

Tallinna Ülikool  
Informaatika Instituut

# E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

Magistritöö

Autor: Margus Mägi  
Juhendaja: Linnar Viik

Autor: ..... „ ..... „2013  
Juhendaja: ..... „ ..... „2013  
Instituudi direktor: ..... „ ..... „2013

Tallinn 2013

## Autorideklaratsioon

Deklareerin, et käesolev magistritöö on minu töö tulemus ja seda ei ole kellegi teise poolt varem kaitsmisele esitatud. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, olulised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

.....

(kuupäev)

.....

(autor)

## Sisukord

Sissejuhatus .....	5
1. Eesti e-riik .....	6
1.1 E-riiki ja selle vajalikkus .....	6
1.2 Kuidas sai e-Eesti alguse .....	6
2. IT-eksport.....	8
2.1 IKT klaster ja eksport .....	8
2.2 Riik ja IT-eksport.....	9
2.3 Riigi roll e-riigi ekspordis.....	10
2.4 Rahvusvaheline kogemus e-riigi lahenduste ekspordil .....	13
2.4.1 Korea .....	14
2.4.2 Singapur .....	15
2.4.3 Suurbritannia .....	15
3. Uuring .....	18
3.1 Uurimisprobleem ja uurimusküsimused .....	18
3.2 Uurimismeetodid ja uurimuse põhimõtted .....	18
3.3 Poolstruktureeritud süvaintervjuu.....	19
4. Uuringu vastused ja kokkuvõte.....	22
4.1 Uuringu vastused .....	22
4.1.1 Miks on IT-eksport riigile oluline? .....	22
4.1.2 Millist rolli peaksid riigiasutused e-riigi ekspordimisel mängima?.....	23
4.1.3 Mis on olnud peamised takistused? .....	25
4.1.4 Mis peaks tegema, et IKT eksport käima hakkaks?.....	29
4.1.5 Kes ja kas peaks ekspordi küsimust keskselt juhtima? .....	31
4.2 Uuringu kokkuvõte .....	33
5. Järeldused.....	35

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

5.1	E-riigi ekspordi tegevussuunad .....	35
5.1.1	Investeeringukaitse .....	35
5.1.2	Liitlassuhted .....	35
5.1.3	Levitamine .....	36
5.1.4	Eksport .....	36
5.2	E-riigi ekspordi toetamise mudel.....	37
5.2.1	E-riigi ekspordi protsessi mudeli etapid.....	37
5.3	E-riigi ekspordi toetamise mudeli koordineerimise rollijaotus .....	39
5.4	E-riigi ekspordi koordineeriv üksus .....	39
5.4.1	Koostöö mudel .....	43
6.	Kokkuvõte.....	44
	Lisad .....	47
	Lisa 1: Uuringuekspertide intervjuu vestluskava .....	47
	Lisa 2. Intervjueeritud eksperdid .....	48
	Lisa 3: National Informations Society Agency struktuur .....	49
	Lisa 4: Wider Markets Initiative koostöö mudel .....	50
	Lisa 5: Wider Markets Initiative otsustusahel projekti algatamiseks .....	51
	Lisa 6: Korea e-riigi ekspordi lähenemisloogika välisriikidele.....	52
	Lisa 7: Tabel 1: E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORT: SWOT-ANALÜÜS.....	53
	Lisa 8: Tabel 2: EESMÄRGID 2020 (lühendatud) .....	57
	Lisa 9: Terminid .....	59
	Lisa 10: Teematikaga seotud asutused ja üksused ning nende rollid .....	59
	Lisa 11: Uuringu teemade rühmitus teemadeks.....	62
	Kasutatud allikad.....	65
	Abstract: Cooperation Model to Support Export of e-Governance Solutions .....	69

## Sissejuhatus

Eesti IKT sektori kiire areng sai alguse 1990-ndate aastate esimesel poolel, kui liberaalne majanduspoliitika meelitas Eestisse järjest rohkem välisinvesteeringuid. (Rang, 2009) Selles kiires arengus ei saanud ka riik pealtvaatajaks jääda ning e-teenused ja lahendused arenesid pea sama kiiresti nii riigi- kui erasektoris.

Majandussurutise saabumisega 2008 aastal jõudis Eestisse tõekspidamine, mille ühine nimetaja oli - kõik eksportima. Kohalik turg oli kokku kukkunud ja ainukene võimalik rahavoog võis tulla väljast. Erinevatel põhjustel levis see idee ka riigi hallatavatesse ettevõtetesse ja ka riigiasutustesse, eesmärgiga eksportida ise kui ka aidata erasektori ettevõtteid välisurgudele, et seeläbi tõuseks riigi maksubaas.

Käesolev magistritöö keskendub e-riigi lahenduste ekspordi temaatikale ja kitsamalt e-riigi lahenduste ekspordi toetamiseks vajalikule riigipoolsele tegevusele. Töö eesmärgiks on kaardistada töö loomise hetkel olemasolevate riiklike IT-lahenduste ekspordiga tegelevate/toetavate asutuste või ettevõtete võrgustik ja seosed, ning pakkuda välja uus ja riigi jaoks parem koostöö mudel.

Uurimusprobleem tuleneb e-riigi ekspordi toetamise koostöömudeli tegevussuundade ja osapoolte koordinatsiooni määratlemise vajadusest, mis on varasemalt tõstatatud erinevates uurimustes, tegevuskavades ja erinevates töötubades.

Sellest lähtuvalt on püstitatud uurimisküsimused - millised on e-riigi ekspordi tegevussuundad ja kuidas peab tegevust koordineerima riigi vaatevinklist, et e-riigi lahenduste eksport oleks tulemuslikum. Seda temaatikat vaadeldakse tulenevalt spetsiifikast, valdkonna spetsialistide abiga, kes on kursis e-riigi ekspordi eripäradega.

## **1. Eesti e-riik**

Peatüki sisu on anda lühiülevaade e-riigi vajalikkusest ja selle tekkest Eestis. Teemat käsitletakse kahes peatükis, et anda üldine kontekst. Esimeses peatükis kirjeldatakse üldiselt e-riigi vajalikkust ja teises peatükis e-Eesti tekkelugu.

### **1.1 E-riiki ja selle vajalikkus**

Otsene kasu riigi infosüsteemist seisneb riigiaparaadi ja selle asutuste töö lihtsustamises ja seeläbi kulude kokkuhoius. Selle illustreerimiseks tuuakse esile asutuste omavahelist paberivaba suhtlemist. Kuna paberdokumente ei kasutata, vähenevad kulutused posti- ja kullerteenusele. Hea võimalus efektiivsemalt tegutseda, on kasutada teiste poolt varem loodud lahendusi, nende hulgas erinevaid andmekogusid ja registreid. (Riigi Infosüsteemide Amet, 2013)

Selleks tarbeks on Eestis loodud andmevahetuskiht X-tee, mis võimaldab erinevad infosüsteemid tõhusalt omavahel andmeid vahetama panna, tänu millele on paljuski jõutud tulemuseni, mis oma kompleksuselt ja ulatuselt on teerajajaks paljudele riikidele, mida näitab Eesti 20. positsioon ÜRO e-valitsemise uuringu edetabelis. (United Nations, 2012)

Eestis on suudetud luua e-riik, kus 600 süsteemi vahetavad omavahel andmeid ja on seeläbi loonud pea 2500 e-teenust (Riigi Infosüsteemide Amet, 2013), mis suuremal või vähemal määral aitavad kodanikku tema igapäevategemistes.

E-riigi loomisesse panustavad kõik ministriumid ja valitsemisalade allaasutused, mis tagab selle, et hajussüsteemina loodud e-riik on turvalisem ja areneb vastavalt osapoolte vajadusele. Hajussüsteemi loogikast tulenevalt on üles joonistunud ka riikliku IT-haldamise loogika. On tekkinud olukord, kus igal suuremal ministriumil on oma IT-asutus või osakond vastava ülesande täitmiseks.

### **1.2 Kuidas sai e-Eesti alguse**

Eesti IKT sektori kiire areng sai alguse 1990-ndate aastate esimesel poolel, kui liberaalne majanduspoliitika meelitas Eestisse järjest rohkem välisinvesteeringuid. (Rang, 2009) Selles

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

kiires arengus ei saanud ka riik pealtvaatajaks jääda ning e-teenused ja lahendused arenesid pea sama kiiresti nii riigi- kui erasektoris.

Peamine ajend arengute tekkeks oli valitsuskoridorides liikuvate nõustajate innovaatiline lähenemine ja pikk nägemus riigi konkurentsivõimelisest IT-arengust. Mõisteti, et väikese rahvaarvu juures on riiklike hüvesid võimalik pakkuda ainult siis, kui seda suudetakse teha kuluefektiivselt.

Üheksakümnendate aastate alguses me mõistsime, et kui väga väike riik tahab edukas olla, peame inimesed vabastama ebaefektiivsetest ülesannetest. Mõistsime, et bürokraatiat peab olema vähe ja seda me suudame saavutada IT-abiga. Ühena esimestest sammudest, kui me räägime e-valitsemisest, viisime me maksudeklaratsioonid internetipõhiseks. See meeldis paljudele, sest see vähendas sellele protseduurile kulutatavat aega ja oli tõhus lahendus. Üks peamisi nõ. müügiargumente kodanike jaoks oli see, et maksutagastuse sai kiiremini kätte, kui seda paberil tehes. Sealt edasi tuli riburada pidi teisi lahendusi. Lisaksu mida arvutiseerimisest saadi, oli Eesti muutumine läbipaistvaks majanduseks ja riigiks. Seetõttu läheb meil ka väga hästi rahvusvaheliste korrupsiooni- ja läbipaistvusindeksite määramisel, peamiselt seetõttu, et informatsioon on kättesaadav. Kui me vaatame korrupsiooni Eestis, siis vähemalt riiklikul tasandil ehk siis valitsuse tasandil on meie korrupsiooni tase väga madal. (Ilves, 2012)

Aastate jooksul on e-Eesti saanud nii rahvusvahelist tunnustust kui ka kodanike heakskiitu. Seda nii ühelt seetõttu, et on aktiivselt tegeletud kodanike harimisega Tiigrihüppe SA abiga alates aastast 1996 nii arvutiõppe kui ka üldteadmiste osas IT-vallas või ka seetõttu, et oleme suutnud pea 86% kodanikest (Riigi Infosüsteemide Amet, 2012) panna kasutama kiipkaardiga ID-kaarti.

Aastate jooksul on kodanikule loodud olulisi e-teenuseid nagu e-maksuamet, e-äriregister, e-kinnistusraamat ja riigiteataja. Eesti inimestest 95% deklareerib oma tulud elektrooniliselt ja kodanikuportaali külastab igapäevaselt ligikaudu 10 000 inimest (Riigi Infosüsteemide Amet, 2013). Need on ka maailma mastaabis suured numbrid ja võrreldavate suurustena ei ole siia veel teisi riike kõrvale tuua. Liiatigi, et toetudes e-riigi loomise kompetentsile on suudetud Eestisse luua ka NATO küberkaitse kompetentsikeskuse ja Euroopa Liidu IT-agentuuri on kvaliteedi märgid iseenesest.

## **2. IT-eksport**

Selles peatükis käsitletakse põhjalikumalt Eesti it-eksporti tausta ja riigi rolli IKT ekspordis. Lisaks näidatakse lugejale autori nägemust e-riigi levitamisega tegelevate asutuste koostöömudelist ning tuuakse rahvusvahelisi näiteid e-riigi ekspordi valdkonnast laiemalt. Peatüki eesmärk on luua e-riigi ekspordi käsitleva raamistiku ülevaade.

### **2.1 IKT klaster ja eksport**

Eesti IKT klasteri peamiseks eesmärgiks on toetada IKT ettevõtete ja teiste majandusvaldkondade ülest koostööd. Seeläbi soovitakse kaasa aidata uute lahenduste ja toodete tekkimisele ning ettevõtete konkurentsivõime tugevnemisele rahvusvahelisel turul. (ITL, 2013)

Neljast IKT klasteri eesmärgist üks olulisemaid on tõsta Eesti kui IKT tuntust ja usaldusväärsust. Üheks põhitegevuseks peetakse valdkonna turunduse ja kommunikatsiooni tegevuste korraldamist ja ühisturundust.

Eesti IKT klaster on kahe aastaga arenenud koostöövõrgustikuks, kus tegutsetakse ühiselt ekspordivõimekuse arendamise nimel. Konkurendid on aru saanud ühise tegutsemise vajadustest ja aktiivselt tegeletakse sektorite ülest koostööplatvormide arendamise nimel. Klasteri partnerid on koostöövõimelisemad ja see loob neile konkurentsieelised välisurgudele sisenemisel. (Eesti Infotehnoloogia ja Telekommunikatsiooni Liit, 2011, lk 3)

Oma kahe tegevusaasta kokkuvõttes tõdeb klasteri juhtkond, et ekspordistrateegia üheks võtmetegevuseks oli uute ärimudelite arendamine ja koostööprojektide algatamine, mis klasteri raames oli edukas ja päädis viie projekti algatamisega. Leitakse, et ühistegevuste jätkamine on vajalik, sest maailma mõistes on Eesti IKT ettevõtted väikesed ja nad ei ole ilma klasteri abita konkurentsivõimelised. (Eesti Infotehnoloogia ja Telekommunikatsiooni Liit, 2011, lk 5)



## 2.2 Riik ja IT-eksport

Riikide kõrge majandusliku konkurentsivõime saavutamine on valitsuste üks olulisem tegevuseesmärk. Konkurentsivõimelised riigid suudavad müüa rahvusvahelistel turgudel rohkem tooteid ja teenuseid ning sellega tagada kiirema rikkuse kasvu ja heaolu tõusu. Väikeriikide puhul on ekspordile orienteeritus üks majandusedu olulisemaid aluseid.

Valitsus on konkurentsivõime strateegias „Eesti 2020“ seadnud eesmärgiks suurendada Eesti ettevõtete turuosa maailmas tänaselt 0,085%-lt 0,11%-ni. Eeldades, et majandus kasvab järgneval kümnel aastal keskmiselt 4%, suureneb ekspordi suhe SKP-sse selle eemärgi täitmisel üle 100% (Vabariigi Valitsus, 2012).

Eesti Arengufondi poolt kureeritud strateegilistel aruteludel Eesti Kasvuvisioon 2018 otsiti erinevates töötubades ja foorumites Eestile uusi sihte. Aruteludes osales ühtekokku pea tuhatkond spetsialisti ja arvamusiidrit. Välispoliitika kasvusihiks seati, et Eesti huve jõuliselt esindav ning kohanemisvõimeline välismajanduspoliitika on eesmärk, mille kaudu Eesti paistab oma huviteemades silma kogu maailmas (Arengufond, 2011, lk 5).

Arutelul leiti, et majanduse järgmise, innovatsioonipõhisesse arengufaasi liikumiseks on vajalikud muutused majanduse struktuuris. See tähendab uute kasvualade väljaarendamist ning traditsioonilistes harudes kõrgemat lisandväärtust andvate tegevuste poole liikumist.

Eelduseks seati fokuseeritud lähenemine strateegiliselt oluliste valdkondade väljaselgitamiseks ning nende võimendamine, uutel kasvualadel katsetamist ning selle nimel poliitikate ülest ressursside mobiliseerimist ja partnerlust erasektoriga (Arengufond, 2011, lk 4).

Riigi Infosüsteemide Osakonna andmetel kulutab Eesti Vabariik e-riigi arendamiseks ligikaudu 0,5 % riigieelarvest, mis jaguneb järgnevalt: 0,125% raudvarga seotud hanked, 0,125 selle hooldus ning 0,25 % tarkvara arendus ja hooldus.<sup>1</sup>

Eesti Infotehnoloogia ja Telekommunikatsiooni Liidu poolt tellitud „Info- ja kommunikatsioonitehnoloogia sektori ekspordile suunatud arengukava 2009-2013“ on riigiga koostöö tõhustamise punktide osas esile toodud kaks suuremat teemat.

---

<sup>1</sup> Raudvara all on nii töökohad kui serverid ja tarkvara all on nii töökoha litsentsid, kui ka tarkvara tellimine. Allikas RISO juhataja hr Margus Püüa.

Riigiaparaadi töötajate kaasamine ekspordiprojektidesse ja intellektuaalse omandi probleemid, mis puudutavad riigile tehtavaid e-lahendusi.

Arengukavas märgitakse, et riigiasutuste spetsialistid on tihti parim referents e-riigi projektidele ning nende tellija kompetents on vajalik ka samalaadsete lahenduste pakkumisel teiste riikide valitsusasutustele (Eesti Infotehnoloogia ja Telekommunikatsiooni Liit, lk 16).

Arengukavas märgitakse veel, sektoriülene osapoolte koostöö on kriitiliseks eduteguriks ekspordivõimekuse tõstmisel. Siinkohal on silmas peetud ka avaliku sektori jõulisemat panust ekspordi edendamisel (Eesti Infotehnoloogia ja Telekommunikatsiooni Liit, lk 19).

### **2.3 Riigi roll e-riigi ekspordis**

Majandussurutise saabumisega 2008 aastal jõudis Eestisse tõekspidamine, mille ühine nimetaja oli kõik eksportima. Kohalik turg oli kokku kukkunud ja ainukene võimalik rahavoog võis tulla väljast. Erinevatel põhjustel levis see idee ka riigi hallatavatesse ettevõtetesse ja ka riigiasutustesse, eesmärgiga eksportida ise kui ka aidata erasektori ettevõtteid välisriikidele, et seeläbi tõuseks riigi maksubaas.

Vaikimisi sõnastati IKT ekspordi ja täpsemalt e-Riigi ekspordi eesmärgid juba toona, ent paberile said need alles 2012 aastal:

- Eesti e-riigi lahenduste aastane müügikäive on suurem kui Eesti avaliku sektori IT- lahenduste ostmise maht või Eesti on e-riigi lahenduste ekspordist saamas märkimisväärset reaalmajanduslikku kasu. (RISO ja Riigikantselei, 2012, lk 1)
- Eesti e-riigi lahenduste eksport motiveerib Eesti IT sektorit pakkuma ka teenusepõhiseid lahendusi nii ekspordiks kui Eestis. (RISO ja Riigikantselei, 2012, lk 1)

Kitsenevates majandusoludes võeti Justiitsministeeriumis vastu otsus, et täiendavate finantsvahendite leidmiseks ja erasektori ekspordi toetamiseks uuritakse ka Registrate ja Infosüsteemide Keskuse teenuste ja oskusteabe eksportimise võimalikkust.

RIK hakkas otsima võimalusi oma teadmiste ja lahenduste ekspordiks. Õige pea tekkisid küsimused, et kuhu eksportida, mida eksportida ja kuidas seda teha. Asjasse põhjalikumalt

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

süüvides leiti, et ka teised riigiasutused on sarnasuguste väljakutsete ees. Samuti saadi ka aru, et erasektori ekspordivõimekus jätab soovida, mistõttu igakülgne riigi tugi erasektori ekspordivõimekuse tõstmiseks on teretulnud.

Leiti, et Eestis valminud riiklike IT-lahenduste eksportimine terviklahendusena on raskendatud, sest süsteemid ei ole sihtriikides rakendatavad üks ühele, vaid vajavad adapteerimist ja vastuvõtvalt riigilt tugevat tahet juurutamiseks. Riiklike lahenduste eksportimise üheks probleemiks on sihtriikidest tuleva rahastuse võimalused, eelkõige silmas pidades riiklike hangetes osalemist ja sellega seonduvaid takistusi. Muidugi ei saa mainimata jätta ka autoriõiguste küsimusi ning hinna ja ärimudeli küsimusi, mis on paljuski veel lahendamata.

Probleemiraamistikku on korduvalt käsitletud erasektori poolt tehtavates uuringutes ja dokumentides. Avaliku sektori ametiasutuste tööloogikast tulenevalt võeti temaatika aktiivsemalt käsitluse alla alles 2012. aastal, mil hakati looma dokumenti „Eesti Infoühiskonna Arengukava 2020“, mille koostamiseks kutsuti kokku erinevaid töötubasid. (RISO, 2012)

Eraldi pühendati töötuba e-riigi ekspordile, mille töötuba pealkirjaga „E-riigi lahenduste ekspord“ toimus 11.10.2012 (RISO, 2012). Töötoa sisedokumendina kasutati Riigi Infosüsteemide Osakonna ja Riigikantselei poolt välja töötatud SWOT-analüüsi, mis oli arutelul aluseks väljakutsete analüüsimiseks ja uute sihtide seadmiseks. (vt Lisa 7)

SWOT analüüsist näeme, et tugevuste ja nõrkuste osas on eraldi välja toodud riigiasutuste koostööd puudutavad lõigud kuid puudub nõrkustest tulenevad võimalused, mis puudutavad kooperatsiooni parendamist ja sellest tulenevaid võimalusi. Tugevustena on esile toodud punktides 5; 6; 7; 8 koostöö ja kontaktivõrgustiku ulatus, ent puudub tugevus, mis kirjeldaks selle võimekuse realiseerimise oskust, küll aga näeme nõrkustes 3; 4; 5; 6; 7; 8 ja 15, et üksustevahelises informatsiooni vahetamises ja koostöövõimes on vajakajäämisi, mis ilmselt põhjustavad ka tugevuste realiseerimise vajakajäämisi.

