

INSTITUTIONAALSETE TEGURITE ROLL ETTEVÕTLUSE ARENGUS EESTI MONO- FUNKTSIONAALSETES TÖÖSTUS- ASULATES

Raigo Ernits

Sissejuhatus

Käesoleva artikli¹ eesmärk on selgitada, millised tegurid olid sotsialismijärgsel siirdeperioodil Eesti monofunktsionaalsetes tööstusasulates jätkusuutliku ettevõtluse kujunemisel olulised. Artikli teoreetilises osas peatutakse esmalt jätkusuutlikkuse mõistel ning selle kontekstis ka ettevõtluse jätkusuutlikkuse olemusel ja defineerimisvõimalustel, seejärel selgitatakse piirkondliku majanduse² jätkusuutlikkuse seoseid majanduse organisatsioonilise ülesehitusega, sellest tulenevaid võimalikke probleeme piirkondlikule majandusele ja selle jätkusuutlikkusele. Seejärel peatutakse vastava probleemistiku spetsiifikal sotsialismijärgse siirdemajanduse oludes. Kuivõrd käesoleva artikli empiirilisele uurimisobjektile on iseloomulik majandusstruktuuri ühekülgsus, on ka teoreetilises käsitluses põhirõhk majandusstruktuuri ühekülgsusega seotud probleemidel.

Käesoleva artikli empiiriline osa põhineb autori tehtud originaaluuringutel kuues Eesti monofunktsionaalses tööstusasulas: Kundas, Sindis, Tootsis, Lavassaares, Võhmas ja Orus. Esmalt antak-

¹ Artikkel põhineb autori magistritöö (Ernits 2005) tulemustel.

² Piirkondliku majanduse ning piirkondliku ettevõtluse all mõeldakse käesolevas artiklis mingis geograafilises piirkonnas paiknevate kõikide subjektide majandus- (või ettevõtlus-) tegevust.

se ülevaade vaatlusaluste asulate ettevõtluse üldistest arengujoontest siirdeperioodil, seejärel määratakse autori koostatud mudeli abil uuritavate asulate ettevõtluse jätkusuutlikkus vaatlusmomendil, näidatakse ära olulised sündmused e pöördepunktid vaatlusaluste asulate siirdeperioodi ettevõtluse arengus ning asulate võrdluses selgitatakse, millised tegurid ning mil määral olid eeltoodud sündmuste põhjustajateks.

Artikli lõpus tuuakse välja olulised tegurid ning hinnatakse nende seas institutsionaalsete tegurite rolli, kindlaks tegemaks, milline on asulate ettevõtluse arengu kujunemisel muude tegurite hulgas institutsionaalsete tegurite positsioon.

1. Ettevõtluse piirkondliku jätkusuutlikkuse kujunemise võimalused siirderiikides

1.1. Piirkondliku ettevõtluse jätkusuutlikkuse seosed majanduse organisatsioonilise ülesehitusega

Jätkusuutlikkus on viimastel aastatel sotsiaalteadustes seoses paradigma muutusega populaarseks saanud mõiste, mida vaatamata definitsioonide paljususele võib mõista kui „...olukorda, kus soovitud nähtusele on tagatud sisemine tugevnemine ja positsioonide paranemine konkurentide suhtes (jätkusuutlik areng) või vähemalt pikemaajaline kestmine (stabiilsus)” (Reiljan 2005: 13). Selles definitsioonis on esitatud kaks kriteeriumi, mille järgi jätkusuutlikkust hinnata: stabiilsus ja areng. Põhimõtteliselt samasugusest seisukohast lähtutakse piirkondliku ettevõtluse jätkusuutlikkuse hindamisel ka käesolevas artiklis. Piirkondliku ettevõtluse jätkusuutlikkuse allikaks võivad olla nii olemasoleva ettevõtluse püsijäämine kui ka uute ettevõtete teke piirkonnas ja

tulek piirkonda³. Ettevõtluse jätkusuutlikkus väljendub ka asjaosaliste subjektide (ettevõtjate või ettevõtete juhtide) suutlikkuses kaasata erinevaid partnereid ja (nende kaudu) ka erinevaid ressursse. See võib seisneda nii suutlikkuses jätkata koostööd seniste partneritega kui ka suutlikkuses leida uusi partnereid. Jätkusuutlikkus on seotud tihedalt ka kindluse mõistega. Käsitlus kindluse ja spetsiifilisuse optimaalsest vahekorra turukorralduses pärineb Oliver Williamsoni töödest (Williamson 1987: 30–34). Viimase kohaselt kaasneb ettevõtte spetsialiseerumisega võimalike partnerite ringi ahenemine, mistõttu ettevõtte on huvitatud spetsialiseerumisest vaid juhul, kui potentsiaalsed partnerid tagavad ettevõttele kindluse. Kasutades sama skeemi geograafilise piirkonna (regionaalsel e meso-) tasandil, võime väita, et piirkonna kui terviku jaoks on spetsialiseerumine kasulik vaid juhul, kui piirkonna majandussubjektidele on piirkonnaväliste partnerite poolt tagatud kindlus.

Juhime veel tähelepanu, et antud kontekstis tähendab spetsiifilisus eelkõige spetsiifilisust konkreetse partneri suhtes e partnerispetsiifilisust. Seega piirkond, mille (enamus või tähtsamad) majandussubjektid on seotud ühe või väheste kindlate partneritega, vajab nende partnerite poolt kindlust. Vastasel korral tuleb partnerispetsiifilisusest loobuda ja proovida luua majandussuhteid võimalikult paljude partneritega. Kindluse all mõistetakse käesolevas töös ühe majandussubjekti pakutavat kindlust teisele majandussubjektile⁴. Piirkondliku ettevõtluse jätkusuutlikkust võib seega mõista ka kui piirkonna (nii olemasolevate kui potentsiaalsete) ettevõtete kogukindlust kõikide (nii olemasolevate kui potentsiaalsete) partnerite suhtes. Seega, analüüsides ettevõtluse jätkusuutlikkuse olemust, näeme, et see on tihedalt seotud kind-

³ Mõiste „piirkond” all võib käesolevas artiklis mõista mis tahes geograafiliselt piiritletud territooriumi. Artikli empiirilises osas kasutatakse tulenevalt uuritavate piirkondade spetsiifikast valdavalt mõistet „asula”.

⁴ Kindlust võib omakorda defineerida ärisuhte püsimise tõenäosusena. Seega, täieliku kindluse korral on partneri loobumise tõenäosus null.

luse mõistega. Viimane omakorda määrab võimaliku spetsialiseerumise võimalused nii piirkonna kui ettevõtte tasandil.

Seejuures on omaette küsimuseks veel partnerispetsiifilisuse seos erialase spetsialiseerumisega e majanduse harustruktuuriga. Ehk teisisõnu, kas majanduse harustruktuuri ühekülgsus mingis piirkonnas viib ka võimalike partnerite ringi ahenemisele. Edaspidi näeme, et tihti on majanduse ühekülgsel harustruktuuriga piirkonnad tõepoolest ka ühekülgsel organisatsioonilise ülesehitusega ja vastupidi, kuid see ei tarvitse ka tingimata nii olla. Näiteks Maillat näeb hoopis väikeettevõtluspiirkondades, kus valitseb organisatsioonide paljusus, kalduvust sektorilisele monostruktuursusele (Maillat 1990: 343). Kuna erinevad tootmisahelad varieeruvad nii organisatsioonilise ülesehituse kui ka geograafilise paigutuse poolest, võivad need kaks dimensiooni kokku moodustada väga erinevaid organisatsioonilis-ruumilisi kombinatsioone. Geograafiliselt äärmiselt hajutatud tootmissüsteemid⁵ võivad olla integreeritud ühte (multinatsionaalsesse) ettevõttesse või paikneda eri piirkondade kaupa erinevates ettevõtetes. Samuti geograafiliselt tihedalt kontsentreerunud tootmissüsteemis võivad majandussuhted toimuda ettevõtetevaheliste tehingutena või ettevõttesise suhtlemisena. (Hayter 1997: 319)

Samas ei ole tootmisahelate organisatsioonilise struktuuri ja geograafilise struktuuri kujunemine teineteisest sõltumatud. Näiteks väikefirmad vajavad Maillat' järgi (Maillat 1990: 341–342) geograafilist lähedust, mis võimaldab intensiivsel suhtlemisel vajalikku mitmekülgset infovahetust ning see on ka põhjuseks, miks väikefirmade võrgustikud kipuvad territoriaalselt kontsentreeruma.

⁵ „...tootmissüsteem on tootmisahelate kogum, mille eesmärgiks on mingi konkreetse lõppnõudluse rahuldamine (toote tootmine või teenuse osutamine)“ (Fredriksson, Lindmark 1979).

Seejuures ei anna majanduse organisatsioonilise struktuuri erinevad vormid piirkonna majandusarengu jm majandusnäitajate puhul sarnast tulemust. Ehk teisisõnu, piirkonna majandusnäitajad (piirkonna majanduse koguprodukt, piirkonnas paiknevate majandussubjektide kasum, heaolu vms) sõltuvad sellest, millised üksused kõnealuses piirkonnas paiknevad, millised on nende konkurentsisuhted, suhtlemise intensiivsus, vahetatava info hulk ja liik jpm. Mitmed autorid on rõhutanud, et geograafiliselt hajutatud tootmissüsteemide puhul paiknevad teadmistemahukamad, suuremat lisandväärtust loovad tegevused tavaliselt ettevõtte peakorterit läheduses ning standardiseeritumad tegevused, mis ei nõua sedavõrd intensiivset infovahetust, peakorterist kaugemal. Fredriksson ja Lindmark kirjeldasid eelnimetatud asjaolu Volvo tootmissüsteemi põhjal (Fredriksson, Lindmark 1979). Nilsson ja Schamp (1996) väidavad Euroopas tehtud uuringu alusel, et kui lihttootmise ümberpaigutamisel perifeersetesse piirkondadesse ja riikidesse mängib peamist rolli odavamate tööjõukulude argument, siis teadmistemahukate tegevuste jäämine keskusregioonidesse on seletatav peamiselt piirkondade institutsionaalse suutlikkusega. Seeläbi suureneb keskusregioonide majanduslik mõjujõud veelgi. (Nilsson, Schamp 1996: 123–129) Harrison väidab, et lisaks geograafilisele kontsentreeritusele lähtutakse tuumikoperatsioonide puhul ka organisatsioonilisest kontsentreeritusest. Sellised tegevused nagu uurimis- ja arendustegevus, turu-uuringud jm on koondunud tuumikfirmaga tihedalt seotud üksustesse, mis asuvad geograafiliselt selle lähedal. Näiteks sellistes diferentseeritud kaubavalikut eeldavates harudes nagu autode, käekellade, veinide või spordijalatsite tootmine on edukad maailma suurimad firmad, kes turustavad oma nime all tihti ka väiksemate partnerite toodangut. Põhiettevõttega paindlikumalt seotud firmadele on jäetud hoopiski masstootmine ning seal on ainus eesmärk tööjõukulude kokkuvõtte. Lisaks madalamatele palkadele on need töötajad ilma tuumikettevõttes tagatud kindlusest. (Harrison 1994; Pyke 1992: 41)

Kõnealuses nähtuses avalduvat seaduspära seletab haruüksustega majanduse kontseptsioon⁶ (*branch plant economy*) järgmiselt. Nimelt paigutatakse haruüksusesse vaid selliseid tegevusi, mille detsentraliseerimise kulud on väiksemad. Need on aga tavaliselt standardiseeritumad ja vähesema oskusteabe mahuga tegevused. Et detsentraliseerimiskulud on kõige suuremad toote evitamise algaasis, eelistatakse just uurimis- ja arendustegevust teha peakorteri asukohas. Haruüksused sõltuvad rohkem muudes piirkondades tehtavatest innovatsioonidest. Malmberg näitas seitsme Lääne-Euroopa riigi andmete põhjal, et valgekraede osakaal tööhõives on suurem peakorteri asukohas, samuti peetakse haruüksustega piirkondadele⁷ omaseks ühekülgset majandusstruktuuri. Mitmete Malmbergi refereeritud uuringute käigus on leidnud kinnitust ka väited haruüksuste tootmise suurema homogeniseerituse ning ühesoolisuse kohta ning selliste piirkondade sõltuvus muudes piirkondades tehtavatest innovatsioonidest. Haruüksustes on esindatud vähem tootmisahela lülisid (sageli ainult üks etapp). (Malmberg 1990). Cumbersi uuring Aberdeeni naftatöötlemispiirkonnas näitas, et isegi kohapealne innovaativsus ei pruugi vabastada haruüksustega piirkonda transnatsionaalsete korporatsioonide mõjuvõimust. Aberdeeni naftatöötlemispiirkonnas kasvas uuritaval perioodil (1980. ja 1990. aastad) küll kohapealsete innovatsioonide arv, kuid see ei loonud eeldusi piirkonna jätkusuutlikuks arenguks, sest rahvusvahelise kapitali ja kohaliku majanduse suhted jäid siiski lõtvadeks ja mööduvateks. Mitte ükski naftakompanii ega lepingupartner ei loonud Aberdeeni uuritaval perioodil oma firma peakorteri. (Cumbers

⁶ Tegemist on 1970. aastate lõpus ja 1980. aastate alguses väljatöötatud kontseptsiooniga, mille loojad uurisid majanduse olukorda ja stabiilsust piirkondades, kus enamus piirkonnas paiknevatest majandusüksustest oli piirkonnaväliste subjektide omanduses. Ülevaate kõnealusest kontseptsioonist saab D. H. Wattsi 1981. aastal ilmunud raamatust „*Branch Plant Economy*”.

⁷ Niimoodi nimetatakse käesolevas artiklis edaspidi piirkondi, mille majanduses domineerivad piirkonnaväliste ettevõtete üksused.

