



LEHARI KAUSTEL

„Rahas mõõdetavast suurem edu äris on see, kui suudetakse täielikult rahuldada klientide vajadused.”

**KARTELLID:
RASKESTI
AVASTATAVAD
KRIMINAAL-
KURITEOD**

**TÖÖTAJATE
AKTSIAOPT-
SIOONIDEGA
MOTIVEERI-
MISEGA
SEOTUD
MAKSUKÜSI-
MUSED**

**VÕRK-
TURUNDUS –
NII- JA NAAPIDI**

**KAUPLEMINE
TOORAINETE
FUTUURIDEGA
– MIS ON
SELLES NII
ERILIST?**

Osake loodusest

Mõeldes kõikidele nendele looduskatastroofidele, mis on viimasel ajal maailmas toimunud – vulkaanipursked, maavärinad, üleujutused – tekib küsimus, mille jaoks seda kõike inimkonnale vaja on? Kas keegi püüab meile ülevalt poolt märku anda, et inimkond peaks midagi muutma?

Kõik algab suhtumisest. Varsti ulatub kogu maailma inimeste arv 7 miljardini – arenenud riikides priisatakse liiga palju ning visatakse toitu minema, samal ajal kui arengumaades elavad inimesed näljas ja vaesuses. Looduses toimub iseregulatsioon ning tugevamad jäävad ellu – nii oletame meie! Tegelikult võib siin põhjuseid olla mitmeid.

Meedia räägib aina rohkem ja rohkem 2012. aastast kui kõige katastroofilisemast aastast või koguni maailma lõpust. Kui paljud meist tegelikult seda usuvad? Tõepoolest aga tekib siin väike kahtlus, kui lugeda viimaseid uudiseid vulkaanipurskest Islandi saarel. Uudistest võis lugeda kahtepidi arvamusi vulkaanipurskest eralduva tuha ohtlikkuse kohta. Ühed soovitasid toas püsida, teised ei näinud ohtu tervisele. Tuhapilved hõljuvad maapinnast umbes 6–11 km kõrgusel, seega silmaga nad nähtavad ei ole. Meedia on see, kes meile seda informatsiooni jagab ning mõjutab meie teadvust talle vajalikus suunas. Meile jääb valik uskuda või mitte.

Looduskatastroofid mõjutavad otseselt ka majandust. Kui juba hakkas tunduma, et olukord on paranemas, siis nüüd sekkus loodus. Islandi juhtumi tõttu jäävad järjest lennureisid ära, eri valdkondades tegelevate firmade tulu jääb saamata ning nende personal on tööta. Kokkuvõttes kannatavad mitmed osapooled veel teadmata kui kaua.

Oleme loodusest kaugenenud, vaatamata sellele, et oleme ise üks osa temast. Kunagi oskasid inimesed loodust mõista ning leida märke, mis viitavad tähtsatele sündmustele maailmas – kes ikka viitsib sellega tänapäeval oma pead vaevata. Ehk peaksimegi peatuma hetkeks oma igapäevases rutiinis ning mõtisklema kogu nende sündmuste üle, mis viimasel aja meie ümber aset leiavad – mida loodus meile öelda tahab?

Liisi Poomann



toimetus

Peatoimetaja: Liisi Poomann

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

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

Küljendaja: Piret Lain

Kirjutage meile: liisi.poomann@gmail.com

Helistage: 665 1365

Või astuge läbi: ruum 208

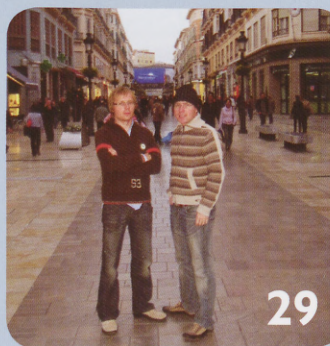
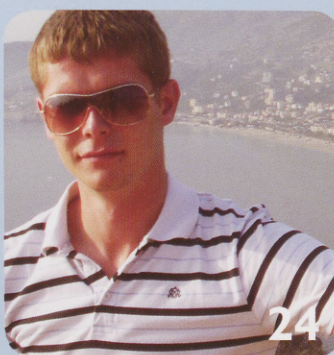
Väljaandja: EBSi üliõpilasesindus

Trükk: EBS Print

Tiraaž: 1000

sisukord

- 3 Uudised
- 4 Kuldne Haba 2010
- 5 VÕTA: Hea võimalus jätkata katkenud ülikooliõpingud
- 6 Lancaster Is Looking Forward to More Students from EBS
- 7 Õppejõud Oleg Kravtšenko
- 8 Andrey Kazakov: "Teaching helps me to keep my brains "in a good order", it's a good communicative practice."
- 13 Lehari Kaustel: „Rahas mõõdetavast suurem edu äris on see, kui suudetakse täielikult rahuldada klientide vajadused."
- 16 Kartellid: raskesti avastatavad kriminaalkuriteod
- 18 Töötajate aktsioptsioonidega motiveerimisega seotud maksuküsimused



- 19 Üks tegusamaid ja sihikindlaid abituriente Sille Lukk
- 21 „High School Musical” teatrilaval
- 21 Näitus Kihnu pulmadest – tänapäeva kohtumine juurtega
- 22 Võrkturnus – nii- ja naapidi
- 24 Turkey: A True Adventurer's Destination for living and studying concurrently
- 27 Stereotypes about how to do business in Mexico, China and France – true or false?
- 29 Kauplemine toorainete futuuredega – mis on selles nii erilist?
- 32 Vladimir Kolchanov: "My job is to make the learning process interesting, difficult and challenging"
- 33 Raamatusoovitused

„Aita mõelda suurelt”

Millal/Mis?

„Aita mõelda suurelt!” projekt on heategevuslik vabaõhukontsert, mida korraldavad Estonian Business Schooli (EBS) ja Tallinna Pedagoogilise Seminari (TPS) üliõpilasesindused. Kontserte toimub kaks: eelkontsert Tartu Jaani kirikus kell 19.00 ning põhikontsert toimub 16. mail Vabaduse väljakul kella 17–20.

Eesmärk

Projekti eesmärk on toetada lastekodulapsi kõrghariduse omandamisel ning sisendada neile teadmist, et neist hoolitakse, ning samuti võimaldada veeta meelde jääv õhtupoolik vabaõhukontserdil. Kontsertiga soovime pakkuda emadele, isadele, vanaemadele, vanaisadele, noortele, lastele imelist muusikalist elamust ja lõbusat pühapäeva õhtupoolikut koos pisikeste heade tegudega. Iga annetatud kroon on lastele vajalik nende unistuste täitumiseks. Kohapeal saab teha annetusi korjanduskarpidesse ning SMSi teel, samuti on võimalik annetusi teha internetipanga kaudu. Saadud annetused lähevad vastavalt summale ühe või mitme lastekodust pärit noore õppemaksu katmiseks.

Esinejad

Rahvast tulevad hullutama tuntud rahva lemmikud artistid: Jana Kask, Ott Lepland, Karl Madis, Disko 4000 (Piret Järvis), Eda-Ines Etti ja paljud teised. Laulude vahelalaks võrtsitavad kontserti „Koolitants 2010” parimad tantsustuudiod: D-LUX, Prodance ja Jete. Kohapeal toimub ka toitlustamine.

Meediapartnerid:

Päevaleht
Cosmopolitan
Vikerraadio
Pereraadio
Radio2
Eesti Üliõpilaskondade Liit
Enamik Eesti tudengilehtedest

Eelmise aasta kogemus

EBSi ja TPSi üliõpilasesindused korraldasid ka eelmisel aastal sarnase projekti, mis kandis nime ”Pinta-Pänta Kevadjämm”. Heategevusliku sisuga vabaõhukontsert toimus Tammsaare pargis. Esinemas olid Esinemas olid WAF-koor, Jana Kask, Raimondo Laikre jpt. Annetusi sai teha korjanduskarpidesse ning saadud summa läks lastekodude renoveerimiskulude katteks.

Eelmisel aastal külastas kontsertit umbes 1000 inimest, sellel aastal on eesmärk 3000 inimest.

Lugupidamisega

„Aita mõelda suurelt” meeskond

Mais toimuvad üritused

Üritused:

07.05.2010 „Kuldne Haba”
16.05.2010 „Aita mõelda suurelt”

Sport:

02.05.2010 EBS and ESN International Soccer Cup
Paintball?

Events by ESN Tallinn:

06.05.2010 Movie Night IV
10.05.2010 Erasmus Quiz IV
16.05.2010 Bicycle trip
19.05.2010 Farewell party

Suvised üritused

02.–04.07.2010 üliõpilaste XI suvemängud Käärikul
EBSi suvepäevad



Kristi Saaremets.

Erakogu

Kolm on kohtu seadus, seega tuleb ka minul pärast neid aastaid teatepulk edasi anda. Sellega seoses tahaksin tänada kõiki fantastiliselt tublisid tuutoreid ja kõiki, kes on aidanud kaasa EBS International Clubi tegudele funktsioneerimisele. Alates maist ripub ebsika koduleheküljel üleval detailsem töökuulutus ning kõik, kellel huvi on, saavad kandideerida. Soovitan seda kogemust soojalt, sest kuigi töötan ja õpin, olen alati leidnud aega, et tegeleda rahvusvaheliste tudengite vastuvõtu ning üritustega, tuutorite otsimise, koosolekute pidamise ning igapäevaste küsimuste lahendamisega. Ühesõnaga – kõik tegusad, nüüd on teie võimalus!

Kristi Saaremets

International Clubi ja ESN EBSi juht

Kuldne Haba 2010

Kuldne Haba on EBSi üliõpilasesinduse korraldatud iga-aastane glamuurne üritus, kus tudengid jagavad auhindu, Kuldseid Habasid, aasta kõige silmapaistvamatele tegijatele. Seekordne üritus toimub 7. mail kell 19 Olümpia hotelli konverentsikeskuse Alfa saalis. Üritus tuleb vägagi suurejooneline, kuna enne auhindade kättejagamist lahutab meie meeli eriti salapärane Jürgen Veber!

Mai-Liis Kärpuk



„Kuldne Haba 2010“ kandidaadid on järgmised:

Aasta teadmiste jagaja – temalt aasta jooksul kogutud tarkuserad on tudengi jaoks hindamatu väärtusega. Kandidaadid on esitanud esinduskogu.

- Lauri Luiker
- Priit Karjus
- Arno Almann
- Jaan Ennulo
- Anu Virovere

Aasta tudengi sõber – sest temale saavad tudengid loota, kuna ta on alati nende jaoks olemas.

Kandidaadid on esitanud esinduskogu.

- Ülle Pihlak
- Alar Kein
- Tiina Tšatšua
- Aet Toots
- Riina Koris

Aasta vilistlane – sest just tema on tegusaim ebsikas ka pärast kooli lõpetamist. Kandidaadid on esitanud turundusosakond.

- Erki Kilu
- Anne Mere
- Siim Raie
- Indrek Sepp
- Helle Kirs-Toiger

EBSi geenius – ebsikas, kelle akadeemilised saavutused EBSis õppides võiksid olla eeskujuks paljudele teistele. Kandidaadid on esitanud õppeosakond.

- Hannes Kert
- Kristina Smõslova
- Priit Viru
- Oksana Tsõganova
- Helen Peek

Stiilseim õppejõud – sest just tema sõnad ja teod

peegeldavad tõelist stiilitunnet. Kandidaadid on esitanud esinduskogu.

- Tiia-Maria Reimal
- Jüri Eintalu
- Jaanika Sarv
- Tiit Elenurm
- Arno Almann

Aasta möödapääsmatuim üritus – kõigile ebsikatele aasta meeldejäävaim ja erakordseim üritus. Kandidaadid on välja pannud üliõpilasesindus.

- Pinta-Pänta kevadjämm
- Rahvustoitude õhtu
- EBSi talvapäevad
- Welcome party
- Rebaste ristimine

Aasta välistudeng – kõigile tuntud välistudeng, kes on silma paistnud heade teadmistega ja aktiivsusega nii EBSi sees kui ka väljaspool. Kandidaadid on esitanud Erasmus koordinaator.

- Martin Mülverstedt – organiseeris eelmisel aastal EBS Soccer World Cup'i.
- Sofia Jokinen – alati abivalmis ja aktiivne Sofia oli EPASe raporti kirjutamise meeskonnas.
- Drazenko Latic – aktiivne ja alati rõõmus Drazi organiseerib sel aastal EBS vs. ESN Soccer Cup'i.
- Mariana Guerrero – hea õppeedukuse ja aktiivse ellusuhtumisega Mariana käis koos Iza Marianaga EBSi esindamas ESN Star Partyl.
- Philipp Thrun – Philipp on kahtlemata kõige eestimeelsem erasmuslane EBSis.

Aasta edendaja – just see tudeng on paistnud silma ettevõtlikkusega väljaspool EBSi. Kandidaadid on välja pannud Ülle Pihlak.

- Keiu Toim – naine, kus juhib raskemasinate äri.
- Viktoria Naumenko – alati stiilne ja elurõõmus Viktoria lõi oma veebikeskkonna www.couture.ee.
- Tarmo Ausing ja Virko Püss - mõlemad on tihedalt seotud rahvusvahelise e-äri www.markit.eu loomisega ja mereürituste korraldamisega kaubamärgi sailing.ee all.
- Ulvi Kala – naine, kes eksperimenteerib oma õmblusvabrikus edukalt kõike EBSis õpitud.
- Sander Kask – tudeng, kes lõi oma parima sõbraga riigeksamiteks harjutamise portaali www.test.ee ja infoportaali www.e-majandus.ee. Peale selle avasid nad üheskoos tööportaali www.jokker.ee ja lähiajal avatakse ka ARKi eksamiteks valmistamise keskkond www.autoeksam.ee

NB! Selleks, et kogu koolirahvas saaks oma lemmiku poolt hääle anda, oleme avanud internetilehekülje www.ebsikas.ee/kuldnehaba. Kui eelnimetatud valik sulle ei sobi, siis internetileheküljel on võimalik igale kategooriale lisada just see keegi, keda sina pead kõige õigemaks kandidaadiks.

Auhinnagalale saab pileteid osta ruumist 208. Kõikidele osavõtjatele on pärast garanteeritud tasuta pääse ööklubisse Bonnie&Clyde. Ole kohal aasta glamuurseimal üritusel!



VÕTA: Hea võimalus jätkata katkenud ülikooliõpingud

VÕTA on varasemate õpingute ja töökogemuse arvestamise süsteem. VÕTA aitab muuta nähtavaks ja arvestada inimese eelnevaid teadmisi, oskusi ja pädevusi hoolimata viisist, kuidas need on omandatud.

Lusine Allahverdjan
alverdi_88@hotmail.com



Mida VÕTA programm ennast kujutab?

See on protsess, mille kaudu inimene saab lasta oma varasemad õpi- ja töökogemused tunnustada. Tunnustamine võib toimuda nii õppeasutuse juures kui ka kutse omistamise kaudu.

Kes seda saab kasutada?

VÕTA võib olla abiks inimestele, kes soovivad

- jätkata katkenud õpinguid;
- teadlikult planeerida oma edasist karjääri;
- vahetada õppekava (ka kooli sees);
- jätkata õpinguid, aga kel ei ole valitud õppekaval või kursusel õpingute alustamiseks nõutavat kvalifikatsiooni;
- täiendada oma teadmisi pärast hariduse omandamist või alustada tööd/õpinguid teises valdkonnas;
- minna õppima välismaale, kuid kelle haridustase ei vasta välisülikooli vastuvõtutingimustele;
- taotleda informaalsel teel, töö või vaba aja tegevuste kaudu õpitu arvestamist;
- kutse andmise protsessi käigus täiendada juba olemasolevaid oskusi ja teadmisi.

Mis on VÕTA eesmärk?

VÕTA eesmärk on arendada elukestva õppe ja eri õppeasutuste ning õpingute ja tööturu vahelisi seoseid. Võta aitab muuta nähtavaks ja väärtustada inimeste teadmisi, oskusi ja pädevusi sõltumata nende omandamise viisist. VÕTA võimaldab arvestada varasemaid õpinguid ja töökogemust näiteks õpingute osana või kutse taotlemiseks.

Kuidas toimub VÕTA arvestamine ja hindamine?

Inimeselt nõuab see valmisolekut ja oskust oma kogemusi põhjalikult analüüsida, kuna arvestamisel on rõhk tulemusel, see tähendab, et oluline ei ole õpitud/töötatud aastate arv ja koht, vaid see, mida inimene selle kaudu on omandanud, mida ta teab ja oskab. Taotlust hindab ekspert või hindamiskomisjon. Hindajad

on enamasti õpetajad ja õppejõud, kes on hästi kursis õppekavaga. Hindajad kontrollivad, kas taotlusega koos esitatud tõendusmaterjal vastab nõuetele ja on piisav. Hindamise käigus võidakse nõuda täiendavat tõendusmaterjali või lisaülesannete sooritamist.

Hindamise puhul lähtutakse järgmistest põhimõtetest:

- Hinnatakse kogemusest õpitud, mitte (töö)kogemust ennast.
- Varem õpitu peab sisuliselt sobima õppekavaga (õpitu peab vastama õppekava õpiväljunditele).
- Omandatud teadmised ja oskused peavad sobima selle haridustasemega, mille arvestamist taotletakse.
- Terviklikkus: õppija sooritusi vaadatakse teoreetilise ja kogemusliku õppe kombinatsioonina.

Mida tuleb ette valmistada, et VÕTA-t taotleda?

Juhul, kui varasemate õpingute või töökogemuse käigus õpitu sobib arvestamiseks, võib esitada vastava taotluse, mille vormi saab õppeasutusest. Taotlusele tuleb lisada nõutav tõendusmaterjal. Viimast saab koguda, koostada ja esitada ainult taotleja.

Tõendusmaterjaliks võivad sobida näiteks järgmised dokumendid ja materjalid:

- akadeemiline õiend või õpisoorituste tõend,
- koolitustunnistus,
- diplom,
- (üli)õpilasvahetuse leping,
- ametikirjeldus,
- laiendatud CV,
- töökogemuse analüüs,
- õpimapp ehk portfoolio,
- praktika aruanne,
- ainekava või õppeaine programm,
- kutsetunnistus, osaoskuste tunnustus,
- (taotleja kirjutatud või tema tegevust kajastavad) artiklid,
- koostatud projektid, projektis osalemist tõendavad dokumendid,
- iseloomustav hinnang töökohalt,
- näited tehtud töödest (nt koostatud õppematerjalid, juhendid jms),
- Europassi keelepäss
- jne

Mida saab üldse arvestada VÕTA kaudu?

- varem õppeasutuses sooritatud õpinguid,
- täiendusõppes või iseseisvalt õpitud,
- töökogemusest saadud teadmisi ja oskusi.

Kõige olulisem asi VÕTA arvestamisel on sisuline sobivus varem õpitu ja õppekavaga!

Kui kaua toimub hindamine ja mis saab ebaõnnestumisel ehk mittearvestamisel?

Hindamine kestab umbes kuu aega ja kui juhtub nii, et komisjon otsustab taotlust mitte arvestada, saab otsust vaidlustada. Otsuse vaidlustamise kord on enamasti kehtestatud õppeasutuse sisekorraga. Enne vaidlustamist tuleks kindlasti läbi mõelda, mis põhjusel sai taotlus negatiivse hinnangu, ning vaidlustada otsus vastavalt (kas probleem oli protsessi mõnes etapis – ebapiisav nõustamine, ebaselged reeglid – või milleski muus (nt ebakvaliteetne hindamine) ja apelleerida vastavalt. Allikana kasutatud: vota.archimedes.e

Vastab EBSi õppeosakonna juhataja Kadri Osula:

Millised dokumendid tuleb esitada?

Avalduse vormi leiab tudeng, sisseastuja või õpingud katkestanud tudeng EBSi kodulehelt <http://www.ebs.ee/19223>. Avaldusele lisatakse tõendusmaterjalid. Avaldusi saab esitada ainult semestri jooksul: sügissemestril 01.09–15.12 ja kevadsemestril 01.02–15.05.

Menetlemine võtab aega kuni 30 päeva, seepärast tuleks mõelda üks semester ette. Praegu tasuks oma õppekavas üle vaadata 2011. aasta kevadsemestri ained, et nende kohta hiljemalt septembris või oktoobris avaldused esitada. Siis on jõulude ajaks, enne kevadsemestri ainete deklareerimist selge, millised ained tuleb EBSis läbida ja mis on juba VÕTA-ga juba arvestatud.