E-riigi lahenduste ekspordi töötoa tulemusena käidi välja rida ettepanekuid (RISO, 2012, lk 5), mis puudutavad muuhulgas kooperatsiooni tõhustamist riigiasutuste ja erasektori vahel, et

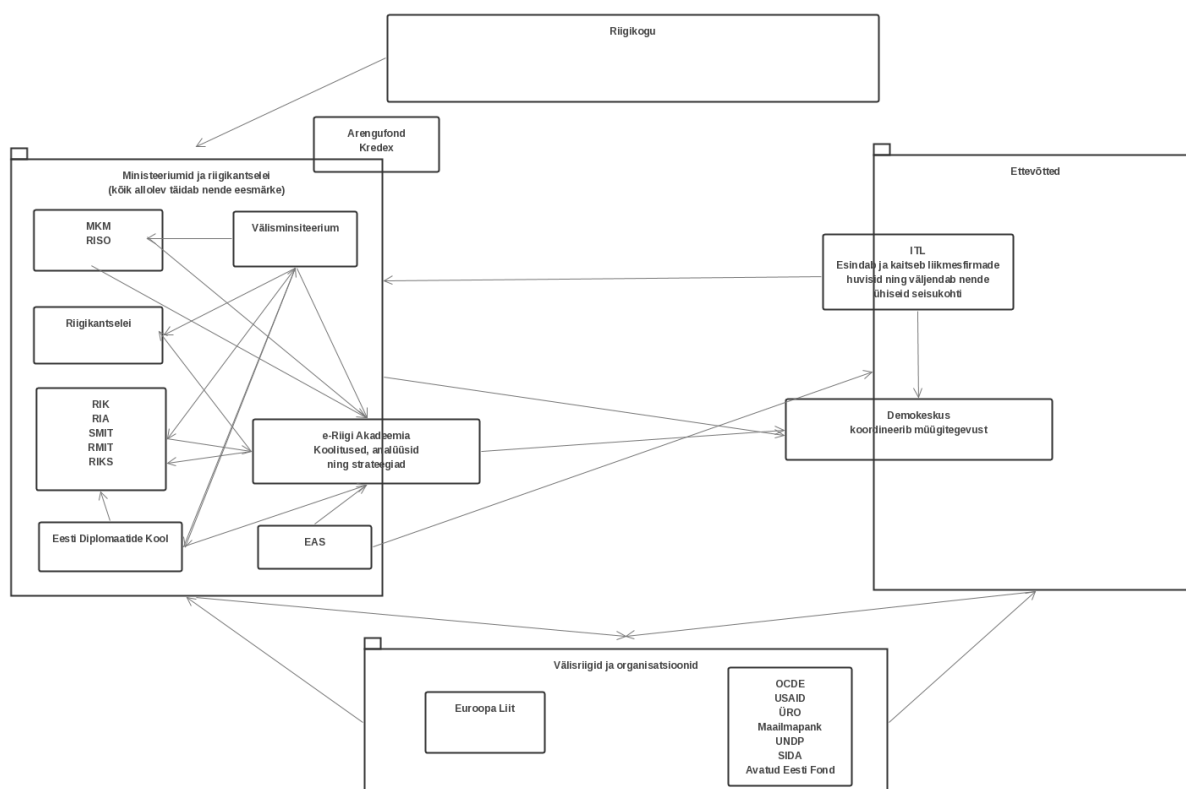
## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

muuta olemasolev kontaktipotsiaal reaalseteks projektideks. Lisas 8. toodud tabelis on tehtud väljavõtte 16 ettepanekust, millest 11 puudutavad koostöö tõhustamist ja sellest tulenevaid võimalikke kasusid ning eesmärke.

Tulenevalt tabelis toodud ettepanekutest on näha, et koordinaatsiooni vajadus erinevate osapoolte vahel on suur, sellest lähtuvalt on vaja üle vaadata koordinaatsiooni vajavad osapooled ja tekitada töövood ning ahelad ekspordi protsessi edendamiseks.

Järgnevalt on toodud joonis töö autori kogemusest lähtuvalt, e-riigi ekspordiga tegelevatest osapooltest. Joonisel on osapoolte vaheline kontaktide ja delegatsioonide liikumine tähistatud nooltega, mis ei välista, et mõningatel juhtudel on infovahetus ka kahesuunaline või vastupidine. Joonis näitlikustab üldist infovahetust ja koordinaatsiooni, mis on kasutusel

**Joonis 1: E-riigi ekspordiga tegelevate osapoolte infovahetus.**



Jooniselt on näha, et infovahetus erinevate osapoolte vahel eksisteerib, kuid praktikas on infovahetus ja koostöö lühiajaline ning süstematiseerimata. Selleks, et mõista infovahetuse puudujääke ja vajadust riigiasutuste vaatevinklist, otsustas töö autor läbi viia uuringu,

kaardistamaks avaliku sektori kogemust temaatikat puudutava infovahetuse osas ja kogumaks ettepanekuid koordineerimiseks.

## 2.4 Rahvusvaheline kogemus e-riigi lahenduste ekspordil

E-riigi lahenduste ekspordiga tegelevad ka teised riigid. ÜRO teeb iga aasta kokkuvõtteid riikide e-valitsemise tasemest ja järjestab riigid arengutaseme järgi. Allolevas tabelis on näha Tabeli TOPP 10 riigid, kes suures osas tegelevad ka ekspordiga. Eesti platseerub selles edetabelis 20. kohale.

**Tabel 3: ÜRO koostatud E-valitsemise edetabel 2012 (United Nations, 2012)**

Riik	E-valitsus hinnang 2012	Koht 2012	Koht 2010	Koha muutus
Korea	0.9283	1	1	
Holland	0.9125	2	5	+3
Suurbritannia	0.8960	3	4	+1
Taani	0.8889	4	7	+3
USA	0.8687	5	2	-3
Prantsusmaa	0.8635	6	10	+4
Rootsi	0.8599	7	12	+5
Norra	0.8593	8	6	-2
Soome	0.8505	9	19	+10
Singapur	0.8474	10	11	+1
Eesti	0.7987	20	20	

Edetabelis toodud riigid on rahvusvahelisel e-riigi lahenduste konsultatsiooni ja eksporditurul aktiivselt esindatud ja ka suure kogemusega. Tabeli esimese kümne hulgas on Aasia riikidest esindatud Singapur ja Korea., Konsultatsioonide maailmas teevad ilma britid. Rääkides „vana Euroopa“ riikidest, siis tugevate e-riigi temaatika konsulteerijatena on tuntud veel soomlased, rootslased, sakslased, hollandlased ja austerlased. Nimetatud riigid on kõik ülaltoodud tabeli esikümnes, väljaarvatud austerlased, kes platseerusid kohe pärast Eestist 21. kohale. Uute tulijatena nimetatud valdkonnas on ka Hiina ja Venemaa, mis mõlemad on hakanud e-riigi kogemuse levitamiseks ka aktiivsemalt tegelema. Nimetatud edetabelis on need riigid siis vastavalt 78. ja 27. kohal.

Järgnevalt antakse lühike ülevaade neljast riigist ja nende e-riigi ekspordi püüdlustest. Autor juhib tähelepanu, et ligipääs nimetatud informatsioonile on piiratud ja vastavad riiklikud institutsioonid, mis tegelevad temaatikaga, ei avalikusta oma tegevusstrateegiaid ning mudeleid, mistõttu on riikide e-riigi ekspordi kohta kogutud informatsioon erineva kvaliteedi ja põhjalikkusega. Olulise tähelepanekuna saab märkida, et kõnealused riigid on loonud riikliku taustaga tsentraliseeritud üksused ekspordi edendamiseks.

### 2.4.1 Korea

*National Information Society Agency* (NIA) on Korea riiklik IT asutus, mis seisab hea e-riigi lahenduste loomise ja haldamise eest. Korea on tsentraliseerinud e-riigi eksporti puudutavad projektid NIA alla, tekitades organisatsiooni spetsiaalse vastutava osakonna (vt Lisa 3). Osakonna eesmärgi on nad sõnastanud järgnevalt:

Kuna NIA on vastutav e-valitsuse implementeerimise eest ja omab vastavat kogemust nii arendamise kui ka haldamise osas, on asutusse aastate jooksul akumuliseerinud märkimisväärne kogemustepagas. Asutus teeb pingutusi oma teadmisi jagada, et luua uusi koostöövõimalusi läbi parimate IKT praktikate jagamise ning konsulteerimise erinevate valitsustasemetega juures välisriikides. (National Information Society Agency, 2013)

Asutus on oma missioonis esile toonud ühe olulise punktina konsultatsiooniteenuse pakkumise arenevatele riikidele. Konsultatsiooni teenuse on nad jaganud kolme suuremasse kategooriasse:

- IT arenguks vajaliku konsultatsiooni ja tehnilise toe pakkumine
- Koostööprojektide raames IT arendusprojektide teostus
- IKT tehnoloogiate ja teadmuse jagamine

(National Information Society Agency, 2013)

Konsultatsiooniteenuste pakkumisega on NIA aktiivsemalt tegelenud alates aastast 2002 ja on selle aja jooksul olnud suuremal vähemal määral aktiivselt tegevad paarikümnes riigis. Oma tegevusmudelit on nad kirjeldanud nii, et Korea valitsus investeerib partnerriigi e-riigi projekti 10 miljonit USA dollarit sularahas kolme aastase tsükliga ja vastutasuks ootab

partnerriigilt IKT alaseid koostööprojekte. (National Informations Society Agency, 2013). Nende lähenemisloogika välisriikidele on nähtav Lisa 6.

### **2.4.2 Singapur**

IDA International on Singapuri valitsusasutuse Information Developemen Authority of Singapore juurde loodud juriidiline keha, mis loodi 2009 aasta veebruaris (Wikipedia, 2013).

IDA International on oma missioonis kirjeldanud oma tegevuse eesmärgina aidata riiklike agentuure, et tõhustada e-valitsemist IKT abil tuginedes Singapuri kogemusele. Nad peavad oma kompetentsiks strateegilist planeerimist, arhitektuuri ja maageerimis oskusi avaliku halduse osas. (IDA International, 2013). Lihtsustatult öeldes on asutuse eesmärk aidata kaasa Singapuri IKT ettevõtete ekspordile e-riigi valdkonnas ja võimalusel ka teistes valdkondades.

Singapuri e-riigi ekspordi edust on rahvusvahelises plaanis palju juttu ja edulugusid, kuid väidetavalt on Singapuri edu e-riigi eksportimisel näiline. ZDNet portaalis 2012 aasta Mai kuus ilmunud artiklis väidetakse, et IDA International on teinud ettepaneku muuta riiklikku hankereeglistikku, et parendada loodavate e-lahenduste innovaativsust, et seeläbi suurendada e-riigi lahenduste eksporti, mis väidetavalt ei ole nimetatud ajahetkeks toonud soovitud tulemusi (Qing, 2012). Põhirõhk uuel hankereeglistikul saab olema e-riigi lahenduste tootestamisel ehk Singapur hakkab riiklikul tasemel hankima lahendusi, mida oleks võimalik „karbitootena“ pakkuda ka teistele riikidele.

### **2.4.3 Suurbritannia**

Suurbritannia on e-riigi valitsemise osas edetabelites alati eespool olnud (vt Tabel 3). Oma *know-how* eksportimises on nad rahvusvahelises plaanis olnud edukad, arvestades kui palju on nende eksperte üle maailma konsulteerimas. Paljuski on see nende ajaloolisest pärandist tulenev müügieelis.

Suurbritannias on loodud valitsuskabineti juurde loodud Government Digital Service, mis juhib kogu riigi digitaliseerimist puudutavat. Teadaolevatel andmetel puudub nendel aga e-riigi ekspordiga tegelev keskne üksus.

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

Varasemast on teada, et Suurbritannias eksisteeris *Wider Markets Initiative* strateegia, mis loodi 1998 aastal ja anti implementeerida Partnerships UK-le, mis lõpetas oma tegevuse 2011 aastal (National Audit Office, 2006, lk 1).

*The Wider Markets Initiative* eesmärk oli sõnastatud järgmiselt:

Riiklikud varad nagu, maa, ehitised, inimesed ja intellektuaalne omand, mis on mõeldud riiklike teenuste pakkumiseks. On tihtipeale alakasutatud. *The Wider Markets Initiative* on valitsuse initsiatiivil loodud poliitika, mille eesmärk on julgustada ressursside paremat kasutust läbi arendustegevuse ja teenuste loomise, mida õnnestuks müüa kommertsalustel. Tõhusam riigivara kasutus aitab avalikul sektoril vähendada kulusid ja parendada teadmusbaasi. (National Audit Office, 2006, lk 1)

Nimetatud poliitikas ei olnud määratletud rahalisi eesmärke, et vältida riigiasutuste fookuse kadumist, küll aga oli olemas tegevuskava teenuste pakkumiseks ja loomiseks. Poliitika kohaselt võeti eesmärgiks luua riigiasutustesse ekspordi spetsialisti (*Wider Markets Officers*) ametikohad, kelle eesmärk oleks olnud varade ja teenuste hindamine ja ettevalmistus uute teenuste pakkumiseks nii siseturu kui ka välisturgude jaoks.

Ekspordispetsialistide ametikohad suudeti luua kolmandikku pilootprojektis osalenud ametiasutustesse ja enamikel juhtudel oli tegemist lisaülesannet omavate struktuuris varasemalt eksisteerinud töötajatega, kes ei võtnud laienemise ning ekspordi teemat kuigi tõsiselt, tulenevalt muudest töökohustustest. (National Audit Office, 2006, lk 3)

Pakutavate teenuste hulka kuulus tugevalt ka IT-alase *know-how* pakkumine ja seda just teenuste lõikes. Lisaks oli täpsemalt oli mainitud olemasolevate e-lahenduste litsentsimine, e-teenused, koolitused ja konsultatsioon. (National Audit Office, 2006, lk 9)

Teenuste ekspordist loodeti saada täiendavaid vahendeid asutuste eelarvetesse, kui eteenuste ekspordi näiteid on antud juhul puhul keeruline leida. Suurbritannia riigikontrolli koostatud analüüsis toodi välja ainult üks edulugu, mis puudutas pärimisregistri teenuste loomist ja selle digitaliseerimist. Pärimisregistri teenuste loomisel arvestati tasuliste teenuste võimalusega ja seeläbi teeniti täiendavaid vahendeid projekti tarvis. (National Audit Office, 2006, lk 11) .



## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

Kui ekspordi spetsialistidelt (*Wider Markets Officers*) uuriti nendevahelist koostööd ja tegevust puudutavat, siis valdavalt olid spetsialistid kurtnud, et iga müük vajab erilähenemist ja seetõttu ka ligipääsu taustainformatsioonile ning varasematele riigipoolsetele kontaktidele kliendiga, ehk teisisõnu paremat koordineerimist ning informatsiooni jagamist. (National Audit Office, 2006, lk 8;15) .

### **3. Uuring**

Käesolevas peatükis vaadatakse uuringu ja analüüsiosa teoreetilisi aluseid, kirjeldatakse magistritöö uuringu läbiviimist, antakse ülevaade uuringu sihtgrupi valikust ning põhjendatakse valikuid.

#### **3.1 Uurimisprobleem ja uurimusküsimused**

Uurimisprobleem tuleneb e-riigi ekspordi toetamise koostöömodeli tegevussuundade ja osapoolte koordineerimise vajadusest, mis on kirjeldatud töö eesmärgis. Kaardistada hetkel olemasolev riiklike IT-lahenduste ekspordiga tegelevate/toetavate asutuste või ettevõtete võrgustik ning seosed, ning pakkuda välja uus mudel kooperasiiooni parendamiseks. Sellest tulenevalt püstitati uurimusküsimus, mida vaadeldakse tulenevalt spetsiifikast, valdkonna spetsialistide abiga, kes on riigi vaatevinklist kursis e-riigi ekspordi spetsiifikaga.

Uurimusküsimuse sõnastus: “Millised on e-riigi ekspordi tegevussuunad ja kuidas peab tegevust koordineerima riigi vaatevinklist, et e-riigi lahenduste eksport oleks tulemuslikum”.

#### **3.2 Uurimismeetodid ja uurimuse põhimõtted**

E-riigi levitamise ja ekspordiga tegelevate inimeste grupi moodustab Eestis loetud arv inimesi. Paljud selle temaatikaga kokkupuutuvad inimesed töötavad erasektoris. Arvestades käesoleva töö eesmärki võeti valimisse need spetsialistid ja eksperdid, kes on tegusad riigisektoris või kes oskavad erasektori seisukohti üldistada.

Kuna tegemist on laia teemaga, mida tunnevad ennekõike juhtivtöötajad või spetsialistid, siis valiti käesoleva magistritöö uuringu meetodikaks poolstruktureeritud süvaintervjuu. Seeläbi on võimalik kaardistada otsustaja rollis olevate inimeste nägemus e-riigi levitamist puudutavates küsimustes.

Valdkonna ekspertideks defineeriti valdkonna sisemiste toimimisloogikatega põhjalikult

kursis olevad spetsialistid ja strateegid, kes oskavad lisaks üldisele e-riigi juhtimismudeli tundmisele kaasa rääkida ka rahvusvaheliste suhete küsimustes.

Kokku intervjueriti 2012. aasta novembris ja detsembris seitset inimest: viite avaliku sektori spetsialisti/juhti ja kahte kolmanda sektori esindajat, kes on nimetatud valdkonnas tegevad.

Intervjueritavate hulga valiku kriteeriumiks sai valdkonna spetsialistide nappusest tulenev spetsialistide hulk, kes antud teemal on varasemalt sõna võtnud ja tähelepanu pälvinud. Hinnanguliselt sai intervjueritavate valikuga kaetud pea pool selle valdkonnaga kursis olevate avaliku sektori töötajate koguarvust.

Lähtudes teooria osas kogutud infost, uurimisprobleemist ja uurimisküsimustest on koostatud süvaintervjuu vestluskava (vt Lisa 1: Uuringuekspertide intervjuu vestluskava.). Vestluskava on jagatud viieks ploki, kus sisuplokkides uuritakse, miks riik peaks tegelema e-riigi levitamisega, milline peaks olema riigi roll, millised on olnud takistused ning mida asja edenemiseks peaks tegema. Küsitud on ka hinnangut kui reaalne tundub edu saavutamine ja kas seda tegevust peaks koordineerima ning millised on olnud senised kogemused.

Intervjuud viidi läbi personaalsetel kohtumistel ning intervjuu keskmiseks kestvuseks oli 60 minutit. Kõik intervjuud salvestati diktofoniga ning helifaile põhjal kirjutati analüüsiks ümber intervjueritavate poolt öeldud täpsed mõtted. Tulemuste analüüsimisel koondati erinevate intervjueritavate vastused küsimuste kaupa ning selekteeriti välja uurimistöö teema alla kuuluvad arvamused. (Soovi korral on võimalik magistritöö autori käest saada intervjuude helifaile.)

### **3.3 Poolstruktureeritud süvaintervjuu**

Magistritöö lähtub kvalitatiivsest uuringu meetodist, mille käigus kogutakse e-riigi levitamise ja ekspordiga kokkupuutuvatelt inimestelt koostöö sisemist toimimisloogikat ja vajalikke andmeid. Kvalitatiivsete uurimismeetodite eesmärkide, andmekogumise ja järelduste tegemise põhijooni on kirjeldatud järgnevalt:

**Tabel 1: Kvalitatiivsete uurimismeetodite eesmärkide, andmekogumise ja****järelduste tegemise põhijooned**

(Laherand, 2008, lk 21)

Kvalitatiivsed meetodid	
Eesmärk:	Saada terviklikku empiirilist andmestikku, mis hõlmaks ka kvalitatiivseid ja detaile iseloomustavaid seiku.
Andmekogumine:	Uurimismaterjal kogutakse meetoditega, mis võimaldab ülalnimetatud eesmärki saavutada, nt osalusvaatlusega, vaba intervjuuga, rühmavestlusega, autobiograafiate kogumisega.
Järelduste tegemine:	Uurimismaterjalidest võib järeldusi teha ilma statistilisi vahendeid kasutamata, ehkki neid võidakse mingil määral ka kasutada (nt protsente)

Uuringumeetodiks valitud süvaintervjuu on üks kvalitatiivsete uuringute alamliike, mis sobib ennekõike uuritava probleemi kohta detailse sisendi kogumiseks. Intervjuude üheks alaliigiks on infokogumisintervjuu - see jaguneb praktilisteks intervjuudeks, mille eesmärk on koguda infot mingi praktilise probleemi lahendamiseks, ning uurimuslikeks intervjuudeks, mille eesmärk on süstemaatiline infohankimine. (Laherand, 2008, lk 177)

Magistritöö raames on vaja lahendada ennekõike praktiline probleem – kaardistada hetkel olemasolev riiklike IT-lahenduste ekspordiga tegelevate/toetavate asutuste, isikute või ettevõtete võrgustik ja probleemistik ning seosed, et pakkuda välja uus mudel koostöö parendamiseks.

