

TARTU ÜLIKOOL
Majandusteaduskond
Juhtimise ja turunduse instituut
Rahvusvahelise ettevõtluse õppetool

Dissertatsioon *magister artium* 'i kraadi taotlemiseks majandusteaduses

Nr. 100

Riina Lättemägi

**OTSESTE VÄLISINVESTEERINGUTE ROLL
TEKSTILI- JA RÕIVATÖÖSTUSE ETTEVÕTETE
EKSPORDIVÕIME SUURENDAMISEL EESTIS**

Juhendajad: professor Urmas Varblane
doktorant Ele Reiljan

Tartu 2004

SISUKORD

Sissejuhatus	4
1. Otseste välisinvesteeringute ja ekspordivõime teoreetiline käsitus	8
1.1. Ekspordivõime mõiste ja mõõtmise võimalused	8
1.2. Otseste välisinvesteeringute teooriad ja mõju ekspordivõimele	19
1.3. Otseste välisinvesteeringute otsesed ja kaudsed mõjud sihtriigi ekspordivõimele	28
2. Otseste välisinvesteeringute mõju Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordivõimele ..	35
2.1. Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse olukord aastatel 1996–2003	35
2.2. Otseste välisinvesteeringute mõju ekspordivõimele Eesti tekstiili- ja rõivaettevõtetes	48
2.3. Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordivõime analüüsi tulemused	61
Kokkuvõte	67
Viidatud allikad	72
Lisad	79
Lisa 1. Eesti kapitalil põhinevate tekstiili- ja rõivaettevõtete arv ja töötajate arv 1996–2002	79
Lisa 2. Välisosalusega tekstiili- ja rõivaettevõtete arv ja töötajate arv 1996–2002	79
Lisa 3. Eesti kapitaliga ettevõtete ULC indeksi muutus, tööjõukulud ja tööjõu tootlikkus 1996–2002	80
Lisa 4. Väliskapitaliga ettevõtete ULC indeksi muutus, tööjõukulud ja tööjõu tootlikkus 1996–2002	80
Lisa 5. Ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhe Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete esimeses grupis	81
Lisa 6. Ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhe Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete teises grupis	81
Lisa 7. Ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhe Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete kolmandas grupis	82

Lisa 8. ULC indeks Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete esimeses grupis	82
Lisa 9. ULC indeks Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete teises grupis.....	83
Lisa 10. ULC indeks Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete kolmandas grupis	83
Lisa 11. CMS indeks Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete esimeses grupis.....	84
Lisa 12. CMS indeks Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete teises grupis	84
Lisa 13. CMS indeks Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete kolmandas grupis.....	85
Lisa 14. Fikseeritud efektiga mudeli hindamise tulemused	85
Lisa 15. Fikseeritud efektiga mudeli jääkliikmed kõikide ettevõtete kohta	87
Summary	88

Sissejuhatus

Investeeringud on üheks majandusarengut stimuleerivaks teguriks, kuid paljudel riikidel ei ole piisavalt vahendeid investeeringute tegemiseks ja seega tekib nõudlus otseste välisinvesteeringute (OVI) järele. Kuna otseste välisinvesteeringutega kaasnevad mõjud tööjõule, tehnoloogilisele arengule, ekspordile, impordile jne, on OVI mõju riigi majandusele väga oluline. On leitud tõendeid nii OVI positiivsest (nt. ADB Institute 2002) kui negatiivsest (Ancharaz 2003) mõjust sihtriigi ekspordivõimele, kuid see võib olla põhjendatud tööstusharude erinevusega või OVI erinevate liikidega. Silmas peab pidama tööstusharu olukorda nii tehnoloogilise taseme kui väliskaubanduse struktuuri mõttes.

Varasemad uuringud Eestis on tehtud peamiselt riigi ja tööstusharu tasandil (näiteks Riigihange nr. 004571PK, kus uuriti tekstiili- ja rõivatööstuse konkurentsivõimet Euroopa Liidus (Kilvits 2002)), kuid kõige vahetumalt avaldavad otsesed välisinvesteeringud mõju ettevõtetele. Ühelt poolt investeeringu saanud ettevõtetele ja teiselt poolt sihtriigi kapitalil põhinevatele ettevõtetele, kes saavad väliskapitaliga ettevõtete käest uut informatsiooni. Kuna ettevõtted tööstusharu siseselt erinevad mitmete tegurite poolest, ei anna tööstusharule suunatud soovitused alati parimaid tulemusi. Tööstusharule tehtavad soovitused ei sobi kõikidele ettevõtetele ja seega on analüüs tulemuste kasutamine ettevõtte tasandil efektiivsem.

Analüüs viikase läbi Eesti tekstiili- ja rõivatööstuses, mis annab tööd umbes 20% inimestele kogu töötlevas tööstuses, seega on tegemist suure haruga. Teiseks oluliseks jooneks on suur välisinvesteeringute osakaal tekstiili- ja rõivatööstuses, mis on nii olnud juba aastaid. Kui võtta analüüsi alla tekstiili- ja rõivatööstuse konkreetsed ettevõtted, siis saab näidata OVI kasulikkust või kahjulikkust ekspordivõimele valitud ettevõttes ja lähtuvalt sellest anda soovitusi olukorra parandamiseks. Käesolevas töös vaadeldakse tekstiili- ja rõivatööstust üheskoos, kui andmed ei ole kättesaadavad mõlema

tööstusharu kohta eraldi vaid summeeritult. Kui on võimalik välja tuua erinevused tekstiili- ja rõivatööstusettevõtete vahel, siis seda ka tehakse.

Käesoleva töö eesmärk on teha kindlaks, kas ja kuidas otsesed välisinvesteeringud on mõjutanud Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse ettevõtete ekspordivõimet. Analüüsi käigus eristatakse otseste välisinvesteeringute otsest ja kaudset mõju ekspordivõimele. Eesti kapitalil põhinevate ja väliskapitalil põhinevate ettevõtete võrdlus nii haru kui ettevõtete tasemel näitab, kas otsesed välisinvesteeringud on mõjutanud Eesti tekstiili- ja rõivatööstust. Kui on toimunud OVI otsene mõju, siis võib toimuda ka OVI kaudne mõju, mis muudab Eesti kapitalil põhinevaid ettevõtteid. OVI otseste ja kaudsete mõjude tuvastamiseks arvutatakse välja erinevad näitajad ja nende alusel saab teha ettevõtetele soovitusi majandusliku olukorra parandamiseks.

Eesmärgi saavutamiseks on püstitatud järgmised ülesanded:

- ✓ defineerida ekspordivõime mõiste ja selgitada ekspordivõime mõõtmist indekse abil;
- ✓ analüüsida varasemate ekspordivõimet puudutavate empiiriliste uuringute tulemusi ja ekspordivõime indekse kasutamist;
- ✓ selgitada otseste välisinvesteeringute otsest mõju ekspordivõimele läbi väljakujunenud teooriate;
- ✓ tuua välja erinevad OVI liigid ning selgitada OVI kaudse mõju toimumise liike;
- ✓ analüüsida Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse hetkeolukorda ja arengut perioodil 1996–2003;
- ✓ viia läbi ekspordivõime analüüs Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse ettevõtete seas, et näidata, kas ja kuidas OVI on mõjutanud ettevõtete ekspordivõimet;
- ✓ analüüsi tulemusena teha soovitusi ettevõtete ekspordivõime parandamiseks.

Esimese peatüki moodustavad ekspordivõime mõõtmise vahendid, otseste välisinvesteeringute teooriad, OVI liigid ja OVI kaudse mõju liigid. Tutvustatakse ekspordivõime mõõtmiseks kasutatavaid ULC, RULC, RCA ja CMS indekseid ning turuosa meetodit. Samuti tutvustatakse varem läbi viidud empiirilisi uurimusi, mille põhjal tuuakse välja ekspordivõime indekseid eelised ja puudused ning soovitusid indekseid kasutamisel. Ekspordivõime indekseid kasutatakse hiljem Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordivõime hindamiseks. Otseste välisinvesteeringute teooriatest

peatutakse turu suuruse teoorial, Dunningi eklektilisel paradigmat, toote rahvusvahelise elutsükli teoorial ja Kojima hüpoteesil. OVI teooriate abil näidatakse, et OVI otsene mõju ekspordivõimele võib olla nii positiivne kui negatiivne. Esimeses peatükis tuuakse välja ka OVI liigid, milleks on sihtturu teenindamisele suunatud OVI, loodusvarade kasutamisele suunatud OVI, efektiivsuse suurendamisele suunatud OVI ja strateegiliste varade kasutamisele suunatud OVI. Erinevatel motiividel tehtud OVI mõjutab ekspordivõimet erinevalt. Lõpuks tutvustatakse OVI kaudse mõju liike, milleks on tehnoloogia ülekanne, demonstratsiooniefekt, konkurentsiefekt, välismaiste mõjude efekt ja õppimise efekt.

Empiirilises osas kasutatakse Eesti Statistikaameti andmebaasi, Eesti töötleva tööstuse andmebaasi ja agregeeritud töötleva tööstuse andmebaasi. Kõikide andmebaaside puhul loetakse väliskapitalil põhinevaks ettevõtteks sellist ettevõtet, kus välisosalus on üle 50%. Haru tasandil tehtav analüüs näitab, milline on Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse olukord perioodil 1996–2003 ning milline on väliskapitali osakaal harus. Haru tasandi analüüsi tulemusena näeb erinevusi Eesti kapitaliga ja väliskapitaliga ettevõtete vahel. Ettevõtete põhjal tehtava analüüsi käigus võrreldakse Eesti töötleva tööstuse andmebaasis toodud ettevõtteid omavahel ja võrreldakse ka haru keskmisega. Siinkohal eristuvad Eesti kapitaliga ettevõtted väliskapitaliga ettevõtetest ja ettevõtted üksteisest.

OVI otsese mõju tuvastamiseks võrreldakse Eesti kapitaliga ettevõtete ja välisosalusega ettevõtete keskmisi ja oluliste erinevuste puhul saab teha järeldusi, kas OVI otsene mõju on aset leidnud ja kas see on positiivne või negatiivne. OVI kaudse mõju tuvastamiseks otsitakse Eesti kapitaliga ettevõtetes sarnaseid muutusi võrreldes välisosalusega ettevõtete keskmisega. Kuna andmebaasides loetakse väliskapitalil põhinevaks ettevõtteks alates 50% välisosalusest, siis koostatakse ökonomeetiline mudel, kuhu tuuakse sisse ka väliskapitali maht ning tekstiili- ja rõivatööstuse eristamiseks haru fiktiivne muutuja. Ökonomeetrilise mudeli kaudu saab tuvastada nii OVI otsest kui kaudset mõju ja tuua välja, kuidas mudelisse lülitatud muutujad mõjutavad ekspordivõimet. OVI kaudse mõju tuvastamiseks vaadeldakse jääkliikmeid, kuna jääkliikmed väljendavad mõju, mida mudelisse lülitatud muutujad ei kajasta, siis on jääkliikmetes ühe osana esindatud ka OVI kaudne mõju.

Peamiseks probleemiks läbiviidava analüüsi puhul on asjaolu, et osade näitajate puhul tuleb rõiva- ja tekstiilitööstust vaadelda üheskoos, kuid ökonomeetrilise mudeli puhul on võimalik neid eristada. Kuna tegemist on erinevate harudega, siis üldistused võivad olla moonutatud, kuid see ei ole probleemiks ettevõtte tasandi analüüsi puhul. Samuti on probleemiks andmete uudsus, nii Eesti töötleva tööstuse andmebaasis kui Eesti Statistikaameti andmebaasis on uusimad andmed toodud 2001, agregeeritud töötleva tööstuse andmebaasis on toodud andmed kuni 2002. aastani. Analüüsi tulemusena saab välja tuua, millised on peamised probleemid tekstiili- ja rõivatööstuses tervikuna ja ettevõtetes eraldi. Samuti on näha, kas OVI on mõjunud ekspordivõimele positiivselt või negatiivselt. OVI otseste ja kaudsete mõjude tuvastamiseks kasutatavat meetodit saab kasutada ka teiste harude puhul.