Juhin tudengite tähelepanu sellele, et sugugi mitte kõik avaldused ei saa komisjonilt positiivset vastust ja väga optimistlikud ootused ning liiga hilja esitatud avaldused võivad teie võimalikku lõpetamist mõne semestri võrra edasi lükata.

Kui suurel määral tohivad õppekava ained

olla arvestatud VÕTA-ga?

Seadused on andnud ülikoolidele suhteliselt vabad käed – eelnevate õpingutena ei tunnustata reeglina vaid teistes kõrgkoolides kaitstud sama haridusastme lõputööd või sooritatud lõpueksamit. Kui nüüd reaalsusse tagasi minna, siis juhtumeid, kus keegi oleks soovinud kõiki õppekava aineid VÕTA-ga arvestada, ei ole EBSis veel ette tulnud. Küll aga on hakanud EBSi naasma meie endisi tudengeid, kes omal ajal õpingud katkestanud ning nende puhul on küll juhuseid, kus kõik varasemad õpingud võetakse arvesse ja ongi vaja teha vaid lõputöö.

Kui sageli tudengid programmi kasutavad?

Kas on mõned erijuhtumid ka?

Varasemalt läbitud ainete arvestamine ehk nn ainete ülekanne on väga tavaline ja on EBSis edukalt toimunud vähemalt kümme viimast aastat. Seda võimalust kasutas möödunud semestril ligi 60 tudengit. Mitteformaalse hariduse ja töökogemuse ülekanne on vähem tavaline (vastavalt 8 ja 16 tudengit).

Loodan, et alates saabuvast sügisest hakatakse VÕTA vastu rohkem huvi tundma, seda eelkõige tänu Primuse programmi kaudu levitatud infole.

Teiseks on EBSi maha võetud ainete aegumise piir, mis varem oli meil kümme aastat, ning see toob EBSi ehk tagasi neid tudengeid, kes vahepealsetel aastatel pühendusid tööle ning kes seoses aegumistähtajaga

ei julgenudki kooli tagasi pöörduda. Aegumistähtaja tühistamine toob neid sügisest EBSi ridadesse kindlasti rohkem kui varem.

Kindlasti on suurenenud ka huvi töökogemuse arvestamisel praktika raames.

Millistel juhtudel te kindlasti soovitate proovida VÕTA-t?

Soovitan VÕTA kohta uurida eelkõige neil tudengitel, kel selja taga enam kui viis aastat töökogemust. Alustada tuleks siiski eneseanalüüsist ning tutvuda oma õppekavaga ja tulevaste ainete põhjalikumalt. Selleks on häid näpunäiteid <http://vota.archimedes.ee/> lehel.

Lancaster Is Looking Forward to More Students from EBS

As all of you probably know by now, EBS offers a double-degree programme with one of the top universities in the UK – Lancaster University Management School (LUMS). Representatives of EBS' Foreign Language Institute visited our partner university from March 9 to 14.

The aim of the visit was to get new ideas to improve English language teaching for the candidates for the double-degree and specify language learning opportunities for the BBL students at LUMS. Situated in one of the UK's most scenic areas, the Lake District, Lancaster greeted us with nice spring weather and daffodils.

The days were filled with interesting and useful visits and meetings.

At the meeting with the BSc Business Studies Director and Programme Manager we discussed the academic performance of the EBS students studying at LUMS. We were very happy to hear that Ivan Altuhhov and Anneli Hallik, who are graduating this summer, and Kalle-Kustaa Antniemi, currently in his first year at LUMS, are doing very well, and the faculty at LUMS are looking forward to having more students from EBS. We were particularly glad to hear that lecturers at LUMS pointed out the excellent English language skills of EBS students.

As LUMS offers a variety of extra-curricular activities for their students, Anneli is involved in a social programme teaching maths to children. Kalle-Kustaa has proved to be a very active student, who has adapted well to learning in the international

environment. Ivan has earned the respect of his professors as an ambitious and outstanding student.

We had a wonderful opportunity to meet all the three EBS students, who showed us around in the campus. Stretching over a sizeable area, the campus is designed so that you can walk from one end to another without getting wet – really useful in a climate where it often rains! Although Lancaster University is located 'in the middle of a field' - the nearest town, Lancaster, being a 20-minute bus ride away - it looks like a town in its own right. Everything you need is right there – shops, laundry rooms, pubs, restaurants etc. During the campus tour we were really surprised to notice that most of the lecture theatres and seminar rooms were unlocked, which can probably be explained by the fact that a recent survey cited the LU campus as one of the safest in the UK. We were truly impressed by the good facilities – the well-equipped library, sports grounds, and lecture theatres and seminar rooms. The numerous learning zones in every corner meant for both individual and group work would make any student envious.

Kalle was kind enough to show us his room in one of the newest hostels. He enjoys a room of his own,

but shares the kitchen with some other students.

At the Centre for the Enhancement of Learning and Teaching we were given an overview of the support structures and resources at Lancaster University, aimed at both faculty and students. Such support is of great importance to students coming from different parts of the world to help them adapt to living and studying in a multicultural environment. After a meeting at the Department of European Languages we realised that foreign language programmes at EBS provide students with excellent opportunities for studying in a foreign language environment. As Dr. Radka Newton pointed out on several occasions the knowledge of different foreign languages gives EBS students an edge on the labour market.

We also visited some lectures and seminars and saw that there is no great difference in the way they are given in Estonia and the UK.

We are really grateful to Dr. Radka Newton who kindly invited us to LUMS and organised all the meetings with the faculty members and students and gave us the warmest welcome. She made our stay most fruitful and enjoyable.

Õppejõud Oleg Kravtšenko

Ellen Mjakonkih

ellen.mj.a@gmail.com



Mida ja kui kaua te olete EBSis õpetanud?

EBSis olen õpetanud, kui mälu ei peta, 1995. aastast, kuid siin ei ole minu põhiline töökoht. Täiskohaga töötan ma tegelikult Tallinna Reaalkoolis. EBSis õpetan vene ärikeelt erinevate kursuste tudengitele ja magistrantidele, samuti on minu õpetatavate hulka kuulunud EBSi töötajad.

Kuidas te ajaplaneerimisega hakkama saate?

Väga keeruliselt. Reaalkoolis alustan ma juba kell 8 hommikul ning pärastlõunal tulen siia. Alates kevadsemestrist olen pidanud tegema mõningaid muudatusi, mistõttu peavad ka EBSi tudengid esmaspäeval kell 8 minu loengutes olema. Ma ei võta ka enam nii suurt koormust. Reaalkoolis õpetan vaid gümnaasiumiosas, EBSis annan juba kolm aastat loenguid ainult ühele grupile. Üksnes sellisel moel saan ma hakkama.

Saate autasusid eelkõige oma meetodikate tõttu. Milliseid meetodeid te keele õpetamisel kasutate?

Minu põhimõte on anda oma aine õpetamisel endast parim ja kasvatada õpilastes austust õpetatavasse

ainesse. Minu õpilased kasutavad tundides aktiivselt arvuteid suulistes arvestustes, presentatsioonide tegemisel ja rollimängudes. Samuti teeme juba kuus aastat animatsioone ja filme vene keeles. Õpilased kirjutavad ise stsenaariume, astuvad ise neis näitlejatena üles, kaasavad seejuures lapsevanemaid ning lõpuks ka monteerivad. Omaette traditsiooniks on kujunenud filmiõhtud ehk omatehtud filmide vaatamine koos teiste õpetajatega.

Kas arvate, et iga inimene on võimeline võõrkeelt omandama?

Ei. Mõnele isikule on vastav anne looduse poolt antud. Nemad omandavad keele lihtsalt ja kiiresti. Minagi olen omandanud eesti keele ühtki õpikut käes hoidmata, puhtalt keelt kuulates ja praktikas.

Mida on võimalik vene keelega edasi teha?

2006. aastal sõlmisin Puškini-nimelise Instituudi filiaaliga koostöölepingu, mille alusel saavad minu õpilased ja üliõpilased kirjutada vene keele kui võõrkeele rahvusvaheliselt tunnustatud sertifikaaditesti, mis kehtib kogu Euroopas ja Ameerikas. Suurim eelis on siiski see, et see tunnistus on kõrgelt hinnatav tööandjate seas. Paljud minu endised õpilased on pankadesse ja muudele kõrgetele ametikohtadele seetõttu eritingimustel võetud.

Oleg Kravtšenko

Tähtkuju: Kalad

Ametikoht: EBSi vene keele lektor

Haridus: Tartu Ülikool 1983, magistrantuur slavistika erialal

Karjäär:

Alates 1995. aastast EBSis vene ärikeele lektor

Alates 1983. aastast Tallinna Reaalkoolis vene keele õpetaja-metoodik

Teened:

EV aasta õpetaja 2007

EBSi parim võõrkeele õppejõud 2000 ja 2008

Keelteoskus: eesti, vene, inglise, veidi ladina ja serbohorvaadi

Pere: abikaasa, poeg, tütar

Lemmikraamat: loomulikult Bulgakovi „Meister ja Margarita”, vähemalt seitse korda läbi loetud

Hobid: sport, eriti korvpall

Kas ka firmajuhid pöörduvad otse teie poole?

Loomulikult. Viimasel ajal on huvi vene keele õppimise vastu suurenenud. Olen õpetanud Arco Vara töötajaid. Toyota ootab, et ma septembrist alustaksin kursustega nende firmas. Minu poole pöörduetakse pidevalt soovide ja palvetega. Kahjuks ei jätku kõigile aega.

Millega te oma vaba aega ja suve sisustate?

Vaba aega on küll vähe. Tudengiaastatel tegelesin ma aktiivselt kergejõustikuga, seega tegelen perioodiliselt veel spordiga, mängin korvpalli. Minu lemmiktegevus on abikaasaga Tallinna Botaanikaiaias jalutamine. Suvel puhkan meeeldi Eesti erinevates spaades. Välismaale ma tavaliselt ei reisi.

Mida tasub vene rahvusest äri meestega äri ajades kõige enam meeles pidada?

Lihtsalt rääkige ja teadke! Tundke oma valdkonda, millega te tegelete. Vene keeles teadke loomulikult põhilisi väljendeid ärimaailmast, nagu mis on „leping” ja „koostöö”, kuidas neid sõlmida, tähtajad. Ma arvan, et see ei ole keeruline.



Oleg Kravtšenko.

Andrey Kazakov: "Teaching helps me to keep my brains "in good order", it's a good communicative practice."

Lusine Allahverdjan
alverdi_88@hotmail.com



Andrey Kazakov, a guest lecturer from Russia, who is currently in Norway as a PhD student, delivers the subject "Doing Business in Russia" in EBS. He gives us some very fascinating information about his life... To make this article more interesting, this time we decided to add the Russian translation

to those who are learning this language and for its native speakers...Hope you will enjoy it...

Please tell us a bit about yourself.

I think there is nothing special about me. I was born in Arkhangelsk. This city is located up in the North of Russia, close to the White Sea. This is quite a big city – 350 000 inhabitants - and a modern one. And I should stress that you have no chance to meet polar bears on the streets as many people from the south of Russia may think. As a normal Russian child I entered a secondary school and graduated in 1986. What may be a little bit special about me is that I was in sport almost 20 years as a cross country skier and later on as a biathlete. It even seems to me I came out of the maternity home with skis on my feet. Some years I did sport on a professional basis (as we may call it now). Some years I was competing as a member of the Soviet Union`s Junior National Biathlon Team. By the way, one of my teammate was very good Estonian biathlete and simply a good man Kristjan Oja.

In 1989 I entered and in 1993 I graduated from Pomor State University (Arkhangelsk) as a Teacher of Physical Education (it is about sport, not about physics). However, I did not work one day as a teacher. The beginning of the 90s was a difficult time in Russia (collapse of Soviet Union and chaos) and I had to work and take care of my family (we already had our first daughter). I couldn't be a teacher, because a teacher's salary was very low. Therefore, two years I worked for the Russian Criminal Police and the Russian Tax Police accordingly. Finally, one day I decided that was not for me and switched to the manager's position in a small print shop. That was in 1996. From then and until 2010 I have worked in different capacities in business. In addition, in 2003 I got my Executive MBA Diploma from Stockholm School of Economics (Russia).

In January 2010 I started to work with my PhD Thesis at Bodo Graduate School of Business, Bodo University College (Bodo, Norway). So, now I am 42, married and have two daughters (14 and 17 years old). I do my research, occasionally teach and work as a project manager, with different projects related to cooperation between Norway and Russia.

Why did you decide to become a teacher?

For the first time I tried to teach in 2004. I was actually offered the opportunity by Bodo Graduate School of Business (this school started its MBA program in

Мне кажется, что в моей жизни нет ничего необычного. Я родился в г. Архангельске, что расположен на севере России. Город большой, современный (350 000 жителей). И могу Вас уверить, по улицам белые медведи не ходят, как думают некоторые жители юга России которых я встречал. Как любой нормальный ребенок, я пошел в школу и окончил ее в 1986 году. Что может слегка особенным в моей жизни, это то, что я около 20 лет занимался спортом, многие годы профессионально (как это называется сейчас). Я точно не помню когда все началось, но мне кажется, что я уже из роддома на лыжах выехал. Также, несколько лет я был членом юниорской сборной команды Советского Союза. Кстати сказать, одним из моих коллег спортсменов по сборной команде был прекрасный эстонский биатлонист и вообще хороший человек Кристиан Ойя. Я сохранил очень добрую память о нем.

В 1989 году я поступил, а в 1993 окончил Поморский Государственный Университет в Архангельске с Дипломом Учителя Физической культуры. Но учителем я не работал ни дня, так как на зарплату учителя, в то время, прожить было сложно, а надо было кормить семью (я был уже женат в то время и у нас появилась первая дочь). В общем, после окончания Университета я проработал один год в Криминальной Полиции (Милиция в России) и один год в Налоговой Полиции. Позже, в один прекрасный день я понял, что работа в органах правопорядка не для меня и перешел на позицию менеджера в маленькую типографию. С этого момента, с 1996 и до 2010 я занимался бизнесом в России. Кроме того, в этот период времени отучился на программе Executive MBA Стокгольмской школы экономики в России и получил соответствующий Диплом.

В январе 2010 я начал работать над своей диссертацией в качестве PhD студента Bodo Graduate School of Business, Bodo University College (Bodo, Norway). Таким образом, сейчас мне 42 года, я женат, у нас две дочки (14 и 17 лет). Я занимаюсь своим исследованием, периодически преподаю и работаю как проектный менеджер с проектами, связанными с сотрудничеством между Норвегией и Россией.

Впервые, я выступил в роли учителя в 2004 году, когда, кстати, представители Bodo Graduate School of Business (школа начала MBA программу в



I always try to take into account that my students may have different “educational culture” and knowledge and experience to study things, to talk with teacher, etc.

Russia together with Arkhangelsk State Technical University). I was offered to teach Strategic Management (at that time I was already working as a business consultant). I did it. My students liked it. And what was even more surprising, I liked that. I understood that teaching helped me to keep my brains “in good order”, this is good communicative practice and I like it as a whole. Moreover, the combination of theoretical and practical knowledge benefits both my practical and academic activities.

Are you a positive and energetic person?

Of course, it is better to ask someone from outside, but my personal answer is “Yes”. I am an optimist. However I am not a person who is always optimistic and happy. No, life is different, I am a realist and may be depressed sometimes. But I see only two options when you are in trouble: either to give up or to fight to get out of these troubles, possible with benefits. I always choose the second way.

What kind of students do you like to work with? What type of students could you teach most effectively?

I like to work with active and self-motivating students. With those who ask questions, are active in discussions and interested in the topic we study. I like it when students are on time in class, when they say “Hello” meeting me in class. I also like to teach international classes. Sometimes it gives a very interesting combination of different points of view. In general, every type of students, such as bachelors, masters or executives are interesting to me because each of them has something special related to them. And more, it is not only I who teaches, students teach me as well.

Архангельском Государственном Техническом Университете) предложили мне прочитать курс по Стратегическому Менеджменту (я тогда уже работал в качестве бизнес-консультанта). Я прочитал этот курс. Студентам понравилось. И что было, вероятно, еще более удивительно, понравилось мне! Я понял, что преподавание позволяет мне держать «в хорошей форме ум», также это хорошая коммуникативная практика и в целом, мне это по душе. Более того, сочетание академической работы и практики хорошо дополняют друг друга как виды деятельности.

Конечно, ответ на этот вопрос лучше поискать «на стороне», спросить других людей. Но мой личный ответ «Да». Я – оптимист. Хотя я и не тот человек, который всегда счастлив и доволен. Нет, жизнь разнообразна и я реалист. Могу и погрустить. Тем не менее, Я вижу только два выхода из сложной ситуации – сдать или выстоять, лучше с позитивными приобретениями. Я всегда выбираю второй путь.

Мне нравится работать с активными и самостоятельными студентами. Теми, кто задает вопросы, активен в дискуссиях и действительно интересуется предметом изучения. Мне нравится, когда студенты приходят на занятия вовремя и здороваются при входе в класс. Мне нравится работать с международными группами. Иногда студенты в этих группах генерируют удивительные в своем разнообразии точки зрения на обсуждаемый вопрос. В целом, и бакалавры, и магистры и executives мне очень интересны. Каждый класс имеет что-то свое, что присуще только ему. Кроме того, не только я тот,

You give an assignment. A student ridicules the assignment, saying it doesn't make sense. What would you do?

It may happen. In this case I may simply say that it is up to the student to think as he/she thinks. However, I always try to talk to this student and clarify the situation. However, if this is the only student out of 39 who behaves like this, I think it is not a big point for discussion. On the other hand, if there are 39 who think that your assignment is not worthwhile, I will definitely pay serious attention to it.

How do you help students experience success?

I try to be honest and correct teaching my subject. For instance, when I talk about doing business in Russia, I try to give a clear picture of what is going on in Russia now. If the picture is not perfect, it doesn't mean that there are no possibilities to do business in Russia. Many companies are successful, even now, when the financial crisis's "foot print" is still visible in Russia! But if you are on your new way "with open eyes", you are much better equipped to achieve success than otherwise.

How do you feel if a student does not meet a deadline?

I feel sad. But I try to ask about the reason first. If there is a real reason for missing the deadline, I take it into account. If there are no reasons, there is no respect from my side...

What procedures do you use to evaluate student progress besides using tests?

There is group work, discussions, communication during the course. These parts of the course I also take into account. And I am always sad when we don't have enough possibilities and time for group work and for discussions. And, as an additional tool, but very important is presence in class. This is not the main criterion but it is quite indicative to check a student's interest in the topic we study.

How would you challenge the slow learner and the advanced learner within the same class?

This is a good question. Actually, it is probably one of the most discussed questions in pedagogy. In practice, I don't really judge students who think and act more slowly than others to be "slow learners". My experience shows that sometimes such students obtain knowledge more solidly and generate more mature solutions than those who grasp information quickly and act quickly. I try to give time to complete their work (if possible) for those who are bit slower than others.

What would your students say about you?

At least I know that they understand my English (I asked about it recently). But, it is better to ask them.

What was the most frustrating thing that happened to you as a student teacher?

Different things have happened. However, there is nothing I want to treat as "the most frustrating". There are always challenges and obstacles when you are on duty, when you work. And I just try to cope with obstacles which arise.

What subjects have you taught?

In Estonia I teach Doing Business in Russia. In Russia I teach Strategic Management

который учит. Я и сам с удовольствием учусь у своих студентов

Это вполне может произойти. В этом случае, я говорю, что каждый студент вправе иметь свою точку зрения. В этом, случае, я начинаю с диалога с недовольным студентом и стараюсь прояснить ситуацию. Если среди 39 студентов, только один недоволен, думаю, что это не повод для большой дискуссии. А вот, если 39 недовольны я начинаю серьезно думать над тем, что делаю.

Я просто стараюсь быть честным в том, что говорю. Например, когда я рассказываю о том, какова ситуация в России для бизнеса сейчас, я стараюсь дать объективную картину. Это не значит, что делать бизнес в России сейчас невозможно. Нет и еще раз нет! Многие компании очень успешны в России, в том числе и сейчас, когда последствия финансового кризиса в России еще очевидны. Просто я уверен, что у тех, кто идет «в бизнес бой с открытыми глазами» больше шансов на успех.