2000: 374–381). Francois toob välja, et transnatsionaalsed korporatsioonid rajavad vähe kohalikke sidemeid ega loo kuigi sageli kontakte kohalike väikeettevõtjatega. (Francois 2002: 26)

Malmbergi järgi on keskustest eemal paiknevatel üksustel suurem sulgemise määr, mis tuleneb otseselt eelnimetatud asjaolust. Nimelt viiakse tegevus haruüksusesse ainult juhul, kui seal on kas väiksemad kulud või paremad turustusvõimalused. Haruüksusi luuakse vaid siis, kui selle asukoha mingid eelised kompenseerivad vahemaast tingitud kulud (detsentraliseerimise kulud), ning üksused suletakse kohe nende eeliste kadudes. Malmberg näitas ka empiirilisel, et väliselt kontrollitavates üksustes on üldiselt kõrgem sulgemise määr kui kohalikult kontrollitavates. Watts ja Kirkhami järgi jätkab seejuures vähemalt 80% haruüksuse sulgenud firmadest samade toodete valmistamist mõnes muus asukohas. Sulgemine ohustab eelkõige selliseid üksusi, mis asuvad peakorterist kaugemal, on väiksemad, halvamate tootmistingimustega ja tootmishoonetega, tööjõu väiksema produktiivsusega, kus puudub kohapealne varustus-, turustus- ja arendustegevus, mis paiknevad vähemsoodsates regioonides ja on nõrgemalt seotud kohaliku kogukonnaga. (Watts jt 1999: 414–421)

Seega nähakse haruüksustega piirkondadele iseloomulikke riske tulenevat nii majanduse harustruktuuri ühekülgsusest kui ka tootmisahela eri lülide vähesusest. Grabher ja Stark toovad aga Ida-Euroopa näitel välja veel riski, mis tuleneb organisatsioonivormide vähesusest niisugustes piirkondades. Nimelt tekitab Ida-Euroopasse lääneriikide firmade haruüksuste loomine esialgu küll organisatsioonilise mitmekesisuse, kuid mitte organisatsioonivormide mitmekesisust. Samas rõhutavad Grabher ja Stark Ungari ja endise Saksa DV võrdluses, et ebastabiilses keskkonnas on just organisatsioonivormide mitmekesisus see, mis tagab kohanemisvõime ka majandustingimuste muutudes. Kuigi kõik vormid ei ole hetketingimustes maksimaalselt efektiivsed, loob nende mitmekesisus baasi evolutsiooniliseks valikuks tulevikus. (Grabher, Stark 1999: 38–45)

Üks piirkondliku organisatsioonilise struktuuri variant, milles nähakse tihti probleeme, on suure⁸ ettevõtte domineerimine piirkonnas.

Cossentino järgi on piirkondadele, kus domineerivad suurettevõtted, omane suur sotsiaalne kihistumine, mis tuleneb sellest, et väikefirmade töötajatel pole samu hüvesid (kindlust), mis suurettevõtetes, probleemideks on ka kasvav konfliktide arv kogukonnas ja ning väikefirmade juurdepääs finantsressurssidele, tehnilisele ja juhtimisteabele ning vähene suutlikkus rahvusvaheliseks koostööks (Cossentino 1996: 103–104). Pyke (1992: 41–43) toob välja suur- ja väikeettevõtete ebaõiglasel konkurentsisuhted piirkonnas.

1.2. Tööstuspiirkondade probleemide põhjused ja lahendusvõimalused

Viimastel aastakümnetel majanduses ja ühiskonnakorralduses aset leidnud tendentside taustal on nii arenenud tööstusriikides kui ka Ida-Euroopa siirderiikides sattunud keskmisest suurema majanduslanguse alla just sellised piirkonnad, mille majanduse struktuuris domineerib tööstustegevus. Selle ühe põhjusena on kirjanduses esitatud majanduse sektoraalse struktuuri e harustruktuuri muutused. Tegemist on majandusarengu juurde kuuluva protsessiga, mille käigus üksikute sektorite osakaalu muutuste mõjul muutub majanduse harustruktuuri (Struktureller... 1997: 3665). Alates 1960.–1970. aastatest on majanduse struktuuri muutuste üldise statistilise tendentsina täheldatud arenenud tööstusriikides tööstussektori osatähtsuse langust ning nn kolmanda

⁸ Kuivõrd kõne all on ettevõtete ja piirkonna (ettevõtte asukoha) suhted, pole siin suuruse kriteeriumiks mitte ettevõtte absoluutsuurus, vaid suhteline suurus piirkonna majanduse kui tervikuga võrreldes. Seega, mida väiksem on uuritav piirkond, seda väiksem võib olla potentsiaalne probleeme tekitav ettevõtte.

sektori osatähtsuse tõusu⁹ nii majanduse koguproduktis kui ka tööhõives. Seda võib nimetada ka postindustriaalseks transformatsiooniks e postindustriaalseteks muutusteks.

Harustruktuuri muutuste põhjustena näevad eri koolkonnad omakorda nii majanduse kogunõudluse struktuuri kui ka kogupakkumise struktuuri muutusi (Syrquin 1991: 205–215). Majanduse kogupakkumise struktuuri muutusi seletatakse omakorda kas tehnilise progressiga või ressursside kasutamise võimaluste (ressursside defitsiitsuse taseme) muutustega (Strukturwandel... 1990: 787–788).

Tehniline progress majanduse struktuurimuutuste põhjusena tähendab, et tehnoloogia arenguga kaasnev produktiivsuse tõus on eri ajajärgudel majandusharuti erinev. Tootmistegurite produktiivsuse muutusi näeb majanduse harustruktuuri muutuste põhjusena ka uus majandusgeograafia (*new economic geography*), mille raames vaadeldakse eelnimetatud tendentsi ruumilisest aspektist. Tehnoloogia arengust tuleneva transpordikulude vähenemise ning riigipiiride lõdvenemise tõttu leiab aset tootmistegurite mobiilsuse kasv, mis viib regioonidevahelise konkurentsi (asukohakonkurentsi) suurenemisele (Lammers, Stiller 2000). Kuivõrd erinevate tootmistegurite mobiilsuse määrad jäävad ka tehnoloogia arengule vaatamata siiski endiselt erinevateks, seisneb asukohakonkurents eelkõige konkureerimises immobiilsete (või vähem mobiilsete) tootmistegurite pärast (Suntum 1999).

Seejuures ei saa majanduse sektorilise struktuuri (harustruktuuri) muutusi pidada üheselt tööstuspiirkondade raskuste põhjuseks iseenesest. Steineri (1999) järgi ei näitagi teooria majandusarengu ja struktuurimuutuste põhjuslikku seost, vaid tegemist on pigem mitmekülgsede vastasmõjudega. Tööstuspiirkondadele on

⁹ Nt Euroopa Komisjoni andmetel suurenes Euroopa Liidus 1970–2001 teenindussektori osakaal 52%lt 71%le ning töötleva tööstuse osakaal vähenes samal perioodil 30%lt 18%le sisemajanduse koguproduktist (Kommission... 2002: 8–9).

tema järgi iseloomulik probleemide kompleksus: majandusstruktuuri ühekülgsus, üksikute suurte (sageli riigi omanduses olevate) firmade domineerimine, nii firmade kui töötajate vähene mobiilsus, jäik hierarhiline töökorraldus ettevõtetes, hästi organiseerunud ja oma õiguste eest seisma harjunud töötajaskond, kes on traditsiooniliselt olnud riigi keskmisest kõrgema palgatase-mega ning seejuures suhteliselt madala kvalifikatsiooni ja haridustasemega. Kui muudele piirkondadele on kohati omane vaid mõni eelnimetatud probleemidest (nt majanduse ühekülgsus põllumajanduspiirkondades või jäiga struktuuriga suurfirmade domineerimine metropolides), siis tööstuspiirkondades esinevad need ainulaadse kompleksina. (Steiner 1999)

Tööstuspiirkondade probleemid tulenevad ettevõtjate oskamatuses uutes tingimustes kohaneda ja vanadele tööstuspiirkondadele omane keskkond taastoodab oma suhtumisega kohanemisevõimetust. Sellises keskkonnas tegutsema harjunud ettevõtjad ei suuda muuta oma käitumisviise vastavalt välistingimuste muutusele. Piirkonnas levinud vanad normid tekitavad piirkonna jaoks õpitud abituse. Sellises olukorras ei ole see piirkond atraktiivne ka uutele ettevõtetele. (Samas)

Majandusraskustes piirkondade probleemide kompleksset olemust, mille järgi probleemid sõltuvad nii piirkonna kui majandusharu spetsiifikast, rõhutab ka 1920. aastatel Kanadas välja töötatud toorainepõhise majanduse teooria¹⁰ (*staple theory*). Nimetatud teooria oli esialgu välja töötatud analüüsimaks probleeme ja arenguvõimalusi piirkondades, mille majanduse struktuuris domineeris tooraine eksport. Kuivõrd nimetatud teooriat on Raagmaa sõnul ulatuslikult rakendatud ka 1980. aastatel Soomes maapiirkondade uurimisel (Raagmaa 2000: 96–97), lubab see eeldada kõnealuse käsitluse suhtelist universaalsust ajas ja ruumis. Nimetatud teooria järgi on toorainepõhise majandusega piirkondade probleemide põhjuseks peale madala lisandväärtuse

¹⁰ Autori tõlge.

(mis on majanduse struktuurimuutusi käivitavaks mehhanismiks) veel kohaliku majandustegevuse paiknemine piirkonnavälise subjektide omanduses ja viimaste kontrolli all, sõltuvus piirkonnavälisest partneritest nii tehnoloogia, kapitali kui turu osas, kassin oskusteave ja ebapiisavad kohapealsed sidemed ning ettevõtlikkuse vähesus. (Watkins 1963, viidatud Raagmaa 2000: 96–98 vahendusel)

Mõned autorid selgitavad tööstuspiirkondade probleeme laiemal ühiskondlik-tehnoloogilise protsessi raames, mida nimetatakse postmodernistlikeks muutuseks. Selle paradigma järgi on alates 1970. aastatest maailma ühiskonnakorralduses toimunud ulatuslikud pöörded, mille majanduslikuks väljundiks on majandustegevuse organisatsioonilise ülesehituse nn postfordistlikud muudatused ning mis tähendab üleminekut kapitalismi uude faasi. Mõiste „fordism” on saanud nime konveiertootmise rakendamise sümboli USA töösturi Henry Fordi järgi. Fordism on 20. sajandi alguses tekkinud ja Teise maailmasõja järel maailma majanduskorralduses domineerivaks muutunud majandustegevuse organiseerimise viis, mida iseloomustavad masstootmine, kollektiivsed palgaläbirääkimised ning detsentraliseeritud juhtimisstruktuuriga ja tsentraalse kontrolliga suur korporatsioonid. Kuigi fordism iseenesest ei eelda ei ühte ega teist, kujunesid Teise maailmasõja järel vastavat tootmiskorraldust toetavateks komponentideks ka keinsiaanlik majanduspoliitika (mis tasakaalustab vajaduse korral hüvede nõudluse ja pakkumise turul ning hoiab sellega ära võimalikud tõrked masstoodangu nõudluses) ning heaolu riik (mis tagab hüvede suhteliselt võrdse jaotuse, suurendades sellega masstoodangu kogutarbimist). (Amin 1994)

Erinevad koolkonnad seletavad alates 1970. aastatest täheldatud fordismijärgset (postfordistlikku) transformatsiooni institutsionaalsete muutustega¹¹, tehnoloogia arenguga või muutustega turunõudluses. Kuigi kõigi eelnimetatud tendentside olemasolu

¹¹ Siin peetakse silmas eelkõige alates 1970. aastatest lääneriikides aset leidnud majanduse riikliku reguleerimise ja planeerimise vähenemist.

lääneriikides kõnealusel perioodil on üldtunnustatud, vaieldakse selle üle, mis neist on muutuste algtõuge ja mis tagajärg. (Elam 1994)

Fordistliku arengu esimestes faasides tööstuse regionaalne kontsentratsioon suurenes, sest masstootmise aluseks olevat masstarbimist suutsid pakkuda vaid kindlad piirkonnad. Kesksed jõud selles kontsentreerumisprotsessis olid mastaabisäästu taotlevad suured kasvavad firmad. See suurendas keskuse ja perifeeria erinevusi. (Eraydin 1995: 163) Fordismi hilisemal arenguetapil (1960. aastatel) hakkas aga korporatsioonide tugevnedes ja transportikulude vähenedes aset leidma tootmisüksuste paigutamine perifeersetes piirkondadesse (nii emamaa piires kui väljapoolle), millega suurenes tööstuse paiknemise geograafiline hajutus. Jätkus ka tootmise kontsentratsioon korporatsioonidesse (Hayter 1997: 319).

Samas tagasid fordistlik agregeeritud massnõudlus ja majandussüsteemi suhteline stabiilsus perifeersetes piirkonnas paiknevatele tootmisüksustele kindluse turu suhtes (Amin 1994). Sellistes tingimustes kujunes 1960. aastatel välja nn piirkondade hierarhia (Bergman jt 1991), mis perifeersetes piirkondades kujundas välja majanduse organisatsioonilise struktuuri, kus domineerisid suuretegevõtete spetsialiseeritud tootmisüksused.

Esser ja Hirsch (1994: 77) toovad fordismijärgsete tendentsidena muu hulgas esile tootmisorganisatsiooni liikumise posttayloristlike¹² muutuste poole (mis ei vii küll masstootmise lõppemiseni, kuid siiski uute tehnoloogiliste lahendusteni, mis tähendab ka ulatuslikku töötajate vallandamist), kapitali jätkuva kontsentreerumise ka teenindus- ja põllumajandussektoris (mis viib perekonnasuhete tähtsuse vähenemiseni), majanduskasvu vähenemise (mis viib sotsiaalsele diferentseerumisele). Reaktsioonina eelnimetatud tendentsidele toimub majanduses tootmissuhete muutumine. Eelistatud tootmistehnoloogia põhjal tekivad tootmisha-

¹² Tähendab loobumist tsentraalsest kontrollist.

rus uued suhted, mis viivad tootmise ruumilisele kontsentreerumisele. Eelise saavad turule lähedal olevad väikeettevõtted. Piirpalgatöö ja iseendale töö andmise vahel muutub hägusaks. (Samas: 77–78). Erinevad koolkonnad peavad eelkirjeldatud muutuste põhjuseks nii tehnoloogia arengut kui institutsionaalseid tegureid, samuti vaieldakse muutuste sügavuse üle (Amin 1994).