1. OTSESTE VÄLISINVESTEERINGUTE JA EKSPORDIVÕIME TEOREETILINE KÄSITLUS

1.1. Ekspordivõime mõiste ja mõõtmise võimalused

Riigi majanduslikku arengut saab väljendada paljude näitajatega, kuid arvestades kaubanduse tähtsust tänapäeva maailmas on väga informatiivseks näitajaks ekspordivõime, mida loetakse konkurentsivõime üheks osaks (Trabold 1995: 169). Mõned autorid samastavad konkurentsivõime ekspordivõimega. Näiteks vastavalt Dluhosch'i definitsioonile tähendab konkurentsivõime kohalike ettevõtete võimet müüa oma tooteid ja teenuseid maailmaturul (Dluhosch *et al.* 1996: 3). Ettevõtete võimet konkureerida välisurgudel võib nimetada aga ekspordivõimeks, sest kohaliku ettevõtte toodang peab olema eksportimiseks konkurentsivõimeline välismaiste toodetega. Kuna käesolevas töös analüüsitakse ettevõtete võimet müüa oma tooteid välisurgudel, siis definitsiooni järgi on tegemist konkurentsivõimega, töös kasutatakse ekspordivõimet ja konkurentsivõimet sünonüümidena.

Mõistet konkurentsivõime kasutatakse mitmel erineval viisil. Näiteks makroökonomiliselt võib konkurentsivõime puudumine viidata reaalse vahetuskursi probleemidele ja konkurentsivõimet mõõdetakse suhteliste hindade ja/või suhteliste kulude indekse abil. Sellist lähenemisviisi kasutab ka Rahvusvaheline Valuutafond hinnates nominaalset ja efektiivset vahetuskursi. Selline lähenemine vaatab riike kui omavahel konkureerivaid osapooli. (Farrugia 2002: 21) Kui omavahel konkureerivateks poolteks on riigid, näiteks erinevate riikide eksport maailmaturule, siis konkureerivad omavahel erinevate riikide eksporttooted. Sel juhul oleks õigem rääkida ekspordivõimest, sest konkurents on eksporditavate kaupade vahel.

Neoklassikalises konkurentsivõime definitsioonis väidetakse, et konkurentsivõime on riigi võime tasakaalustada oma kaubandust ning samas saavutada märkimisväärne elatustaseme paranemine. Neoklassikalises lähenemises suunatakse konkurentsivõime defineerimisel tähelepanu suhtelistele hinnamuutustele, mis omakorda aitavad

tasakaalustada kaubandust. Post-Keinsistlik lähenemine pakub neoklassikalisele lähenemisele alternatiivse kontseptsiooni, mis põhineb suhtelistel sissetulekute muutustel ja suhtelisi hindu võetakse fikseerituna, konkureeritakse maailmaturu pärast. (Blecker 1998: 495-497) Ülaloodud definitsioonide põhjal saab öelda, et nii neoklassikaline suund kui Post-Keinsistlik lähenemine peavad konkurentsivõime selgitamisel tähtsaks kaubandust. Seega võib konkurentsivõime jällegi samastada ekspordivõimega, sest nii kaubanduse tasakaalustamisel kui ka maailmaturu pärast konkureerimise puhul on tähelepanu keskmes riigi võime ekspordida.

Konkurentsivõime tööstusharu tasemel tähendab tööstusharu konkureerimist teise samasuguse tööstusharuga teises regioonis või riigis (McFertridge 1995: 11). Riigi või tööstusharu ekspordivõime on toodetud eksportkaupade hindade ja samal turul olevate konkurentide samade kaupade hindade erinevus (Durand *et al.* 1992: 8). Sisuliselt tähendab see ühes tööstusharus olevate ettevõtete konkureerimist teises samasuguses tööstusharus olevate ettevõtetega. Sellise käsitluse järgi on tööstusharu konkurentsivõime selles tööstusharus olevate ettevõtete ekspordi konkurentsivõime summa, sest erineva piirkonna ettevõtted konkureerivad ühel turul eksporditavate toodetega.

Konkurentsivõime kontseptsioon ettevõtte tasandil seab esmaseks ettevõtte kulud ja tulud. Kõige lihtsamal moel ei ole kasumita tegutsev ettevõtte konkurentsivõimeline. Täiusliku konkurentsi mudelis on konkurentsivõimetu ettevõtte selline, kelle keskmised kulud ületavad toote turuhinda. Firma tasandil on konkurentsivõime indikaatoriteks kasumlikkus, kulud, tootlikkus ja turuosad. (McFertridge 1995: 3-4) Maailmapank defineerib konkurentsivõime pidades silmas just ettevõtete tootlikkust ja muutusi loodud lisandväärtuses (Farrugia 2002: 22, 26). Firma tasandil kasutatavaid konkurentsivõime indikaatoreid (kasumlikkus, kulud, tootlikkus ja turuosad) võib pidada ka ekspordivõime aluseks. Kui konkurentsivõime indikaatorid näitavad, et ettevõtte on efektiivne, siis viitab see suuremale ekspordivõimele.

Enne konkurentsivõime mõõtmist tuleb teha järgmised valikud (Durand *et al.* 1992: 6).

1. Kas kasutatakse hinna või koguse konkurentsivõime näitajaid?
2. Millised turud võetakse vaatluse alla, kas eksporditurud, kodumaine turg või mõlemad?

3. Millised riigid võetakse arvesse? Konkurentsivõime hindamisel peaks arvesse võtma kõiki tegelikke ja ka potentsiaalseid konkurente.

Konkurentsivõime hindamine on väga palju mõjutatud tehtavatest valikutest ja olemasolevatest andmetest (Durand *et al.* 1992: 6). Olenevalt andmetest ja tehtavatest valikutest saab konkurentsivõime näitajaid välja arvutada nii riigi, tööstusharu kui ettevõtte tasandil. Konkurentsivõime hindamiseks on levinumad töäjõu erikulu indeks, suhteline töäjõu erikulu indeks, ilmutatud suhtelise eelise indeks ja konstantsete turuosade analüüs.

Töäjõu erikulu indeks (*ULC – unit labor cost*) tööstusharu *i* jaoks perioodil *t* (McFertridge 1995: 11):

$$(1) ULC_{ijt} = \frac{W_{ijt} XR_{jt}}{(Q/L)_{ijt}},$$

kus W_{ijt} – tunnipalk tööstusharus *i* riigis *j* perioodil *t*,

XR_{jt} – US dollari hind riigi *j* valuutas perioodil *t*,

$(Q/L)_{ijt}$ – väljastatav toodang töäjõuühiku kohta ühes tunnis tööstusharus *i* riigis *j* perioodil *t*.

ULC on defineeritud kui töäjõu tegeliku toodanguhulga tasu või kompensatsioon tunni kohta, teisisõnu töäjõu kulutuste (ühe tunni kohta ühe töötaja kohta) ja töäjõu tootlikkuse suhe. ULC näitab riigi konkurentsivõime tõusu läbi tehnoloogiliste muutuste (töäjõu tootlikkuse kaudu), ta on konkurentsivõimet mõjutav näitaja. ULC indeksi tõus ei pruugi tähendada riigi konkurentsivõime langust. Kui riigi valuuta odavneb võrreldes välismaiste konkurentidega, siis riigi konkurentsivõime võib samaks jääda vaatamata ULC indeksi tõusule. (Galarneau, Dumas 1993: 3-4)

ULC võtab arvesse ka mitte-rahalisi soodustusi nagu näiteks sotsiaalmaks, mida maksavad tööandjad. ULC indeksi puudujäägiks on asjaolu, et töäjõukulutused tunni kohta ei arvesta erinevate tasemetega töötajate palgamäärade erinevusega. Kui näiteks muutub töötajate struktuur nii, et töötajaid tuleb juurde kõrgema palgaga töökohtadele, siis ULC indeksi näitab hoopis töäjõukulutuste inflatsiooni. (Sharan 2001: 9-10)

ULC indeks vaatleb kulusid, mitte hindasid ja tänu sellele ei ole ULC niivõrd otseselt mõjutatud valuuta kursimäära muutustest. Samas on ULC indeksil palju piiranguid. Esimeseks piiranguks on andmete (tööjõu tootlikkus ja tööjõukulud) kvaliteedi küsimus. Samuti on ULC indeksit väga raske kasutada teenuste puhul. ULC ei arvesta teiste tootmiskuludega nagu pooltooted, maksud, investeerimiskulud. (Turner, Golub 1997: 7)

Kõige enam kasutatud rahvusvahelise konkurentsivõime näitaja riigi tasandil on kasv suhtelistes tööjõukuludes (Fagerberg 1998: 355). **Suhteline ühiku tööjõukulude indeks** (*RULC – relative unit labor cost*) vaatleb riigi *j* ja riigi *k* tööjõu erikulu indekse suhet ajaperioodil *t* (McFertridge 1995: 13):

$$(2) RULC_{ijkt} = \frac{ULC_{ijt}}{ULC_{ikt}}$$

Madalal RULC indeksil on positiivne efekt nende tööstusharude kaubandusele, kus toodangule tehtavad kulutused on väga olulised. Langus eksportiva riigi RULC indeksi väärtuses toob kaasa turuosa tõusu, sest selle riigi tooted on muutunud konkurentsivõimelisemaks võrreldes teiste toodetega. Järelikult eksisteerib negatiivne korrelatsioon konkurentsivõime näitaja ja eksportiva riigi turuosade vahel maailmaturul. (Irandoost 1999: 536)

Riigi *j* ULC võib tõusta võrreldes teiste riikidega järgmistel põhjustel: riigi *j* palgamäärad tõusevad kiiremini võrreldes teistes riikidega; tööjõu tootlikkus tõuseb aeglasemalt võrreldes teiste riikidega; riigi *j* valutakurss tõuseb suhteliselt rohkem võrreldes teiste riikidega. (McFertridge 1995: 13; Golub, Edwards 2002: 6) Kui RULC tõuseb rohkem kui teistes riikides, siis see näitab turuosa langemist nii koduturul kui ka välisurgudel (Fagerberg 1998: 355).

Ilmutatud suhtelise eelise indeks (*RCA – Revealed Comparative Advantage*) väljendab riigi suhtelise eelise omamist või puudumist teatud kauba osas valitud turgudel. Esialgse RCA indeksi formuleeris Balassa 1965. aastal, aastatega on indeksit edasi arendatud, Volltath pakkus omalt poolt välja kolm alternatiivi, milleks olid RTA (*relative trade advantage*), mis võtab arvesse nii ekspordi kui impordi; ln RXA (*relative export advantage*) ja RC (*revealed competitiveness*) (Fertö, Hubbard 2002: 5-6). Balassa RCA

indeksi eesmärk on hinnata rahvusvahelist kaubanduse spetsialiseerumist (võrreldakse riigi ekspordi struktuuri valitud riikide ekspordi struktuuriga) (Laursen 1998: 1). Riigi j RCA indeksit kauba i osas arvutatakse järgmiselt (Peterson 1988: 352):

$$(3) RCA_{ij} = \left(\frac{X_{ij}}{\sum_{j=1}^n X_{ij}} \div \frac{\sum_{i=1}^m X_{ij}}{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m X_{ij}} \right) \cdot 100,$$

kus X_{ij} – kauba i eksport riigi j poolt,

$$\sum_{j=1}^n X_{ij} \text{ – kauba } i \text{ eksport kõigi } n \text{ riigi poolt,}$$

$$\sum_{i=1}^m X_{ij} \text{ – riigi } j \text{ eksport kogu } m \text{ kauba osas,}$$

$$\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m X_{ij} \text{ – kõigi } n \text{ riigi eksport kogu } m \text{ kauba osas.}$$

Kui RCA väärtus on üle 100, siis riigil j on ilmutatud suhteline eelis kauba i osas, kui väärtus on alla 100, siis riigil puudub konkurentsieelis (Peterson 1988: 353). Kõige levinum RCA indeksi interpretatsioon on järgmine: indeks tuvastab riigi teatud kauba konkurentsieelise ulatust. Välja on pakutud ka teisi tõlgendusi (Fertö, Hubbard 2002: 9):

- 1) RCA indeks võimaldab moodustada kaupade paremusjärjestuse konkurentsieelise taseme järgi;
- 2) RCA indeks aitab tuvastada, milliste kaupade osas on riigil suhteline eelis ja milliste osas mitte.

RCA võib välja arvutada nii tööstusharu baasil kui riigi baasil (McFertridge 1995: 16). Dluhosch võtab RCA indeksi arvutamisel aluseks tööstusharud ning sel puhul kasutatakse järgmist valemit (Dluhosch *et al.* 1996: 74):

$$(4) RCA = \ln \left(\frac{EX_i / IM_i}{\sum EX / \sum IM} \right),$$

kus EX_i – tööstusharu i eksport,

IM_i – tööstusharu i import,

$\sum EX$ – kogueksport,

$\sum IM$ – koguimport.

