

Venemaa suurfirmad  
müügiks

Finantsarvestus lego-  
klotside näitel

Eesti torud  
olümpiale

number 4

mai 2012

# liider

ettevõtete panganduse ajakiri

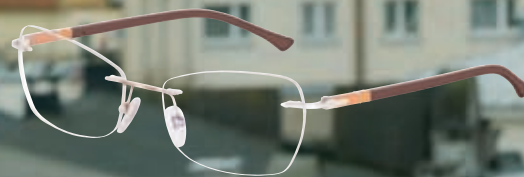
Pangakaardid  
läbi aegade

Kõige kallim  
šampanja

Niels Tang  
Sørensen:

“Eestis tuleb  
jätkuvalt panustada  
ekspordile”

20 aastat Eesti  
pangandusmaastikul



Prillid - tarbeese  
või moevidin?

Sampo Pank

Danske Bank Group

# finantsvaade.ee



## finantsvaade.ee – selgem pilk rahamaailmale

Finantsvaade on Danske Capitali fondijuhtide avameelne ja hariv blogi. Siit leiad olulisi majandusuudiseid, asjalikke kommentaare, sisukaid arvamused artikleid ning lühikokkuvõtteid huvitavatest uurimustest.

Finantsvaade aitab Sul silma peal hoida kiiresti muutuval finantsturul ning jagab tarvilikku taustinfot investeerimisotsuste tegemiseks ja pensioniraha kogumiseks.

Vaata, mida arvavad asjatundjad, ning pane tulus teave enda heaks tööle!

## Hea lugeja!

Kevad toob tavaliselt uut lootust ja ärkamist, aga seekord ka tervele reale ettevõtetele ja institutsioonidele Eestis uude ajajärku jõudmise ärevust. Nii ootab ka Sampo Pank juuni lõppu, et tähistada oma ümmargust tähtpäeva.

Tänane ühte Põhjala suuremasse pangandusgruppi Danske kuuluv Sampo Pank koos oma ajalooliste eelkäijatega on mõjutanud Eesti pangandusturgu peagi juba 20 aastat. Algsest forekstehingutele spetsialiseerunud kommertspangast on saanud tänapäevane ettevõtete pangandusele keskendunud universaalpank, millel on oma kindel koht kohalikul pangandusmaastikul nii ettevõtetele kui ka eraisikutele. Loomulikult ei pääse me käesolevas numbris pilgu heitmisest kogu möödunud ajateljele panga arengus.

Nii nagu Sampo Pangal on tulnud kohaneda muutuva keskkonnaga, tuleb kohaneda ettevõtlusel ka tulevikus. Vastu peavad need ettevõtted, kes on suutnud luua pikaajaliselt jätkusuutliku strateegia, kes oma mõttelaadilt ja struktuurilt on võimelised väledalt uusi otsuseid vastu võtma ning ennast uute oludega kohandama. Kuidas aga väledalt jätkusuutlikuks saada? Just sellele teemale on pühendatud selleaastane kevadine arvult juba seitsmes Sampo Liidrite Foorum Tallinnas.

Aga nagu alati, jätkub huvitavaid teemasid lisaks lugemiseks ja eneseharimiseks ka meie ajakirja numbrites. Kuidas likviidsuse juhtimist veelgi lihtsamaks muuta? Kuidas SEPA aitab e-kaubanduse arengut hoogustada? Mida taotlevad keskpangad nn rahatrükiga? Need ja veel paljud teised küsimused saavad vastuse just käesolevas numbris.

### Marek Začek

Sampo Panga  
ettevõtete panganduse direktor



## Sisukord

### 4 Pangauudised

### 5 Persoon

Niels Tang Sørensen: "Eestis tuleb panustada eksportivale sektorile"

### 8 Sampo Pank 20

20 aastat Eesti pangandusmaastikul

### 12 Makroanalüüs

Venemaa WTO-liikmelisuse võlu ja valu

### 14 Kommentaar

Rahatrükist ja selle mõjust inflatsioonile

### 15 Uus teenus

Likviidsuse juhtimine on nüüdsest veelgi lihtsam

### 16 Kliendi edulugu

Eesti torud olümpiale

### 18 Kasulik teada

SEPA initsiatiiv e-kaubanduse arenguks

### 19 Noppeid maailmast

### 20 Raha

Pangakaart – mõnele vorm, mõnele sisu

### 22 Detail

Prillid – tarbeese ja trend samal ajal

### 24 Uued raamatud

### 25 Tehnika

Megamasin mikrotähtedelt

### 26 Jook

Kui tuleb potiäss

### 28 Toidukohad

3 soovitud suviseks vabaõhueineks Tallinnas

### 29 Summary

Toimetaja Külli Värnik  
Kujundus ja makett Anneliis Aunapuu  
Keel ja korrektuur Katrin Hallas

Kirjastaja: AS Eesti Ajalehed  
Kliendilehtede juht: Piret Tamm, tel 669 8191

Trükitud 100% taaskasutatud paberile Cyclus Print.

Danske Bank A/S Eesti filiaali ajakirjas LIIDER esitletud finants-teenuste lepinguid sõlmides tutvuge enne lepingutingimustega veebilehel [www.sampopank.ee](http://www.sampopank.ee).  
Vajadusel küsige lisateavet meie infotelefonilt 680 0800.

Ajakirjas LIIDER ilmunud materjalide õigused kuuluvad Danske Bank A/S Eesti filiaalile. Ajakirjas ilmunud materjalide kasutamine on lubatud ainult täieliku viitega allikale.

Ajakirjas ilmunud materjalid ei väljenda Danske Bank A/S Eesti filiaali seisukohti juhul, kui nii ei ole öeldud.

Ajakirja tellimiseks või sellest loobumiseks palume teatada e-posti aadressile [liider@sampopank.ee](mailto:liider@sampopank.ee).

## Minupension.ee konkursi „Pangandustegu“ finaalis

Eesti Pangaliit korraldab konkursi „Pangandustegu“, mille eesmärk on teadvustada pankade ja nende koostööpartnerite pingutusi parima pangateenuse pakkumisel ning väärtustada pangandusalast arendustööd toodete ja teenuste valdas. Rõõm on tõdeda, et Sampo pensionifondide haldaja Danske Capitali poolt loodud leheküljel minupension.ee jõudis konkursi finaali.

Minupension.ee on loodud, et aidata ja inspireerida pensioniks ettevalmistujaid eesmärkide seadmisel ning jagada pensioniga seonduvaid päevakajalisi teemasid. Portaalist leiab vanusepõhiseid nõuandeid, saab proovida kasulikke kalkulaatoreid, lugeda spetsialistide nõuandeid ning palju muud põnevat.

## Uus interaktiivne e-õppekeskkond

Sampo Panga eestvedamisel on värskelt valminud interaktiivne e-õppekeskkond „Valitse oma raha“. Tegemist on reklaamivaba ja tasuta abimaterjaliga põhikooli matemaatikatundide elulähedasemaks ning mängulisemaks muutmiseks.

E-õppekeskkonnas „Valitse oma raha“ on võimalik 10–13aastastel lahendada ülesandeid, mis on seotud näiteks klassiõhtu eelarve koostamisega, hindade võrdlemisega, laenamise ja võlgu olemisega ning oma taskuraha teenimise ja kulutamise eri võimalustega. 14–16aastased saavad aga koostada eelarvet klassiekskursiooniks, konverteerida eri valuutasid, võrrelda allahindlustega pakkumisi, kalkuleerida üürimisega seotud kulusid, pidada arvestust oma säästude ning pangaintresside üle, omandada algteadmisi aktsiastest ning väärtpaberiiinvesteeringutest jpm.

Interaktiivne võimalus testida oma teadmisi nii matemaatikas kui rahaga seotud ettevõtmistes lööb n-õ kaks kärbest korraga – tõuseb nii õpilaste arvutamise kui finantsteadmiste tase. Lisaks tekib noortes arusaamine, et matemaatilised oskused annavad praktikas kägatsutavaid tulemusi. Pidev nutikate lähenduste leidmine ongi tänapäeval edu valem.

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



## Unistused ellu

14. märtsil toimus Eesti Kaubandus-Tööstuskojas noori toetavate ettevõtete koostöövõrgustiku „Unistused ellu!“ asutamisüritus. Sampo Pank on üks võrgustiku asutajatest.

Avaüritusel rääkisid oma unistustest ja Eesti tulevikust majandus- ja kommunikatsiooniminister Juhan Parts, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja juhatuse esimees Toomas Luman ning „Unistused ellu!“ võrgustiku asutajad Eesti Energia juhatuse liige Margus Rink, Sampo Panga tegevjuht Aivar Rehe, Swedbanki ettevõtete panganduse juht Robert Kitt, Silberauto juhatuse esimees Väino Kaldoja, Ida-Virumaa Ettevõtluskeskuse

juhataja Kadri Jalonen ja Jõhvi Kontserdimaja direktor Piia Tamm.

Lisaks asutamisseremooniale said üritusel partnertunnistused ka esimestena võrgustikuga liitunud ettevõtted. Jagati üksteisega häid kogemusi ning koguti mõtteid tulevike tegevusteks. Kohal olid ka tublid ja andekad noored, kes rääkisid ja näitasid, millised on nende täitunud ja veel täitumata unistused.

Võrgustikuga on oodatud liituma kõik Eesti ettevõtted ja organisatsioonid aadressil [www.unistusedellu.ee](http://www.unistusedellu.ee). Võrgustiku tegevust koordineerib Eesti Kaubandus-Tööstuskoda.



## „Cash is King“-seminar Rootsi kaubanduskoja liikmetele

Märtsikuu alguses korraldas Rootsi kaubanduskoda koos Sampo Pangaga oma liikmetele hotell Telegraafi hubastes ruumides ümarlauaseminari „Cash is King“.

Sampo Panga Cash Manager Jaan Jakobson (pildil) selgitas käibekapitali juhtimise tähtsust ja tõi näiteid, kuidas käibekapitali juhtimist saaks ettevõttes alustada ja jälgida. Selleks tuleb luua ettevõttes käibekapitali juhtimise kultuur ning määrata selge vastutus kõrgel juhtimistasemel. Kõik ettevõtted saavad oma käibekapitali kasutamist tõhustada.

Sampo Panga Cash Manager Jaan Jakobson jagab soovi korral oma teadmisi kõigi ettevõtetega, kes soovivad omandada paremat ülevaadet oma ettevõtte käibe-

kapitali juhtimisest ning teha samme selle parandamiseks. Kiire ülevaate käibekapitali olemusest ja juhtimisest saab aadressilt [www.sampopank.ee/kaibekapital](http://www.sampopank.ee/kaibekapital).




## Seminarid finantsjuhtidele ja raamatupidajatele

Veebruaris toimus järjekordne seminaride sari finantsjuhtidele ja raamatupidajatele. Seekord tutvustas Peeter Schamardin uusi võimalusi tööandja pensioniga seoses ning Ege Luus SEPA temaatikat. Seminari avas Aivar Rehe, rääkides külalistele pangandu-

se üldisest olukorrast ja lähituleviku trendidest.

Pangandusalastele teemadele pakuti liisaväärtust Steven Kokkeri kaasabil, kes rääkis lähemalt teejoomise kultuurist. Järgmised seminarid toimuvad juba maikuu.

A portrait of Niels Tang Sørensen, a man with glasses, wearing a dark suit, light blue shirt, and red tie. He is standing in front of a red wall with a circular clock-like object on a vertical wire to his left. His hands are clasped in front of him.

Niels  
Tang  
Sørensen:

“Eestis  
tuleb panustada  
eksportivale  
sektorile”

Danske Bank Groupi  
Baltikumi krediidiriski  
juht Niels Tang Sørensen  
ütleb, et pangad hindasid  
buumiajal riske valesti  
ja on kriisiga kahe jalaga  
maa peale tagasi tulnud.  
See aga ei tähenda,  
et hea äriprojekt pangast  
laenu ei saa. ▶

► Sul on olnud üsna stabiilselt 17 aastat ülesmäge liikunud pankurikarjäär.

On tõesti. Alustasin krediidihaldurina, siis töötasin analüütikuna Londonis. Pärast asusin krediidiosakonda juhtima Poolas ja nüüd olen Baltikumis.

Praegune tööloik Baltikumis on ühtlasi suurem kui varasemad, seega liigub kõik õiges suunas.

**Kas Londonist Poolasse ja edasi Baltikumi kolimine šokeeris ka kuidagi?**

Kultuurišokk oli suurem, kui kolisin Londonist Poolasse. Kuna ma juba teadsin Ida-Euroopa kultuuri, oli Baltikumi tulek kergem.

**Mida sa Sampos iga päev teed?**

Vastutan kolme riigi krediidiosakondade töö eest. Minu ülesanne on ehitada sild panga Kopenhaageni peakontori ja kolme Balti riigi esinduste vahel. Pangas võivad peakontor ja eri riikide harud olla teineteisest kaugel nii mentaalselt kui ka füüsiliselt. Mina olen see mees siin kohapeal, kes kõik asjad ära klaarib.

Lisaks aitan ma teha suuremaid laenuotsuseid. Teatud piirini valmib laenuotsus siin kohapeal, suuremad tehingud otsustatakse aga Kopenhaagenis.

**Pead hoolitsema, et rahakraanid oleksid klientidele avatud?**

Võib ka nii öelda. Seejuures ei pea need olema Skandinaavia firmad, vaid ka kohalikud Baltikumi ettevõtted. Me oleme kriisi ajal teenindanud oma kliente parimal võimalikul viisil ning päris kindlasti oleme ka edaspidi äriks avatud.

**Mille järgi otsustatakse, kas oled teinud head tööd?**

Krediidi andmisel tuleb leida õige tasakaal. See on kohe näha, kas tööd on tehtud hästi või mitte, sest halva töö korral kaotame palju raha. Mitte kõik laenuotsused pole olnud õiged, mida on näidanud ka majanduskriis. Nii nagu teised pangad on ka meie pank teinud vigu, mida püüame tulevikus kõigiti vältida.

Vigu tuleb mõlemas suunas – teinekord oleme keeldunud laenu andmisest asjalt. Seetõttu peame analüüsima iga klienti ja otsust väga hoolikalt, et viia möödapanekud miinimumini.

**Mis on olnud sinu suurim möödapanek?**

Ei oska konkreetset asja nimetada. Aga minevikus, vanadel headel aegadel pigistasid kõik pankurid silma kinni majanduskasvu jätkusuutmatu kiiruse suhtes.

Seda viga tuleb tulevikus vältida.

**Kuidas on Sampo Pank muutunud viimase viie aastaga?**

Kogu pangandussektor liikus enne kriisi natuke liiga kiiresti, meil tuli hoogu maha võtta ja tagasi kahe jalaga maa peale tulla. Pangandus pidi liikuma tagasi oma juurte juurde.

Kliendid tulid liiga paljudele projektidele raha küsima, meie ütlesime liiga paljudele neist jah. Praegu on tagantjärele see viga silmanähtav, aga toona ei olnud nii lihtne seda näha. Ma loodan, et halvim on möödas ja peame tulevikku vaatama.

Pank ja ka regulaatorid on täna kesken- dunud sellele, et hind ja risk peavad laenu- de puhul senisest paremini kokku sobima.

**Eesti majanduskasv kukkus buumi järel järsult. Kui suurt rolli selles mängisid pangad?**

Ei saa süüdistada majanduslanguse eest vaid panku. Aga kui kõik pangad oleks aastatel 2004–2007 öelnud liiga riskantsetele projektidele ei, siis poleks meil sellist majandusmulli tekkinud.

Kõik algas kinnisvaramullist, millele järgnes finantskriis, mis tänaseks on kujunenud võlakriisiks – seega ma ei arva, et

FOTOD TIIT BLAAT



# Niels Tang Sørensen

- Sündinud 1976. aastal Taanis, Viborgis.
- Alustas pankurikarjääri Danske Banki Skive harus aastatel 1995–1997.
- 1997–2000 töötas Kopenhaagenis Danske Banki erakliendihaldurina, siirdudes seejärel kuueks kuuks panga Londoni harusse krediidihaldust õppima.
- 2000–2004 töötas Kopenhaagenis Danske Banki peakontori krediidiosakondades, sai finantskraadi Copenhagen Business Schoolist.
- 2004–2007 töötas Danske Banki Londoni harus krediidianalüütikuna, seejärel 2007–2010 krediidijuhina Danske Bankis Poolas.
- 2010. aastast on Danske Banki krediidiriski juht, kattes kolme Balti riiki.



AUTORIFOTO

siin oleks üks konkreetne põhjus, millele näpuga näidata. Põhjuseid selleks on mitu.

## Kriisiga kukkus ka pankade renomee.

Pankureid on käsitletud ennekõike vaid kui ahnureid ja ma ei ole kindel, et see on õiglane. On tõsi, et pangandussektori maine on kriisi tõttu saanud kahjustada ja kogu sektor peab selle parandamiseks pingutama. Me peame keskenduma oma põhi-tegevusele ja olema selles korrektsed.

## Kui palju mõjutab globaalne majanduskriis ja Euroopa võlakriis Sampo laenuotsuseid Tallinnas?

Eesti on osa Euroopast ja väga sõltuv ekspordist. Kaks kolmandikku ekspordist moodustavad teised Euroopa riigid, see-tõttu olete väga tugevalt mõjutatud mujal toimuvast. Kui peamistel ekspordipartneritel – Rootsil, Taanil, Norral – on probleeme, on tõenäoliselt probleeme ka Eestil.

Vaadates positiivse külje pealt, on eksport päris kindlasti olnud kriisijärgsetel aastatel peamine majanduskasvu vedur.

## Kas Sampo on kolme Balti riigi tarvis üks laenustrateegia või erineb see riigiti?

Üldiselt vaatame riike sarnaselt. Muidugi võtame arvesse majanduskasvu, töötuse näitajaid ja arvestame kohalike olusid, aga ei ole vahet, kas hea klient on Leedust või Eestist.

## Kas kiire eurotsooni astumine oli Eestile kasulik?

Aeg näitab, praegu on vara öelda, kas see samm oli hea või halb. Kui see otsus tuleks teha täna, siis ma pole kindel, kas Eesti euro kasutuselevõtuga niimoodi kiirustaks. Sest Eesti liitumisel oli eurotsoo-

nil palju väljakutseid. Edaspidi on tähtis see, kuidas eurotsoon kriisist väljub.

## Eestis levib arusaam, et tänapäeval pangast naljalt laenu ei saa. Kas see vastab tõele?

Mingi tõetera võib siin olla, aga sõltub, millise nurga alt vaadata. Laenu saamine tundub tõenäoliselt raskem kui varem, mille põhjuseks on osalt pankadele seatud uued regulatsioonid, kõrgemad kapitalinõuded ja likviidsuse järgimine. Pangad analüüsivad otsuseid kauem ja põhjalikumalt. Aga ka turul on üldiselt vähem aktiivsust, kuna ettevõtjadki on ettevaatlikumad laienemiste osas.