Olukord, kus majanduse geograafiline paiknemine ja organisatsiooniline ülesehitus regiooniti muutub, avaldab kahtlemata mõju ka majanduse piirkondlikule tasandile. Piirkonna kindluse seisukohast sai uutes tingimustes oluliseks võime reageerida paindlikult turu nõudmistele. See ei olnud võimalik piirkondades, kus puudus vastav oskusteave, kontaktid turgudega jne. Piirkondliku majanduse edukuses said oluliseks sellised faktorid nagu firmade aktiivne koostöö ja konkurents ning aktiivne koostöö tarbijatega (Porter 1990). Viimastel aastakümnetel on regionaalse majandusarengu tegurite mõju hindamisel hakatud järjest olulisemaks pidama inim- ja sotsiaalkapitali (Kaldaru jt 2003: 38–39). Nii muutuste kiirus, kasvav ebakindlus kui ka teadmismahukuse tõus on muutnud varasemaga võrreldes tähtsamaks pideva uuene- mis- ja õppimisvõime (Lundvall 1992).

Jätkusuutlikkuse tagamiseks on eeltoodud tingimustes tõusnud varasemast tähtsamaks võrgustiku kui koordineerivormi kasutamine ettevõtete ärisuhetes. Võrgustik on majandussubjektide spetsiifiliste seoste hulk, mille omadused peegelduvad subjektide käitumises (Seufert jt 1999). Kui turul leiavad aset ühekordsed transaktsioonid, mida koordineeritakse hinnamehhanismi alusel, siis võrgustike puhul on tegemist korduvate transaktsioonidega, kus otsustatakse peale hinnamehhanismi ka eelmiste tehingute põhjal. See eeldab majandussubjektide püsisuhteid, mida põlistavad vastavad formaalsed või mitteformaalsed lepingud, tihti ka pikaajalise koostöö tulemusena tekkinud traditsioonid ja usaldus. (Bergman jt 1991: 4; Hayter 1997: 322) Võrgustike tähtsust nä-

hakse nii väljendamat¹³ teabe edasiandjana (Morgan jt 2000) kui ka kohaliku ärikultuuri¹⁴ kandjana (Bellandi 2001).

Ühe võimalusena nüüdisaegsetes tingimustes edu saavutamiseks on kirjanduses pakutud nn paindliku spetsialiseerumise mudelit (Piore jt 1984), mida nähakse suurfirmade domineerimise vastandina. Garmise iseloomustab paindliku spetsialiseerumise mudelile vastavat organisatsioonilist struktuuri kui süsteemi, kus piirkonnas on omavahel seotud väikefirmade võrgustikud. Firms arendavad väga spetsiifilisi tegevusi, kuid on alati valmis vahetama partnereid ja kohanema nõudluse muutustega. Toimib väga intensiivne infovahetus, mis põhineb isiklikel suhetel. (Garmise 1995). Väikeettevõtete piirkondades on töötajate sissetulekud keskmisest kõrgemad ning võrreldes muude piirkondadega kasvavad kiiremini ka viimasel ajal (1984–1993) (Brusco jt 1996: 30–31).

Samas on ka seda nõ paindliku spetsialiseerumise mudelit kritiseeritud nii õigluse kui efektiivsuse seisukohast. Amiri (1994) järgi põhineb see kontseptsioon üksikute tööstuspiirkondade kirjeldamisel ega kujuta endast teaduslikku üldistavat ja argumenteeritud käsitlust. Sellest tulenevalt ei ole väikeettevõtete ulatuslikul koostööl põhinev mudel kõikides piirkondades võimalikki, vaid vajab spetsiifilisi kultuurilisi ja ajaloolisi eeldusi, mis on

¹³ Ärisuhtes edastatava teabe võib paljude autorite järgi liigitada kodifitseeritavaks teabeks (faktiteadmised, kirjapandavad) ja väljendamatuks teabeks (*tacit knowledge*), vt nt Raagmaa 2000: 102). Morgani (Morgan jt 2000) järgi on hierarhia (firmasisesed suhted) kui koordinatsioonivorm oma jäikuse tõttu piiratud õppimisvõimega ning turg on ebakindluse tõttu piiratud informatsiooniedastamisvõimega.

¹⁴ Bellandi (2001) peab siin silmas eelkõige kohaliku ärisuhtlemise tavasid, mida ta käsitleb kui teatavas piirkonnas pakutavat tugevate välismõjudega hüvist. Kuna antud hüvist pole tehniliselt võimalik pakkuda avaliku võimu poolt, tagab võrgustik siin ühelt poolt osalistele motivatsiooni seda säilitada ja arendada ning teiselt poolt võimaldab selle tarbimisest välistada subjektid, kes ei ole nõus sellesse panustama.

omased vaid kindlatele piirkondadele, mida tähistatakse kirjanduses tihti mõistega „võrgustikpiirkond“ (*industrial district*¹⁵).

Bakeri järgi aga on suhete paindlikkus ja kõigi lülide valikuvabadus sellistes piirkondades ainult näiline. Vastupidi kirjanduses laialt levinud arvamusele pole niisuguste piirkondade väikefirmadel ja töötajatel majanduslikku mõjujõudu. Valikuvõimaluste puudus on tihti ka perefirmade loomise põhjuseks. Edu nendes piirkondades on mitmete faktorite juhusliku kokkusattumise ajutine tulemus. Selliste piirkondade saatus sõltub tegelikult üksikutest (väljaspool piirkonda paiknevatest) suurfirmadest, kelle motiiviks väikefirmadega suhtlemisel on tootmiskulude (eelkõige tööjõukulude) kokkuhoid ning riskide eksternaliseerimine. Odava tööjõu pakkumise suurenemise tõttu maailmas on sellised piirkonnad kasvava konkurentsipurustuse all. (Baker 1996)

Seega, nagu näeme, ei ole eelnevad seosed nii ühesed ja lihtsad. On majanduse elementaartõde, et suurematel ettevõtetel on teatavad efektiivsuseelised (*economies of scale*). Siia võiks eelneva diskussiooni taustal veel lisada, et väikefirmade koostööl rajanevate võrgustikpiirkondade eelis on seni seisnenud ka väikefirmade paindlikkuses ja kiiremas reageerimises nõudluse muutustele, kuid suurettevõtted on tänu võrgustumisele omandamas neidsamu eeliseid. Teiseks ei suuda spontaanselt tegutsevad väikefirmad kvaliteedi poolest võistelda strateegiliselt tegutsevate suurfirmadega. (Whithford 2001: 43–45) Küsimus on seega pigem kvaasikasumi¹⁶ jagunemises ehk selles, kas ja kuidas võivad suurettevõtete eelised avalduda kasuna piirkonnale, kus suurettevõtte domineerib.

¹⁵ Autor ei pea siin õigeks tõlget “tööstuspiirkond”, kuidas eesti keeles tähistatakse mõistega “tööstuspiirkond” sageli just probleemseid piirkondi (mille majanduse struktuuris domineerib tööstus). Sellises tähenduses tööstuspiirkonnad on aga oma omadustelt sageli just vastandlikud piirkondadele, mida käesolevas töös nimetatakse mõistega „võrgustikpiirkond“.

¹⁶ Mõiste “kvaasikasum” tähendab siin spetsiifilises majandussuhtes tekkinud kasumit.

Oinas (1991) seletab piirkonna ja ettevõtte sõltuvussuhteid järgmise skeemi alusel (joonis 1).

Ettevõtte sõltuvus piirkonnast (asukohast)

		Suur	Väike
Piirkonna sõltuvus ettevõttest	Suur	<ul style="list-style-type: none"> • Suur tööandja kohalikul tasandil • Integratiivsed funktsioonid • Osalus kohalikes võrgustikes • Kohalik kontroll ettevõtte üle • Perekondlik omand 	<ul style="list-style-type: none"> • Suur tööandja kohalikul tasandil • Osalus piirkonnavälistes võrgustikes • Piirkonnaväline kontroll ettevõtte üle • Globaalsed turud
	Väike	<ul style="list-style-type: none"> • Väike tööandja kohalikul tasandil • Ei osale võrgustikes • Kohalikud turud 	<ul style="list-style-type: none"> • Väike tööandja kohalikul tasandil • Ei ole integratiivseid funktsioone • Ei osale võrgustikes • Omandi ja kontrolli lahusus

Joonis 1. Ettevõtte ja geograafilise piirkonna sõltuvussuhted (Oinas 1991: 54).

Jooniselt 1 näeme, et sõltuvussuhete määramisel on Oinase järgi olulised järgmised kriteeriumid: ettevõtte partnerite geograafiline ulatus, ettevõtte suhete iseloom partneritega, ettevõtte suhteline suurus tööandjana piirkonnas ning ettevõtte kontrolli asukoht. Seega on ettevõtte seotuseks kohalikku kogukonda olulised kohalike partnerite olemasolu ettevõttel ning kohalik kontroll ettevõtte üle. Samas võrgustiksuhted ning ettevõtte suurus suurendavad piirkonna sõltuvust ettevõttest.

Tähtis on ka piirkondlik ettevõtluskultuur. Näiteks USA-s Ohio osariigis Toledo linnas võrgustike kujundamise riigipoolset projekti uurinud M. Indergaard väidab, et Põhja-Ameerikas ei ole soodsat pinnast piirkondlike võrgustike tekkimiseks, sest ameerika-

kalik ettevõtluskultuur ei toeta firmadevahelist kooperatsiooni. Sealsele ühiskonnale on omane loomupärane vastumeelsus kõikvõimalike kartellide suhtes. (Indergaard 1996)

Bellandi järgi sõltub ettevõtte vajadus integreeruda kohalikesse võrgustikesse sellest, millistest piirkonnas paiknevatest ressurssidest on ettevõtte huvitatud. Kui tooraine ja lihttöö (kvalifikatsioonita või madala kvalifikatsiooniga tööjõu) puhul puudub selleks vajadus, siis eelnevalt kõne all olnud väljendamatu teadmise (vt joonealune viide 13) kasutamiseks peab ettevõtte kohandama ennast piirkonnasiseste reeglitega. Piirkonnavälist päritolu firma suudab aga kohalikku kogukonda integreeruda vaid juhul, kui tema töökorraldus aktsepteerib kohanemist kohalike reeglitega. Seega transnatsionaalsed või ka translokaalsed¹⁷ firmad, kes on huvitatud sulandumisest erinevatesse piirkondadesse, vajavad ka iga sellise piirkonna (seal paikneva allüksuse) jaoks erinevat töökorraldust. (Bellandi 2001)

Samas on aga piirkonnavälist päritolu ettevõtte integreerumiseks kohalikku kogukonda vajalik paindlikkus ka piirkonna poolt, nt piirkonnasiseste ärisuhtlemisreeglite osas. Bellandi väidab, et piirkonnavälist päritolu ettevõtte ja kohaliku kogukonna vastastikused suhted on mõlemale poolele kõige kasulikumad siis, kui kohalik sotsiaalne kapital pole ei liiga tugev ega liiga nõrk. Nõrgema kohaliku sotsiaalse kapitaliga kogukondadesse integreerumine on lihtsam, kuid saadav kasu ettevõtte jaoks ka sedavõrd väiksem. Liiga tugev sotsiaalne kapital jällegi muudab kogukonna ülearu suletuks, mistõttu piirkonnasisesed majandussubjektid (nt kohalikud ettevõtjad) ei suuda välisfirmalt positiivset üle võtta. (Samas: 197–200)

Tegelikult tõi vastava idee juba 1973. aastal välja Mark Granovetter oma artiklis „Nõrkade sidemete tugevus” („*The strenght of the weak ties*”). Ta väitis, et piirkondlike sotsiaalsete sidemete

¹⁷ Translokaalne firma on firma, mis paikneb mitmes piirkonnas (analoogselt transnatsionaalse firmaga, mis paikneb mitmes riigis).

tugevuse ja kohanemisvõime vahel eksisteerib teatav optimaalne vahekord, kus esimene tagab stabiilsuse ja teine kohanemisvõime (Granovetter 1973, viidatud Grabher, Stark 1999: 10 vahendusel).

Eelneva põhjal saame järeldada, et küsimus ongi ettevõtte seotuses piirkonnaga ja vastastikustes huvides ning et ka piirkonnavälise päritoluga firmad, sh piirkonnavälise firmade üksused võivad olla kohaliku majandusega seotud. Lisaks eelnevale sõltub see ka majandusharu spetsiifikast. Lääneriikides, eriti Prantsusmaal, püüti 1960. aastatel stimuleerida mahajäänud piirkondade majanduskasvu, tuginedes kasvupesade teooria¹⁸ seisukohtadele. See poliitika osutus aga edukaks vaid osas majandusharudes. Edukus (võime luua ette- ja tahapoole ulatuvaid majandusahelaid ja selle kaudu garanteerida kindlust) sõltus suurel määral majandusharust ja toote elutsüklist. (Hermansen 1972; Perroux 1955). Soovitud areng toimub ainult juhul, kui võtmeharu on dünaamiline, kõrge innovaativuse tasemega¹⁹ ning võimeline looma ja

¹⁸ Kasvupesade (*growth pole*) teooria on praktikas laialt kasutust leidnud kontseptsioon, kus linnasid vaadeldi kui vastavate regioonide ja maade majanduskasvu mootoreid. Tegemist on kontseptsiooniga, mis vaatleb küsimusi üheaegselt nii ruumilises, sektorilises kui ajalises mõõtmes. See teooria kirjeldas ja selgitas esialgu majandusliku arengu anatoomiat abstraktses majandusruumis. Teooria on väga universaalne, kehtides nii tööstusriikide kui arengumaade kohta. Kasvupesade kontseptsiooni võttis kasutusele Perroux 1955. aastal. Firmad läbivad oma arengus tsükli tekkest kasvu, stagneerumise ja likvideerumiseni. (Hermansen 1972: 1–21). Kasvufaasis elavdavad ettevõtted tootmisahelate (nii ette- kui tahapoole) kaudu kohalikku majandust.

Prantsuse (Perroux') koolkonna järgi on poolus (*pole*) elementide klasterdumine (kontsentratsioon). Erinevalt inglise või eesti keelest ei tähenda see prantsuse keeles vastandumist. Seega võib, kuid ei tarvitse ühe pooluse kasv tähendada teiste taandumist. Võimalik on ka mitme (kõikide) pooluste üheaegne kasv. Seega peetakse käesolevas töös õigeks kasutada Jüri Sepa eeskujul (Sepp 2004, lk 51–52) eestikeelse vastena mõistet „kasvupesa“.