See valem võimaldab analüüsida tööstusharude konkurentsivõimet ja võrrelda konkurentsivõime taset ka teiste tööstusharudega. Samuti saab valemit kasutada konkurentsivõime dünaamilise analüüsi puhul. Teiste tööstusharudega võrdlusel ei ole oluline harude suurus. Kui antud indeks on positiivne, siis tööstusharul on suhteline eelis, kui negatiivne, siis suhteline eelis puudub. (Dluhosch *et al.* 1996: 75)

Konstantsete turuosade analüüsi (*CMS – Constant market shares*) esimeseks rakendajaks oli Tyszynski, talle järgnesid Leamer ja Stern, kes kasutasid CMS analüüsi, et tuua välja seosed maailmakaubanduse struktuursete muutuste ja riikide ekspordi vahel (Fagerberg, Sollie 1987: 1571-1572, 1580; Merkies, van der Meer 1988: 66-67). Konstantsete turuosade analüüsiks võib kasutada Milana poolt välja töötatud indeksit. Konstantsete turuosade indeksi koguefekt on jaotatud neljaks: konkurentsi efekt, turu efekt, toote efekt ja jääkliige. Koguefekt näitab riigi ekspordi ja maailma ekspordi suhte protsendilist muutust. Koguefekti väljendab järgmine valem, kus m on turu ja p toote dimensioon (Simonis 2000: 11-12):

$$(5) \left(\frac{\sum_m \sum_p X_{m,p}^{t1}}{\sum_m \sum_p XW_{m,p}^{t1}} - \frac{\sum_m \sum_p X_{m,p}^{t0}}{\sum_m \sum_p XW_{m,p}^{t0}} \right) \cdot 100,$$

kus $X_{m,p}^t$ – riigi eksport ajaperioodil t ,

$XW_{m,p}^t$ – maailma eksport ajal t .

Koguefekt on jagatud kaheks põhiliseks efektiks: konkurentsiefekt ja struktuuriline efekt. Struktuuriline efekt näitab muutusi kaubanduspartnerite valikus ja toodete spetsialiseerumises. Konkurentsiefekt arvestab muutusi hinnakonkurentsisis (hinnatakse reaalse efektiivse vahetuskursiga) ja hinnavälises konkurentsisis (toote kvaliteet, diferentseeritus). Konkurentsiefekt näitab riigi võimet suurendada eksporditava kauba turuosa konkurentsivõime suurenemise tõttu. (Simonis 2000: 12):

$$(6) \sum_m \sum_p 0,5 \cdot \left(\frac{XW_{m,p}^{t0}}{\sum_m \sum_p XW_{m,p}^{t0}} + \frac{XW_{m,p}^{t1}}{\sum_m \sum_p XW_{m,p}^{t1}} \right) \cdot \left(\frac{X_{m,p}^{t1}}{XW_{m,p}^{t1}} - \frac{X_{m,p}^{t0}}{XW_{m,p}^{t0}} \right) \cdot 100$$

CMS analüüsi järgi on ekspordi kasvu aluseks kas struktuuralsed või konkurentsivõime jõud. Samas kritiseeritakse CMS analüüsi teoreetiliste aluste puudumise, interpretatsiooni ja kasutamise võimaluste suhtes. (Richardson 1971: 300) Riigi ekspordi turuosa muutused agregeeritakse turgude ja toodete lõikes ning kaalutakse läbi riigi kaubanduspartnerite suhteliste turuosadega maailmaturul. Konkurentsiefekti näitajat on hea kasutada just seetõttu, et eemaldatud on kõik muud mõjud, mis võiksid muuta eksporditava kauba turuosa. (Simonis 2000: 12)

Turuosa näitajate kasutamist õigustab just ekspordi turuosa seotus konkurentsivõime definitsiooniga. Kaubanduse konkurentsivõimet mõõdetakse traditsionaalselt osakaaludega maailma ekspordist. Oluliseks näitajaks peetakse ka ekspordi turuosade muutusi, mille aluseks võivad olla tootmise struktuuralsed muutused, nõudluse muutus, kaubandusseadused ja kõige tähtsamaks peetakse tehnoloogilist arengut. (UNCTAD 2002: 143) Ekspordi turuosa võib arvutada ka teatud riikide lõikes võttes arvesse ainult nende riikide vahelise kaubanduse (Garlin et al. 2001: 131).

Kõige levinumaks meetodiks on võrrelda toote või toodetegrupi ekspordi turuosa väljavalitud riikide turgudel. Tööstusharu turuosa suurus eksporditurgudel on otseselt seotud toodete konkurentsivõimega. Siinkohal võib konkurentsivõime teguriteks pidada kulueelist, hinnaelist, toodangu kvaliteeti jne. Turuosa näitajate kasutamise puhul saab teha võrdlusi teiste riikide samade tööstusharudega ja võrdlusi erinevate perioodide vahel.

Praktikas kasutatakse ekspordivõime hindamisel väga palju RCA indeksit ja konstantsete turuosade analüüsi. Tabelis 1 on toodud 12 empiirilist uurimust ekspordivõimest, kus on kasutatud ekspordivõime indekseid ja turuosad analüüsi. Erinevaid ekspordivõime indekseid kasutatakse tihti koos, sest näiteks ULC ja RULC indeksi aluseks on tööjõukulud ning RCA aluseks suhteline eelis. Erinevad indeksid võivad anda erinevaid tulemusi ja seetõttu on vajalik kasutada mitut ekspordivõime indeksit.

Tabel 1. Ekspordivõime indeksite kasutamine teadusartiklites

Autor(id)	ULC	RULC	RCA	CMS	Turuosa näitajad
ADB Institute 2002			X	X	X
Ancharaz 2003	X		X		
Bowen, Pelzman 1984				X	
Chen, Duan 2000				X	
Chen, Xu, Duan 1998				X	
Edwards, Golub 2002		X			
Esterhuizen, Van Rooyen 2001			X		
Husain 2003	X				X
Kotan, Sayan 2001					X
Leu 1998			X		
Mbaye, Golub 2002	X	X			
Tamamura 2002			X		X

Allikas: autori koostatud.

Tabelis 1 toodud 12 empiirilises uurimuses kasutati kõige rohkem RCA indeksit ja konstantsete turuosade analüüsi. RCA indeksi abil arvutati Aasia riikide ekspordivõimet maailmaturul ja Ameerika Ühendriikide turul. Kolmes artiklis võeti aluseks kogu riigi eksport, ülejäänutes võeti aluseks töötlev tööstus, põllumajandussektori sisendid, elektri- ja elektroonikaseadmed ning transpordiseadmed.

Laursen soovib **RCA** indeksi kasutamisel muuta indeks sümmeetriliseks (indeksi väärtused on vahemikus -1 kuni +1). Probleemiks on asjaolu, konkurentsivõimelisuse ja konkurentsivõime puudumise vahemikud ei ole omavahel võrreldavad. Konkurentsivõime puudumist väljendab indeksi väärtus on vahemikus nullist üheni, konkurentsivõimelisust väljendab vahemik ühest lõpmatuseni. (Laursen 1998: 3) *ADB Institute* (2002) toob välja, et RCA indeks on mõjutatud valitsuse poliitikast ja indeksi väärtused võivad eksitavad. Esterhuizen ja Van Rooyen (2001) järgi on RCA indeksi puuduseks asjaolu, et analüüsi tulemusena ei selgu, kas saavutatud ekspordi turuosa aluseks on ekspordivõimelisus või näiteks subsiidiumid. Et selgitada välja ekspordivõimelised kaubad, tööstusharud või riigid, on vaja pikaajalist analüüsi. Tamamura (2002) leiab, et RCA kasutamine väikese tööstusharu puhul ülehindab konkurentsivõime taset ja soovib lisaks RCA indeksile kasutada TSC (*Trade*

Specialization Coefficient) indeksit, mis väljendab teatud kauba netoeksporti osa selle toote kaubavahetuses.

Tamamura (2002) artiklis kasutati Balassa RCA indeksit, et mõõta Aasia riikide ekspordivõimet. Artiklis kasutati ka turuosade analüüsi ja kaubanduse spetsialiseerituse koefitsienti (*TCS – Trade Specialization Coefficient*). Vaatlusalusteks võeti elektri/elektronikaseadmed ja transpordiseadmed. Analüüsi tulemusena leiti, et mootorsõidukite osas on Aasia riikide ekspordivõime Ameerika Ühendriikide turul suurenenud. Elektri/elektronikaseadmete osas oli ASEAN-4 riikide ekspordivõime suurenenud nii Ameerika Ühendriikide kui ka Jaapani turul ja nõrgenenud Hiina turul. Artiklis leiti, et Aasia riikide puhul on ekspordivõime tõusnud just nendes tööstusharudes, kus on tugevad sidemed toetavate tööstusharudega. (Tamamura 2002: 69-81)

CMS analüüsi kasutati neljas artiklis (ADB Institute 2002; Bowen, Pelzman 1984; Chen, Duan 2000; Chen *et al.* 1998), vaatlusalusteks riikideks olid Hiina, Kanada, Ida-Aasia ja Ameerika Ühendriigid. Hiina ja Kanada puhul analüüsiti põllumajanduslikke toidukaupasid ja leiti, et Hiina toidukaupade ekspordivõime oli maailmaturul perioodil 1980-1996 langenud. Kanada toidukaupade ekspordivõimet analüüsiti Aasia turul ja leiti, et perioodil 1980-1997 oli ekspordivõime suurenenud ning Kanada oli tõusnud teisele kohale Aasia turul.

Bowen ja Pelzman (1984) kasutavad CMS indeksit, sest see on levinud ja aktsepteeritud viis uurida ekspordi muutusi. Samas leitakse, et CMS analüüsi kasutamine on piiratud, sest puudub teoreetiline tagapõhi ja CMS analüüsi tulemused võivad erinevate andmete kogumise viisi puhul erineda. Samuti ei selgita CMS analüüs, mida mõista maailmaturu või siis regionaalsete turgude all. Chen, Xu ja Duan (1998) leiavad, et CMS analüüsi eeliseks on asjaolu, et on võimalik eristada konkurentsivõimet teistest ekspordi suurendavatest teguritest.

Konstantsete turuosade analüüsi kasutati ka näiteks Ameerika Ühendriikide ekspordivõime mõõtmisel. Bowen ja Pelzman kirjutasid artikli Ameerika Ühendriikide ekspordivõime muutustest ajavahemikul 1962-1977. Kasutatud CMS indeks oli jagatud neljaks kasvu iseloomustavaks koefitsiendiks (Bowen, Pelzman 1984: 462):

1. maailma kaubanduse efekt – mõõdab, kui palju peaks USA eksportima, et USA ekspordi kasv oleks sama, mis maailma ekspordi kasv;
2. kaupade koosseis – mõõdab, kas kaupade ekspordi kasv oli suurem või väiksem maailma ekspordi kasvust:
3. turujaotus – mõõdab, kas USA eksport oli kontsentreerunud turgudele, kus nõudlus kasvas kiiremini/aeglasemalt kui kogu maailma ekspordinõudlus;
4. jääkliige (konkurentsivõime) – mõõdab vahet USA tegeliku ekspordi ja ekspordi vahel, mis oleks saavutatud, kui USA ekspordi turuosad oleksid jäänud samaks.

CMS mudeli alusel analüüsiti kolme perioodi: 1962-1969, 1970-1973 ja 1974-1977. Konkurentideks, kes esindaksid kogu ülejäänud maailma valiti, Kanada, Jaapan, Belgia, Luksemburg, Taani, Prantsusmaa, Saksamaa, Iirimaa, Itaalia, Holland, Rootsi, Šveits ja Suurbritannia. Analüüsi tulemusena leiti, et ajavahemikus 1962-1977 mõjutas USA ekspordi positiivselt maailma üldise ekspordi ja ekspordinõudluse suurenemine. Negatiivselt mõjutas ekspordi aga USA konkurentsivõime vähenemine (neljanda liikme – jääkliikme – negatiivne märk tähendab konkurentsivõime vähenemist). Tulemuste õigsuse kontrollimiseks muudeti nii baasaastat kui riike, kes esindaksid maailma, kuid tulemused ei muutunud. (Bowen, Pelzman 1984: 464-468) Seega oli ajavahemikul 1962-1977 USA ekspordivõime maailmaturul vähenenud.

Asian Development Bank Institute (2002) uuris Ida-Aasia ekspordivõimet perioodil 1980-1996. Artikli eesmärgiks oli uurida ekspordivõime arengut 1980-1996, kui ekspordi kasvu aluseks oli esmakordselt OVI sissevool. Teisena uuriti, kas Ida-Aasia riigid kaotasid ekspordivõimet 1990ndate kriisi ajal. (ADB Institute 2002: IV) Ekspordivõime hindamiseks kasutati paralleelselt **RCA ja CMS** indekseid. Analüüsi tulemusena leiti, et kuni 1996. aastani oli Ida-Aasia riikide ekspordivõime suur ja selle aluseks olid suured turuosad eksporditurgudel.

