:

- Warm and lovely people (they also know how to do business);
- Beautiful cities with a huge history;
- High academic standard in universities;
- Good connections per train/airplane and car to the Czech Republic, Germany, Austria, Switzerland and Belgium Netherlands Luxemburg (travelling is guaranteed);
- do not forget: Poland has the best parties!



All international students may apply for scholarships within bilateral agreements on direct cooperation offered through Bureau for Academic Recognition and International Exchange (www.buwiwm.edu.pl). Scholarships for students from the European Union are offered within the framework of the Socrates/Erasmus program (www.socrates.org.pl). In addition, university scholarships are also available for academic excellence. To see the list of scholarships please visit: www.studyabroadfunding.org/Poland and www.efors.eu/poland-scholarships.

Warsaw has a unique atmosphere, wonderful history, friendly people who are hospitable and open to students from other nations. Studying here is not only spending time on acquiring knowledge and skills but it also gives a good chance to find friends for life.

More information from Polish Embassy in Tallinn: anna.ranczakowska@poola.ee
www.tallinn.polemb.net

*Kind regards,
Tomasz Chłton*

Life as a teacher – Graeme Lindsay

Life as a teacher offers all the opportunities, training, support and rewards one needs to develop and build a stimulating and successful career. So our visiting lecturer from France, Amiens School of Management, Graeme Lindsay, describes his experiences to EBS.

Lusine Allahverdjan
alverdi_88@hotmail.com



Why are you working as a teacher, not as a politician or a doctor, for instance?

To be honest I wasn't a very good student and didn't do very well at university - in fact it was a surprise when I was accepted for a university. I was never motivated by money and teaching seemed a decent career. I didn't get accepted at teacher training college as my grades weren't good enough so I went into sales which I hated. After ten years of that I decided to go back to university and train as a teacher. I don't do a lot of teaching now as I have a lot of administrative responsibilities and I travel a lot as a result.

Do you feel that something is missing, when you just work at teaching? If yes, what?

No, I still think it is a noble profession and if any of us looks at who has been a big influence on our life then it is either our parents or a teacher, so it's quite a responsibility. I feel that my salary is no worse than I would get in other industries - maybe slightly better.

You have been teaching in Britain and in France...What is different about the studying attitude of Estonians and British or French students?

I think that students in Estonia have to make more sacrifices to obtain their university qualifications, certainly those I met at EBS. In England and France students tend to take for granted their education and therefore don't make the most of it. There is a lot to be admired in the dedication that some EBS students show to their studies.

How you can ensure that students at your lectures think with you, and are interested in the subject?

I always see as part of a teacher's job to entertain. If the students are interested then they will learn more than if they are bored. This is particularly true for students that have spent the day working and

have classes in the evening. My job is to make the class interesting. If it is interesting then students will be motivated to learn. Learning is in the hands of individual students - I can teach a subject but I can't make a student learn.

Can any passive students become active in your lectures? In what way can you

achieve this?

Sure, normally the quiet students are the most interesting. Nowadays I think that all students understand that participation is an important part of the learning process. There are always students who are not interested but again normally there is a reason for that and it is the responsibility of the teacher to make it interesting. Teaching style



Graeme Lindsay.

is important. Content is less important. We can remember a class from an incident

What kind of students are the most remembered?

The individuals and those with nice hair.

Have you noticed that any student wants to catch your attention? How? What was your reaction on that?

Sure, sometimes it's a bit of a surprise. I always like to spend time with students outside the class, have coffee with them during the breaks and chat about things in general. I once had a class in Strasbourg and it was 8hrs long which was too much for one day. The last hour we went to a cafe and discussed the subject. Also we talked about the students' aspirations, interests and how this related to what they had learnt. That is very important.

What were the funniest things in your lectures since the beginning of your career? Or please tell us a funny story...

Well, I can't think of anything funny at the moment, though what always make me laugh is when you see a student, particularly a boy, writing a text message on his phone and to hide this from the teacher they do this between their legs with two hands under the desk concentrating intensely. I leave your imaginations to decide what this looks like.

How did you reach EBS and what do you teach here? How often?

I teach Marketing and sometimes Strategy, and Nicola Hijlkema asked me if I was interested in teaching a course in Service Marketing; we have mutual friends from my time in Nantes at Audencia. I have only taught one course but I hope that I will be invited back to teach again. I really enjoyed my time. The only downside was that I was here just before Christmas, the days were very short and I got jet-lag even though the time difference was only 1 hour.