Я расстроен. Тем не менее, если есть объективная причина для сложностей, я готов принять это во внимание. Если причины нет, нет внимания ...

Групповая работа, дискуссии, участие в дискуссиях. Все это я всегда принимаю во внимание. Поэтому, всегда сожалею, когда нет возможности ВКВ ДНТУТУВ использовать эти инструменты в работе. Кроме того, есть еще один хороший индикатор – присутствие в классе. Это не самый важный критерий, но хороший показатель для оценки интереса студента к предмету.

Хороший вопрос. Вероятно, это один из самых обсуждаемых вопросов в педагогике. Лично я никогда не оцениваю студентов, выполняющих работу медленнее других, как "slow learners". Мой опыт показывает, что часто, студенты, выполняющие работу медленнее других, делают ее более основательно и предлагают более взвешенные решения. Я всегда стараюсь дать таким студентам время (если возможно) закончить работу.

Как минимум, я знаю, что они понимают мой английский (я спрашивал об этом) Но если по существу, то лучше спросить у них самих.

Конечно, разные негативные вещи случались. Но я не хочу выбирать и определять какие-либо из них, как "the most frustrating". Проблемы и сложности есть всегда, когда ты занят делом, когда работаешь. Я просто стараюсь справляться с возникающими сложностями.

В Эстонии я читаю курс Doing Business in Russia. В России я читаю

and Basics of Management as well.

Стратегический менеджмент и Основы Менеджмента.

What is your educational philosophy?

When teaching others don't forget to study oneself and learn from your students as well

Обучая других, не забывай учиться сам, в том числе и у своих студентов

What do you like most/dislike most about teaching?

It is not about teaching itself. It is about the teaching environment. In some organizations and institutions I feel myself very comfortable as a teacher (in EBS, for instance) whereas in some places I have less positive feelings.

Здесь стоит сказать не столько о преподавании, как таковом, а сколько о среде, в которой приходится преподавать. В некоторых организациях и учебных заведениях рабочая среда и условия работы очень благоприятные (как, например, в EBS). Тогда как в других местах, где приходится преподавать, все не так оптимистично.

What experience have you had with students from culturally diverse backgrounds?

One of the main outcomes I may mention when teaching students with diverse cultural backgrounds is that now I am ready to meet students with different attitudes and approaches to study processes. I mean that they may have a different "educational culture" and knowledge and experience to study things, to talk with the teacher, etc. I always try to take it into account.

Один из основных моментов, которые хочется отметить, обучая студентов разных национальностей, это то, что я теперь готов к студентам, имеющим разные образовательные навыки и подходы к обучению. Я говорю о том, что студенты из разных стран по-разному «обучены учиться», общаться с учителем и т.п. Поэтому, я всегда стараюсь учитывать этот факт.

When did you first become interested in teaching?

As I said before, it was in 2004. Despite having a Diploma in Pedagogics I had no idea of becoming a teacher at that time. I started to study pedagogics for other reasons, but this is one more story...

Как я уже сказал ранее, я начал преподавать в 2004 году. Для меня вообще интересно то, что несмотря на мой первый диплом педагога, в момент его получения, я не допускал мысли, что когда-либо буду что-либо преподавать. Я учился на педагога по другим причинам, но это еще одна, другая история...

Andrey Kazakov/ Андрей Казаков

Born: 21.03.69

Sodiac: Aries

Family: Wife, 2 daughters (13 and 17 years old) and cat

Education: Pomor State University (Arkhangelsk), Stockholm School of Economics (Russia), currently – Bodo Graduate School of Business, Bodo University College, Bodo, Norway (PhD student)

Work experience: Own company from 1998-2003); Business Consulting (2003-2010), teaching business subjects (2004 – currently) as well as in Estonia from 2005.

Your reason of life: I think many people don't really know why they were born. And, probably, most of them are looking for the answer the entire life. I am one of them and still have no answers. Indeed, this is definitely an important question to answer, but I am not wearing my brains out thinking about it only. Someone said something like everything we have made by people's hand and destiny is just an invisible reflection of our activities and affairs. I accept this quotation. In my life I think but I also act. I try to create something (not to destroy), to do my job well, to be a good father and husband and son and friend.

Hobbies: sport

Favourite book: Of course, I have read many books since I learned the alphabet and could manage to read. But amongst the books recently read I may underline the one named "Низкие Истины" written by a well-known Russian playwright Andrey S. Konchalovsky.

Best place in the world: the place where I feel myself comfortable and I am together with my family.

Best teacher: sport and my coach. Sport formed my character and my coach helped me to learn the truth.

Dream: It is a secret. I think the real dream is always a secret and becomes real only when you keep it secret and work hard to make it real.

 **TALLINK Hotel Riga**


Alates
766.-
tuba

 **TALLINK Hotel Riga**

Parim peatuspaik Riias!

Avatud 15. aprillist 2010

Mugavaimalt viib Sind Riiga Hansabuss Business Line

HANSABUSS
BUSINESS LINE 

Lehari Kaustel: „Rahas mõõdetavast suurem edu äris on see, kui suudetakse täielikult rahuldada klientide vajadused.”

Lehari Kaustel on lõpetanud EBSi rahvusvahelise ärijuhtimise bakalaureuseõppe. Tegeledes küll rohkem muusika kui äriaga, hindab ta siiski EBSis omandatud ärialaseid teadmisi kõrgelt ning rakendab neid iga päev.

Luisse Savik

louis.luise@gmail.com



Millistes kõrgkoolides peale EBSi veel õppinud olete?

EBSiga paralleelselt käisin Eesti Muusika- ja Teatriakadeemias, kust olen omandanud kunstide magistri kraadi. Samuti osalesin EBSi poolt pakutavas topeltdiplomi programmis ning õppisin kaks aastat Amsterdamis ülikoolis. Praegu täiendan end Tšaikovski nimelises konservatooriumis Moskvast.

Millega tegeleb MTÜ Crescendo ja millega teie seal tegelete?

See on muusikaühing ning see tegeleb muusika- ja kunstisündmuste korraldamisega. Meie tuntuimad projektid on Tallinna Kirikurenessansi festival ning kontserdisari „Hingemuusikaga jõuluaega”. Crescendo korraldab kontserte paljudele artistidele. Samuti oleme korraldanud erinevaid mastaapseid produksioone ning suuri festivale. Crescendo teeb koosööd paljude artistidega ning korraldab mitmete kollektiivide tööd, näiteks orkester Collegium Consonante, oratooriumikoor Coro Consonante, Püha Miikaeli poistekoor ja Tõnis Mägi, Kadri Hunt, Liisi Koikson. Mina olen selle organisatsiooni asutaja ja kunstiline juht. Olen selle organisatsiooni juhatuses ning vastutan mitmete strateegiliste otsuste eest, korraldan läbirääkimisi riiklikul ja kohalike omavalitsuste tasandil.

Kuivõrd saab seda nimetada äriettevõtteks?

See „äri”, millega meie tegeleme, ei tooda suurt majanduslikku kasumit, kuid loob palju lisaväärtust. Meie tulemid on suured.

Kas peale Crescendo on veel midagi, millega te tööna tegelete?

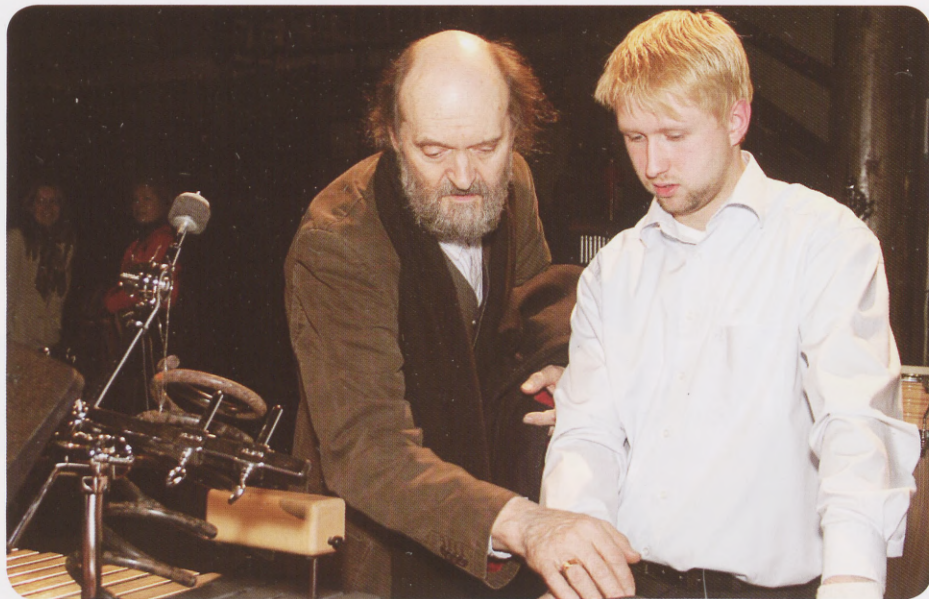
Suure osa minu ajast võtavad ära õpingud Moskvast. Moskvast tegelen ka kultuurisidemete loomisega Eesti ja Vene noorte muusikute vahel. Olen algatanud mitu koostööprojekti Eesti ja Venemaa

vahel, nt suvel vanalinna päevade klassikalise muusika päeva peaesineja on Moskva Noorte Kammerorkester. Minu tegevus on ikka peamiselt seotud muusikaga. Dirigeerin erinevaid orkestreid



Lehari Kaustel.

Fotod: erakogu



Lehari koos Arvo Pärtiga enne Fratrese esitlust.

ja koore. Olen seotud kontserdiprojektidega, mis viivad mind lähiajal orkestrite juurde Soome, Venemaale, Türgi, Hiinasse ja Saksamaale. Ma mängin ka löökpilliansambli Paukenfest. Viimane kontsert nendega oli Tallinn Music Weekil.

Millised projektid on Crescendol praegu käsil?

Sellel aastal on Crescendo Tallinna vanalinna päevade kaaskorraldaja, korraldame klassika- ning kirikupäeva. Samuti valmistame ette kontserte Tallinna Kirikurenessansi festivalile augustiks ja „Hingemuusikaga jõuluaega” ning Tallinna Talvefestivali detsembriks. Järgmisel aastal osaleme aktiivselt Euroopa kultuuripealinna projektis. Meie suurim 2011. aasta ettevõtmine on Tallinna kirikukelladele kaugjuhitavate elektrooniliste mehhanismide tellimine ja kõikide tornikellade ühtsesse muusikateosesse kaasamine: helilooja kirjutab teose, mida esitavad kõik vanalinna kirikud koos. Igal soovijal on võimalik jäädvustada oma nimi igaveseks Tallinna kirikukellade helinasse. See projekt on teadaolevalt ainus maailmas.

Miks otsustasite EBSi tulla?

Ma olen algusest peale käinud alati paralleelselt kahes koolis korraga – põhikoolis ja muusikakoolis, siis keskkoolis ja Otsa-koolis. Pärast keskkooli lõppu oluks loogiline valik minna Eesti Muusika- ja Teatriakadeemiasse, kuid minu teadmistehimu oli suur ja soovisin minna ka „päris ülikooli”. EBSi õppekava ja haridus tundus väga kvaliteetne ja mitmekesine. Tagantjärele mõeldes oli üsna hullumeelne astuda täiskohaga kahte ülikooli. Koormus oli ikka päris suur, lisaks veel kontserdid

jõn tegevused. Tervis läks päris käest ära. Kellelegi teisele seda ei soovitaks. Õnneks asusid koolid lähestikku ja sain mõlemast asutusest edukalt kraadid omandatud.

Mida arvate EBSi haridusest?

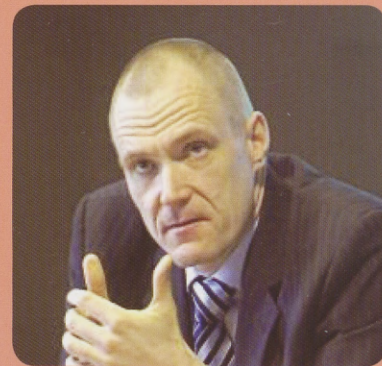
Olen sellest väga heal arvamusel ja olen täielik EBSi fänn. See kool mõjutas mind väga mitmel moel. Olen tänini tihedalt kontaktis mitmete EBSi õppejõududega ning hindan väga kõrgelt seda tööd, mida EBS teeb. Minu ajal oli EBSi juhtloosung „tuleviku tegijad” ning minu arvates on kool igati selle loosungi vääriline. EBS valmistab tõesti inimesi tulevikuks hästi ette ning annab tuule tiibadesse, mis tahes valdkonnaga siis ka ei tegeletaks.

Kuidas meenutate tagantjärele oma aega EBSis?

See oli üks väga põnev aeg. Meil oli väga tore kursus ja toimus väga palju huvitavaid ettevõtmisi. Inimesed olid väga teotahelised, pühendunud, suurte visioonidega, täis indu ning orienteeritud tulevikule. See andis igale üliõpilasele sellise „tegija” või „tuleviku tegija” tunde. Õpingud EBSis andsid minule tohutult palju. See oli aeg, mis ehitas üles ja andis sihid tulevikuks. Ja loomulikult läi sõpruskond, mis õpingute vältel tekkis.

Teil oli ka väga edukas lõputöö.

Jah. Kahjuks alguses, kui ma seda tööd kirjutama hakkasin, suhtus EBS minu uurimustesse väga skeptiliselt ja tundus, et pean oma töö kaitsma hoopis mõne teise ülikooli juures. Aga kui ma oma töö lõpuks valmis kirjutasin, siis ikkagi tunnustati seda. Teema oli ju väga huvitav ja intrigeeriv. Uuris



Lehari Kaustelid

Lehari osales minu mikroökonomika kursusel. Ta oli nutikas poiss, üks parematest, aga mitte vist kõige tipus. Temaga tuleb meelde seik, et ühes töös oli üks veidi loomungulisemat lähenemist nõudnud ülesanne, millega Lehari sai grupis ainsana hakkama. Mulle tundub, et meil mõlemal oli selle üle päris hea meel. Lühidalt, Lehari suudab ja oskab mõelda. Ega dirigent teisiti ei saagi. Tema valdkonna probleemid on mitu korda keerulisemad kui need, millega mikroökonomika kesktaseme kursusel tuleb kokku puutuda.

Harjo Pajula

ja võrdlesin turunduse ja religiooni psühholoogilisi toimemehhanisme inimkäitumisele. Sellel teemal kirjutades pidin ma väga palju lugema ja lisatööd tegema, sest varem teaduslikus publitsistikas midagi selle kohta ilmunud ei olnud. Otsisin allikaid eri ülikoolide raamatukogudest ja institutsioonidest Austraaliast Kanadani, kuid asjata. Oma töös töin välja mitmeid hämmastavaid seoseid, mis mõjusid intrigeerivalt nii äri kui ka religiooniga seotud inimestele. Lõpuks võitsin selle tööga mitmeid auhindu ning sain hulgaliselt kutseid ettekanneteks.

Kas tegelete ka heategevusega?

Jah. See on kodust kaasa antud eluhoiak märgata inimesi, kellel ei lähe hästi või kes ei ole õnnelikud. Olgu tegemist töötuse, vaesuse või vanemateta lastega. Alati on inimesi, kes ühel või teisel põhjusel ei suuda ühiskonnas toime tulla. Paljud kontserdid, mida ma olen korraldanud, on seotud heategevuslike eesmärkidega. Me oleme kogunud suutes summades raha mitmete lastekodudele.

Mida soovitate praegustele EBSi tudengitele?

Soovitan võtta koolist nii palju kui võtta annab ning süveneda õpitavasse, k.a. ökonomikasse. Olgem siis need tuleviku tegijad ning käitugem ja tegutsegem elus diplomeeritud EBSi vilistlaste vääriliselt. Ärge unustage: rahas mõõdetavast suurem edu äris on see, kui suudetakse täielikult rahuldada klientide vajadused.

Kuidas tulete toime ebaõnnestumistega?

Mis kehvasti, see uuesti. Ma üldiselt ei lase end ebaõnnestumistel heidutada. Usun, et kui miski ei tulnud esimesel katsel välja, siis teise katsega on võimalik veel rohkem saavutada. Ma ei ole harjunud alla andma. Tavaliselt tegutsen sihipäraselt nii kaua, kuni saavutan oma eesmärgi.

Mis on teie arvates need oskused ja väärtused, mida läheb äriaga tegelemisel vaja?

Esiteks tuleb väga hästi tunda valdkonda, milles tegutsetakse. Tuleb olla hea suhtleja ja empaatiavõimega ning hoida oma kollektiivi. Tuleb tunda klienti ja tema vajadusi. Tuleb suhtuda teistesse inimestesse hoolivalt ja respektitundega. Mitte kunagi ei tohi järele anda enne, kui eesmärk

on saavutatud. Kliendi vajadused ja ootused tuleb rahuldada üle ootuste. Aja planeerimise oskus on samuti väga tähtsal kohal.

Kuidas möödus teie lapsepõlv?

Sain lapsepõlves väga palju reisida. Arvan, et see on mulle elus palju andnud. Mul olid head vanemad, kes on loonud väärtustepõhise põhja minu ellusuhtumisele.

Kuidas oma vaba aega sisustate?

Kuna olen viimasel ajal palju Eestist ära, siis püüan kodus olles nii palju kui võimalik oma perega ning sõprade ja lähedastega koos aega veeta. Samuti meeldib mulle lugeda häid raamatuid ning vaadata väärtfilme.

Kuidas hakkasite tundma huvi muusika vastu?

Sellele on raske vastata. Küllap see tekkis varajases lapsepõlves. Tänu vanaisa Vardo Holmile oli meie peres muusikaarmastus väga kesksel kohal.

Teie põhitöö on siiski muusika, mitte äri. Kuidas rakendate EBSis saadud oskusi ja teadmisi oma töös?

Kategoriseerida inimese põhitegevusi on väga

raske. Oleme ise andnud erinevatele toimingutele mingisuguse semantilise tõlgenduse või märgilise tähenduse ja siis püüame hiljem selle tähenduse järgi orienteeruda ja seda enda jaoks omakorda tõlgendada. EBSist saadud oskusi ja teadmisi kasutan iga päev.



Kommentaar

Lehari Kaustel ei ole tüüpiline EBSi lõpetanu. Ta ei tegutse äris. Praegune situatsioon maailmamajanduses, Islandi vulkaanipurskest tingitud segadused lennunduses, lennuõnnetus Poola juhtidega jt sündmused viitavad kõik sellele, kui lihtne on kaotada raha. Selle taustal tundub olulisem tegelda asjadega, millele on jääv väärtus. Lehari on valinud parema osa: heategevuse. Lehari toetab Aafrika laste kooliharidust. Et üks laps saaks neli aastat õppida, on tarvis annetada ainult 150 krooni. Lehari korraldab sissepääsutasuta väga kvaliteetseid kontserte, kus kogutakse raha mõnele konkreetsele lastekodule, turvakodule jne. Inimesena on ta väga meeldiv ja väga hea suhtleja. Selle aluseks on erakordset lugupidav suhtumine teistesse inimestesse ja hoolivus teiste suhtes. See, kui palju Lehari jõuab ja kui erinevatel aladel ta tegutseb, on samuti muljetavaldav. Ta dirigeerib orkestreid ja koori. Ta võiks olla suurepärase ärifirma juht, kui ta seda tahaks. Kuid need võimed ei jää rakenduseta: ta kasutab neid muusikaühingu juhtimisel, suurürituste korraldamisel ja raha kogumiseks heategevatel eesmärkidel.

Ruth Alas



Lehari Kaustel koos abikaasa Keiti ja tütre Pauliine Eliisega.

Kartellid: raskesti avastatavad kriminaalkuriteod

Kartellid on tootjatevahelised kokkulepped konkurentsi piiramiseks. Kartelli loomisel ühendavad mitu tootjat oma jõu ja loovad sellega uue monopoolse liidu. Praeguse majanduslanguse tingimustes võibki nii mõnelgi tootjal või teenuse pakkujal tekkida kiusatus konkurendiga jõud ühendada ning kokku leppida hinnapiir, alla mille tooteid ja teenuseid ei pakuta. Uurime konkurentsiameti peadirektorilt Märt Otsalt, millist mõju on majanduslangus Eesti ettevõtjate konkurentsivõimele avaldanud ning milline on kartellide vastase võitluse hetkeseis Eestis.