¹⁹ Antud kontekstis tähendab see eelkõige innovatsioonide sagedust.

edasi andma innovatsioone oma mõjusfääris. Ka Ida-Euroopas tehtud uuringute põhjal on piirkonnaväline ettevõtte huvitatud sidemetega kohalikust ettevõttest, kui majandusharu spetsiifika on selline, mis vajab allhanketöid. (Uhril 1998). Sabeli järgi kaasneb spetsialiseerumisega omakorda sõltuvuse suurenemine teistest kohalikest firmadest (Sabel 1994).

Välisettevõtte seotuse võimalikkust kohaliku kogukonnaga toonitab isegi välissõltuvuse probleemide taustal väljatöötatud haruüksustega majanduse teooria, rõhutades selle seotuse sõltuvust piirkonna omadustest. Malmbergi uuring ei näidanud välisomandusega firmade suuremat seotust kohalike ressurssidega ega kohaliku turuga, küll aga näitasid muud (tema refereeritud) uuringud välisosalusega firmade küllaltki tugevat seotust kohapeal pakutavate teenustega. Sellest saab järeldada, et kohapealsed eelised ei seisne mitte niivõrd tootmissisendite kättesaadavuses ega turu läheduses, vaid muudes (teenustega seotud) asjaoludes. Malmbergi järgi võib ka haruüksust ennast vaadelda kui ahelat kohaliku majandusse, mille loomisel mängivad rolli samasugused faktorid kui muude seoste loomisel kohaliku majandusega. (Malmberg 1990)

Kasvupesade teooria rõhutab, et kohaliku arengumootorina toimimiseks peab kasvupesaks olev regioon (linn) olema piisavalt suur, et eeltoodud mõjud saaksid seal toimida. (Hermansen 1972: 29–30). Samas ei ole ka elanike arv ise ainuvõimalik sobivuse mõõde, vaid tootmisahelate kujunemisel on esmatähtsad ikkagi sotsiaalsed ja institutsionaalsed aspektid. Näiteks pole spetsiifilise funktsiooniga suurlinnadel tihti suurt tagamaad ning mõju ümbruskonnale on väike. Teisalt, perifeersetes regioonides on tihti puudus inimestest ja organisatsioonidest, kes oleksid valmis väärtustama uuendusmeelsust ja võtma riske. Lisaks eelnevale tuleb eristada kasvupesasid ja uuslinnu. Kasvupesade strateegia tugineb juba olemasolevatele paikadele ja sidemetele. (Hansen 1972: 103–107). Kasvupesasid Liibüa näitel uurinud Gruchman (p. 204) väidab, et neil peab olema tugev tööstuslik alus, mis

oleks arenenud kõikehõlmava tööstusliku kompleksina. Samu järeldusi toetavad ka Aafrika riikides tehtud uuringud: kasvupesaks olev linn peab olema piisavalt suur, arvestama tagamaad, olema institutsionaliseeritud ja multifunktsionaalne, s.t olema tegeliku keskuse loomujoontega. (Zaremba 1972; Pioro 1972)

Eelneva kokkuvõtteks võib öelda, et ettevõtluse jätkusuutlikkuseks kohalikul tasandil on olulised nii majanduse organisatsioonilise struktuuri kui ka piirkonna enda spetsiifilised omadused. Järgnevalt käsitleme eelnevate probleemide eripäraseid jooni siirderiikides.

1.3. Tööstuspiirkondade kohanemisevõimalused siirderiikides

Pickvance'i järgi on postsotsialistlikus süsteemis edukaid tulemusi andnud just uute ja vanade suhete kombineerimine. Kuczi ja Mako (1997) kirjeldavad juhtumit, kus Budapesti-lähedases spetsiifilise etnilise koosseisuga (peamiselt sakslastega asustatud) külas suudeti ühise etnilise päritolu tõttu ühendada erisuguse tausta ja erinevate oskustega inimeste ressursid: väljund (regioonivälisele) turule, varimajandusest pärit ettevõtluskogemus kohalikus kogukonnas ning tellimuse täitmiseks (puidutööd) vajalik erialane oskusteave inimeste poolt, kel puudus varasem ettevõtluskogemus. Kui eeltoodud näite puhul oli tegemist spetsiifilise etnilise kogukonnaga, mis seekaudu eristus ümbrusest ja lõi ka tavalisest tugevama identiteedi, siis veelgi drastilisem näide pärineb Uhrililt (1998), kes uuris Tšehhi Vabariigis Lanškrouni piirkonnas tüüpilist monofunktsionaalset tööstusasulat, kus põhiettevõttesse toodi välispartneri kaudu ligipääs lääneriikide turule ja rahalised vahendid ning samal ajal kujunes ettevõtte ümber endisest riigiettevõttest pärit töökontaktide baasil allhanketöid osutav väikefirmade võrgustik.

Nagu eelnevast selgus, on kohalikul tasandil olemasolevate ressursside abil, mis on ettevõtjaile atraktiivsed ja raskesti asendata-

vad, võimalik kinnistada ettevõtteid kohalikku kogukonda ja see-
kaudu kindlustada ettevõtluse jätkusuutlikkust piirkonnas. Post-
sotsialistlike siirderiikide puhul on paljud autorid toonud sellise
ressursina välja kohaliku tööjõu.

Käsitlus tööjõu kui ressursi olulisusest ei ole muidugi post-
sotsialistlikele siirderiikidele ainuomane. Eelnevalt nägime, et
seda olid esile tõstnud paljud autorid, mainides teabemahukuse ja
seda eeldava õppimisvõime tähtsuse tõusu majandustingimuste
postindustriaalsete ja postfordistlike muutuste taustal. Just tööjõu
kvaliteedil nähakse tihti olevat otsustav roll ka võrgustike kui
koordinatsioonivormi kujunemisel. Ühelt poolt loob see ettevõt-
jate jaoks vajaduse võrgustike järele, teiselt poolt annab aluse
suhete kujunemiseks.

Piirkondlikul tasandil on nähtud samuti just oskustööjõudu muu
hulgas ka võrgustikpiirkondadele omase majandusmudeli edu
alustalana. Edukate võrgustikmajandusega näidispiirkondadeks
saanud Itaalia paikkondades arvatakse tootmise efektiivsuse alus
tulenevat laialt rakendatavat tehnoloogiat kasutavast mitme-
kulgsete oskustega tööjõust, kes võib toota väga mitmesuguseid
tooteid diferentseeritud, kvaliteedi juhitavale turule ja mida on
võimalik kiiresti modifitseerida vastavalt nõudluse muutustele
(Garmise 1995: 34). Kuigi kaugelki kõik sellises piirkondlikus
süsteemis tegutsevatest väikeettevõtetest ei põhine kvalifitseeri-
tud oskustööjõul ning kõik ei anna ka teabemahukat väljundit,
peetakse just oskustööjõul põhinevat valmisproduktide tootmist
selliste piirkondade majandusedus oluliseks (Whithford 2001:
39–41).

Mitmetes Ida-Euroopas korraldatud uuringutes on toodud profes-
sionaalne taust kui sidemete jätkumise või kujunemise alus post-
sotsialistlike riikide ettevõtluses (nt Sedaitis 1997). Ida-Saksa-
maal tehtud uuringute järgi on enamik tööstus- ja ehitussektori
uusettevõtjaid vajalike erialaste kogemustega ja sidemetega inse-
nerid jm spetsialistid, sealhulgas mängivad määravat rolli just
nende professionaalsed omadused. Autsaiderite tulekut nimeta-

tud aladele peetakse peaaegu võimatuks. (Koch, Thomas 1997: 250) Ka eelmainitud Lanškrouni kaasuse puhul Tšehhi Vabariigi oli olukorras, kus varasemad sidemed puudusid, just tootmisalane oskusteave (nii sotsialistlikust süsteemist pärit ettevõtte juhtkonna kui muude töötajate erialaoskused) uute sidemete kujunemise aluseks. Ühe tähtsa komponendina võime erialase oskusteabe välja tuua ka eespoolmainitud Ungari küla kaasuse puhul.

Samas ei taga tööjõu kvalifitseeritus ning kohapealne innovaativsus iseenesest veel kohaliku majanduse jätkusuutlikkust. Seda näitab kas või eespool refereeritud uuring Aberdeeni naftatöötlemispiirkonna kohta (Cumbers 2000). Kuivõrd võrgustikel on omadus kasutamata jäämise korral hääbuda (Pickvance 1997), on vajalik ettevõtte juhtide huvi kasutada just piirkonnas eksisteerivat oskusteavet.

Seega kerkib üles küsimus kohapealse huvilise või eestvedaja olemasolust. Ida-Euroopa riikides tehtud uuringute põhjal näeme, et selline subjekt või eestvedaja võib esineda mitmel kujul, kuid kohapealse initsiatiivi olemasolu tuleb eelrefereeritud kaasustes ettevõtluse arengu edutegurina selgelt esile. Lanškrouni kaasuse puhul oli asula põhiettevõtte sotsialismi ajast pärit juhtkonnal kõrge motivatsioon seismaks hea asula ettevõtluse jätkusuutlikkuse tagamise eest. Juhtkond oli huvitatud kõrgest tööhõivest, kuna see tõestas kohaliku kogukonna jaoks nende võimet tegutseda ka turumajanduse oludes ja nii oli neil võimalik säilitada oma autoriteeti kohaliku elanikkonna silmis (Uhril 1997: 680). Samadel põhjustel olid paljud nii tippastme juhid kui ka madalamate ametikohtade töötajad huvitatud koostööst uute partneritega (välisinvestoriga), et säilitada oma kuuluvus kohalikkude eliiti. Tegemist oli kahepoolselt kasuliku suhtega, kus "endised" said säilitada oma mõjuvõimu ja välispartner sai kasutada "endiste" sotsiaalset kapitali. Sama näeme ka eelmainitud Ungari mööblitööstuse kaasuse puhul.

Sabel toob jätkusuutliku ettevõtluse kujunemisel kohalikul tasandil välja kaks põhimõtteliselt erinevat võimalust. Esiteks, ettevõtteid saab kinnistada piirkonda kohaliku soodsa ettevõtluskeskkonna abil. Siin tulevad kõne alla piirkonna senised eelised, nagu sotsiaalne solidaarsus ja usaldus, näost-näku-kontaktide rohkus, ühine oskusteave, kerge juurdepääs sisend- ja väljundturgudele. Sabel usub suhete muutumisse. Sellised omadused, nagu ühine pärand, sõprus, assotsiatsioonid, kuuluvus kogukonda, võivad tungida firmade tegevuse pealispinna alla ja luua koostööle uue kvaliteedi. (Sabel 1994)

Eelneva puudumisel on teine võimalus tootmissüsteemide detsentraliseerimine suurfirmade initsiatiivil. Sabel toob ise sellise näite Hollywoodi filmitööstusest Californias 1980. aastate keskel. Nimelt on suurfirmad majanduskeskkonna muutudes ise huvitatud käsutusõiguste detsentraliseerimisest, sest väikefirmad on tänapäeva tingimustes mitmetes valdkondades võimelised paremini teenindama turgu. Spetsialiseerumine ja firmade horisontaalne koostöö võimaldab katta suurenenud riski ja ebakindlust turgudel. Firmaväline aglomeratsiooniefekt ja transaktsioonikulude vähenemine ületavad sisemist mastaabisäästu, millel põhines vana süsteem. (Sabel 1994: 23–24)

Kohaldades Sabeli esitatud klassifikatsiooni siirderiikidele, saab eelneva põhjal öelda, et siirderiikide tööstuspiirkondade kohta leiab kirjandusest edukaid näiteid pigem just nõ teise tee e suurfirmade initsiatiivil detsentraliseerimisega kujunenud võrgustike kohta. Seejuures võivad ka varasema riigiettevõttega (või koguni monofunktsionaalse asula põhiettevõttega) tootmisprotsessi kaudu tihedalt seotud subjektid kujuneda aja jooksul sõltumatuks, kuid see võtab aega. Bateman (1998), kes uuris ettevõtete klastrite kujunemist siirdeperioodil Horvaatia laevaehituspiirkondades, rõhutab suurettevõtete initsiatiivi tähtsust väikeettevõtluse arengus. Piirkondades, kus seni on domineerinud üks suurettevõte, tähendaks selle lagunemine tugevat häiritust kohaliku kogukonna elus. Suurettevõtte initsiatiiv endale väiksemate

kohalike partnerite loomisel võimaldab aga ühendada lääne investeringud ja ärikultuuri kohalike ressurssidega. Olenemata sellest, kas suurettevõtte juhtide motivatsiooniks ettevõtte fragmenteerimisel on tootmise efektiivistamine kõrvaltegevustest loobumise teel, formaalsed põhjused²⁰ või koguni varade kantiimine endale soodsa stardipositsiooni loomiseks eraettevõtluses, on väikeettevõtetal tekkinud reaalne perspektiiv kujuneda aja jooksul põhiettevõttest sõltumatuks. (Bateman 1998) Kuivõrd siirderiikides olid majandusmuutused võrreldes lääneriikidega radikaalsemad, tõusis siin ka teravamalt esile küsimus uute ja vanade suhete kombineerimise võimalustest ja potentsiaalsetest teguritest, mis võiksid olla aluseks uute majandussuhete ja seeläbi jätkusuutliku ettevõtluse kujunemisel Ida-Euroopa tööstuspiirkondades. Järgnevas peatükis esitame Eesti monofunktsionaalsete tööstusasulate kohta tehtud uuringu tulemused.

2. Ettevõtluse edutegurid Eesti monofunktsionaalsetes tööstusasulates

Käesolevas artiklis kasutatud empiiriline andmestik põhineb peamiselt kahel originaaluuringul. Esimese korraldas TÜ ajutine uurimisgrupp 1998. aasta kevadel ning see käsitleb kriisi põhjuseid Võhmas ja Orus (Võhma ja Oru... 1998a; b; c)²¹. Nimetatud asulaid kasutatakse töös ebaedukate asulate näidetena. Tegemist oli Eesti Vabariigi Siseministeeriumi tellimusel valminud uuringuga, mille põhieesmärk oli kriisi põhjuste ja kriisiolukorra likvideerimisel tehtud vigade väljaselgitamine ning soovitude andmine vastava poliitika ja standardse tegevuskava koostamiseks.