Seetõttu viidi uuring läbi poolstruktureeritud intervjuu formaadis, mida on kirjeldatud järgnevalt:

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

Uurijal on nimekiri küsimustest, millega soovitakse katta spetsiifilist teemat – seda nimetatakse tihti intervjuu vestluskavaks, kuid intervjuueeritaval on võimalus oma vastustes laiemalt läheneda. Küsimused ei pea tingimata olema vestluskavas ettenähtud järjekorras. Samuti võib esitada vestluskavast puuduvaid küsimusi, kui intervjuueerija täpsustab intervjuueeritava poolt öeldud väiteid. Kuid suures osas tuleb plaanitud küsimused ära küsida ning kasutada sealjuures intervjuueeritavate puhul sarnast sõnastust. (Alan Bryman, 2007, lk 474)

Intervjuueeritavad esindasid erinevaid organisatsioone ja tasandeid ning käesolevas magistritöös käsitletakse neid kui eksperte, kes tunnevad süvitsi oma tegevusvaldkonda ning samuti e-riigi levitamise ning eksportimise spetsiifikat. Sellisele sihtrühmale lähenemisel kasutatavat intervjuu vormi on järgnevalt kirjeldatud:

Ühe poolstruktureeritud intervjuu vormina on kasutusel ekspertintervjuu. Erinevalt biograafilistest intervjuudest ei paku intervjuueeritavad siin uurijale huvi mitte niivõrd (terviklike) inimestega, kuivõrd ekspertidena teatud valdkondades. Nad on uuringusse kaasatud kui teatud rühma esindajad. Potentsiaalselt olulise info ulatus on siin märksa piiratum kui teiste intervjuude puhul. Seega on intervjuu skeemil siin palju suurem suunav funktsioon: see aitab välistada ebaproduktiivseid teemasid. (Laherand, 2008, lk 199)

## **4. Uuringu vastused ja kokkuvõte**

Järgnev kokkuvõte on tehtud intervjuude põhjal saadud vastustest ja on kirjutatud umbisikuliselt, välja arvatud viimases punktis, kus tuuakse välja eri osapoolte seisukohad seoses keskse koordineerimise küsimuse püstitusega. Esimese nelja punkti puhul on välja filtreeritud korduvad mõtted ja on koondatud ühised vaated - eesmärgiga tekitada tervikpilt situatsioonist ja seisukohad.

### **4.1 Uuringu vastused**

#### **4.1.1 Miks on IT-eksport riigile oluline?**

Eestisugusel väikeriigil on majanduslikult oluline, et tal oleks võimalikult suur eksport. IT-eksport on eriti oluline, sest ta muudab majanduslikku struktuuri soovitud suunas ehk teaduspõhisemaks. See on eluliselt tähtis, sest me tahame globaalses majandusstruktuuris olla kõrget lisaväärtust pakkuv riik.

Samas tõdevad eksperdid, et IT-eksport on osa välispoliitilisest mainest. Kuna e-riigi lahenduste müümine on väga pika müügikõveraga, siis riik peab algusfaasis näitama tugevat tahet levitada teadmust ja alles hiljem liituvad protsessiga ettevõtted. Riigi laiem huvi on ka demokraatia põhimõtete levitamine, mistõttu ei saa erasektorile sarnaselt lähtuda ainult ratsionaalsetest müüginumbritest. Kaugem eesmärk on laiemalt majanduse tugevdamine, et seeläbi parendada elatustaset riigis.

Riik peab eksporti oluliseks ja üritab oma võimaluste ning jõudude piires toetada kõike, mis on ekspordi kõlbulik ja mille osas on toetust või tugiteenust välisministeeriumi kaasabil tarvis. Intervjuude käigus tõdeti, et e-riigi lahendus on imago poolest näiteks tähtsam kui turba müük või saematerjali müük. See on kahtlemata üks täiendav argument miks e-riigi ekspordile pööratakse natuke rohkem tähelepanu kui mõne teise kauba ekspordile. Eesti eesmärk on see, et võimalikult palju kasu tuleks Eestisse, aga see ei tähenda, et kogu asi peab olema Eesti projekt, aga vähemalt mingi osa sellest. Kuna me oleme väikesed, siis seetõttu tuleb hinnata oma võimekust ja suutlikkust, nii julgeoleku kui ka ekspordi tegevuse suunal. Praegusel hetkel meie IT-lahenduste ja -loogika vastu tuntakse huvi ja seda tuleb riigi huvides

kasutada. Ekspertid usuvad, et riigi puhul pole kõige tähtsam tehnoloogia vaid ideoloogia ja loogika müük., Põhiline eesmärk on see, et IT-sektor püsiks ja inimesed saaksid Eestis tööd ning riik areneks.

### **Teesid**

- Eestisugusel väikeriigil on majanduslikult oluline, et tal oleks võimalikult suur eksport.
- IT-eksport muudab majanduslikku struktuuri teaduspõhisemaks.
- IT-eksport on osa välispoliitilisest mainest. E-riigi imago on tähtis välispoliitika seisukohast.
- Võimalikult palju kasu Eestisse.
- On õige aeg ja hetk IKT vallas senitehtu realiseerimiseks.
- Lisaks tehnoloogiale saab levitada seeläbi ka ideoloogiat ja loogikat.
- Eesmärk on, et sektor püsiks ja inimesed saaksid Eestis tööd ning riik areneks.

### **4.1.2 Millist rolli peaksid riigiasutused e-riigi eksportimisel mängima?**

Riigiasutuste põhiline missioon on panna eri asutused omavahel sünergias töötama ja võimaldada riigiasutustesse akumulunud teavet jagada rahvusvaheliselt. Protsesside teadmine ja tundmine on väärtus omaette, lisaks tehnoloogiale.

Osapoolte kokkutoomine, töö koordineerimine, sõnumite ühtlustamine mingi konkreetse riigiasutuse poolt on kokkuleppe koht. Tähtis on erasektorit mitte kõrvale jätta, et riik ise teeb ja arendab. Koostöö saavutamiseks on oluline koht konsortsiumitel, kas siis püsiva kehana või pidevalt tekkivate üksustena. Selleks, et konsortsiumite loogika tööle võiks hakata on aga vaja eestvedajat, toimetajat ja õiget inimest ning mandaati.

Riik peab jälgima, et ta oma tegevusega ei takistaks erasektoril kasu teenimast, ehk vajadusel muutma litsentsipoliitikat, kuid olema ettevaatlik pelga kinkimisega, et mitte rikkuda mainet, sest nõ. tasuta asjad ei tundu kunagi liiga head.

Tuleks luua riiklik müügiportfell, millega aktiivselt koordineeritult tegeletakse, nii poliitilisel kui ka rakenduslikul tasanadil.

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

Riigi poolt tekitatud müügikanal peab olema avatud kõigile. See info peab olema hästi kättesaadav ja sellele peab suutma mõistlikus ajaperspektiivis meeskonna komplekteerida. Riigil ei peaks ekspordiprojektides olema peatöövõtja roll, vaid pigem taustajõu ja erasektori abimehe roll. Riik ei pea projektidesse pikalt kinni jääma. Riigi ekspordi loogika on oma lahenduste laiendamine, sarnase mõtlemisviisi levitamine ja koostöö vormide tekitamine. Sellega riigi tegevus ekspordi suunal piirdukski. Ülejäänud on erasektori rakendada ja ellu viia.

Riigi jaoks ei ole hea kui projekt algab aga ei lõpe. Riigi jaoks on hea kui projekt nõ. käima läheb ehk lahendus, mis pakutakse juurdub ja hakkab tööle. Sealt edasi võiks erasektor tegevused üle võtta.

IT-lahenduse sisu kompetents on riigiasutuse poolal aga projekti lõpuni viimise initsiatiivi võtab äriettevõte. Kui riik teeb poliitilise müügi, siis on vaja kaasata riigiametnikke, kes oskavad selle müügi praktiliseks projektiks suunata. Eraettevõtte ei suuda riiklikke IT-lahendusi müüa samaväärselt nagu seda teeb teemaga kursis olev ametnik. IT ettevõtte ei suuda välisriigi tellija ametnikule selgitada, mida tellijal vaja oleks ja mis on Eesti lahenduses selleks sobivat. Meie riigiametnik on varasem IT-lahenduse tellija ja on seetõttu kõige parem müügimees. Tellijad omavahel räägivad sama keelt paremini kui tellija ja tehniline teostaja seda kunagi teha suudavad. Kaks tellijat, ehk ametnikku, on parimad vastased müügi teostumiseks.

Aastaid tagasi eeldati, et erasektor suudab müüa riiklike IT-lahendusi oluliselt paremini kui seda suudab teha riik. Nüüd on kogemus näidanud, et erasektor ei suuda seda piisavalt veenvalt teha. Samale tulemusele on jõudnud ka teiste riikide praktikad. Kõik meie nõ konkurendid nagu Singapur, Korea, Austria jne on hakanud selle teemaga agressiivselt riiklikul tasandil tegelema. Kogemus näitab, et see suund on tulemuslikum, sest eraettevõtte pakkumist teise riigi asutus väga tõsisel ei võta, kui seal ei ole juures nõ riiklikku tuge. Kas teiste riikide praktika, et selleks luuakse nõ riiklik keha on õige, näitab aeg ent tundub, et riigi poolne aktiivne kaasatus on vajalik.

Hetkeseis on selline, et riigiasutustes on teadmised ja on kontaktid, aga riigiasutused ei ole oma loomult piisavalt kiire reageerimisvõimega, et müügikontakti või situatsiooni müügitegevuseks suunata. Tihti peale kui on toimunud poliitiline müük, siis see kipub



## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

sumbama koridoridesse või vastupidi, et kui koridorides on olnud aktiivsed, siis puudub poliitiline müük. Nende juhuste kokkulangemiseks peaks aga seda koordineerima ja tekitama teekaardid, kus ja kuidas edasi liikuda. Lisaks oleks vaja vabu vahendeid, et operatiivselt tegutseda. See omakorda tekitab küsimuse, et milline on mõistlik ekspordi doteerimine ja milline on ehamõistlik, milline on mõistlik erasektori toetus, milline ehamõistlik. Meie ministriumides on teadmine, et kui on vaja poliitilist tuge müügi sooritamiseks, siis seda tuge antakse. Hetkel on sellise toe pakkumise arvestatavat võimekust ainult Välisministriumis, Majandus ja Kommunikatsiooni Ministriumis ning Justiitsministriumis.

### **Teesid**

- Võimaldada riigiasutustesse akumulunud teavet jagada rahvusvaheliselt.
- Osapoolte kokkutoomine, töö koordineerimine, sõnumite ühtlustamine.
- Tähtis on erasektorit mitte kõrvale jätta, et riik ise teeb ja arendab.
- Riik peab jälgima, et ta oma tegevusega ei takistaks erasektoril kasu teenimast.
- Tuleks luua riiklik müügiportfell, millega aktiivselt koordineeritult tegeletakse, nii poliitilisel kui ka rakenduslikul tasandil.
- Riigi poolt tekitatud müügikanal peab olema avatud kõigile, see info peab olema hästi kättesaadav.
- Riigil ei peaks ekspordiprojektides olema peatöövõtja roll, vaid pigem taustajõu ja erasektori abimehe roll.
- Sarnase mõtlemisviisi levitamine ja koostöö vormide tekitamine.
- IT-lahenduse sisu kompetents on riigiasutuse poolel aga projekti lõpuni viimise initsiatiivi võtab äriettevõtte.
- Kui riik teeb poliitilise müügi, siis on vaja kaasata riigiametnikke, kes oskavad selle müügi praktiliseks projektiks suunata.
- Riigiametnik on varasem IT-lahenduse tellija ja on seetõttu kõige parem müügimees.
- Riik peaks koordineerima ja tekitama teekaardid, kus ja kuidas edasi liikuda.

### **4.1.3 Mis on olnud peamised takistused?**

Eksperdid pidasid oluliseks mainida, et e-riigi levitamiseks ei ole sihipäraselt tegeletud. Paljuski on senisaavutatute juhuslike kontaktide oskuslik ära kasutamine ja puhas vedamine olnud. Piltlikult öeldes on õng sisse visatud ja arvatud, et see väike ogalik ongi see, kellega siin hakata koostööd tegema ning siis selgub, et ei ole olnud päris õige partner ja pingutused on olnud suhteliselt mõttetud. Hetkeseisuga ei ole Eestis sellist institutsiooni, kes vastutaks

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

või tegeleks sihipäraselt e-ekspordiga. Välisministeeriumi roll on senini olnud esmase kontakti tekitamine aga sellist institutsiooni, kes sihipäraselt tegeleks e-riigi *promomise*ga, et tekitada koostöö või turustamine, sellist rolli riigisektoris praegu ei ole.

Igas tegevusahelas leidub vigu ja takistusi. Võttes kogu ahela, alates lahenduse tellimusest, hindamaks, kas konkreetne e-lahendus on eksporditav ja nii kuni müügini välja ning kõik mis sinna vahele jääb, on kriitikast tulvil.

Vaadates e-Riigi Akadeemia (eGA) mudelit, siis see lõpeb nõ koolitusega. Nemad ei hakka praktilist müügiprojekti edasi vedama. Isegi kui eGA näeb, et ta võiks mingi süsteemiga hankesse minna, siis nad seda naljalt ei tee. Nemad teevad aga esimese otsa, ehk konsultatsiooni ja kontakti avamise, hästi ära, kuid ei vii asja järgmisesse järku. Seepärast peabki tekkima konkreetne ahel, kuidas samm sammult jõutakse reaalse e-lahenduse müügini.

Siit tulenebki järeldus, et eksport ei ole praegusel hetkel kellegi sihikindel tegevus. Kuna see on täiesti tundmatu maa riigiasutustele, siis pigem kipuvad asjad liiva jooksma, sest riigiasutuste tegevuste hulka ei kuulu üldiselt ekspordi edendamine. See tuleb tööplaanidest ja asutuste eesmärkidest. Puuduvad konkreetsed poliitilised kokkulepped ja ülesanded selle teemaga tegelemiseks, mistõttu sõltub projektide edukus suuresti asutuste juhtide initsiatiivist.

Ametnikul ei ole selget motivaatorit ja puudub arusaam, kas selline tegevus on seaduslik ja kooskõlas hea tavaga. Puudub arusaam, mille jaoks ja kuidas seda oleks õige teha. Puudub hästi kommuniqueeritud ja kõigile selgelt arusaadav mudel. Puudub kord, kuidas riigiametnikku kaasata ekspordi tegevusprotsessi. Ametniku loogika on ikkagi see, et mis on lubatud, see peab kirjas olema ja erinevate asutuste jaoks üheselt mõistetav ning eesmärgistatud.

Eraettevõtetel puudub aga selge ja üheselt arusaadav ning unikaalne pakkumine turule. Need kes on edukad, on ühe või teise tootega juba turul ja neid on ka EAS aidanud. Väga edukalt ei ole läinud aga nendel ettevõtetel, kes teevad seda tööd riigile, ehk teevad kohandatud suurusega lahendusi. Kahjuks tuleb tõdeda, et n.ö. rätsepalahendustega pole eraettevõtetel e-riigi eksportimisel edu olnud, v.a. kui riik on enda poolt poliitilisse müüki panustanud. Riigi teenuste lahendusi ei õnnestu ilma riigi enda abita müüa. Selleks, et saavutada edu, on vaja

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

teise riigi poliitikutele „naha vahele pugeda“ ja selgitada loogikaid ning tõsta seeläbi usaldusväarsust.

Teise poole poliitiline huvi asja vastu kestab pärast Eestipoolset poliitilist müüki kuu või kaks maksimaalselt. Juhul kui poliitiline müük õnnestub, siis on oluline kõrgtasemel seda kontakti ka edasi hoida, sest kui teisel poolel delegeeritakse ülesanne sealse reformi või it-üksuse kätte, siis ilma aktiivse tegevuseta on huvi varsti vaibunud. Müügikontaktid sumbuvad ametiasutuste koridoridesse ja suurkorporatsioonide lobbysse ning lisaks ka kohalike IT-ettevõtete vastuseisusse.

Sellise tegevuse koordineerimine pelgalt Välisministeeriumi poolt on problemaatiline ministeeriumi struktuuri ja loogika pärast. Lauaülemate töökorraldus on rotatsiooniga ning kumuleerunud kontaktide info kipub kaduma koos rotatsiooniga. Infot peaks säilitama, koguma ja süstematiseerima, et ka juba kustunud kontaktid saaks ajalooliste argumentidega jälle üles soojendada. Riikide põhiselt peaks info olema vastavates laudades koos. Koordinatsiooni saaks parendada juba pelgalt informatsiooni vahetamisega, mis tooks kaasa ka paremad müügitulemused. Spetsiaalse ühe keskse „keha“ loomises nähakse ohtu selles, et siis see info akumuleerub sinna ja ikkagi keegi ei saa seda aktiivselt kasutada. Seetõttu arvatakse, et peaks olema aktiivne vastutaja, kellel on „morfeeruv keha“ st. vaja oleks klasterite- ja projektipõhist lähenemist.

Samas on probleem, et müügitegevuse ROI-d on väga raske määratleda ja seetõttu ei ole ka selget nägemust, kas see tegevus on vajalik. Seda tegevust on kodanikule raske seletada ja tõestada, et see on siiski vajalik, kuigi me ei suuda seda mõõta. Neljast e-riigi levitamise domeenist on kolm raskesti mõõdetavad ja toovad pigem julgeolekulist ning mainelist kasu.

Nagu juba eespool juttu oli, on e-riigi lahenduste müügikõver pikk ja kulukas. Suurte hangete puhul panevad suured firmad kümneid tuhandeid dollareid hankega seotud tegevustesse ja kuna nad on nii suured, siis enamikes kohtades nad õnnestuvad. Meie väiksel firmal 30 tuhat ettevalmistuseks maksta pole mõeldav, mistõttu oleks väljapääs riigi maine kaasamises.

Raha jääb välisriikidest tihtipeale koju toomata, sest meie ettevõttele puudub piisav maine ja mõjuvõimekus. Eesti ettevõtted ei oma sihtturgudel mõjukaid kontakte ja on maailmamastaabis mikroettevõtted. Suurus paneb müügile külge usalduse ja kohati ongi see

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

ainus põhjus, miks suurkorporatsioonid võidavad. Nad müüvad oma nime ja läbi selle nime ka jätkusuutlikkust.

Esmalt tuleks soodustada riigiteenistujate lähetamist twinning projektidesse võimaldades sarnaselt teiste riikidega teenitavat tulu vähem maksustada. See tegevus kannab riigi huve ja ei pea olema seetõttu maksustatud. Takistuseks on ka juriidilised küsimused, nagu ametnike keeld töötada kolmandates kohtades või ametnike “rentimise” korra puudumine. Hetkel käib see suuresti tutvuste baasil. Luua tuleks e-ekspordi kontseptsioon, kus on kaasa haaratud avalik sektor.