Tänu pidevale konkurentsieelise tugevnemisele suudeti ka 1997. aasta kriisi ajal säilitada tugev ekspordivõime. Riigid, kuhu kandus üle 90% OVI-st, suutsid vaadeldud perioodi jooksul suurendada nii RCA indeksit (konkurentsieeliste tugevnemine) kui ka CMS indeksit (turuosade suurenemine). 1996. aastal toimunud ekspordi kasvu aeglustumine ei tulenenud mitte konkurentsivõime langusest (RCA indeks näitas tugevat suhtelist eelist), vaid nõudluse vähenemisest toodetavate kaupade järele. (ADB

Institute 2002: 30) RCA ja CMS indeksite samaaegne kasutamine aitab selgitada ekspordivõime aluseid, RCA indeksi suur väärtus ja CMS indeksi samaaegne negatiivne väärtus näitab, et riigil on küll tugev suhteline eelis, kuid toodetud kaupade nõudlus on väike. RCA indeksi väike väärtus näitab suhtelise eelise puudumist ja sel juhul ei ole võimalik saavutada positiivset CMS indeksi väärtust.

Ancharaz (2003) väidab oma uuringus, et Mauritiuse ekspordi suurenemisel on olulist rolli mänginud otsesed välisinvesteeringud, kuid OVI ei ole kaasa aidanud ekspordivõime suurenemisele. Analüüsiks kasutatakse samaaegselt **ULC ja RCA** indekseid. Analüüs näitas, et Mauritiusel on tugev suhteline eelis (RCA indeksi väärtus perioodil 1980-1998 vahemikus 11,0–11,7), kuid suur ULC indeks näitab kulueelise puudumist. Kulueelise puudumine ja kõrge RCA viitavad asjaolule, et riigi ekspordivõime on kõrge ainult tänu välisurgudel puuduva hinnakonkurentsi tõttu ja uuringu autor peab seda “ebaõigeks” konkurentsivõimeks, sest sisenedes teistele välisurgudele ei annaks RCA indeks nii suuri tulemusi. (Ancharaz 2003: 10-11) Tänu OVI sissevoolule on Mauritiuse eksport suurenenud, kuid ekspordivõime kulueelise mõttes on väga madal.

Eestis läbi viidud konkurentsivõime uuring tekstiili- ja rõivatööstuses (Kilvits 2002) ei kasutanud konkurentsivõime hindamiseks indekseid, vaid müügimahtusid, lisandväärtust, palgataset, kulusid jne. Enamustes tekstiilitööstuse ekspordivõime uuringutes kasutatakse RCA indeksit, kuid tegemist on haru tasandil läbi viidud uuringutega (nt. Havrila, Gunawardana 2003; Mahmood 1999). Havrila ja Gunawardana uuringus kasutati peale RCA indeksi ka Vollrath'i poolt välja töötatud ekspordivõime indeksit ning Mahmood näitas ekspordivõime muutumist läbi turuosade muutuse ja rõhutas samal ajal madala tööjõu erikulu olulisust. Turuosi ja turuosa muutusi on kasutanud ka Verma (2002), mis on samaväärsed CMS indeksiga. Harley (1992) analüüsis Ameerika tekstiilitööstuse konkurentsivõimet 19. sajandil ning läbi hindade ja kulude võrdluse järeldas, et riiklikult kaitsmata tekstiilitööstus ei oleks olnud konkurentsivõimeline. Teine lähenemisviis oli Toyne *et al.* (1984) artiklis, kus Ameerika tekstiilitööstuse madalamat konkurentsivõimet 1960–1970ndatel võrreldes Euroopa ja teiste riikidega põhjendati teistsuguse korporatiivse strateegia kasutamisega.

Läbi juhtimiselase teadmiste ülekande oleks Ameerika tekstiilitööstuse konkurentsivõimet olnud võimalik suurendada.

Käesolevas uurimistöös arvutatakse tööstusharu ekspordivõimet RCA indeksi abil (valem 4), sest tööstusharu tasandil on tegemist ühe parema ekspordivõime taseme näitajaga. Samuti annab RCA indeksi arvuline väärtus suhteliselt palju informatsiooni tööstusharu ekspordivõime ulatusest ning on lihtsalt tõlgendatav. Kuna Eesti tekstiili- ja rõivatööstus ei ole väike haru ning RCA indeks arvutatakse välja kaheksa aasta kohta, siis RCA indeksi kohta välja toodud probleemid ei ole siinkohal aktuaalsed. Lisaks RCA indeksile kasutatakse turuosa näitajate analüüsi, CMS (valem 5) ja ULC indeksit, seda nii tööstusharu tasandil kui ettevõtetes. ULC indeksi kasutamine on oluline, sest tekstiili- ja rõivatööstuse puhul on väga oluline osa kulueelisel. Samuti näitab ULC indeks ka tehnoloogilisi muutuseid ning ei ole mõjutatud kursimäära muutustest. Valitud ekspordivõime indeksid aitavad tuvastada, kui suur on tootlikkus tekstiili- ja rõivatööstuses tervikuna ja ettevõtetes, kas harul on suhteline eelis ja kuidas on muutunud tekstiili- ja rõivatööstuse turuosa.

1.2. Otseste välisinvesteeringute teooriad ja mõju ekspordivõimele

Majanduse globaliseerumise ja kaubanduse aktiveerumisega on järjest rohkem hakatud rääkima investeeringutest ja nende seostest riigi majanduse arenguga. Otsestele välisinvesteeringutele (OVI) on varasemates uuringutes ja väljatöötatud teooriates pööratud palju tähelepanu, eriti just lähtuvalt investeeringute mõjust riikide majandusele tervikuna, aga ka kaubandusele eraldi. OVI selgitamisele on lähenetud väikeste erinevustega, järgnevalt tuuakse välja IMF-i definitsioon. OVI on investeering, mis on tehtud eesmärgiga osta pikaajaline osalus ettevõttes, mis tegutseb teises riigis ja investori põhihuviks on omada hääleõigust juhtimises (Clarke 1998: 2).

Leidub väga palju teooriaid, mis selgitavad OVI tekkepõhjuseid (nt. tulumäärade erinevuse teooria, portfelli mitmekesistamise teooria, Hymeri tööstusorganisatsiooni teooria jne.), antud uurimistöös peatatakse põhiliselt ainult neljal teoorial, sest nendes käsitletakse nii OVI tekkimise põhjuseid kui ka OVI mõju ekspordivõimele. Nendeks

on turu suuruse teooria, Dunningi eklektiline paradigma, toote rahvusvahelise elutsükli teooria ja Kojima hüpotees. Teooriates on ära toodud investeringu põhjused ja tulemused, samuti ekspordi seos OVI-ga. Arvestades tekstiili- ja rõivatööstuse eripäradega peavad teooriad selgitama nii tehnoloogia ülekannet kui ka lihtsalt teadmiste ülekannet.

Turu suuruse teooria põhineb täiusliku turu eeldusel ja vaatluse alla võetakse riigid. Teooria seob sihtturu suuruse ja ettevõtte potentsiaalse tootmismahu viidates sellele, et suur sihtturg meelitab välismaiseid tootjaid. Empiiriliste uuringutega on kinnitatud, et välisallüksuse suur müügiimaht ja sihtturu suuremad kasumimäärad seostuvad suurema investeringute mahuga. Turu suurus ja potentsiaalne kasum peaksid teooria kohaselt soodustama investeringu tegemist ja seejärel tootmist kohalikule turule, mitte ekspordiks. (Lizondo 1991: 70)

Teooria kohaselt suurendavad firmad oma investeringuid sihtriigis müügiimahtude suurenemisel ja sihtriigi SKP suurenemisel. Kui nõudlus sihtriigiti on piisavalt suur, siis asendatakse seni toimunud eksport investeringuga. Kuna investeringu motiiviks on sihtriigi suur siseturg, siis peale investeringu tegemist ei peaks sihtriik toodetavat kaupa tõenäoliselt eksportima hakkama. Empiiriliste uuringutega on leitud seosed OVI ja sihtriigi sissetulekute taseme vahel (Nigh 1985; Chakrabarti 2001), mis tähendab soovi siseneda peamiselt kasvavatele turgudele, aga ka lihtsalt suure nõudlusega turgudele. Sobivaks turuks peetakse kõrge SKP tasemega riiki. (Agarwal 1980: 746-748)

Turu suuruse teooria ei selgita, miks otseseid välisinvesteringuid eelistatakse teistele strateegilistele alternatiividele nagu eksportimine või litsentseerimine (Brewer 1993: 106). Peale sihtriiki investeerimist lõpetab teooria kohaselt koduriik ekspordi sihtriiki ja toodet hakatakse tootma kohapeal. Sihtriigi jaoks tähendab see impordi asendamist kohapealse tootmisega. Turu suuruse teooria kohaselt on tehtava OVI motiiviks sihtturu teenindamine ja teoreetiliselt ei peaks sihtriik eksportima hakkama. Empiirilised uuringud on siiski leidnud, et peale investeringu tegemist hakatakse kaupa ka eksportima. Ekspordi suurenemine näitab riigi ekspordivõime suurenemist.

Dunningi eklektiline (OLI) paradigma erines palju varasematest OVI teooriatest, sidudes teooria raamistikku kokku kolm liiget: omandieelise, asendieelise ja siseturu loomise efekti. OVI maht ja liik sõltub sellest, kas investeerival ettevõttel on omandieelis, kas tekib siseturu loomise efekt ja ulatusest, kui suur kasu tekib multinatsioonalsel ettevõttel (MNE-l) viies oma omandieelised välisturule. (Brewer *et al.* 2000: 16)

Dunning tõlgendas MNE tekkimist ja olemust kolme eelduse kaudu (Dunning 1980: 9; Dunning 1991: 125-126).

1. Omandieelis – MNE-l peab olema unikaalne vara, mille abil saab toota madalamate kuludega või müüa kõrgema hinnaga kui konkurendid. Omandieelis annab MNE-le piiratud monopoli staatuse. Unikaalseks varaks võib olla kindel toode, patenteeritud tehnoloogia, võimalus saada odavamalt kapitali või siis kõrgekvaliteediline juhtimine. Omandieelis ei anna MNE-le siiski täieliku monopoli staatust, vaid piiratud monopoli staatuse.
2. Siseturu loomise efekt – MNE ei saa müüa oma omandieelist ja samas saada märkimisväärset kasumit. Palju tulusam on ise siseneda välisturule siis, kui tekitatud siseturust tulenev kasu on suurem kui omandieelise müümisest tulenev kasu. MNE kõrvutab transaktsioonikulused (kulud, mis on seotud omandieelise müümisprotsessiga) ja administratiivkulused (kulud, mis on seotud ettevõtte juhtimisega). Otsustades luua tootmisbaasi välisturule, peab MNE arvestama administratiivkuludega uue tootmisbaasi jaoks. Kui transaktsioonikulud on suuremad kui administratiivkulud, otsustab ettevõtte investeerida välisturule.
3. Asendieelis – MNE peab leidma sobivaima tootmiskoha, kus oleks võimalik saavutada kulueelis. Asendieelis seletab, miks ettevõtted üldse tegutsevad välisturgudel. Kui ei oleks asendieeliseid, siis ettevõtted lihtsalt ekspordiksid oma tooteid välisturgudele.