What is the most attractive thing in an international career as your own? And the most difficult?

I enjoy travelling, (but hate flying), I enjoy meeting new people and experiencing new cultures. I am fortunately that I have a job that allows me to travel but it can get a bit wearying. An example of the sort of experience I have. Next month I have a meeting in Disney World in California then I fly back to Paris and get on a flight to Kiev. The downside are

airports, airport security and general annoyances that go with travelling.

What do you usually teach (which subjects)?

Mainly Marketing, though my specialist subjects are Social Enterprises and Marketing within the context of Economic Development, sometimes called Bottom of the Pyramid markets.

What do you feel students want to hear/ to see from you, what they expect from your lectures?

Good English and good marks !! Seriously, I try to present a different perspective and new ideas to those that they would get from their home professors. I try and talk about my experiences and give students a taste of different cultures and countries that I have worked in and give them a flavour of working abroad. I think every student should experience another country either as a student or working abroad, it is a good experience. Generally I never really think about what students expect apart from being entertained and being taught in an interesting fashion. I do adjust my lecture once I get to know the students and tailor the material to fit the students, so after the first session I tend to adjust things for the following sessions.

How are you in your life besides teaching?

Very quiet. I live in Amiens which I don't really like very much!! My family takes most of my time, any other time I spend modding on a message board for the football team I support - Tottenham Hotspur, much to my wife's annoyance. I like music but don't have much time to listen to anything nowadays

How do you organise your time? Any time management tips?

The only thing I can advise is don't put things off. Do it now. Tomorrow never comes. My wife is always putting things off and it really annoys me. Always start something, you don't have to finish it there and then but it is better to go back to something that is half finished rather than start from scratch. The more time spent preparing means the less time making mistakes.

What do you like to do in your free time? Why?

I spend my free time as a taxi-driver for my children!! I like to sail, maybe that is something I can do when I am next in Tallinn. Apart from that it is anything and everything to do with Tottenham Hotspur.

Graeme Ellis Lindsay

Born: 6th April 1960

Zodiac: Aries

Family: Married to Cathy; Three Children Jacques (13) Elise (11) and Rose (3)

Education: Degree in Social Science at University of West England, Masters at De Montfort University, Teaching Qualification at Wolverhampton University and PH.D at London University.

Work experience: I started in sales which I hated and was not very good at. I did that for ten years then went back to university to train as a teacher. I got a job at a Further Education College in Milton Keynes then after my masters I got a job at Coventry University and then moved to Nantes in the west of France, as my wife is French. I am now Director of Accreditation and Quality Enhancement at Amiens School of Management in the north of France

Your reason for life: My family and Tottenham Hotspur but not necessarily in that order

Hobbies: Sailing, and Tottenham Hotspurs

Favourite book: I like a lot of detective novels, at the moment I am reading a lot of Scandinavian Detective Fiction such as Wallander and the Millennium Trilogy. I like the Northern Lights trilogy by Philip Pulman, & recommend it to anyone.

Graham Greene is my favourite author
Best place in the world: Apart from Tallinn and my bed I would have to say Le Landreau in the West of France

Best teacher: Jem Thomas, University of West of England. An entertainer, ideologue and mentor.

Dream: Tottenham Hotspur winning the Champions League

How to become a great marketing expert?

Well, be interested in the subject, get some practical experience and choose an aspect of the subject that interests you and concentrate on that. Specialising is the way to go. That is true of any subject not just Marketing

Pieter-Jan Bezemer: "Enjoying the road is more important than reaching certain objectives in the long run."

Pieter-Jan Bezemer, a guest teacher from Netherlands, shares his emotions and experiences about EBS:

Lusine Allahverdjan

alverdi_88@hotmail.com



What you are going to teach in EBS?

Part of a master course on corporate governance.

Where are you from and why have you chosen to work with EBS?

I am a Dutchman, working at the Rotterdam School of Management, Erasmus University for over the past five years. My involvement at EBS started somewhat coincidentally during an international management conference in Liverpool where I met an Estonian professor who made me enthusiastic for Estonia and its corporate governance setting.

How could you describe the "ideal student"?