Tegelikult teeme me seda, mida kliendid meilt ootavad. Kliendid tahavad, et pank oleks neile hea sparringu-partner, kui jutt käib uuest investeringust ja laenuotsusest. Kui pank väljastab näiteks uue tootmise rajamiseks laenu, ilma et tal oleks ühtegi küsimust, siis minu arvates pole see õige. Ja ma ei usu, et ka kliendid selle heaks kiidaksid. Pank peab olema sisuliselt asja juures.

## Mille poolest erineb Eesti, Läti ja Leedu ärikultuur?

Olete selgelt kolm erinevat riiki. Nagu võrdleks Taanit, Rootsit ja Norrat, mis on samuti erinevad. Erinevustest rääkides, Baltikum ja Skandinaavia erinevad omavahel rohkem. Siin on palju enam väikseid ettevõtteid. Eestis on näiteks ligikaudu 65 000 ettevõtet, kellest 57 000 puhul on käive alla miljoni euro aastas. Nime-taksin neid mikrofirmadeks.

## Mis võiks viia Eesti majanduse uuesti suuremale kasvule, kui see pole välislaenu ega kodumaine tarbimine?

See saab peamiselt olla eksport Euroopasse ja itta.

## Millisele sektorile Eestis panustaksid?

Kui seda teaksin, oleksin rikas mees. Aga üldiselt panustaksin eksportivale sektorile, kuna näen, et see on põhiline vedur Eesti majanduse edendamisel. See aga ei tähenda, et ka koduturule suunatud ettevõtteid ei võiks saata edu.

## Mis teeb sinu töö nauditavaks?

Olles 12 aastat seda tööd teinud, võin öelda, et mulle lihtsalt meeldib see. Töö ei ole igav ega rutiinne, sest iga päev on erinev. Eri firmadel on erinevad lood. Ma ei pea istuma hommikust õhtuni laua taga ja numbreid vaatama, saan kohtuda klientidega, et näha nende äri kohapeal.

Samuti puutun kokku erinevate kultuuritaustadega ja pean erinevate inimesed koos tööle panema.

See teebki mu töö huvitavaks.

## Mis sulle enim stressi tekitab?

Kriisijärgselt oli meil teatud osa halbu laene, pankrotti või raskustesse sattunud kliente. Nendega tegelemine annab pankuritele lisatööd tänaseni. Ja tekitab aeg-ajalt peavalu.

## Mis sulle Eestis kõige rohkem meeldib?

Mulle meeldivad eestlased. Taanlase-na on end Eestis lihtne sisse seada, sest Eesti on väga Skandinaaviast mõjutatud. Ka eestlaste mõttelaad on väga sarnane Skandinaavia omaga.

## Millest siin enim puudust tunned?

Aeg-ajalt tunnen natuke paremast ilmast puudust, aga see on ainuke asi.

1991. aasta detsembrist lõpetas Eesti Pank foreksthingute teostamise vabaturul ja andis sellekohase litsentsi Tallinna Rahvusvahelisele Väärtpaberite Börsile (TRVB). Tehingute arv ja mahud kasvasid kiiresti.

## 1992

27. mail teeb Tallinna Rahvusvaheline Väärtpaberite Börs (TRVB) ettepaneku luua pank foreksthingutele.

Samal päeval kinnitab Tallinna Linna Nimekorraldusamet pangaga nimeks "Eesti Foreksbank".

30. juunil registreeritakse Eesti Ettevõtete registris kõiki klassikalisi pangateenuseid pakkuv kommertsbank AS Eesti Foreksbank, millele linnavalitsus annab reg. tunnistuse nr 01080998. Tegevussuunaks ettevõtete ning investeerimissoovidega eraisikute teendamine.

## 1993

Jaauaris korraldab Eesti Pank kommertsbankade litsentseerimise. 42 pangast jääb tegutsema 24, nende hulgas Eesti Foreksbank.

Aprillis toob Foreksbank esimese pangana Eestis turule modemsidel töötava pangandusprogrammi MicroBanker Pro.

7. detsembril ühineb Foreksbank ülemaailmse panganduse infoedastussüsteemiga S.W.I.F.T.

## 1994

6. jaanuaril avatakse Rävåla kontori uus tiib.

Juunis avatakse Narvas esimese Forekspanga harukontor.

Novembris antakse välja esimesed Forekspanga magnetkaardid.

## 1995

Novembris hakatakse Eesti Forekspanga aktsiaid noteerima Eesti Väärtpaberite Keskdepositooriumis.

23. novembril kirjutavad Eesti Forekspanga ja Raepanga juhid alla ühinemislepingule, mis jõustub 1. jaanuaril 1996.

## 1996

1. jaanuarist otsustavad Foreksbank ja Raepank ühendada ressursid ja know-how. Ühinemise tulemusena tekkinud kommertsbank jätkab Eesti Forekspanga nime all.

Aprillis tuuakse esimese pangana Ida- ja Kesk-Euroopa regioonis turule internetipank Forex Direct.

Aprillis omandatakse Punase RETi tööstushoone, et sinna rajada panga peakontor.

# 20 aastat Eesti pangandust

Sageli võib kohata arutlusi, kas Eesti pangandusturg on nüüd küps – 20 aastat on justkui piisav, et saada täiskasvanuks, isegi inimlapsel. Tundub ju loomulik, et selline dünaamiline ja sisukas sektor, nagu seda on pangandus, on jõudnud täisikka.

Detsember 1992

12 töötajat,  
6,2 bilansimaht  
miljonit krooni

Siinkirjutaja saab väljendada vaid oma isiklikku arvamust, aga tõenäoliselt hakkab see sektor jõudma alles oma arengu kuuendasse järku. Ehk isikuomaduste kujunemise ja paberlaevukete ujutamise iga hakkab vaikselt läbi saama ning kohe-kohe saab hüüda „Tere kool!“.

## 1. ajastu

### Metsik-Metsik Ida

Varakapitalismi õied töid lisaks putkamajandusele ja vasevagunitel ka veendumuse, et on aeg täita nõudlus erakapitalil põhineva panganduse järele, sest Hoiukassa oli miski, mida viisakas seltskonnas ei nimetatud isegi mitte „pangasarnaseks firmaks“. Panku kerkis kui seeni pärast vihma ja kuigi oli ka spetsialiseerunud, võib rõhuvat osa tolleagsete pankade ärimudelitest kirjeldada järgmiselt: „Kuule, sõber, teeme panga, paneme enda ja sõprade rahad kokku, kaasame hoiuseid ja laename enda ning sõprade äritegevuse laiendamiseks.“

Seda ajastut iseloomustavad esimesed arvutid, kärisevad maatriksprinterid, raskeis relvis turvameeskonnad, paberkandjal maksekorraldused ja kohvrisuurused mobiiltelefonid. Kuigi ajastu ametlikuks lõpuks võib lugeda





# tat smaastikul

aastat 1995, sai juba mõni aasta varem Keskpannga energilise taktikepi all selgeks, et valikuks on konsolideerumine või kadumine. Meie panga jaoks lõppes esimene ajastu kahe eelkäija - Forekspanga ja Raepanga ühinemisega.

## II ajastu

### Kullapalavik Tallinna börsil

Riigifirmade erastamine ja konsolideeritud pankade kapitali kaasamine lõi soodsa pinnase väärtpaberituru kujunemiseks. Kui siis 1996 alustas tegevust ametlik elektrooniline kauplemiskeskond Tallinna Väärtpaberibörs, olid „rahamasina tekkeks“ kõik eeldused loodud. Börsile voolas rahajõgi kõikjalt - transiidi- ja metalliärist, sukasäärest ja tagastatud varade müügist. Investorite nimekiri venis pikaks ja iga taksojuht oli ekspert.

Ka pangad löid suurima heameelega selles mängus kaasa, palgates veel märgade kõrva-tagustega lapsmaaklereid, kes siis uue ajastu preestritena ajakirjanduses tõde kuulutasid. Likviidsust oli küllaldaselt, kuid äriprojekte, kuhu turvaliselt laenu anda, nappis. Palju lihtsam oli kultiveerida kullapalavikku börsil ning pakkuda laenu finantstagatiste vastu, mis siis omakorda jälle aktsiate hindu tõusule sundis.

Selle ajastu groteskseteks sümboliteks olid uued pompoossed pangamajad ning verinoored



 Eesti Forekspank

ja uhked pankurikuded. Samas aga ka läbimurre tänaseni ulatuvasse elektroonilisse pangandusse, kus Forex Direct oli üks moodsamaid uusi panganduskeskkondi ja pangakaartide lai levik andis võimaluse jätta vahele kohmakas ning arhailine tšekimajandus.

Vaatamata aga pimedale usule, et loodusseadused siin maanurgas ei kehti, saabus 1997. aasta sügisel gravitatsioonireeglite kohaselt kollaps, ning kui 1998. aastal otsustas Venemaa devalveerida rubla ning mitte lunastada võlakirju, järgnes Eesti pangandusturul tuumatalv. Kõik pangad vaakusid hinge nii objektiivsete kriisitagajärgede kui ka subjektiivsete rumaluste tõttu ning tuli otsida päästeingleid uute investorite kujul. Just selle ajastu lõpp tõi Eestimaale Rootsi panganduskapitali ning meie panga kaks eelkäijat - ESTIB ja Forekspank - ühendati Eesti Panga kontrolli all Optiva pangaks.



## III ajastu

### Rootsi aja algus

Skandinaavia kapitali poolt päästetud pangad lakkusid haavu ning muutusid, samalaadselt teiste kohalike firmadega, ülevõtmisobjektideks. Järkjärguline osaluste suurendamine ning lõpuks ka väikeaktsionäride väljaost oli igapäevane. Vabanenud kohalik kapital elavdas nii investeringuid kui ka tarbimist, mis omakorda pani aluse päris mitu aastat kestnud palgarallile. Panganduses said uuteks tuulteks Skandinaavia riski- ja finantsjuhtimismudelid ning säästmise ja investeerimise populariseerimine.

Suurim muudatus oli müügitgevuse avastamine. Eesti panganduses oli seniajani olnud

Mai 1997  
245 töötajat,  
bilansimaht  
1,8 miljardit  
krooni

2001 KASV  
57% hoiused  
40% laenuportfell  
87% eraisiku  
laenud  
38% klientide arv

15. mail moodustatakse Eesti Rahvuskultuuri Fondi juurde Eesti Forekspanga allfond noorte interpreetide toetamiseks.

Juulis sõlmivad Eesti Forekspank ja Euroopa Rekonstruktsiooni- ja Arengupank lepingu 12 miljoni Saksa marga suuruse krediidiliini avamiseks.

20. septembril pannakse nurgakivi Tartu Forekspanga Lõuna-Eesti keskusele.

## 1997

Veebruaris avab Forekspank Moskva esinduse ning omandab olulise osaluse Moskva Pioneer Pangas.

Aprillis avatakse Tartus Forekspanga Lõuna-Eesti keskus.

Mais hakkab Forekspank klientidele väljastama krediitkaarti Eurocard/MasterCard/Business ning liitub pankadevahelise pangakaartide riskisatuse süsteemiga.

6. augustil kirjutab Forekspank Frankfurdis alla 160 miljoni kroonisele sündikaatlaenu lepingule.

Novembris kolib Forekspank uude peahoonesse Narva mnt 11.

## 1998

Eesti suurimad kommertspangad ühinevad, mille tagajärjel saab Forekspangast suuruselt kolmas pank Eestis.

30. septembril sõlmivad Eesti Forekspank ja Eesti Investeeringumispank ühinemislepingu. Pärast ühinemist nimetatakse pank Optiva Pangaks. Panga juhiks saab Investeeringumispanga juhtinud Härmo Värk.

## 1999

Juulis võetakse Baltimaade pankadest esimesena kasutusele pangateenus SMS Pank 1250.

## 2000

Novembris omandab Sampo Insurance Company Plc Optiva Panga aktsiad.

29. detsembril kantakse Äriregistrisse Optiva Panga uus nimi AS Sampo Pank. Samal ajal saab Optiva Liisingust AS Sampo Liising.

## 2001

Mai kuus paigaldatakse kontoritesse S@mpo Internetikioskid.

Novembris toob pank turule uue väikelaenu toote Sampo järelmaks - klientide arv kasvab aasta lõpuks oluliselt.

Detsembris tutvustatakse strateegilisele sihtgrupile mõeldud loojaalusprogrammi Personaalpanngandus, mis soodustab pikaajalist säästmist ja investeerimist oma kodusse läbi Sampo eluaseme finantseerimislahenduste.

## 2002

Luuakse MTÜ Sampo Spordiklubi.

4. mail registreeritakse Finantsinspektsiooni otsusega Sampo kogumispensioni fondid Sampo Pension 50, Sampo Pension 25 ja Sampo Pension Intruss.

17. juunil otsustab aktsionäride üldkoosolek väikeaktsionäridelt aktsiate ülevõtmise, mille tulemusena Sampo Plc omandab 100% Sampo Panga aktsiatest.

2003

15. jaanuaril annab maailma juhtiv fondireitinguagentuur Morningstar Sampo Balti Fondile kõrgeima võimaliku ehk viie täärni reitingu.

Sampo alustab esimesena Eestis absoluutse tootluse fondide osakute avalikku müüki.

2004

2. jaanuaril saab seoses sisetiste ümberkorraldustega Sampo plc konsolideerimisgrupis Sampo Panga ainuomanikuks Sampo Bank plc.

Augustikuus tuakse turule uuenduslik turunduskampaania – Pangavahetuskuu. Järgmisel aastal pärjatakse kampaania aasta turunduste tiitliga.

2005

Maikuu sõlmitakse ühinemisleping Sampo Panga ja ASi Sampo Liising vahel, mille kohaselt lähevad liisingu varad ja kohustused üle pangale.

Kevadel toob Sampo Pank esimesena Eestis turule läbipaistva pangakaardi – krediitliimiiti ja järelmaksuvõimalust pakkuva Freestyle-kaardi.

Sampo Spordiklubi võidab ESS Kalev Firmaspordi suure auhinna.

2006

16. jaanuaril saab Sampo Panga uueks juhatuse esimeheks Aivar Rehe.

3. juunil toimub Pärnus Strand hotellis Sampo Panga väärtuspäev, kus arutletakse missiooni ja väärtuste üle.

Augustis avatakse Sampo Internetipank ja investeeritakse oluliselt sularahaautomaatidesse. Pannakse alus Balti riikide sularahaautomaatide võrgule.

Sampo Pank tunnistatakse Eesti Teeninduse indeksi uuringus parimaks finantsasutuseks.

Sampo Spordiklubi võidab teist aastat järjest ESS Kalev Firmaspordi suure auhinna.

2007

1. veebruaril omandab Põhja-maade üks suurimaid panganduskontserne Danske Bank Group Sampo Banki.

Sampo ja Nordea ühine sularahaautomaatide võrk jõuab aasta lõpuks 75 automaadini.

Juba teist aastat tunnistatakse Eesti Teeninduse Indeksi uuringus Sampo Pank parimaks finantsasutuseks.

► tavaks, et klient tuleb ise, müts näpus, ja siis pangahärra vaatab, kas ja kuidas ta temaga suhtleb. Ühel hetkel uue aastatuhande alguses sai aga selgeks, et aktiivne kliendiootamise taktika ei tööta ning mägi peab ise Muhamedi juurde minema. Teostatav kohustusliku kogumispensioni reform oli muudatuste krooniks – finantstodete aktiivne ja reeglitevaba müügiajastu oli alanud.

Mobiilsed müügimeeskonnad kaubanduskeskustes püüdnud piima ja leiba ostvaid inimesi – ilukõned, vihjete kogumine, käigupealt antud allkirjad – ära küsi, mida pank saab teha Sinu jaoks – vaid küsi, mida Sina saad teha panga jaoks.

Samasse aega jääb ka arusaam, et pangad peavad olema seal, kus on kliendid. Vastupidine ootus on ilmselt naiivne – kuna kliendid tunglesid uue ajastu templites, siis vaatamata esialgsele konservatiivide vastuseisule algas massiivne pangakontrite invasioon kaubanduskeskustesse.

Siia jääb Sampo aja algus. Soome agressiivne investeerimispank karismaatilise Björn Wahlroosi eestvedamisel omandas Optiva panga ja meie jaoks algas Soome ajastu.



## IV ajastu

### Kullapalavik II – kinnisvarabuum ja tarbimispidu

2004 KASV

26,8% hoiused,  
38,9% laenuportfell

2004. aastal algas Eestile uus aeg – liitusime Euroopa Liidu ja NATOga. Juba aasta varem rääkisid makromajanduse eksperdid nn konvergenstseisest, mis eesti keeles tähendab hindade ja sissetulekute ühtlustumist samas majandusruumis olevates riikides. Normaalsele inimestele tõlkides – kinnisvara ja muu vara hinnad ning palgad pürgivad lähemale põhjanaabritele. Välis- ja siseinvestoritele oli see märk – OSTA. Kogu raha eest – ka selle eest, mida veel ei ole.

Pankadele tähendas see lihtsat raha – laenu raha. Laena kõigile, valimatult ja niipalju kui torust tuleb – palgad tõusevad, hinnad tõusevad, mis omakorda suurendab tarbimist, mis omakorda hindu, mis omakorda palku – rahamasina *perpetuum mobile*.

Kes annab turuosas järele, on kaotaja – diivanist sai naftat, sularahasissetulekuga eraisikule väljastati ilma omafinantseeringuta laen 40 aas-

2006 KASVAS:

vara 23 miljardi kroonini  
ja klientide arv  
145 000 ni

taks, kerkisid põllupealsed pappmajarajoonid jne.

Eesti pankurid jõudsid veendumusele, et energia jäävuse seadused ei kehti. Omandatud halasematu müügismasin ja uue leiuna jaekaubandusele omane agressiivne turundus võttis pidurdamatu ulatuse. Selle kõige tulemusena lahkus Eesti pangandusest pankuriks olemise mõtteviis ning asendus – eesmärk pühitseb abinõu – ametnike armee-ga.

Sampo jaoks algas 2006. aasta hilissügisest Taani ajastu. Danske Bank Group oli ulatusliku laienemise tipus, kus Põhja-Euroopa hõivamisest oli puudu vaid Soome, ja koos Sampo pangandustegevuse omandamisega osteti ka pangad Baltimaades. Hakati palavikuliselt valmistuma filiaalistumiseks ja sellele järgnevas migratsiooniks.

2008. aasta muutis aga maailma – kevadel Bearn Sterni krahhiga alanud USA kinnisvarakriis muutus aina ähvardavamaks ja Lehman Brothersi kokkuvarisemine sügisel 2008 kuulutas suurima kriisi alates läinud sajandi Suurest Depressioonist alanuks.

## V ajastu

### Tere tulemast Uude Normaalsusse

Gravitatsioon töötas – nagu ta alati teeb. Pangandus polnud enam endine. Maailmas kukkusid suurkorporatsioonid, mida peeti purunematuteks, ja pankrotistusid, nagu Island, riigid, mis siiani olid heaolu võrdkujuks.