Dunningi eklektilise paradigma kohaselt investeeritakse sihtturule nende kolme eelduse samaaegsel kehtivusel. Samas teooria ei selgita, kas enne ja pärast investeeringu tegemist toimus eksport sihtriiki või mitte. Kojima kritiseerib eklektilise paradigma liiga ettevõttele orienteeritust ja väidab, et eklektilise paradigma alusel ei saa teha soovitusi riikide majanduspoliitikale (Dunning 1988: 9). Tänu omandieelise ärakasutamise

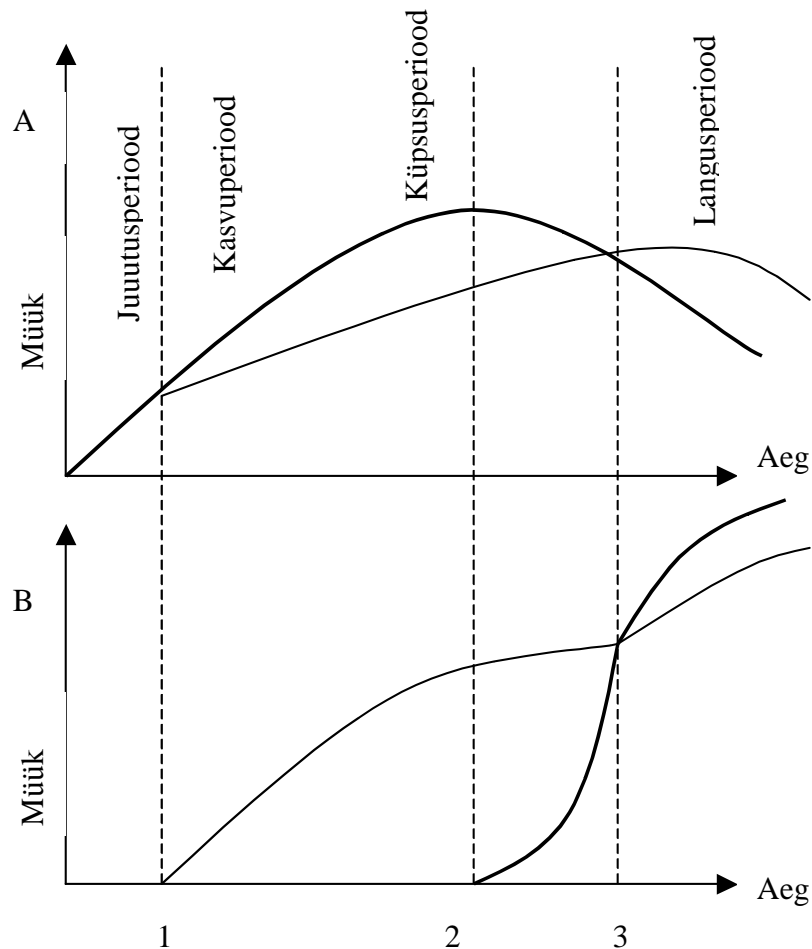
võimalusele saab sihtriik suurendada ekspordivõimet. Dunningi teooria kohaselt annab OVI võimaluse suurendada sihtriigi ekspordivõimet, kuid kui tegemist on sihtturu teenindamisele suunatud OVIga, siis riigi ekspordivõime ei suurene. Ekspordivõime suurenemine oleneb tehtud OVI liigist.

Toote rahvusvahelise elutsükli teooria ühendab toote müügi- ja toote vanuse ning pakub samaaegselt vastuse, miks riigid omavahel kauplevad ja miks tehakse investeeringuid. Vernoni käsitluse kohaselt on toote elutsükkel kolm etappi: juurutamisperiood, toote küpsemise periood ja standardiseerunud toote etapp. Juurutamisperioodil on tegemist uue tootega, mida toodab arenenud riik, kellel on juurdepääs uuele infole ja suudab seda teadmist rakendada. Uus kaup arendatakse välja ja müüakse peamiselt kodumaisel turul, kuid aja möödudes hakatakse ka vähesel määral eksportima teistesse arenenud riikidesse. Küpsusperioodil otsitakse tootmise jaoks optimaalset kohta, sest laienev turg, konkurentsi tõus ja toote standardiseerumine loovad selleks eeldused. Standardiseerunud toote etapp on samaväärne hiljem kasutusele võetud küpsus- ja langusperioodiga. Tootmises soovitatakse ära kasutada mastaabisäästu efekti ja tootmine paigutatakse ümber arenguriikidesse, kust see müüakse tagasi koduriiki ja teistesse riikidesse. (Vernon 1966: 191, 195-196; Sorensen 1993: 7).

Algselt hakatakse kaupa tootma päritoluriigis ja võimalik nõudlus välisurgudelt rahuldatakse ekspordi kaudu. Järgmise etapina hakkavad välisurgudele tekkima sõltumatud tootmisüksused, kes jäljendavad innovaatorit. Konkurentide tekkimine sunnib innovaatorit kaaluma oma tootmisüksuse rajamist välisurule, kus oleksid madalamad tootmiskulud ja jaotuskulud. Kui olukord on soodus, siis tehakse investeering. Kui toode on täielikult standardiseeritud ja tootmistehnoloogia ei ole enam omandieeliseks, siis võib innovaator kaaluda investeerimist arenguriikidesse kulueeliste saamiseks. Seega tehakse OVI eesmärgiga mitte kaotada turgu, kui toode on jõudnud küpsusfaasi. Laienetakse välisurgudele ja püütakse ammendada kõik eelised seoses toote arendamisega. (Lizondo 1991: 72-73) MNE peab olema teadlik, kus riikides on võimalik toota sisendeid ja komponente odavamalt. (Kotabe, Murray 1990: 386).

Wells-Vernon'i mudeli järgi toodetakse kaupa alguses ainult päritoluriigis ja kui tootmiskulud hakkavad langema ja välisurgudel tekib nõudlus, siis hakatakse sihtriiki

eksportima (Lizondo 1991: 97). Joonisel 1 kajastab A päritoluriiki ja kõver B sihtriiki, tumedam joon väljendab tootmist ja heledam tarbimist. Kasvuperioodi jõudmisel on välisturgudel tekkinud tootmisüksused, tekib võimalus kulude kokkuhoiuks odavama tööjõu kasutamise abil ja toodet hakatakse eksportima. Otsus luua oma tootmisbaas riiki, kuhu algselt eksporditi, tekib odavama tööjõu olemasolu tõttu. Jooniselt on näha, et peale tootmise viimist sihtriiki hakkab sihtriik toodet eksportima. Päritoluriik hakkab toodet importima põhjusel, et suhteline eelis kandub edasi sihtriiki ja sealne tootmine on odavam, sest tänu toote standardiseerumisele pole enam vaja kvalifitseeritud tööjõudu ja kasutada saab ka masstootmise tehnoloogiat. Toote rahvusvahelise elutsükli teooria kohaselt suureneb sihtriigi ekspordivõime peale investeringu saamist, kuna sihtriik hakkab toodet ise eksportima.



Joonis 1. Toote elutsükliid päritoluriigi ja sihtriigi turgudel sihtriigi seisukohalt (Brown *et al.* 1993: 98; Vernon 1966: 199, autori täiendused).

OVI tegemine tootmisüksuse loomise näol tähendab ekspordi lõpetamist sihtriiki. Eksportimise asemel hakatakse sihtriigis tootma ja hiljem toodet uuesti päritoluriiki importima, sest suhteline eelis kandub üle sihtriiki. OVI mõju ekspordivõimele on rahvusvahelise toote elutsükli teooria kohaselt kahe-etapiline. Algselt luuakse tootmisüksus sihtriiki, toimub ka tehnoloogia ja teadmiste ülekandumine. Investeeringu tõttu lõpetakse sihtriigis import ja asendatakse kohaliku tootmisega. Teise etapina tekitab OVI ekspordi sihtriigist päritoluriiki, sest tootmine sihtriigis on madalamate kuludega kui päritoluriigis. Sihtriigi jaoks tähendab OVI selle teooria järgi impordi vähenemist ja ekspordi suurenemist, mis tähendab sihtriigi ekspordivõime suurenemist.

Teooria kriitika põhineb empiiriliste uuringute vähesel kinnitusel, et algselt toodet eksportinud maa hakkab hiljem toodet täielikult importima ja kaotab oma eelised täielikult. Teoorias ei võeta arvesse toodete innovatsiooni, uute täienduste tegemist ja nii toote elutsükli pikendamist. (Brown *et al.* 1993: 98-99) Järelikult ei pruugi sihtriigi ekspordivõime tegelikkuses suureneda nii palju kui teoreetiliselt. Teooriat kritiseeritakse ka seetõttu, et tegelikkuses ei pruugi ettevõtted enne rahvusvahelistumist koduturule spetsialiseeruda (Sorensen 1993: 8). Rahvusvahelise elutsükli teooria selgitab ainult pakkumispoolseid muutujaid (Bilkey, Nes 1982: 89).

Kojima hüpotees on üles ehitatud eeldusel, et kaubandus ja OVI on komplementaarsed ja teooria rõhutab vajadust võrrelda kulusid investeeringut tegevas riigis ja investeeringut saavas riigis (Petrochilos 1989: 20). Kojima seletas USA ja Jaapani investeeringute erinevat mustrit arengumaades. OVI vaadeldi kui kapitali liikumist, tehnoloogia ja juhtimisoskuse ülekandmist sihtriiki. Investeeringud jagati kaheks: kaubandust soodustavad ja kaubandust pärssivad investeeringud. OVI on kaubandust soodustav, kui kaubandustingimuste samaks jäädes tekib nii päritoluriigis kui sihtriigis importnõudlus suureneb ja eksportpakkumine samuti suureneb. Vastupidisel juhul on tegemist kaubandust pärssiva OVI-ga. (Lizondo 1991: 76; Sun 1998: 687-688) Kojima väidab, et OVI tõstab heaolu nii päritoluriigis kui sihtriigis, kui tehtud OVI on kaubandust soodustav. Kojima järgi on Jaapani OVI kaubandust soodustav ning USA OVI on kaubavahetust pärssiv. (Otsubo 1999: 7)

Kojima vaatleb investeeringuid mitte riigi tasandil, vaid hoopis tööstusharude tasandil. Kui ettevõtte asutab allüksuse välismaale, peab arvesse võtma ka tehase asutamise

fikseeritud kulusid. Toote rahvusvahelise elutsükli teooria ei arvestanud tehase asutamisega seotud kulusid ja seega on tulemused erinevad. (Buckley 1995: 39) Kui päritoluriik investeerib sihtriigi tööstusharusse, milles temal on suhteline mahajäämus, siis sihtriigi ekspordivõime paraneb, see omakorda ergutab päritoluriiki tööstusharu restruktureerimisele. Restruktureerimise kaudu võib päritoluriik saavutada tugeva positsiooni ja ise hakata selle tööstusharu kaupu eksportima. Kaubavahetust soodustav OVI tekitab täiendava ja tulusama kaubavahetuse kui ilma investeeringuta eksisteeriv kaubavahetus. (Petrochilos 1989: 20)

Kojima hüpotees põhineb täiuslike turgude eeldusel (Otsubo 1999: 7). Buckley kriitika Kojima hüpoteesi kohta ütleb, et tehtud kitsendused on liiga elukauged. Seda teooriat saab rakendada ainult teatud liiki OVI kohta ja ainult teatud sihtturgudel (vähearenenud riigid), teooria on vananenud ja ei arvesta paindliku tootmisprotsessi võimalusega, JIT (*just-in-time*) süsteemi võimalikkusega ega automatiseeritud tootmisprotsessiga. (Buckley 1995: 44)

Omavahel kõige paremini võrreldavad on toote rahvusvahelise elutsükli teooria, Kojima hüpotees ja turu suuruse teooria. Käesoleva töö autor vaatleb neid teooriaid etapiviisilistena, mille käigus päritoluriigi tootmine asendatakse tootmisega sihtturul. Kuigi need teooriad ei ole loodud etapilistena, on sellise käsitluse kaudu võimalik välja tuua OVI mõju sihtriigi ekspordivõimele. Tabelis 2 on toodud kõigi nelja teooria peamised etapid ajalises järjekorras.

Teooriate võrdlemisel tabel 2 alusel võib tunduda, et toote rahvusvahelise elutsükli teooria puhul on ettevõttel kõige rohkem otsustuspunkte, kuid investeerimise eesmärgiks kulude kokkuhoid. Otsus eksportida tuleneb otseselt välisturgudel eksisteerivast nõudlusest ja otsus investeerida põhineb odaval tööjõul ja madalamatel jaotuskuludel. Teooria põhjal suureneb sihtriigi ekspordivõime (peale investeeringu saamist lõpetab päritoluriik ekspordi sihtriiki ja hiljem hakkab sihtriik ise eksportima). Turu suuruse teooria puhul suureneb sihtriigi ekspordivõime tänu päritoluriigi teadmiste ülekandumise sihtriiki ja seega tootmise efektiivsemaks muutumise kaudu.

Tabel 2. OVI mõju ekspordivõimele käsitletud teooriate alusel

Teooria	I etapp	II etapp	III etapp	IV etapp	Sihtriigi ekspordivõime
Turu suuruse teooria	päritoluriigi tootmine ja kogemuste saamine	sihtriigi import	sihtturu suuruse ja allüksuse läbimüügi võrdlus	OVI tegemine	ekspordivõime suureneb
Dunning'i eklektiline paradigma	ettevõtte ja sihtturu analüüsimine	kolme eelduse olemasolul OVI tegemine			ekspordivõime võib suurened, oleneb OVI liigist
Toote rahvusvahelise elutsükli teooria	juurutusfaasis päritoluriigi tootmine	kasvufaasis päritoluriigi eksportimine	küpsusfaasis OVI tegemine	langusfaasis päritoluriigi importimine	ekspordivõime suureneb
Kojima hüpotees	päritoluriigi tootmine suhtelise maha-jäämusega tööstusharus	päritoluriigi importimine	kaubavahetust soodustav OVI	maha-jäämusega tööstusharu tootmise elavdamine nii päritoluriigis kui sihtriigis	ekspordivõime suureneb
	päritoluriigi tootmine suhtelise eelisega tööstusharus	päritoluriigi eksportimine	kaubavahetust pärssiv OVI	sihtriigi tootmise elavdamine	ekspordivõime väheneb

Allikas: autori koostatud.