For me the "ideal student" is someone who is dedicated to making the most out of the opportunities one gets and who is eager to really understand things at a more fundamental level.

Pieter-Jan Bezemer

Age: 27.

Family: Married.

Work experience: Student assistant, Ph.D. student and assistant professor in the strategy department of the RSM Erasmus University.

Education: Ph.D. and masters degree in business administration at the RSM Erasmus University.

Favorite book: I am intrigued by a wide variety of books... not one in particular.

Best place in the world: Norway.

Dream: Working and living abroad for a while.

Motto of life: Der Weg ist das Ziel (German saying)

And the worst possible type of students?

The opposite, I guess.

How long is your teaching experience and what are other work experiences in your life?

I have been around in academia for my whole, relatively short, working career. At the Rotterdam School of Management I have been involved in bachelor and master courses, such as "International Corporate Governance: Strategy and Performance" and "Strategic Business Plan". I have also been teaching two Ph.D. seminars at the Università degli Studi Magna Graecia di Catanzaro (Italy).

Why you decided to teach at all? What does it bring to you?

Already during my secondary school period, I enjoyed it a lot to tutor students from lower years in economics and mathematics. In retrospect, I think at the time there were already some indications that I would pursue a teaching career. In particular, investing in people and seeing them grow is one of the most rewarding aspects of the job.

How you keep yourself updated with new trends in teaching and studying?

The combination of conducting high-quality research and interacting with students and board members creates a context in which one keeps up-to-date. In that sense, coming to EBS for a master course presents a nice learning experience, as it challenges all taken-for-granted norms and rules which I am familiar with in the Dutch context.

What kind of teacher are you? Please give a "true and fair view".

This is a question which my students should answer. But I hope that I do challenge them to reflect on their own assumptions and teach them to adopt different angles while dealing with strategic and corporate governance challenges.

What are the usual attitudes in the class?



Erakoglu

What do you expect from students and vice versa?

Personally, I hope that we will be able to create an atmosphere in which in-class discussions can take place and in which students are free to ask all kinds of corporate governance related questions.

Which kind of student do you suppose will attend your lectures? What can we learn from it? What to expect?

As it is my first visit to EBS, I do not have clear expectations on this issue. For my part, I hope to acquaint participants with corporate governance by combining different theories with real-life challenges companies face. In the end, both elements should be present in a fun way.

What is your most important achievement in life?

Finishing and defending my doctoral thesis on corporate governance.

How do you see yourself in 10 years?

I might still be in academia... but corporate governance related work in a development country might be one of the possibilities as well. For me, enjoying the road is more important than reaching certain objectives in the long run.

Do you have any free time? What are you interested in?

In my free time, I love to travel to Norway, Sweden and Finland, and enjoy the peace and quiet that one can find over there.

iPad – Apple'i uus müügihiit

„Sellest ajast, kui Mooses tuli käskudega mäe otsast alla, pole ükski tahvel tekitanud nii laialdast huvi.”

Jim Goldman

Ardi Ravalepik

Ardi.Ravalepik@ebs.ee



fookus on pakkuda meelelahutuskogemust. Kuid vaadake siiski konkurentsi – eelkõige tunnevad ennast ohustatuna tahvelarvutite tootjad. PC tahvelarvutid on rasked, tehnoloogiliselt

Goldmani võrdlus Moosese dekalooogia on päris sobilik, kui arvestada, et blogisfääris on iPhone ristitud „Jeesuse telefoniks”. Apple püüab iPad'iga luua uut standardit MIDi tootegrupis (*Mobile Internet Device*) ning ühtlasi avada uus turusegment peavoolu meelelahutuse tarbijate seas. Kasutades ajakirja Digi peatoimetaja Henrik Roonemaa sõnu: tavaliselt on nii, et kui Steve Jobs tuleb hommikul lavale, siis õhtuks on maailm muutunud. Kriitikud üle maailma jagunevad kaheks: ühed näevad pseudoseadme sündi, teised aga kiidavad Apple'i geniaalsust. Üks on kindel, iPad on kultustehnika juba enne poelettidele jõudmist.