Eestis tegutsevad Skandinaavia pangad asusid jõudsalt tegelema laenupeo tagajärgedega – moodustati suuri provisjonireserve ja asuti aktiivselt tööle laenukahjumite vähendamise nimel. Märksõnadeks said võlanõustamine ja kulude kokkuhoid.

Ühtäkki tekkis ajakirjanduse ja avalikkuse jaoks uus kuriteoliik – pangandus – ning senine ühiskonnas aksepteeritud ja ihaldatud töö võrdsustus korterivarga positsiooniga. Paljudki enne uhkelt pea püsti hoidnud kolleegid käisid kõssis ning küsimusele „Kus töötad?“ vastasid: „Teenindusettevõttes.“ Pankades kadus hulgaliselt töökohti ja liikus isegi nali: kui pankur triigib pühapäeval järgmiseks nädalaks viit särki, siis kes ta on? – optimist.

Sampo Panga jaoks oli samuti tegemist keerulise ajaga, tuli vähendada töötajate arvu ja keskendusime laenuportfelli tervendamisele – samas aga säilitasime korraliku kasumliikuse, tasakaalustasime bilansistruktuuri ja kõige krooniks toimus eurole üleminek briljantse sujuvusega.

## VI ajastu

### Vastutustundlik pangandus

Kuigi 2011. aasta suvi purustas kiire paranemise illusiooni, olid panganduses toimunud olulised muudatused kogu maailmas, ja nii ka Eestis. „Vorstimüügil suhtepangandusele“ on mõtte-



viis, mille Sampo on tänaseks juurutanud. Hoiame võrdselt tähelepanu all klientide, töötajate ja omanike huve.

Ka keskkond on nende initsiatiividega kaasa tulnud, seda nii tarbijakrediidi direktiivi, investeringute riskitaseme väljaselgitamise kohustuse kui ka teiste riiklike ning ELi algatustega. Pangad keskenduvad järjest rohkem bilansi tasakaalustamisele ja tugevale kapitalibaasile, ning laenude andmisel järgitakse ühte lihtsat reeglit – selge rahavoog tagab õigeaegsed laenumaksed.

Pangandus on jällegi muudatustes, liigume taas sinna, kuhu on läinud kliendid – kaubanduskeskuste „kiir-teeninduspunktid“ asenduvad kvaliteetsete nõustamiskeskustega ning interaktiivsete nõustamislahendustega veebis või mobiilis. Usun, et näeme järgmise kolme aasta jookul pangateenuste kasutamisel

suuri muudatusi just kanalite ja täiesti uute vahendite osas.

Kliendid muutuvad aga järjest nõudlikumaks iga idee osas ja see vaid soosib suure algustähega Pankurite taaskasvamist. Pankuriks olemine on elustiil – arusaam, et ükskõik mis ametit sa ka pangas ei pea, hoiad oma silme ees alati teadmist, kuidas sinu töö loob väärtust kliendile, omanikule ja sulle endale.

Eesti pangandus ei ole veel täisealine, oleme jõudnud läbi tormilise lapsepõlve kooliealiseks ja nüüd on meie kohus õppida – õppida kõigest, mis maailmas toimub, ning hankida järgnevas majandusüksiks innovatsiooni indu, tarkust ning julgust olla paremad kui varem.

**Tõnu Vanajuur,**  
personaal- ja jaepanganduse direktor

## 2008

Teisest kvartalist hakatakse väljastama parimatele töötajatele Teenindusteamante.

Sampo Panga tehniline infrastruktuur ühendatakse Danske Banki omaga.

Juba kolmandat aastat järjest pärjatakse Sampo Pank Eesti Teeninduse Indeksi uuringu kohaselt Eesti parima teenindustasemega panga tiitliga.

## 2009

Sampo Pank toob turule uue ja ainulaadse eraklientide lojaalsusprogrammi ISEKAS.

Sampo Pank asub toetama Vabariigi Presidendi Kultuurirahastu hariduspreemia väljandmist.

Baltic E-Banking Report 2009 tunnustab Sampo Panga Eesti parimaks e- ja mobiilipanganduse teenust pakkuvaks pangaks.

Sampo Pank on Emori hinnangul Eesti parima teenindusega ettevõtte.

## 2010

Kliendiprogramm ISEKAS on klientide seas tunnustuse võitnud, seda on kasutanud ligi 50 000 klienti.

Septembris valmib kõikidele eelkooli- ja algklassilastele mõeldud eestikeelne reklaamivaba internetimäng "Rahamaa".

## 2011

Mai kuus hakkab ilmuma ettevõtete panganduse ajakiri Lõider.

2011. aastal jätkub lojaalsusprogrammi ISEKAS võidukäik, millega on liitunud 50% Sampo Panga eraklientidest.

Novembris hakatakse pakkuma sama ka ettevõtjatest klientidele, tuues turule lojaalsusprogrammi Ärikläss.

Eesti Teeninduse Indeksi (ETI) uuringus saavutab Sampo Pank kõrgeima tulemuse.

Firmaspordis saavutab Sampo Spordiklubi ettevõtetest Eesti Posti järel 2. koha.

## 2012

Dive uuring tõestab taas, et Sampo Pank on Baltikumis parima teenindustasemega pankade seas.

Sampo Pank on üheks asutaja-liikmeks 14. märtsil Eesti Kaubandus-Tööstuskolles loodud koostöövõrgustikus „Unistused ellul“, mis tegeleb Eesti noorte ettevõtlikkuse toetamisega.

Ettevõtete segmentis on põhifookuseks bränditeadlikkuse kasvatamine ja kinnistamine. Sel eesmärgil toimub märtsis-aprillis JAH-sõnumiga mainekampaania.

Mai kuus valmib järgmine etapp panga finantsharidusprogrammist – interaktiivne e-õppekeskkond „Valitse oma raha“.

# Venemaa WTO

Alates liitumisläbirääkimiste algusest on Venemaa maha käinud pika tee. Juba 1994. aastal alanud protsess on nüüd lõpusirgele jõudmas – Venemaa plaanib WTO-liikmelisuse ratifitseerida hiljemalt juunis-juulis. WTOga liitumine tootab Venemaale kaasa tuua hulga positiivseid arenguid, ent muutused ei tule kiirelt ja pikemaajalised positiivsed protsessid võivad nõuda ka teatud ohvreid.

Liitumine WTOga toob kaasa olulised muutused näiteks tollitariifides. Kuigi Venemaa on ühtlustanud makse juba paljudes valdkondades, toob WTOga liitumine kaasa täiendava ühtlustamise. Oodata on tollitariifide alanemist – keskmine imporditariif tuleb praeguselt 10 protsendilt langetada 7,8 protsendile. Pärast liitumist võib oodata imporditariifide alandamist 33% kaubaartiklite osas, veel 25% kaubaartiklite osas kärbitakse tariife 3 aasta pärast. Tariifide alandamine käib seejuures valdkonniti erinevalt. Mitmeid sektoreid tahab Venemaa väliskonkurentsi eest pikemalt kaitsta ning nii püsivad seal kõrgemad tariifid kauem. Autotööstuse ja lennunduse imporditariifid alanevad alles 7 aasta pärast ning põllumajandussaaduste imporditariifid 8 aasta pärast.

## Vene gigandid välisinvestoritele müügiks

Imporditollid pole aga ainuke temaatika, mida liitumine WTOga puudutab. Venemaal tuleb end enam avada välisinvesteeringutele ning konkurentstile teenuste osas. Pärast liitumist võivad tegevust alustada täielikult väliskapitalile kuuluvad jae- ja hulgimüügiettevõtted. Nelja aasta pärast kaob telekommunikatsioonisektoris piirang, mille kohaselt välisinvestorite osalus ettevõttes ei tohi olla üle 49%, ning 9 aasta pärast võib kindlustussektoris tegevust alustada täielikult välisomanuses olev ettevõtte.

Venemaa on lubanud ka privatiseerimisprotsessiga aktiivselt jätkata. Müüginimekirjas on riigi osalused sellistes ettevõtetes nagu Sovcomflot, mis on Venemaa suurim laevakompanii (valdavalt nafta ja maagaasi transport), VTB (Venemaa suuruselt teine pank), Sberbank (Venemaa suurim pank), Rosneft (energiakontsern), Russian Railways (monopoolses staatuses raudteehiid), United Grain Company (Venemaa suurim teravilja kokkuostja, ka käitleja). Täpsustuseks olgu öeldud, et kogu

osalust riik siiski ära ei müü, paljudel juhtudel jääb valitsuse kätte kontrollpakist veidi väiksem osa.

WTOga liitumise pikemaajalise positiivse mõjuna loodetakse Venemaal näha välisinvesteeringute ja tootlikkuse kasvu, konkurentsi tihenemist, majanduse diver-

sifitseerumist (praegu on Venemaa majandus üsna toormetakeskne) ning ettevõtliku ja õiguskeskkonna arengut. Maailmapank ootab liitumise mõjuna nii suuremaid majanduskasvu- kui ka palganumbreid.

Keskpikas perioodis (2-5 aastat) töötab Maailmapanga hinnangul WTOga liitumine, juhul kui WTO tingimused saavad täidetud, anda kuni 3,3 protsendilise positiivse mõju SKT-le. Kui tõkete kaotamine peaks venima, siis on see prognoos loomulikult ohus.

## WTOga liitumine toob energiahinna tõusu

Liitumisega seotud hirmud on olnud üsnagi märkimisväärsed ning need on olnud üheks põhjuseks, miks läbirääkimised 18 aastaseks maratoniks kujunesid. Põhihirm on, et liitumisega kaasnev Venemaa turu avanemine ja barjääride vähendamine seab kohaliku tootja ja teenusepakkuja konkurentsi suurenemise ja turuosa vähenemise tõttu surve alla. Mitme analüüsi hinnangul on see

hirm üsnagi põhjendatud.

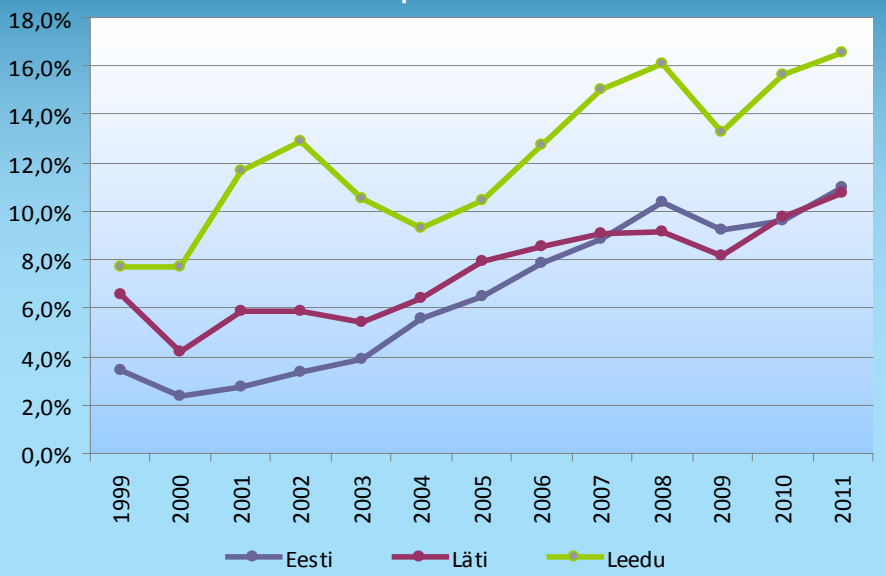
Puudutab see enimkaitstud sektoreid, nagu masinate, seadmete tootmine, kergetööstus, toiduainetööstus, ehitusmaterjalide tööstus. Konkurentsi suurenemine nendes sektorites võib põhjustada sotsiaalseid pingeid, kuivõrd turu suurem avatus tootab survestada tulusid ning tuua kaasa töökäte vajaduse vähenemise neis sektorites (piirkonniti võib see, piirkonna suure sõltuvuse tõttu ühest tööstusharust, olla üpris valuline).

Kui pikemas plaanis töötab WTOga liitumine konkurentsi kasvu ja barjääride vähene-



# Liikmelisuse võlu ja valu

## Venemaa osa Balti riikide ekspordist 1999-2011



Suurima mõjuga on Venemaa-suunaline eksport Leedule. Venemaa on Leedu suurim eksporditur - sinna läheb 16% ekspordist. Eesti ja Läti puhul on Venemaa (2011. aasta koondstatistika põhjal) ekspordipartnerina kolmandal kohal ning osatähtsus mõlemal juhul 11%. Seoses Lääne-Euroopa ärikliima jahenemisega ja Venemaa-eksporti hüppelise kasvuga möödunud aastal oli aasta lõpus Venemaa osa Eesti koguekspordist isegi keskmiselt 14%.

Venemaa ettevõtluskeskkonna arenemise ning barjääride vähenemise korral võib pikemas plaanis oodata Venemaa turu tähtsuse edasist kasvu. Ent selles kasvutrendi suhtutakse ka teatud ärevusega, sest paljudel on veel hästi meeles 90ndate algus, mil idaturg tollitariifidega järsult suleti ja paljud ettevõtted sattusid raskesse olukorda (toona moodustas Venemaa-suunaline eksport kogunisti poole koguekspordist). Nii on alanud ka mõningane diskussioon selle üle, mis võiks olla see n-õ optimaalne piir ekspordis, et Eesti majandus Venemaa võimalikele negatiivsetele mõjudele liialt haavatav ei oleks. Kui Venemaa atraktiivseid kasvuväljavaateid nägevad ettevõtjad on optimaalsena välja pakkunud 15% taseme, siis peaminister Andrus Ansip näeks Venemaa-suunalist ekspordi heameelega vaid 10% juures.

Kokkuvõttes võib öelda, et WTO-liikmelisus tootab anda tuge Venemaa majanduse avanemisele, ärikeskkonna arengule ning konkurentsivõime suurenemisele, ent tee, mis sinnani viib, on veel õige pikk ja kurnalik ning ei saa välistada ka vahepealseid Venemaa-poolseid libastumisi. Balti riikide jaoks tootab Venemaa osa ekspordis kasvada, ent see kasv ei tule riskivabalt.

**Rainer Änilane**

Danske Markets Eesti peadiiler

*Artikli kirjutamisel on kasutatud World Banki 2012. aasta analüüsi ning Eurostati statistikat. Artikli valmimisele aitas kaasa Danske Markets Balti vanemanalüütik Violeta Klyviene.*

mise tõttu tuua hindade suhtelise alanemise, siis õige varsti on oodata näiteks energiahindade tõusu ettevõtete jaoks. Nimelt on Venemaa WTOga liitumisel võtnud kohustuse lasta gaasi hinda määrata turujõududel. Venemaale jääb õigus reguleeritud hinnapoliitikaks kodumajapidamiste osas, ent mõningane hinnatõus võib puudutada tulevikus ka neid. Seni on gaasihinnad paika pandud riiklikult ja gaasiekspordi tulude arvelt on subsideeritud kohalikku tarbimist (kusjuures kuni 2009. aastani oli Gazpromi kohalik gaasimüük kogunisti kahjumlik).

### Balti riigid on ettevaatlikult optimistlikud

Balti riikide jaoks tootab Venemaa WTO-liikmelisus kaasa tuua kaubavahetuse elavnemise ning Venemaale investeerimise kasvu. Kuivõrd n-õ WTO hüved realiseeruvad pikema aja jooksul, siis esialgu on ettevõtjad Venemaa WTO liikmeks

saamise osas pigem ettevaatlikult optimistlikud.

Leedu tööstusettevõtete liidu (Lithuanian Confederation of Industrialists) korraldatud uuring näitas näiteks, et kuigi pikemas plaanis oodatakse Venemaa majanduse moderniseerumist ning barjääride vähenemist, siis lähemal ajal kaubavahetuses Venemaaga olulist muutust ei oodata. Kõige optimistlikumad oldi samas positiivsete mõjude osas metsa- ja mööblitööstusele ning toiduainetööstusele. Ühe suurema takistusena Venemaa-suunalise äri ajamisel nimetati komplitseeritud õigus- ja ettevõtluskeskkonda, mida iseloomustab pidev muutumine ning mille muutustega on raske sammu pidada. Lühemas plaanis (üks aasta) Venemaa ettevõtluskeskkonnas erilist paranemist ei oodata (kogunisti 90% vastanuist olid skeptilised), samas pikemas plaanis on ootused kõrgemad ning viie aasta raames ootab positiivseid arenguid juba 50% vastanuist.

# Rahatrükist ja selle mõjust inflatsioonile

Maailma suurimad keskpangad on 2007. aastal alanud finantskriisiga võitlemiseks suunanud mitmesuguste laenude ja väärtpaperite kokkuostuprogrammide kaudu turgudele juba 8 triljoni dollari väärtuses vahendeid.

USA Föderaalreservi bilansi-maht on alates 2007. aastast neljakordistunud, samas suurusjärgus on kasvanud ka Suurbritannia ja Šveitsi keskpankade varade maht. Euroopa Keskpanga ja Hiina Keskpanga koguvardad on sama perioodi jooksul peaaegu kahekordistunud.

Eelkirjeldatule viidatakse meedias tavaliselt kui keskpankade rahatrükile, millele peaks järgnema inflatsiooni kiire kasv. Seni seda veel juhtunud ei ole ja inflatsioon arenenud riikides on jäänud viimasel dekaadil kogetu piiresse.

## Inflatsiooni kiirenemise tegurid

Peamiselt eksisteerib kolm kanalit ehk ülekandemehhanismi, mille kaudu me inflatsiooni kiirenemist kogeme.

- 1) Nõudluse pool - rahatrükk suurendab laenuvõtmist ja seega tarbimist ning nõudlust kaupade järele;
- 2) pakkumise pool - toorainete ja muude sisendhindade (sh palgakulu) tõus;
- 3) ootused tuleviku inflatsiooni osas.

Praegu on maailmas olukord, kus (erasektori) finantsvõimenduse vähendamise tingimustes hinnatõusu survet otseselt tunda ei ole. Pakkumise poolel ehk toorainete hindades kogesime kriisijärgse taastumise faasis kiiret hinnatõusu, kuid eelmisel aastal see suuresti peatus. Suur töötuse määr kimbutab enamikku arenenud tööstusriike juba mitmendat aastat, seega puudub makrotasandil märkimisväärne surve ka palgatõusuks.

Ootused tuleviku inflatsiooni osas on paljuski seotud usaldusega rahasüsteemi ja keskpankade vastu. Euroopa kontekstis kordab Euroopa Keskpank mantarat, et pikaajaliselt soovitakse aastane hinnatõus hoida maksimaalselt 2% kandis. Tundub, et praegu turuosalised seda veel usuvad. Samuti nagu Euroopa Keskpanga võimet ja suutlikkust rahapoliitilisi eesmärke ellu viia. Seega ka selle faktori puhul puudub hetkel surve inflatsiooni suurenemiseks.