### **Teesid**

- E-riigi levitamisega ei ole sihipäraselt tegeletud.
- Hetkeseisuga ei ole Eestis institutsiooni, kes vastutaks või tegeleks sihipäraselt e-ekspordiga.
- Praegune toimiv müügitunnel lõpeb koolitusega ja ei liigu edasi süsteemi müügiks
- Riigiasutuste tegevuste hulka ei kuulu ekspordi edendamine.
- Puuduvad konkreetsed poliitilised kokkulepped ja ülesanded ekspordi temaatikaga tegelemiseks.
- Ametnikul ei ole selget motivaatorit ja puudub arusaam, kas selline tegevus on seaduslik ja kooskõlas hea tavaga.
- Puudub kord kuidas riigiametnikku kaasata ekspordi tegevusprotsessi.
- Eraettevõtetel puudub selge ja üheselt arusaadav ning unikaalne pakkumine turule.
- Riigi teenuste lahendusi ei õnnestu ilma riigi enda abita müüa.
- Teise poole poliitiline huvi kestab pärast Eestipoolset poliitilist müüki maksimaalselt kuu või kaks.
- Müügikontaktid sumbuvad ametiasutuste koridoridesse ja suurkorporatsioonide *lobby* takistab teemadega tegelemast.
- Sihtturul on kohalike IT-ettevõtete vastuseis.
- Kumuleerunud kontaktide info kipub kaduma koos inimeste rotatsiooniga. Puudub keskne kontaktihaldus.
- Infot peaks säilitama, koguma ja süstematiseerima, et ka juba kustunud kontaktid saaks ajalooliste argumentidega jälle üles soojendada.
- Müügitegevuse ROI-d on väga raske määratleda ja seetõttu ei ole ka selget nägemust, kas see tegevus on vajalik. Vaja luua relevantseid meerikud raskesti mõõdetavatele tegevustele (julgeolek, maine ja investeringukaitse).
- E-riigi lahenduste müümisel on müügikõver pikk ja kulukas.
- Meie ettevõtteil puudub piisav maine ja mõjuvõimekus.
- Eesti ettevõtted ei oma sihtturgudel mõjukaid kontakte ja on maailmamastaabis mikroettevõtted.

- Esmalt tuleks soodustada riigiteenistujate lähetamist twinning projektidesse võimaldades sarnaselt teiste riikidega teenitavat tulu vähem maksustada.
- Takistuseks on ka juriidilised küsimused, nagu ametnike keeld töötada kolmandates kohtades või ametnike “rentimise” korra puudumine.

### 4.1.4 Mis peaks tegema, et IKT eksport käima hakkaks?

Alustuseks tuleks välja töötada ühtne arusaamine, kuidas Eesti e-riiki müüma või reklaamima peaks, praegu seda ei ole ja paljuski toimub nõ õngitsemine.

Teiseks peaks mõtlema sellele, et milline on riigi roll sellise tegevuse toetamisel. E-riik ei ole lihtne kaup nagu elektrooniline vererõhu mõõtmise aparaat, mida võid ükskõik kuidas ja kellele müüa. E-riigi toodetel on ikkagi väga selgelt eristuv spetsiifika. Inimesed, kes neid müüvad peaks endale selgeks tegema soovid ja eesmärgid.

Kuna e-riigi müümine on pika müügikõveraga ja ei mahu otseselt müügiteooriate raamistikku, sest tegu pole klassikalise toote või teenuse müügiga, siis ennekõike tuleks paika panna sihtturud ja koostöö ehk partnerluse tekitamise strateegiad.

Müügistrateegia peab olema väiksemalt suuremale, ehk esialgu koolitus, siis protsessijuhtimise konsultatsioon ja lõpuks süsteemiarendus. Mudeli peab nii üles ehitama, et alustatakse odavalt, et klient selgelt kasu näeks.

Arvestades oma võimalusi peaks Eesti olema aktiivsem kasvõi arenguabi raha kasutamises selleks, et sihtriigis pilootprojekte teha. See mõte pole sugugi uus ja on leidnud rakendust Palestiina osas, kus investeeriti pea miljon dollarit projekti tarbeks.

Ettevõtjad on korduvalt maininud, et tuleks luua raamistik ja süsteem riigiametnike kaasamiseks ekspordiprojektidesse, toomaks täiendavat teadmist meeskonda ning võimendada seeläbi müüki. Raamistiku ja süsteemi väljatöötamisel ei ole niivõrd oluline finantsmudel, kui võrd raamistiku olemasolu ning üheselt mõistetavus.

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

Riigihangetes tuleks arvestada uute tehnoloogiate rakendamise võimalikkuse ja vajadusega, et seeläbi suurendada valmivate lahenduste konkurentsivõimet ja Eesti IKT ettevõtete uurimising edendamisevõimekust. Kahjuks kipuvad paljud riigihanked aga olema pelgalt odava hinna ja funktsionaalsuse kompromiss, mistõttu on ka lahenduste eksporditavus löögi all.

Praegu puudub kokkulepe kuidas eGA koolitusest liiguks kliendikontakt edasi müügiks ja Eesti ettevõtetele tellimuskontaktiks. Ettevõtted käivad ise liiga vähe koolitustel kaasas ja seetõttu ei saa piisavalt infot. Ettevõtted ei tea, mis saab pärast koolitust edasi ja kuidas seda oma müügiks ära kasutada. Tuleks luua loogika/müügitunnel koolitusest müügini.

Riik peab tegelema EL suundade koordineerimise ja juhtimisega, et Eesti IKT ettevõtted oleksid valmis pakkuma standarditele vastavaid lahendusi. Riik peab kiiresti ise tellima lahendusi tulevastest standarditest lähtuvalt, et tekiks konkurentsieelis. Eesmärk oleks, et niipea kui standard kehtestatakse, on meil juba IT-ettevõtte, kellel on sellealane kogemus ja võime lahendusi toota.

Ametnikkonnal puudub piisav koostöö eraettevõtetega teadmaks, kuidas asja lükata, et ettevõtted oleks ekspordimisel edukad. Puudub arusaam, et ametnik on erasektori jaoks, et majandus õitseks.

Avalikus sektoris oleks vajalik mingi teemavaldkonna vedamiseks poliitik ja strateegia, et oleks millele toetuda.. Sellega saaks olema ka koordineeritud *lobby* võimekus ja ressursid ning eksperdid, et kõik toimiks sünergias.

Riigisektor peab e-riigi lahenduste ekspordimisel müügikõvera alguses olema aktiivne osapool, sest teistes riikides lahendusi pakkudes ei ole alguses Eesti IKT ettevõtete vastu usaldust. Soovitakse saada nõ riigigarantiid. Niipea kui nähakse toimivat lahendust, tekib ka usaldus ja ollakse valmis erinevateks koostöömudeliteks. Strateegiliselt otstarbekas müügiargument oleks teenuspõhine lähenemine, et vältida riigihangete piirmäärasid ja seeläbi lüüa konkurentsi. Samas võib ka pakkuda lahendusi liisingmudeliga. Erinevat skeemidki võivad osutada müügiargumentideks iseenesest. Tugevate argumentide olemasolul peaksid võimalikuks osutama ka suunatud pakkumised ja nõ muud otseteed hankemenetluste vältimiseks.

### **Teesid**

- Tuleks välja töötada ühtne arusaamine kuidas Eesti e-riiki müüa ja reklaamida.
- Teiseks peaks mõtlema sellele, et milline on riigi roll sellise tegevuse toetamisel.
- Ennekõike tuleks paika panna sihtturud ja partnerluse tekitamise strateegiad.
- Müügistrateegia mudeli peab üles ehitama kasvustrateegiana, väiksemalt suuremale, konsultatsioonist süsteemile.
- Vajalik oleks arenguabi vahendite sihipärane suunamine ekspordi eesmärkide toetamiseks.
- Vaja luua raamistik ja süsteem riigiametnike kaasamiseks ekspordiprojektidesse.
- Riigihangetes arvestada uute tehnoloogiate rakendamise võimalikkuse ja vajadusega, et seeläbi suurendada valmivate lahenduste rahvusvahelist konkurentsivõimet ja Eesti IKT ettevõtete uurimus- ning edendamisevõimekust.
- Ettevõtted ei tea, mis saab pärast koolitust edasi ja kuidas seda oma müügiks ära kasutada. Tuleks luua loogika/müügitunnel koolitusest müügini.
- Riik peab tegelema EL suundade koordineerimise ja juhtimisega, et Eesti IKT ettevõtted oleksid valmis pakkuma standarditele vastavaid lahendusi. Riik peab kiiresti ise tellima lahendusi tulevatest standarditest lähtuvalt, et tekiks konkurentsieelis.
- Ametnikkonnal puudub piisav koostöö eraettevõtetega teadmaks, kuidas asja lükata, et ettevõtted oleks ekspordimisel edukad.
- Avalikus sektoris oleks vajalik mingi teemavaldkonna vedamiseks poliitik ja strateegia.
- Riigisektor peab e-riigi lahenduste ekspordimisel müügikõvera alguses olema aktiivne osapool.

#### **4.1.5 Kes ja kas peaks ekspordi küsimust keskselt juhtima?**

**Sikkut:** Tuleks kokku leppida võrgustiku keskpunkt, sest seda tööd ühe mehe või bürooga ära ei tee. Neid osapooli peaks palju olema, nagu näiteks ametiasutuste võrgustik. Seal taga oleks aga igapäevast koordineerimise tööd vaja.

Eestvedamise poolest on valida kolme põhilise variandi vahel. Üks on see, et ta on majandusministeeriumi sees lisatöö raames kellegi ülesanne, tekib isik kes seda temaatikat koos hoiab. Teine võimalus on see, et see tekiks Riigikantselei juurde. Kolmas on see, et see tekib konsortsiumi mõttes mingi kehandina kas MTÜ, Sihtasutus, AS või mis tahes vormis.

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

On vaja mõjutamist või nõ mõjuvõimu, et need kokkulepped ära sünniks. Seal hulgas ka nendes võrgustikes, mis juba olemas on. Lisaks veel infovahetuse korraldamine. Eesmärk oleks, et oleks inimene, kes tunneb iga päev nende asjade pärast muret ja vastutaks palju võimalik.

Ühe variandina võib tekitada sellise keskkonna, kus on võrgustik, kust partnereid leida, et kontakte müügiks keerata, aga see omakorda vajab koordineerimist.

Kui me räägime koordinatsiooni mehhanismist, siis on meie jaoks oluline mõttekoht see, et kust tuleb raha ja millesse investeeritakse. Kasvõi lepingute või konsortsiumite tekitamine võib vajada seemneraha, sest muidu ei võta keegi riski.

**Sihvart:** IT ekspordi osas ei ole teadvustatud rolli kellelgi olemas, aga kindlasti vajab see koostööd välisministeeriumi ja kõigi muude osapoolte vahel, aga ma arvan, et see võiks olla osa riiklikust it-strateegiast üldistelt.

**Püüa:** Trikiga küsimus on see, et kuidas teha nii, et konsortsiumi mudelina loodud kooslused koos toimetaks. See eeldab väga selget initsiatiivi ja juhtimist.

**Luukas:** Üks toode, mis väärtust pakub, on konsulteerimine ja üldprojekti haldamine. Ma ikkagi tahaks, et mul oleks firma kes müüb selle e-riigi kokkupanekuks. See firma ei pea ütleva teisele riigile, et osta ainult Eesti riigi teenuseid. Ta ütleb, et selles küsimuses on Microsoft, selle probleemi lahendamiseks võtke see Saksa firma, aga see konsulteerimine on väga kallis asi, mille eest suurt raha saab küsida. Laias laastus võiks luua üksuse, mis paneb välismaal IT asutusi tööle ja koolitab neid välja. Tõmbab käima. *Know-how* kuidas serteskest ehitada ja see efektiivselt tööle panna.

**Kahn:** Keskne juhtimine eeldab ka seda, et oleks teatav ametikoht ja teatavad rahalised ressursid selle töö tegemiseks. Tõenäoliselt on see suurema poliitilise otsustamise küsimus, kas uus IT-asekantsleri koht MKM'is võiks nende funktsioonide täitmisega tegeleda või peaks MKM-i välissuhete osakonna juhataja olema tõsisemalt haaratud sellisesse töösse või lausa MKMi inimesed, kes tegelevad siseriiklike süsteemidega, peaksid sellega tegelema. Seda peaks rahulikult läbi mõtlema, kes seda peaks tegema, aga kõigepealt peaks olema kõrgemal



## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

poliitilisel tasandil selge arusaam, et see tegevus peaks olema või võiks olla väliskaubanduse tegevuse prioriteediks ja seda vastavalt väärtustama.

**Jõema:** Riigisektoris ei juhtu midagi, kui kellelgi selgelt ühest vastutust ei ole. Kui tekiks see vastutaja, siis ta peaks olema sektori ülene.

**Ott:** Küsimus on, kas selleks on eraldi keha vaja, aga selleks on kokkulepet vaja ja seda ministriumid võimaldavad teha ka ilma keskse koordineerimiseta.

### Teesid

- IT ekspordi osas ei ole teadvustatud rolli kellelgi olemas.
- Kindlasti vajab see koostööd välisministriumide ja kõigi muude osapoolte vahel.
- Kokku leppida ametiasutuste võrgustiku keskne koordineerija.
- Juhtimine võib olla Majandusministriumide sees lisatöö raames kellegi ülesanne.
- Uus IT-asekantsleri koht MKM'is võiks nende funktsioonide täitmisega tegeleda.
- MKM-i välissuhete osakonna juhataja peaks temaatikaga tegelema.
- Tekitada võib Riigikantselei juurde koordineerija.
- Tekib konsortsiumi mingi kehandina kas MTÜ, Sihtasutuse, AS või mis tahes vormis.
- Trikiga küsimus on see, et kuidas teha nii, et konsortsiumi mudelina loodud kooslused koos toimetaks. See eeldab väga selget initsiatiivi ja juhtimist.
- Tahaks, et oleks konkreetne firma/keha, kes müüb e-riigi kokkupanekuks vajalikku know-howd.
- Võiks luua üksuse, mis paneb välismaal IT asutusi tööle ja koolitab neid välja.
- Selge sektori ülese vastutusega riigiasutus või esindaja.
- Eraldi keha ja konkreetse vastutaja määramise vajadus ei ole selge.
- Ministriumide vaheline kokkulepe ja koordinatsioon võiks olla esialgu piisav.

## 4.2 Uuringu kokkuvõte

Uuringutulemuste analüüsi käigus jaotati saadud teesid sisu järgi nelja suuremasse gruppi (vt Lisa 11). Need on majanduslikku kasu või majanduskeskkonda puudutavad teesid, erinevate osapoolte koostööd, IT-poliitika kujundamist ja mainet puudutavad teesid.

Teesidest tuleneva üldise järeldusena saab öelda, et e-riigi lahenduste müügikõver on pikk ja seetõttu on riigi sekkumine sellesse valdkonda vajalik, puhtalt ka riigi huvidest tulenevalt.

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

Poliitilisest seisukohast on vaja vastu võtta otsused, et selle teemaga tegeletakse ning on vaja luua raamistik – nii juriidiline kui ka rakenduslik, selleks et oleks ühte arusaam ning erasektoril oleksid võrdsed võimalused ekspordi teostamiseks riigi abiga.

Teesides ilmnes ka vastakaid seisukohti, mis tulenesid suuresti koostöömodeli koordineerimise rolli jaotamist. Keskendudes koostöö küsimusele tehti järgmised tähelepanekud.

**Küsimusele, millist rolli peaksid riigiasutused e-riigi eksportimisel mängima** sai koostööd puudutavas osas kokku 8 teesi. Eksperdid märkisid, et riik peaks olema kaasatud, sest ilma riigi abita on erasektoril e-riigi lahendusi keeruline müüa, kuid müügiahelas ei peaks riik olema tulu teenija ehk peatöövõtja.

**Uurimusküsimusele, mis on olnud peamised takistused e-riigi lahenduste ekspordi teostamiseks**, ilmnes koostööd puudutavate teeside all 5 teesi, mis leidsid, et vajakajäämist on riigiasutuste vahelises informatsiooni vahetuses ja sellest tulenevalt jooksevad tihtipeale müügitegevused liiva.

**Teemapüstitusele, mis on kolm kõige olulisemat asja, mis peaks tegema, et e-riigi eksport käima hakkaks**, tekkis 6 teesi, mis iseloomustasid koostöö vaadet. Teesidest joonistus välja koordineerimise vajadus ja nõ. müügitunni puudumine, mis pärsib ka edukat e-riigi lahenduste ekspordi. Riigil puuduvat selge nägemus ja rollijaotus ning koostöö osapoolte vahel.

**Küsimusele, kes peaks ja kas peaks ekspordi küsimust keskselt juhtima**, ei tekkinud ühest selget eelistust ja nägemust. Seitsmest vastajast kuus leidsid, et võiks olla keskne asutus või „keha“, millel on mandaat ja kes temaatikaga tegeleb ent üks vastaja leidis, et keskse koostöökoordineerija „keha“ loomise vajadus ei ole üheselt selge ja koostöö juhtimist saab teostada ka hajusalt.

## 5. Järeldused

### 5.1 E-riigi ekspordi tegevussuunad

Uuringu käigus joonistus intervjuude ja vestluste põhjal välja neli suuremat e-riigi ekspordi ehk levitamise suunda, mille olemusega olid ka kõik intervjuudes osalenud nõus.

Need olid: Investeeringukaitse, Liitlassuhted, Levitamine ja Eksport. Nimetatud neli suuremat domeeni määratlevad ära ka riigi huvid e-riigi levitamisega tegelemiseks. Järgnevalt on kirjeldatud domeenide sisu ja olemust.

#### 5.1.1 Investeeringukaitse

Investeeringukaitse on e-riigi levitamise seisukohalt oluline vaatevinkel ja seda just ressursside optimaalse kasutamise eesmärgil. Investeeringukaitse kontseptsiooni põhiolemus seisneb selles, et Eesti riik on viimase 20. aasta jooksul investerinud üksjagu omavahendeid e-riigi arengusse, mille tulemusena on arendatud nii infrastruktuuri (x-Tee) kui ka erinevaid võrguteenuseid, mille arhitektuuriline ja olemuslik sisu võivad saada kahjustada, kui Euroopa Liidu tasemel võetakse vastu üleeuroopalisi otsuseid, mis mõjutavad ka erinevate riiklike infosüsteemide toimimist. Juhul kui sellised otsused peaksid tekkima või ilmnema, võib see tähendada olemasoleva süsteemi muutumist ebavajalikuks või kasutuks, mis tähendaks tehtud investeeringu luhtumist enne süsteemi tasuvusaja kätte jõudmist.

Selleks, et sääraseid olukordi vältida peetakse oluliseks Eesti riiklike IT-asutuste aktiivset osalemist EL ülestes IT-projektides ja komisjonides, et võimalikult vara ennetada nimetatud situatsioonide teket ning ennetavalt levitada olemasolevat teadmist, et EL üleste otsustuste mõju olemasolevatele infosüsteemidele oleks vähene või olematu.

**Seotud asutused, osapooled:** RISO, RIA, RK, VM, Asutus ja ITL

#### 5.1.2 Liitlassuhted

Selle teemapüstituse alla käivad kõik IT-projektid, mis aitavad kaasa riikliku julgeoleku tõstmisele, seda nii küberjulgeoleku kui ka klassikalise partnerluse raames. Julgeoleku

domeen omab rahvusvahelist mõõdet küberjulgeoleku mõistes. Turvaküsimusi ei saa lahendada ainult oma riigi siseselt, turvalisust on vaja tekitada enda ümber.

Sellest printsiibist lähtuvalt on julgeoleku tagamisel tugev rahvusvahelistumise külg, mis hõlmab endas ka investeringukaitse elemente kui ka maine küsimusi.

**Seotud asutused, osapooled:** RISO, RIA, RK, VM, KM, MKM,

### 5.1.3 Levitamine

Nimetatud teemavaldkonna alla käivad kõik tegevused, mis puudutavad IT-d ja aitavad kaasa Eesti riigi kui IT-riigi maine tekkele, ehk teisisõnu on tegemist suuresti välispoliitilise vaatenurgaga IT-koostööle ja teadmuse jagamisele. Tegevussuuna eesmärk on tekitada välispoliitiline jutupunkt, et seeläbi kasutada seda erinevates raamistikutes sõnaõiguse saavutamiseks. IT-riigi mainet on õnnestunud saavutada ka tugeva välispoliitilise *lobby* tulemusena ja selle tegevuse edukuse märgiks saab pidada näiteks NATO küberkaitse kompetentsikeskuse või EL IT-agentuuri tulekut Eestisse. Mõlemast asutusest on tugev maineline kasu, kui ka praktiline väljund investeringukaitse ja julgeolekupoliitika toetuseks.

**Seotud asutused osapooled:** RISO, RIA, RK, VM, ITL ja eGA

### 5.1.4 Eksport

Selle tegevussuuna eesmärk on suurendada Eesti IKT ettevõtete ekspordikäibe kasvu, et seeläbi suurendada maksubaasi ja aidata kaasa sektori arengule tervikuna. Riiklikust vaatenurgast lähtuvalt on tegevussuuna eesmärk aidata erasektori ettevõtteid võimalike koostööprojektide leidmiseks. Selleks teeb riigiaparaat pingutusi, et lihtsustada IKT ettevõtete piiritagust tegevust, kas siis välisesinduste kaasamise või erialaspetsialistide teadmuse jagamise näol. Kindlasti on siin ka omal kohal eksporditoetused ja poliitiline tugi piiri taga tegutsevatele Eesti eraettevõtjatele.