Piret Merimaa

Piret.Merimaa@ebs.ee



Kuidas on mõjunud majanduslangus Eesti ettevõtete konkurentsivõimele?

Igasugune majanduslangus on halb, kuid ettevõtete vahelist konkurentsi silmas pidades on kriisil tervendav mõju. Tihenenud konkurentsi tingimustes kaovad turult ettevõtted, kes pole efektiivsuse kasvu eest hoolt kandnud. Kriisist tulevad võitjatena välja just tootlikumaks muutunud organisatsioonid, kes annavad Eesti majanduse taastumisele uue hoo ning jätkusuutlikuma hingamise.

Kui palju kriminaalasju on Konkurentsiameti poolt algatatud ning milliseid sektoreid need hõlmavad?

Viimase kahe aasta jooksul on konkurentsiametis olnud kokku 13 kriminaalmenetlust, mis puudutavad tänavapuhastusega seotud hankeid, rehvide taaskasutusega seotud lepinguid, konsultatsioonifirmade ja teedeehitusega seotud ettevõtete kokkuleppeid. Suurim kartell avastati aga metsamaterjali väljaveol ja sellest on ka ajakirjanduses üpris palju juttu olnud. Võrreldes teiste riikidega ei ole seda sugugi vähe.

Kuidas ettevõtjate ebaseaduslik tegevus ilmsiks tuleb?

Kartellid on väga raskesti avastatav ning keerukalt tõendatav kuriteoliik. Tarbijad enamasti ei teagi, kui palju nad selliste kokkulepete tõttu kaotavad. Ettevõtjate ebaseaduslike kokkulepete mõju kaupade ja teenuste hinnatõusule on hinnatud keskmiselt 10–15%, kohati koguni 25%. Seetõttu on olemas ülekaalukas avalik huvi kartellide avastamise vastu. Karistused kartelli moodustamise eest on eri riikides erisugused. On riike, kus see on kriminaalasi, teiste hulgas ka Eesti, mitmetes riikides karistatakse administratiivkorras kõrgete rahatrahvidega. Elu

näitab, et inimesed on ahned ja kui üks pool ei pea kokkulepetest kinni, avalikustab teine pool tehingu. Euroopa kogemus näitab, et leebusprogramm aitab kartelle efektiivselt avastada.

Mis eristab kartelle teistest kuriteoliikidest?

Erinevalt enamikust teistest kuriteoliikidest on selle kuriteo olemasolust tavaliselt teadlikud vaid



Märt Ots.

kuritegeliku kokkuleppe osapooled. Kannatanud – konkurendid ja tarbijad – võivad kuriteo olemasolu üksnes aimata. Seetõttu on uurimisasutustel keerukas mitte üksnes selliseid õigusrikkumisi tõestada, vaid jõuda kriminaalmenetluse alustamiseks vajalikul määral põhjendatud kahtluseni, et kartell võib üleüldse eksisteerida. Kartell on veelgi peidetum kui korrupsioonikuritegu, sest siin ei toimu objektiivselt tajutavat vara üleandmist.

Millistes riikides leebusprogrammi rakendatakse?

USA rakendab leebusprogrammi alates 1978. aastast ning Euroopa Komisjon alates 1996. aastast. ELis rakendavad seda kõik liikmesriigid.

Kuidas leebusprogramm toimib?

Leebusprogrammil on arvestatav preventatiivne toime ning maailmapraktika kohaselt on tegemist sisuliselt ainukese süsteemselt toimiva vahendiga kartellide avastamiseks. Süsteemi toimemehhanism põhineb tuntud „vangidilemmal”: kui õigusrikkumisest vaikides võib loota, et seda ei avastata, lisandub leebusprogrammi olemasolu korral hirm, et teine õigusrikkuja annab oma kaaslased üles ja pääseb ise kergemalt. See hirm sunnib koostööle järelevalve- ja uurimisasutustega, et olla ise see, kes pälvib leebema kohtlemise.

Euroopa kogemus näitab, et leebusprogramm aitab kartelle efektiivselt avastada. Laiaulatuslikke kartelle, kus osalejaid on rohkem kui ühes Euroopa Liidu liikmesriigis, menetleb Euroopa Komisjon. Samas ei avastata üleüldiselt palju juhtumeid ka Euroopa tasandil. Samaselt korrupsiooniga on kartellid üks raskemalt avastatavaid kuriteo liike.

Millised on kartellikokkuleppes osalemise ja sellest teavitamise täpsed õiguslikud tagajärjed?

Maailmas laialt kasutatavate leebusprogrammide põhimõtteks on kohelda leebemalt kartelli osalist, kes teatab õiguskaitseasutustele esimesena kartellist, kui neil asutustel info selle kohta puudub või ei võimalda menetlust alustada. Või siis esitab esimesena olulised tõendid õigusrikkumise kohta, kui menetluses tuvastatud asjaolud ei ole piisavad süüdimõistmiseks. Nendel juhtudel ja isiku suhtes, kes esitab omal algatusel esimesena leebuse kohaldamise taotluse, ulatub üles näidatav leebus täieliku immuniteedini, s.t karistusest vabastamiseni.

Õigusrikkujate suhtes, kes esitavad leebuse kohaldamise taotluse menetluse jaoks kasuliku teabega, kuid ei ole esimesed, kohaldatakse leebust kitsamas tähenduses, vähendades mõistetavat

karistust proportsionaalselt osutatud abiga. Leebuse kohaldamise eelduseks on täielik koostöö menetlejaga ja teatud tingimustele vastamine. Näiteks ei ole leebus kohaldatav kartelli juhi või algataja suhtes.

Millised on leebusprogrammide negatiivsed küljed?

Negatiivseks aspektiks saab lugeda seda, et leebusprogramm annab võimaluse alusetuteks kaebusteks: ei ole võimalik tuvastada, mis avaldajat infot jagama motiveerib. Seega võib tegemist olla ettevõtjate omavahelise arveteklaarimisega. Lisaks ei ole teada laekuvate tõendite allikad ja nende

Maailmas laialt kasutatavate leebusprogrammide põhimõtteks on kohelda leebemalt kartelli osalist, kes teatab õiguskaitseasutustele esimesena kartellist, kui neil asutustel info selle kohta puudub või ei võimalda menetlust alustada.

saamislu. Samas rõhutan, et kartellivastase võitluse seisukohalt kaalub positiivne külg negatiivse kindalt üle.

Kas mõnes sektoris on keelatud kokkuleppeid rohkem?

Ei saa öelda, et üks sektor on korrumppeerunum kui teine. Statistiliselt on suuremad riskid sektorites, kus on suured vähempakkumiskonkursid, näiteks palju riigihankeid. Kui üks turutegija jälgib teise hindu, siis see ei ole kokkulepe – konkurendid ikka jälgivad üksteise hindu. Teine asi on, kui lepitakse kokku, et edaspidi muudetakse hinda samas suunas. Põhiasi, milles kokku lepitakse, on hind. Teine asi on hankekonsursid, vähempakkumiskonkursid, turu jagamine, töö teostaja valimine.

Milles seisneb Konkurentsiameti töö kartellide avastamisel ja kohtusse viimisel?

Ameti üks töösuund on kartellikokkuleppeid ennetada. Igasugune ettevõtetevaheline kokkulepe on keelatud. Väiksemad ettevõtted tihti ei teagi, et igasugused hinnakokkulepped, olenemata sellest,

kui suuri ettevõtteid ja summasid nad puudutavad, on kuriteod, sest nende kokkulepete tõttu jääb tarbija millestki ilma.

Kuidas amet turul toimuvat jälgib?

Suuremate konkursside puhul on tegemist avaliku infoga. Järelevalveosakond jälgib üldiselt kogu turgu ning selle osakonna töö on analoogne politsei tööga. Koostame ka teatud sektorite uuringuid, et selgitada, kas konkurents toimib või millised on vabaturgu takistavad asjaolud. Eri sektorite turuolukord on väga erinev.

Kas Konkurentsiameti otsuse võib jätta täitmata?

Konkurentsiameti otsuse saab kohtus vaidlustada. Kohtus on ametil läinud suhteliselt hästi, sest enamik asju on võidetud. Ettekirjutus tehakse konkurentsiseaduse alusel ning see põhineb majanduslikul ja juriidilisel analüüsil.

Kuidas hindate konkurentsi kuritarvitamise taset Eestis ja mujal välismaal?

Konkurentsi kuritarvitamine ja kartellikokkulepped kahjuks ikka toimuvad – täielikult pole seda võimalik elimineerida. Selgitustöö ja avastamised on ausa konkurentsi jaoks parim. Eesti korrupsiooniindeks on suhteliselt heal tasemel ning teiste Kesk- ja Ida-Euroopa riikide seas on Eesti üks vähem korrumppeerunud riike. Ka konkurentsi rikkumiste suhtes tuleks vähemalt samale tasemele jõuda.

Kui aktiivselt kasutavad ettevõtted võimalust võimalikest kartellidest ette kanda?

Ettevõtjad on kasutanud piisavalt võimalust kartellidest teavitada. Enamik ettevõtjaid on jõudnud teadmisele, et keelatud kokkulepped ei ole neile pikas perspektiivis kasulikud. Jõustunud leebusprogramm aitab kahtlemata suurendada kartellide avastamist.

Kuidas saab ühiskond tervikuna kaasa aidata ebaausa konkurentsi avalikustamisele ja kurjategijate karistamisele?

Esiteks on oluline teadvustada ühiskonda vastava probleemi olemasolust. Teiseks tuleb Eestil välja kujundada vastav kohtupraktika. Kolmandaks tuleb jagada teistele asutustele teadmisi, kuidas kartellikuritegusid ära tunda. Ning neljandaks tuleb tugevdada koostööd eraettevõtetega ning teha järjepidevat selgitustööd.

Töötajate aktsiaoptsoonidega motiveerimisega seotud maksuküsimused

Töötajate motiveerimisest on kirjutatud palju uurimusi ning tööviljakuse tõstmiseks on loodud erinevaid motivatsiooniteooriaid ja -praktikaid. Siiski puutuvad tööandjad kokku vähese või ebapiisavalt motiveeritud töötajatega, kes vaatamata suurele töötuse määrale suhtuvad oma tööülesannetesse ükskõikseltselt. Üks mooduseid, kuidas ergutada palgakärpe üle elanud, ent mitme inimese tööd tegevaid inimesi, on neid motiveerida ettevõtte aktsiaoptsoonidega. Eriti kuulsad on selles vallas Nokia omanikud, kes jagasid oma töötajatele hulgaliselt aktsiaoptsoone ning sellest tulenevalt saatis ettevõtet hulk aastaid edu. Mida töötajate optsoonidega motiveerimine tähendab ning mis alustel toimub optsoonide maksustamine, sellest kõneleb Tüdengelehele advokaadibüroo Sorainen advokaat Priit Raudsepp.

Piret Merimaa

Piret.Merimaa@ebs.ee



Mis on aktsiaoptsoon?

Optsoon on tuletisväärtpaper, mis annab optsooni omanikule õiguse, kuid mitte kohustuse osta või müüa varem kindlaks määratud hinnaga mingil ajal tulevikus kindel kogus aktsiaid.

Aktsiaoptsoonid on laialt levinud ja üks populaarsemaid töötajate, eeskätt võtmeisikute ning juhtide motiveerimise viise. Ettevõtte juhtkonna motiveerimine aktsiaoptsoonidega on börsiühingute hulgas laialdaselt kasutatav ergutusüsteem, mis toimib eriti hästi siis, kui aktsiaturg on tõusuteel. Langeva turu tingimustes on töötajate motiveerimine optsoonidega küll mõnevõrra raskendatud, ent pikaajaliste programmide korral jäävad optsoonid töötajatele atraktiivseks ka aktsiaturu languse tingimustes. Eestis on seda vahendit kasutanud suhteliselt vähesed ettevõtjad. Mainigem siinkohal Tallinna Kaubamaja, Harju Elektri ja Playtechi. Põhjuseid on selleks mitmeid. Kindlasti on üheks põhjuseks ebaselged optsoonide maksustamise reeglid.

Kuidas täpselt toimub töötaja motiveerimine aktsiaoptsoonidega?

Tööandjal on võimalik töötajat motiveerida, sõlmides kokkuleppe, et kui töötaja on teatud aja ettevõttes töötanud, siis avaneb tal võimalus soetada tööandja soodushinnaga aktsiaid. Kui võrrelda omavahel palka ja aktsiaoptsooni, siis palga näol on tegemist konkreetse ja riskivaba tasuga tehtud töö eest. Aktsiaoptsooni üks eeliseid on see, et töötaja tunnetab oma panuse olulisust ettevõtte jaoks – töötaja pingutustest sõltub ka ühingu käekäik. Usutakse, et optsoonide omamine

innustab töötajat maksimaalselt panustama äriühingu arengusse, sest optsoonide kaudu sõltub otseselt ka töötaja saadava tulu suurus.

Aktsiaoptsoonide soetamine on seotud riskidega, sest nende omamisest saadav tulu sõltub sellest, kui palju aktsiad on väärt tulevikus. Samas tähendab aktsiate omamine kuulumist ettevõtte omanikeringi.

Kuidas on reguleeritud aktsiaoptsoonide maksustamine?

Siinkohas on mõistlik võrrelda palga ja aktsiaoptsoonide maksustamist. Palk maksustatakse tulumaksuseaduse palgatulu sätete alusel, st tööandja peab töötaja palgast kinni tulumaksu, töötuskindlustusmaks ja kohustusliku kogumispensioni makse. Tööandja kohustus on tasuda ka sotsiaalmaks. Tulumaksuseadus käsitleb töötajale ja juhatase liikmele tasuta või soodushinnaga antud aktsiaoptsooni üldjuhul erisoodustusena – st tulumaksu ja sotsiaalmaksu kohustust. Erisoodustus on asja, väärtpaperi, varalise õiguse või teenuse tasuta üleandmine, müük või vahetus turuhinnast madalama hinnaga. Tööandjal tuleb tasuda nii tulu- kui ka sotsiaalmaks erisoodustuse hinnalt. Erisoodustuse hind on üldjuhul antud kauba või teenuse turuhind. Samas tuleb eristada maksukohustusi, mis võivad tekkida optsooni andmisel, optsooni realiseerimisel ning saadud aktsiate hilisemal võõrandamisel.

Rahvusvahelistes kontsernides annavad tihtipeale Eesti äriühingu töötajale optsoone emaettevõtjad. Kui tööandja ei hüvita emaettevõtjale tehtud kulutusi ning need jäävad välismaise emaühingu kanda, ei tohiks optsoone valitseva seisukoha järgi erisoodustuseks kvalifitseerida. Sellise seisukohale on asunud ka maksuhaldur. Ehk teisisõnu ei pea tööandja sellises olukorras maksma sotsiaalmaksu.

Kuigi optsoone ja nende maksustamist on hulgaliselt käsitletud, on sellega seonduv endiselt aktuaalne. Esiteks põhjusel, et optsoonide maksustamine on endiselt üsna keeruline. Teiseks aga põhjusel, et optsoonide maksustamist kavandatakse alates 2011. aastast muuta. Seejuures puudutavad muudatused nii tööandjaid, kes käesoleval hetkel alles kaaluvad optsoonide andmist, kui ka neid, kes on oma optsoonipaketid juba välja töötanud.

Millal tekib maksukohustus?

Kuna optsoonilepingu sõlmimise ajal ei pruugi optsooni hind olla määratav, siis tekitab praktikas probleeme maksukohustuse tekkimise aeg. Riigikohtu praktika kohaselt kuulub andmise ajal



Priit Raudsepp.

rahaliselt hinnatav (näiteks turul kaubeldav) optioon maksustamisele selle andmise hetkel. Kui optioon ei ole selle andmise ajal rahaliselt hinnatav, tekib maksukohustus siis, kui töötaja optiooniga pakutud aktsiad äriühingult ostab.

Millistel alustel määratakse optiooni kui erisoodustuse suurus?

Riigikohus on leidnud, et rahaliselt hinnatava optiooni erisoodustuse väärtus on optiooni enda väärtuse ja töötajale võimaldatud soodushinna vahe. Rahaliselt mittehinnatava optiooni erisoodustuse väärtuseks on optiooni täitmisel aktsia turuhinna ja töötajale võimaldatud soodushinna vahe. Optiooni alusel omandatud aktsia müük võib töötajale tähendada kapitalitulu. Müügihinna tuleks eristada kahte komponenti: erisoodustuse hind ning müügihinna ja omandamisaege turuhinna vahe.

Milliseid muudatusi on oodata aktsioptionide maksustamisel alates 2011. aastast?

Seni on peamine probleem seisnenud optioonide maksustamise ebaselguses ning

kõrges maksukohustus. Rahandusministeerium on koostanud eelnõu, mis muudab optioonide maksustamise tunduvalt lihtsamaks. Ühelt poolt on eelnõul maksukohustust suurendav mõju. Nimelt paneb see kinni senise n-õ maksuaugu, mis võimaldas Eestis sotsiaalmaksukohustust vältida, kui välismaine emaühing andis optiooni Eesti tütarühingu töötajale. Sellise maksuaugu olemasolu on kinnitanud ka maksuhaldur.

Eelnõu üheks kindlaks plussiks on aga selgus, mis sellega kaasneb. Seni sõltub optiooni maksustamine selle rahalisest hinnatavusest. Eelnõu kohaselt pole optiooni töötajale müümisel või andmisel vaja enam otsustada, kas optioon on rahaliselt hinnatav või mitte. Eelnõu järgi ei teki erisoodustumaksu kohustus optiooni andmisel, vaid realiseerimisel, ja seda sõltumata optiooni hinnatavusest. Kui optiooni saaja ei soovi realiseerimist ära oodata ning võõrandab optiooni enne realiseerimist, loetakse erisoodustus antuks optiooni võõrandamisel.

Veelgi positiivsem on asjaolu, et optiooni andmist ei loeta erisoodustuseks juhul, kui optiooni andmise ja realiseerimise vaheline aeg on vähemalt kolm

aastat. Eeltoodu peaks optioonide andmise muutma tööandjate hulgas eriti atraktiivseks, sest tööandjal maksukohustus sellisel juhul puudub. Ka optiooni saajatele on selline olukord veetlev, sest tasuma peab vaid tulumaksu.

Mida soovitate ettevõtetele, kes kaaluvad töötajate motiveerimise eesmärgil aktsioptionide väljastamist?

Eelnevalt on mõistlik välja selgitada, kas töötajad on sellisest motiveerimisest huvitatud. Kui ettevõtja on suurema kontsemi liige, siis tuleb uurida, kas kontsernis on juba vastavad lahendused välja töötatud. Seejuures tuleb töötajatele kindlasti selgitada aktsioptionide eelseid võrreldes näiteks palga tõstmisega. Seejärel tuleb välja töötada maksuefektive optiooniprojekt ja optioonileping.

Optioonide maksustamise täpsustamine ning ühtlustamine teiste riikidega just praeguse majanduskriisi ajal on ülimalt tervitatav. Lootuses, et keerulised ajad on lõppemas ning ettevõtjatel hakkab peagi paremini minema, suudavad lähiaastail koostatavad optioonipaketid pakkuda töötajatele märkimisväärset boonust.

Üks tegusamaid ja sihikindlamaid abituriente Sille Lukk

Sillel on käsil gümnaasiumi lõpuklassi lõpetamine. Lisaks on ta Eesti Õpilasesinduste Liidu juht. Uurime, millega Sille täpsemalt tegeleb ja millised on tema tulevikuplaanid.

Elis Madi

mmaaddii@hotmail.ee



Miks sa otsustasid just EBSis õppimise kasuks?

Üheteistkümnendas klassis õppisin ühes väga õppijasõbralikus USA erakoolis. Erinevalt Eesti koolist oli seal iga õpilane kooli jaoks omamoodi väärtus, mida tuli teadlikult arendada, et õpilane tunneks eduelamust ja oleks valmis tulevaseks eluks. Eestisse tulles otsisin samasugust õppekeskkonda. Mulle pakkus huvi EBS Gümnaasium. Pärast vestlust direktor Indrek Kaldoga sain kinnitust, et see kool vastab minu ootustele. Kuigi Eesti koolidel on veel palju arenemisruumi, et jõuda järgi maailma tippkoolidele, siis oli EBS minu jaoks parim valik.