Vahest kõige enam on kardetud hinnatõusurvet tekkimist nõudluse poole liigse stimuleerimise tõttu. Kui keskpankade poolt kommertspankadele väljastatud odavlaenuid jõuaksid kas või poole ulatuses reaalmajandusse ja tarbimisse, oleks nõudluse poole surve inflatsiooni kasvule märkimisväärne. Seda aga seni juhtunud ei ole. Kommertspankad on võtnud keskpankadest küll rohkelt laenu, aga neid vahendeid hoi-



takse kiivalt endale ning pankade laenuportfellid jätkavad kahane-mist. Eeltoodud illustreerib raha käibekiiruse muutumine alates finantskriisi puhkemisest, see on selgelt langustendentsis.

## Rahatrükk tõstis finantsvarade hindu

Seega saame lihtsustatult öelda, et kuigi raha hulk majanduses on suurenenud, on selle raha käibekiirus nõnda palju vähenenud, et märkimisväärset survet üldiseks hinnatõusuks pole tekkinud.

Kui rahatrükk inflatsiooni ja seeläbi ka nominaalse majanduskasvu kiirenemisele kaasa aidanud ei ole, siis tekib kohe küsimus, miks siis nõnda palju stimuleerimist vaja on olnud ning kas see üldse midagi on mõjutanud?!

Üldistades võib öelda, et mõju on avaldunud peamiselt kahes valdkonnas. Esiteks oli esialgsete abiprogrammide ja laenude eesmärk suuresti finantsüsteemi stabiliseerimine. Teiseks on rahatrüki mõju avaldunud (finants)varade hindades. Kui finantsturud aidatakse

tõusule, suureneb inimeste jõukus ning sellega valmidus ja võime rohkem tarbida. See omakorda aitab kaasa üldise majandusaktiivsuse paranemisele.

Olgu siinkohal toodud graafik, kus kujutatud maailma aktsiaturge järgiva MSCI World indeksi liikumine ja erinevate keskpangapoolsete meetmete väljakuulutamise, alguse ja lõpp. QE ja LTRO tähistavad vastavalt USA Föderaalreservi kvantitatiivse lödvendamise ja Euroopa Keskpanga pikaajalise refinantseerimisoperatsiooni programme. Nagu näeme, on maailma aktsiaturud iga sellise stiimulprogrammi väljakuulutamise ja alguse järel pöördunud tõusule, programmi lõppedes aga oleme kogunud mõningast korrektsiooni finantsvarade hindades.

Seega saame täna öelda, et keskpankade rahatrükk praeguses üldise finantsvõimenduse vähendamise keskkonnas kiireneva inflatsioonini (tarbijahindade tõusuni) viinud ei ole. Kas sama kehtib ka 6-12 kuu pärast on hetkel raske öelda.

**Mårten Kress,**

Danske Capitali fondijuh

# Likviidsuse juhtimine on nüüdsest veelgi lihtsam

Kujutage ette olukorda, kus olete keskmise suurusega ettevõtte finantsjuht. Teil on kasutusel mitmed pangakontod mitmes välisriigis, mida käsutavad eri allüksused. Raha väljamakseteks on vaja eri ajahetkedel ja summade planeerimine ei ole alati võimalik. Kuidas teha keerulised asjad lihtsaks?

Teie kui vastutav isik peate eelkõige saavutama kontrolli raha üle – kui palju seda on ja kus see on. S.t milliste pangakontode vahel olemasolev raha jaguneb ja kuidas võimalikult lihtsalt tagada, et väljamaksmiseks vajaminev summa oleks kättesaadav õigel ajal õigelt kontolt. Suured ettevõtted kasutavad sellistel juhtudel sageli kontsernikonto lahendusi, mis on aga keerukad ja kallid. Samas on olemas ka lihtsam võimalus, kuidas sellisel juhul toimida.

## Ehitage teile sobiv struktuur

Praktikas on teie käsutuses terve rida „legoklotse“, millest on võimalik ehitada just teile sobiv ehitus. Kombineerides erinevaid klotse omavahel, saab luua uusi struktuure. Struktuure on vastavalt vajadusele võimalik konstrueerida nii keerukateks kui tahes, kuid algne komponent – legoklots – jääb ikka sama lihtsaks.

Eri pangakontode haldamise puhul kehtib samasugune loogika – ettevõtte vajadusi ei ole vaja sobitada standardse kontsernikonto funktsionaalsusega, vaid saab luua just teile sobiliku lihtsa lahenduse. „Legoklotsideks“ on konto balansseerimise teenuse komponendid ehk kontodele seatavad automaatsed saldo jälgimise reeglid.

Konto balansseerimine on teenus, mille abil saate mitme konto olemasolul suunata vaba raha just teile sobivale kontole. See võimaldab ettevõttel ehitada arvelduskontode vahel mitmesuguseid automaatselt toimivaid skeeme, mida tuntakse ka ingliskeelsete nimetustega *zero balancing*, *cash concentration*, *sweeping* ja *topping*.

## Igal klotsil oma ülesanne

Nii näiteks legoklots nimetusega „sweeping“ (maksimumsaldo jälgimine ja tagamine) võimaldab seada kontole soovitava püsialdo nõude ehk kui kontojääk ületab soovivat püsialdot, siis algatatakse püsialdot ületavas summas ülekannete poolt määratud teisele kontole.

Juhul, kui kontojääk on soovitavast püsialdost väiksem, tagab klots nimetuse-

## 4 põhjust, miks konto balansseerimine on kliendile kasulik

- **Intresside optimeerimine.** Koondades kõik ettevõtte varad ühele kontole, saate üleöödeposiidi teenust kasutades teenida suuremat intressitulu.
- **Kontode haldamise lihtsustamine.** Teil ei ole vaja jälgida eri kontode seisu. Koondades ettevõtte grupi rahalised vahendid ühele kontole, saate koondada ühte kohta rahavoogude juhtimise, hoides samas maksete ettevalmistamise detsentraliseerituna eri allasutustes.
- **Parem likviidsusjuhtimine.** Saate automaatselt suunata rahalisi vahendeid nn kogumiskontodelt maksete algatamiseks mõeldud kontodele.
- **Kulude kokkuhoid.** Mugav lahendus juhuks, kui kontostruktuur või vajadused ei ole nii keerukad, et kasutada kontsernikonto lahendusi.

ga „topping“ (miinimumsaldo jälgimine ja tagamine) automaatse ülekande teie poolt määratud vastaspoole kontolt teie kontole ja võimaldab saavutada soovitava püsialdo.

Nimetatud saldo jälgimise tingimused saate seada Sampo Pangas avatud kontodele. Teised kontod, millele või millelt toimuvad balansseerimise ülekanded, võivad olla avatud ka teistes Eesti või välispankades.

Kontode vahelised liikumised toimuvad teie poolt valitud päeval ja kellaajal automaatselt. Selleks saate valida eri perioode: kord kuus, kord nädalas, iga päev või mitu korda päevas. Lihtsustamiseks selliste ülekannete tuvastamist kontoväljavõttes, saate neid muudest kanetest eristada.

Leidmaks just teie ettevõtte jaoks sobilikku lahendust, soovime ühendust võtta oma suhtehalduri või Cash Manageriga või helistada Sampo Panga infolehel 6 800 800. Koos käibekapitali juhtimise analüüsi ja mitmesuguste arvelduslahenduste pakkumisega saame kindlasti aidata leida teie ettevõtte sisemisi peidetud ressursse.

**Andrus Soodla,**

ettevõtete panganduse asedirektor





# Eesti torud olümpiale

Krah Pipes on näide, kuidas hea idee ja järjekindlus viivad sihile. Paari aastaga on Tallinna külje all olev tehas saanud sisse suure hoo. Kuna Krah Pipes rõhub oma toodangus kvaliteedile ja täppiseadmetele, on tooted nõutud nii idas kui läänes. Üks käesolevatest suurprojektidest on Sotši olümpiamängude kelgu- ja bobiraja infrastruktuuri väljatöötamine.

2005. aasta lõpus Moskva messil tekkinud mõte hakata Eestis tootma kvaliteetseid ja innovaatilisi plasttorusid settis esmalt paar aastat. „2008. aastal olime valmis Keilasse tehase püsti panema,“ räägib firma algusloost tegevjuht Peeter Kirts. Nende õnneks lükkus maavaidluse tõttu tehase valmimine aastasse 2009. Esiteks jäi seetõttu firma MASUst puutumata, teiseks osutus uus asukoht Rae vallas tööstuslinnakus logistiliselt paremaks.

„2009. aasta lõpus saime seadmed kätte, kiiresti õnnestus saada ka üks suurem projekt ja seetõttu saime 2010. aastal kohe tehasele hoo sisse,“ jätkab Peeter. 2010. aastal, nn kooliaastal, tuli küll suur kahjum. Juunis hakkasid tootmisliinid toimima ja teine poolaasta andis alust arvata, et investering tasus ennast ära. „2011 oli meie jaoks esimene iseseisev ja teadlik aasta. Maksimaalset tulemust segas, et kevadel ei tahtnud lumi kuidagi ära sulada ja saime projektidega hilja alustada. Teine poolaasta oli väga suure plussiga. Kui tänava lähed kõik plaanipäraselt, loodame aasta lõpetada 200 000 eurose kasumiga,“ on tegevjuht optimistlik.

Laenu firma asutamiseks võttis Krah Pipes Sampo Pangast. „Kaalusime mitmeid variante, aga Sampo tegi konkurentsitult parima pakkumise. Eri pankade pangateenuste pakettid on ju väga sarnased.

Täna otsustab pankade juures see, kui palju on antud kohapeal operatiivsust otsustamiseks. Sampoga on kõik läinud hästi. Hetkel, mil majandusolukord läks kehvaks, oleks olnud neil lihtne kraanid kinni keerata, aga nad ei teinud seda. Selle eest neile suur tänu. Ilma nende vastutulekuta me täna seda lugu siin ei räägiks,“ on Peeter Kirts pangavalikuga rahul. „Pank on nagu politseinik või jalgpallikohtunik. Nende olemasolu on korrektseks toimimiseks väga vajalik, aga parem on see, kui sa neid ei märka,“ toob ta tabava võrdluse.

## Saksa kvaliteet ja eestlaste innovatiivsus

„Nimevalik on äriiselt läbimõeldud asi. Oleks firma nimi Peetri torud, siis ei oleks müük lihtne. Krah tehnoloogia on maailmas teada ja nende kohta leiab palju referentsi. Neil on hea renomee,“ räägib Peeter. Krah AG on Saksamaa perefirma, kes toodab torusid juba üle 40 aasta. Firma asutas Karl-Heinz Krah 1968. aastal, praegu juhivad ettevõtet tema noorim poeg Alexander Krah.

„Meie tehas on esimene, kes nende nime kasutama hakkas. Aga paistab, et neile see meeldis, sest nüüd on lausa lepingus sees, et nende tehnoloogiaga töötavad tehased peavad kasutama Krahi nime.“ Alexander Krahil on Eesti firmas ka väike osalus. „Saime seetõttu tehnika ostmisel allahindlust ja tänu sellele on meil teada suure Krahi arengusuunad,“ näeb Peeter ärisammu ette. Ülejäänud omanikud on Eestist K3 Invest, KH Energia Konsult ja tootmisjuht Erkki-Kalle Esop.

„Krahid on Eesti tehasega väga rahul. Tihti külastavad nad oma klientidega just meie firmat. Oleme etalontehas. Meie eripära on see, et teeme hästi palju erinevaid asju. Ja keerulisemaid asju,“ räägib tegevjuht uhkusega. Inseneritöös kasutame TTÜ abi ja selles segmendis oleme tehaste

seas kindlad liidrid koos sakslastega.

Tänu heale inseneritööle üritame ka huvitavamaid asju teha, ja need on suurema marginaaliga.“

Indiivuaalne lähenemine on Krah Pipesi võtmesõnaks. Iga projekt on unikaalne ning selleks, et saavutada kliendi jaoks kindlat, töötavat, alati optimaalset lahendust, on oluline arvestada kõiki projekti iseärasusi. Paindlik Krahi teh-

## Pisut numbreid

2010 -  
käive 47 740 119 krooni  
kahjum 7 612 417  
(sellest ärikahjum 3 241 990)  
eksporti osakaal 26%

2011 -  
käive 5,5 milj eurot  
kahjum 11 003 eurot  
eksporti osakaal 50%

2012 prognoos -  
käive 6 milj eurot  
kasum 200 000 eurot  
eksporti osakaal 60%+

Tehases on 35 töötajat.





noloogias võimaldab kujundada ja toota iga toru täpselt sellise, nagu konkreetne projekt seda nõuab. Nii on tagatud igas projektiohus optimaalsed lahendused, mis tähendab kliendi jaoks minimaalset kulu kasutatavatele materjalidele ning ka ajale.

„Need liinid võimaldavad kõike teha. Kasutame esmajärgulisi ja innovaatilisi tooraineid Borealiselt ja Ineoselt. Materjali ülevõi alakulu vältimiseks on kallil masinal gravimeetriline doseerimissüsteem ja see tagab, et liinilt tuleb täpselt selline toode nagu ette nähtud. Me ei tee kehva ja odavat. Meie toodang on ehk 10% kallim, aga see on kvaliteetne,“ räägib Peeter Kirts.

### Kvaliteetne toodang vähendab konkurentsi

Enamik olulistest valdkondadest meie elus on standardiseeritud. Selle peamiseks põhjuseks on vajadus luua korda toodete ja teenuste turul ning minimeerida tarbijatele ja meid ümbritsevale keskkonnale tekitatav kahju. Standarditega on reguleeritud ka termoplastide kasutamine, neist eri läbimõõduga torude ja toruliidete tootmine, toodangu kontroll ja markeerimine.

Krahi Pipesi toodetel on Skandinaavia sertifikaat Nordic Polymark, mis muuhulgas tähendab, et oleme pidevalt sertifitseerimisorgani kontrolli all.

Kõrge kvaliteet eristab Krahi Pipesi konkurentidest. Analooget toodangut (suurel läbimõõdulisi plasttorusid) pakuvad KWH tehased Soomes ja Poolas, kuid nende poolt kasutatav tehnoloogia ei võimalda sellist paindlikkust. Ka Eestis on üks tootja, kes kasutab KWHga analooget liini.

Lähim Krahi tehnoloogiaga tehas asub Moskva külje all. Paraku pole nende standardid eriti kõrged. Venelased kasutavad

tootmises palju jääkmaterjale ja seetõttu pole nende toodang nii kvaliteetne. „Me rikkusime nende turu ära, pakkusime kvaliteeti ja nemad ei saa ka enam lati alt minna,“ on Peeter Kirts uhe suure konkurenti seljatamise üle. „Napsasime neilt ka mitu suurt klienti. Näiteks teeme Sotši olümpiale infrastruktuuri. Nüüd on meie sõprus läbi.“

Sotši olümpia pole kõige kaugem töots. „Oleme oma torusid saatnud ka Mehhikosse. Sealset Krahi tehast oli mingi probleem ja nad otsisid kiirelt asendust. Meie olime valmis.“

Jääb pisut arusaamatuks, kuidas sellised suured torud nii kaugele transportatakse ja kuidas sellest kasu saada. „Meie eelis on see, et analoogete tehasteid on vähe. Neid pole iga 300 km järel. See on ikka suur haruldus, kui objekt on otse tehase külje all. Mei ise peame mõistlikuks tarnekauguseks ca 1500 km, aga elu on näidanud, et teatud tooteid on võimalik vedada ka kaugemale.“

Aga transport ja logistika on suuremahulise toodangu puhul kõva peavalu küll. Krahi torude eelis on see, et nad on vastupidavad ja kerged. „Väiksemad torud panakse suuremate sisse ja nii nad siit teele asuvad.“

### Krahi tehnoloogia omapära

Krahi AG arendatud termoplastist torude tootmise tehnoloogia on moodsaim ja kõige laiemat valikut toota võimaldav tehnoloogia. See on kombinatsioon universaalsest tootmisliinist, mis võimaldab toota torusid läbimõõduga 300–4000 mm, ning spetsiaalliinist, mille abil on võimalik toota suurel hulgal eri ringjäikusega torusid.

Toodetavate torude pikkus on 1–6 meet-

rit ning nende omavaheliseks ühendamiseks on võimalikud kõik variandid: kummitihend, ekstruuderkeevitus ning unikaalne integreeritud elektrikeevismuhv.

Tehnoloogia baseerub kerimismeetodil (peenike toru keritakse trumhile). Paksud ja tugevad toruseinad on tegelikult seest õõnsad. Tänu omalaadsele lahendusele on võimalik toru sisepinnana kasutada teist materjali kui välispinnas. Krahi Pipesi torud on enamjaolt seest kollased (hele toon hõlbustab kontrolli) ja väljast UV-kiirgusekindlad mustad. Torusid saab toota sileda sisepinnaga ning struktuurse või sileda välispinnaga. Samuti on võimalik ühe toru ulatuses kasutada eri profiile.

Näiteks Tartu lühaste renoveerimisprojekti eesmärk oli asendada olemasolev raudbetoonist torustik uuega. „Tegime täpselt sinna torustiku sisse mahtuvad torud. Suure paigaldussügavuse tõttu keevitati torud eelnevalt kokku pikkadeks segmentideks ja lükati vana torustiku sisse. Ehitajal jäid ära kulutused selle üleskaevamiseks, vana torustik võeti lahti ainult kaevude koha pealt,“ toob Peeter Kirts näite Krahi tehnoloogia võimalustest.

Krahi Pipesi torude kasutusvaldkond on lai. Ja mitte ainult nn otstarbeliseks kasutuseks. Torud oma kollase sisuga on ju väga ilusad ja nii on käivitunud ka mitmed sotsiaalsed projektid. Eri läbimõõduga torud on leidnud kasutust laste mänguväljakutel – paksema seinaga toru ronimiseks ja suurema läbimõõduga toru liivkastiks. Torusid on kasutanud lohesurfariid trikitamisel ja talisuplejad basseini, Tartu tudengipäevade paadirallil võisteldi Krahi torust tehtud kanuuga. Krahi suurima läbimõõduga torule tõmmati peale autotek ja nii valmis maailma suurim trumm.

Küllti Värnik

### Krahi Pipesi plasttorude eelised

**Keevitatus.** Torusüsteem moodustab ühtse monoliitse terviku, mille eeliseks on lekkekindlus.

**Kerge kaal.** Neid on kerge transportida ning paigaldada. Enamikul juhtudel saab torud paigaldada kraanat kasutamata.

**Hea löögitaluvus** (ka madalatel temperatuuridel). Torud on kaitstud kahjustuste eest transpordil, paigalduse ajal ning kogu kasutusperioodi jooksul.

**Elastsus.** Torud taluvad prognoosimata koormusi. Näiteks maavärinad – Krahi torud liiguvad purunemata maapinna muutustega kaasa ning kui olukord on rahunenud, saavutatakse uus tasakaalupunkt.