Kas see on lihtsalt suur iPhone?

iPad ei ole suur iPhone, vaid pigem suur iPod Touch, millel on suurem ekraan, 3G netitugi, GPS ja videoväljund. Kuna iPad kuulub oma olemuselt uude tootegruppi, ei püüa see asendada sülearvutit, netbook'i või mobiiltelefoni – peamine

keskpärase ekraaniga, neil on palju liikuvaid osi, mida kaasakantavatel seadmetel üldse ei tohiks olla – kõvaketas, ekraani hinged, plaadilugeja,

Mis on iPad?

iPad on Apple'i tahvelarvuti, mille funktsioonid on sarnased iPhone'i ja iPod Touch'iga, mis jooksub sama operatsioonisüsteemi ja peaaegu kõiki samu programme.

füüsiline klaviatuur. Kõik see vähendab kasulikkude eluiga. Kõvaketta asendamine flash-mäluga, liikuva ekraaniklapi kadumine ja klaviatuuri kaotamine on olulisimad sammud, et vähendada suurust ja tõsta seadme töökindlust. iPad'il on virtuaalne klaviatuur, mille suur eelis on võime muutuda. Näiteks ühe nupuvajutusega saab ette kuvada kirillitsa klahvid, numpad'i või hoopis mõne muu spetsialiseeritud klahvistiku. Kui kedagi peaks virtuaalne klaviatuur ära hirmutama, siis alati võib kasutada endale meelepärast bluetooth'iga alternatiivi (muide, Apple'i valikus on ka füüsilise klaviatuuriga dokk).

Puutetundliku ekraaniga seadmeid on ju mustmiljon – mille poolest iPad eriline on, võiks küsida. Enamik ekraanidest, mida me nimetame puutetundlikuks, on tegelikkuses survetundlikud. Vahe on tundlikkuses. Ja Apple on suutnud välja töötada suurepärase multi touch-puutetundlikkuse. Kõik iPhone'i omanikud noogutavad seda lugedes pead.

Mis siis iPad'is nii head on?

1. Hea reisikaaslane – internet, filmid, raamatud ja muusika, mida toetab väga hea kestvusega aku (Apple lubab akule kuni 10 tundi aktiivset kasutamist).
2. AppStore – mustuhat programmi, kõik need, mis töötasid iPhone'i ja iPod Touchi peal, töötavad ka iPad'il ja tõeline programmide loomise laine alles tuleb. Puhas rõõm on ka tõik, et ka iWork (see on midagi sarnast nagu PC jaoks Microsoft Office) on täielikult kohandatud iPad'i jaoks.
3. Niigi raske fotokaga ringi liikudes olen sunnitud kaasa tarima ka sülearvutit, et pilte suuremal ekraanil näha. iPad koos 30pin->usb juhtmega on lausa jumala kingitus.
4. Koolituste või avalike esinemiste jaoks suurepärase käeshoitava mapi asendaja.
5. Loengus jääb ära segav klõbin.
6. Mugavus – diivanil, voodis, bussis, rongis, kohvikus, loengus, kedagi oodates, kus iganes. Ja ei pea muretsema, ega tekk pole tuulutusavade ette sattunud.
7. Soodne hind. USAs on hinnaklass 499–829 dollarit. Meile jõuab iPad tõenäoliselt samade numbritega, kuid euromärgi all.
8. No ja olgem ausad, eks ta ole ikka meeldivalt edev kah.



Allakirjutanu murdmiseks piisas sellest pildist.

Raamatusoovitused

Piret Merimaa

Piret.Merimaa@ebs.ee



Sun Zi, Sun Bin. Sõja seadused.

Tallinn: Kaitseväe Ühendatud Õppeasutused. 2001

Ettevõtete strateegilise juhtimise juured on pärit sõjakunstist. Strateegia mõiste on pärit kreeka keelest ja tähendab sõjaks valmistumist, sõjategevuse peasuundi ning relvajõudude koostööd. Ettevõtete strateegilise juhtimise all peetakse silmas kaugema eesmärgi saavutamiseks loodud läbimõeldud tegevuskava. „Sõja seadused“ on tõlgitud klassikalisest hiina keelest ja see käsitleb Vana-Hiina sõjakunsti väljapaistvate isikute Sun Zi ja Sun Bini õpetusi. Raamat annab tänapäeva lugejale võimaluse õppida ettevõteteid juhtima kui sõjaväge.