**Seotud asutused, osapooled:** RISO, RK, VM, ITL, Demokeskus, Asutus ja eGA

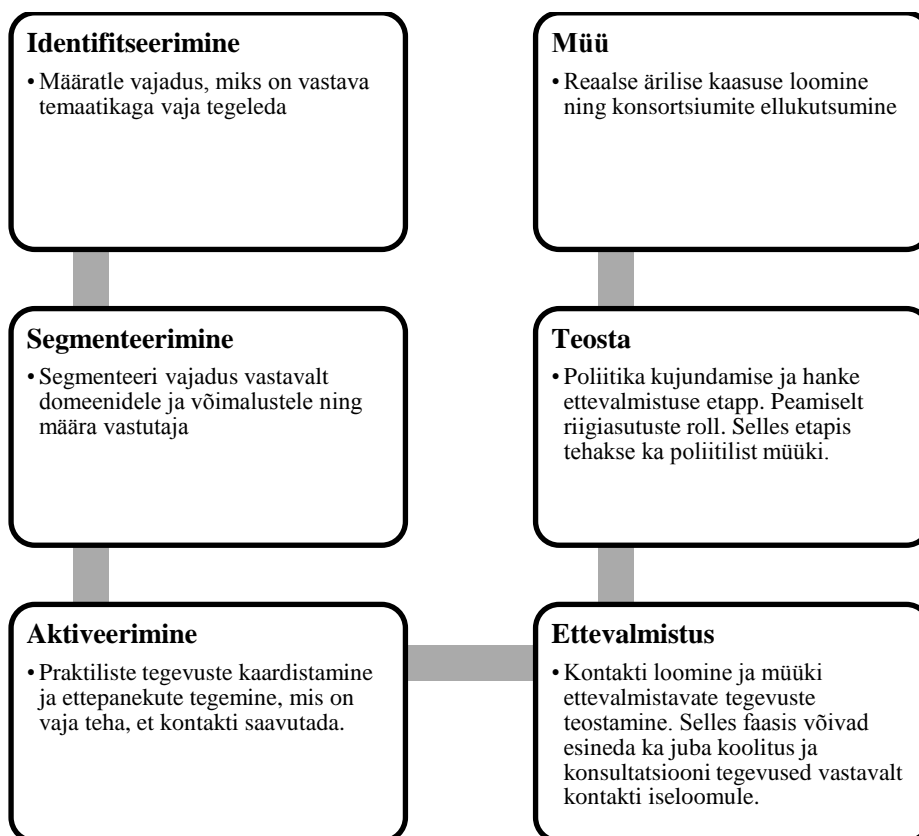
## 5.2 E-riigi ekspordi toetamise mudel

### 5.2.1 E-riigi ekspordi protsessi mudeli etapid

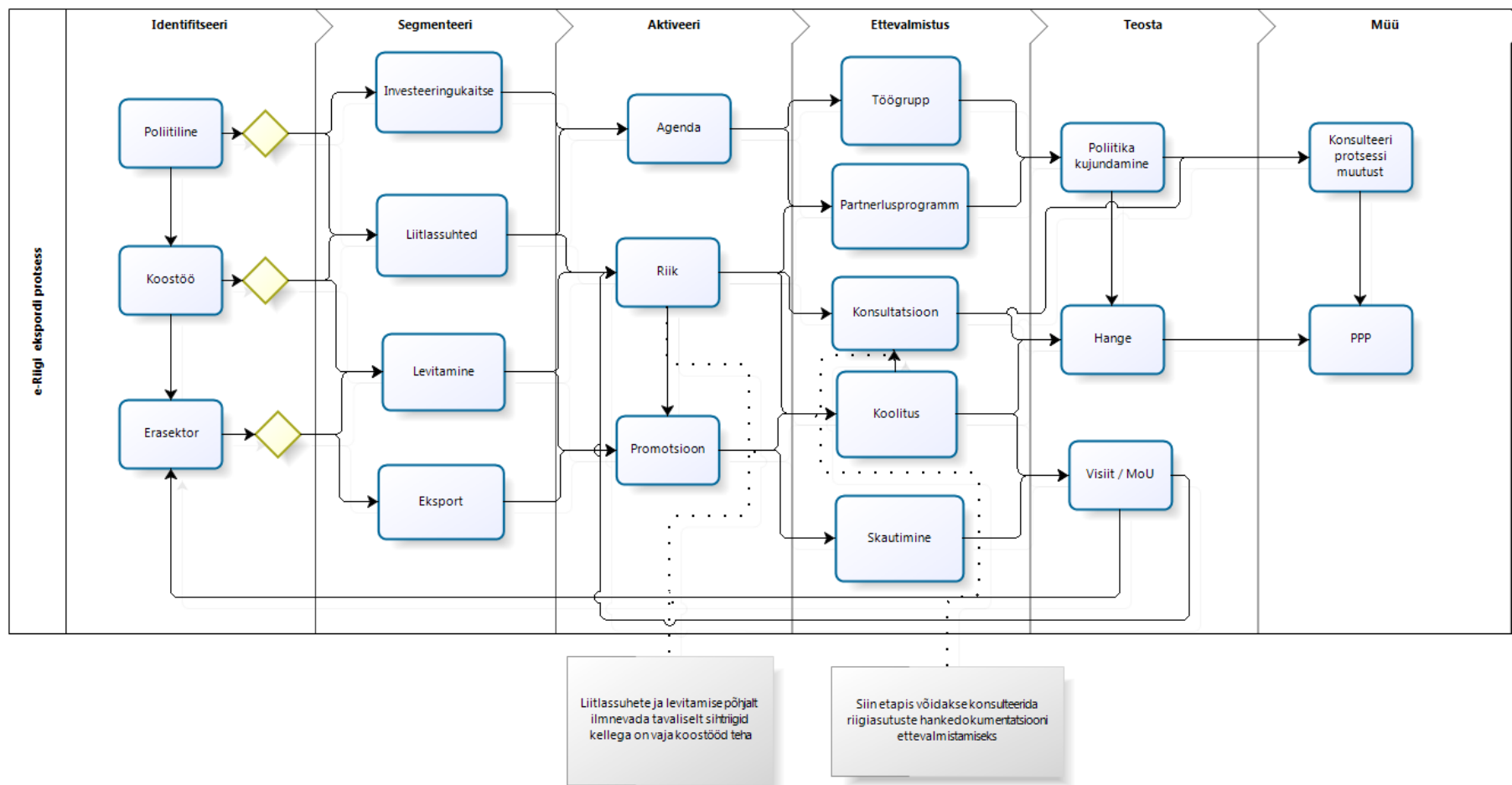
Tulenevalt neljast e-riigi ekspordi domeenist, mis on omavahel tihedalt seotud ja võivad olla teineteisele sisendiks kui ka väljundiks, loodi mudel, mis hõlmab endas eri osapooli. Mudelis (vt Joonis 2) on kuus etappi, mis hõlmavad endas erinevaid protsesse ja tegevusi. Sarnaselt Korea ITPAP protsessile (vt Lisa 6) hõlmavad need etapid ka MoU sõlmimist ja konsultatsioone ning poliitilist müüki.

Sellest tulenevalt ja klassikalisele turundusteooriale tuginedes, mis käsitleb müügitunnelit k (Spiro, Stanton, & Rich, 2007, lk 66) kui kaheksat etappi (reklaammaterjalid, planeerimine, lähenemine, vajaduste kaardistamine, presentatsioon, vastuseisu kõrvaldamine, pühendumuse saavutamine ja järelmüük) otsustas töö autor jagada e-riigi ekspordi toetusmudeli kuueks etapiks, mis oma loomult vastavad suuremal ja vähemal määral klassikalisele kaheksale etapile.

**Joonis 2: E-riigi ekspordi protsessi mudeli etapid**



Joonis 3: E-riigi ekspordi protsessi mudel



### **5.3 E-riigi ekspordi toetamise mudeli koordineerimise rollijaotus**

Tulenevalt teostatud uuringust ja varasematest tähelepanekutest, leiab autor, et e-riigi ekspordi edendamiseks tuleks võtta vastu rida poliitilisi ja strateegilisi otsuseid ning teha taktikalisi muudatusi kogu teemavaldkonnas. Ühe parendusettepanekuna, mis on ka käesoleva magistritöö fookuspunkt, on vaadata üle riiklike e-riigi ekspordi toetamisega tegelevate asutuste koostöömudel, et tõhustada erinevate osapoolte koordineerimise ning tulemuslikkust.

Tulenevalt magistritöö käigus ilmnenuist neljast domeenist, mis iseloomustavad e-riigi ekspordi teemavaldkondasid, soovib autor määrata teemavaldkondade koordineerivad asutused, mis tegelevad domeeni koordineerimise ning tulemuste eest vastutamisega.

Teemaspetsiifika järgi on kahe domeeni s.o. investeringukaitse ja liitlassuhete teemavaldkonnad ajaloolise kujunemise kohaselt vastavalt RISO ja RIA teemad. Liitlassuhete koordineerimises küberjulgeoleku suunal on kindlasti oma roll mängida ka VM-1 ja KM-1, kuid riiklike aspekte silmas pidades ning asutuse spetsiifikat arvestades on parim kompetentsikeskus selleks RIA-s.

Hoopis keerulisem lugu on levitamise ja ekspordi domeenidega, mis mõlemad oma iseloomult ei sobi otseselt konkreetsete asutuste tegevusampluaadesse, vaid on pigem riigiüleised. Sellest tulenevalt oleks riigi maine loomise koordineerimine paslik jätta RK kureerida, sest nemad omavad kõige paremat ülevaadet riiklikest strateegilistest eesmärkidest ja tegevuskavadest.

Ekspordi domeen on aga oma loomult üks komplekssemaid valdkondi ja seda just juriidiliste iseärasuste tõttu. Siia kogunevad küsimused, mis puudutavad konsortsiumite tekitamist, ametnike rentimist, tulu teenimist ja kompetentsi olemasolu. Seetõttu vajab see valdkond eraldi lahtiharutamist.

### **5.4 E-riigi ekspordi koordineeriva üksuse loomine**

Arvestades e-riigi ekspordi domeeni iseloomu on viis võimalust, kes seda domeeni võiksid koordineerida. Poliitilise otsuse olemasolul saab luua uue koordineeriva üksuse või keha. Veel

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

on võimalus anda nimetatud ülesanne kas: Demokeskusele, eGA-le, EAS-ile või RIK-ile. Nimetatud üksustes on kõigis võimalik e-riigi ekspordi koordineerimisega tegeleda. Selleks tuleb kaaluda kõigi nimetatute plusse ja miinuseid.

Uue koordineeriva keha loomine sõltub poliitilisest tahtest ja osapoolte kokkuleppest. Vaadates rahvusvahelist praktikat (vt peatükki 2.4), siis see on üks enamlevinud praktikaid. Uue koordineeriva keha loomisel tuleks arvestada, et soovituslikult võiks see keha olla riigiasutus, et vältida olemasolevate regulatsioonide muutmise vajadust, mis puudutavad riigiametnike töökorraldust ja siirdamist välisprojektidesse. Uue asutuse loomisel tuleks meeles pidada, et tal peab olema omatulu teenimise ja partnerlussuhete loomise õigus.

Uue riigiasutuse loomist peab töö autor riigi kasina rahakoti tõttu aga väga ebatõenäoliseks. Pigem on see üksus või keha tõenäoline luua kolmandas sektoris või kommertsorganisatsioonina. Juhul kui luuakse kommertsorganisatsioon, siis on aga raskendatud eelarveliste vahendite kiire liigutamine ministriumite eelarvest asutuse vahenditesse ja kehtima hakkavad hanke ning võrdse kohtlemise printsiibid, mis muudavad uue koordineeriva üksuse tegevuse kohmakaks ja seega ebapraktiliseks (vt Tabel 2). Järgnevalt analüüsime eelnimetatud nelja, juba toimiva institutsiooni, võimalusi e-ekspordi koordineeriva üksusena.

Demokeskus on nimetatud üksustest kõige enam ekspordile suunatud tegevusi haldav organisatsioon, mis liidab endas IKT klatri eraettevõtteid. Oma igapäevategevustes puutuvad nad ka e-riigi ekspordi temaga kokku, kuid puudub reaalne kompetents riigi süsteemide sisemistest protsessidest ja tulenevalt olemasolevatest regulatsioonidest on nendel keeruline oma projektidesse ka riigiametnikke kaasata.

eGA on oma olemuselt kõige lähem koordineeriva üksuse iseloomule ja võiks täita uue koordineeriva üksuse rolli, kuid tulenevalt oma varasemast tegevusest, on eGA pigem keskendunud konsultatsiooni ja *twinning* projektidele. Neil ei ole huvi tegeleda reaalsete süsteemide müügi organiseerimisega ja klustrite loomisega. Lisaks on eGA puhul juriidilises plaanis sama probleem, mis on ka Demokeskuse ja võimaliku uue koordineeriva keha puhul, kui seda ei looda riigiasutuse vormis. Regulaatiivselt on keeruline „rentida“ riigiametnikke nende tegevuste tarbeks. Lisaks on MKM-il plaanis eGA restruktureerida ja ümber mõtestada



## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

mõttekojaks, mille tegevusampluaa küll suureneb ent fookus muutub konsultatsioonilt akadeemiliseks tegevuseks.

EAS on tihedalt seotud ekspordi edendamisega ja tegeleb temaatikaga oma põhitegevusena. EAS-i vastutusala on oluliselt laiem, kui pelgalt IKT ekspordi toetamine ja teisalt puudub asutuses igasugune e-riigi alane kompetents ning võimekus.

RIK tegeleb oma põhitegevusena JM haldusala IKT arendamise ja haldamisega, mistõttu ei ole ekspordi temaatika otsene vastutusala, küll aga on RIK TUTSE raames laiendamas oma tugiteenuste klientuuri ka teiste ministriumite haldusaladesse. RIK on Vabariigi Valitsuse määrusega IKT keskne hankija ministriumide ja nende valitsemisala riigiasutuste jaoks. (Vabariigi Valitsus, 2013) RIK on oma juriidiliselt vormilt küll riigiasutus, aga tema põhimääruses on toodud omatulu teenimise klausel, mis sätestab:

Keskuse kulud kaetakse riieelarvest ja majandustegevusest laekuvast tulust, rahvusvahelistes koostööprojektides osalemisest tulenevatest eraldistest ning Euroopa Liidu poolt eraldatud vahenditest. (Justiitsminister, 2012, lk §5/3)

Sellest tulenevalt saab RIK opereerida finantsarvelduse mõttes suhteliselt vabalt ja tulenevalt juriidilise vormi eripäradest ei ole ka regulatiivseid takistusi teiste ministriumide haldusalades olevate ametnike laenamise osas, mis kolmanda sektori ja eraettevõtete puhul on juriidiline probleem.

Lisaks on RIK loonud endale teenuste ja turunduse talituse, milles on kompetentsi tegeleda nii turunduse kui ka rahvusvaheliste projektidega.

Kokkuvõtlikult on valikuvarjante on viis, millel kõigil on oma eelised ja puudused. Allpool on toodud veel lühike tabel plusside ja miinuste kirjeldusega. Töö autor jätab valiku tegemise ekspordi koordineerija leidmisel poliitilistele otsustajatele.

**Tabel 2: E-riigi ekspordi koordineeriva asutuste plussid ja miinused**

Uus riigiasutus	Uus keha	IKT Demokeskus	e-Riigi Akadeemia	Ettevõtluse Arendamis Sihtasutus	Registrite ja Infosüsteemide Keskus
<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Alustab puhtalt lehelt</li> <li>+ Puuduvad ametnike rentimist puudutavad juriidilised piirangud</li> <li>+ Kiire lisavahendite leidmise võimalus riigi eelarvest</li> <li>+ Riigiasutuse maine</li> <li>+ Võimalus koordineerida nelja domeeni keskselt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Alustab puhtalt lehelt</li> <li>+ Võimalus valida sobilik vorm ja nimi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Suur rahvusvaheline kontaktibaas</li> <li>+ Tugev rahvusvaheline võrgustik</li> <li>+ Head müügiinimesed</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Tugev rahvusvaheline võrgustik</li> <li>+ Tugev meeskond ja know-how</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Suur rahvusvaheline kontaktibaas</li> <li>+ Riigiasutuse maine</li> <li>+ Tegevus ühtib asutuse eesmärgiga</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Omatulu teenimise õigus</li> <li>+ Riigiasutuse maine</li> <li>+ Varasem rahvusvaheliste projektide kogemus</li> <li>+ IT know-how olemasolu</li> <li>+ Puuduvad ametnike rentimist puudutavad juriidilised piirangud</li> <li>+ Kiire lisavahendite leidmise võimalus riigi eelarvest</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Suurendab riigiaparaati</li> <li>- Asutamise raskused</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Uue asutamise raskused</li> <li>- Puudub maine ja eelnev taust</li> <li>- Võrdse kohtlemise printsibiist tulenevad juriidilised keerukused</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Riigi vahendite kaasamise keerukus</li> <li>- Ametnike kaasamine on juriidiliselt raskendatud</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Võimalik liitmine <i>Global Information Society Institute</i> initsiatiiviga</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Puudub IT alane <i>know-how</i></li> <li>- Ametnike kaasamine on juriidiliselt raskendatud</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Asutuse eesmärk on JM IT arendus ja haldus</li> <li>- Väike rahvusvaheline kontaktivõrgustik</li> </ul>

### 5.4.1 Koostöö mudel

RIK eestvedamisel loodi 2012. aasta kevadel e-riigi levitamise koordinaatsiooni mitteformaalne töögrupp, mis koguneb kord kuus ja arutab praktilisi teemasid, mis puudutavad kirjeldatud nelja domeeni. Töögrupi senine tegevus on näidanud, et riigiasutuste vaheline informatsiooni koordinaatsioon loob olulised eeldused riigiaparaadi paremaks koostööks. Siiani ei ole töögrupp üheselt määratlenud vastutusvaldkondi ja rolle selle raames. Töö autori nägemus koostöö mudelist valdkondade ja vastutajate lõikes on toodud allpool.

**Joonis 4: E-Riigi ekspordi protsessi mudeli koordinaatsiooni rollid**

<b>e-Riigi levitamise koordinaatsiooni töögrupp</b>			
<b>Investeeringukaitse</b>	<b>Liitlassuhted</b>	<b>Levitamine</b>	<b>Ekspord</b>
<b>RISO</b> - vastutab ja haldab teematikat, mis puudutab nimetatud domeeni.	<b>RIA</b> - vastutab ja haldab teematikat, mis puudutab seda domeeni. Teeb tihedat koostööd sidusasutustega ning kujundab seisukohti küberjulgeoleku ja investeeringukaitse jaoks.	<b>RK</b> - vastutab ja haldab teematikat, mis puudutab nimetatud domeeni. Teeb tihedat koostööd sidusasutustega ning kujundab seisukohti teematikate tõstmise osas ja annab sisendit investeeringukaitse jaoks.	<b>Määratav keha</b> - vastutab ja haldab teematikat, mis puudutab domeeni. Teeb tihedat koostööd sidusasutustega ja korraldab e-riigi lahenduste ekspordi puudutavaid praktilisi küsimusi.
<b>Saab ja annab sisendit:</b> RIA, RK, VM, JM, Asutus ja ITL	<b>Saab ja annab sisendit:</b> RISO, RK, VM, KM, MKM	<b>Saab ja annab sisendit:</b> RISO, RIA, VM, ITL ja eGA, EAS, Asutus	<b>Saab ja annab sisendit:</b> RISO, RK, VM, ITL, Demokeskus, Asutus ja eGA

## 6. Kokkuvõte

E-riigi loomisesse panustavad kõik ministriumid ja valitsemisalade allasutused. Selliselt hajussüsteemina loodud e-riik on turvalisem ja areneb vastavalt osapoolte vajadustele. Hajussüsteemi loogikast tulenevalt on üles joonistunud ka riikliku IT-haldamise loogika. Tekkinud on olukord, kus igal suuremal ministriumil on oma IT-asutus või osakond vastava ülesande täitmiseks.

Riikide kõrge majandusliku konkurentsivõime saavutamine on valitsuste üks olulisem tegevuseesmärk. Konkurentsivõimelised riigid suudavad müüa rahvusvahelistel turgudel rohkem tooteid ja teenuseid ning sellega tagada kiirema rikkuse kasvu ja heaolu tõusu. Väikeriikide puhul on ekspordile orienteeritus üks majandusedu olulisemaid aluseid. (Vabariigi Valitsus, 2012).