**Hüdraulilised omadused.** Tänu siledale kleepumivastasele torude sisepinnale jäävad torude sisediameeter ja sisepinna hüdraulilised omadused alati samaks. Tänu väiksemale pinnakaredusele, võrreldes

näiteks betooniga, saab samal objektil kasutada tunduvalt väiksema diameetriga lahendusi.

**Vastupidavus korrosioonile.** Maa-aluste torusüsteemide eluiga mõjutab oluliselt nende vastupidavus kemikaalidele. Krahi torusüsteemil on suur korrosioonikindlus enamiku kemikaalide vastu.

**Abrasioonikindlus.** PP ja PE torud kuuluvad kõige abrasioonikindlamate torude hulka.

**UV-kindlus.** Musta värvi torud on vastupidavad atmosfäärist tulevale korrosioonile ning UV-kiirgusele. Seega saab neid torusid kasutada ja ladustada välitingimustes.

**Vastupidavus mikroorganismidele, närilistele ja putukatele.** Torude ümar ja sile pind ei võimalda närilistel saada kahju tekitamiseks vajalikku haaret. PE ja PP ei kuulu bakterite, seente ega eoste poolt toiduks kasutatavate ainete hulka.

# SEPA initsiatiiv e-kaubanduse arenguks

Veebruaris Euroopa Parlamendi ja Euroopa nõukogu poolt heaks kiidetud määrus kehtestab ühtse reeglistiku kõigi eurodes algatatud ühendusesiseste maksete ja otsekorralduste tarbeks. Kas sellega võib lugeda SEPA visiooni ja eesmärgi täidetuks või on see vaid ühe vaheetapi verstaapost?

Lähtuvalt SEPA visioonist tuleb käsitleda ühetaoliselt Euroopa Liidu territooriumil tehtavaid nii piiriüleseid kui riigisiseseid euromakseid. Makseteenuse kasutajal peab olema võimalus kasutada üht pangakontot kõigiks tehinguteks ning üht maksekaarti nii maksmiseks kui sularaha väljavõtmiseks kogu Euroopa Liidu piires.

Tavaliste pangaülekannete ja otsekorralduste tarbeks on loodud kõik eeldused selle tulemuseni jõudmiseks lähiaastatel. Sellest eesmärgist lähtudes on välja töötatud ka maksekaarte ja kaardimakseid reguleeriv SEPA kaartide raamistik.

## E-maksete osakaalu kasv ...

Interneti kättesaadavuse ja tehniliste võimaluste tormiline areng on avanud traditsioonilise kaubanduse piirid e-kaubandusele. Eurostati andmetel kasutab Eestis e-poodidest ostmise võimalust 17% elanikest, aga Põhjamaade seas on riike, kus ligikaudu 70% elanikest teeb aastas vähemalt ühe ostu e-kauplusest. Kaupade ja teenuste ostmise viisid muutuvad põhjalikult ning nutitelefonide massilise levikuga kaasneb üha uute makserakenduste kasutuselevõtt.

E-kaubanduse areng kasvatab e-maksete tähtsust ja seetõttu on suurenenud vajadus turvaliste ja tõhusate e-makse keskkondade arendamiseks.

Euroopa Komisjoni poolt korraldatud elektroonilise kaubanduse tuleviku teemalise konsultatsiooni tulemuseks selgus, et turvaliste ja tõhusate e-makselahenduste puudumist

käsitletakse e-kaubanduse edasise kasvu ühe peamise takistusena.

E-makseks ehk internetimakseks loetakse makse, mis on algatatud ühel allolevatest viisidest:

- Interneti kaudu tehtav kaardimakse.
- Teenusepakkuja keskkonnas algatatud makse, mille autentimine ja kinnitami-

ne toimub maksja internetipangas. Eestis on sellised maksed tuntud ka Pangalingi makse nime all ja kasutatavad ainult riigisiseseks arvelduseks.

- Makse, mida vahendab e-makse teenuse osutaja, kelle juures tarbija on avanud isikliku konto. Kontole saab raha kanda pangaülekandega või krediitkaardimaksega (üks levinuim piiriüleste *online*-makseteenuste osutaja on näiteks PayPal).

## ... eeldab ühtseid e-makselahendusi

Kui e-makselahenduste arv Euroopas kasvab jõudsalt, siis keskkonnad on riigiti endiselt suuresti killustunud. Ühtsete standardite puudumine takistab innovatsiooni ja ei soodusta kuidagi uute, kulutõhusate ja turvaliste piiriüleste e-makselahenduste väljatöötamist.

Tulles tagasi artikli algul esitatud SEPA visiooni juurde, peavad makseteenuse kasutajad saama kõigiks maksetehinguteks Euroopa Liidu piires kasutada üht pangakontot. Seda on võimatu saavutada, kui ühtsesse raamistikku ei kaasata e-makseid. Seetõttu on Euroopa Komisjon hakanud tegelema e-maksete standardimisküsimustega ja Euroopa Makse-

e-makse tehnilised standardid saavad olema ühesed muude ühendusesiseste SEPA maksetega, eeldab vältimatult ka kõigi kohalike maksete SEPA nõuetega vastavusse viimist.

SEPA e-maksete väljatöötamisse on jõudsalt panustanud ka EBA Clearing, mis arendab SEPA nõuetest lähtuvat üleeuroopalist e-makselahendust MyBank. See peaks jõudma pilootkasutusse juba tänavu suvel.

**Ege Luus,**

Cash Managementi ja makseteenuste valdkonnajuht

**Ühtsete standardite puudumine takistab innovatsiooni ja ei soodusta kuidagi uute, kulutõhusate ja turvaliste piiriüleste e-makselahenduste väljatöötamist.**

nõukogu on teinud ettepaneku sõnastada e-makse teenust osutavate süsteemide koostalitlusvõime raamistik.

Tulevikus peaks seega e-kaubanduse keskkondades lisaks kaardimaksele, kohaliku pangalingi maksele ja/või PayPal-i maksele tekkima võimalus ka SEPA e-makse algatamiseks. Asjaolu, et SEPA



## Richard Bransoni nägu jääkuubikud

Lennufirma Virgin Atlantic pakub reisijatele selle firma asutaja Sir Richard Bransoni näokujutisega jääkuubikuid. Jääkuubikud kannavad nime «Little Richard» ning neid hakkavad oma jookide jahutamiseks alates maist saama luksusklassi reisijad, edastab The Telegraph.

Jääkuubikutel oleval peakujutisel on näha ka Bransonile omast lopsakat soengut ning



naeratust. Lennufirma sõnul kulus neljal disaineril kuus nädalat selliste jääkuubikute loomiseks. Nad kasutasid nii foto- kui lasertehnoloogiat.

Virgin Atlantic pressiteates seisab, et „reisijad saavad nautida lõõgastust koos Bransoniga”.

## Kas raha eest saab õnne osta?

Uuringute toel on leitud, et lotovõitjate õnnetunne ja rahulolu oma eluga pärast suurt lotovõitu hoopis väheneb. Peamiselt seetõttu, et valdav enamik rahast kulutatakse kiiresti ära, reaalsustaju kaob ja sotsiaalsed suhted halvenevad märkimisväärselt. Raha teeb inimesed palju isekamaks ja sageli kulutataksegi kergelt sülle kukkunud rikkus iseenda hüvanguks.

Harvardi ülikooli professori Michael Nortoni uurimisgrupp otsustas testida hüpoteesi, et võib-olla ei ole raha eest võimalik õnne osta seetõttu, et me kulutame seda raha valesi. Tehtud eksperimendid näitasid, et inimesed, kes kulutasid raha kellegi teise hüvanguks, tundsid end õnnelikumana kui need, kes sama summa enese peale raiskasid. Ka ühe ja sama ostu (näiteks tass kohvi) puhul peitus eri-

nevus ainult väikeses detailis – kas see osteti kellegi teisele või enesele.

Uurimisgrupp liikus eksperimendiga korporatiivsesse maailma. Ühele grupile müügimeeskonna liikmetest anti raha ja lubati see kulutada enese peale, teine grupp võis raha kulutada meeskonna ühiseks hüvanguks. Mõõtes pärast eksperimendi korraldamist müügimeeskondade tulemuslikkust, osutusid selgelt edukamaks need meeskonnad, kelle käsutusse antud raha kulutati meeskonna kui terviku hüvanguks.

Seega, kui sul järgmisel korral tekib soov pärast palga- või preemiapäeva endale õnnetunde tõstmise eesmärgil midagi ilusat lubada, siis kõige kindlam viis end õnnelikumana tunda on kulutada see raha hoopis kellegi teise hüvanguks.

finantsvaade.ee

## Hea sõprus nõuab suurt aju

Mida rohkem on teil sõpru, seda suurem on teil tõenäoliselt aju otsmikusagara osa nimega orbitofrontaal-korteks. See tükk ajukoort asub otse silmade kohal. Briti teadlaste katseist selgus, et inimestel, kellel on suur hulk sõpru, on see piirkond paremini arenenud kui neil, kellel sõpru vähem.

On teada, et heaks suhtlemiseks läheb tarvis oskust, mida piltlikult võib nimetada mõtete lugemiseks. See on võime aru saada sellest, mida teine inimene parajasti mõtleb või tunneb. Robin Dunbar Oxfordi ülikoolist ja ta kolleegid näitasid oma uuringus, et sedalaadi oskuste valdamise tase on seotud mõnede ajuosade, eelkõige orbitofrontaal-korteksi suurusega.

Teadlased määrasid magnetresonantskuvamise meetodil 40 katseisiku otsmikusagara osade mõõtmeid. Kõigil katseisikutel paluti ka kirja panna, mitme inimesega neil viimatise seitsme päeva jooksul oli sotsiaalset suhtlemist ette tulnud. Küsiti just nimelt sõbrata sandil suhtlemise, mitte näiteks tööalaste kokkupuutumuste kohta. Ka tegid katseisikud testi, mis mõõtis neil seda nii-öelda mõtete lugemise oskust.

Selguski, et mida sõpruskompetentsem on inimene, seda rikkalikum on närvikude tema orbitofrontaal-korteksis. Dunbari arvates aitab tema uurimus muu hulgas paremini mõista, miks on inimestel suurem aju kui teistel primaatidel.

teadus.err

## Inimesed sarnanevad sipelgatega

Inimestel on rohkem ühiseid jooni sipelgate kui teiste imetajatega, näitas ajakirjas Behavioral Ecology ilmunud uurimus.

Inimesed elutsevad nagu sipelgad ja termiididki koos suurte rühmadena, kus on miljooneid liikmeid. Ülerahvastatus tekitab mitut masti muresid – haiguste levimine, suur toiduvajadus ja probleemid jäätmetega.

Smithsoniani loodusteaduste uurija Mark Moffetti sõnul ei sarnane inimese elukorraldus enam ammu inimahvide omaga. Gorilla- ja šimpansikarjad



on väikesed, nende liikmed ei pea muretsema nakkuste, transpordi ega varustuse pärast. Kõikide nende probleemidega pistavad nii sipelgad kui inimesed pidevalt rinda.

Uurija sõnul saavad kolooniad kasvada, sest kõik nende liikmed jäävad anonüümseks. Oluline pole üksik sipelgas, vaid kuulumine mingisse kolooniasse, oma pesakaaslased tuntakse ära lõhna abil. Anonüümsus lubab pesal kasvada nii kaua, kuni keskkond seda lubab – seni kuni jätkub toitu ja muid varusid.

Ülisuur sipelgapesa võib kokku variseda, kui koloonia keskme elanikud kaotavad siledeme pesa äärealadega. Ka inimesed eritavad feromoonide, kuid nende vahelised sidemed põhinevad eelkõige keelel ning ühistel rituaalidel.

Teadlase sõnul ühendab sipelgaid ja inimesi ka hästi korraldatud sõjapidamine.

novaator.ee

# Pangakaart – mõnele vorm, mõnele sisu\*

Pangakaart muutub päev-päevalt argisemaks ja peagi on ta vaat et ainus maksevahend meie rahakotis. Eriti suurenes pangakaartide kasutamine pärast eurode kasutuselevõttu, esmalt sellepärast, et inimesed on minetanud arvutamisoskuse, teisalt sellepärast, et raskeid sendid venitavad välja rahakoti ja püksitasku.

Kas mäletate veel aega kaksikümmend aastat tagasi, mil see see imeline plastitükk oli olemas vaid nendel valitutel, kes omasid kontosid välispankades? Kas mäletate oma esimest pangakaarti? Tean paljusid, kes oma kasutatud pangakaardid alles hoiavad. Lihtsalt selleks, et oleks tore kunagi ammuseid aegu meenutada.

## Pangakaart saab peagi saja-aastaseks

Põhimõtteliselt võib pangakaartide sünniaastaks pidada 1914. aastat, mil Western Union laskis käiku metallkaardid, mida hakati kutsuma „metallrahaks“. Analoogse põhimõttega kaardid võttis kasutusele ka General Petroleum Corporation 1924. aastal ning 1930ndate lõpus American Telephone and Telegraph (AT&T).

Teise maailmasõja ajal oli kaartide kasutamine pärsitud, kuid pärast sõda muutus see intensiivsemaks, kuna paranesid reisimisvõimalused ja tekkis vajadus krediidi järele, et uudset kodutehnikat soetada.

1946. aastal arendas üks New Yorgi pankur välja süsteemi „Charge-It“: müüja sai raha kätte Bigginsi pangalt ja klient tasus kauba eest hiljem hoopis panga-

le. Samalaadse lahenduse võttis viis aastat hiljem kasutusele ka New Yorgi Franklin National Bank.

Kaardiomanikele meeldis kindlus, et nad saavad kaupa osta ka siis, kui neil realselt hetkel raha ei ole. Uus süsteem meeldis ka poeomanikele, kes avastasid, et kaardiomanikud ostavad tavaliselt kaupa suurema summa eest kui sularahaga arvel-dajad, samuti ei pidanud poeomanik enam kasutama privaatset klientide krediitprogrammi. Aastaks 1959 pakkus krediitkaarte juba enamik pankadest ning tarbijale vastu tulles olid nad ka muutnud krediitingimusi soodsamaks – kui enne tuli kogu laenatud summa maksta ära korraga, siis nüüdsest võis teha seda järk-järgult.

Kui nüüd arvate, et lugu jätkub pangakaartide funktsionaalsusest, siis eksite. Seekord me räägime pangakaartidest kui erineva kujundusega plastitükkidest.

## Eesti uhkeim pangakaartide kogu

Eestis hakati pangakaarte väljastama 1992. aastal. Tõsi, esimene pangakaart, mille Tartu Kommertspank väljastas oma klientidele, ei sarnanenud sugugi praegustega. Avo Randma, kirglik plastkaartide kolleksionäär, peab aga just seda oma kogu kõige rariteetsemaks.

Kokku on Kanal 2s reklaamialal töötava mehe kolleksioonis üle 6000 pangakaardi. Esindatud on 96 riiki kogu maailmast, tõsi, kümnekonnast riigist on ette näidata ainult üks kaart.

Kõik kaardid (lisaks pangakaartidele on kogus ka kliendikaardid, hotellikaardid ja üle 60 000(!) telefonikaardi) on riikide kaupalaotud albumitesse. Ja sildistatud albumid on omakorda rivistatud riulitesse ja kappidesse. „Raamatud pakkisin kastides-

se ja viisin suvekodusse,“ tunnistab kolleksionäär.

Väga esinduslik on endiste Nõukogude Liidu liikmesriikide pangakaartide kogu, puudu on ainult Kõrgõzstan ja Tadžikistan. Kõige rohkem kaarte pole kogus üllatusena mitte Eestist, vaid Venemaalt (ligi tuhat). „Mida suurem riik, seda rohkem kaarte,“ põhjendab Avo. Mitu albumitait on kaarte ka Hiinast, Ukrainast ja USAst. Kuidas need kogusse sattusid? „Need olen kõik saanud vahetuskaubana. Olen rohkem kui kümme aastat aktiivselt tegutsenud kolleksionääride portaalis Colnect.“

## Kõikide Eesti pankade klient

Eesti pangakaarte on Avo! albumites üle 700, nii suurt kogu pole isegi Eesti Panga muuseumil. Need on mees üldjuhul hankinud nii: kui on tasuta avamiskampaania, siis läheb ja avab arve. „Vahel küll kirtsutatakse nina, kui mõne aja pärast kaarte sulgema lähen, jäävad ju pangad kuuhooldustasust ilma, aga ma seletan, et vajan





neid kollektiooni jaoks," seletab ta. Nii on Avost saanud peaaegu kõigi pankade klient, kuigi pangakaartidest kasutab ta (ja sedagi väga harva) ainult Swedbanki oma.

Kui tasuta uut kaarti ei anta, siis pöörduvad Randma panga poole, et äkki leiduks kollektiooni mõni kasutu kaart. Nii on tal kogus kümneid kaarte, mille nime kohal Pille Kask ja Juhan Tamm või lihtsalt „kollektioneerikaart“. „Nimelised kaardid on väärtuslikumad, sest maailmas on kogujaid, kes koguvad ainult nimedega kaarte, ja neid on lihtsam vahetada.“

Kollektioneeride elu on heitlik - vahel saab uue kaardi kätte paari päevaga, vahel võtab asjaajamine terve aasta. Oleneb pangast, oleneb inimesest. Aga järjepidevus viib sihile. Terviklikust kogust on puudu ainult mõned pankade kuldkaardid. „Ärimehed küll müüvad oma vanu krediitkaarte oksjonitel, aga mina nende pakkumistega kaasa ei lähe. Raha eest saaks ju lõputult osta, aga siis ei ole sellest enam lõbu, vaid on stress,“ on mees kindel.

See kogu peaks tegelikult kuuluma pangale - vähemalt ütlevad seda plastitükkide tagaküljele kantud kirjad. Seetõttu võtab krediitiasutus uue kaardi väljastamisel tavaliselt vana pangakaardi tagasi ning hävitab.

Pangakaartide kasutuselevõtu algusajal suhtuti vanade kaartide hävitamisele eriti suure pedantsusega, seetõttu on kümnekonna aasta vanuseid krediitkaarte säilinud ülivähe. Ükskord lõigati Avo kehtetu pangakaart tema enese silme all pooleks,

kui ta läks pank uue kujundusega kaarti küsima. „Milleks, see kaart on ju niikuinii kehtetu ja sellega maksta enam ei saa,“ oli ta nõutu ja väldib siiani oma kaardi üle leti ulatamist.

Nii ei teagi paljud, millise huvitava disainiga on plastraha näolappi läbi aegade õnnista-

kad,“ on kollektioneer õnnetu.

„Optiva pank on ainus, kellel on puslekaardid,“ toob ta järgmise näite heast kujundusest. Kui kolm erivärvilist kaarti otsakuti panna, moodustub kujund, kus on Optiva tunnus - päiksekella nool - näha. (Ju kujundaja mõtles juba tollal kollektioneeride peale, sest teised kõik kasutavad ju kaarte ükshaaval!)