Raamatus mõtestatakse lahti ühelt poolt sõja kohutav tegelikkus, teiselt poolt püütakse näidata teid ja võimalusi sõja vältimiseks või selle mõningasekski tsiviliseerimiseks. Kui juba sõda peetakse, siis tuleb seda teha ressursse säästvalt. Parimaks sõjaks peavad õpetlased sõda, mis jääbki pidamata. Parim taktika on selline taktika, mille alusel vaenlane pannakse sinu tahtmist mõõda toimima – kusjuures ta ise sellest aru ei saa ning peab ennast olukorra kontrollijaks ja võidu suunas liikujaks. Iga vastasseisu soovitatavaks lahenduseks on lõpptulemus, millega mõlemad pooled rahule jäävad. Kokkuvõtvalt käsitletakse raamatus juhtimisteooria põhiseisukohti, arutletakse kokkuvõtteid majandamise võimalikkuse üle sõja ja rahu tingimustes, kajastatakse diplomaatia ja psühholoogia alustõdesid. Arutluse all on hetkel ülimalt aktuaalne vajadus enda (ja oma ettevõtte) tegevust planeerida ja tegevuskavasid vastavalt olukorrale kohendada. Kõlama jääb mõte inimliku suhtumise olulisusest nii sõja kui ka rahu ajal. Enam kui kaks tuhat aastat ajaproovile vastu pidanud näpunäited ja elutarkused, kuidas kriisi- ja vastasseisu olukorras otsuseid vastu võtta ja võimalikult väheste kaotustega kriisisituatsioone lahendada, on strateegiliste otsuste tegemisel tänapäevalgi üliväärtuslikud.

M. Friedman. Kapitalism ja vabadus.

Tallinn: Eesti Avatud Ühiskonna Instituut. 1994

Nobeli preemia laureaadi Milton Friedmani 1962.

aastal trükivalgust näinud teos analüüsib kapitalismi rolli liberaalses ühiskonnas ja konkurentsil rajaneva vabaturumajanduse hädavajalikkust. Autor lükkab ümber vajaduse riiklikul tasandil majandusse sekkuda ning taunib selle majanduspoliitika rakendamist ravimina, mille abil mis tahes ühiskonnas esile kerkinud probleemi on võimalik lahendada. Teose autor aktualiseerib president Kennedy ametisse astumisel väljaõeldu: „Ära küsi, mida riik saaks teha sinu heaks. Küsi, mida sina saaksid teha riigi heaks.“ Raamatus arutlebki 20. sajandi üks kuulsamaid majandusteadlasi selle üle, kuidas takistada valitsusi muutumast Frankensteiniks, kes hävitab vabaduse, mille kaitsmiseks ta loodi. Püütakse leida vastust küsimusele, kuidas saada kasu valitsuse kaudu tegutsemisest ja samas vältida ohtu vabadusele. Autor on arvamusel, et vabadust on võimalik säilitada ainult siis, kui kodanikkond suudab mõista, et vaba ettevõtlus pakub palju kindlaid, ehkki vahel aeglasemaid teid kui riiklik sunnivõim, saavutamaks eesmärgi, mille poole nad püüdlevad. Raamat pakub suurepärase võimaluse analüüsida, kas Eesti riigi poolt seni rakendatud majandussurutisega toimetuleku mehhanismid on olnud piisavad. Raamat on kasulik lugemisvara kõigile, kes soovivad majanduspoliitilistel teemadel kaasa mõelda.

P. Dixon. Tulevikutarkus: Globaalsete muutuste kuus tahku.

Tallinn: OÜ Fontese Kirjastus. 2003

London Business Schooli juhtimise Arengu Keskuse liige ja Euroopa juhtiv futurist keskendub oma teoses pikaajalise edukuse tagamiseks vajaliku „helikopterivaate“ olulisuse uurimisele. Nimelt selleks, et olla edukas ettevõtja ka kümnete aastate pärast, tuleb peale ümbritseva keskkonna jälgimise uurida tulevikutrende ja tulevikumaailmale mõeldes ka tegutseda. Võtmeks on leida vastus küsimusele, kas me võtame tuleviku oma kontrolli alla või võtab tulevik meid oma kontrolli alla. See tähendab valmisolekut muuta homset, tulevikulist mõtlemist igal tasandil ja leida vastase ülekavaldamiseks avaram pilk. Kiirus, universaalsus ja urbaniseerumine on need Dixonil „tulevikukuubiku“ tahud, mida enamik juhte oma igapäevaelus tunnetavad. Tulevikuedu juures on lisaks mainitud nüanssidele veel kolm aspekti, mis jäävad tihti tähelepanuta. Nendeks on kasvav eetilised, hõimustumine ja radikaalsus. Autor toob välja kümme järeldust, millega konkrentsis püsiva ettevõtte juhtkond peab arvestama. Esmajoones