Majandussurutise saabumisega 2008 aastal jõudis Eestisse tõekspidamine, mille ühine nimetaja oli kõik eksportima. Kohalik turg oli kokku kukkunud ja ainukene võimalik rahavoog võis tulla väljast. Erinevatel põhjustel levis see idee ka riigi hallatavatesse ettevõtetesse ja ka riigiasutustesse, eesmärgiga eksportida ise kui ka aidata erasektori ettevõtteid välisurgudele, et seeläbi tõuseks riigi maksubaas.

E-riigi lahenduste ekspordi töötoa tulemusena käidi välja rida ettepanekuid (RISO, 2012, lk 5), mis puudutavad muuhulgas koostöö tõhustamist riigiasutuste ja erasektori vahel, et muuta olemasolev kontaktipotentsiaal reaalselt projektideks. Lisas 8. toodud tabelis on toodud väljavõtted 16 ettepanekust, millest 11 puudutavad koostöö tõhustamist ja sellest tulenevat võimalikku kasu ning eesmäärke.

Tabelis toodud ettepanekutest on näha, et koordineerimise vajadus erinevate osapoolte vahel on suur. Seetõttu on vaja üle vaadata koordineerimise vajavad osapooled ja tekitada töövood ning ahelad ekspordi protsessi edendamiseks.

E-riigi lahenduste ekspordiga tegelevad ka teised riigid. ÜRO teeb iga aasta kokkuvõtteid riikide e-valitsemise tasemest ja järjestab riigid arengutaseme järgi. Tabelis 3 on näha TOPP 10 riigid, kes suures osas tegelevad ka e-riigi lahenduste ekspordiga. Eesti platseerub selles

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

edetabelis 20. kohale. Kõikidel nimetatud riikidel on tugev konsultatsiooni ja eksportimise kogemus, mis puudutab just e-riigi lahendusi. Tugevalt on esindatud Aasia riigid. Uute tulijatena nimetatud valdkonnas on ka Hiina ja Venemaa, mis mõlemad on hakanud e-riigi kogemuse levitamisele ka aktiivsemalt tegelema.

Käesoleva magistr töö raames keskenduti e-riigi lahenduste ekspordi temaatikale ja kitsamalt e-riigi lahenduste ekspordi toetamiseks vajalikele riigipoolsetele tegevustele. Töö eesmärgiks oli kaardistada hetkel olemasolevate riiklike IT-lahenduste ekspordiga tegelevate/toetavate asutuste või ettevõtete võrgustik ning seosed, et pakkuda välja uus mudel koostöö parendamiseks riigis.

Uurimisprobleem tulenes e-riigi ekspordi toetamise koostöömudeli tegevussuundade ja osapoolte koordineerimise määratlemise vajadusest, mis on varasemalt tõstatatud erinevates uurimustes, tegevuskavades ja töötubades.

Uuringu käigus joonistus intervjuude ja vestluste põhjal välja neli suuremat e-riigi ekspordi domeeni, mille olemusega olid ka kõik intervjuudes osalenud nõus.

Need olid: Investeeringukaitse, Liitlassuhted, Levitamine ja Eksport. Nimetatud neli suuremat domeeni määratlevad ära ka riigi huvid e-riigi levitamisele tegelemiseks (vt peatükk 5.1).

Tulenevalt neljast e-riigi ekspordi domeenist, mis on omavahel tihedalt seotud ja võivad olla üksteisele sisendiks kui ka väljundiks, loodi mudel, mis hõlmab endas eri osapooli. Mudelis (vt Joonis 2) on kuus etappi, mis hõlmavad endas erinevaid protsesse ja tegevusi. Etapid olid: identifitseerimine, segmenteerimine, aktiveerimine, ettevalmistus, teostus ja müük.

Kuuest etapist loodi protsessijoonis, mis kirjeldab etappide järjestust ja etappides tehtavaid tegevusi või otsustusprotsesse (vt Joonis 3).

Tuginedes teostatud uuringule ja varasematele tähelepanekutele, leiab autor, et e-riigi ekspordi edendamiseks tuleks võtta vastu rida poliitilisi ja strateegilisi otsuseid kui ka teha taktikalisi muudatusi kogu teemavaldkonnaga tegelemisel. Ühe parendusettepanekuna, mis on ka käesoleva magistr töö fookuspunkt, on vaadata üle riiklike e-riigi ekspordi toetamisega

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

tegelevate asutuste koostöömudel, et tõhustada erinevate osapoolte koordineerimise ja koostööd tegelemise tulemuslikkust.

Tulenevalt uurimusest ja protsessiloogikate analüüsist selgus, et nelja ekspordi domeeni ülene koordineerimine on vajalik, ent ühtse koordineerija määramine on keerukas ülesanne just poliitilisest vaatevinklist. Sellest tulenevalt analüüsiti Peatükis 5.3 erinevate võimalike asutuste ülesandeid domeenide lõikes ja kirjeldati võimalikke vastutavaid institutsioone (vt Joonis 4).

Leiti, et investeringukaitse temaatika on suuresti RISO koordineerimise pädevus ja liitlassuhted RIA ampluaa, tulenevalt julgeolekupoliitikast ja riigi infrastruktuuri haldamise ülesannetest. E-riigi temaatika levitamiseks oleks kõige otstarbekam jätta RK kureerida.

Ekspordi domeeni keerukusest tulenevalt on pakutud viis varianti, kelle pädevusala antud temaatika olla võiks. Võimalus oleks poliitilise otsuse olemasolul luua uus koordineeriv keha või anda nimetatud ülesanne kas: Demokeskusele, eGA-le, EAS-ile või RIK-ile. Nimetatud üksustes on kõigis võimalik e-riigi ekspordi koordineerimisega tegeleda. (vt peatükk 5.4).

Tulenevalt e-riigi ekspordi protsessi mudelist võiks igal suuremal domeenil olla oma koordineerija, mille üleselt toimetaks tugeva mandaadiga töögrupp (Joonis 4).

Ekspordi domeeni eest vastutaval „kehal“ peaks olema piisav paindlikkus ja maine, et opereerida erasektoriga koostöös, riigi mainekuse pinnalt, et luua erasektorile parimad tingimused e-riigi lahenduste ekspordi toetamiseks.

Tulenevalt rahvusvahelisest kogemusest, mis suuresti näitab keskse konsolideerimise vajadust (vt peatükk 2.4) ja Suurbritannia näitest, kus loodi loogika ja reeglistik riiklike teenuste pakkumiseks (vt Lisa 4 ja Lisa 5) ning uuringu käigus tekkinud järeldustest (vt peatükk 4.1.4), on ennekõike vaja luua loogika raamistik e-riigi lahenduste ekspordimiseks.

## Lisad

## Lisa 1: Uuringuekspertide intervjuu vestluskava

Osa / Eesmärk	Küsimused / teemad
<p><b>Sissejuhatus</b></p> <p>Tutvustada intervjuu teemat ja tausta. Sissejuhatav küsimus kus vastaja selgitab oma seisukohta tulenevalt asutuse spetsiifikast ja oma nägemusest.</p>	<p>1. Miks peate IT-eksporti riigile oluliseks?</p> <p>a. Milline on isiklik nägemus e-riigi ekspordi kasulikkusest?</p> <p>b. Kuidas eksport aitab kaasa riigi arengule?</p>
<p><b>Raamistiku määratlemine vaatenurga mõistmiseks</b></p> <p>Selgitada vastaja nägemust riigi rollist ekspordi toetamisel.</p>	<p>2. Millist rolli peaksid riigiasutused e-riigi eksportimisel mängima?</p> <p>a. Kuidas ja millist abi peaksid riigiasutused pakkuma?</p> <p>b. Milline osapoolte koostöö tuleks esmajärjekorras käima saada?</p>
<p><b>Piiritleda piirangud ja võimalused</b></p> <p>Defineerida ja piiritleda peamised takistused mida eksperdid näevad oma vaatenurgast tulenevalt IT-eksporti takistavat.. Mõistmaks selle probleemi laiemaid komponente.</p>	<p>3. Mis on olnud peamised takistused e-riigi lahenduste ekspordi teostumiseks?</p> <p>a. Kas tundub reaalne, et teised riigid on nõus Eesti loogikaid kasutusele võtma?</p> <p>b. Kas välisriigis on kerge jutule pääseda?</p> <p>c. Kui suurt rolli mängivad rahvusvahelised korporatsioonid?</p>
<p><b>Ekspertidelt sisendettepanekute kogumine</b></p> <p>Kaardistada olemasoleva</p>	<p>4. Mis on kolm kõige olulisemat asja, mis peaks tegema, et e-riigi eksport käima hakkaks?</p> <p>a. Mis on praegu puudu?</p> <p>b. Milline osapoolte koostöö tuleb kõige kiiremini</p>

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

teadmise põhjal akumuleerunud ideid süsteemi parandamiseks. Mõista erinevate võimaluste nüansse.	liikuma saada?
<b>Määratleda erinevate struktuuriüksuste vaatevinklist lähtuvalt keskse koordineerimise idee vastuvõetavust ja võimalikku rollijaotust.</b> Mõista osapoolte nägemust võtmeprotsesside juhtimisvastutusest.	5. Kes peaks ja kas peaks ekspordi küsimust keskselt juhtima? a. Kas koordineerimise puudumine on tegematajätmine või on see roll praegu kellelegi andmata? (vt. Joonis 1: E-Riigi ekspordiga tegelevate osapoolte infovahetus.)
<b>Kokkuvõte</b> Vastaja kõige olulisemate mõtete ülekordamine. Tänamine intervjuu eest ning edasiste sammude selgitamine	

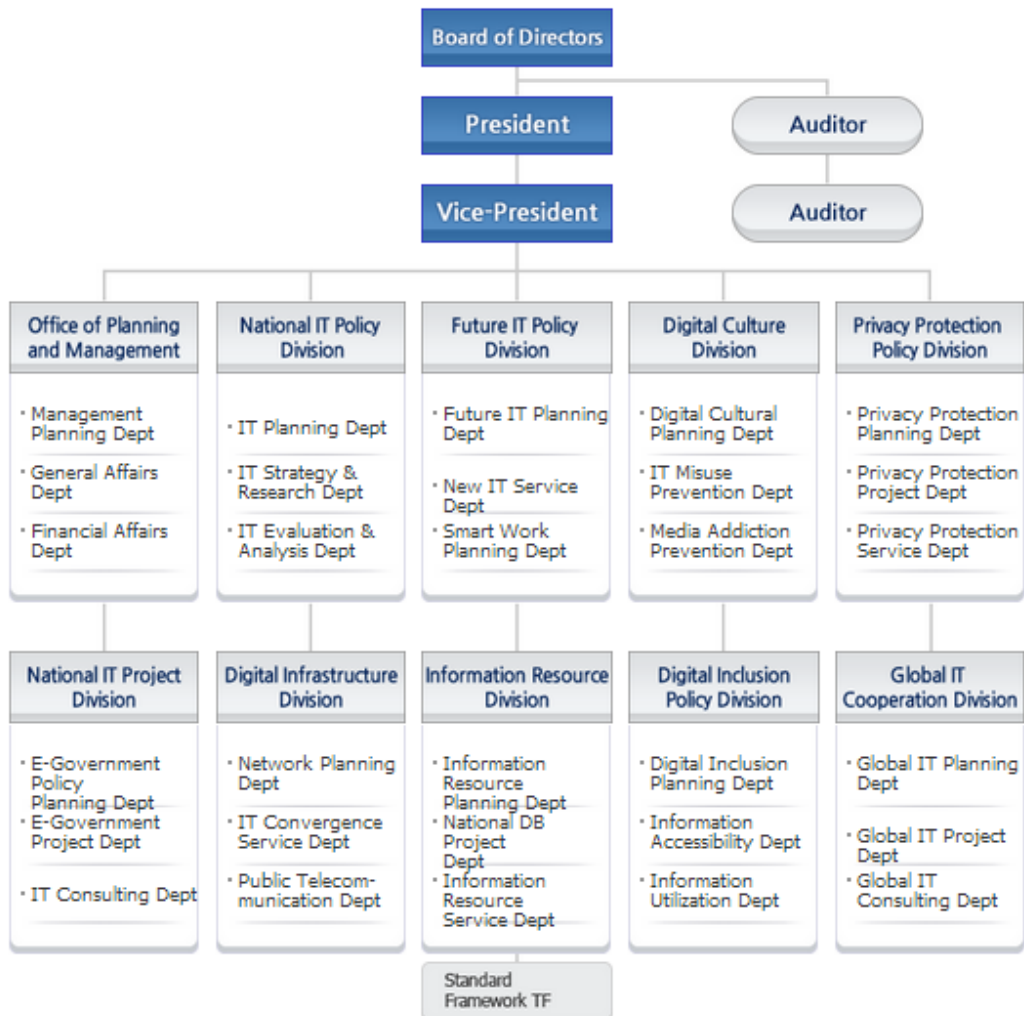
### Lisa 2. Intervjueeritud eksperdid

<b>Nimi</b>	<b>Ametikoht</b>
<b>Siim Sikkut</b>	Riigikantselei Strateegiabüroo Info- ja Kommunikatsioonitehnoloogia nõunik
<b>Arvo Ott</b>	e-Riigi Akadeemia tegevdirektor
<b>Margus Püüa</b>	Majandus ja Kommunikatsiooniministeriumi Riigi Infosüsteemide osakonna juhataja
<b>Jüri Kahn</b>	Välisministeriumi Välismajanduse ja Arengukoostöö osakonna vanemnõunik
<b>Luukas Kristjan Ilves</b>	Riigi Infosüsteemide Ameti rahvusvaheliste suhete juht
<b>Mehis Sihvart</b>	Registrite ja Infosüsteemide Keskuse direktor
<b>Jüri Jõema</b>	Eesti Infotehnoloogia ja Telekommunikatsiooni Liidu tegevjuht



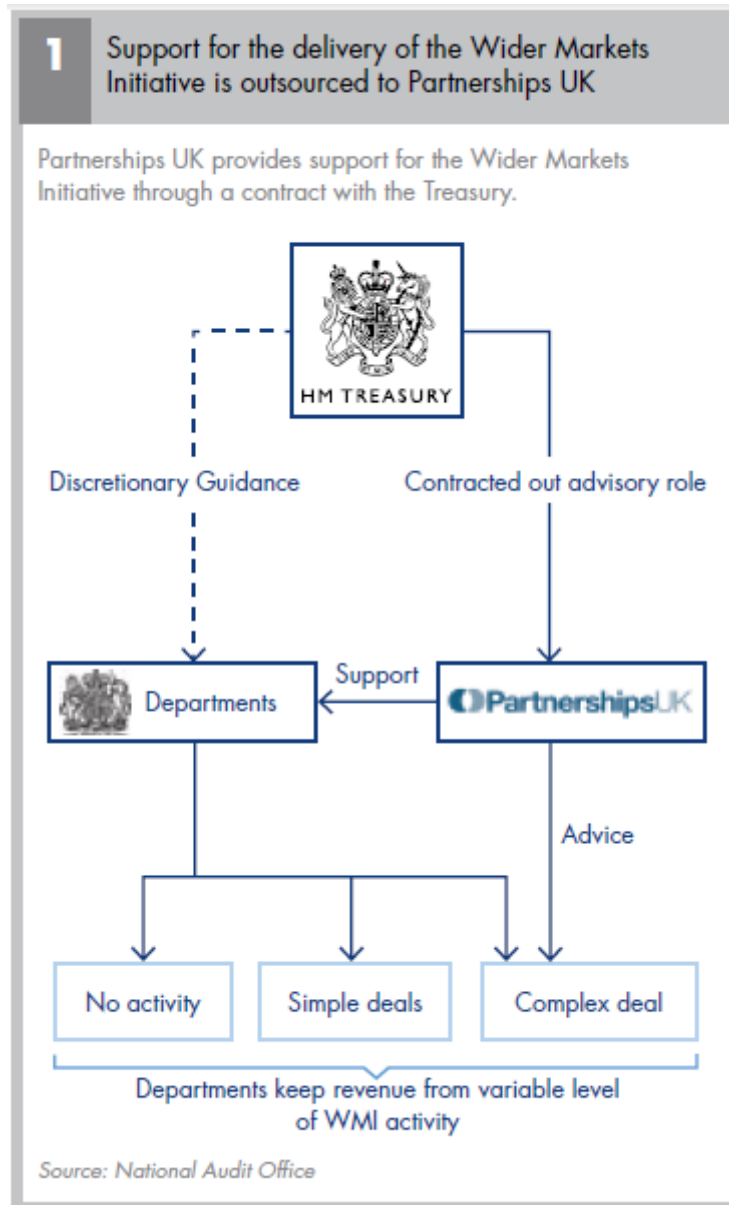
**Lisa 3: National Informations Society Agency struktuur**

(National Informations Society Agency, 2013)

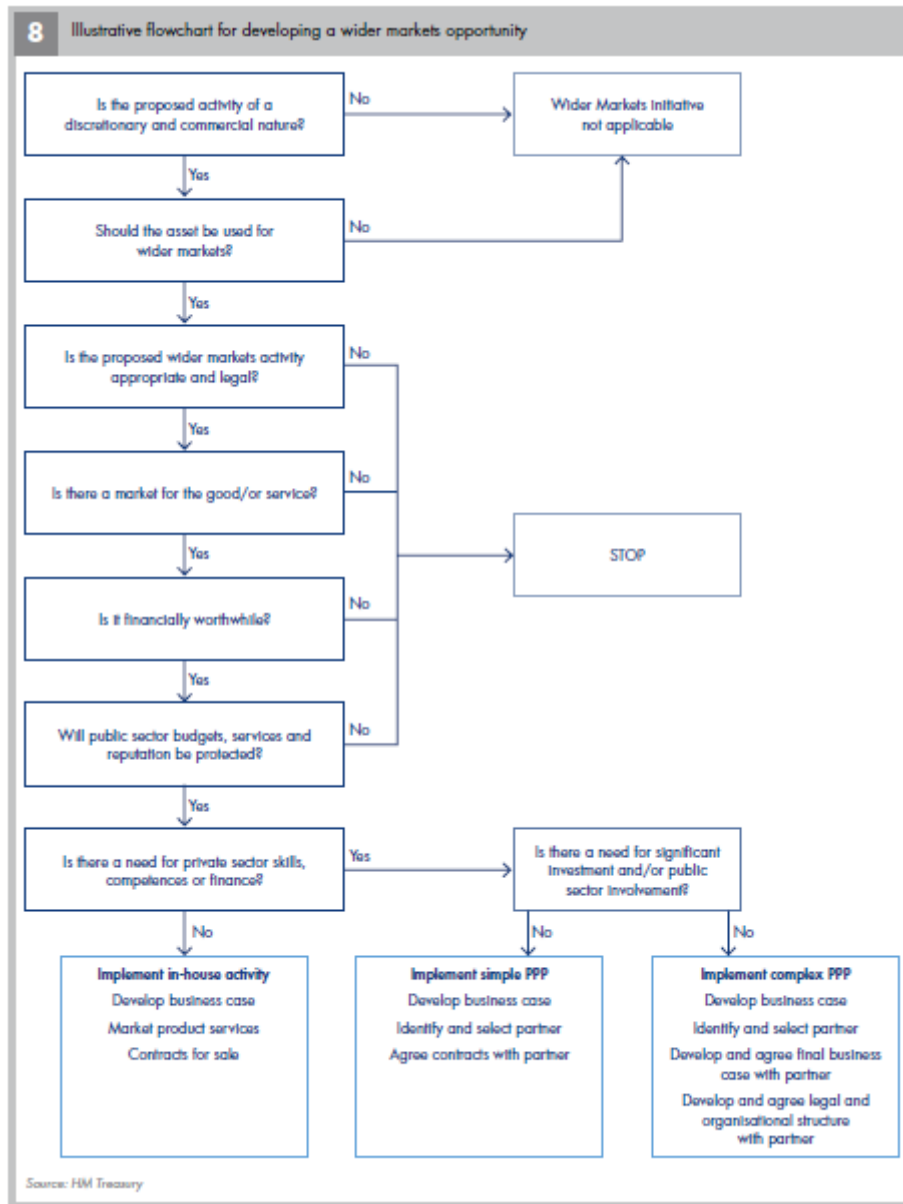


**Lisa 4: Wider Markets Initiative koostöö mudel**

(National Audit Office, 2006, lk 8)



**Lisa 5: Wider Markets Initiative otsustusahel projekti algatamiseks**  
(National Audit Office, 2006, lk 26)



## Lisa 6: Korea e-riigi ekspordi lähenemisloogika välisriikidele

(National Information Society Agency, 2010, lk 5,6)

# IT and Policy Assistance Program

### Background

The Korean government has been active in supporting global informatization by sharing its experience and know-how in national IT development. The IT & Policy Assistance Program [ITPAP] is one such initiative, and provides consultations and technical assistance to countries requesting such assistance.