²⁰ Siin peab Bateman silmas eelkõige niisuguseid põhjusi, nagu maksudest kõrvalhoidmine riikides, kus ettevõtte tulumaksu määr sõltub ettevõtte suuruselt või kus riigi poliitika kohustab ettevõtteid end ositama või omandistruktuuri hajutama.

²¹ Edaspidi nimetatakse uuringut „Võhma ja Oru kohalike kriiside analüüs” (Võhma ja Oru..., 1998a; b; c) lühiduse eesmärgil kriisiuuringuks.

Uuringumeetodina kasutati peamiselt fookusgrupi intervjuusid. Käesolevas töös kasutatud uuringu toimiva majandusega asulate kohta tegi käesoleva töö autor 2000. aasta mais ja juunis. Nime- tatud uuringus olid peamisteks informatsiooniallikateks asulas paiknevate ettevõtete juhid, keda autor intervjueeris. Intervjuude tekstid on viidatud allikate loetelus kokku võetud allikana Ettevõtluse... 2000.

2.1. Vaatlusaluste asulate lühiiseloostus ja ettevõtluse areng siirdeperioodil

Järgnevalt antakse ülevaade empiirilises uuringus vaadeldud asulate ettevõtluse arenguhoonest siirdeperioodil ja olukorrast vaatlusmomendil.

Kunda on u 4000 elanikuga linn Eesti põhjarannikul, mille peamiseks tööandjaks on tsemenditehas. 1992. aastal moodustati tehase baasil ühissetevõte Skandinaavia ehitusmaterjalifirmaga, kellelt pärinevad märkimisväärset hulgal investeringuid, uued turud ja tehnoloogia.

Tootsi on u 1100 elanikuga asula Pärnumaal. Peamiseks tööandjaks on turbatöötuskombinaat. **Lavassaare**²² on u 600 elanikuga asula Tootsi lähedal, kus peamiseks tööandjaks on Tootsi turbakombinaadi allüksus, mis tegeleb turba ammutamisega. Turbakombinaat oli aastaks 2000 (Nõukogude ajast pärineva) juhtkonna initsiatiivil läbi teinud ulatuslikud muutused (sh sisenemine Lääne-Euroopa turule).

Sindi on u 4200 elanikuga linn Pärnu külje all. Linna Nõukogude-aegne peamine tööandja Sindi tekstiilivabrik pankrotistus 1993. aastal. Sellele järgnes (vaatamata Pärnu lähedusele) sotsiaalne kriis ning majandustegevus linnas oli aastaid soikunud.

²² Kuivõrd Tootsi ja Lavassaare näol on tegemist majanduslikult tihedalt integreerunud asulatega, käsitletakse neid analüüsis ühtse kaasusena. Seega on käesolevas artiklis tegemist küll kuue uurimisaluse asula, aga viie kaasusega.

1994. aastast hakati müüma tehase vara pankrotivarana erinevatele investoritele (ostumotiivideks põhiliselt töäjõud ja tootmis-hooned). 2000. aastaks tegutses linnas kaheksa tööstusettevõtet ja üks autoremondiettevõte.

Võhma on u 2000 elanikuga linn Kesk-Eestis põllumajanduspiirkonna keskel. Linna Nõukogude-aegne peamine tööandja Võhma Lihakombinaat pankrotistus esimest korda riigiettevõtte-na 1994. aastal ja müüdi seejärel pankrotivarana Pärnus asuvale ettevõttele, kes varem ei olnud lihatöötlemisega tegelnud. Erastamisagentuuri seatud piirangute järgi tuli säilitada töökohtade arv ja ettevõte pidi jätkama lihatöötlemist. Seejuures heidetakse erastamisprotsessile ette subjektiivsust ostja valikul (eelistamist teiste huviliste ees) ning liiga kergekäeliselt saadud laenu. Pärast esimest pankroti ettevõte praktiliselt ei seiskunud. Erastatud ettevõtte pankrotistus teist korda 1996. aastal, mispeale tootmine seiskus, asulas tekkis sotsiaalne kriis ning kogu majandustegevus linnas jäi aastateks soiku.

Oru on u 2000 elanikuga asula Ida-Virumaa tööstuspiirkonnas. Asula Nõukogude-aegne peamine tööandja Oru turbakombinaat rajati 1960. aastate keskel, et realiseerida enne põlevkivi kaevandamise alustamist seda kattev turbakiht. Seega oli tehas planeeritud ajutisena ning tootis oma asutamisest alates turbabriketti kahjumiga, mis oli ettevõttele plaanimajandusliku hinnakujundusega ette nähtud. Kasumit andsid kõrvaltootmine ja allhanketööd. Amortiseerunud ja sisuliselt pankrotiseisu jõudnud tehas erastati 1994. aastal, mil võlakoormus jõudis hinnaga samale tasemele ja tehase müügihinnaks kujunes 1 (üks) Eesti kroon. Ostjaks oli Tallinnas asuv ettevõte, kelle põhitegevusalaks oli turbatoodete eksport. Erastamisleping nägi ette ostja investeerimiskohustust kolme miljoni krooni ulatuses ning valdava osa töökohtade säilitamist kolme aasta jooksul. Vaatamata mõningatele lootustandvatele tendentsidele vahetult pärast erastamist hakkas tehase seisund mitmesugustel põhjustel edasi halvenema ning tehas

pankrotistus ja seiskus 1996. aastal. Sellele järgnes samuti sotsiaalne kriis ning majanduslikku arengut pole tänaseni toimunud.

Kundas oli põhiettevõtte jäänud endiselt linna suurimaks tööandjaks, kuid selle kõrvale oli tekkinud satelliitettevõtete võrgustik, kes osutasid peamiselt transporditeenuseid põhiettevõttele. Samuti oli linnas põhiettevõtte avatud sadam, mis andis linnale uusi ettevõtluse arengu võimalusi. Sindile oli iseloomulik mitme arvestatava suurusega ettevõtte olemasolu, mis asusid varem pankrotistunud põhiettevõtte territooriumil. Neile oli omane infrastruktuuriline läbipõimitus ning intensiivne suhtlemine kõrvaltegevuste osas, kuid põhitegevuse valdkonnas olid kontaktid minimaalsed. Ka Tootsi-Lavassaare kaasuse puhul oli põhiettevõtte jäänud mõlemas asulas suurimaks tööandjaks. Seejuures oli Tootsile ka võrreldes teiste edukate vaatlusaluste asulatega oma alternatiivse ettevõtluse vähesus. Võhmas ja Orus polnud põhiettevõtete pankroti järel majanduse elavnemist toimunud.

Analüüsid ettevõtete sõltuvussuhteid uurimisel toimiva majandusega asulates vaatlusmomendil, selgus, et infrastruktuuriline sõltuvus oleks olnud vajaduse korral kergesti lahendatav, kuid olulisi probleeme tekitanuks väikeettevõtetele sõltuvus põhitegevusahelat pidi. Eelnevast tulenevalt ka Sindis ühegi suurema ettevõtte tegevuse katkemine ega asulast lahkumine olulisi muutusi linna tööhõives ega muude ettevõtete tegevuses kaasa toonud ei oleks. Teistes vaatlusalustes toimiva majandusega asulates oleks asula põhiettevõtte tegevuse katkemine või asulast lahkumine vaatlusmomendil kaasa toonud nii ettevõtlustegevuse mahu mitmekordse vähenemise kui ka laustööpuuduse.

2.2. Ettevõtluse jätkusuutlikkus vaatlusalustes asulates vaatlusmomendil

Vaatlusaluste asulate jätkusuutlikkuse hindamiseks toome esmalt järgnevas tabelis stsenaariumi, mis kirjeldab niisuguse olukorra

hüpoteetilisi tagajärgi, kus vaatlusmomendil põhiettevõtte tegevus katkenuks või kus põhiettevõtte²³ asulast lahkunuks.

Tabel 1. Töökohtade vähenemine vaadeldud asulates põhiettevõtte (hüpoteetilise) äralangemise korral seisuga mai–juuni 2000

Näitaja	Kunda	Tootsi	Lavasaare	Sindi
Töötajate arv vaadeldud ettevõtetes kokku	u 790	u 430	200–210	u 670
sh vaadeldud asula elanikke	u 670	u 420	150–160	u 400
Töö kaotavate inimeste arv asula põhiettevõtte äralangemisel	u 575–580	u 400	u 150	225/190/120
sh põhiettevõttes	u 345	u 400	u 150	225/190/120
sh muudes ettevõtetes	u 230–235	0	üksikud	0
Kui palju põhiettevõtte vabanevaid töötajaid sooviksid ülejäänud ettevõtte põhiettevõtte äralangemisel juurde võtta?	20-30	10-20	10-20	aasta jooksul u 200
Asulas töö kaotavate inimeste arv	550–555	380–390	u 130	0–20
Asulas töö kaotavate inimeste osakaal praegusest hõivest	u 70%	u 90%	u 65%	0–3%

Allikas: Autori koostatud.

²³ Sindi puhul analüüsitakse olukorda kolme suurema ettevõtte äralangemise korral. Neid ettevõtteid võis pidada asula tööhõive seisukohast olulisteks tööandjateks (üle 10% linna vaatluse all olnud ettevõtete kogutööhõivest).

Ettevõtluse jätkusuutlikkuse hindamiseks asulates, kus majandustegevus vaatlusmomendil arvestataval määral toimis, kasutab autor oma koostatud mudelit, kus jätkusuutlikkus hõlmab kolme komponenti.

1. Põhiettevõtte kindlus asula jaoks: tähendab põhiettevõtte tegevuse katkemise või asulast lahkumise ebatõenäolisuse määra.
2. Asula ettevõtluse mitmekesisus e riskide hajutus.
3. Asula ettevõtluse potentsiaalne areng ja kasv.

Nimetatud kolme komponendi hinnangute kokkuvõtte asulate lõikes on esitatud tabelis 2.

Tabel 2. Ettevõtluse jätkusuutlikkuse kokkuvõtte vaadeldud edukate asulate puhul

Hinnatav komponent	Kasutatav näitaja	Kunda	Tootsi-Lavassaare	Sindi
Põhiettevõtte kindlus		+(-)	+	+/-
	Põhiettevõtte äralangemise stsenaariumi tagajärg asulale (üldhinnanguna)	Katastroof	Katastroof	Pole märkimisväärne
	Põhitegevusalane sõltuvus	+/-	Pole lahendatav*	Sõltuvus puudub
	Infrastruktuuriline sõltuvus	Lahendatav	Lahendatav*	Lahendatav
	Tööhõive säilimine	-	-	+
	Muude ressursside säilimine	-	-*	+

Tabel 2 järg

Ettevõtluse mitmekesisus	Suurte ²⁴ ettevõtete arv	1	1	3
Asula ettevõtluse potentsiaalne areng ja kasv				
	Uute ettevõtete tulek/teke	Ootuspärane	Ebatõenäoline*	Vähetenäoline
	Seniste ettevõtete kvantitatiivne laienemine	Vähene	Vähene	Ulatuslik
	Seniste ettevõtete kvalitatiivne laienemine	+	- (+)	Vähene

+ kindel

+/- arvamused on erinevad, ühte valdavalt ei saa välja tuua

- ebakindel (vähetenäoline)

* tabelis toodud valdav arvamus, kuid lisaks sellele on ka üksikuid arvamusi, mis sellest oluliselt erinevad.

Allikas: Autori koostatud.

Tabelist 2 näeme, et perfektset jätkusuutlikkust kõikide komponentide osas ei olnud vaatlusmomendil ühegi uuritud asula ettevõtluses. Põhiettevõtte kindlus asula jaoks oli hinnangute põhjal kõige suurem Tootsis ja Lavassaares ning ettevõtete äralangemise oht kõige suurem Sindis. Samal ajal oli ettevõtluse mitmekesisuse seisukohast kõige jätkusuutlikum Sindi ettevõtlus ning teiste edukate asulatega võrreldes väikseim oli see näitaja Tootsi-Lavassaare kaasuse puhul. Ettevõtluse potentsiaalse kasvu ja arengu enamus näitajaid olid kõige paremad Kunda ja kõige nõrgemad Tootsi-Lavassaare kaasuse puhul.

²⁴ Peetakse silmas suhtelist suurust töandjana asulas, võrreldes asula kogutööhõivega.

2.3. Pöördepunktid ja nende põhjused vaatlusaluste asulate ettevõtluse arengus

Järgnevalt toome esile olulisemad sündmused e pöördepunktid vaatlusaluste asulate ettevõtluse arenguteel majanduse siirdeperioodil, kindlaks tegemaks, millised algtegurid on mänginud rolli siirdeperioodi arengutee kujunemisel vastavas asulas. Esmalt identifitseerime pöördepunktid asulates.

Võhmas saame põhiettevõtte erastamise järgse langustsükli jaotada kolme etappi.

1. Erastamisjärgne etapp, mil ilmnesid probleemid raha laekumise ja idaturule tehtud tarnete eest. Sellele järgnesid ettevõtete finantsraskused ja probleemid tooraine varumisel.
2. Pankrotivara müügi peatumine seoses huviliste puudumisega varade tehnilise seisukorra tõttu.
3. Šampinjonikasvatuse plaani katkemine riigi loobumise tõttu varem pakutud garantiist.

Orus saab põhiettevõtte langustsükli jaotada järgmistesse etappidesse.

1. Erastamisprotsessieline etapp, mil ettevõttele olid omased tootmise liigsest energiamahukusest tingitud finantsraskused.
2. Erastamisprotsessi venimine, mis tõi kaasa edasised finantsraskused ja põhivara tehnilise amortisatsiooni süvenemise.
3. Erastamisjärgne periood, mil tekkis probleemide ringsõltuvus, mis lõppes ettevõtte pankrotiga. Probleemide hulka kuulusid trahvinõue, ettevõtte finantsseisu edasine halvenemine, probleemid tooraine varumisel, töödistsipliini langus, plahvatus kuivatis ja tulekahju turbaväljal.