Mis sulle EBSi juures kõige enam meeldib?

Arvan, et kõik saab alguse heast juhust. EBS Gümnaasiumi juures meeldivadki mulle kõige enam selle juhid, nii Indrek Kaldo kui ka praegune juht Kristiina Kägu. Mõlemad on väga nõudlikud, kuid samas empaatilised. Selline suhtumine kandub üle õpetajatesse ja õpilastesse ning muudab koolikeskkonna sõbralikuks. Mulle meeldivad väikesed klassid, ingliskeelsed tunnid, mitmed EBSi ülikooli õppejõud, kes ka gümnaasiumis tunde annavad, ja perioodõpe, mis võimaldab keskenduda kindlatele ainetele. Näen EBSis kõige suuremat potentsiaali muutuda õppijasõbralikuks kooliks, kus õpilastele antakse suurel määral vabadust, valikuid ja vastutust ning seda kõike koostöös õpetaja, õpilase ja lapsevanemaga.



Tegus Sille Lukk.

Mida plaanid teha pärast gümnaasiumi lõpetamist?

Pikka aega on mulle huvi pakkunud organisatsioonikäitumine, kuid enne seda plaanin end harida ettevõtluse ja turunduse erialal. Millisesse kooli lähen oma teadmisi püüdma, ei ole veel kindel, kuid EBS on kindlasti üks võimalikest valikutest.

Kuidas oled sa seotud Eesti Õpilasesinduste Liiduga?

Aasta aega olen olnud selle organisatsiooni juht. Kuna juhatuse mandaat kestab vaid ühe aasta, siis annan maikuu jooksul teatepulga edasi uutele juhtidele.

Millised on seal sinu ülesanded?

Minu ülesanne on hoida meeskonnaliikmed õigel kursil, mille üheskoos liidule seadsime. Kui mõni kaotab suuna, pean valgust näitama või ühes eksinuga kaasa liikuma. Lõppsihtkohaks on jõuda õpilaste mureteni, et need viia vastavate isikuteni, kes saavad midagi korda saata. Sealjuures on minu ülesanne vastutada selle eest, et õpilaste sõna jõuaks kõrgemate võimudeni ja õpilaste soovitud muudatused teostuksid.

Milline näeb välja üks sinu tavaline päev?

Hommikul püüan äratuskella eirata viimse hetkeni, et siis kooli poole liikuma hakata. Mõtlen alati läbi oma päevased toimingud, sest juhtida üht noorteorganisatsiooni ja olla abiturient samal ajal ei ole just kõige lihtsam. Täpse planeerimise juures jõuan üldjuhul mõlemasse oma maksimumi anda. Pärast kooli liigun Kreutzwaldi tänava Õpilasesinduste Liidu

kontori suunas. Peaaegu alati kuulub minu igapäevaste toimingute hulka mõni EÕELiga seotud kohtumine, tööaeg arvuti taga või suhtlemine avalikkusega. Õhtul tuleb piisavalt aega jätta õpingute tarvis. Lähen igale päevale vastu positiivse meeleoluga ja eesmärgiga õppida midagi uut.

Mis on olnud sinu elus siiani suurim õnnestumine?

Juhtida oma elu täpselt sedasi, et ma naudin iga tegevust ja haaran teisi endaga kaasa.

Mis sind elus tegutsema paneb, mis sind motiveerib?

Teistsugused mõtted, kerge risk ja vastutus. Kui näen, et minu panus on kedagi või midagi positiivselt mõjutanud, siis toitun eduelamusest ja tegutsen edasi.

Mida pead enda tugevusteks ja nõrkusteks?

Minu tugevaks küljeks on kindlasti rahulik iseloom. Vähesed suudavad mind tõsiselt vihale ajada, sest üldjuhul lähevad nad enne endast nii välja, et mina ei saa närvi minnagi. Veel võiks sellesse loetelusse lisada sihikindlust. Nõrkusteks on kindlasti liigne teotahe. Samas ei võta ma ette ühtegi tegevust, mis mulle tõsiselt ei meeldiks või milles ma eesmärki ei näe.

Millega sa vabal ajal tegeled?

Praegu kuulub enamik aega õpingutele ja Eesti õpilaselu edendamisele. Kuid selle kõrvalt leian aega ka sõpradega kinno või teatrisse minekuks ning riulilt mõne põneva raamatu haaramiseks. Peamiselt on

need seotud juhtimise, poliitika või haridusega, kuid kätte satub ka palju muud toredat. Mind võib leida ka mõnelt kultuuri- või tantsuõhtult. Tegelesin ligi kaksteist aastat võistlustantsuga, millest Õpilasesinduste Liitu astudes loobusin. Kui on vähegi vaba hetk, siis käin võistlusi vaatamas ja kuulan tantsumuusikat, mis võtab põhiosa minu iPod'i mälust.

Millised on sinu tulevikuplaanid?

Kõigepealt tuleb eksamid edukalt sooritada ja siis sobiv kõrgkool valida. Kindlasti tahaksin omandada teadmisi ka mõnes välismaa kõrgkoolis. Tulevikus tahaksin juhtida mõnd enda loodud ettevõtet – võimalik, et see on kuidagi seotud haridusteenadega. Usun, et minu praegused sihid ja plaanid võivad muutuda, kuid olen veendumusel, et elus tuleb liikuda kindlate sihtide suunas, ja kui need ühel või teisel põhjusel peaksid muutuma, siis järelikult on ees midagi hoopis paremat.

Mida sa soovitud teistele ebsikatele?

Usun, et kõigil on kujundada oma isiklik *story*. Soovitan seda teha võimalikult värvikalt ja lisada sinna palju riske ja veidike omapära, sest põnevad teosed pakuvad naudingut endale ja väärtust kogu ühiskonnale.



Kommentaari

Sille on üks tasakaalukamaid õpilasiidreid, keda ma olen kohanud. Tavaliselt on noored, eriti teismeeas väga rutakad ja konfliktialtid. Sille puhul on märkimisväärne, kuidas ta peab oluliseks igas situatsioonis ennetada konflikti või siis seda leevendada. Juhina on ta ka hea kuulaja – mina pole teda näinud kellelegi vahele rääkimast. Aga see ei tähenda, et Sille jätkaks välja ütlemata oma või esindatava organisatsiooni arvamuse.

Eimar Veldre



EBSi esindusega „Teeviidal”.

„High School Musical” teatrilaval

Hoogne ning elav „High School Musical” on neljas Andres Dvinjaninovi lavastatud noortemuusikal pärast „Riski”, „Grease’i” ning „Romeot ja Juliat”. See on muusikal noorte elust ning kõigest, mis sinna juurde kuulub: kool, armastus, suhted koolikaaslaste ja sõpradega ning valikud, mis pole alati kõige lihtsamad. Kõike seda leidub „High School Musical’is”, millest ei puudunud ka omajagu huumorit.

Luise Savik

louis.luise@gmail.com



Loo algus oli iseenesest sarnane muusikali „Grease” algusega: koolivaheajal tutvuvad omavahel kooli kõige popim poiss ning üsna korralik tüdruk ning teineteisele teadmata tuleb tüdruk samasse kooli, kus õpib poiss. Tuleb stseen ka sellest, kuidas mõlemad laulavad teistele koolikaaslastele sellest, kuidas nad vaheajal kokku said, ning alles pärast tuleb välja, et nad käivad samas koolis.

Etenduse üks värvikamaid tegelasi oli Sharpay Evans (Getter Jaani või Jekaterina Nikolajeva), keda nägi ja kuulis laval kõige rohkem. Sellegipoolest ei jäänud varju muusikali peaosalisel Troy Bolton (Ott Lepland või Kristjan Kasearu) ja Gabriella Montez (Mari Ronimõis). Muusikali üks oluline tegelane on Kelsi Neilson (Agnes Aaliste või Lee Trei), kes kirjutab näiteringi jaoks muusikali „Julia&Romeo”. Värvikas kuju oli ka näiteringi eestvedaja preili Darbus (Ingrid Isotamm või Lee Trei). Teistes osades mängisid silmapaistvalt ka Karel Tallermäe, Silver Laas, Norman Salumäe ja paljud teised. Osatäitjaid oli

rohkem kui nelikümmend, mitmes rollis on olemas dublandid. Ausalt öeldes väga suurt vahet ei olegi, kes mingit osa mängib, ühtviisi head on kõik.

Etenduses osalenud näitlejaid leiti *casting’u* käigus. Lisaks mängisid muusikalis ka Nukuteatri oma näitlejad ning Tallinna Ülikooli koreograafiatudengid. Mõnes mõttes andis see natuke tunda ka, et laval ei olnud kõik „päris” näitlejad, aga positiivse elamuse saab sellegipoolest.

„High School Musicali” mängitakse sel kevadel kuni 16. maini ning ka sügisel.

Näitus Kihnu pulmades – tänapäeva kohtumine juurtega

Öeldakse, et üks pilt ütleb rohkem kui tuhat sõna, igal kunstiteosel on jutustada oma lugu. Mati Kose fotonäitusel 2007. aasta suvel toimunud traditsioonilisest Kihnu pulmast on jutustada selle saare rahva lugu sellest, kuidas kahest noorest inimesest saab ametlikult kogukonna ees üks. Fotonäituse mõistmist hõlbustavad Meelis Muhu samast sündmusest vändatud olustikufilmid „Kihnu kosjad” ja „Kihnu pulm”. Väljapanek ajaloomuuseumi filiaalis Maarjamäe lossis on sündinud kultuuriprogrammi „Kihnu kultuuriruum 2008–2010” toel.

Katrin Linnast

katrin.linn@gmail.com



Näituse „Kihnu pulm” fotodelt, mille pildialkirjad on meeleolu loovalt regivärssides, kiirgab mererahva meelus. Tõendina uhkusest ja armastusest kodusaare vastu kantakse neil piltidel *in corpore* rahvarõivaid. Piltidelt kumab armastus töö ja oma juurte vastu, kogukondlik side. Seal rõõmustatakse ja muretsetakse, leinatakse pruudi neiuõlve lõppu ja lahkumist isatalust ning pidutsetakse koos ja kõike seda ikka tantsusammul, mõne vimkaga regivärss suul.

Enne pulmi on Kihnus kombeks kosjas käia

Maarjamäe lossis esitatava rahvusmuinasjutu peategelaste, Raili ja Meelis Lease ühiseks perek

saamise lugu algas ühel ilusal sügisõhtul, kui Kase Raili perele toodi kosjaviinad. Neiu oli kutsunud selle puhul külla sõbratarid ning valmistanud liha-kartulit. Kui kosjad vastu võetud ja selle märgina tulevasele ämmale vöö saadetud, sai asi tegelikuks ja tulevane pruut pidi hakkama mõtlema veimete valmistamisele. Kuna näputööd oli vaja koguda vakka palju, siis jagas Raili seda ka küla teiste naistega. Käsitööd koguneti üheskoos laulude saatel valmistama nuorikumajja, hiljem tulid poisid ja hakati tantsima. Seegi oli osa aastasadade vanusest pulmatraditsioonist. Rituaali tulemusena võis imetleda piltidel kümneid põllesid, sukki, võid, troisid, pastlapaelu ning kõrte igaks elujuhtumiks.

Mõni päev enne pulmapidu käis peigmees nagu ennevanasti ikka kombeks, naabreid, sõpru ja sugulasi pulmapeole kutsumas, pakkudes kutse kinnituseks

selle vastvõtjale lonksu pulmaviina.

Ilmalikult paari Pärnus, laulatus Kihnus

Registreerimine Pärnus oli iidse ja tänapäeva vaheline sild. Pruut kandis klassikalist loori ja pulmakleidi kombinatsiooni, sündmuse tunnistajaks vaid pereliikmed. Kuid edasi mindi kalapaadil Kihnu laulatusel ja mitmepäevast pidu pidama ning pruut sai selga rahvariided. Sadamasse oli pruutpaarile juba laulude ja lilledega vastu tuldud.

Kihnu kirikusse laulatusel oli tulnud Eesti apostliku õigeusu kiriku metropoliit Stefanus isiklikult, märgina traditsioonide väärtustamisest. Kombekohaselt võtsid pruut ja peigmees kohad sisse valgel laiali laotatud linal, millega seoses oli vanarahval uskumus, et perepeaks saab see, kelle jalg varem lina puudutab. Altari ees paaripanek osutus fotode järgi Railile ja

Meelisele nii ülevaks hetkeks, et nende silmades on näha helkemas (rõõmu) pisaraid.

„Unusta uni, mäleta müts, pia nuõr mies mieles!” – nende maagiliste rituaalisonadega toimetati pulmade üht keskestest sündmustest, tanutamist, mida kujutavad fotod olid kõige meelde jäävamad kogu seeriast. Selles sündmuses on palju sümboleid – tüdrukust ja pruudist sai kohustustega naine, kes pidi harjuma oma uue staatuse ja jagatud eluga. Seda toimingut toimetati võõraste pilkude eest varjul kambris, kusjuures neiu pidi kodutalule truu olemise märgiks tanu kolm korda tõrjuma.

Kolm päeva pulmatralli

Pidu, mille samast polnud saarel viimased viisteist aastat toimunud, kestis kolm päeva. Kui esimene päev oli veidi nukram ja seotud tüdruku noorikuks saamisega, siis teise päeva traditsioonid olid lõbusamad ja külalistekesksemad. Kogu pulm oli pikitud rahvamuusika, kõnekäändude, tantsu, rituaalide ja lauludega. Üritust peeti korraga kahes talus: pruudi ja peiu kodus. Külaliste seas võis näha lisaks kuulsatele kihnlastele, nagu käsitöömeister Härma Roosi, ka mandriit pärit rahvast. Pulmade kestel jagati kingitusena välja veimed peigmehe sugulastele ning teistele, kes pulmas mingit rolli mängisid, tehti „pulmasauna”, ponksipüüdmist. Söödi Kihnu-pärast kodutoitu: liha kartuliga, isevalmistatud leiba, teisel ja kolmandal päeval pulmasuppi. Joogiks oli kange Kihnu koduõlu. Lauakatmine ja liudade täitmine toimus nii märkamatu, et piltidelt paistis laud kolmandal päevalgi heast-paremast sama lookas kui esimeselgi.

Kihnu traditsioonid on elusad

Kui traditsioonilisi pulmi, kus nii pruut kui ka peig on mõlemad sündinud kihnlased, peetakse Kihnus harva, siis on neil põhjust olla väga uhked oma ainulaadsete pulmalaulude ja sellega seonduvate

rituaalide üle. Pulmatraditsiooni peetakse elusaks, sest külas leidub veel inimesi, kes on võimelised seda suulise pärandina edasi kandma, ja naised, kes valdavad rahvuslikku käsitööd. Mõneti küll tundub, et meeleheitlik traditsioonide muutumatuna hoidmise püüe on kunstlik, sest selleks jagatakse toetusi, kuid teadlik iidsete kommete väärtustamine on püsijäämisel juba pool võitu. Folkloristid arvavad, et kui teatud kultuuri element ajas pisut muutub, ent säilitab oma põhiolemuse, on tegemist elava nähtusega, välismõjutused on loomulik asjade käik.

Traditsiooniline vana-eesti pulm vs. tänapäevane

Kultuuriantropoloogilisest seisukohast on Kihnu pulma puhul tegemist kogukonnapulmaga, mis hõlmab kogu saart ja sümboliseerib kahe suguvõsa lõimumise algust. Tänapäevane pulm aga vastandub sellele perepulmana, kus rituaalide sisu pahatihti ei mõisteta ja neid tehakse meelelahutuslikel eesmärkidel. Tänapäevased pulmatraditsioonid on tugeva välismõjutusega, läänestumise tulemusena on kurja silma eest kaitsva muustriga uig asendunud looriga ja rahvarõivad valge pruutkleidiga.

Ikka kipub tänapäeval juhtuma, et naine ootab pikisilmi kihlumist ning kui see lõpuks juhtub, on poiss-sõbra jaoks korraga kõik möödas ja tüdruksõbral järsku väga kiire.

Eesti oludes lihtsalt on pulmad tihti peale „naise projekt”. Kuraasikamad teevad ise abieluettepanekugi. Palju kasutatakse nüüdisajal toitlustusteenust ja professionaalse pulmaplaneerija teenuseid, kuid vanas kogukondlikus pulmas tehti ettevalmistused suureks peoks üheskoos, sest pulmad ei olnud ainult pruutpaari suur pidu, vaid kogukonna tähtsündmus. Kihnu pulm on näide ajaloolisest põhjusest, miks on inimeste kooselu registreerimine olnud vajalik:

pulmad olid uuest ühendusest selge märk teistele ühiskonnaliikmetele. Tänapäeval on paljud tollastest ainult abielu kaudu saadud õigustest tagatud juba kooselus ning seetõttu on registreeritud abielu kaotamas oma esialgset tähendust. Elavad ju paljud paariminejad enne abielu sõlmimist aastaid koos ja tihti on peres juba lapsedki, sellisel juhul pole tegemist noorte inimeste elluastumisega.

Näitusest on kõigil palju õppida – traditsioonid on väga olulised ja tasub mõelda, enne kui vahetada eestlaslikud aated läänelike põhimõtete vastu, kuna need tunduvad mugavamad ja huvitavamad. Vanad eestlased olid hingestunud ja põhimõttest kindlamad kui tänapäeva inimesed, kuid samas on positiivne, et Eesti naistel on õigus praegu ise valida, kellega paari minna. Pruudi „tõmbamine”, mis vanasti oli tavapärase pulmakomme, on ebaseaduslik. Näituse tähtsus seisneb ka selles, et see kujutab Kihnu kosjasiid ning pulmi, mis kokkuleppel noorpaariga esimest korda ajaloos filmitud ja on seega detailideni dokumenteeritud. Kihnu kultuuriruumi kanti 2003. aastal UNESCO pärimuskultuuri nimekirja peamiselt säilinud pulmatavandi tõttu, et säilitada seda tänapäevases ühiskonnas.

Praeguseks on tollaegsete pulmaliste peres 2 aasta ja 4 kuu vanune tütar Kai ning pereisa Meelis teenib leiba Norras.

Näituse autor Mati Kose, kes on tuntud peamiselt loodusfotograafina, on tulnud suurepäraselt toime ka inimeste kujutamisel. Tegemist pole klassikaliste pulma ilupiltidega, ent seda rohkem on tajutat, et pilt „elab”. Fotodelt võib lisaks emotsioonidele ja rahvariieide ilule nautida ka imelist Kihnu arhitektuuri.

Mati Kose fotonäitust „Kihnu pulm” saab Maarjamäe lossis vaadata kuni 30. maini. Etnograafiline elamus mitmekülgsest kultuurisündmusest on garanteeritud.

Võrkturundus – nii- ja naapidi

Ardi Ravalepik

Ardi.Ravalepik@ebs.ee



„Hei, Ardi, Kaarel siin, pole ammu juhtunud... Kuidas läheb?” kuulen ühel õhtupoolikul telefonile vastates. Helistajaks on hea tuttav, keda paraku pole

juba mõned aastad nägema juhtunud.

„Ehh, mis ta läheb, kurta pole midagi, järelkult läheb hästi, kuidas endal?”

„Kuule, päris hästi, abiellusin eelmise aasta, sa ju mäletad Riinat, nüüd jälle Eestis tagasi. Põnevad ajad, eks ole..”

„Jajah, on juba teada ka, kas tuleb poiss või tüdruk?”

lõõbin huupi.

„Tüdrukud, kaksikud, poolteist kuud veel... oot, kust sa teadsid? Nojah, eks jutud liiguvad kiiresti.”

„Palju õnne! Ei tea, kas see tuleb vanusest või millest, et mul on tuttavate seas tõeline beebibuum...”

„Aitäh, aitäh. Tead, aga ma helistasin tegelikult mõttega, et pole ammu näinud, saaks kokku, istuks veidi. Mul

on üks mõte ka, mida tahtsin sinuga arutada, peaks täpselt sinu rida olema."

„Ikka, ütle ainult millal. Jook on minu kulul, papa. Lahe, mõtleks, kaksikud..."