tuleb olla valmis kohanduma pidevate muutustega ja õppima neile kiiremini reageerima. Lisaks peab maksimaalselt ära kasutama infoajastule omaseid kiire info liikumise ja otsimise vahendeid ning võimalusi. Rõhutatakse veel silmaringi laiendamist ja inimestega suhtlemiseks aja võtmise olulisust ning juhitakse tähelepanu iseendaks jäämisele, võimele nautida igat rõõmsat hetke. Hariv lugemisvara igaühele, kes tahab tulevikust leida võimalusi, mitte ohte, ning kes soovib parandada ennast ja oma ettevõtet muutuv maailmas.

D. Carnegie. Lõpeta muretsemine ja hakka elama! Enesemuutmise käsiraamat.

Tallinn: Ilo. 2010

Tuntud raamatu „Kuidas võita sõpru ja mõjutada inimesi“ autor Carnegie kirjutab eessõnas teose ilmumise tagamaadest: nimelt ajendas teda sulge haarama tunne, et ta on kõige õnnetum mees New Yorgis. Soov vabaneda pidevast muretsemisest ja rahulolematusest iseendaga ajendas autorit uurima võimalusi ja viise, kuidas vabaneda kurbusest ning hakata elust rõõmu tundma. Tegemist on eneseabi raamatuga, mis avab muretsemise põhjusi ja tagamaid ning õpetab halva enesetunde ennetamist ja vajalikke tehnikaid sellega toimetulekuks. Antakse nõu, kuidas toime tulla kriitikaga, vältida vaimset ja füüsilist väsimust, hoida positiivset eluhoiakut ja kõrget energiataset. Raamat on abiks kõigile, kes soovivad leida ja hoida vaimset ja füüsilist tasakaalu.

R. Donkin. The Future of Work.

New York: Palgrave Macmillan. 2010

Teisenevad hoiakud, eluviisid ja tehnoloogiad muudavad meie suhtumist tööse sellisel moel, et tuleviku töökohti ja -keskkonda saab vaevalt meie vanemate omadega võrrelda. Selleks, et aidata toimuvast aru saada, uuris Richard Donkin faktoreid ja jõude, mis mõjutavad ühiskondlikku käitumist. Autor väidab, et aset leidvad töökorralduslikud muudatused toovad endaga kaasa tööelu täieliku ümberkorraldamise. Autor kinnitab, et transformatsiooni mõju on võrreldav tööstusrevolutsiooni tagajärjel toimunud tööprotsessi täieliku teisenemisega, ning hoiatab, et võimetus mõista muutuste iseloomu toob kaasa suutmatuse tulla toime kliimamuutuste ja naftareservide vähenemise tagajärjel esilekerkinud probleemidega. Donkin toob välja poliitiliste reformide vajalikkuse ning seda mitte üksnes tööjõu vallas, vaid ka oma

aja ära elanud ja ressursinäljas maailma vajadusi mitterahuldavates majandusteoreetilistes eeldustes. Teos analüüsib põhjalikult üht maailmamajanduse uut teetähist – tehnoloogia, töö, kultuuri ja inimloomuse kokkupuutepunkti. Autor juhib tähelepanu tösiasi- ja etänapäeva tehnoloogiad rajavad teed uue intelligentsema, inimesi ja nende poolt hallatavate meeskondade juhtimisprotsessi edukale võidukäigule. Hädavajalik raamat tippjuhtidele, kes

soovivad teha muutuva maailmaga tulemuslikku koostööd.