Kojima hüpoteesi puhul suureneb sihtriigi ekspordivõime mõlema OVI liigi puhul, kuid põhjused on erinevad. Kaubavahetust pärssivate investeeringute korral investeeritakse sihtturule, sinna kantakse üle suhteline eelis ja nii elavdatakse tootmist sihtriigis. Kaubavahetuse soodustava investeeringu liigi puhul suurendatakse sihtriigi ekspordivõimet läbi kaubavahetuse intensiivistumise ja kapitali juurdevoolu. Kaubavahetust pärssiva OVI puhul toimub suhtelise eelise kandumine sihtriiki, kuid investeeringu eesmärgiks on toodetud kaup müüa maha sihtturul, samas võib sihtriik suhtelist eelist ära kasutada ja hakata eksportima.

OVI mõju ekspordivõimele sõltub peale teiste tegurite ka sellest, kas OVI ja eksport on substituudid või komplementid. Kõigi nelja toodud teooria kohta saab koostada tabeli,

kuidas päritoluriigi investering mõjutab nii päritoluriigi kui sihtriigi eksporti ja sihtriigi ekspordivõimet. Tabelis 3 on ära toodud OVI mõju ekspordivõimele eelnevalt käsitletud teooriate põhjal.

Tabel 3. OVI mõju sihtriigi ekspordivõimele

Teooria		OVI ja eksport: komplemendid või substituuudid	Päritoluriigi eksport	Sihtriigi eksport	Sihtriigi ekspordivõime
Turu suuruse teooria		substituudid	eksport sihtriiki lõppeb	üldjuhul ei muutu	ekspordivõime suureneb
Dunning'i eklektiline paradigma		teooria põhjal ei saa otsesid järeldotsi teha	väheneb või ei muutu	eksport võib suurened	ekspordivõime võib suurened
Toote rahvusvahelise elutsükli teooria		substituudid	eksport sihtriiki lõppeb	eksport suureneb	ekspordivõime suureneb
Kojima hüpotees	Kaubavahetust soodustav OVI	substituudid	eksport suureneb	eksport suureneb	ekspordivõime suureneb
	Kaubavahetust pärssiv OVI	komplemendid	eksport väheneb	eksport suureneb	ekspordivõime väheneb

Allikas: autori koostatud.

Käsitletud OVI teooriad selgitavad investeringu tekkimise põhjusi ja OVI mõju ekspordivõimele. Tehtud empiirilised uurimused näitavad, et OVI-l on positiivne mõju ekspordivõimele (nt. ADB Institute 2002), kuid on leitud ka negatiivseid mõjusid (nt. Ancharaz 2003). Näiteks turu suuruse teooria puhul eeldati, et peale investeringu tegemist ei hakata sihtriigis toodetud toodangud eksportima, aga empiirilised uuringud kinnitavad sellise tendentsi olemasolu. Vastuolud teorias toodud eeldustega tulenevad riikide erinevusest ja paljude muude mõjurite olemasolust. Samas võib OVI motiiviks olla sihtriigi suur ekspordivõime (Zhang, Felmingham 2001), mis käsitleb OVI ja ekspordi vahelist seost vastupidiselt.

OVI teooriad selgitavad, miks päritoluriik investeerib sihtriiki ja mille alusel sihtrik valitakse. Turu suuruse teooria järgi valitakse sihtrik sihtturu suuruse järgi ja investeringu motiiviks on sihtturu teenindamine. Vernoni toote rahvusvahelise elutsükli teooria alusel valitakse sihtturg tootmise ümberpaigutamiseks ning hiljem hakkab sihtrik toodet ise eksportima, sest suhteline eelis on üle kandunud. Dunning'i eklektiline paradigma selgitab, et OVI tegemiseks peavad olema täidetud kolm eeldust

ning OVI mõju sihtriigi ekspordivõimele oleneb OVI liigist. Kojima hüpotees jagab investeeringud kaubavahetuse soodustavaks ja pärssivaks, kuid mõlemal juhul muutub sihtriigi tootmine efektiivsemaks ja seeläbi suureneb ekspordivõime.

OVI teooriate tundmine võimaldab paremini aru saada investeeringute mõjust sihtriigi ekspordivõimele, sest erinevatel motiividel tehtud OVI-l on erisugune mõju. Teooriate põhjal saab teha järeldusi ainult OVI otseste mõjude kohta ekspordile, kaudsete mõjude tuvastamisel peab arvesse võtma ka sihtriigi ettevõtete omadusi. Kuigi OVI teooriad selgitavad peamiselt OVI tekkepõhjuseid, saab käsitletud teooriate alusel teha järeldusi investeeringutega kaasnevate mõjude kohta ekspordivõimele.

1.3. Otseste välisinvesteeringute otsesed ja kaudsed mõjud sihtriigi ekspordivõimele

OVI ja ekspordi saab käsitleda nii komplementidena kui ka substituuatidena. Põhiline probleem OVI ja ekspordivõime seoste selgitamisel seisneb selles, kas ekspord ja OVI on üksteist asendavad või hoopis täiendavad üksteist. Seejärel peab tuvastama, kas OVI-l on mingisugune mõju ekspordile ja alles peale seda saab liigitada, kas mõju on positiivne või negatiivne. Investeeringud võivad küll mõjutada ekspordivõimet, aga peamine on leida kindlad põhjuslikud seosed. WTO poolt läbiviidud uuringus OVI ja kaubanduse vahelise seose analüüsis jõuti järeldusele, et Austriast, Saksamaalt, Jaapanist, Rootsist ja USA-st pärinevate välisinvesteeringute mahu suurenemisel suurenes ka ekspordi maht. WTO uuring näitas, et OVI ja ekspord on üldjuhul komplementaarsed. (Brewer *et al.* 2000: 188) Substituutide puhul MNE lõpetab ekspordi sihtriiki peale investeeringu tegemist ja sihtriigi ekspordivõime üldjuhul suureneb. Sihtriigis toimuvad muutused investeeringu saamisel olenevad investeeringu liigist.

OVI-l on nii otsene kui kaudne mõju ekspordivõimele. OVI otsene mõju ilmneb siis, kui OVI tagajärjel muutuvad sihtriigis näiteks kapitali kasv, töötuse määr ja kaubandus (näiteks OVI ligitõmbamine vajaliku kapitali saamise eesmärgil) (Ugur 2002: 1). OVI otsene positiivne mõju ekspordivõimele väljendub välisosalusega ettevõtete ekspordivõime muutumistes, kuid kaudse mõju korral muutub sihtriigi ettevõtete

tootmise efektiivsus, tehnoloogiline struktuur ja ettevõtetele on võimalus ära kasutada ülekandeeffekte. OVI kaudne mõju avaldub siis, kui investeringu saanud ettevõttest kandub tehnoloogiat või muud spetsiifilist informatsiooni kohalikele ettevõtetele.

OVI otsese mõju puhul mõõdetakse erinevusi välismaise osalusega ja kohalike ettevõtete vahel. Kaudsed mõjud aga kanduvad kohalikele ettevõtetele edasi läbi spetsiifiliste kanalite (näiteks töötajate mobiilsus ja koolitused) ja mõõdetakse OVI saanud ettevõtete mõju kohalikele ettevõtetele. (Talavera 2001: 4) OVI otseste mõjude mõõtmine ekspordivõimele tähendab kohalike ja OVI saanud ettevõtete ekspordimahtude ja ekspordivõime indekseid võrdlemist ning selle alusel järelduste tegemist, kuid kaudsete mõjude puhul peab tuvastama kindlad põhjuslikud seosed OVI saanud ettevõtte käitumise ja kohalike ettevõtete ekspordivõime muutumise vahel. Näiteks OVI saanud ettevõttesse kandub ematäetevõttest edasi teadmisi tootmisprotsessi kohta ja kui see informatsioon satub kohaliku ettevõtte valdusesse, siis suudavad ka nemad uuendada tootmisprotsessi. Tuleb jälgida väliskapitaliga ettevõtte arengut kas siis töajõu erikulu, tootlikkuse, ekspordile orienteerituse või mõne muu näitaja osas ning jälgida, kas sarnased muutused toimuvad ka kohalikes ettevõtetes, kuid need peavad toimuma teatud viitajaga. Kui muutused toimuvad samaaegselt, siis on tegemist üldiste majanduskliima muutustega, mis mõjutavad kõiki selle haru ettevõtteid.

Järgnevalt tuleb juttu OVI otsestest mõjudest ekspordivõimele ja seejärel peatatakse pikemalt ka kaudsetel mõjudel. OVI otsese mõju tagajärjel välisosalusega ettevõtete ekspordivõime kas suureneb või väheneb. OVI otsene positiivne või negatiivne mõju ekspordivõimele oleneb peamiselt sihtriiki tehtud investeringu liigist. Olenevalt investeringu liigist võib ekspordi maht suurened, väheneda või samaks jääda. Ekspordivõime suurenemine või vähenemine sõltub peamiselt investeringu motiividest sihtriiki sisenemisel. Dunning ja Narula on jaotanud välisinvestorid gruppidesse investeerimismotiivide järgi (Dunning 1993: 376-382).

1. Sihtturu teenindamisele orienteeritud investorid otsivad turgusid peamiselt naaberriikidest. Nad ei kavatse kanda üle tehnoloogiat ja kui see peaks juhtuma, siis ainult väga väikestes kogustes. Seda tüüpi investering suurendab importi päritoluriigist ja sihtriigi kaubandusdefitsiit suureneb, riigi ekspordivõime väheneb.

2. Loodusvarade kasutamisele suunatud OVI puhul soovitakse ligi pääseda sihtriigis leiduvale toorainele. Seda tüüpi investering suurendab tavaliselt sihtriigi eksporti, sest loodusvarad eksporditakse sageli riigist välja päritoluriigi ettevõttesse.
3. Efektiivsuse suurendamisele suunatud investeeringute põhiliseks väljundiks on vertikaalselt integreeritud ettevõtted. Otsitakse odava tööjõuga või mõne muu konkurentsieelisega turge, kuhu üks väärtusloome ahela lüli viia. Investeeringu väljundiks on multinatsionaalsed ettevõtted, kes kannavad sageli üle oma tehnoloogiat ja teadmisi suurendades samas sihtriigi eksporti.
4. Strateegiliste varade kasutamisele suunatud investeeringud toimuvad siis, kui investor soovib omandada tehnoloogiat või muud vara, mis parandab tema konkurentsipositsiooni koduturul ja/või maailmaturul.

Sõltuvalt tehtud OVI liigist on investeeringu otsene mõju ekspordivõimele erinev, tabelis 4 on ära toodud OVI otsene mõju ekspordivõimele sõltuvalt OVI liigist. Sihtturu teenindamisele suunatud OVI puhul võib välisettevõtte lõpetada ekspordi sihtriiki, aga ta ei pruugi seda teha. Kuna sihtturule suunatud OVI eesmärgiks on teenindada siseturgu, siis ei pöörata ekspordivõimele tähelepanu. Kuna loodusvarade kasutamisele suunatud OVI eesmärgiks on ära kasutada kohalikke varasid ja hiljem toodang või tooraine ekspordida, siis enamasti ekspordivõime suureneb.

Efektiivsuse suurendamisele suunatud OVI puhul otsitakse väärtusloome ahela ühe lüli jaoks parim koht, kus tavaliselt toodetakse ka komponente teiste allüksuste tarvis, mis siis eksporditakse. Strateegiliste varade kasutamisele suunatud OVI puhul ei saa määrata selle OVI liigi otsest mõju ekspordivõimele. (Dunning 1993: 381)

Tabel 4. OVI otsene mõju sihtriigi ekspordivõimele sõltuvalt OVI liigist

OVI liik	Ekspord	Ekspordivõime
Sihtturu teenindamisele suunatud OVI	väheneb või ei muutu	väheneb
Loodusvarade kasutamisele suunatud OVI	suureneb	suureneb
Efektiivsuse suurendamisele suunatud OVI	suureneb	suureneb
Strateegiliste varade kasutamisele suunatud OVI	tulemus ei ole üheselt määratletav	tulemus ei ole üheselt määratletav

Allikas: autori koostatud.