Just selline oli üks minu kogemusi võrkturustus-firmat tutvustavale esitlusele kutsumisega. Kuigi ma olen aja jooksul päris mitmele säärasele esitlusele sattunud, tulevad need kutsed mulle alati üllatusena. Saabun kokkulepitud kohta ja näen kahte tuttavat inimest veel. Nemandki on tajutatvalt hämmelduses – tulid nad ju enda teada privaatsele kohtumisele. Nähes inimesi lisandumas, valdavad neid vastakad tunded – ühelt poolt on äratundmisrõõm, teiselt poolt aga tõstab pead „hmm-mis-toimub?"-tunne. Kutsuja ise on heatujuline, kuigi kella vaatamise sagedusest võib välja lugeda kergelt närvilisust. Üsna varsti peatab ta keskustelu, kõhatab hääle puhtamaks ja hakkab juba sissetallatud rada pidi sisse juhatama inimest, kes viib läbi järjekordse Esitluse.

Ei ole ühtset vastust küsimusele, kas mind meelitati valskusega kohale. Et MLMil (*multi level marketing*) on paljude jaoks kehvapoolne maine, ütlesid nad kergesti „ei" millelegi, millest nad tegelikult suurt ei tea, seepärast peavadki kutsujad ise eetiliseks kutsuda selliselt, et kutsutavad ei oskaks MLMi kahtlustada – kutsumisel on omad reeglid, mille võiks kokku võtta umbes selliselt: kui see tore inimene, keda sa soovid oma MLMi kaasata, taipab sult küsida, kas see on MLM, siis oled sa juba midagi valesti öelnud.

Mis asi see MLM siis ikkagi on ja kuidas seda süüakse?

MLM on ärimudel, kus sa müüd inimestele mingeid tooteid või teenust ja samal ajal värbad neid sedasama tegema. Sa teenid komisjoni enda ja enda poolt värvatute müügi pealt. Ja kui nemad kedagi värbavad, siis saad ka sealt komisjoni.

Kuigi igaüks meist suudab nimetada vähemalt viit erinevat MLM firmat (vaatan lakke ja kirjutan Better Life, Oriflame, Amway, ILearningGlobal ja Tupperware), ei ole levinud arusaam, et sugugi mitte kõik selle ärimudeli rakendajad ei ole püsivad nähtused. Näiteks mainitud ILearningGlobal, mis oli veel kuu või paar tagasi Eestis väga kuum sõna, pani võrgustiku kinni (äris tooteks olnud e-õppe teenus ise on saadaval, aga selle MLMi kaudu turustamine lõpetati ära). See pole aga harukordne, sest keskmiselt igast kümnest MLM-süsteemist üheksa läheb põhja. Kui see statistika mõjub kainestavalt, siis mõtle hetkeks mis tahes

muu valdkonna peale. Numbrid on üsna sarnased.

Ükski süsteem iseeneses pole ei halb ega hea. Edukuse saavutamine oleneb ajast, kohast, olukorrast ja inimestest. Paljud pelgavad võrkturunduses tegutsevaid inimesi, sest nad muutuvad sageli fanaatiliseks, pealetükkivaks ja takseerivad oma sõpru kui kõndivaid tengelpungi. See ongi MLMide suurim häda – süsteemi kaasatakse inimesi, kellel on vale või vähene ettekujutus MLMist ja kes arvavad, et see on lihtne võimalus raha teenida. Liituvad ära ja kohe hakaku piimajõed voolama. Tegelikuses on MLM ettevõtlus nagu iga teinegi – tööd on vaja teha. Kes pole valmis regulaarselt selleks aega ja seeläbi ka tööd panustama, ei jõua kuhugi.

Töö tegijatele pakub MLM aga suurema investeringuta (lisa)sissetulekuallika loomist ja mis peaaasi, ettevõtluskogemuste omandamist. Ja see on minu meelest oivaline.

Vaadakem nüüd mõningaid aspekte, millele iga inimene võiks enne ükskõik millisele vastusele jõudmist mõelda.

Maine

MLMil on massides halb maine. Suur osa inimesi näeb neid lausa petuskeemidena (kujuures vahel ka põhjendatult). Pole vahet, et toode ise on ehk hea – kui potentsiaalne klient taipab, et see on seotud MLMiga, võtab sisehääle üle ja lärmab talle kõrva: „Osta seepi! Osta seepi! Osta aasta seebivaru ette ära!"

Sõbrad

MLMi süsteemid põhinevad eelkõige sellel, et sa soovid midagi oma tuttavatele ja sõpradele. Põhjus on lihtne – sinu sõbrad usaldavad sind, seega sinul on nende suhtes müügi võimu. Kas oled valmis oma uuest ärist sõpradele rääkima ehk neidki sellesse kutsuma? Võrkturunduse kontseptsioon on seesamune, et sa rajad oma äri (tuluvõrgustiku) üles omaenda suhtevõrgustikule. Püüdes aga oma suhtevõrgustikule suureviisiliselt midagi pähe määrada, õõnestad seda. Küsi endalt, keda sa aidad sõbrale müües? Ennast või sõpra? Kui müüd enda aitamiseks, on sul oht kaotada sõpru.

Kontroll

Üks ettevõtlusega alustamise suurimaid motivaatoreid on teadmine, et sinu tegevus on sinu kontrolli all. MLMis on kontroll paljuski kellegi teise käes – sa ei kontrolli tarneahelat, sa ei kontrolli toote kvaliteeti, sa ei kontrolli üldjuhul isegi lõpphinda. Sinu kontrolli

all on peaaesjalikult vaid oma müügitulemused, s.t tööpanus. Sina ei saa ettekirjutusi teha. Isegi reklaamitekstid on tavaliselt ette antud ja seega muutmatud. Samas on paljudes MLMides see sinu kontrolli alt väljuv osa filigraanselt välja töötatud ning toimiv. See võib olla sulle võimalus – sa ei pea teadma nüansse, süsteem aitab. On üks ütlus, et sa ei pea ootama kõikide teekonna fooride roheliseks muutumist selleks, et sõitu alustada.

Müügioskus

Kuna enamiku MLMide juurde kuulub suurepärase koolitussüsteem, mis õpetab vastuväidetega toime tulema ning lihvib sinu müügioskusi, on MLM heaks valikuks neile, kes soovivad tulevikus oma ettevõtet luua. Sind kutsunud inimese suurim soov on, et sinul läheks oma võrgu loomine edukalt, seetõttu aitab ta sind, tasuta seejuures. Paljud ärimaailma suured nimed soovivad MLMi kui kohta, kust müügikogemusi hankida – liitu, võtta kogemus ja rakenda oma äri ülesehitamisel.

Töömaht

MLMis ei piisa heast tahtest ja kutsunud sõbra hädusest, endal on tarvis regulaarselt vaeva näha ja olla distsiplineeritud. Kutsumine ja Esitlus, millele järgneb 48 tunni jooksul järelkohtumine, on küll olulised tegevused, kuid see on vaid jäämäe tipp. Ma pakun, et kümme tundi nädalas on minimaalne maht, millega on üldse mõtet proovida. Ja seda aega on tarvis planeerida, mitte võtta jooksvalt sealt, kus „auke" tekib. Muidugi on ka neid õnnelikke, kes toovad kaasa vaid kaks sõpra ja elavad nende tehtud töö arvelt, kuid sellele lootusele ei ole mõistlik oma tegevust üles ehitada.

Seaduslikkus

MLMe on erinevaid, mõned tegutsevad ühel, mõned teisel pool seaduslikkuse piiri. Mõni neist on eri piirkondades ära keelatud, mõnel on püramiidisüüdistus, mõnel aga toode vajalikes institutsioonides registreerimata. Kui sa rohkemat ei viitsi teha, vaata vähemalt Wikipediast järele, millega tegu.

MLM on lihtsalt üks ärimudel

MLM on äri nagu iga teinegi, oma arvesse võtmist vajavate iseärasustega. Kui ükskõik milline ärimudel või -idee eeldab üldjuhul investeringuid, siis MLMi puhul on need tavaliselt madalad. Edu sõltub tootest, selle kvaliteedist ning enda ettevõtlusloost. Kindlasti ei ole see lihtne ja kiire võimalus raha teenida. Inimesel, kel on soov alustada ettevõtlust, on võrdlemisi lihtne saada esimesed tuleristsed MLMi kaudu.

Turkey: A True Adventurer's Destination for living and studying concurrently

Egert Toots, a MBA student from Estonian Business School, is spending his one year abroad in Bilkent University in Ankara, Turkey. Bilkent University - the first private, nonprofit university in Turkey - was founded on October 20, 1984 with the fundamental aim of creating a center of excellence in higher education and research. The name "Bilkent" exemplifies this aim, since it is an acronym of "bilim kenti": Turkish for "city of learning and science." So, why did he choose this university and how does he manage to study in Turkey? Egert Toots shares all this with us, and also what it is essential to know, when planning to go to Turkey.

Lusine Allahverdjian
alverdi_88@hotmail.com



Why did you start to think about studying abroad?

The business world is changing constantly, new stars are rising from the emerging markets. Rapid industrialization, privatization and modernization are taking place. The world's economic center is shifting to China. As a future successful internationally known businessman it is vital to be connected with the world and have the knowledge and skills necessary to function effectively in different countries, at the same time being able to interact appropriately with people from different language and cultural backgrounds. The world is a global marketplace – either you eat or you get eaten. Since today's youth's greatest asset is their network I believe the experience of studying and living or working abroad, interacting and meeting countless people from different cultures helps me to take a huge step forward towards my goal. Andres Viisemann, one of the owners of investment bank LHV, once said that in order to establish the first successful multinational company with Estonian roots and capital a huge amount of learning of leadership and strategy is needed in an international context.

How did you decide to go to Turkey? And as far as I know, you even stayed for a second semester, which hadn't been planned from the beginning?

Turkey is a bridge between the east and the west. It's an emerging market with huge growth potential and its economy has also been growing fast in the last 20 years. Turkey is the first step on the ladder to go further to the East. It is a Muslim country in the

Middle East, playing a mediating role between east and west where the Middle East stands for a whole new land of opportunities. According to these issues and due to my first semester's positive experiences I came to the conclusion that I should stay and continue this journey of challenging adventure one more step further on the ladder of international preparation for business life.

Please describe Turkish culture in the way that you saw it at the first sight, when you arrived there?

Warm culture, lots in common with Western culture, but still complicated for Europeans to understand it. Turks are hardworking, but sensitive regarding their values and traditions. Friendships that are based on mutual trust are highly valued. They are very family oriented and strongly committed to the socially agreed rules and their history. Corporate culture is driven by high power distance. It is a collectivistic and paternalistic environment dominated by men. A large amount of businesses are family owned. Although practices of management are changing - westernizing.



Visiting Alanya.

Why did you choose Bilkent University?

Bilkent University is the best and the first private university in Turkey with one of the biggest campuses in Turkey covering an area of 500 acres. In total there are 12,000 students, from which about 100 were international students in the fall semester. Campus has a well-established infrastructure - everything you need is close by.

Which are the special methods in teaching there? How fast have you become accustomed to them?

Teaching methods are combined of case studies, individual and group projects, midterms and final exams. Developing presentation skills is highly encouraged. Most of the weekends are filled with group meetings, solving HBS case studies. Bilkent University offers a variety of different student clubs (over 80) and associations as well, e.g. Branding Club, Management and Economics club etc. Case study and entrepreneurial competitions are very usual in Bilkent. The load of articles and books to read in every course is quite high. Considering the fact that I used to study in distance learning, going to school 3 times a month, coming to Bilkent was a big change, but either you adapt or perish; as Charles Darwin said: "It is not the strongest of the species

Egert Toots

Born: 14.05.1986

Zodiac: Taurus

Marital Status: Single

Education: Estonian University of Life Sciences - B.S. in Production Engineering; EBS - MBA, International Business Administration (current); Bilkent University - MBA, exchange student

Work experience: The Southwestern Company (Nashville, TN, USA); D.A.S. Õigusabikuluude Kindlustuse AS; AIESEC; JCI.

Your reason of life: Make a positive difference!

Hobbies: Travelling, sports, reading

Favourite book: Will & Vision: How Latecomers Grow to Dominate Markets by Gerard J. Tellis

Best place in the world: Home

Best teacher: Prof. Marco Protano

Dream: Achieve all my goals and make everybody proud of me!

that survive, nor the most intelligent, but the one most responsive to change."

What do students usually do there in their spare time, what are the most popular hobbies, activities, habits or customs?

Bilkent University offers a lot of opportunities for sports, there are 3 sports halls in the campus. Basketball, badminton, football, tennis, volleyball, squash courts, plus many other recreational opportunities are widely available. Usually sports halls are quite full no matter the time of day. Night life is active, Ankara downtown offers different segments of bars and clubs, which are quite small compared to clubs in Estonia. The Erasmus Exchange Network is organizing events every week, sometimes even partnering with our neighbor university Middle East Technical University (e.g. at the end of May they take students to Istanbul to watch Formula 1). During larger breaks, e.g. spring break students mostly go travelling around Turkey (the most popular places are Antalya and Istanbul) or visit their families.

How do you spend your free time, how much do you have at all?

I spend my free time mostly doing sports, travelling or going out with my friends, but free time here is quite limited, especially during finals and midterm exams. Last semester during the break I went travelling to Istanbul, Cappadocia and Alanya. Turkey offers a variety of fascinating places to visit, there is just so much to see.

What makes you so active? Is Turkey somehow connected to it?

Since I am strongly committed to achieving all my goals I try to focus and do only those things which help me closer to my goals. I do the things I love to do and studying in Turkey is one of them. I try to be involved with many things at the same time, always keeping the wheels in motion. Time is limited, you've got to be hungry!

Is living and studying in Turkey really as good as you expected? Or there is something not so perfect as well?

It actually exceeded my expectations. The perceptions I had before coming here changed totally in a positive and surprising way. I guess we human beings are too much driven by different opinions and stereotypes out there, but I can conclude that negative stereotypes about Turkey and Turkish people have proven wrong based on



Marco Protano's Marketing Animals, Ca-ching!

my experience. I learn every day something new about this country and its great people.

What is the most important thing that you can get from the professors in Turkish universities and what you can't find in Estonia?

Professors here are warmer, you can consider them

I can conclude that negative stereotypes about Turkey and Turkish people have proven wrong based on my experience.

basically as your friends; whenever you need help you can just go knock on their office door and talk, you won't be rejected. I feel that they really want you to learn the subject and they try to give their best. It is not a problem to ask your professor out for a beer on a Friday night.

What was the opinion of Turkish students and lecturers about you, when you came? Was there anything very opposite or different?

They accepted the cultural differences really well and quickly.

What makes learning interesting for you? Have you found it in Turkey or in Estonia?

Here in Turkey my view of education has changed quite a bit. I admire professors who are currently in the market place, who give valuable insights and try

to teach you what you need and make it interesting by connecting the learning with real life examples, professors who encourage creative thinking. Of course you have to make clear to yourself also why you are taking this course, what you want to gain from it and how it helps you in the future. I am convinced that a professor who teaches for example entrepreneurship has to have experience in building his own business; reading articles and research papers and having a doctoral degree is not enough. One of the best examples is my Marketing and Branding professor Marco Protano from USA. He gives us lectures through the videoconference system from New York. He has a twenty-years plus proven track record building brand equity-driven businesses within the Fortune 100 (First National Bank of Boston, Nestle, RJR Nabisco, Bristol Meyers Squibb) and for a host of private clients across multiple sectors from high tech, E-commerce, HBA, luxury goods, energy and services. He also launched entrepreneurial ventures for himself and private clients. He is top ranked by students at the University of Edinburgh, Helsinki School of Economics, Stockholm School of Economics and Bilkent University. He wants his students to be more successful than he is. He calls us "The Marketing Animals." The other one is professor Frederick F. Woolley, who has been working in International Business all his life, born in Canada, worked with the United Nations, lived and worked many years in Africa, Indonesia and China and now gives valuable lectures in Bilkent University while at the same time working as a change agent, helping Turkish companies to change. The experience that these two professors have in their portfolio is huge. Going to their classes is a pure pleasure. I love learning from the Best!

Please describe any humorous case, joke or happening, that you could share with us?

The latest and most interesting happening took place on April 1st. I was running late to class. When I got inside the Management building and ran past Starbucks, one of my professors passed me and after a few seconds he turned around and shouted towards me: "Hey, Egert! The Estonian President is coming to Turkey in a few weeks, you should come and meet him, I will let you know!" and then he disappeared. I was, like: "OF COURSE, the Estonian President is coming – damned professor trying to get me with an April joke like that". By the end of the day I had already forgotten it. A few

weeks went by and I got an email from the same professor, telling me that Toomas Hendrik Ilves was coming tomorrow to Bilkent to give a lecture here and the Estonian Embassy called and wants me to go there and meet him as well. Again I was like: "What? Seriously? Meeting my President? In Turkey?". So to be sure, I did some research and found out that it was actually true and I was not being fooled. So the next day when Toomas Hendrik Ilves arrived at Bilkent and finished his speech about EU, NATO and the relationship between Turkey and Estonia, I had the chance to shake his hand, make a picture with him and have a small chat, which was extremely awesome! I never thought of meeting my President, well at least not in Turkey.

With what EBS have provided you and what you have got from Bilkent University? What is more important and valuable?

EBS has provided me with the great opportunity to come here to Turkey and due to that I have met with so many great people from EBS who have helped me a lot, some among many others: Eve Müür, Triin Keba, Nicola Hijlkema, Maarja Murumägi, Karmen Harju. Absolutely fantastic people. Thank you! From Bilkent I have got a lot of connections, some of my views and interests (from finance to marketing and branding) have changed. I can say that both of the

universities have been playing an important role in shaping my future. I am very grateful.

Who should go to study abroad? And why? Where you would advise to go and why?

A person who wants to grow, likes to experience and discover new things, wants to meet countless people from all over the world, likes taking risks, loves challenges, has a passion for travelling, values personal development, is adventurous, wants to learn, is social, has a positive problem solving attitude etc. I would advise to go to some emerging market like Turkey, China, India, somewhere in Latin America or South Africa. Why? When William "Willie" Sutton, a U.S. bank robber who got caught after he had robbed more than 100 banks was asked by a reporter why he robbed banks, Willie answered: "because that's where the money is."

Please give some hints for someone who plans to go abroad to study?

Be clear why you do it and what you want the outcome to be. Become comfortable with risk and uncertainty. Have a positive problem solving attitude (eat problems for breakfast). Take advice only from people who truly want to bring out the best in you. Make the decision fast and take charge! You create your own future. You and only You are responsible for your failures and successes.



Visiting Istanbul with his friends, Gabriele & Jarkko.

Stereotypes about how to do business in Mexico, China and France – true or false?

Every one of us has heard about the stereotypes of different nationalities. For business students it is extremely important to know what the main tips are for doing business successfully in certain countries. Three of our students, Mariana Guerrero from Mexico, Claire Corbel from France and Shuangwu Tong from China explained the real situation in their homelands.

Mall Abel

mall.abel@ebs.ee



Warm and gracious Mexico

Open signs of emotion, through the use of interruptions and speaking loudly, are seen as a sign of active engagement rather than an unnecessary loss of control.

True. Being quiet is not an option. Usually we give our opinion if we feel the need for it.

English is widely spoken and many people speak it fluently.

True/false. In some regions (northern part of Mexico) English is widely spoken because of its closeness to the USA, but in the centre and south it is less common.

Try not to criticize others openly in meetings as this could be construed as an insult.

True/false. If you know the people at the meeting better and you are friends with them, then it is very common to make jokes as it is the way to break the ice.



Always smiling Mariana with a friend.

Time is a flexible commodity and start and finish times should be viewed as estimates.

False. When doing business, the times and schedules are carefully selected so that every member can assist and be on time, they respect others' time.

People stand much closer to each other and have far stronger eye contact than in many other cultures.

True. Interpersonal distance is about 50 centimetres. We usually touch each other a lot during a conversation.

Never split the bill at business meals as this will be seen as poor etiquette.

True. The host is always the one who pays the bill. The interested one pays the bill of the client.

Use business meals to talk about your partner's family and favourite football team.

True. To make a bond, topics such as football teams and family are very common.

In Mexican business circles, "yes" can mean "no" and "no" can mean "maybe."

False. Usually in a common day basis it can be true, but in business everything has to be clear.