Sampo ja tema eelkäijate kaarte peab kollektioneer väga õnnestunuteks. Sampo oli esimene Eestis, kes tegi läbipaistva kaardi. Ka viimased, popkunsti kujundusega kaardid on ühed õnnestunumad.

Turuliider Hansapank on väljastanud kõige rohkem pangakaarte, mille seast võib leida keskpäraseid, häid ja väga häid. Üht tuntuimat ning samas paljude klientide armsaks peetud roosiõiega deebetkaarti väljastati väikeste muudatustega aastaid.

Viimased Swedbanki kaardid on kollektioneeride arvates igavad, küll aga toob ta esile Hansapanga *businesscard*ide seeria, kus motiivina olid eri hobid.

tud. Avo kümneid albumeid sirvides saab sellest aga väga hea ülevaate.

### Eesti ilusaimad pangakaardid

Esimesed elektroonilise raha kandjad olid suhteliselt igavad, pildid ilmusid kaartidele pisut hiljem ning meenub vanasõna „algul ei saa vedama, pärast pidama“. Kõik pangad hakkasid ühtäkki pildiseeriatega pangakaarte välja andma. Avo Randmal on selle üle ainult hea meel, sest välismaiste kollektioneeridega kauplemisel on pildiga kaardid rohkem hinnas. Eesti pankade kaardid on võrreldes muu maailmaga väga ilusad ja seetõttu ka väga hinnatud. Albumeid lapates selgub, et väga sarnased meie omadega on Valgevene ja Ukraina kaardid. Hiina ülikirjude kaartide vastu ei saa keegi.

Avo tõstab esile Eesti Forekspanga kaartide seeria 90ndate keskpaigast, ja seda mitte sellepärast, et lugu ilmub Sampo ajakirjas, vaid sellepärast, et Sampo eelkäija muusikainstrumentidega kaardid on ühed ilusamad. „Kahju, et enam selliseid ei tehta, pillid on ju motiivina väga ilme-

### Kunstiteos pangakaardil

SEB / Eesti Ühispank on üks väheseid finantsasutusi, mis oma pangakaartidega professionaalse kunsti kliendile lausa koju töö, täpsemalt, taskusse või rahakoti vahele pistis. Ühispanka elektroonilise raha kandjaid kaunistasid aastaid Navitrolla maalid, viimased vahetasid välja Eesti kunsti klassikute tööd. Ühed ei kiida kunstiteoste plastile kandmist heaks, teised peavad seda aga hoopis tänuväärseks projektiks kunstimuuseumi kullafondi tutvustamiseks.

Siis tuli aeg, kus pangakaardi pildi sai ise valida või täiesti omanäolise kaardi kujundada. Aga ka sellel võivad olla oma vead. Ühe ärimehed krediitkaarti sai ehtima lapsekäega joonistatud silmnägu. Ja kui ta siis kaugel välismaal uhkelt oma krediitkaardi ulatas, pidi ta maksujõulisuse tõestamiseks miskit tagasihoidlikumat rahakotist välja otsima.

Tavaliselt on pankadel ka endal pildivalik, ja sellised on reeglina Avol kogus esindatud, aga päris omanäolisi kaarte on tal mõned üksikud - need, mis sõbrad või kolleegid on andnud.

Küll aga teab ta juhust, kus üks kollektioneer lasi teha erinevaid kosmoseteemalisi pangakaarte, sest „Venemaa kollektioneeride hulgas on kosmoseteema väga hinnas“. Veel on populaarsemad pangakaartide teemad olümpia, laevad ja sordiaak.





# Prillid - tarbeese ja trend samal ajal

Enamik meist on kokku puutunud prillidega, kui mitte optiliste, siis kindlasti päikesepillidega, ja seisnud probleemi ees, kuidas leida just need õiged prilliraamid. Isegi kui otsustad valida kõige märkamatumad prilliraamid, peaksid enne mõtlema, millised raamid sulanduvad ühte sinu näokujuga ja millised, vastupidi, tõmbavad tähelepanu. Mehed, kes kasutavad prille aga moodsa aksessuaarina, peaksid sellele veel enam tähelepanu pöörama.

Esimesed nägemist hõlbustavad abivahendid - lugemiskivid - pärinevad ajast umbes 1000 aastat e.m.a. Need olid klaasist kerad, mis pandi loetava materjali peale, et tähti suurendada. Esimesed kantavad prillid leiutati umbes 1284. aastal Salvino D'Armate poolt.

## Mugavus, sobivus ja vastupidavus

Aastasade jooksul on prillid muutunud - tarbeesemest on saanud trend. Tänapäeval leidub prille eri suuruse, kuju ja värviga. Prillidega saab rõhutada stiili, kuid kõige olulisem uute aksessuaaride valikul on mugavus, vastupidavus ning sobivus näokujuga.

Mida meeles pidada ja kuidas prillide sobivust kontrollida?

Prilliraamid on näokuju jaoks sobiva suurusega, kui raamide ääred on veidi laiemad kui nägu ja prillisangad ei hoidu pea ligi. Seejärel tuleb veenduda, et prillisangad on piisavalt pikad. Köver sanga lõpus peaks lähedalt üle kõrva sobituma, ilma et ta kõrvale peale suruks. Pea prille valides meeles, et optik võib sangasid ümber kujundada ja kohendada vastavalt sinu kõrvadele. Küll aga ei saa ta pakkuda lühemat või pikemat sanga, nii et veendu prillivalikul parimas sanga pikkuses.

Kindlasti tasub kontrollida ka ninaotsaku mugavust ja sobivust. Paljudel prillidel on silikoonist reguleeritavad ninapadjad, mis võimaldavad optikul prillid täpselt sinule sobitada. Raamide puhul, millel reguleeritavad ninapadjad puuduvad, kontrolli, et prillid ei pigistaks ninasilda.

Kui sa raame proovid, siis raputa pead üles-alla, kummardu alla nagu midagi maast üles tõstes - nii näed, kui hästi prillid oma kohale jäävad.

Mehed, kes soovivad tavalisest püsivamaid prille, võiksid valida titaanist, roostevabast terasest ja paindlikust materjalist

(näiteks Flexon) valmistatud raamide vahel. Titaanist ja roostevabast terasest raamid on vastupidavamad kui teistest metallidest raamid. Flexon (titaani baasil sulam) aga ei purune ning võtab tagasi oma esialgse kuju, isegi kui raam on saanud kannata da.

Titaani kasutatakse ka golfikeppide, kosmosesüstikute ning jalgrataste valmistamisel. Kuna see materjal on kerge, korrosioonikindel, väga vastupidav ja samal ajal stiilne, hinnatakse titaanist prilliraame kõrgelt nii nende funktsionaalsuse kui moe kategoorias.

## Tänavused prillitrendid meestele

Meeste prilliraamid on ajaga muutunud tunduvalt maskuliinsemaks, juba tuttavdavad kujud ja suurused taassünnivad tänapäevaste lisanditega.

Selle aasta kevad-suve hooajal eksperimenteeri julgelt värvidega - luba klassikalise musta kõrval aktsendina särada mehelikul punasel, sinisel või rohelisel. Alati kindla peale minek on n-ö kilpkonnamustri valimine.

Tagasi on tulnud Aviatori stiilis prillid



ning topelt kulmuosaga prillid. Seekord on need prillid valmistatud uuemast ja sageli vastupidavamast materjalist.

Moes on suuremad ja julgemad raamid. Siin tasub aga olla ettevaatlik – kui sul on väike nägu, siis ei ole suured raamid kõige parem valik. Väikese näoga passivad väga hästi näiteks John Lennoni stiilis prillid.

Meestele, kes soovivad jätta moodsalt minimalist-



likku muljet, sobivad imeliselt ääretä raamid (läätsesid hoiavad paigal kruvid või läbipaistev nailontraat) või pooläärega prillid (raamil puudub alumine äär). Kombineerides ääretä prilliraame paari peegeldusvastase läätsesega, tundub, nagu sa ei kannaks ki prille. Mehed hindavad sellise raami ja läätses koosluse puhul kergust ja mugavust ning naised selle stiilset välimust.

Noortepärast või retrostiili eelistades valitakse sageli plastist raamid. Plastraamid on kerged ja mugavad ning neid leidub paljudes stiilides – õhuke plast, julged, 50ndate stiilis mustad raamid, lamineeritud värviliste plastide kihid.

### Päikeseprillidel 260. sünnipäev

1752. aasta paiku tutvustas optiliste prillide disainer James Ayscough kahekordsete hingedega prille. Läätsed olid valmistatud toonitud klaasist, kuid olid siiski selgesti läbinähtavad. Ayscough tundis, et läbipaistvate klaaside puhul oli päikesevalgus silmale liiga ere ja häiriv ning soovitas kasutada rohelist või sinist klaasi. Ayscough' prillid olid esimesed päikeseprillid, kuid need olid loodud nägemisprobleemide korrigeerimiseks, mitte selleks, et kaitsta silmi päikese eest.

1929. aastal patenteeriti Edwin Landi tsellofaanisarnane polariseeriv filter, mis oli esimene moodne valgust jaotav filter. Polariseerivast tselluloidist sai oluline element, mis aitas luua valgust vähendavat päikeseprillide läätses. 1936. aastaks oli Land eksperimenteerinud mitmete polaroidmaterjalidega päikeseprillide ja teiste optiliste seadete juures, pärast mida said polaroidfiltrid päikeseprillide lahutamatuks osaks. Samal kümnendil muutusidki päikeseprillid populaarseks ja on seda tänini.

Millal tuleb päikeseprille kanda? Spetsialistid soovivad hoida paari päikeseprille alati enda läheduses, olgu see siis autos, kotis või kodu- ja kontorisahktis. Talvel võib lumi olla silmadele sama häiriv kui autoga hämarast tunnelist päikesevalgu-

se kätte sõit. Eriti oluline on kanda päikeseprille aga suvel, kui UV-kiirgus on mitu korda tugevam kui talvel. Kindlasti tasub päikeseprille kanda rannas või veekogu lähedal, samuti mägedes.

### Päikeseprillide tuntumad nimed

Kui salaagendist hurmur James Bond keerab kinolinal Aston Martini rooli, siis kaitsevad tema silmi väärivad Persoli päikeseprillid. Persol on Itaalia kaubamärk, mille tõeliselt tipptasemel tootmise juures pööratakse erilist tähelepanu detailidele ja kus disaini ning tehnoloogia kooslus on viidud täiuslikkuseni. „Persoli-usku“ on paljud maailmakuulsad näitlejad, lauljad ja riigimehed – Johnny Depp, George Clooney, Pierce Brosnan, Justin Timberlake teiste seas.

Prillimaailma üks vaieldamatult kõige populaarsemaid nimesid on aga Ray-Ban, mille ajatud mudelid sobivad igas vanuses mehele ja naisele. Erinevad Ray-Bani mudelid on usutavasti parima hinna-kvaliteedi suhtega päikese eest silmi kaitsevad prillid, mis sa leida võid. Ray-Banid on alati taskus Tom Cruise'il, Will Smith'il ning Ameerika presidendil Barack Obamal.

Sportlaste üks lemmikuid on 1975. aastal Lõuna-Californias asutatud Oakley, millest on tänaseks saanud juhtiv spordivarustuse tootja maailmas. Prillide alal on Oakley välja töötanud mitu tehnilist uuendust: meelegohad, mis ei libise, tugeva kaarega korrigeerivaklaasid, klaasid, mis ei moonuta, ja toonimine. Oakley prillid teenivad tippisportlasi ja sind eeskujulikult nii tänaval, mägedes kui pargis.



### Kõrgem hind = mugavus ja vastupidavus

Prille võib leida mitmes hinnaklassis ja sageli ei pruugi ka odavate prillide välimus erineda prillidest, mille hind on kümme korda kõrgem. Milleks siis rohkem maksta? Erinevus on tehnoloogias, mis pakub rohkem mugavust ja vastupidavust.

Kui sa sõidad autoga või teed lühikese jalutuskäigu kontorist kohvikusse, piisab tegelikult ka soodsamast päikeseprillipaarist. Kui sa tegeled aktiivselt ühespordi-aladega (näiteks rattasõit), maksab investeerida selle jaoks mõeldud kallimatesse päikeseprillidesse.

Et su (päikese)prillid oleksid kaitstud ja püsiks kauem, võid mõelda ka prilliak-sessuaaridele. Kui prille ostes ei tule nendega kaasa kõva või polsterdatud prillikarpi, võiksid selle lisana osta. Prillikarpi kaitseb prille kriimustuste ja purunemise eest ning hoiab läätsed puhtamana. Kindlasti läheb sul puhastamiseks tarvis prillilappi, mille üldiselt ka prilliootuga kaasa saab. Puidupõhised materjalid, nagu pabersalvrätikud, on läätses ohutuks puhastamiseks liiga tugevad. Läätses puhastamisel tasub kasutada ka spetsiaalset spreid või lihtsalt puhast vett, kuna kuivad läätses on hõõrumisel kriimustustele vastuvõtlikumad.

Et oma prillide eest paremini hoolitse-da, küsi näpunäiteid ka prillipoest.

### Kädi Eelmaa



### Kas sellised on kalleimad prillid?

Moekunstnik Tom Ford on ka prillimaailmas tuntud nimi. Aprillis oma uue butiigi lansseerimisel esitles ta ka tänavust prillikollektsiooni, nende seas *special edition*. Kaks mudelit naistele ja kaks meestele. 50ndatest inspireeritud prilliraamide valmistamisel on kasutatud ainult parimaid materjale: vesipühvli sarv ja kullatud detailid. Prillikomplekt sisaldab ka nahkset vutlarit, seemisnahkset prillihooldamislappi ja spetsiaalset puhastuskreemi. Kõik see on pakitud elegantssesse väärispuidust karpi ja maksab umbes 2000 eurot.





### Väikesed panused

Kuidas väikestest avastustest sünnivad suured ideed  
Peter Sims  
Äripäev 2012

Peter Simsi „Väikesed panused“ demonstreerib suurepäraselt, et loominguilisuus ja katsetusjulgus on tänapäeva kiiresti muutuv maailmas järjest olulisemad edutegurid.

„Asutaksin ettevõtte ja ajaksin omal käel äri, kui mul oleks vaid hea äriidee,“ kuulis Sims Stanfordini ärikoolis õppides pidevalt. Hiljem riskikapitali investorina töötades tähelepanekuid tehes jõudis ta veendumusele, et suure idee otsingutest vaevatud inimesed lähtusid täiesti valest eeldusest: enamik edukaid ettevõtjaid ei alusta hiilgavate ideedega, vaid avastavad need töö käigus. Katsetamine, avatus muutustele ja valmisolek eesmärke ümber seada loovad Simsi veendumuse kohaselt innovatsioonile võrreldamatult viljakama pinnase kui pikaajaliste detailsete plaanide koostamine ning nende külge klammerdumine.

Sims toetab oma väiteid paljude psühholoogiliste teadusuuringutega ning toob kõnekaid näiteid selle kohta, kuidas väikeste panuste meetodikat rakendatakse eri eluvaldkondades. Samm-sammult edasi liikudes, väikesi võite saavutades, uusi probleeme avastades ja lahendades jõuavad eksperimenteerivad innovaatorid hämmastavate tulemusteni ning Simsi tutvustatud loominguilisi meetodeid kasutades võib iga lugeja õppida, kuidas uusi võimalusi ära tunda ning neist kinni haarata.

*Peter Sims jutlustab arendavat mõtlemist ja näitab, et eksperimenteeriv innovatsioon võib aidata igaühel olla loominguiline ka siis, kui tegu pole imelaptega. Meetodikale antakse selge taust ja ka loominguilist konkreetset reeglid (see sai nüüd vastuoluline väljend, aga mingi ja lugege, kuidas see välja näeb).*

Mulle meeldib, et siin antakse tuntuud nimede ja näidete kaudu teada, mis juba viimased 10–15 aastat nii sotsiaalsest kui ka äriisest arengust välja paistab: lineaarseid muutusi ja lahendusi ei ole olemas.

Väikesed panused, väikesed katsetused viivad nii väikestele läbikukkumistele kui ka väikestele võitudele. Võitude märkamine ja tunnustamine protsessi ja panustamise eest [mitte tavapärase müügikeskse tulemuse eest] viivad motivatsiooni tõusule, loovjulguse kasvule, aitavad muuta elu ja tööd huvitavamaks ning murda ja vähendada stressi.

Usun, et seda raamatut on mõtet lugeda kõigil, kes tunnevad, et on oma töös „kinni jäänud“, või kel esineb probleeme meeskonna arendamisel. Siin on hulk tööriistu, mida saab päriselus rakendada.

**Elmo Puidet,**  
BDA Consulting OÜ partner / juhatuse liige, Ajujahi mentor ja koolitaja



### Võitjad sohki ei tee

Jon M. Huntsman  
Pilgrim Raamat 2012

Bestselleriks saanud raamat Jon M. Huntsmanilt, tulvil ideid, kuidas tänapäeva raskeid aegu ja ülemaailmset majanduskriisi üle elada.

Kõik teevad sohki. Võtavad vahelkasi. Valetavad. Võib-olla olid asjad kunagi teistmoodi. Tänapäeval aga mitte. Kui tahad olla edukas sellises majanduses, pead lihtsalt kompromisse tegema. On ju nii?

Ega ikka ei ole küll. Ka kõige kõrgemal äritasemel on võimalik olla edukas, ilma et tuleks selle nimel ohverdada elu elamisväärsaks muutvad põhimõtted. Tahate tõestust? See raamat räägib sellest.

Jon M. Huntsman ehitas täiesti nullist üles 12 miljardi dollari väärtusega ärimperiumi ja tegi seda vanamoelisel teel: väarikusega. Esines lühiajalisi kulusid ja tuli teha raskeid otsuseid. Läbi tuli elada ka palju raskeid aegu. Täpselt nagu tänapäeval. Kuid lõpuks selgus, et väarikustundega teiste juhtimine polnud mitte ainult Huntsmani enda jaoks õige tegu, vaid ka majanduslikult parim strateegia.

See raamat räägib võitmisest. Võitmisest õigel moel. Tuleb mõelda sellele, milliste inimestega äri teha sooviksite.

Siis tuleb muuta end ise samaseks inimeseks, kasutades selleks ka käesoleva raamatu tarkusi.



### Klõps

Kuidas teha muutusi, kui muutused on raskeid  
Chip Heath,  
Dan Heath  
Äripäev 2012

Miks on nii raske teha muutusi, olgu siis oma ettevõttes või isiklikus elus? Peamiseks takistuseks on meie ajus pesitsev universaalne konflikt, väidavad Chip ja Dan Heath, muutuste juhtimise teemaliste bestsellerite autorid.