G. Hamel, A. K. Prahalad. Võidujooks tulevikku.

Tallinn: Fontes. 2001

„Võidujookstulevikku“ näitab, kuidas peatada lõputuna näiv reorganiseerimise ja restruktureerimise protsess ettevõttes ning suunata organisatsioon korporatiivse

taassünni teele. Autorid aitavad otsustada, missuguseid organisatsioonile ainumaseid oskusi ja teadmisi tulevikku silmas pidades arendada. Lahendust leiab pahasti võimatu näiv ülesanne, kuidas panna ettevõttes kehtima töstist pingutat nõudev strateegiline tahe ning mobiliseerida selle elluviimise terve organisatsioon. Soovitan raamatut homsetel turgudel toimivate läbilöögistrateegiate kujundajatele.



Fred-Ander Pärn

Valik on sinu!

Tudeng vs. õppejõud

Piret Merimaa

Piret.Merimaa@ebs.ee



Käes on kevad ning naljakuu. Tudengite ja õppejõudude rinnapistmist teadmiste vallas aga ei eksita kevadpäike ega sulava lume vulin. Võistlemist võtavad tõsiselt nii õppejõud Priit Karjus kui ka üliõpilane Jaan Port. Mäng ei käi küll mõisa peale, ent võita ihkavad mõlemad. Tähelepanu! Valmis olla! Start!

Jaan Port

Vanus: 28

Teaduskond/õppetool:
rahvusvaheline ärijuhtimine,
MBA-I



Priit Karjus

Vanus: 35

Teaduskond/õppetool:
juhtimine

Fotod: Fred-Ander Pärn, erakogu

Vastab Jaan

Väävelhape ja lämmastikhape (1 p)

Ilmselt kõigil soovijatel (1 p)

No ma tean seda küll... see on see õunapuskar... täpne nimetus on keele peal... (0,5 p)

Rakk (1 p)

Seda ma tean. 116 aastat (1 p)

Pakun, et kanaarilinnu järgi (0p)

Ecuadoris (1 p)

Õlapael sõjaväelase paraadvormil (0 p)

Küsimused

- 1) Loodusõpetus. Mis põhjustab happelihma?
- 2) Sport. Ajaloo esimene Tour de France sõideti 1903. aastal ning võitjaks krooniti kuuest etapist koosnenud tuuril 19. sajandi lõpu ja 20. sajandi alguse tuntumaid Prantsusmaa rattureid Maurice Garin. Kokku lõpetas võidusõidu 21 ratturit. Kellel oli lubatud ajaloo esimesest Tourist osa võtta?
 - a) Ainult prantslastel
 - b) Ainult profiratturitel
 - c) Ainult neil, kel Prantsusmaa teedel rattaga liikumise luba
 - d) Kõigil soovijatel
- 3) Kirjandus. Mis oli Erich Maria Remarque'i raamatu „Triumfikaar“ peategelase Ravici lemmikjook?
- 4) Zooloogia. Mis on elusorganismide kõige väiksem koostisosa?
- 5) Ajalugu. Kui kaua kestis 100-aastane sõda?
 - a) 116 aastat b) 99 aastat
 - c) 100 aastat d) 150 aastat
- 6) Geograafia. Millise looma nimest on saanud nime Kanaari saared?
- 7) Varia. Millises riigis leiutati Panama kaabu?
 - a) Brasiilias b) Tšiilis c) Panamas
 - d) Ecuadoris
- 8) Varia. Kes või mis on sarpoheel?
 - a) raviva toimega järvemuda

Vastab Priit

Väävliühendid (0,5 p)

Kõigil soovijatel (1 p)

Ei tea... (0 p)

Rakk (1 p)

Pakun 116 (1 p)

Delfiini? (0 p)

Ecuadoris (1 p)

Õlapael sõjaväelase paraadvormil (0 p)

Vaske (0 p)

d) ja 552 (1 p)

Kingiti selleks, et rikkust ja õnne tooks (0 p)

Oi ma ei tea... ei oska ka pakkuda... (0 p)

Kokku 6,5

b) omab arhitektuurilist tähendust
 c) libisemisvastane suusamääre
 e) õlapael sõjaväelase paraadvormil

9) Sport. Millist metalli kulus Vancouveri OM-ide medalite valmistamiseks kõige rohkem?
 a) kulda
 b) hõbedat
 c) vaske

10) Matemaatika. Milline neist arvudest jagub 3-ga?
 a) 335 b) 223 c) 334 d) 552

11) Varia. Vanas Siiamis (praegune Tai) oli elevant väga vajalik ja kallis tööloom. Ülimalt haruldased olid nende hulgas valgena sündinud isendid. Valge elevant oli kuninglik loom ning Siiami kuningas kinkis neid aeg-ajalt. Kellele ja mille märgiks kingiti valge elevant ning kuidas mõjutas kingitus kingi saaja edasist elu ja majanduslikku seisu?