Breakfasts are the preferred choice to meet people.

False. Lunch is the best choice to meet and do business.

Time is not money. People like to take their time to reach a decision. They do not appreciate "straight to the point"



Claire on Independence Day of Estonia.

approaches.

True. When closing a deal, the client has to understand the final decision clearly before closing the deal.

Mexicans are very status conscious. They care about your appearance and the car you drive.

True. In business, appearance and status are very important. The restaurant you go to and the food you eat are parts of your visiting card.

Very individualistic France

Any lack of discernible logic could be interpreted as sloppy thinking or lack of intelligence (or both).

Almost true. If you are not clear with your ideas, if you look disorganised or if you do not prepare an agenda for a meeting, then it can be interpreted as a lack of intelligence because people can't understand you.

Socialising across hierarchical lines is unusual.

Almost true. It is quite difficult to meet and become close to your big boss or top managers as they

are often very busy and not available for "normal" employees. You meet and stay very often with people of the same hierarchical level.

The French are one-company focused in their professional life.

False. It was the case with our parents' generation, but nowadays it is very usual to change company many times during your professional life. And furthermore, if you don't change company, you can be seen as immobile and not an interesting person for an employer.

They are less likely to use humour in very serious situations in business than some other nationalities.

False. French try to relax the atmosphere using humour. During a meeting it is not really common but in smaller teams it is more usual.

A strong separation is made between business life and private life and between business time and family time.

False. A lot of people become friends working together and also find their boyfriend or girlfriend at their workplace (more than 30%)!

People prefer to have definable sets of objectives rather than work in more general team roles.

Almost true. So far people have had the habit to have individual objectives but a few years ago some companies established team objectives and/or environmental objectives.

During discussions, interruptions will often occur, with other parties in the conversation joining in and emotions can seem to be running high.

True. French are talkative people and we have the habit of interrupting others easily even if it is not very polite.

Anything sent in writing to a French company has to be rigorously checked.

True. In most cases one mistake is enough to fail.

Even if you are fairly competent in the French language, you should always start with an apology about your French skills.

False. French people appreciate it a lot when foreigners speak French. Maybe because we are so bad in English .

Women are gaining an increasingly prominent position in French business life.

Almost true. Women are more and more present in business, but not as much as in Scandinavian countries. For instance, in the 40 biggest companies in France there are only 4 women CEOs.

China with its fast-growing economy

It is important to establish a smooth business relationship and friendship. Trust and cooperation are the keys.

True. People are kind, but it is not easy to earn high-level trust. Once you get their trust, it will be long-term good relationship.

Although the Chinese are not always on time, punctuality is viewed as a positive asset in others.

False. Punctuality has been a very important part in Chinese business culture for a long time.

Chinese may not smile at a first greeting or as often as people do in some other Asian countries.

False. Chinese are normally always smiling, maybe even more than in other Asian countries.

Always respect seniority and do not openly disagree with people.

True. We always respect people who are older and at a higher level than we are. However, nowadays companies encourage everyone to express their own ideas despite the traditions.

Avoid discussing political and human rights issues.

True. Considering the Chinese government system and public opinion, this kind of discussion does not work and possibly will bring some trouble.

Most of China's business world slows down considerably during the spring festival in late January and early February.

True. Spring festival in China is like Christmas in Europe. It is the most important festival in a year.

There are often close relationships between the senior management of a company and local party officials.

Almost true. It is very difficult for a company to develop business smoothly without governmental support, or at least stand-by.

It can take several, very long, meetings before any tangible progress is made.

True. Every group leader needs to express all of his/her ideas and provide a report after the meeting with suggestions in favour of the company's development.

It is often useful to go over the same point several times from different angles in order to aid comprehension.

True. Sometimes different people have the same opinion of something, but they express it in different ways, so others may misunderstand it. "Harmony brings fortune" is one of the best principles in Chinese business world.



Shuangwu Tong from China.

Kauplemine toorainete futuuridega – mis on selles nii erilist?

Tallinna Börsi juhtimisel korraldatud 2009. aasta oktoobrikuisel „Rahakompassi“ üritusel, millest ka Tudengileht kirjutas pikemalt oma novembrikuu väljaandes, arutleti aktiivselt selle üle, mida ikka investeerimistegevuse all silmas peetakse. Näiteks, kas saab selleks pidada naudingutega seotud veinikeldri täiendamist, tulevikku suunatud mõtlemisega laste muretsemist ja kasvatamist, parema elukeskkonna loomise nimel rahakoti kergendamist, pangadeposiidil oleva raha kullakangidesse konverteerimist ja kaitstud kohas hoidmist? Väikest täiendust teemale pakuvad märtsi ja aprillikuu Tudengilehes kajastatud investeerimisideed ning nende põhjal esile kerkinud mõtisklused, kas rohelist energiat ostes või tuumajaama Eestisse ehitamist toetades lähtume õilsatest keskkonnakaitset puudutavatest ideedest või on ka siin tegemist teadlike investeerimisvalikutega? Ehk kas investeerimisotsuste langetamisel on tegemist üksnes ratsionaalsetel kaalutlustel või siiski ka emotsioonidel, aistingutel, naudingutel, ka nn kõhutundel põhinevate valikutega?

Piret Merimaa
Piret.Merimaa@ebs.ee



Tudengilehe maikuisest investeerimisrubriigis arutlevad futuuridega kauplemise ja toorainetes investeerimise olemuse ja eripära üle meie ülikooli vilistlased Illimar ja Ingmar Mattus, kes asutasid 2007. aastal oma toorainete kauplemisega tegeleva ettevõtte. Nimeks on firmal Spada Capital ning tegemist on ühega kahest Eesti ettevõttest, kes tegelevad eranditult vaid toorainetega kauplemisega.

Ingmar ja Illimar, mille poolest Spada Capitali tegevus erineb teistest investeerimisfirmadest?

Meie ettevõtte eripära seisneb selles, et kauplemistegevuse rõhuasetus on alternatiivsetel investeringutel, s.t tootlus ei ole korrelatsioonis klassikaliste investeerimistoodetega, nagu võlakirjad, aktsiad ja kinnisvara. Kaupleme toornafta ja maagaasi, teraviljade, väärismetallide, valuutade, võlakirjade, intressitoodete, suhkru, kohvi ja paljude teiste instrumentidega. Spada Capital ei kauple võõra vara, vaid üksnes ettevõtte omavahenditega. Varahaldusega tegelevad meile kuuluvad välisfirmad, kuid sinna kaasame valitud professionaalset kliente vaid väljastpoolt Euroopa Liitu ja oleme neile seni pakkunud keskmist aastast puhastootlust üle 30%.

Kaupleme toorainetega rahvusvahelistel futuuri-börsidel ja meid ei mõjuta aktsiaturgudel toimuv. Kaupleme üllikviidsete toorainefutuuridega, mida saab osta ja müüa 24 tundi päevas ehk positsioonidesse on võimalik siseneda ja nendest väljuda täpselt siis, kui selleks tekib vajadus.

Peame kõige olulisemaks riskide maandamist ja alles seejärel mõtleme tootlusele. See tähendab seda, et arendame pidevalt oma riskijuhtimise meetmeid ja rakendame neid oma töös 24 tundi päevas. Vajaduse korral saame USA kaubabörsidel toimuva kohta reaajas infot meie otsekontaktidelt. Lisaks arendame pidevalt oma olemasolevaid kauplemissüsteeme ja loome uusi ning testime pidevalt uusi kauplejaid, kellelt oleme vajaduse korral valmis ostma kauplemisignaale või tegema muud koostööd. Suurema osa oma varadest hoiame sularahas põhivaluutades ehk valuutakorvis.

Spada Capital kaupleb suuremal osal USA futuuribörsidel nagu näiteks CME, CBOT, NYMEX, ICE ja paljud teised. Vähemal määral oleme tegevad ka Hongkongi, Tokyo ja Londoni futuuribörsidel.

Millega täpsemalt kauplete?

Aktsiaindeksitest on peamised indeksid SP500, Dow Jones Industrials, Hang Seng ja DAX. Tähtsamad energiaallikad, millega kaupleme, on toornafta, maagaas, bensiin ja kütteõli. Kaubeldavatest metallidest väärib äramärkimist kuld, hõbe ja vask ning valuutadest euro, Inglise nael, Jaapani jeen, Šveitsi frank, Kanada dollar ja Austraalia dollar. Kaupleme kahte tüüpi toiduainetega: teraviljade ja nn kergainetega. Esimesse klassi kuuluvad näiteks sojauba, nisu, mais ja riis, teise suhkur, puuvill, kakao, kohvi ja apelsinimahla. Meie poolt enim kaubeldavad intressitooted hõlmavad USA 30- ja 10-aastaseid võlakirju, 30 päeva Fedi intressi ja eurodollarit.

Milliseid kauplemisstrateegiaid kasutab Spada Capital?

Meie tegevus põhineb koondatult 20-aastasel futuuriurgudel kauplemise kogemusel. Kauplemisotsuste tegemisel rakendame põhjalikku

tehnilist ja fundamentaalset analüüsi. Uurime iga päev finantsturgude liikumise prognoose ja stsenaariume ning kujundame oma hinnanguid jooksvalt – seda vastavalt toimuvatele majanduskeskkonna muutustele ja turu ootustele konkreetsete instrumentide ning majandussektorite lõikes.

Kasumi teenimiseks kasutame erinevaid kauplemisstrateegiaid. Võime võtta ühesuunalise positsiooni futuuriga või futuuriopsiooniga, kui seda soosib eri indikaatorite ja majanduskeskkonna analüüs. Võime teha arbitraažtehinguid, kui turg kaotab kas siis ootamatute sündmuste või madala likviidsuse tõttu lühiajalise hinnatasakaalu. Samas võime ka otsustada lühiajalisel kauplemisel loobuda, kui lühiajalised riskid on suuremad kui hinnanguline tulusus.

Otsus positsiooni avamiseks või sulgemiseks sõltub paljudest indikaatoritest ja keerukatest matemaatilistest mudelitest, mille oleme aastate jooksul välja töötanud ja mida püsivalt täiustame. Meie otsustusprotsess on ligikaudu 60% tehniline ja 40% fundamentaalne. Positsiooni sisenemise ja väljumise eelduseks on meie mõlema heakskiit ehk kui me midagi kaupleme, siis ainult sel juhul, kui meie mõlema arvamuse turu edaspidise liikumise suhtes kattub.

Meie kauplemisstrateegia juures omab suurt tähtsust süstemaatiline riskimaandusstrateegia ehk hedžimine. Vältimaks suuri kaotusi, mille võivad esile kutsuda ebasoodsad geopoliitilised või majandussündmused või terroriaktid, rakendame riskijuhtimist. Mõnel juhul võib riskimaandusstrateegia vähendada kogukasumit, mida me varadelt teenime, kuid samas on see ajalooliselt osutunud äärmiselt vajalikuks kaitsekiibiks olukordade vastu, kus mitmed tuntud riskifondid ning, mis seal salata, ka meie konkurendid, on kandnud suuri kaotusi.

Mille poolest erineb teie tegevus ja strateegiad aktsiate ja võlakirjadega kauplemisest ja vastavatest strateegiatest?

Meie kauplemisstrateegiad on ajalooliselt pakkunud tootlust, mis pole korrelatsioonis aktsiate ja võlakirjade tootlusega. Kõrge volatiilsusega turutingimused, nagu näiteks olid Aasia, LTCMi või viimase finantskriisi ajal, pingestavad aktsia- või võlakirjaportfelle, ent on üsna sageli parimaks keskkonnaks meie kauplemisstrateegiate jaoks. Kuna jälgime igapäevaselt peaaegu kõiki likviidseid futuuriturge, kust leiab alati mõne kõrge volatiilsusega instrumendi, siis on meil alati olemas võimalused teenida korralikku tootlust võrreldes klassikaliste instrumentidega (aktsiad, võlakirjad ja ka kinnisvara) ja seda isegi perioodidel, kus nende instrumentide hinnad on tõusufaasis. Oleme kõik aastad lõpetanud kasumiga, k.a 2008. aasta, mis oli paljude jaoks eriti ränk ja laastav.

Milles peitub teie strateegiate edukus? Mainisite, et Spada Capitali keskmine aastane puhastootlus on olnud ligikaudu 20-40 protsenti sõltuvalt konkreetsest strateegiast.

Iga kauplemisstrateegia edukus sõltub seda rakendava inimese distsiplineeritusest, kauplemisüsteemidest ja võimest tulla toime turul toimivate muutustega ning panna turu liikumised enda kasuks tööle. Meie puhul tähendab see seda, et enda varade juhtimisele kehtestatud eeskirjadest peame me kinni ja täiustame neid pidevalt. Juhul, kui mõni positsioon liigub meie vastu, siis me kas vähendame seda osaliselt või sulgeme täielikult ja liigume edasi. Erinevalt investeerimisfondidest ei hoiu me aastaid enda portfellis kahjumis positsioone, vaid sulgeme sellised positsioonid varakult ja lõplikult. Kauplemine on eelkõige varade väärtuse säilitamise kunst. Meie tugevaimaks küljeks ongi riskijuhtimine koos vastavate mudelite kasutamisega. Iga investering on seotud teatud riskiga. Iga investering omab ka oodatavat tulusust. Püüamegi leida parima kesktee oodatava tulususe ja riskisuse vahel.

Toorainetest tundub minu jaoks kõige põnevam nafta. Mille alusel kujuneb selle kauba hind?

Nafta on üks olulisemaid maavarasid ning seda kasutatakse peamiselt kütuse ja keemiatööstuse toorainena. Toornafta hind kujuneb välja nii füüsilise kui ka börsil toimuva kauplemise tulemusena. Nafta hind omakorda mõjutab otseselt paljude teiste toorainete, kaupade ja teenuste hindu: näiteks on

bensiini hind ja kütteõli hind otseses sõltuvuses toornafta hinnast. Maagaasi hind on omakorda tugevas korrelatsioonis toornafta hinnaga. Lühiajaliselt on hindades palju emotsioone ja tehnilist müra, kuid pikaajaliselt võtab võimust fundamentaalne taustsüsteem ehk milline on pakkumise ja nõudluse vahekord, varud jmt.

Spada Capital kaupleb toornafta futuuridega New Yorgi ja Londoni börsil ehk siis vastavateks börsideks on NYMEX ja ICE. Üks börsil kaubeldav toornafta futuurileping ehk futuur sisaldab endas 1000 barrelit West Texas Intermediate'i või ekvivalentset tüüpi toornaftat. Toornafta ja selle produktide suurimateks turutegijateks futuurbörsidel on investeerimispannad Goldman Sachs ja Morgan Stanley.

Futuuri näol on tegemist tuletisväärtpaberiga. Mille poolest erineb futuuridega kauplemine omakapitali väärtpaberitega kauplemisest?

Futuuri puhul on tegemist tuletisinstrumentiga ehk derivatiiviga, mille hind kujuneb vastavalt alusvara (tooraine, väärtpaber, indeks vms) hinna liikumisele. Futuuri ostja ostab futuuri alusvara ning soetab sellega alusvaras „pika“ positsiooni, futuuri müüja müüb futuuri alusvara ning tekitab tehinguga endale „lühikese“ positsiooni.

Lihtsustatult öeldes on futuuri ostja kohustatud ostma alusvara tulevikus kindlaks määratud hinnaga ning nii kaotused kui ka võidud on selle instrumendi puhul piiramatud. Positsiooni soetamiseks peab futuuri ostjal või müüjal olema kontol piisavalt tagatist. Futuurid hinnatakse päeva lõpu seisuga vastavalt turuväärtusele ümber (*mark-to-market*) ning kontole kantakse päeva jooksul tekkinud kasum või võetakse kontolt maha päeva jooksul tekkinud kahjum.

Toorainefutuuridest kaubeldakse kõige enam naftafutuuride (sümbol CL), kulla (GC), maisi (ZC), nisu (ZW), soja (ZS), valuutade (EUR, JPY, GBP jne) ja võlakirjafutuuridega (ZN ja ZB). Futuuri peamiseks omadusteks on lepingu aegumine, finantsvõimendus, futuuri kordaja, päeva lõpus toimuv kasumi ja kahjumi ümberhindamine ehk *mark-to-market*.

Futuuri aegumine tähendab, et futuurileping kestab mingi kindla ajani ning sellele järgneb kas rahaline (*cash settlement*) või füüsiline (*physical settlement*) tasaarveldus. Üsna sageli on futuuride aegumisajaks kvartali viimane kuu, kuid on futuure, millel on lepinguid iga kalendrikuu kohta.

Futuuri teine oluline omadus on finantsvõimenduse kasutamine. Futuuri ostes ei pea ostja maksma mitte kogu lepingu väärtuse eest. Näiteks toornafta ühe

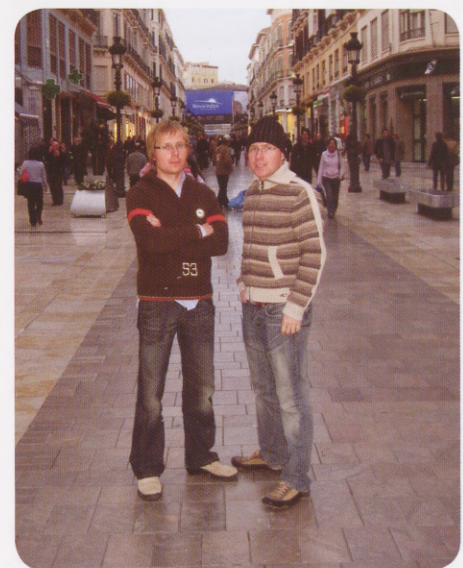
futuuri alusvara väärtus on juhul, kui barrel maksab hetkel 85 dollarit, järgnev: $85 \cdot 1000 = 85\,000$ dollarit. Selleks, et positsioon avada ja seda kontol hoida, peab kliendi kontol olema reserveeritud piisav tagatis võimalike kahjumite katmiseks. Tagatis on enamasti 2–10%, üksikutel juhtudel 10–25% futuurilepingu väärtusest. See tähendab, et näiteks ühte naftafutuuri ostes peab kliendi kontol olema hetkel vähemalt 3000 dollarit. Kui suur täpselt peab olema tagatis, selle määrab ära börs, millel futuuriga kaubeldakse. Tagatist võib suurendada ka konkreetne maaklerfirma omal valikul. Kui turul valitseb näriline olukord ning langused või tõusud on olnud suured, siis võib börs tagatismäärasid tõsta ning 3000dollarilise tagatisest võib üleöö saada näiteks 10 000dollariline tagatisenõue. Seega peab futuurikaupleja pidevalt arvestama sellega, et kontol oleks piisavalt vabu vahendeid positsioonide alleshoidmiseks.

Millised on futuuride eelised teiste finantsinstrumentide ees?

Futuurid on reeglina globaalselt kaubeldavad instrumendid, turud on lahti 24 tundi ööpäevas, olemas on sügav likviidsus ja hinnaliikumine on ratsionaalsem kui näiteks Tallinna börsi aktsiatel. Futuurid on kindlasti ka huvitavamad, sest näiteks toornafta futuuri hinnaliikumine mõjutab paaripäevase viitajaga meid kõiki bensiini hinna muutuse teel.

Mõnikord avame positsioone vaid paariks minutiks. Samas on meil hetkel lahti ka futuuripositsioone, mis aeguvad alles 2011. aasta detsembris. Seega kaupleme väga laial ajahorisondil.

Futuuride liikumine on ka läbipaistvam. Kui aktsiate puhul saab juhtkonna vale otsus olla põhjuseks,



Illimar ja Ingmar Sevillas.

miiks aktsia hind kukub 20%, siis näiteks kulla hinda üks väike grupp inimesi ja nende otsused ei suuda nii palju mõjutada. Seega on toorainete hinnad stabiilsemad, kuigi mõnikord võib kogeenematule jääda hoopis vastupidine mulje.

Futuure kasutatakse peamiselt kahel põhjusel: spekulatiivsel eesmärgil ja riskide maandamiseks. Kui kaupleja on kindel mõne alusvara hinna tõusus ning soovib oma ettekujutusele vastavalt sellele panustada ning võtta finantsvõimendust, siis on tegemist spekulatiivse kauplemisega. Selline tegevus võib endaga kaasa tuua suuri kahjumeid ja ka kasumeid. Riskide maandamiseks on futuur väga sobiv instrument. Riskide maandaja soetab oma olemasoleva positsiooni katteks vastupidise suunaga futuure, millega ta annab ära võimaliku tulu, kuid piirab sellega samas võimalikku kahjumit.