Arvukad psühholoogiauuringud on näidanud, et meie meeli valitseb kaks süsteemi – ratsionaalne ning emotsionaalne –, mis võistlevad kontrolli pärast. Ratsionaalne osa meist ihaldab suurepäraselt trimmist keha, emotsionaalne aga anub veel üht tükkest okolaadi. Esimene on valmis suurteks tööalasteks muutusteks, teine armastab mugavat väljakujunenud rutiini. See pingeline vastasseis võib surmata parimagi muutusekatse – kuid kui see ületatakse, võib muutus tulla väga ruttu.

Autorid käsitlevad muutusi igal tasandil – isiklikul, organisatsioonilisel ja ühiskondlikul. Harilikult käsitletakse neid teemasid eraldi – on olemas „muutuste juhtimise“ koolitus juhtidele, „ene-seabi“ üksikisikutele ning „muuda maailma“ tüüpi nõuanded aktivistidele. Tegelikult on kõigil muutuste esilekutsutamiseks tehtavatel jõupingutustel midagi ühist: et miski muutuks, peab keegi hakkama teistmoodi käituma.

„Klõpsus“ kirjeldavad Heathid arvukalt juhtumeid, kuidas tavalised inimesed

on suutnud ühendada need vastandlikud pooled ning viinud ellu dramaatilisi muutusi:

- mees, kes päästis Vietnami lapsed igaveseks alatoitluse käest;
- õpetaja, kes muutis „lollide kooli“ lapsed säravalt tarkadeks „õpetlasteks“;
- ametnik, kel õnnestus ühe väikse muutusega reformida USA valitsuse riigihankeprotseduure;
- keskastme juht, kes muutis kliente vihkava firma töötajad klienditeeninduse fanaatikuteks;
- uurijad, kes panid hotelliteenindajad nende eneste teadmata kaalu kaotama;
- koduorganiseerimise guru, kes arendas lihtsa tehnikat, mille abil saada üle koristamishirmust.

-----  
*Tihti näib, et muutus toimub justkui „klõpsti“. Siiski esindab see „klõps“ lõpptulemust ega anna aimu muutusest kui protsessist. See raamat uuribki, milliseid protsesse – tegevusi, tundeid, mõtteid – on vaja kaasata, et käivitada see jada, mis lõpeb soovitud muutuse ehk „klõpsuga“.*

*Muutuste üle oma elus peaks saama igaüks ise otsustada, kedagi ei tohiks sundida muutuma. Väljastpoolt pealesurutul tavaliselt polegi kuigi pikka aega, ent kui käivitub inimese sisemine protsess, on head arengud vägagi võimalikud.*

*„Klõps“ juhikbi tähelepanu olulisele tõi-gale: vastupanu muutustele saab vähendada selguse suurendamise kaudu. Tõepoolest, selleks et midagi muuta, on kõigepealt vaja teada muutuse suunda, on tarvis infot, on vaja plaani, sisemist arutelu muutusega kaasneva võimaliku kasu või kahju osas.*

**Meelike Saarna,**  
pereterapeut, OÜ Paremu Elu koolitaja ja nõustaja



### Mojo

Marshall Goldsmith,  
Mark Reiter  
Hea Lugu 2011

Marshall Goldsmith on kuulus ja tunnustatud mõtleja ning juhtimisguru, kelle nõuandeid kuuluvad, kõravad kikkis, juhid kogu maailmas. Ajakirjad The Times ja Forbes on Goldsmithi valinud viieteistkümne kõige mõjukama ärimõtleja sekka. Tema raamatuid on kogu maailmas müüdüd üle miljoni koopia ja tõlgitud enam kui 30 keelde. „Mojo“ on autori kõige värskem raamat ning eesti keeles tema esimene teos.

Mojo on hetk, mil me teeme midagi sihiteadlikku, mõjuvõimsat ja positiivset ning kogu ülejäänud maailm märkab ja tunneb seda. Käesolev raamat räägib sellest hetkest: kuidas me saame seda oma elus esile kutsuda, kuidas seda säilitada ja kuidas seda uuesti tabada, kui meil seda taas kord vaja läheb.

„Mojo“ on hea raamat – mitte liiga keeruline, mitte liiga lihtne. Nagu positiivse seisundi hoidmine positiivsele inimesele keerulistel aegadel. Goldsmith aitab peatuda ning teha oma identiteedi, saavutuste, maine ja muu inventuuri. See omakorda aitab läbi mõelda, kuidas just praegu oma sisemist põlemist

alal hoida, elust kahe praegu ning ka pikas plaanis rõõmu ja rahuldust tunda.

**Peep Vain,** koolitaja



# Megamasin mikrotähtedelt

MicroStar Inc. ehk lühemalt MSI on Taiwani elektroonikafirma, mis pakub peaaegu kõike itimaailmas vajaminevat alates komponentidest (emaplaadid, graafikakaardid jne) kuni sülearvutite, *netbook*'ide ja kõik-ühes lahendusteni välja. Meie turul pole nad senini eriti agressiivselt tegutsenud ja nende tooteid on siiani leidnud ja ostnud need, kes teavad, mida tahavad. Nüüd aga pakuti mulle Asbisest lähemalt uurimiseks MSI sülearvutite uusimat li-pulaeva GT780DX, mis suutis paljuga üllatada.

Tippmasinad sülearvutite vallas liiguvadki kahes, lausa vastandlikus suunas – ühelt poolt ülikerged ja pika aku tööajaga (ent jõudluselt keskmikud) Ultrabook-disainiga arvutid ja teiselt poolt maksimaalset jõudlust pakkuvad mobiilsed riistad, mis aga kaalult omajagu pommid (on olnud ligi 8 kg hiide), ning ka akuga nood ei hiilga (hea, kui testid 1,5–2 tundi lubavad).

## Ka ärimehed tahavad mängida

Esimese klassi sihtgrupp on mobiilne äri-mehe, kes hindab just elegantset masinat ja kelle vajadusi ka see „keskmik“ täielikult rahuldab. Teine klass suudab teha kõike mida teisedki, ent pakub lisaks piisavat võimsust, et neil jooksutada ka uusimaid 3D-graafikaga arvutimänge parimas pildililus, mida seaded lubavad peale keerata.

Kui nüüd mõnigi tahaks nina kirtsutada – „päh, mängud, egas Täis Kasvanu nendega enam tegele“ –, siis selline suhtumine on meil pärit samast ajast, kui uhkelt teatati, et „meil Nõukogude Liidus seksi ei ole!“.

Kes meist ei tahaks pärast rasket päevatööd veidi meelt lahutada, lustida, ja seda meile mängud pakuvad. Uuringud on näidanud, et tänapäeva populaarseimate internetipõhiste MMO (Massive Multiplayer Online) mängude kasutajate keskmine vanus on 35+ aastat ning üle 50aastaseid on seal 25%. Seega oleks aeg unustada vaheläbi ja tunnistada, et veeta tunnike-paar virtuaalmaailmas pole paha meelelahutus ka suure firma juhile või loomegurule.

## Piilume arvuti sisemusse

Kui MSI lubab, et me leiame siit miskit erandlikku, siis nii see ka on. Südameks Inteli Sandy Bridge'i teise põlvkonna tipp-protssessor i7-2670QM virtuaalse 8 tuumaga ja operatiivmälu 16 GB (max 32 GB(!) – minu käes esimene sellise mäluhulgaga masin). Massmäluks (milles viimasel ajal konkureerivad väga kiired, kuid

ülialiklid SSDd ja tavalised suured HDDd) pakub MSI aga „terviklahendust“ – opsüsteem ja programmid kiirele 128 GB SSD väikmäluseadmele ja muu andmelao jaoks 750 GB „tavaline“ kõvaketas.

17,3" Full HD LED-ekraan tahab loomulikult vastavat graafikajõudlust, mida pakumas Nvidia GTX 570 graafikakaart pooleteise gigabaidi graafikamäluga (sellist pole paljude mängurite laua-arvutitelgi). Heli tagab muljetavaldav bassivaljuga 2.1 Dynaudio THX TruStudio Pro toega. Väljundite kaudu saab ka 7.1 koduteatri toe, millele lisab oma toe arvutisise ne Blu-ray seade. Loomulikult leiame võrguliidestest tänapäeva parima: Gigabit LAN, 802.11 bgn WiFi ja Bluetooth 3.0+HS.

Portidega pole ka kokku hoitud – arvutilt leiame kolm USB 2.0, kaks USB 3.0 ja e-SATA, juba mainitud 7.1 audio, vana kooli VGA ja uusima 1.4 HDMI video jaoks ning

SD(XC/HC)/MMC/MS(PRO)/xD lugeja.

Lisagem ka ühe klaviatuuride tippootaja SteelSeries taustvalgustusega klaviatuur, mis on kirev nagu homoparaadi lipp, ja me oleme saanud ideaalse arvuti nii mängudeks kui tööks. Samas on sellist võimsust toetamas 9elemendiline aku ja BatteryMarki test oli mitme katse järel kindel, et akult tööaeg on sellel masinal üle 4 tunni.

Ja reaalses elus ta tegigi, mis lubatud – Fallen Earth MMO jooksis keskmiselt 40 fps kandis, absoluutselt põhja keeratud efektidega, ja mitmedki temaga tutvunud nentisid, et nende kodune mängumasin-laugarvuti sellist kiirust pakkuda ei suuda. Seega igati 100% hitt, kui vaid see hind teda ainult valitutele kättesaadavaks ei teeks. Pole just igal mehel tagataskus vaba 2000 eurot.

Veiko Tamm



### MSI GT780DX

CPU	Intel Core i7-2670QM 2,4 GHz 6 MB L3
Kiibistik	Intel Cougar Point HM67
RAM	16GB DDR3-1333
SSD	128GB SATA-2 SSD
HDD	750 GB 7200 rpm SATA-2
ODD	Bluray/DVD-RW
Graafika	Nvidia GeForce GTX 570 M 1,5 GB
Ekraan	17,3" 1920 x 1080 LED
Aku	86580mWh 9-elemendiline Li-Ion
Opsüsteem	Windows 7 HP 64 bit
Mootmed	428 x 288 x 55 mm
Kaal	3,9 kg
Hind	1999 €, Klick.ee

jook

Selliselt särav  
kraam lööb  
veinikeldri  
valgeks.



Iga pudel saab peale  
käsitsi valmistatud neli  
metallist silti.



Armand de Brignac Ace of Spades Gold  
on müügil Tallinnas WineWay veinipoes  
(275 €) ja Gloria veinikeldris (345 €).



# Kui tuleb potiäss

## Moest, turundusest ja luksusest

Mingil hetkel räägin ma loomulikult ka investeerimisest. See, kes kannatamatu, võib kohe keldri kiiskavaid pudeleid täis osta ja mõistagi on kümnekonna aasta pärast need veinid muutunud kõvasti paremaks ja natuke kallimaks. Aga nagu me teame, ei ole kõik nii lihtne, nagu paistab. Eriti kui asi läigib. Kuldselt.

### Kõigepealt miniseelikutest

Armand de Brignaci šampanja alustas tegelikult kuuekümnendate aastate Pariisis miniseelikuühsteeria vallandanud moedisaineri André Courrèges'i (www.courreges.com) juures, kelle 1964. aasta "kuutüdruku" kollektsiooni minimalistlikud, vinüülist ultramodernsed ja ülinapid erksavärvilised rõivad mõjutasid võimsalt nii tänavapilti kui Bondi-filmide esteetikat. Tollast põhiliselt rikastele igavlevatele vanaprouadele suunatud *haute couture*'i arvestades oli see sensatsiooniline: ühtäkki tegeles keegi ka ilusate sihvakate jalgade ja kikkis rindade omanikega, kellel vana kooli moedisainerite arvates polnud ei stiili ega raha. Selgus, et oli. Pariisitarid võistlesid kõige lühema seeliku kandmises ja Courrèges oli hoobilt enim jäljendatav moelooja, kelle hullutavaid mikrominisid, vinüülist jakke ja sukksaapaid jumaldasid nii naised kui mehed.

Ja siis sai tal kõrini ning ta pani kõik naised pükse kandma.

Ultrafuturismist (geomeetrilised, primaarvärvilised, lihtsalõikelised ja kosmoosdüsseialikud konstruktsioonid, metallivaimustus, pimedas helendavad värvid,

kiivrid, veidrad päikesepriidid jne jne) innustunud Courrèges, kelle kätt said vaheldumisi tunda nii arhitektuur, kujutav kunst kui kangatööstus, soovis lisaks tulla välja parfüümi ja ka omanimelise šampanjaga. Abi palus ta juba aastast 1763 Cattier' perekonnale kuulunud šampanjamõisast, kes André valge- ja hõbedasehullust silmas pidades pakkus esimest korda šampanjaajaloos välja hõbedase metallise pudeli. Courrèges oli väga rahul ja müüs šampanjat, kuni sellestki tüdines.

### Pudel jäi

Šampanjatootjaid on Prantsusmaal 5000 ringis, tuntud nimesid sada korda vähem. Ma ei usu, et tundmatute siltide taga kehavad joogid on. Kaugel sellest. Ajalugu on andnud sellele veinile pidulikkuse ja luksuse maine, šampanja nautimine on hedonismi tipp.

2006. aastal prestiižšampanjat luues ei olnud Cattier'l head *cuvée*'d kokku segada keeruline: suurepäraseid aastakäiguveine on iga endast lugupidava šampanjamaja keldrites ikka. Kuidas aga seista kõrva selliste nimedega nagu Krug, Dom Pérignon, Louis Roedereri Cristal või Veuve Clicquot La Grande Dame? Käiku läks neljakümneendate lõpul kaubamärgina registreeritud, kuid seni kasutamata seisnud nimi de Brignac ja aastakümneid tagasi disainitud metallne pudel, seekord küll kuldsena.

### Edasiseks oli vaja õnne

Ligi kaksikümmend aastat edutult Ameerika mulliturgu rihtinud Cattier'le tuli tahtmatult appi Louis Roedereri veinimaja, kelle Cristal oli seni pidevalt USA mustanahaliste lauljate bling-bling-lemmikuks olnud. Pärast Roedereri turundusdirektori Frédéric Rouzaud' mõtlematut märkust ▶



Pudeleid tantsitatakse keldris ehk siis keeratakse pärmisettel käsitsi. Teistel on selleks enamasti masinad.

► ajakirjas The Economist, et nad “ei saa kuidagi takistada inimesi oma šampanjat ostmast”, saatis räpistaar Jay-Z oma muusikavideos “Show Me What You Got” tagasi talle serveeritud Cristali ja pakkus tõmmule pokkeritüdrukule oma plekk-kohvrust veelgi glamuursemat kuldset pudelit. Video oli ülimenukas, kuulujutte taevani ja kaks päeva hiljem teatas Cattier pressiteates, et ei, see ei ole butafooria, see on täiesti reaalne šampanja. Mis iganes olid räppar Jay-Z motiivid, uus luksusbränd oli jalad alla saanud ja üleöö sündinud nõudlus meeleto.

Armand de Brignaci toodeti eelmisel aastal 60 000 pudelit, sealhulgas ka *rosé* ja *blanc de blanc* (ainult valgest Chardonnay viinamarjast tehtud) veini. Nõudlus on muidugi kõvasti suurem, kuid Cattier suurendab lähiaastail toodangu siski vaid 82 000 pudelini. Armand de Brignaci nime kannab ka maailma kõige kallim šampanjapudel: 30-liitrine Midas (sügavalt irooniline kummardus kuninga Midasele Kreeka mütoloožiast, kellel kõik, mida ta puudutas, kullaks muutus) maksaks poes umbes 54 000 eurot, esimene ja kaugeltki mitte viimane Midas müüdi Las Vegase öökubis väikese juurdehindlusega, 100 000 dollariga.

### Mida me selle raha eest saame?

Armand de Brignac on täiesti arvestatav Montagne de Reimsi, Vallée de la Marne'i ja Côte des Blancs'i Grand Cru ja Premier Cru aedade viinamarjadest (40% Chardonnay, 40% Pinot Noir ja 20% Pinot Meunier) tehtud tippklassi seguvein. Vein on seisnud pärmisetteel 30 meetri sügavusel keldrites, kus teda on laagerdusraamides käsitsi pööratud. *Dosage*'iks (magus lisand, mis annab enne lõplikku korkimist šampanjadele eriomased tunnused) kasutatakse roosuhkrut ja vanades Burgundia Chardonnay'd laagerdanud tammevaatides üheksa kuud hoitud veini.

Kaheksaliikmelise meeskonna töö tulemuseks on pisut kahvatu, rohekaskollane, tiheda, aeglase ja püsiva mulliga jõuline kuiv šampanja, mille röstises ja lillelises lõhnas on tuntavad mesi, magusad õunad ning pirnid. Vein on hästi mineraalne ja elava erksa happega, vaniline magusus ning vürtsised noodid meenutavad pisut kaneelikooki. Järelmaitse on tasakaalus, hape kestab pikalt ja sama kaua jätkab ka keskmiselt röstine veidi kreemjaskaramelline maitse. Silmi kinni pannes maitseb üsna samamoodi kui kuldset pudelit imetledes.

Sama meelt on olnud ka maailma tuntumad veinihindajad. Ajakiri Fine Champagne valis Armand de Brignac Ace of Spades Goldi (seesama ülalkirjeldet Potiäss) 2009. aasta novembris maailma parimaks šampanjaks, kõrget tunnustust jagavad pimemaitsemised jätkuvalt.

Tõsi, viimse vindini glamuurne pudel ajas segadusse isegi paljunäinud veinikriitiku Jancis Robinsoni, kes esimesel pakumisel põlgas Cattier' saadetud proovipudeli ära, arvates, et sellises maitsetult läikivas taaras ei saa normaalne firma müüa tõsiseltvõetavat veini. Teisel korral vandus ta alla ja tunnistas, et tegu on tõesti maailma tippklassi šampanjaga.

### Ja nüüd investeerimisest

Armand de Brignac on meisterlik šampanja, mida tootja ise nimetab ultralukustusoteks. Nii sisust kui nimest tulenevalt ongi see kallid ja ihaldusväärne ja defitsiitne. Loomulikult teeb luksusest luksuse see, et ihaldatud asja ei saa või ei suuda kogu aeg tarbida, samas ei tasu unustada, et see, mida me peame luksuseks, on sageli hoopis peen oskustöö, väheste meistrite hinge, südame ja kogemustega tehtu. Elu on liiga lühike, et täiuseihaluses sündinud asjad võimalusel proovimata jätta. Investeerime rahus iseendasse, sest uudishimu on ka midagi väärt.

**Kalle Müller**  
veiniajakirjanik

## Kolm toidukohasoovitust

Käes on suvi ja miks mitte pidada ärilõunaid värskes õhus. Paljud kohvikud ja restoranid avavad suveks terrasse. Valisime välja kolm Tallinna kesklinna toidukohta, mis meie arvates suviseks ärilõunaks eriti hästi sobivad.