These experienced IT practitioners can share their expertise and experience in various areas including Korea's informatization strategies and best practices of its e-government. Consultation is provided on areas of interest expressed by partner countries and can include such topics as system integration, project fund raising, and other relevant technical assistance.

### The ITPAP Process

- Inter-government Cooperative Framework
  - Korea and the partner country sign a memorandum of understanding (MOU), and form a Joint IT Cooperative Committee to oversee the implementation of the MOU.
  - Detailed arrangements for the consultation process including the areas or consultation and terms of reference are framed by the Committee.
  - Upon request, actual consultation may start before signing the MOU.
- MOUs have been signed with many countries, with one of the most recent one being with Kuwait.

Inter-government Cooperative Framework	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acceptance and review of ITPAP Request</li> <li>- Signing of MOU (Joint IT Cooperative Committee)</li> </ul>
Advisory Experts Dispatched	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Advisory team dispatched (Experts from MOPAS, NIA, and other IT organizations)</li> </ul>
Policy Consultation	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Meetings with high-level officials and mid-level officers</li> <li>- Workshops by experts</li> </ul>
Strategy Planning	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Overall IT policy framework and strategies defined</li> <li>- Action plans prioritized</li> <li>- Budget allocated</li> </ul>
Consultation on Specific Areas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- National IT master plan development project</li> <li>- In-depth consultation</li> <li>- Feasibility studies</li> </ul>



- Advisory Experts Dispatched
  - The advisory team consists of experts in those areas identified through discussions with the partner country.
  - MOPAS and NIA can provide experts in policy and technical knowledge, respectively. Experts in specific fields from the academia and private sector can also be recruited depending on the consultation demands.
  - \* An advisory group was dispatched to provide consultation on establishing national informatization plan and regional [rural] informatization strategies in Argentina and Venezuela in 2009.
- Policy Consultation
  - Extensive meetings are held among the advisory group members and local high-level officials and policy makers involved in designing the IT policies. The advisory group extrapolates Korea's informatization strategies to provide insights and advises on planning the partner country's policy directions and action plans.
  - Interviews and discussions are held by mid-level officers in charge of executing the IT projects. Project implementation strategies and means of resolving conflicts and challenges are discussed explicitly. Korea's best practices are introduced as a means of benchmarking success factors.
  - Workshops are held to gather experts who share their perspectives and suggestions with an aim to improve current IT policies based on proficient knowledge.
  - \* A workshop on the economic and financial feasibility of the government network of Mozambique was held in 2010.
- Strategy Planning
  - Overall policy direction and strategies are derived from the meetings and workshops involving the stakeholders.
  - Priority objectives are identified through consultations.
  - \* Consultation on strategy planning was offered in the Ethiopian e-Government interoperability framework development in 2008.
- Consultation on Specific Areas
  - Specific areas of consultation are identified through discussions with partner countries with priority given to development of a national IT master plan if it does not exist or is not sufficient.
  - In-depth consultation and/or feasibility studies can also be carried out on specific projects that have been identified.
  - \* A series of consulting activities has been carried out in Kuwait in various areas including government network, GIDC, national portals, security and so forth from 2009.

### [ Partner Countries by Year ]

2002-2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Cambodia Myanmar	Morocco Chile	Myanmar Chile Mexico	Argentina Kazakhstan	Colombia Sri Lanka Cambodia	Nigeria Ethiopia Kazakhstan Azerbaijan	Kuwait Argentina Venezuela UAE	Costa Rica Philippines Vietnam Mongolia Cote D'Ivoire

## Lisa 7: Tabel 1: E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORT: SWOT-ANALÜÜS

(RISO ja Riigikantselei, 2012)

<b>Tugevused: (sisemised tegurid, mis aitavad kaasa eesmärgi saavutamisele)</b>	<b>Nõrkused: (sisemised tegurid, mis takistavad eesmärgi saavutamist)</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. E-riigi arendamisel on Eestis tugev ja kohati unikaalne kogemustepagas ning Eestis on loodud lahendusi, mille vastu tuntakse mujal huvi ja millel on ekspordipotentsiaal.</li><li>2. Eesti kui korras majandusega väikeriigi hea maine ja innovaatilise e-Eesti kuvand loob soodsa fooni, mis toob nii huvilisi meieni kui ka avab teistes riikides kohapeal uksi.</li><li>3. Eesti ettevõtted on meie e-riigi lahenduste baasil võimelised looma kiiresti sihtriigi kohaseid näidislahendusi.</li><li>4. On olemas X-tee infrastruktuur, mis on loonud eelduse teenusepõhiste lahenduste pakkumiseks teistesse riikidesse.</li><li>5. Ettevõtjate asutatud ja arendatav Demokeskus loob ja hoiab potentsiaalsete ostjate kontakte ning tutvustab ja kinnistab e-Eesti kuvandit.</li><li>6. eGA rahvusvaheline koolitustegevus toetab Eestis loodud e-riigi lahenduste müüki.</li><li>7. eGA ja Demokeskuse töö tulemusel on olemas arvestatav rahvusvaheline</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Pole väljakujunenud/kokkulepitud ning toimivaid ärimudeleid e-riigi lahenduste loomise kogemuse muutmiseks tulusaks äriks.</li><li>2. Eesti ei panusta piisavalt potentsiaalsetes e-riigi lahenduste ekspordi sihtriikides kohalolekusse.</li><li>3. Eesti välispoliitilised ja välismajandushuvid ei lange alati kokku.</li><li>4. Valdav osa Eesti külastusi/visiite tekitab küll külastajates märkimisväärse huvi Eesti lahenduste vastu, kuid praktikas ei vii jätkutegevused (kui neid on) äritegevuseni.</li><li>5. Ei ole teada, millised riigid võiksid milliseid Eesti e-lahendusi vajada.</li><li>6. Mõnikord on külalistele pakutav programm laialivalguv, ega arvesta külastajate vajaduste ja profiiliga. Samuti ei ole alati ladus era- ja avaliku sektori koostöö programmi koostamisel ja esitamisel.</li><li>7. Sõnumite ebäühtsus: pole lõpuni paigas, kuidas ja millise fookusega e-Eestit turundame ja müüme.</li><li>8. Delegatsioonide, asutuste enda</li></ol>

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

<p>8. kontaktvõrgustik.</p> <p>9. Era- ja avalik sektor teevad koostööd välisdelegatsioonide võõrustamisel ja lahenduste tutvustamisel teistes riikides.</p> <p>10. On olemas edulugusid Eesti lahenduste ülevõtmisest teistes riikides ja ka ettevõtete ekspordist neisse.</p>	<p>väliskülastuste ja kontaktide kohane info pole piisavalt jagatud eri osapoolte vahel (sh jagatavalt talletatud), sh taustinfo kontaktide kohta (nt järelmemod, MoUd, kogemusega eestlaste nimekiri).</p> <p>9. E-riigi lahendusi ei saa ettevõtjad üksi pakkuda, vajalik on ametiasutuste toetus. Samas pole riigiesindajate müügitöösse ja lahenduste pakkumisse kaasamiseks mehhanismi nende tasustamiseks/kompenseerimiseks (sh stiimuliks).</p> <p>10. Pole kokku lepitud, kas ja kuidas ettevõtted ja asutused suudaks ja tahaks ka teiste asutuste/ettevõtete lahendusi pakkuda.</p> <p>11. Sihtriikides korraldatud hangetel ei suudeta konkureerida suurte ja tuntud kaubamärkidega.</p> <p>12. Ettevõtete suhteline väiksus, mis ei võimalda võtta palju pikaajalisi riske ja kohustusi (sh turule sissenemise ajaks kulusid kanda ja olla kohapeal).</p> <p>13. Suuremahuliste projektide võitmise korral on Eesti ettevõtjatel raskusi projekti katmiseks inimestega.</p> <p>14. Kvalifitseeritud tööjõu jätkuv ebapiisavus IKT-sektoris, mistõttu ei suudeta nõudluse ja võimalustega kaasa minna ning piisavas mahus tellimusi täita.</p>
---	---

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

	<p>15. Eesti ei suuda mõjutada EL ja ÜRO abirahade sihtotstarvet (Eestile sobilike lahenduste ostmise kohustust), samas ei kasutata ära arengu- ja siirderiikides saadaolevat arengurahastust.</p> <p>16. Pole selge, kuidas seatakse Eesti e-riigi lahendustele litsentsitingimused - avalikust eelarvest rahastatud lahenduste autoriõiguste (taas)kasutus pole selgelt paigas.</p> <p>17. Riigivaraseadus ei toeta/ei luba riigi raha eest tehtud asjade müüki (ei erista tarkvara ja teenust näiteks majast).</p>
<p><b>Võimalused: (välised tingimused, mis aitavad kaasa eesmärgi saavutamisele)</b></p>	<p><b>Ohud: (välised tingimused, mis takistavad eesmärgi saavutamist)</b></p>
<p>1. Teenusepõhiste lahenduste pakkumise ja ostmise osakaalu suurenemine IT-lahenduste turul (pilveteenused, rakenduste turg), uued vastavad ärimudelid.</p> <p>2. Maailmas jätkuv investeerimine (avaliku sektori) IT-lahendustesse, nt kulude</p> <p>3. kokkuhoiu ja samas teenuste kvaliteedi tõstmise nimel.</p> <p>4. Sihtriikide poliitikud ootavad oma riigi probleemidele kiireid lahendusi.</p> <p>5. EL avalike teenuste koosvõime raamistik kirjeldab selgelt teenusepõhist arhitektuuri.</p> <p>6. Teistes riikides eksiteeriv nõudlus</p>	<p>1. Konkurentsi kasv teiste riikide ja/või (suur)ettevõtete poolt kahandab Eesti ettevõtete võimalusi.</p> <p>2. Suured kaubamärgid kasutavad Eestit kui oma tehnoloogiate kasutamise näidet, aga ei ole huvitatud Eesti lahenduste tegelikust kasutuselevõtust (koostööst Eesti ettevõtetega).</p> <p>3. Suurte kaubamärkide lobitöö sihtriikide otsustajate juures kallutab otsustajaid Eesti lahendustest eemale.</p> <p>4. Sihtriigi IT-ettevõtted võtavad tööd üle, kui on saanud piisava kogemuse Eesti lahendustest või esineb juba eelnevalt proteksionism ja kohalike tegijate (osaluse) eelistamine/nõue</p>

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

<p>isikutele turvaliste personaalsete online-teenuste pakkumise järele motiveerib Eesti-siseselt arendama e-riigi lahendusi selliselt, et neid saaks pakkuda ka teistele riikidele.</p> <p>7. Rahvusvahelised suurettevõtted näevad viidet Eesti e-lahendustele müügiargumendina, mis võib luua eeldused koostööks nendega Eesti kogemuse edasimüügiks allhanke ja konsultatsiooni kaudu.</p> <p>8. President Ilvese algatus Eestisse rahvusvahelise infoühiskonna mõttekoja rajamiseks (nn Global Information Society Institute) toob uue laine e-riigi huvilisi ja koostööpartnereid ning aitab kaasa e-Eesti maine laiemale levikule.</p>	<p>sihtturgudel.</p>
--	----------------------



**Lisa 8: Tabel 2: EESMÄRGID 2020 (lühendatud)**

(RISO, 2012, lk 5-7)

<b>Era- ja avaliku sektori koostöö korraldamine</b>			
<b>Nr</b>	<b>Eesmärk</b>	<b>Mõju</b>	<b>Soovitud tulem</b>
1	Loodud on e-riigi koostööraamistik e-riigi lahenduste ekspordiks	Protsessid ja vastutus (kes mida teeb ja milline on vastutus) on selged	Koostöö on kiirem ja tulemuslikum
2	Loodud on e-riigi lahenduste ekspordimudel ja organisatsioon selle toetuseks	On selge, kes mida teeb ja milline on vastutus	Ekspordikorraldus on läbimõeldud ja toimib kõigi osapoolte jaoks arusaadavalt
3	Loodud on koordineeriv organisatsioon (E-Riigi AS)	On olemas keskorganisatsioon, kellel on arendustöö koordineerimise roll, ressursid ja ülevaade progressist	Koordineeritud koostöö
<b>Ärimudelid ja toetuskeemid</b>			
1	Loodud on riigi IT müügimeeste (kliendihaldurite) võrgustik (sarnaselt EAS-ile)	Vähendab lahenduste müügiga seonduvaid riske ning kõrvaldab takistusi	Eesmärgistatud ja koordineeritud müügitöö, kontrollitud kvaliteet
<b>Ekspordi toetav regulatsioon</b>			
1	Ilmutatud prioriteedid, s.t. prioriteedid on kokku lepitud (ja neid on avalikult presenteeritud)	Ühtlustatud tegevus	Kõik osapooled saavad aru, millise rõhuasetusega e-riigi lahendusi välisurgudel realiseerida

E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

2	IT- ja innovatsiooniministri ametikoha tekitamine, mis toob rolli ja vastutuse määramise ning seadusloome suunamise	Toimiv koordineerimine ja nähtavus. Valdkonnale tekiks võimekas koordineerija (RISO ei suuda seda alati tagada, kuivõrd MKM-i kui ulatusliku haldusalaga ministeeriumi prioriteedid mujal), mille tegevus toetaks ühtlasi e-riigi lahenduste ekspordit. Samas toodi siin välja, et Eesti-suguses väikeriigis on võimalik palju asju teha pigem koostöös kui ülalt-alla juhtimisega. Seadusloome vallas on mõju soodus, s.t. pidevalt kohanduv ning arenev keskkond	Soodne keskkond IT ekspordi edendamiseks
3	Avaliku ja erasektori lähendamine	Efektiivsuse tõus ning riskide vähenemine	Kogu valdkonnas ei ole dubleeritud ja katmata rolle
<b>E-riigi lahenduste turundus</b>			
1	Eesti IT lahenduste turundamist toetab tugev kompetentsikeskus, millel on stabiilne mitmekülgne rahastus ning mille töö tulemusel on oluliselt suurenenud reaalse projektide (lepingute) arv	Ühtne koordineeritus, selge rollide jaotus	Hästitoimiv ja tulemuslik turundustöö
2	Kompetentsikeskusel on kaardistatud kõik e-teenuste ekspordi sihtriigid	Selge siht, konkreetsed eesmärgid	Tunneme oma (potentsiaalset) klienti
3	e-riigi lahenduste tutvustamisel kasutatakse ühtseid sõnumeid	Selge kuvand, konkreetsed rõhuasetused	Eesti on usaldusväärne ja ühtselt mõistetav partner

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

4	Eesti on olulistes rahvusvahelistes infoühiskonna edetabelites esimese kolme riigi hulgas	Positiivne maine	Eesti on tuntud ja tunnustatud kui IT kompetentsi keskus
---	---	------------------	--

### Lisa 9: Terminid

Lühend	Tähendus
Asutus	Mõiste all mõeldakse riiklikke IT rakendusasutusi nagu: RIK, SMIT, RMIT, RIKS jne
IKT	Info- ja kommunikatsiooni tehnoloogia
Keha	Määratlemata juriidiline vorm, mis võib väljenduda vabalt valitud vormis.
MoU	memorandum of understanding (koostöölepe)
OECD	The Organisation for Economic Co-operation and Development
PPP	Public Private Partnership (Avaliku- ja erasektori partnerlus)
TUTSE	Rahandusministeeriumi poolt juhitud riigiasutuste tugiteenuste tsentraliseerimise projekt, mida teostatakse valitsuskabineti 29.12.2009 otsuse alusel. (Rahandusministeerium, 2013)
UNDP	United Nations Development Programm
USAID	United States Agency for International Development

### Lisa 10: Temaatikaga seotud asutused ja üksused ning nende rollid

Lühend	Tähendus	Roll
Demokeskus	IKT Demokeskus, mis on IKT-klastri initsiatiiv	Mittetulundusühing IKT Demokeskus on Eestis loodud IKT lahendusi tutvustav keskus. (IKT Demokeskus, 2013)
EAS	Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus	Edendab ettevõtlus- ja regionaalpoliitikat Eestis ning on riikliku ettevõtluse tugisüsteemi üks suuremaid institutsioone (EAS, 2013)
eGA	e-Riigi Akadeemia	Akadeemia kogub, analüüsib, arendab ning

E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

		levitab IKT-alast teavet nii Eestis kui rahvusvahelisel tasandil ning pakub professionaalset konsultatsiooni IKT-alase koolituse väljatöötamisel ja läbiviimisel (eGA, 2013)
ITL	Eesti Infotehnoloogia ja Telekommunikatsiooni Liit	Erialaliit, mille peaesmärgiks on ühendada Eesti infotehnoloogia- ja telekommunikatsioonifirmasid, arendada nende koostööd, esindada ja kaitsta liikmesfirmade huvisid (ITL, 2013)
JM	Justiitsministeerium	Justiitsministeeriumi peamine ülesanne on kavandada ja viia ellu riigi õigus- ja kriminaalpoliitikat (Justiitsministeerium, 2013)
KM	Kaitseministeerium	Ministeeriumi ülesanneteks ettepanekute tegemine riigikaitsepoliitika kavandamiseks, kavandatu elluviimine ja riigikaitse korraldamine. (Kaitseministeerium, 2013)
MKM	Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium	Tegevuse eesmärgiks on luua tingimused Eesti majanduse konkurentsivõime kasvuks ning tasakaalustatud ja jätkusuutlikuks arenguks. (Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi, 2013)
RIA	Riigi Infosüsteemide Amet	Koordineerib riigi infosüsteemi arendamist ja haldamist, korraldab infoturbega seotud tegevusi ja käsitleb Eesti arvutivõrkudes toimuvaid turvaintsidente. (Riigi Infosüsteemide Amet, 2012)
RIK	Registrite ja Infosüsteemide Keskus	Tegevusvaldkonnaks on Justiitsministeeriumi valitsemisala info- ja sidesüsteemide arendamine ja haldamine ning info- ja sidetehnoloogiaalaste teenuste

E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

		pakkumine. (RIK, 2011)
RIKS	Riigi Infokommunikatsiooni Sihtasutus	MKM haldusala asutus, mis tagab riigiasutuste ja teiste riigieelarveliste institutsioonide sidealase teenindamise ning eriotstarbelise ja operatiivside. (Riigi Infokommunikatsiooni Sihtasutus, 2013)
RISO	Riigi Infosüsteemide Osakond	Osakonna põhiülesandeks on riigi infosüsteemide arendamise koordineerimine, vastavate arengukavade väljatöötamine, nende elluviimise koordineerimine (RISO, 2013)
RK	Riigikantselei	Vabariigi Valitsuse juures olev valitsusasutus, mille eesmärk on toetada poliitika kujundamisel ja elluviimisel. (Riigikantselei, 2013)
RMIT	Rahandusministeeriumi Infotehnoloogiakeskus	Keskuse valdkonnaks on ministeeriumi ja valitsemisala asutustele IKT teenuste osutamine, arendamine ja haldamine. (Rahandusminister, 2011)
SMIT	Siseministeeriumi infotehnoloogia- ja arenduskeskus	Siseministeeriumi hallatav riigiasutus, mille tegevusvaldkonnaks on ministeeriumile, tema valitsemisalale ning teistele õigustatud isikutele vajalike infokommunikatsioonitehnoloogia valdkonna teenuste osutamine (SMIT, 2011)
VM	Välisministeerium	Välisministeeriumi valitsemisalas on ettepanekute tegemine riigi välispoliitika kavandamiseks, välislepingute ja välismajandusega seotud küsimuste lahendamine (Vabariigi Valitsus, 2012)

## Lisa 11: Uuringu teeside rühmitus teemadeks

Teema- plokk	Küsimuse nr	Tees
Majandus	1	Eestisugusel väikeriigil on majanduslikult oluline, et tal oleks võimalikult suur eksport.
		IT-eksport muudab majanduslikku struktuuri teaduspõhisemaks.
		Võimalikult palju kasu Eestisse.
		Eesmärk on, et sektor püsiks ja inimesed saaksid Eestis tööd ning riik areneks.
	3	Müügitegevuse ROI-d on väga raske määratleda ja seetõttu ei ole ka selget nägemust, kas see tegevus on vajalik. Vaja luua relevantsete meeri- kud raskesti mõõdetavatele tegevustele (julgeolek, maine ja investeringukaitse). E-riigi lahenduste müümisel on müügikõver pikk ja kulukas.
Koostöö	2	Võimaldada riigiasutustesse akumuleerunud teavet jagada rahvusvaheliselt.
		Osapoolte kokkutoomine, töö koordineerimine, sõnumite ühtlustamine.
		Tähtis on erasektorit mitte kõrvale jätta, et riik ise teeb ja arendab.
		Tuleks luua riiklik müügiportfell, millega aktiivselt koordineeritult tegeletakse, nii poliitilisel kui ka rakenduslikul tasandil.
		Riigil ei peaks ekspordiprojektides olema peatõövõtja roll, vaid pigem taustajõu ja erasektori abimehe roll.
		IT-lahenduse sisu kompetents on riigiasutuse poolel aga projekti lõpuni viimise initsiatiivi võtab äriettevõtte.
		Kui riik teeb poliitilise müügi, siis on vaja kaasata riigiametnikke, kes oskavad selle müügi praktiliseks projektiks suunata.
		Meie riigiametnik on varasem IT-lahenduse tellija ja on seetõttu kõige parem müügimees.
	3	Praegune toimiv müügitunnel lõppeb koolitusega ja ei liigu edasi süsteemi müügiks
		Riigi teenuste lahendusi ei õnnestu ilma riigi enda abita müüa.
		Müügikontaktid sumbuvad ametiasutuste koridoridesse ja suur korporatsioonide lobby takistab teemadega tegelemast.
		Kumuleerunud kontaktide info kipub kaduma koos inimeste rotatsiooniga. Puudub keskne kontaktihaldus.
		Infot peaks säilitama, koguma ja süstematiseerima, et ka juba kustunud kontaktid saaks ajalooliste argumentidega jälle üles soojendada.
	4	Teiseks peaks mõtlema sellele, et milline on riigi roll sellise tegevuse toetamisel.
		Ennekõike tuleks paika panna sihtturud ja partnerluse tekitamise strateegiad.
		Müügistrateegia mudeli peab üles ehitama kasvustrateegiana, väiksemalt suuremale, konsultatsioonist süsteemile.
		Ettevõtted ei tea, mis saab pärast koolitust edasi ja kuidas seda oma müügiks ära kasutada. Tuleks luua loogika/müügitunnel koolitusest müügini.