Kas futuuridega kauplemine on riskivaba?

Ei, päris kindlasti mitte. Futuuridega kauplemine ei sobi igale kauplejale, sest futuuridega kauplemisel on võimalik kaotada väga suuri rahasummasid väga lühikese aja jooksul. Kaotused võivad olla piiramatud ning võivad ületada maakleri juures algselt deponeeritud summasid. Futuurid on väga suure finantsvõimendusega instrumendid, väikese tagatise juures on võimalik soetada väga suuri positsioone. Kui väga kõrge riskitase pole kauplejale

vastuvõetav, siis ei ole futuuridega kauplemine soovitatav. Siit ka põhjus, miks keskendumine eelkõige riskimaandusele.

Milline näeb välja üks toorainete kaupleja tavaline tööpäev?

Toorainete futuuriturud on lahti 24 tundi ööpäevas ja seetõttu jooksevad ka meie mõned kauplemissüsteemid sisuliselt katkematult pühapäeva hilisõhtust kuni reede hilisõhtuni. Kuna enim kaubeldakse just USA toorainebörsidel, siis tähendab see seda, et aktiivsem tegevus kestab Eesti aja järgi kella 15–23, sest sellel ajavahemikul on lisaks elektroonilisele kauplemisele avatud ka USA eri toorainebörside börsisaalid. Meie päev algab aga siiski juba hommikul kontoris. Loeme pankade ja maaklerite analüüse, teeme ise kokkuvõtteid ja kujundame oma analüüsi tulemusel seisukohad, mida kaubelda ja mida mitte. Igasse päeva üritame üldjuhul mahutada ka mõne huvitava raamatu lugemise. Hommikupoolikul teeme sageli ka trenni, sest edukas kauplemine nõuab lisaks kiirele mõtlemisele ka head füüsilist vormi.

Kui kell 15 avanevad USA börsisaalid, siis on meil oma mänguplaan tavaliselt juba olemas. Eelnevalt oleme tavaliselt jõudnud suhelda nii oma USA kui ka teiste kontaktidega, et üheskoos arutleda turgudel toimuva üle.

Kui kauplemisplaan on enam-vähem täidetud, siis saab kodu poole liikuda. On aegu, kus ka kodus tuleb pingsalt turgudel toimuvat jälgida ning tegutseda või ööpäev läbi ülevall olla. Samas oleme kaubelnud ka näiteks Hispaania rannaliival enne ja pärast purjelauasõitu. Vaba aega on tegelikult päris palju ja peabki olema, sest iga minut pole mõtet ega tohigi kaubelda.

Kellel ja kuidas soovitate futuuride ja toorainetega kaubelda?

Futuuridega ja seega ka toorainetega tasub kaubelda inimesel, kellel on üleliigset raha vähemalt 50 000 dollarit. Tal peaks olema paariaastane kogemus muudelt turgudelt, olgu selleks siis aktsiad, völakirjad või valuutad. Ta peaks oskama iseseisvalt analüüsida ja ta peaks olema palju lugev ning mõtleval inimene, sest erinevaid nüansse on väga palju. Inimesele peaks kauplemine ka emotsionaalselt sobima, sest turg pakub palju pinget ja ootamatusi. Kui oskuslikult kaubelda, siis on tooraineturg võrreldes aktsiaturuga tegelikult tunduvalt atraktiivsem, sest toorainete hinnad liiguvad ratsionaalsemalt ning lisaks eksisteerivad ka erinevad hooajalised trendid, näiteks külvi-, kasvu- ja lõikustsüklid, mis on aasta-aastalt üldjuhul sarnased. See on väga põnev maailm. Kui ikka ühe korra oled kauplema hakanud, siis enam muud ei tahagi teha.

Vladimir Kolchanov: "My job is to make the learning process interesting, difficult and challenging"

Vladimir Kolchanov, a guest lecturer from IMISP, International Management Institute St. Petersburg, delivers in our university the quite unique subject Doing Business in Russia. IMISP was created in response to the need for the development of a new managerial culture in the former USSR. Since then, the school has been preparing executives and entrepreneurs for the complex task of managing business in a new and constantly changing environment. This semester Dr Kolchanov is again teaching here as well and was very kind to give us a short overview of his experiences...

Lusine Allahverdjian
alverdi_88@hotmail.com



Management Institute of St. Petersburg) since 1990.

What do you teach? Is it different if you teach in your home university or abroad?

In St. Petersburg I teach disciplines related to Marketing and Sales, mainly at postgraduate programmes, including MBA and EMBA. When teaching abroad, be it Estonia, Finland or France, I deliver a specialization – it is more general and it is

For how long you have been teaching already?

I started teaching at my "alma mater" (St. Petersburg University for Engineering and Economics) in 1986, and continued at my current home school (International

Teaching for me is a balanced mixture of lecturing and interaction with my students and it's vitally important to get them involved.



In the downtown Saint Petersburg, 2008, photo session of IMISP faculty for its corporate web site.

about Doing Business in Russia.

Describe the teaching techniques or strategies that are most effective for you.

It's a balanced mixture of lecturing and interaction with my students and it's vitally important to get them involved. I use a variety of techniques to achieve that – case studies, discussions, role playing, etc.

How do you keep students actively involved during a lesson? Is it always easy?

As for involvement I partly mentioned that above. It's not necessarily easy. For instance, in Finland and Estonia it takes quite some time to establish rapport with students and to open them up.

Where do you like to teach the most, in what country, university? Why?

Difficult to say. I like teaching at my home school – we have bright and motivated students there. At the same time I enjoy teaching abroad – it's a real challenge to work with a multilingual and multicultural audience.

Why have you selected teaching as a profession?

It fits my personality and I feel more comfortable teaching than in any other professional field.

What makes you an effective teacher?

I hope I am. To be serious it's a combination of several things – academic knowledge, practical experience (I've spent about 6 years in business), and certain skills in teaching methodology and techniques.

What did you want to achieve in your life and what are you still aiming to do?

That's a topic for a separate interview. To keep it short, I wanted to become a real professional in my selected field and I still feel I can and must grow further.

Would you describe yourself as a team player or an individual achiever? Which one in your opinion is more appropriate for a good teacher?

I assume I am 60% an individual achiever and 40% a team player. I also think this proportion is about right for a good teacher.

What opportunities have you had to bring multicultural education into your classroom?

My background was and is quite multicultural. I have completed an MBA programme in Milan, where we had 23 nationalities in our class of 60 students. Later I have been employed with two foreign companies – Glaxo, at that time one of the biggest pharmaceutical multinationals, and LSO Foods, quite an important Finnish meat producer. This experience fits the multicultural audiences I work with in the classroom.

How do you encourage students to learn? Can a student be forced to learn?

It's impossible to force anyone to learn. Motivation is one thing – it is on the students' side. My job is to make the learning process interesting, difficult and challenging.

Some people say you should demand respect. Do you agree or disagree?

Respect is something that should not be demanded automatically just due to your formal status, title, position, etc. You will be respected for your professional and human qualities.

What are your strengths? What are your weaknesses?

I am a hard working and responsible person. I listen to and hear other people. Sometimes I lack flexibility in decision making.

How do you manage your free time?

What do you like to do most of your time?

Unfortunately, my free time is limited. When and if I have it I like the most travelling around the world and listening to good music.

What will you be doing in five years?

Still teaching.

What advice can you give to our students? What they should improve? Or maybe

something doesn't even need improving?

I am familiar with EBS and its students for more than 10 years and I probably have just one advice: keep your drive and passion for everything you do – be it studies, work or personal relationships.

If you could create the ideal school, what would it be like?

If I could I would have probably done it already.

Vladimir Kolchanov

Born: 10 September 1958, Archangelsk (USSR)

Zodiac: Virgo

Family: Divorced

Education: 1st Degree – St. Petersburg University for Engineering and Economics (1980), Ph.D – same university (1986), MBA – SDA Bocconi (1992)

Work experience: St. Petersburg University for Engineering and Economics, Research Fellow, Lecturer (1982-1990), IMISP, Associate Professor, Vice-Rector, Head of Marketing and Strategy Subject Area (1990-1991, 1998-up to now), Glaxo Export Ltd., Regional Sales Manager (1993-1995), LSO Foods Oy, Country Manager - Russia (1995-1996), JSC Russian City, Commercial Director (1996-1997).

Your reason for life: professional and personal development

Hobbies: travelling, music

Favourite book: The Catcher in the Rye, J.D. Salinger

Best place in the world: St. Petersburg

Best teacher: my first teacher in primary school – Lyudmila Yakovleva

Dream: people do not lie to each other

Raamatusoovitused

Piret Merimaa

Piret.Merimaa@ebs.ee



R. Jensen. Unelmate ühiskond: kuidas eelseisev üleminek informatsioonil kujutlusele muudab sinu äritegevust.

Tartu: Fontes 2000.

R. Jensen kirjutab tuleviku uurimisest ning infoühiskonna üleminekust unelmate ühiskonnaks. Unelmate ühiskonna all peab raamatu autor silmas arengut infoühiskonnale iseloomulikust karmi loogika ülistamisest ning firmajuhtide keskendumiselt puhtalt tehniliselt ja mõistuspäraselt mõtlemiselt emotsioonidel ja mitteraamatlikel tarbimisotsustel põhineva ühiskonna suunas. Autor on arvamusel, et tulevikutoote suhtes ostuotsuse tegemisel toetume kaupade ja teenuste valikul vastavalt nende mõjule meie südamele, mitte meie ajule. Unelmate ühiskond on uus ühiskond, kus äriühingud, omavalitsused ja inimesed elavad õnnelikult tänu oma lugudele, mitte andmetele ja infole.

Kirjanik toob välja ühe ülimalt mõtlemapaneva tõsiasja: ehkki 20. sajandil toimus maailmas rikkuse kuuekordne kasv, ei ole SKT kasv ja üksikisiku õnn käinud käsikäes. Oleme saanud rikkaks, ent muutunud rahulolematuks. Materiaalsuse lummutus rõhub meid ning Rolf Jensen analüüsib, mis on sellise arengutee põhjused, ning näitab, kuidas ärgata materiaalse lummutuse õudusunenäost. „Me vajame head lugu ja oleme valmis selle eest maksma!” väidab Rolf Jensen oma raamatus. Jõukuse ja jõudeaja kasvades ootame me materiaalselt hüvedelt suuremat tähendusrikkust ja meie otsused mingi kauba ostmisel põhinevad pigem emotsioonidel kui ratsionaalsusel. „Unelmate ühiskond” pakub täiesti uut, värske vaate tulevikule ning sellele, kuidas ettevõtted peaksid ennast ümber kujundama, et olla edukad ka 21. sajandil. Soovituslik lugemismaterjal nendele, kes soovivad kujuneda edukateks visionäärideks.

M. Csikszentmihalyi. Kulgemine: optimaalse kogemuse psühholoogia.

Tallinn: Pegasus 2007.

Tavalugejale mõeldud raamat võtab kokku aastakümneid kestnud uurimused inimeksistentsi positiivsete külgede kohta, milleks on rõõm, loomingulisus ja elust haaratus, mida autor nimetab kulgemiseks. Kuigi kulgemine tundub väliselt

lihtne, nõuab see sageli suurt füüsilist või vaimset pingutust. Ka edukaks kulgemiseks on olemas omad oskused ja nipid. Autor ei paku üldist elurõõmu retsepti, ent raamatus toodud peamised põhitõed ja näited, kuidas erinevad inimesed on muutnud neid põhimõtteid järgides oma igava ja eesmärgitu elu nautimisväärseks, on igaühele personaalse õnne otsingutel abiks. Kaasahaarav ja soovituslik kirjutus kõigile inimestele, et edukalt toime tulla pingelise (ja sageli mitte nautimisväärse) tööga ning veeta vaba aega efektiivselt.

L. Scatigna. Finantsdoktor: kuidas ravid rahaprobleeme ja tugevdada rahalist tervist.

Tallinn: Äripäev 2010.

Eraisiku finantsasjad on lai ning keerukas valdkond ning hõlmab teemasid nagu säästmine, investeerimine, võlad, kindlustus, hobid, suuremad sisseostud jne. Hetkel meie elu mõjutav majanduslangus võib rahakoti jaoks kanda endas just positiivseid arenguid, st meil on võimalus lahendada oma finantsprobleemid. „Finantsdoktor” vaatleb kahtkümmet rahandusküsimust, millega inimesed kõige sagedamini silmitsi seisavad. Autor analüüsib vastutustunde puudumist oma rahaasjades, sõltuvust laenudest ja kulutamisest, ebapädevate finantsnõustajate usaldamist, ülikooliks liiga hilja valmistumist, pärandiasjade puudulikku korraldamist jpm. Soovituslik lugemisvara mis tahes rahamuredega toimetulemiseks. Kui järgid Louis Scatigna juhiseid, suudad oma rahamured lahendada, majanduslikult jalule tõusta, finantsiliselt terveneda ning jääda elujõuliseks.

H. Harvard. Havardi meetod: voorustel põhinev juhtimine.

Tallinn: Kirjastus Koge 2007.

Alexandre Havad on konsultatsioonifirma European Center for Leadership Development direktor. Firma lipulaevaks on kursus „Voorustepõhine juhtimine”, milles nn klassikalised voorused, nagu suuremeelsus, alandlikkus, vaprus, mõistlikkus, õiglus, enesetalitsemine, võetakse isikliku täiustamise ja professionaalse tulemuslikkuse aluseks. Olulist rolli juhi edukuses mängib autoriteet, mistõttu tõelised juhid ei saa kunagi toetuda manipulatsioonile ning juhtida inimesi, kasutades üksnes oma ametiga kaasnevat võimu.

Autor väidab, et juhiks olemine seisneb iseloomus

ning et tõelised juhid püüavad kasvatada endas vooruslikkust sama kindlalt, kui nad hingavad – või nad ei ole tõelised juhid. Oluliseks katalüsaatoriks juhi tegemistes on usk. Teoses esitatud mõtted ja ideed annavad lugejale võimaluse heita pilk iseendasse ja täiustada nii enda isiksust kui ka juhiomadusi. Voorus on harjumus, mis omandatakse harjutamise teel, mistõttu keegi ei sünni juhiks – selleks kasvamist treenitakse. Mitte igaühest ei saa president, peaminister või Nobeli preemia laureaat. Kuid igaüks saab kasvada vooruses. Asendamatu lugemismaterjal eetiliste juhtimisotsuste tegijatele.

K. Jalak. Tagasiside töötajate arendamisel.

Tallinn: Äripäev 2010.

Tegemist on raamatuga, mis õpetab tagasisidet organisatsioonides vägivallatult kasutama – selline peegeldus organisatsioonis on juhile oodatud, väärtuslik ning ergutab välja mõtlema paremaid lahendusi. Tagasiside andmine osutub pahatihti keeruliseks ülesandeks: kuidas organiseerida peegeldust nii, et sellest tõuseks praktilist kasu? Milliseid tagasiside süsteeme oma ettevõttes kasutada ning kuidas oleks seda kõige targem teha? Autor on andnud mitmeid soovitusi, mille põhjal on igal juhul võimalik valida just oma ettevõtte jaoks sobiv viis.

Raamatus käsitletakse tagasiside andmise eri vorme koos asjalike ning praktiliste näidetega, samas ei puudu vajalik illustreeriv teoreetiline osa. Raamat on tõhus abivahend neile, kes alles planeerivad asuda tagasiside protsesside rakendamisele, aga ka sobilik meeldetuletusmaterjal neile, kel tagasiside andmise ja saamise tehnikad ja oskused on juba varem omandatud.

S. Alvey, S. Robbins. Töötajate koondamine.

Tallinn: Äripäev 2010.

Koondamine on juhtide jaoks üks keerulisemaid ja vaurikkamaid proovikiviseid. Kui seda oskuslikult ja vastutustundlikult teha, võib koondamine ettevõtte töötajate tegevuse ning organisatsiooni tervikuna tõusuteele suunata. Samas võib vastutustundetu ja hooletu koondamine avaldada negatiivset mõju nii töömoraalile, efektiivsusele kui muulegi. Raamat pakub juhtidele ja ettevõtete omanikele väärtuslikke nõuandeid ja tulemuslikke strateegiaid töötajatega töösuhte lõpetamiseks. Näiteks õpetab kirjutis

koondamiste ajal enda eest hoolitsemise ning annab näpunäiteid, kuidas püsida produktiivne ja terve. Et mõista enda ümber toimuvat, õpetab autor koondamiste konteksti tabama: kuidas hankida infot, panna paika prioriteete ja toetada oma ettevõtet. Lugeja õpib tegema olulisi otsuseid enne ja pärast koondamist, informeerima meeskonda restruktureerimisest, koostama tulevikustrateegiaid. Analüüsitakse, millistel alustel teha valik organisatsiooni jääjate ja lahkujate suhtes ning kuidas oma valikust alluvaid teavitada. Vähem tähtis pole ka koondatute toetamine – seda nii töötajatel kui ka materiaalse heaolu eest hoolitsemisel. Kui otsused tehtud ning muutused ellu viidud, on võtmeküsimuseks allesjäänute motiveerimine heade töötulemuste nimel ning pühendumuse ja lojaalsuse tekitamine. Jagatakse hulgaliselt nõuandeid, kuidas säilitada

meeskonna produktiivsust ning luua organisatsiooni tulevikustrateegiat. Rõhutatakse töötajatega pideva suhtlemise vajalikkust ning kogemustest õppimist. Kirjutise lõpuosas on ära toodud praktilised abivahendid, mis aitavad valmistuda koondamisteks ning hinnata oma efektiivsust selle raske ülesandega toimetulemisel. Asendamatu teos juhile, kes soovib töötajate eest vastutust võtta ning lahkujatele protsessiga kaasnevad paratamatud ebameeldivused võimalikult talutavaks teha.

D. A. Garvin, C. R. Christensen. Otsuste tegemine.

Tallinn: Äripäev 2010.

Kuidas olla kindel, et langetatud otsus on vajalik ning ainuõige? Raamat tutvustab lugejatele otsuse tegemise ja elluviimise protsessi ning pakub

väärtuslikku nõu, kuidas teha eetilisi otsuseid, tuvastada efektiivse otsusetegemise teel seisvaid takistusi, teavitada asjaosalisi otsuste vastuvõtmisest ning võimaldada kasulikke muutusi ning ümberhindamisi.

Autorid selgitavad meeskondlikku otsustamisprotsessi ning toovad välja iga otsuse tegemiseks vajalikud sammud. Nendeks sammudeks on eeltöö, takistuste tuvastamine, probleemi sõnastamine, alternatiivsete tegevuskavade loomine ning viimaste hindamine, otsuse tegemine ja sellest teavitamine ning otsuse ellu viimine. Olulist osa kätkeb raamatu lõpuosa, milles arutletakse otsuste eetilisuse üle. Vajalik lugemismaterjal juhile, kes soovib vastu võtta eetilisi ja organisatsiooni elujõudu suurendavaid otsuseid.



Fred-Anders Pärn

Valik on Sinu!

Suveks trimmi?

Ebsikatele erihinnad!

Ebsika kaardiga päevase paketi
kuutasu 490 krooni.

Uued rühmatreeningud, avar jõusaal, tasuta parkimine,
esimene treening tasuta!

Küsi lisapakkumisi info@spartasport.ee | www.spartasport.ee

sparta



ESITLEB:

KULDNE HABA 2010

OLÜMPIA KONVERENTSIKESKUS, ALFA SAAL

7.MAI 2010 KELL 19.00

PILETID RUUMIST 208: EBSIKA KAARDIGA 199 EEK, ILMA 250 EEK

PAKETT SISALDAB: AASTA PARIMATE AUTASUSTAMIST KULDSETE HABADEGA, SÖÖKE-JOOKE JA MAAGILIST SHOWD JÜRGEN VEBERI POOLT!

OLE KOHAL AASTA GLAMUURSEIMAL ÜRITUSEL!

KULDSET HABA TOETAVAD:

 **TALLINK Hotels**
www.hotels.tallink.com

 **EW Sound & Light**
heli- ja valgustehnika
WWW.EWSOUND.EE