12) Poliitika. Kes kuulus Prantsusmaa poliitikute üles 17. sajandil read „Kui sa annad mulle kõige austusväärsema inimese poolt koostatud kuus kirjarida, leian ma neist midagi, mille eest ta üles puua”? Jõukatsumise „Tudeng vs. õppejõud” kuuenda vooru on võitnud õppejõud Prit Karjus. Palju õnne ja täname osalejaid! Skoor on õppejõudude kasuks ning seda lõpptulemusega 5:1. Kohtumiseni finaalis!

Kulda, sest kulla erikaal on kõige suurem (1 p)

d) ja 552 (1 p)

Valge elevant kingiti erilistele inimestele, väljavalitutele. Loom tõi kingi saajale õnne (0 p)

Richelieu (1 p)

Kokku 7,5 punkti

Õiged vastused

1) Haperehina põhjustavad eelkõige vävil- ja lammastõkktsiilid, mis veega reageerides moodustavad vastavalt vävehappe (H2SO4) ja lammastõkkhappe H2NO3. 2) a) 2) Cälvades 4) Paik 5) a) 6) Häljese 7) d) 8) a) 9) a) 10) d) 11) Kingiti neile, keda vihat, kuna tege oli kuningliku loomaga, ei tohtinud elevant tööd teha. Seetõttu mõjutas kingitus kingi saajat majanduslikus mõttes laastavalt – sõi vaeseks! 12) Kardinal Richelieu

Tudengisudoku

		6	5		9	4		
	8						5	
5			8		3			2
6	5						2	9
	7	3				8	1	
1	9						7	6
8			1		4			5
	1							9
		9	6		5	1		

	4		9					
	5			2	3			8
8				1	4		9	
							2	3
		2	8	7	9	1		
5	7							
	9		7	4				2
7			3	9			8	
					1		5	

Võida EBSi meene!

Kõigi sudoku õige vastuse saatjate vahel läheb loosi EBSi meene. Õige vastus on iga sudoku keskmise kasti horisontaalne rida. Õiged vastused palun saata meiliaadressile liisi.poomann@gmail.com hiljemalt 25. aprilliks käesoleval aastal. Koos vastusega pange kirja ka oma nimi, kursus ja telefoninumber. Võitja selgitame välja 1. maiks ja võtame teiega ise ühendust.

EBSi talvapäevad toimusid 26.–28. veebruaril talvepealinnas Otepääl!

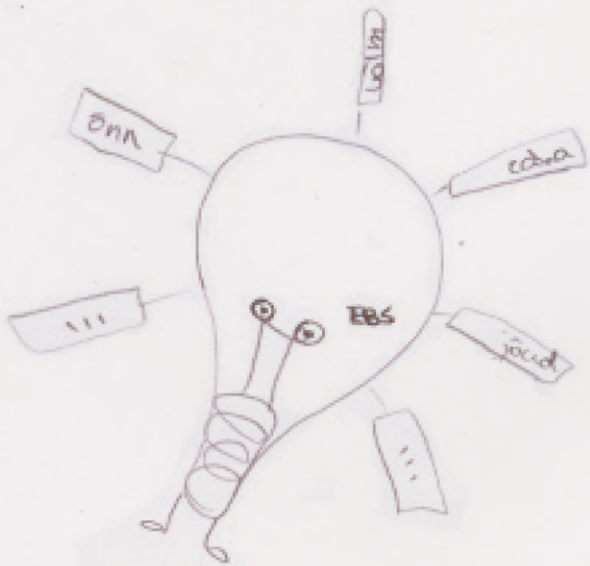
Peale selle, et Eestit katab viimaste aastakümnete lähedaim lumevaip, võisid kõik ebsikad selle talve veel meeldejäävavamaks teha, tultes EBSi talvapäevadele Otepääle koos teiste ägedate ebsikatega!



DESIGN THE MASCOT!



EBS MASCOT



**COME AND CHOOSE EBS MASCOT!!!!
IN ROOM 208 UNTIL 15TH APRIL**

COUTURE



www.couture.ee