### Tchaikovsky suveterrass

Vene 9 (sissepääs Apteegi tänavalt)  
Tel 600 0600  
Avatud iga päev (vastavalt ilmale) 12-23

Tchaikovsky suveterrass on ideaalne koht ärikohtumiseks või sõpradega kokku saamiseks. Eksklusiivne vanalinna oas asub vaid lühikese jalutuskäigu kaugusel Raekoja platsist. Alates juunikuust on kolmapäevast pühapäevani suveterrassil lõunasel ajal elav muusika. Õhtuti saab klassikalist muusikat nautida teisipäevast laupäevani kella 19st.

### Number 9 Terrass

Rävala pst 4  
Tel 639 9399  
Avatud iga päev  
P-N 12-23, R-L 12-01  
Lõunapakkumine E-R 12-15



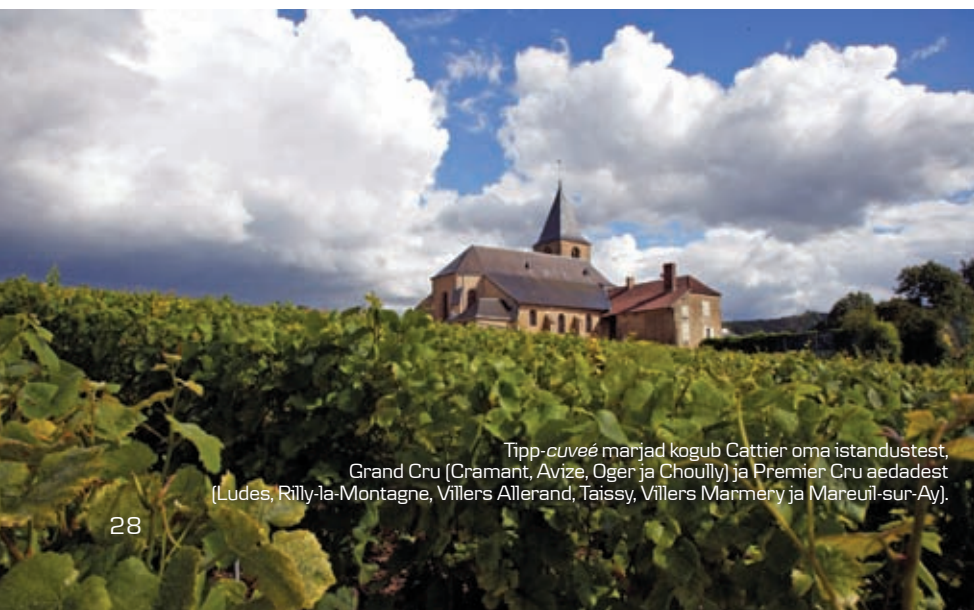
Number 9 Terrass on üks ahvatlevama vaatega toidukohti Tallinna kesklinnas. Rävala pst 4 üheksanda korruse katusest saab nautida linnaelu ilma kära ja müra. Peakokad Siim Ets ja Pierre Mathon pakuvad hõrgutavaid roogi.



### Alter Ego

Roseni 8 (Rotermanni platsil)  
Tel 5456 0339  
Avatud iga päev 12-23  
Lõunapakkumine E-R 12-15

Restoran Alter Ego on vaieldamatult üks parima hinna ja kvaliteedi suhtega kohti Tallinna restoranimaastikul. Ahvatlev lõunapakkumine (kolm käiku 8,95 eest), hea Vahe-mere köök ja fantastiline veinivalik. Rotermanni platsil kihav linnaelu lisab suveterrassile vürtsi.



Tipp-*cuvée* marjad kogub Cattier oma istandustest, Grand Cru (Cramant, Avize, Oger ja Chouilly) ja Premier Cru aedadest (Ludes, Rilly-la-Montagne, Villers Allierand, Taissy, Villers Marmery ja Mareuil-sur-Ay).

# Dear reader,

Spring is traditionally a time of awakening and of new hope. This year it also marks the start of a new era for a wide range of companies and institutions in Estonia. One of them is Sampo Pank, which is looking forward to the end of June – when it will be celebrating its 20<sup>th</sup> anniversary in the country.

The bank – which forms part of the Danske group, one of the biggest banking groups in the Nordic region today – and its forerunners have been influencing the Estonian banking market for almost 20 years. Originally a commercial bank specialising in Forex transactions, it has gone on to become a contemporary business-oriented universal bank which has firmly established itself on the local market among both corporate and private clients. Naturally enough, in this issue we will be taking a look back at all of the stages in the bank's development over the years.

Just as Sampo Pank has had to adapt to a changing environment, so too will companies have to face such changes in future. Those that adapt and survive will be those that have developed a sustainable, long-term strategy and that are capable, structurally and in the way they approach things, of making quick decisions and meeting the changes head-on. But how can we become sustainable overnight? That's the issue we'll be discussing at the 7<sup>th</sup> Sampo Leaders Forum in Tallinn this spring.

As always, there are plenty of interesting topics to read up on in our magazine. How can liquidity management be simplified even further? How is SEPA contributing to the development of e-trade? What are central banks trying to achieve by printing more money? These and other questions are answered in this issue.

**Marek Začek**

Head of Corporate Banking

## Niels Tang Sørensen: "The main emphasis should be put on the exporting sector"

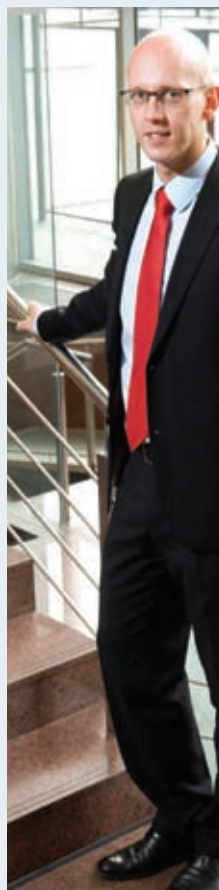
Niels Tang Sørensen is the Baltic credit risk manager at Danske Bank Group. His mission is to build a bridge between the head office of the bank in Copenhagen and the representations in the three Baltic States. In the interview, he says that the banks evaluated risks wrongly during the boom time and have come back down to earth with both feet during the crisis. This does not mean that a good business plan cannot be granted a bank loan.

"Getting a loan appears to be more difficult than before, partly due to new regulations set for banks, higher capital adequacy requirements and adherence to liquidity compliance. Banks analyse the decisions longer and more thoroughly. But the market is also generally less active, as entrepreneurs are more cautious on expansion."

"In fact, we do what customers expect us to do. Customers want the bank to be for them a good sparring partner when it comes to new investment and credit decisions. For instance, when a bank issues a loan for the establishment of new production facilities without having any questions, then in my opinion, this is not right. And I do not believe that customers would approve of that. The bank must be and shall be essentially involved," the banker introduces the lending policy.

Estonia is a part of Europe and very dependent on exports. Since two-thirds of exports are to other European countries, Sørensen is of the opinion that the Estonian economy is heavily influenced by what is happening elsewhere. "If the major export partners – Sweden, Denmark and Norway – have problems, Estonia is also likely to have problems. But looking at the positive side, exports have certainly been a major economic growth engine in the post-crisis years."

What could lead the Estonian economy to higher growth again, if it is not foreign loans and domestic consumption? "It will be mainly led by exports to Europe and to the East," Sørensen is convinced. If he were to commit to some sectors, it would be the exporting sector. This does not mean however that domestic market-orientated businesses would not be successful.



### Dreams Happen

"Dreams Happen!" took place on March 14 at the Estonian Chamber of Commerce and Industry. This founding event joined a network of businesses that support young people. At the opening ceremony, the Minister of Economic Affairs and Communications, Juhan Parts, the President of the Estonian Chamber of Commerce and Industry, Toomas Luman, and executives of the founders of the network "Dreams Happen!" shared their dreams about the future of Estonia Aivar Rehe from Sampo Bank among them. Many talented young people spoke of their dreams which have been fulfilled and which are still unfulfilled. All Estonian companies and organisations are welcome to join the network at [www.unistusedellu.ee](http://www.unistusedellu.ee).

### Seminars for accountants

In February, another round of seminars for financial managers and accountants took place. This time, Peter Schamardin introduced new opportunities related to employee pensions and Ege Luus covered the topic of SEPA. The seminar was opened by Aivar Rehe, who spoke to the guests about the general situation of banking and of trends in the near future.

Added value was offered to banking issues with the assistance of Steven Kokker, who spoke about the tea culture. The following seminars will take place in May.

### Cash is king

At the beginning of March, the Swedish Chamber of Commerce together with Sampo Bank organized a roundtable seminar entitled Cash is king for its members in the cozy rooms of Hotel Telegraaf.

Sampo Bank Cash Manager, Jaan Jakobson, explained the importance of working capital management and cited examples of how working capital management in a company could be initiated and monitored.

A quick overview of the nature and management of working capital can be found at [www.sampopank.ee/kaibekapital](http://www.sampopank.ee/kaibekapital).

### Minupension.ee in the final

The Estonian Banking Association organises the competition "Banking Action", which aims to raise awareness of the efforts of the banks and their cooperation partners in providing the best banking services. The site [minupension.ee](http://minupension.ee), created by Sampo pension fund manager, Danske Capital, reached the final of the competition. Minupension.ee is designed to help and inspire those preparing to retire as they set their targets and to share current topics related to retirement.

### Manage your money

Under the leadership of Sampo Bank, an interactive e-learning environment "Manage your money" for children aged 10 to 16 has just been created. This is an ad-free, free of charge study aid to help make basic school maths classes closer to real life and more playful. Due to this, the calculation ability of students is rising, and users understand that mathematical knowledge and skills provide tangible results in practice. See [www.valitseomaraa.ee](http://www.valitseomaraa.ee).

## » 20 years in the Estonian banking market

In June this year, Sampo Bank will celebrate its 20th birthday. What have these years been like in the Estonian banking market?

### I era – the Wild, Wild East

The blossoms of early capitalism brought, in addition to kiosk economy and copper wagons, the conviction that it was time to meet the demand for banking based on private capital. Banks emerged as mushrooms.

This period was characterised by the first computers, rattling matrix printers, heavily armed security teams, hard copy payment orders and trunk sized mobile phones.

### II era – the gold rush in Tallinn Stock Exchange

The privatisation of state-owned companies and raising capital by the consolidated banks created favorable conditions for the emergence of the securities market. Banks also became happily involved in this game.

The grotesque symbols of this era were the new pompous bank buildings and the very young and arrogant roosters/bankers. However, there was also the breakthrough of electronic banking that has developed until today, in which Forex Direct was one of the most modern new banking environments. The widespread distribution of bank cards provided an opportunity to bypass the archaic cheque-based economy.

### III era – the beginning of the Swedish time

The banks that were originally rescued by Scandinavian capital, after they licked their wounds, became objects for takeover, not unlike other local companies. The gradual increase of shareholdings and ultimately the buyout of minority shareholders was daily business.

The biggest change was the discovery of new sales activities, which was crowned by the mandatory pension fund reform. During the same period, the perception emerged that banks had to be where the customers were, so a massive invasion of bank branches into shopping centres began.

### IV era – Gold Fever II – The real estate boom and the celebration of consumption

In 2004, a new time began for Estonia – we joined the European Union and NATO, which led to a convergence effect. The price of real estate and other

assets as well as salaries were aspiring to get closer to our northern neighbours. For foreign and domestic investors, it was a sign – BUY. To BUY, using all your money – including money you did not yet have.

For banks, this just meant money – credit money. For private individuals with cash income, a loan for 40 years was issued without a down-payment. Cardboard house developments emerged in the middle of fields etc. As a result, the way of thinking as a banker left the Estonian banking system and it was replaced by an army of desk officers.

However, the housing crisis that began in the spring of 2008 in the USA changed the world.

### V era – Welcome to the New Normality

Gravity worked – as it always does. Banking was no longer the same. Large corporations that were considered unbreakable began collapsing worldwide and, as in the example of Iceland, countries that had been a symbol of prosperity, went bankrupt.

The Nordic banks operating in Estonia launched strong actions to deal with the consequences of the loan party; the keywords now were debt recovery services and cost savings. It was crowned by a brilliantly smooth transition to the euro.

### VI era – Responsible banking

Although the summer of 2011 broke the illusion of a quick recovery, significant changes that had undergone in the banking sector worldwide also came to Estonia.

Banking moved back to where the customers were – the shopping centre “quick service points” were replaced by high-quality advisory centres and interactive advisory solutions on the web or mobile. I believe that in the next three years we will see major changes in the use of banking services, mainly regarding the channels and the use completely new tools.

**Tõnu Vanajuur,**

Director of Personal and Retail Banking

## Customer success story: Estonian pipes to the Olympics

Krah Pipes is an example of how a good idea and consistency will bring the desired goal – in just a few years a factory on the outskirts of Tallinn has proven itself in Estonia and abroad.

The idea that was conceived at the 2005 Moscow Fair to start producing innovative plastic pipes in Estonia was not accomplished for a few years. Fortunately, due to a land dispute, completion of the factory was postponed until 2009; and the company did not have to experience the economic recession.

In 2010, the so-called learning year, the company had a great loss, but the economic results of the following financial year led everyone to believe that something big was about to be hatching in the company. The estimated turnover for 2012 is EUR 6 million and profit EUR 200,000. Especially notable is the share of exports, which is more than 60%.

The technology for the production of thermoplastic pipes developed by Krah AG is the most modern technology that enables to produce the broadest range of products. It is a combination of a universal production line, capable of producing thermoplastics pipes with a diameter of 300 mm – 4000 mm and a special line that can produce a large number of pipes with different circular stiffness.

Krah Pipes places great emphasis on its production quality and precision tools; as a result, their products are sought in both East and West. One of the current major projects is the development of the infrastructure for the sled and bobsleigh tracks of the Sochi Olympics.



## The charm of the pain of Russia's WTO membership

Since the start of accession negotiations, Russia has come a long way. The process that began in 1994 is reaching the final stage now – Russia is planning to ratify WTO membership no later than June or July of this year. WTO accession promises to lead Russia to a series of positive developments, but the changes will not come quickly and the longer-term positive processes may also require some sacrifices.

Joining the WTO will lead to significant changes in the customs tariffs – the average import tariff rate must be lowered from the current 10% to 7.8%. Russia would also have to become more open to foreign investments and competition in services. A longer-term positive of Russia's accession to WTO is expected to be the growth of foreign investment and productivity, increase in competition, diversification of the economy (now the Russian economy is quite centered on raw materials) and the development of the business and legal environment. The World Bank looks forward to larger figures of economic growth and wages as an effect of joining.

Accession related fears have been quite remarkable and have been one reason why the negotiations developed into an 18-year marathon. The main fear is that the opening of the Russian market and the reduction of barriers accompanying the accession would put local manufacturers and service providers under pressure due to increased competition and reduced market share.

Quite soon, it can be expected, for instance, to see a rise in energy prices for businesses, because Russia has undertaken to remove controls and let market forces determine the price of gas.

For the Baltic countries, Russia's WTO membership is bound to lead to a further revival of trade and growth in investments to Russia, but this growth does not come without risk.

**Rainer Änilane**

Danske Markets Estonia Chief Dealer

## Printing money and its impact on inflation

To tackle the financial crisis that started in 2007, the world's largest central banks have directed means worth as much as 8 trillion dollars to markets through a variety of buying programmes of loans and securities.

The media usually refers to the above as the 'money printing' by the central banks, which should be followed by a rapid increase in inflation. So far, this has not yet happened and inflation in developed countries has remained within the range of what has already been experienced in the last decade. Although the amount of money in the economy has grown, its velocity has declined so much that the considerable pressure for price increases in general has not been felt.

If printing money has not contributed to inflation and in turn to an acceleration in nominal economic growth, then the question immediately arises

for what has so much stimulation been necessary and whether it has influenced anything at all?!

Broadly speaking, the effect has mainly manifested itself in two areas. First, the objective of the initial aid programmes and loans was largely to stabilise the financial system. Second, the effects of printing money have manifested in (financial) asset pricing. By helping the financial markets to grow, personal wealth increases and thus the willingness and ability to consume enhances. This in turn contributes to the improvement in overall economic activity.

**Mårten Kress,**

Danske Capital Fund Manager

## Liquidity management is now even easier

Imagine a situation where you are the finance manager of a medium-sized company. You have in use a number of bank accounts in several foreign countries that are used by different sub-units. Cash may be required at different times and advance planning of the amounts is not always possible.

In such cases, large corporations often use the solutions of a group account, which are often complex and expensive. But there is also an easier way to handle this case.

Build a structure suitable for you. A series of solutions called "lego blocks" are at your disposal that can help you build a construction of suitable solutions. It is not necessary to match business needs to the standard functionality of the group account; instead, you can create a simple solution that is suitable for you. The "lego blocks" are the components of the account balancing service i.e. automatic balance tracking rules set on the accounts.

Each block has its own function. For example, the lego block called "sweeping" allows you to set the desired account balance requirement. If the account balance is less than the recommended fixed balance, the block called "topping" provides the automatic transfer from the opposite party's account designated by you to your account and enables you to achieve a desired end balance.

Movements between accounts take place at your chosen time and date automatically. To find a suitable solution for your company, we advise you to contact your relationship manager or the Cash Manager, or call the Sampo Bank's hotline at 6800 800.

**Andrus Soodla,**

Deputy Director of Corporate Banking

## SEPA initiative in e-commerce development

According to the SEPA vision, cross-border and domestic payments made in euro in the European Union should be treated uniformly. The payment service user should be able to use one bank account for all transactions and one payment card for both payments and cash withdrawals throughout the EU.

The rapid development of Internet access and technical capacity has opened up the boundaries of traditional commerce to e-commerce. The ways of buying goods and services are changing thoroughly and the massive proliferation of smartphones is increasingly accompanied by the introduction of new payment applications.

E-commerce development is raising the importance of e-payments, and therefore the need for the development of safe and efficient e-pay-

ment environments has increased. According to the vision of SEPA, payment service users must be able to use one bank account for all payment transactions within the European Union. It is impossible to achieve this if e-payments are not included in the single framework. Therefore, the European Commission has begun to address the standardisation of e-payments.

In the future, therefore, as an option of the initiation of SEPA, e-payments should emerge in e-commerce environments in addition to card payments, the local bank link payment and/or PayPal payment.

**Ege Luus,**

Cash Management and Payment Services Manager

Me oleme pank, kes  
ütleb Sinu ettevõttele  
õiges kohas

jah

Jah, me saame panna Sinu äri paremini toimima. Jah, me aitame leida Sinu ettevõttes peidetud ressursse. Jah, me aitame Sul teha äri kõikjal maailmas. Ja me vastutame selle eest, et meie "jah" kõlab Sinu ettevõtte jaoks õigel ajal ja õiges kohas.

Võta meiega ühendust 675 2000, ariklient@sampopank.ee või vaata [www.sampopank.ee/jah](http://www.sampopank.ee/jah). Jah, me tahame Sind oma kliendiks!

Tutvu tingimustega [www.sampopank.ee/jah](http://www.sampopank.ee/jah) ja konsulteeeri vajadusel meie nõustajaga.

**Sampo** **Pank**

Danske Bank Group