Kundas võib pöördepunktidenas asula arengus välja tuua välisinvesteeringu põhiettevõttesse, satelliitettevõtete tekke asulas ning sadama taasavamise, Tootsi-Lavassaare kaasuse puhul põhiettevõtte ümberorienteerumise Lääne-Euroopa turule ning Sindi kaasuse puhul mitmete uute ettevõtete tuleku asulasse endisest põhiettevõttest pärineva pankrotivara ostmise teel.

Selgitamaks, millised ressursid ja mil määral avaldasid mõju eeltoodud pöördepunktide asetleidmisele, tuleb võrrelda pöördepunkte asulate lõikes. Ehk teisisõnu: püstitame küsimuse, miks ebaedukates asulates jäid toimumata edu toonud pöördepunktid ja edukates asulates jäid toimumata langust toonud pöördepunktid ning milline oli siin seos asulate erineva lähteolukorraga siirdeperioodi alguses.

Näeme, et edukate asulate ettevõtluses toimunud pöördepunktid võib kokku võtta järgnevate ühisnimetajate alla: ettevõtte (ettevõtete) teke või tulek asulas(se), uute turgude leidmine, uue tegevusala või uute arenguteede avanemine. Ebaedukate asulate arengus nimetati pöördepunktidenä järgmisi: põhiettevõtte senise turu kadumine, tooraine hankimisega seotud probleemid, finantsraskused, põhiettevõtte varade tehniline amortiseerumine, õnnetused, põhiettevõtte liigsed tootmiskulud, ettevõtjate huvipuudus asulatesse investeerimise vastu.

Kõrvutades erinevaid pöördepunkte²⁵ nii edukates kui ebaedukates asulates, võime need grupeerida järgmiste ühisnimetajate alla:

- 1) põhiettevõtte turuga seotud pöördepunktid;
- 2) põhiettevõtte tooraine hankimise probleemidega seotud pöördepunktid;
- 3) asula majandussubjektide finantsolukorraga seotud pöördepunktid;
- 4) põhiettevõtte tehnilise seisukorraga seotud pöördepunktid;
- 5) õnnetused kui pöördepunktid;
- 6) põhiettevõtte restruktureerimisega seotud pöördepunktid;
- 7) uute ettevõtetega seotud pöördepunktid.

²⁵ Siinkohal tuleb veel mainida, et pöördepunkt ei tähenda mitte ainult arengutee täielikku pöördumist, vaid ka olemasoleva tendentsi (nii langustendentsi kui edutendentsi) edasist süvenemist. Näiteks kuuluvad selle määratluse järgi pöördepunktide alla finantsraskuste edasine süvenemine mingi sündmuse ajal ning ettevõtte positsiooni kindlustumine seoses uue turu leidmisega.

Järgnevalt analüüsime pöördepunktide kaupa, millised algtegurid avaldasid vaatlusalustes asulates mõju erinevate pöördepunktide asetleidmisele või toimumata jäämisele. Esimesena peatume põhiettevõtte turuga seotud pöördepunktidel. Ebaedukate asulate puhul peetakse üheks peamiseks ebaedu põhjuseks põhiettevõtte senise turu (Võhmas idaturu ja Orul Eesti siseturu) äralangemist. Asulate võrdleva analüüsi käigus selgus, et kõigis vaatlusalustes asulates toimus majanduse siirdeperioodil põhiettevõtte varasema turu kadumine või toodangu nõudluse mahu tugev langus. Tootsi Turbakombinaat reageeris olukorrale aktiivse turundustegevusega Lääne-Euroopa turul, kuhu ettevõtte oli ka regulaarselt turustanud briketti juba 1971. aastast alates. Kundas suudeti probleem lahendada sel teel, et ettevõttesse kaasati välisinvestor, kelle vahendusel hakati tarnima tsementi Lääne-Euroopa (peamiselt Skandinaavia maade) turule. Sindi juhtumi puhul oli varasem (Nõukogude Liidu) turg juba aastaid kadunud (seda peetakse sealgi tekstiilivabriku pankroti peapõhjuseks) ning kõik rajatud uusettevõtted leidsid tegevust alustades endale uue turu. Selleks kasutati samuti välispartneri abi. Järelikult polnud määrav mitte senise turu säilimine või kadumine, vaid suutlikkus leida kadunud turu asemele uus. Selleks kasutati erinevatel juhtumitel kas kohalikku (asulasisest) turundusalast oskusteavet või kaasati turundusalane oskusteave välispartneri kaasabil.

Võhma ja Oru põhiettevõtete pankroti ühe põhjusena tõi kriisiuuring esile ka probleemid tooraine hankimisel. Võhmas oli toorainepuudus tingitud nii majanduse struktuurimuutustest (põllumajandustootmise vähenemisest) kui ka konkurentide arvu kasvust ning ettevõtte juhtkond ei suutnud nende tendentsidega kohanemiseks luua adekvaatseid lahendusi. Ka tooraine hankimisega oli siirdeperioodil ettevõtte eksistentsi seisukohast olulisi probleeme enamuse vaatlusaluste asulate põhiettevõtetes. Tootsi-Lavassaare kaasuse puhul olid siirdemajanduse algperioodil probleemideks nii ressursimaksude kiire tõus (mis ähvardas muuta toodangu hinna konkurentsivõimetuks) kui ka maa (turbaväljade) omandamise, kasutamise ja rentimise tingimuste, turbava-

rude kasutamise õiguse ebaselgus ning segadused turbakaevandamise limiidiga. Eelnevad probleemid suudeti lahendada. Ettevõtte välissuhete nõuniku Arvo Lubergi hinnangul tagas kriitilistel momentidel ettevõttele kasulikud juhtimisotsused just ettevõtete juhtkonna tootmisalane kompetentsus (Ettevõtluse... 2000). Seevastu Oru kaasuse puhul järgnesid tooraine hankimise raskustest tingitud probleemidele viivitused töötasu väljamaksmisega, sellele omakorda töödistsipliini langus ning õnnetused (plahvatus kuivatis, tulekahju turbaväljal). Kunda kaasuse puhul oli probleemiks tooraine- ja energiahinna kallinemise oht. Sellele reageeriti vastavate sisendite vertikaalse integreerimisega ettevõttesse: oma jõujaama ja põlevkivikaevanduse rajamisega. Toorainega seotud spetsiifilisi probleeme ei saa kõnealusel perioodil esile tuua vaid Sindi kaasuse puhul, kuivõrd Sindi uutes ettevõtetes ei kasutatud asukohaspetsiifilist toorainet ja tegemist oli valdkondadega, mille tooraine on kergesti transporditav ning enamuses ettevõtetes hangiti põhitooraine välispartneri (emaettevõtte) vahendusel. Kokkuvõttes selgus edukate ja ebaedukate kaasuste võrdlusest, et probleemide lahendamisel said otsustavateks põhiettevõtte juhtkonna erialane kompetentsus (organisatsiooni struktuuri kujundamisel „osta või teha“ valiku korral, tooraineturu hindamisel ning uute tooraine tarnekanalite leidmisel), tööjõu iseloom ja ettevõtte juhtkonna motivatsioon probleeme lahendada.

Kõikide vaatlusaluste asulate põhiettevõtetele olid siirdeperioodi mingil etapil omased ka finantsprobleemid nii- või teistsugusel kujul ja erinevates raskusastmetes. Edukate ja ebaedukate asulate võrdlusest selgub, et finantsressursside defitsiidi probleem oli vajadusel lahendatav (nt välispartneri kaasamisega). Kundas pärineb valdav enamus põhiettevõttes majanduse siirdeperioodil kasutatud finantsressurssidest (nii investeeringutest kui käibevaranditest) ettevõtte välisomanikult või välisomaniku kaasabil saadud laenudest. Sindis on üheksast ettevõttest kuue finantsiline algkapital pärit täielikult välismaisest emafirmast ning kodumaisel kapitalil põhinevatel firmadel on ressursid pärit peamiselt

omanike eelnevast äritegevusest kogunenud rahast, mis ei olnud seotud kõnealuste firmadega. Finantsressursside puudus ebaedukate asulate põhiettevõtetes oli tingitud nii Võhma kui Oru kaasuse puhul ettevõtte juhtimise vigadest, mille põhjusteks oli omakorda kas erialateadmiste puudus juhtkonnas või huvipuudus ettevõtte käekäigu vastu. Seevastu nii Kunda kui Tootsi-Lavassaare kaasuse puhul võib põhiettevõtte finantsprobleemide lahendamisel näha ettevõtte juhtkonna initsiatiivi. Esimesel juhul seisnes see investori valikus ja teisel juhul erastamise korraldamises, millega suudeti vältida likviidsusraskuste teket erastamisperioodil.

Võimaliku alternatiivse ettevõtluse finantsprobleemide kohta märgib Oru ja Võhma kriisiuuring, et „kohalikel elanikel ei ole ettevõtluse alustamiseks stardikapitali ja laenu on tagatise puudumisel väga raske saada“ (Võhma ja Oru ... 1998b: 6; 1998c: 2). Samast uuringust leiab siiski fakte selle kohta, et rahapuudus ei olnud ettevõtluse arengus (õigemini selle puudumises) otsustav faktor. Nimelt selgub kriisiuuringust, et tööhõiveameti kaudu said kriisiperioodil ettevõtluse alustamise stardiraha viis Võhma elanikku, kuid kolm neist olid uuringu hetkeks linnast ära kolinud (Võhma... 1998a: 31; 1998b: 6; 1998c: 2, 5). Orult ei laekunud kriisiperioodil maakonna ettevõtluskeskuse ühtegi äriplaani ettevõtluse alustamiseks vajaliku algkapitali taotlemiseks (Võhma ja Oru... 1998b: 15; 1998c: 10).

Eelnevast nähtub, et ka finantsressursside defitsiidi probleem oli vajadusel lahendatav (nt välispartneri kaasamisega) ning finantsressursside puudus põhiettevõttes oli tingitud nii Võhma kui Oru kaasuse puhul ettevõtte juhtimisvigadest, mille põhjusteks oli omakorda kas erialateadmiste puudus juhtkonnas või huvipuudus ettevõtte käekäigu vastu. Oru puhul mängis rolli ka ettevõtte halb maine. Oru ja Võhma ettevõtluse finantsprobleemide puhul (nii põhiettevõtte kui potentsiaalse uusettevõtluse jaoks) mängis rolli ka tööjõu iseloom:

- raskuste korral (viivitused töötasu laekumisel) langes töödistsipliin, mis viis omakorda edasiste probleemideni;
- eelnimetatud probleemide korral ei olnud töötajad valmis alustama ka oma ettevõtlusega (vaatamata rahaliste ressurside taotlemise võimalusele).

Ka vaatlusaluste asulate varasemate põhiettevõtete tehniline amortisatsioon majanduse siirdeperioodi alguses oli omane enamusele asulatest, sealhulgas nendele, kus põhiettevõtte tegevus osutus siirdeperioodil edukaks. Töö käigus selgus, et niivõrd kui uuritud asulates on ka võetud kasutusele Nõukogude-aegse põhiettevõtte tootmishooneid, on need renoveeritud ning nendes on sisse toodud uus tehnoloogia. Vana tehnoloogia baasil tootmise jätkamine on olnud üksikjuhtum ning isegi sel juhul ei ole see olnud tootmishoone ega asukoha valikul määrav kriteerium. Endiste tootmishoonete kasutuselevõtuks vajalik renoveerimine ja vajaliku sisseseade muretsemine on sõltunud peamiselt finantsressursside olemasolust või ettevõtte juhtkonna motivatsioonist.

Oru asulas saab asula arenguteed suunanud pöördepunktideni välja tuua ka põhiettevõtte varadega juhtunud õnnetused: plahvatus tehase kuivatis ja tulekahju turbaväljal. Ajaline seos töötajate distsipliinirikumiste ja eelnimetatud õnnetuste vahel viitab siin asula tööjõu kvaliteedile kui ressursile, mis on olnud oluline kõnealuste pöördepunktide asetleidmisel. Võrdlusena võib tuua Tootsi-Lavassaare kaasuse, kus turbatööstuses töötama harjunud kaader on toorainebaasi kõrval peamine faktor, miks ettevõtte ei saa asulatest lahkuda. Pikaajaliste traditsioonidega tööjõudu peab Tootsi turbakombinaadi nõunik Arvo Luberg ka üheks edufaktoriga, võrreldes teiste turbakombinaatidega. „Teatav töökorralduse harjumus antakse edasi põlvest põlve. Uues kohas ei saa inimestele seda õpetada. Sanglas ei tulnud pühapäevane vahetus tööle.“ (Ettevõtluse... 2000)

Kuigi Oru ja Võhma kaasused erinevad nn edukatest kaasustest selle poolest, et esimestes polnud võimalik põhiettevõttes tootmistahtu vähendada ega profiili muuta, oleksid lahendusvõima-

lused põhimõtteliselt siiski olemas olnud. See, et neid ei peetud võimalikuks või vajalikuks kasutada, oli tingitud muudest asjaoludest, nagu ettevõtete juhtkonna suutmatus või soovimatus vastu võtta radikaalseid otsuseid. Võhma Lihakombinaadi tegevjuhi sõnul oleksid kõige lihtsamad kasutatud seadmed maksnud 100–200 tuhat krooni (s.o 1–2% laenatud summa kogumaksumusest) ning “nende tasuvusaeg oleks olnud paar kuud” (Võhma... 1998b: 4). Orul põhjustas turbakombinaadi püsikulude suure osakaalu tootmise energiamahukus. Tollase katlamaja käigushoidmine oleks olnud tulus vaid juhul, kui ettevõttes oleks säilinud elektritootmine. Viimaseks oleks (tollase majandusministeeriumi energiapoliitika osakonna peaspetsialisti Harald Einseli hinnangul) vaja olnud u 25 miljoni krooni suurust investeeringut. „Alternatiivne variant oleks olnud üleminek uuele tootmistehnoloogiale. Ettevõttes ei tehtud ühte ega teist.“ (Võhma ja Oru... 1998b: 9–10) Samuti tuuakse kriisiuuringus välja, et nii Võhmas kui Orus oli põhiettevõtetel raske vabaneda liigsetest töötajatest, seda nii tehnilistel kui sotsiaalsetel põhjustel. AS Tootsi Turvas nõuniku Arvo Lubergi hinnangul oli Oru turbakombinaadis vähemalt 20% liigseid töökohti, millest 15% oleks saanud kaotada töökohustuste ümbervaatomisega ja 5% muude tehniliste vahendite rakendamisega, nt moodsad sidevahendid jne (Võhma ja Oru... 1998b: 17). Peale selle oli Orul põhjuseks ka finantsressursside puudus, mis oli omakorda tingitud ettevõtte varasematest juhtimisvigadest.