OVI kaudsed mõjud ekspordivõimele ei avaldu otseselt ekspordi mahu muutumises, vaid kohalike ettevõtete sisestes muutustes, mille kaudu tekivad ka muutused ekspordi mahtudes. MNE sisenemisel turule tuuakse kaasa teadmisi ja informatsiooni tootmisprotsessi kohta ja ka eksporditurgude kohta, ülekandeeffektide kaudu saavad kohalikud ettevõtted kasutada sisse toodud informatsiooni oma ettevõtte efektiivsuse tõstmiseks ja seeläbi suurendada ekspordivõimet. Kokko selgitab, et mõiste "tehnoloogia ülevool" (*spillover*) tähendab rohkem, kui lihtsalt tehnoloogia imiteerimine või tehnoloogia difusioon, tehnoloogia ülevool on peamiselt seotud tootlikkusega (Buckley et al. 2002: 638).

Ülekandeeffektide kaudu mõjutab turule sisenenud välismaine ettevõtte kohalike ettevõtete eksporti. Järgnevalt tutvustatakse lähemalt ülekandeeffektide peamisi teoreetilisi tagamaid. Kirjanduses tuuakse välja peamiselt viis OVI kaudset mõju ekspordivõimele, mis on leidnud kõige ulatuslikumat tähelepanu (Eden et al. 1997: 58; Damijan *et al.* 2001: 6; Kinoshita 1999: 2):

- 1) tehnoloogia ülekanne,
- 2) järelejäudmise efekt või demonstratsiooniefekt,
- 3) konkurentsiefekt,
- 4) välismaiste mõjude efekt,
- 5) õppimise efekt.

Tehnoloogia ülekanne on üks moodustest, kuidas kohalik ettevõtte saab parandada oma tootmise efektiivsust ja nii suurendada ka ekspordivõimet. Ekspordi mahu suurenemine on sel puhul tekitatud just uudse tehnoloogia kasutamisest ja tootmise efektiivistumisest. Tehnoloogia ülekande puhul on kohalikul ettevõttel juurdepääs MNE tehnoloogiale läbi koolitatud töötaja palkamise. (Fosfuri *et al.* 2001: 207) Tehnoloogia ülekande puhul kandub MNE ettevõttespetsiifiline tehnoloogia kohalikesse ettevõtetesse ja tekib võimalus oma ekspordivõime suurendamiseks läbi tootmise efektiivsemaks muutmise.

Tavaliselt tuuakse välja tehnoloogilise ülekande positiivsed mõjud kohalikele ettevõtetele, aga samas ei tohiks jätta tähelepanuta ka negatiivseid ilminguid. Negatiivne mõju ilmneb siis, kui allüksusel on võimalus ära kasutada emattevõtte eeliseid ja ta suudab toota madalamate piirkuludega kui kohalikud ettevõtted. Sel puhul võidab

allüksus juurde turuosa, aga kohalike ettevõtete ekspordi maht ja turuosa väheneb – OVI kaudne mõju ekspordivõimele on negatiivne. Positiivseteks ülekandefektideks loetakse järgmisi situatsioone (Meyer *et al.* 2001: 4):

- 1) MNE demonstreerib oma tehnoloogiat ja kodumaisel ettevõttel on võimalus seda kopeerida,
- 2) allüksuse poolt välja koolitatud töötajad suunduvad kohalikesse ettevõtetesse või alustavad oma ettevõttega.

Ülekanded läbi **demonstratsiooniefekti** rõhutavad asjaolu, et välismaiste ettevõtete kasutuses olev tehnoloogia on palju arenenum, kui kodumaiste ettevõtete oma (Hermes, Lensink 2000: 4). Demonstratsiooniefekti puhul kopeerivad kohalikud ettevõtted välismaiste ettevõtete tehnoloogiat ja kasutavad nende ideesid. Tavaliselt toimub demonstratsiooniefekt tahtmatult ja OVI kaudne mõju avaldub läbi konkurentsi suurenemise. (Talavera 2001: 9; Kinoshita 1999: 2) Kuna kohalikud ettevõtted jälgivad välismaiste ettevõtete tegevust ja hakkavad kopeerima nende tegevusi, siis läbi efektiivsuse kasvu suudavad kodumaised ettevõtted rohkem ekspordida.

Ülekanne demonstratsiooniefekti kaudu võib toimuda läbi firmade omavahelise otsese kontakti või kaudselt läbi töötajate mobiilsuse. Mida mahajäänum on kohalike ettevõtete tehnoloogia välismaiste ettevõtetega võrreldes, seda suuremat kasu saaksid kohalikud ettevõtted tehnoloogia imiteerimisest. (Hermes, Lensink 2000: 4) Samas ei pruugi kohalikud ettevõtted suuta tehnoloogiat imiteerida, sest nende absorbeerimisvõime on väike. Kuigi teoreetiliselt on kasu suurem siis, kui erinevus on suur, kuid sel juhul on teadmiste ülekandumise tõenäosus väike.

Konkurentsiefekt tekib siis, kui välismaise ettevõtte sisenemine sihtturule suurendab konkurentsi ja sunnib kodumaiseid ettevõtteid muutma oma käitumist efektiivsemaks, et säilitada seniseid turuosasid ja kasumeid (Hermes, Lensink 2000: 5; Kinoshita 1999: 3). Jällegi on tegemist efektiivsuse tõusuga, aga erinevalt tehnoloogia ülekandest ja demonstratsiooniefektist ei kopeerita välisosalusega ettevõtete tehnoloogiat vaid viiakse ise läbi uurimis- ja arendustööd.

Samuti ei saa üheselt tuua välja konkurentsiefekti mõju ekspordivõimele, sest osad tööstusharud on rohkem kaitstud ja välisettevõtete sisenemine turule ei kujuta endast

suurt ohtu (Talavera 2001: 7). Positiivne mõju ilmneb siis, kui konkurentsi suurenemise tagajärjel suudavad efektiivsemaks muutunud ettevõtted rohkem eksportida. Negatiivne efekt ilmneb aga siis, kui välismaised ettevõtted sunnivad kohalikke ettevõtteid turult lahkuma või saavutavad suurema osa eksportturul.

Välismaiste mõjude efekt ilmneb, kui välismaised ettevõtted kasutavad kohalike ettevõtete pakutavaid teenuseid või kasutavad kohalike ettevõtete poolt toodetud sisendeid. Sisendite ostmise puhul võivad välismaised ettevõtted pakkuda kohalikele koolitust ja tehnoloogilist abi, et ostetav sisend oleks kvaliteetne. (Talavera 2001: 9; Kinoshita 1999: 3) Läbi koolituse ja tehnoloogilise abi suudavad sihtriigi ettevõtted toota efektiivsemalt ja kvaliteetsemat kaupa, tekib võimalus ekspordivõime suurendamiseks.

Blomström ja Kokko eristavad ettepoole suunatud ja tahapoole suunatud välismaiste mõjude efekte. Tahapoole suunatud mõjud avalduvad välismaiste ettevõtete suhetes toodete ja teenuste pakkujatega ning ettepoole suunatud mõjud avalduvad suhetes klientidega (Blomström, Kokko 1996: 15-18). OVI kaudne mõju ekspordivõimele avaldub läbi tahapoole suunatud välismaiste mõjude efekti, sest sel puhul saab sihtriigi ettevõtte kasutada välismaise ettevõtte kanaleid oma toodete eksportimisel. Samuti võib MNE pakkuda kohalikele partneritele koolitust ja seeläbi suurendada kohaliku ettevõtte efektiivsust.

Õppimise efekt on situatsioon, kus välismaised ettevõtted pakuvad koolitust oma töötajatele ja läbi töötajate mobiilsuse kanduvad teadmised kohalikesse ettevõtetesse (Talavera 2001: 8). Õppimise efekt rõhutab asjaolu, et uute tehnoloogiate kopeerimisel on oluline, et töötajad oleksid võimelised uusi teadmisi kasutama. Kohalikud ettevõtted saavad välismaiste ettevõtete uuemat tehnoloogiat rakendada ainult juhul, kui töötajad oskavad seda käsitleda. Järelikult on kohalikel ettevõtetel stiimul koolitada oma töötajaid. (Hermes, Lensink 2000: 5; Kinoshita 1999: 4)

OVI mõju ekspordivõimele oleneb õppimise efekti puhul sellest, millised teadmised kanduvad üle kohalikesse ettevõtetesse. Kui on tegemist tootmisprotsessi kohta käive teabega, siis on kohalikel ettevõtetel võimalus suurendada ekspordimahtusid läbi

efektiivsuse kasvu. Kui üle kantud informatsioon tulenes ekspordiosakonnast, siis on tegemist palju kindlama mõjuga ekspordile.

Eelmises alapunktis käsitletud teooriate puhul saab välja tuua ka OVI kaudsete mõjude olemasolu. Kuigi käsitletud teooriates ei ole tähelepanu pööratud OVI kaudsetele mõjudele, on teooriates toodud põhimõtete alusel eeldused selle toimumiseks olemas. Järelikult saab OVI teooriate alusel teha järeldusi peale OVI otseste mõjude ka kaudsete mõjude kohta. Ülekandefektid toimuvad kõige tõenäolisemalt toote rahvusvahelise elutsükli teooria ja Kojima hüpoteesi puhul, sest investeeringu tegemisega kanduvad edasi ka teadmised ja tehnoloogia. Turu suuruse teooria ja Dunningi eklektiline paradigma loovad eeldused OVI kaudsete mõjude olemasoluks, aga teooria põhjal ei saa väita, kas see ka tegelikult toimub. Turu suuruse teooria puhul võivad päritoluriigist saadud kogemused üle kanduda sihtriigi ettevõtetele. Samuti on see ka Dunningi eklektilise paradigma puhul, mille puhul investeeringu üheks eelduseks oli omandieelis.

Investeeringute puhul on nii otsese kui kaudse mõju toimumiseks oluline, milline on OVI liik. Loodusvarade kasutamisele suunatud ja efektiivsuse suurendamisele suunatud OVI liikide puhul on tegemist OVI otseste positiivse mõjuga sihtriigi ekspordivõimele, sihtturu teenindamisele suunatud OVI puhul negatiivse mõjuga ning strateegiliste varade kasutamisele suunatud OVI puhul ei saa tulemust üheselt välja tuua.

Suure välisosaluse olemasolu mingis tööstusharus (sealhulgas ruumiline kontsentratsioon) suurendab tõenäosust, et toimub tehnoloogia ülekande teistesse sektorisse, mis kokkuvõttes tõstab kogu tööstuse konkurentsieelist (Driffeld, Munday 2000: 24). OVI kaudsed mõjud ekspordivõimele avalduvad peamiselt läbi kohalike ettevõtete efektiivsuse kasvu. Nii üle kantud tehnoloogia kui saadud koolitus võimaldavad kohalikel ettevõtetel saavutada konkurentsieeliseid nii koduturul kui eksporditurul. OVI kaudne mõju ekspordivõimele võib olla siiski ka negatiivne. Konkurentsi efekti puhul võib turule sisenenud välismaine ettevõtte hoopis vähendada kohalike ettevõtete ekspordi mahtu. OVI mõju ekspordivõimele sõltub väga paljudest aspektidest, näiteks sihtturu struktuurist, ettevõtete absorbeerimisvõimest ja investeeringu liikidest. Et määrata OVI mõju sihtriigi ekspordivõimele, peab kindlasti vaatama koos nii otseseid kui kaudseid mõjusid.