E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

		<p>Riik peab tegelema EL suundade koordineerimise ja juhtimisega, et Eesti IKT ettevõtted oleksid valmis pakkuma standarditele vastavaid lahendusi. Riik peab kiiresti ise tellima lahendusi tulevatest standarditest lähtuvalt, et tekiks konkurentsieelis.</p> <p>Ametnikkonnal puudub piisav koostöö eraettevõtetega teadmaks, kuidas asja lükata, et ettevõtted oleks eksportimisel edukad.</p>
	5	<p>Kindlasti vajab see koostööd välisministeeriumi ja kõigi muude osapoolte vahel.</p> <p>Kokku leppida ametiasutuste võrgustiku keskne koordineerija.</p> <p>Juhtimine võib olla Majandusministeeriumi sees lisatöö raames kellegi ülesanne.</p> <p>Uus IT-asekantsleri koht MKM'is võiks nende funktsioonide täitmisega tegeleda.</p> <p>MKM-i välissuhete osakonna juhataja peaks temaatikaga tegelema.</p> <p>Tekitada võib Riigikantselei juurde koordineerija.</p> <p>Tekib konsortsiummingi kehandina kas MTÜ, Sihtasutuse, AS või mis tahes vormis.</p> <p>Trikiga küsimus on see, et kuidas teha nii, et konsortsiumi mudelina loodud kooslused koos toimetaks. See eeldab väga selget initsiatiivi ja juhtimist.</p> <p>Tahaks, et oleks konkreetne firma/keha, kes müüb e-riigi kokkupanekuks vajalikku know-howd.</p> <p>Võiks luua üksuse, mis paneb välismaal IT asutusi tööle ja koolitab neid välja.</p> <p>Selge sektori ülese vastutusega riigiasutus või esindaja.</p> <p>Eraldi keha ja konkreetse vastutaja määramise vajadus ei ole selge.</p> <p>Ministeeriumide vaheline kokkulepe ja koordineerimine võiks olla esialgu piisav.</p>
Poliitika	1	Lisaks tehnoloogiale saab levitada seeläbi ka ideoloogiat ja loogikat.
	2	Riik peab jälgima, et ta oma tegevusega ei takistaks erasektoril kasu teenimast.
		Riigi poolt tekitatud müügikanal peab olema avatud kõigile, see info peab olema hästi kättesaadav.
	3	Riik peaks koordineerima ja tekitama teekaardid, kus ja kuidas edasi liikuda.
		E-riigi levitamise ei ole sihipäraselt tegeletud.
		Riigiasutuste tegevuste hulka ei kuulu ekspordi edendamine.
		Hetkeseisuga ei ole Eestis institutsiooni, kes vastutaks või tegeleks sihipäraselt e-ekspordiga.
		Puuduvad konkreetset poliitilised kokkulepped ja ülesanded ekspordi temaatikaga tegelemiseks.
		Ametnikul ei ole selget motivaatorit ja puudub arusaam, kas selline tegevus on seaduslik ja kooskõlas hea tavaga.
		Puudub kord kuidas riigiametnikku kaasata ekspordi tegevusprotsessi.
Sihtturul on kohalike IT-ettevõtete vastuseis.		
Esmalt tuleks soodustada riigiteenistujate lähetamist twinning projektidesse võimaldades sarnaselt teiste riikidega teenitavat tulu vähem		

E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

		maksustada.
		Takistuseks on ka juriidilised küsimused, nagu ametnike keeld töötada kolmandates kohtades või ametnike “rentimise” korra puudumine.
	4	Riigihangetes arvestada uute tehnoloogiate rakendamise võimalikkuse ja vajadusega, et seeläbi suurendada valmivate lahenduste rahvusvahelist konkurentsivõimet ja Eesti IKT ettevõtete uurimus- ning edendamisvõimekust.
		Riigisektor peab e-riigi lahenduste eksportimisel müügikõvera alguses olema aktiivne osapool.
		Vajalik oleks arenguabi vahendite sihipärane suunamine ekspordi eesmärkide toetamiseks.
		Vaja luua raamistik ja süsteem riigiametnike kaasamiseks ekspordiprojektidesse.
		Avalikus sektoris oleks vajalik mingi teemavaldkonna vedamiseks poliitika ja strateegia.
	5	IT ekspordi osas ei ole teadvustatud rolli kellelgi olemas.
Maine	1	IT-eksport on osa välispoliitilisest mainest. E-riigi imago on tähtis välispoliitika seisukohast.
		On õige aeg ja hetk IKT vallas senitehtu realiseerimiseks.
	2	Sarnase mõtteviisi levitamine ja koostöö vormide tekitamine.
	3	Teise poole poliitiline huvi kestab pärast Eestipoolset poliitilist müüki maksimaalselt kuu või kaks.
		Eraettevõtetel puudub selge ja üheselt arusaadav ning unikaalne pakkumine turule.
		Meie ettevõttele puudub piisav maine ja mõjuvõimekus.
		Eesti ettevõtted ei oma sihtturgudel mõjukaid kontakte ja on maailmamastaabis mikroettevõtted.
	4	Tuleks välja töötada ühtne arusaamine kuidas Eesti e-riiki müüa ja reklaamida.



## Kasutatud allikad

- Alan Bryman, E. B. (2007). Business research methods. *Business research methods*. Oxford ; New York : Oxford University Press.
- Arengufond. (Märts 2011. a.). *Eesti kasvuvision 2018*. Allikas: Eesti kasvuvision 2018: <http://www.arengufond.ee/upload/Editor/Publikatsioonid/kasvuvision-spikker-2018.pdf>
- EAS. (22. Aprill 2013. a.). *Sihtasutusest*. Allikas: Ettevõtluse Arendamis Sihtasutus: <http://www.eas.ee/et/eas/sihtasutusest/uldinfo>
- Eesti Infotehnoloogia ja Telekommunikatsiooni Liit. (2011). *IKT klasteri tegevus 2012-2014*. Kasutamise kuupäev: 22. Aprill 2013. a., allikas Eesti Infotehnoloogia ja Telekommunikatsiooni Liit: <http://itl.ee/?dl=941>
- Eesti Infotehnoloogia ja Telekommunikatsiooni Liit. (kuupäev puudub). *ARENGUKAVA – 2009-2013. Info- ja kommunikatsioonitehnoloogia sektori ekspordile suunatud Arengukava 2009-2013*.
- eGA. (22. Aprill 2013. a.). *Meist*. Allikas: e-Riigi Akadeemia Sihtasutus: <http://www.ega.ee/et/meist>
- IDA International. (18. Aprill 2013. a.). *About Us*. Allikas: IDA International: <http://www.idainternational.sg/page.aspx?pageid=3>
- IKT Demokeskus. (22. Aprill 2013. a.). *ICT Demo Center*. Allikas: e-estonia.com: <http://e-estonia.com/ict-demo-center>
- Ilves, T. H. (12. Juuli 2012. a.). The President of Estonia. (R. Abecassis, Intervjueerija)
- ITL. (22. Aprill 2013. a.). *Avaleht*. Allikas: Eesti Infotehnoloogia ja Telekommunikatsiooni Liit: <http://itl.ee/>
- ITL. (6. Aprill 2013. a.). *Eesti IKT Klaster*. Allikas: Eesti IKT Klaster: <http://itl.ee/?op=body&id=17>
- Justiitsministeerium. (22. Aprill 2013. a.). *Justiitsministeerium*. Allikas: Justiitsministeerium: <http://www.just.ee/5327>
- Justiitsminister. (1. Jaanuar 2012. a.). *Registrite ja Infosüsteemide Keskuse põhimäärus*. Allikas: Riigiteataja: <https://www.riigiteataja.ee/akt/114122011002>

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

- Kaitseministeerium. (22. Aprill 2013. a.). *Kaitseministeerium*. Allikas: Kaitseministeerium:  
<http://kaitseministeerium.ee/et/ministeerium>
- Kullasepp, K. (31. Jaanuar 2012. a.). *IKT Demokeskus sai kolmeaastaseks*. Kasutamise  
kuupäev: 22. Aprill 2013. a., allikas E24: <http://www.e24.ee/722528/ikt-demokeskus-sai-kolmeaastaseks/>
- Laherand, M.-L. (2008). Kvalitatiivne uurimisviis. *Kvalitatiivne uurimisviis*. Tallinn : M.-L.  
Laherand, c2008 ([Tallinn] : Infotrükk).
- Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi. (22. Aprill 2013. a.). *Ministeeriumi  
eesmärgid ja valitsemisala*. Allikas: Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi:  
<http://www.mkm.ee/326175/>
- Majandus ja Kommunikatsioonimister. (13. August 2008. a.). *Klastrite arendamise toetamise  
tingimused ja kord*. Kasutamise kuupäev: 22. Aprill 2013. a., allikas Riigiteataja:  
<https://www.riigiteataja.ee/akt/13160990.pdf>
- National Audit Office. (25. Jaanuar 2006. a.). *The Wider Markets Initiative (Executive  
Summary)*. Kasutamise kuupäev: 18. Aprill 2013. a., allikas National Audit Office  
UK: <http://www.nao.org.uk/report/the-wider-markets-initiative/>
- National Audit Office. (2006). *The Wider Markets Initiative, REPORT BY THE  
COMPTROLLER AND AUDITOR GENERAL*. London: National Audit Office Press  
Office.
- National Information Society Agency. (2010). *Global Initiatives of Korea. Korea's  
International efforts to Build an Inclusive Digital Society*. Allikas: NIA:  
[http://file.nia.or.kr/nia/data/download/Global\\_Initiatives.pdf](http://file.nia.or.kr/nia/data/download/Global_Initiatives.pdf)
- National Informations Society Agency. (18. Aprill 2013. a.). *Information Technologies  
Cooperation Center (ITCC)*. Allikas: National Informations Society Agency:  
[http://eng.nia.or.kr/english/Contents/02\\_programs/itcenter.asp?BoardID=201112231150552199&Order=202](http://eng.nia.or.kr/english/Contents/02_programs/itcenter.asp?BoardID=201112231150552199&Order=202)
- National Informations Society Agency. (18. Aprill 2013. a.). *Organization*. Allikas: National  
Informations Society Agency:  
[http://eng.nia.or.kr/english/Contents/01\\_about/organization.asp?BoardID=201112231150331860&Order=106](http://eng.nia.or.kr/english/Contents/01_about/organization.asp?BoardID=201112231150331860&Order=106)
- Qing, L. Y. (31. Mai 2012. a.). *Singapore e-gov services still not global*. Allikas: ZDNet:  
<http://www.zdnet.com/singapore-e-gov-services-still-not-global-2062304969/>
- Rahandusministeerium. (19. Aprill 2013. a.). *Tugiteenuste projekt*. Allikas:  
Rahandusministeerium: <http://www.fin.ee/?id=101002>

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

- Rahandusminister. (1. Juuli 2011. a.). *Rahandusministeeriumi Infotehnoloogiakeskuse Põhimäärus*. Allikas: Rahandusministeeriumi Infotehnoloogiakeskus: [http://www.rmit.ee/public/115\\_lisa\\_1\\_01.07.2011\\_Rahandusministeeriumi\\_Infotehnoloogiakeskuse\\_pohimaarus1.pdf](http://www.rmit.ee/public/115_lisa_1_01.07.2011_Rahandusministeeriumi_Infotehnoloogiakeskuse_pohimaarus1.pdf)
- Rang, P. (2009). *IKT DEMOKESKUSE PARTNERITE UURING*. Allikas: Demokeskus: [www.e-estonia.com](http://www.e-estonia.com)
- Riigi Infokommunikatsiooni Sihtasutus. (22. Aprill 2013. a.). *Avaleht*. Allikas: Riigi Infokommunikatsiooni Sihtasutus: <http://www.riks.ee/>
- Riigi Infosüsteemide Amet. (2012). *Asutusest*. Kasutamise kuupäev: 10. Jaanuar 2013. a., allikas Riigi Infosüsteemide Amet: <https://www.ria.ee/ria/>
- Riigi Infosüsteemide Amet. (2013). *Facts about e-Estonia*. Kasutamise kuupäev: 8. Märts 2013. a., allikas Riigi Infosüsteemide Amet: <https://www.ria.ee/facts-about-e-estonia/>
- Riigi Infosüsteemide Amet. (2013). *Kuidas Saab Avalik Sektor Kasu Riigi Infosüsteemist*. Kasutamise kuupäev: 8. Aprill 2013. a., allikas Riigi Infosüsteemide Amet: <https://www.ria.ee/teejuht/kuidas-saab-avalik-sektor-kasu-riigi-infosusteemist>
- Riigi Infosüsteemide Amet. (22. Aprill 2013. a.). *Riigiportaal*. Allikas: Riigi Infosüsteemide Amet: <https://www.ria.ee/riigiportaal/>
- Riigikantselei. (22. Aprill 2013. a.). *Organisatsioon*. Allikas: [valitsus.ee:](http://valitsus.ee/) <http://valitsus.ee/et/riigikantselei/organisatsioon>
- RIK. (2011). *Asutusest*. Kasutamise kuupäev: 8. Jaanuar 2013. a., allikas Registrite ja Infosüsteemide Keskus: [www.rik.ee](http://www.rik.ee)
- RISO. (02. November 2012. a.). *EESTI E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORT TÖÖTOA KOKKUVÕTE*. Kasutamise kuupäev: 8. Märts 2013. a., allikas Eesti Infoühiskonna Arengukava 2020: <http://infoyhiskond.eesti.ee/eesti-infoyhiskonna-arengukava-2020/tootoad/e-riigi-lahenduste-eksport-11102012/e-riigi-lahenduste-eksporti-tootokokkuvote-on-valmis#comments>
- RISO. (2012). *Eesti Infoühiskonna Arengukava 2020*. Kasutamise kuupäev: 17. Aprill 2013. a., allikas <http://infoyhiskond.eesti.ee/et>
- RISO. (2. November 2012. a.). *E-riigi lahenduste ekspordi töötoa kokkuvõte*. Kasutamise kuupäev: 17. Aprill 2013. a., allikas Eesti infoühiskonna arengukava 2020: [http://infoyhiskond.eesti.ee/files/KOKKUVOTE\\_t%C3%B6%C3%B6tuba\\_e-riigi%20lahenduste%20eksport.odt](http://infoyhiskond.eesti.ee/files/KOKKUVOTE_t%C3%B6%C3%B6tuba_e-riigi%20lahenduste%20eksport.odt)
- RISO. (22. Aprill 2013. a.). *Riigi Infosüsteemide Osakond*. Allikas: Põhimäärus: <http://www.riso.ee/et/yldinfo/pohimaarus>

## E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORDI TOETAMISE KOOSTÖÖMUDEL

- RISO ja Riigikantselei. (10. Oktoober 2012. a.). *E-RIIGI LAHENDUSTE EKSPORT: SWOT-ANALÜÜS*. Kasutamise kuupäev: 2. Aprill 2013. a., allikas Eesti infoühiskonna arengukava 2020: <http://infoyhiskond.eesti.ee/files/Eesti%20e-riigi%20lahenduste%20ekspordi%20SWOT-1.pdf>
- SMIT. (2011). *Põhimäärus*. Kasutamise kuupäev: 10. Detsember 2012. a., allikas Siseministeriumi infotehnoloogia- ja arenduskeskus: <http://smit.ee/pohimaarus.html>
- Spiro, R., Stanton, W., & Rich, G. (2007). *In Management of a Sales Force* (12 tr.). McGraw-Hill.
- United Nations. (30. Aprill 2010. a.). *United Nations E-Government Survey 2012*. Allikas: United Nations: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan048065.pdf>
- United Nations. (10. 12 2012. a.). *UN E-Government Development Database*. Allikas: UN Public Administration Programme: <http://unpan3.un.org/egovkb/datacenter/countryview.aspx>
- Vabariigi Valitsus. (26. Aprill 2012. a.). *KONKURENTSIVÕIME KAVA EESTI 2020*. Allikas: Eesti 2020: [http://valitsus.ee/UserFiles/valitsus/et/riigikantselei/strateegia/\\_b\\_konkurentsivoime-kava\\_b/\\_b\\_eesti-2020-strateegia/Konkurentsiv%C3%B5ime%20kava%20Eesti%202020.pdf](http://valitsus.ee/UserFiles/valitsus/et/riigikantselei/strateegia/_b_konkurentsivoime-kava_b/_b_eesti-2020-strateegia/Konkurentsiv%C3%B5ime%20kava%20Eesti%202020.pdf)
- Vabariigi Valitsus. (1. August 2012. a.). *Välisministeriumi põhimäärus*. Kasutamise kuupäev: 22. Aprill 2013. a., allikas Riigiteataja: <https://www.riigiteataja.ee/akt/101112011004>
- Vabariigi Valitsus. (14. Märts 2013. a.). *Keskse hankija määramine infotehnoloogia valdkonna riigihangetes*. Allikas: Riigiteataja: <https://www.riigiteataja.ee/akt/319032013003>
- Wikipedia. (18. Aprill 2013. a.). *IDA International*. Allikas: Wikipedia: [http://en.wikipedia.org/wiki/IDA\\_International](http://en.wikipedia.org/wiki/IDA_International)

## **Abstract: Cooperation Model to Support Export of e-Governance Solutions**

This master's thesis is focussed on the subject of export of e-Governance solutions and, more specifically, on mapping the state's activities necessary for supporting the export of e-Governance solutions. The aim of the thesis is to map the network and links of institutions or enterprises involved in the export of the currently existing national IT solutions and to propose a new model for improving cooperation from the state's viewpoint.

Therefore a study question was posed: what are the courses of action in the export of e-Governance and how should the activities be coordinated from the state's viewpoint to ensure that the export of e-Governance solutions is more effective. Due to its specifics, the subject is approached with the help of specialists who are up to date with the special aspects of the export of e-Governance from the state's viewpoint.

In the course of the study, four main areas of the export or promotion of e-Governance were determined on the basis of interviews and discussions. Those areas are: investment protection, alliance relations, promotion, and export. The said four main domains also define the state's interests in the promotion of e-Governance (see Chapter 5).

It was determined in the study and the analysis of process logic that the coordination of the four export domains is necessary, but defining a common coordinator is a difficult task particularly from the political viewpoint.

The author of the thesis finds that in line with the model of the e-Governance export process, each of the main domains could have its own coordinator, overseen by a workgroup with a strong mandate (Figure 4).

Based on international experience, which largely indicates the need for central consolidation (see Chapter 2.4), and the example of the United Kingdom, where logic and rules were established for providing public services (see Annexes 4 and 5), and the conclusions drawn in the course of the study (see Chapter 4.4), a logical framework must first be established for the

export of e-Governance solutions in order to justify the support for the export of e-Governance solutions, which until now has largely been based on the officials' initiative.

On the basis of the conducted study and earlier findings, the author holds that in order to promote the export of e-Governance a number of political and strategic decisions have to be passed and tactical changes have to be made in the approach to the entire area in question. Increased coordination requires a central cooperation model, but until the necessary political decisions are made, the dispersed model presented in the thesis can be used (in the form of a work group).