Tootsis-Lavassaares ei olnud vajadust kardinaalseid muudatusi ette võtta, sest idaturu äralangemine ega majanduskorra muutus toodangu mahtu ei mõjutanud. Põhiliseks toodanguartikliks oli ja jäi turbabrikett, mida hakati siseturu asemel müüma valdavalt lääneturule. Samuti polnud vajadust töötajate suuremahulise koondamise järele. Olulisel määral vähenes vaid kontoritöötajate arv. Kundas oli küll põhiettevõttel vaja vähendada põhitoodangu (tsemendi) kogumahtu (maksimaalse languse ajal isegi üle 50%), kuid see oli tehniliselt võimalik, sest oli võimalik tegutseda osalise koormusega (2000. a oli 4 põletusahjust tegevuses 2). Muu-

tus ka kõrvaltoodete maht ja sortiment, kuid nende osakaal ei olnud käibe ega tööhõive seisukohalt oluline. Ettevõtte töötajate arv vähenes küll majanduse siirdeperioodil oluliselt (võrreldavalt u 3 korda²⁶), kuid see toimus järk-järgult ning osa sellest moodustas abi- ja kõrvaltegevusüksuste eraldumine. Tootmise efektiivistamise arvel koondati vaatlusalusel perioodil 100–150 töötajat, mis oli koguvähennemisest vaid 10–15%. Suuremahulisi töötajate koondamisi vaatlusalusel perioodil ettevõttes ei olnud. (Ettevõtluse... 2000)

Järgnevalt selgitame asulasse rajatud ettevõtete motiive ettevõtluse alustamiseks vaatlusalustes asulates. Seejuures peetakse silmas nii rajatud uusettevõtteid kui ka varem mujal tegutsenud ettevõtete tegevuse alustamist mõnes vaatlusaluses asulas (sõltumata juriidilisest vormist). Võrreldes uute ettevõtete tulekut ning teket edukate ja ebaedukate kaasuste lõikes, selgus, et ehkki välisinvestorite motiividena asukoha valikul nimetati kõige enam vabade sobivate tootmishoonete ja tööjõu olemasolu, osutusid eduka ja ebaeduka arenguteega asulate võrdluses määravaks peale kohaliku tööjõu kvaliteedi veel sellised tegurid nagu asula või selle põhiettevõtte maine ning kohaliku initsiaatori olemasolu investeringu ligitõmbamisel. Kunda tsemenditehase puhul olid välisinvestori jaoks asukoha lõplikul valikul tõenäoliselt peamiseks motiiviks toorainevarude olemasolu, aga rolli mängis ka tooraine ja tööjõu suhteline odavus, tsemenditootmise traditsioonidega tööjõu olemasolu, soodus asend (mere lähedus, raudtee ja maanteed olemasolu). Et algul kaaluti ka uue tehase rajamist, võib öelda, et tootmishoonete ja seadmete olemasolu olulist rolli ei mänginud ning ka infrastruktuur polnud esmajärgulise tähtsusega. Kuigi investorid kaalusid ka muid asukohti, siis (Eestisse

²⁶ Siin on võrreldud praegust töötajate arvu Nõukogude-aegsega nendel tegevusaladel, millega tegeldakse ettevõttes ka praegu. S.t Nõukogude-aegsest töötajate arvust on välja jäetud need tegevused, millega ettevõtte aastal 2000 enam ei tegelnud (tegevused, mida on hakatud ise tegemise asemel sisse ostma ning tegevused, millest ettevõtte on loobunud).

tsemenditootmisse investeerimisest huvitatud) investori leidmine üleüldse toimus Kunda tsemenditehase tollaste võtmeisikute initsiatiivil.

Pankrotistunud põhiettevõtte varade müük osutus uute ettevõtete asulasse tulekule viinud pöördepunktiks ainult Sindi kaasuse puhul. Kui võrrelda Sindit, Võhmat ja Orut kui põhiettevõtte pankroti läbiteinud asulaid, näeme, et pankrotihalduri ja riigi tegevus pärast pankrotti ei olnud küll peamine asulate arenguteed määrav faktor, kuid sellega oleks saanud mõnel juhtumil asula arenguteed otsustaval momendil ühele või teisele poole kallutada. Sindis saavutati korrektse asjaajamisega asula loomupäraste arengueelduste realiseerumine. Orus sama lähenemine ei aidanud.

Võhma esimese pankroti järel valiti radikaalse muutuse (tingimusteta mahamüügi) asemel nõ Kunda ja Tootsi-Lavassaare tee – s.o senise tegevuse jätkamine. Et tegemist oli tol ajal töötava ettevõttega, võib sellist käitumist põhimõtteliselt igati arusaadavaks pidada. Seejuures heidetakse aga Võhmas esimese pankroti järel ette pankrotihalduri suvalisust ja/või vähest pühendumist, mistõttu ostja valik oli suvaline ja investor nõrk. Teise pankroti järel oli olukord sarnane Sindi omaga. Kuid erinevalt Sindist soovis Võhma potentsiaalne põhiinvestor riigi garantiid. Samuti heidetakse ette, et riik ei teinud piisavalt palju investeeringute liigimeelitamiseks Võhmasse. (Seda ei teinud ta ka Sindis.) Tagantjärele on eksperdid hinnanud mõningaid toleaegeid võimalusi Võhmas perspektiivikateks. Nimelt oleks riik nende hinnangute järgi saanud garantiiga põhiinvestorile (šampinjonikasvatus) ning asukoha-turundustegevuse ja mainekujunduspoliitikaga luua aluse nn toiduainepargile. See oleks käivitanud protsessi, mis oleks võinud Võhmas viia soodsa ja jätkusuutliku ettevõtluskeskkonna kujunemiseni.

Nii esimese kui teise pankrotimenetluse ebaõnnestumise puhul saab Võhmas rääkida nii objektiivsetest kui subjektiivsetest põhjustest. Võrreldes Sindiga ei meelitanud Võhma asukoht ligi samal hulgal tugevaid investoreid, kuid tegemist oli ka subjektiiv-

suse ja ebaõiglase ühe ostja eelistamisega (esimese pankroti järel) ning riigi loidusega investeringute ligimeelitamisel (teise pankroti järel). Seega võib öelda, et see, mida Sindis polnud vaja ja mis Orus ei aidanud, oleks Võhmas võib-olla aidanud. Seega Võhmas oleks pankrotiprotsessi teistsuguse läbiviimise või riigi teistsuguse tegutsemise korral võinud korduda Sindi positiivne stsenaarium.

Sindi puhul nimetasid asulasse rajatud uusettevõtted asukoha valiku motiividena korduvalt vabade tootmishoonete või -ruumide olemasolu (7 ettevõtet 9 küsitletu hulgast; mõnel juhtumil mainiti ka ruumide sobivust antud tegevusalaks), vaba tööjõu olemasolu (neli ettevõtet üheksast). Kohalik initsiatiiv mängis rolli 2–3 ettevõtte tulekul asulasse.

Kokkuvõttes oli (endise) põhiettevõtte kohaliku juhtkonna osakaal Sindis siiski tunduvalt tagasihoidlikum kui Kundas. See mängis Kundaga võrreldavat rolli vaid ühes Sindi üheksa uue ettevõtte hulgast. Muude asutatud uute ettevõtete puhul oli initsiatiiv (välis)investoritepoolne, kes tulid siia muude eeliste (eelkõige ruumid ja tööjõud), mitte kohapealse juhtkonna initsiatiivi tõttu. See on ka põhjus, miks Sindi ettevõtted on teistega võrreldes enam kujunenud lihtsalt emafirmade tootmisüksusteks, mis pikemas perspektiivis on jätkusuutlikkust kahandav riskifaktor.

Tabel 3 võtab kokku käesolevas alapeatükis selgunud pöördepunktide asetleidmist määranud algtegurid.

Tabel 3. Vaatlusaluste asulate arenguteede pöördepunktide seos asula-siseste arenguteguritega

Pöördepunkti objekt	Lahenduse määranud algtegur
Põhiettevõtte turg	→turunduskompetentsus →tootmiskompetentsus →tööjõu iseloom
Põhiettevõtte tooraineprobleemid	→tootmiskompetentsus →tööjõu iseloom →ettevõtlusiniitsiatiiv
Asula majandussubjektide finantsolukord	→välispartneri leidmine → vt tabeli viimane rida →tootmisalane oskusteave →ettevõtlusiniitsiatiiv →maine →tööjõu iseloom
Põhiettevõtte tehniline seisukord	→finantsressursid → vt tabeli eelmine rida
Õnnetused	→tööjõu iseloom
Põhiettevõtte restruktureerimine	→tootmisalane oskusteave
Uued ettevõtted	→tööjõu iseloom →kohapealne ettevõtlusiniitsiatiiv

2.4. Tegurite olulisus vaatlusaluste asulate ettevõtluse arengus

Kokkuvõtteks võime asulate võrdluses öelda, et määravateks teguriteks vaadeldud Eesti monofunktsionaalsetes tööstusasulates osutusid varasema põhiettevõtte juhtkonna tootmiskompetentsus, asula tööjõu kvaliteet, asula või selle (varasema) põhiettevõtte maine ning kohalik iniitsiatiiv ettevõtluse arendamisel.

Kohapealne tootmisalane oskusteave osutus välisinvestorite kaasamisel vajalikuks Kunda ja Sindi kaasuste puhul, mis aitas tugevdada põhiettevõtte positsiooni välisturul, lahendada nende finantsprobleemid ning Sindi puhul mitmekesistada asula ettevõt-

lust. Tootmisalane oskusteave oli määrav tegur põhiettevõtte edus ka Tootsi-Lavassaare kaasuse puhul. Samas Oru näite puhul võib pidada just kohapealse tootmisalase oskusteabe puudumist ja Võhma puhul selle kasutamata jätmist vastavate asulate põhiettevõtete pankroti üheks peamiseks põhjuseks. Ka Sindis on kohapealse tootmisalase oskusteabe kasutamise määr väiksem, võrreldes ülejäänud kahe vaadeldud eduka kaasusega. See lõi Sindi ettevõtetele aga ka ebakindluse välispartnerite võimaliku lahkumise suurema tõenäosuse näol.

Samuti osutus üheks määravaimaks teguriks asula tööjõu kvaliteet, mis mängis rolli nii välisinvesteeringute kaasamisel asulate ettevõtlusse kui ka sisemiste töökorraldusprobleemide lahendamisel. Seejuures tuleb mainida, et oluliseks osutusid mitte niivõrd konkreetset erialased tööoskused, kuivõrd tööjõu üldine kvaliteet ning traditsioonid ja harjumused teatud iseloomuga tööks. Seejuures tuli ka edukate kaasuste võrdluses esile tööjõu kvaliteedi olulisus ettevõtete kinnistamisel piirkonda.

Ettevõtte maine osutus oluliseks Tootsi-Lavassaare kaasuse puhul ettevõtte sisenemisel välisturgudele. Kriisiuuringu järgi oli üks põhjusi, miks ettevõtted ei ole olnud huvitatud investeerimisest Orusse ja Võhmasse, olnud just asulate halb maine. Oru põhiettevõtte halb maine oli ka takistuseks renoveerimiseks vajalike laenude saamisel. Seevastu nii Sindis kui Kundas oli vastavalt tekstiillinna ja tsemendilinna maine üks peamisi investorite ligimeelitajaid.

Määravaks algteguriks jätkusuutliku ettevõtluse kujunemisel osutus ka kohaliku initsiaatori olemasolu. Edukate ja ebaedukate kaasuste võrdlusest selgus, et see on olnud üks määravamaid tegureid nii välisinvestorite kaasamisel asulatesse, põhiettevõtte erastamise korraldamisel kui ka töökorraldusprobleemide lahendamisel. Kohaliku initsiaatori roll osutus määravaks ka asula ettevõtluse arengule pikemaajalises perspektiivis, sest ettevõtlust soodustava keskkonna kujunemine eeldas eeskujut. Intensiivne uute ettevõtete asulasse tulek või tekkimine asulas oli vaatlus-

momendiks alguse saanud vaid mõningais nendest asulatest, kus üks või vähesed ettevõtted olid juba mõnda aega edukalt tegutsenud. Silmas pidades valdavaid teoreetilisi käsitlusi, selgus mõnevõrra üllatuslikuna, et asulasisesed majandussuhted ei osutunud jätkusuutliku ettevõtluse kujunemisel oluliseks. Need mängisid positiivset rolli vaid koostöös kohaliku omavalitsusega infrastruktuuriteenuste pakkumisel ja sellest tulenevate probleemide mõlemapoolselt kasulikult lahendamisel. Samas, Kundas andis põhiettevõttega tihedalt seotud satelliitettevõtete olemasolu asulale isegi teiste asulatega võrreldes täiendava ebakindlusmomendi ühe tootmisahela domineerimise tõttu. Seesugune tulemus vääraks kindlasti edasist uurimist. Näiteks võib niisugune mõju olla tingitud varasema majandusstruktuuri eripärast ning senised ühekülgsed majandussuhted ei ole sobivaks baasiks mitmekülgsede majandussuhete arengule.

Analüüsi käigus selgunud neljast määravaks saanud tegurist võime institutsionaalseteks klassifitseerida kaks: ettevõtlusiniisiativi ja asula maine. Nende tegurite roll muude tegurite hulgas seisnes eelkõige selles, et nad võimaldasid kaasata ettevõtlusse puuduvad ressursid ja seeläbi realiseerida olemasolevate kohalike (mitteinstitutsionaalsete) tegurite tugevuses seisnevad eelised, toimides seega erinevate ressursside sidujana.

Kokkuvõte

Majanduse organisatsioonilisest struktuurist tulenevate piirkondlike probleemidena on kirjanduses esile toodud nii kohapealse otsustusõiguse puudumist piirkonnas, suurettevõtete domineerimist kui ka täielikku rajatust väikeettevõtlusele. Piirkonna ettevõtluse jätkusuutlikkuse tagatiseks peetakse nii ettevõtete kui ka kohaliku kogukonna huvi pikaajaliste suhete vastu, mis aitab ettevõtteid kinnistada kohalikku kogukonda. Siin nähakse oluliste teguritena majanduse kontrollitavust piirkonnasiseste subjektide poolt, samuti kohalikku ettevõtluskultuuri ning piirkondlikke võrgustikke. Teguritena, mis loovad ettevõtte huvi integreeruda

kohalikku kogukonda, on kirjanduses sageli nimetatud kohalikku kvalifitseeritud tööjõudu ja kohalikke teenuseid. Teisalt loovad need tegurid ka baasi piirkonnasiseste võrgustikuhete kujunemiseks.

Sotsialismijärgse siirdemajanduse oludes on piirkondliku jätkusuutlikkuse loomiseks pakutud optimaalse lahendusena uuest ja endisest süsteemist pärit sidemete kombinatsiooni, mis võimaldab kaasata nii väliseid kui kohalikke ressursse. Mitmed autorid on näinud välisettevõtete kohalikku kogukonda kinnistamise võimalusena varasemast süsteemist pärit professionaalset oskusteavet ja kvalifitseeritud tööjõudu. Kuivõrd siirderiikidele on tulenevalt varasemast majandussüsteemist omane ettevõtluskogemuste ja -traditsioonide vähesus, rõhutavad mitmed autorid sellest johtuvat üksikute initsiaatorite rolli suuremat tähtsust ettevõtluse kohanemisel uute tingimustega.

Käesoleva töö autori poolt kuues Eesti monofunktsionaalses tööstusasulas korraldatud uuringu ning hilisema analüüsi käigus selgus, et ettevõtluse jätkusuutlikkuse kujunemisel olid määravateks kohapealse tootmisalase oskusteabe olemasolu, kohaliku tööjõu kvaliteet, asula maine ning kohalik ettevõtlusiniitsiatiiv. Samas tuli ka selgelt esile institutsionaalsete tegurite, nagu ettevõtlusiniitsiatiiv ja maine, roll erinevate ressursside sidujana ja seekaudu muude kohalike tegurite tugevuses seisnevate eeliste realiseerijana.

Kasutatud kirjandus

Amin, A. Post-Fordism: Models, Fantasies and Phantoms of Transition. – Post-Fordism: a Reader. Ash Amin (ed). Oxford: Blackwell, 1994, pp 1–40.

Baker, P. Spatial Outcomes of Capital Restructuring: „New Industrial Spaces“ as a Symptom of Crisis, Not Solution. – Review of Political Economy, 1996, Vol 8, No 3, pp 263–278.

Bateman, M. Industrial Restructuring and the Promotion of Small Enterprise Clusters: the Case of the Shipbuilding and Repair Industry in

the Republic of Croatia. – *Journal of Applied Management Studies*, 1998, Vol 7, No 1, pp 9–31.

Bellandi, M. Local Development and Embedded Large Firms. – *Entrepreneurship and Regional Development*, 2001, Vol 13, No 3, pp 189–210.

Bergman, E. M., Maier, G., Tödttling, F. Introduction. – *Regions Reconsidered: Economic Networks, Innovation and Local Development in Industrialized Countries*. Bergman, E. M., Maier, G., Tödttling, F. (eds). London: Mansell Publishing Ltd., 1991, pp 1–13.

Brusco, S.; Cainelli, G.; Forni, F.; Franchi, M.; Malusardi, A.; Righetti, R. The Evolution of Industrial Districts in Emilia-Romagna. – *Local and Regional Response to Global Pressure: The Case of Italy and its Industrial Districts*. Cossentino, F., Pyke, F., Sengenberger, W. (eds). International Institute for Labour Studies. Research Series, Geneva, 1996, No 103, pp 17–36.

Cossentino, F. The Need for a New Regulatory and Institutional Order. – *Local and Regional Response to Global Pressure: The Case of Italy and its Industrial Districts*. Cossentino, F., Pyke, F., Sengenberger, W. (eds). International Institute for Labour Studies. Research Series, Geneva, 1996, No 103, pp 99–109.

Cumbers, A. Globalization, Local Economic Development and the Branch Plant Region: The Case of the Aberdeen Oil Complex. – *Regional Studies*, 2000, Vol 34, No 4, pp 371–382.

Elam, M. Puzzling Out the Post-Fordist Debate: Technology, Markets and Institutions. – *Post-Fordism: a Reader*. Ash Amin (ed). Oxford: Blackwell, 1994, pp 43–70.

Eraydin, A. Local Development under the Pressures of Restructuring: The Case of Bursa, Turkey. – *Human Resources and Industrial Spaces. A perspective on Globalization and Localization*. Knaap, B., Heron, R. (eds). John Wiley & Sons, 1995, pp 161–176.

Ernits, R. Ettevõtluse areng Eesti monofunktsionaalsetes tööstusasuulates siirdeperioodil. *Magistritöö*. Tartu, 2005, 154 lk.

Esser, J.; Hirsch, J. The Crisis of Fordism and the Dimensions of a "Post-Fordist" Regional and Urban Structure. – Post-Fordism: a Reader. Ash Amin (ed). Oxford: Blackwell, 1994, pp 71–98.

Ettevõtluse jätkusuutlikkuse uuring Eesti monofunktsionaalsetes tööstusasulates. (Teostaja: Ernits, R.). Tartu, 2000.

Francois, P. Social Capital and Economic Development. London and New York: Routledge and Taylor & Francis Group, 2002, 133 pp.

Fredriksson, C. G.; Lindmark, L. G. From Firms to Systems of Firms: a Study of Interregional Interdependence in a Dynamic Society. – Spatial Analysis, Industry and the Industrial Environment 1. Hamilton, F., Linge, G. (eds). New York: Wiley, pp 155–186.

Garmise, S. Institutional Networks and Industrial Restructuring: Local initiatives toward the Textile Industry in Nottingham and Prato. London School of Economics and Political Science. PhD Thesis. Department of Government, 1995, 416 pp.

Grabher, G.; Stark, D. Organizing Diversity: Evolutionary Theory, Network Analysis, and Post-Socialism. – Restructuring Networks in Post-socialism. Legacies, Linkages, and Locations. Grabher, G., Stark, D. (eds.). New York: Oxford University Press, 1997, pp 1–32.

Grabher, G.; Stark, D. Organizing Diversity: Evolutionary Theory, Network Analysis, and Post-Socialism. – Institutions and Post-Socialist Transition. Kosonen, R., Salmi, A. (eds). Helsingin Kauppakorkeakoulu Julkaisuja, B-22, HeSe Print, 1999, pp 32–54.

Granovetter, M. The Strength of Weak Ties. – American Journal of sociology, 1973, Vol 78, No 6, pp 1360–1380, viidatud Grabher (1999) vahendusel.

Hansen, N. M. Criteria for a Growth Centre Policy. – Growth Poles and Growth Centres in Regional Planning. Kuklinski, A. (ed). Paris: Mouton, 1972, pp 103–124.

Harrison, B. The Dark Side of Flexible Production. – Technology Review, 1994, Vol 97, No 4, pp 38–45.

Hayter, R. The Dynamics of Industrial Location. The Factory, the Firm and the Production System. John Wiley & Sons, 1997, 484 p.

Hermansen, T. Development Poles and Development Centres in National and Regional Development. Elements of a Theoretical Framework. – Growth Poles and Growth Centres in Regional Planning. Kuklinski, A. (ed). Paris: Mouton. 1972, pp 1–68.

Indergaard, M. Making Networks, Remaking the City. – Economic Development Quarterly, 1996, Vol 10, No 2, pp 172–187.

Kaldaru, H.; Päll, A-M. Regionaalarengu ja -poliitika teooria. – Eesti regionaalarengu sotsiaalmajanduslik käsitlus. Helje Kaldaru (vastutav toimet). Tartu: TÜ Kirjastus, 2003, lk 23–48.

Koch, T.; Thomas, M. The Social and Cultural Embeddedness of Entrepreneurs in Eastern Germany. – Restructuring Networks in Post-socialism. Legacies, Linkages, and Locations. Grabher, G., Stark, D. (eds). New York: Oxford University Press, 1997, pp 242–262.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften. Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen. Industriepolitik in einem erweiterten Europa. Brüssel, 2002, 44 p.

Kuczi, T.; Mako, C. Towards industrial districts? Small-firm networking in Hungary. – Restructuring Networks in Post-socialism. Legacies, Linkages, and Locations. Grabher, G., Stark, D. (eds). New York: Oxford University Press, 1997, pp 176–189.

Lammers, K.; Stiller, S. Regionalpolitische Implikationen der neuen ökonomischen Geographie. HWWA Discussion Paper, Nr 85. Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA). Hamburg Institute of International Economics. 2000, 30 S.

Lundvall, B. A. National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London: Printer Publishers, 1992.

Maillat, D. SMEs, Innovation and Territorial Development. – The Spatial Context of Technological Development. Ricardo Capellin and Peter Nijkamp (eds). 1990. pp 331–351.

Malmberg, B. The Effects of External Ownership. A Study of Linkages and Branch Plant Location. – Geografiska Regionstudier, Uppsala, 1990, No 24.

Morgan, B.; Brooksbank, D.; Connolly, M. The Role of Networking in the New Political Economy of Regional Development. – *European Planning Studies*, 2000, Vol 8, No 3, pp 319–336.

Nilsson, J.-E.; Schamp, E. Restructuring of the European Production System Processes and Consequences. Stockholm: Nordplan, 1996, 148 p.

Oinas, P. Locality, Dependence, and Types of Enterprises. – *Evolving Regional and Local Development*. Tyykkyläinen, M. (ed). Joensuu, 1991, No 18, pp 40–59.

Perroux, F. Note sur la notion de pole de croissance. *Econ. appl.*, 1955, viidatud Hermansen (1972) vahendusel

Pickvance, C. Mediating Institutions in the Transition from State Socialism: The Case of Local Government. – *Restructuring Networks in Post-socialism. Legacies, Linkages, and Locations*. Grabher, G., Stark, D. (eds). New York: Oxford University Press, 1997, pp 305–323.

Piore, M.; Sabel, C. The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity. New York: Basic Books, 1984, 355 p.

Porter, M. E. The Competitive Advantage of Nations. New York: The Free Press, 1990.

Pyke, F. Industrial Development Through Small-Firm Cooperation. Theory and Practice. International Labour Office, Geneva, 1992, 69 p.

Raagmaa, G. Regional Identity and Public Leaders in Regional Economic Development. Towards the New Approach in Regional Policy: Cultural Geography Theories in Explaining Economic Growth. *Dissertationes Geographicae Universitas Tartuensis*, No 12. Tartu: Tartu University Press, 361 p.

Reiljan, J. Jätksuutlikkuse kontseptsiooni teoreetilised ja metodoloogilised alused. – Eesti arengu jätkusuutlikkuse regionaalsed probleemid. Janno Reiljan, Kadri Ukrainski (vastutavad toimetajad). Tartu: TÜ Kirjastus, 2005, lk. 13–37.

Sabel, C. Flexible Specialisation and the Re-emergence of Regional Economies. – *Post-Fordism: a Reader*. Ash Amin (ed). Oxford: Blackwell, 1994, pp 101–156.

Sepp, J. Tööstuspoliitika teooria ja rahvusvaheline praktika. Tartu: TÜ Kirjastus, 2004, 204 lk.

Seufert, A.; Krogh, G. v.; Bach, A. Towards Knowledge Networking. – Journal of Knowledge Management, 1999, Vol 3, No 3.

Steiner, M. Institutional Change in Old Industrial Areas – Lessons for Industrial Policy in the Transformation Process. 1999, 54 p.
[<http://www.gov.si/zmar/akonfer/amedkonf.html>]

struktureller Wandel. – Gabler-Wirtschafts-Lexikon. Taschenbuch-Kassette mit 10 Bd., 14. vollst. überarb. und aktualisierte Aufl. Wiesbaden: Gabler, 1997, S 3665, Bd 8.

Strukturwandel. – Gabler Volkswirtschaftslexikon. 3. vollst. überarb. und aktualisierte Aufl. Wiesbaden: Gabler, 1990, S 787–788.

Suntum, U. Regionalökonomik und Standortwettbewerb. – Wirtschaft-Studium, 1999, Heft 10, S 532–539.

Syrquin, B.-I. Patterns of Structural Change. – Handbook of Development Economics. Vol 1. Chenery, H., Srinivasan, T. (eds). – Handbooks in Economics. Amsterdam: Elsevier, 1991, No 9, pp 203–273.

Uhlir, D. Internationalization, and Institutional and Regional Change: Restructuring Post-communist Networks in the Region of Lanshkoun, Czech Republic. – Regional Studies, 1998, Vol 32, No 7, pp 673–685.

Võhma... (1998a). Võhma ja Oru kohalike kriiside analüüs. Eesti Vabariigi Siseministeerium. I aruanne. Kirjandusepõhine taust ja meetodika. Teostaja: TÜ ajutine uurimisgrupp koosseisus: Ernits, R., Madalik, P., Raagmaa, G., Rõigas, A., Seepter, J. Tartu 1998, 34 lk.

Võhma... (1998b). Võhma ja Oru kohalike kriiside analüüs. Eesti Vabariigi Siseministeerium. II aruanne. Intervjuud ja esmane analüüs. Teostaja: TÜ ajutine uurimisgrupp koosseisus: Ernits, R., Madalik, P., Raagmaa, G., Rõigas, A., Seepter, J. Tartu, 1998, 25 lk.

Võhma... (1998c). Võhma ja Oru kohalike kriiside uuringu lõpparuanne. Eesti Vabariigi Siseministeerium. Teostaja: TÜ ajutine uurimisgrupp koosseisus: Ernits, R., Madalik, P., Raagmaa, G., Rõigas, A., Seepter, J. Tartu, 1998, 34 lk.

Watkins, M. A Staple Theory of Economic Growth. *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, 1963, Vol 29, No 2, pp 141–158.

Watts, H. D.; Kirkham, J. D. Plant Closures by Multi-locational Firms: A Comparative Perspective. – *Regional Studies*, 1999, Vol 33, No 5, pp 413–424.

Watts, H. D. *The Branch Plant Economy – A Study of External Control*. London: Longman, 1981.

Williamson, O. *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: The Free Press, 1990, 450 p.