2. OTSESTE VÄLISINVESTEERINGUTE MÕJU EESTI TEKSTIILI- JA RÕIVATÖÖSTUSE EKSPORDIVÕIMELE

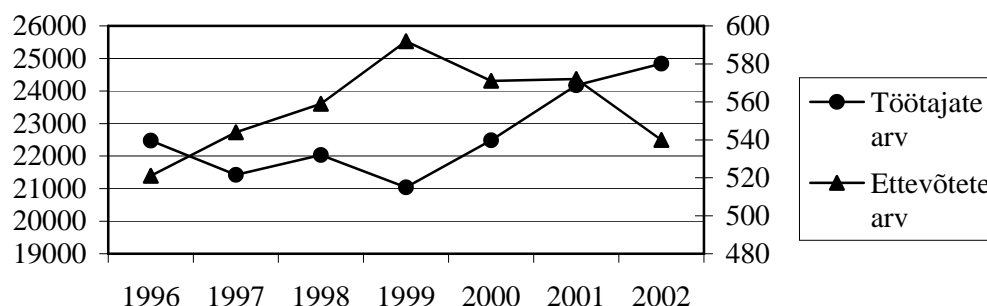
2.1. Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse olukord aastatel 1996–2003

Käesolevas uurimistöös vaadeldakse nii tekstiilitootmist kui ka rõivatootmist üheskoos, kui ei ole võimalik andmeid saada mõlema haru kohta eraldi. Eesti Statistikaamet on need samuti koondanud ühte kaubajaotisesse (XI Tekstiil ja tekstiilitooted). Analüüs viiakse läbi nii haru kui ettevõtte tasandil. Haru tasandi analüüsi jaoks kasutatakse nii Eesti Statistikaameti kui ka Eesti agregeeritud töötleva tööstuse andmebaasi, kus on esitatud 521–592 tekstiili- ja rõivatööstuse ettevõtte agregeeritud majandustulemused. Ettevõtte tasandi analüüsi jaoks võetakse aluseks Eesti töötleva tööstuse andmebaas, kus aastatel 1996–2001 ära toodud 55 kuni 61 tekstiili- ja rõivatööstuse (EMTAK 17 ja 18) ettevõtte andmed. Kõikides kasutatavates andmebaasides loetakse väliskapitalil põhinevaks ettevõtteks sellist ettevõtet, kus välisosalus on üle 50%. Valimis toodud ettevõtted on majandustulemused ära toonud kõikidel aastatel ning ettevõtted, kes on perioodi jooksul tegevuse lõpetanud või uued ettevõtted on jäetud valimist välja.

Haru tasandi analüüsi kaudu saab teha järeldusi tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordivõime tugevuse, käiberentaabluse ja ekspordile orienteerituse kohta, tuvastada erinevusi Eesti kapitaliga ja väliskapitaliga ettevõtete vahel. Järgnevalt tuuakse ära olulisemad näitajad Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse kohta aastatel 1996–2003.

Ettevõtete arv tekstiili- ja rõivatööstuses kasvas 1996–1999. aastani (521st kuni 592 ettevõteteni), kuid alates 2000. aastast on ettevõtete arv hakanud vähenema (vt. joonis 2). Nii Eesti kui välisosalusega ettevõtete arvu osas on näha tõusu kuni 1999. aastani ja seejärel langust (vt. lisa 1 ja lisa 2), kuid välisosalusega ettevõtete arv on stabiilsem (1996. aastal 70 ja 2002. aastal 73 ettevõtet). Eesti kapitaliga tekstiili- ja rõivaettevõtete arv tõusis 1996. aasta 445lt kuni 467ni 2002. aastal. Samuti on kasvanud tekstiili- ja rõivatööstuses töötavate inimeste arv (1996. aastal 22 472 töötajat ja 2002. aastal 24 844

töötajat). Oluline erinevus on siinkohal Eesti ja välisosalusega ettevõtete vahel. Eesti kapitalil põhinevates ettevõtetes töötavate inimeste arv on pidevalt langenud (1996. aastal 15 256 ja 2002. aastal 12 986). Samas oli välisosalusega ettevõtetes töötavate inimeste arv perioodil 1996 kuni 1999 stabiilne, kuid peale seda toimus kiire kasv (kolme aastaga lisandus 4837 töötajat). Üheks põhjuseks võib olla töötajate mobiilsus Eesti ettevõtetest välisosalusega ettevõtetesse. Kuna välisosalusega ettevõtete arv on olnud stabiilne ja töötajate arv kasvanud, siis võisid välisosalusega ettevõtete omanikud tootmist Eestisse üle kanda või olemasolevad välisosalusega ettevõtted võisid ära osta Eesti kapitalil põhinevaid ettevõtteid. 2002. aastal oli tekstiili- ja rõivaetevõtte keskmiseks suuruseks 46 töötajat ettevõtte kohta, Eesti kapitalil põhinevates ettevõtetes oli keskmiseks 28 töötajat ja välisosalusega ettevõtetes 162 töötajat.

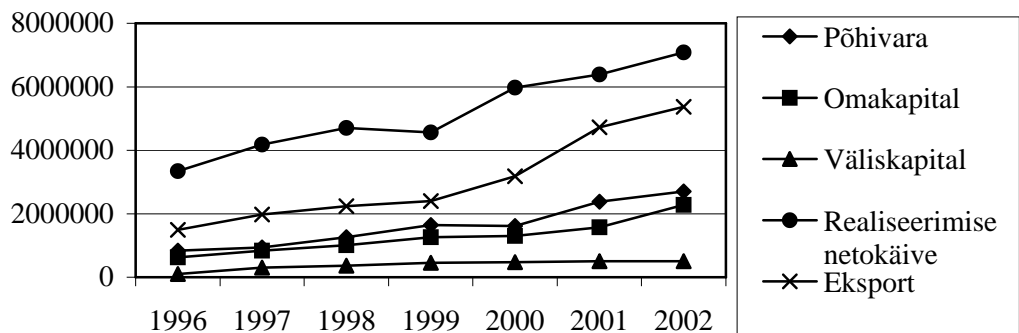


Joonis 2. tekstiili- ja rõivatööstuses tegutsevate ettevõtete arv ja töötajate arv aastatel 1996–2002 (autori arvutused agregeeritud töötleva tööstuse andmebaasi alusel).

Tekstiili- ja rõivatööstuses on pidevalt olnud suur välisinvesteeringute sissevool, jooniselt 3 on näha, et nii põhikapitali, omakapitali kui ka väliskapitali maht on vaadeldud perioodil pidevalt tõusnud. Samuti on tõusnud käive ja ekspordi maht, mis näitab, et Eesti tekstiili- ja rõivatööstus kasvab. Samas on väliskapitali ja omakapitali suhe olnud suhteliselt stabiilne. Aastatel 1997 kuni 2000 oli väliskapitali osakaal omakapitalist 36%, 2002. aastaks oli väliskapitali ja omakapitali suhe langenud 22 protsendini. Kuna väliskapitali maht on pidevalt suurenenud, siis suhte languse taga on omakapitali suurem kasvumäär.

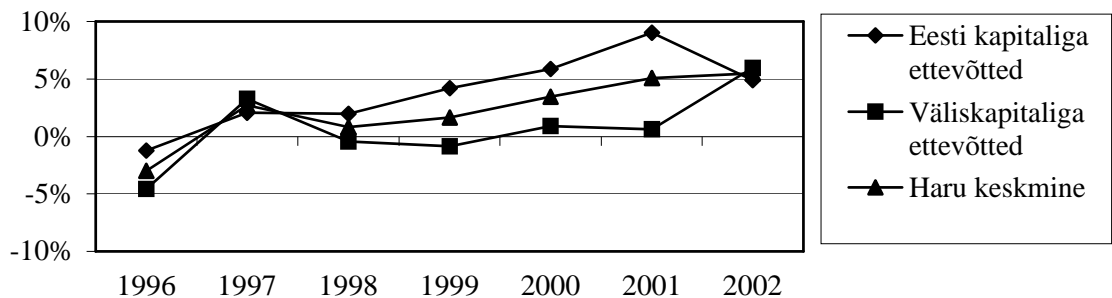
Muutus tekstiili- ja rõivatööstuses on toimunud 1999. aastal, kui järsult hakkas kasvama töötajate arv ja eksport, kuid ettevõtete arv ei suurenenud. Kuna töötajate arv kasvas just

välisosalusega ettevõtetes, siis tõenäoliselt toodi osa tootmist investeeringu päritoluriigist Eestisse. Joonise 3 alusel saab öelda, et Eesti tekstiili- ja rõivatööstus suureneb ja kõige suurem kasv on toimunud ekspordi osas.



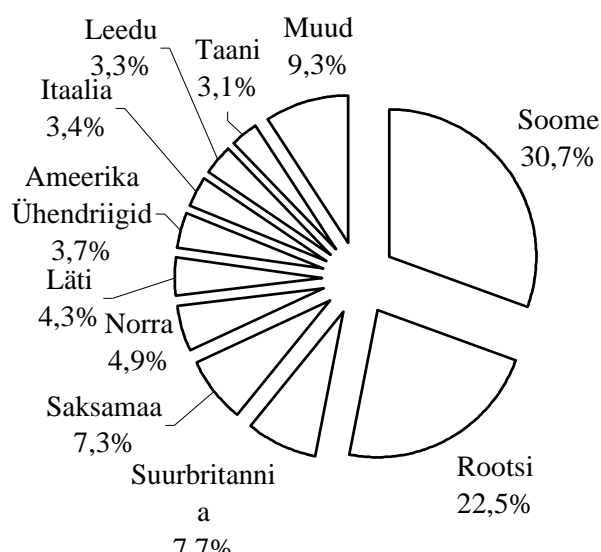
Joonis 3. Tekstiili- ja rõivatööstuse ettevõtete omakapital ja väliskapital aastatel 1996 kuni 2002 (autori arvutused agregeeritud töötleva tööstuse andmebaasi alusel).

Käiberentaablus tekstiili- ja rõivatööstuses on hakanud alates 1998. aastast pidevalt suurenema (vt. joonis 4). Kasumi kasv on olnud eriti suur Eesti kapitalil põhinevates ettevõtetes (kui 1992. aastal olid Eesti kapitaliga ettevõtted kahjumis, siis 2001. aastaks on käiberentaablus tõusnud 10 protsendini), välisosalusega ettevõtted on suutnud kasumit teenida 1997., 2000. ja 2001. ja 2002. aastal, kuid võrreldes Eesti kapitaliga ettevõtetega on kasum olnud minimaalne (v.a. 2002.a). Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete kasumi kasvu põhjuseks on käibe ja ekspordi pidev suurendamine töötajate arvu samaaegse vähenemise ja ettevõtete arvu samaaegse suurenemise ajal. Samas on välisosalusega ettevõtete ekspordi kasv olnud kiirem Eesti kapitaliga ettevõtete omast.



Joonis 4. Tekstiili- ja rõivatööstuse kasumi osakaal käibes aastatel 1996–2001 (autori arvutused agregeeritud töötleva tööstuse andmebaasi alusel).

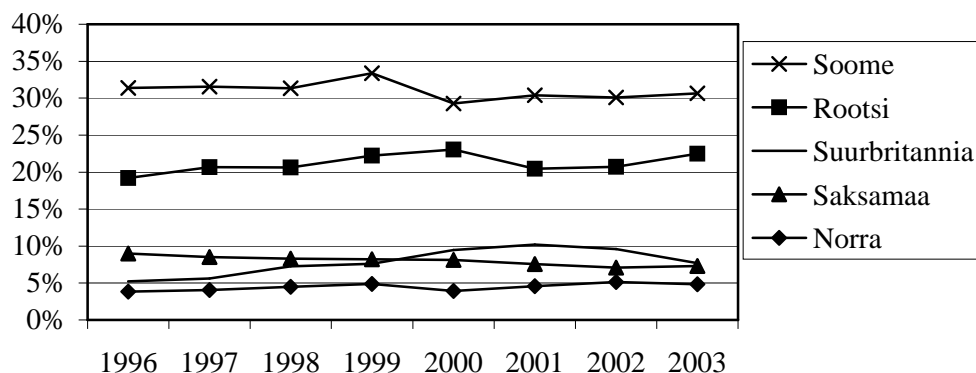
Tekstiili- ja rõivatööstusele on iseloomulik suur ekspordi osakaal tööstusharu kogutoodangust (76% 2001. aastal). Tekstiili- ja rõivatööstuse eksport oli 2003. aastal kõige suurem Soome (30,7% koguekspordist, vt. joonis 5). Teine peamine kaubanduspartner oli Rootsi (22,5%), tähtsamad olid veel Suurbritannia, Saksamaa ja Norra. Tähelepanu tuleb pöörata asjaolule, et eksport Soome ja Rootsi ületab ekspordi teistesse riikidesse ja seega on Eesti tekstiili- ja rõivatööstus tugevalt mõjutatud Soome ja Rootsi turust. Soome ja Rootsi suur tähtsus ekspordi sihtriikidena võib tuleneda sellest, et tekstiili- ja rõivatööstusesse tehtud investeeringud pärinevad põhiliselt nendest riikidest ja toimub eksport tagasi investeeingu päritoluriiki. Sihtriigi eksport investeeingu teinud päritoluriiki on kooskõlas ka Kojima hüpoteesiga (kaubavahetust soodustav OVI liik) ja toote rahvusvahelise elutsükli teooriaga.



Joonis 5. Tekstiili ja tekstiilitoodete eksport sihtriigiti 2003.a. (autori koostatud Eesti Statistikaameti andmebaasi andmete alusel).

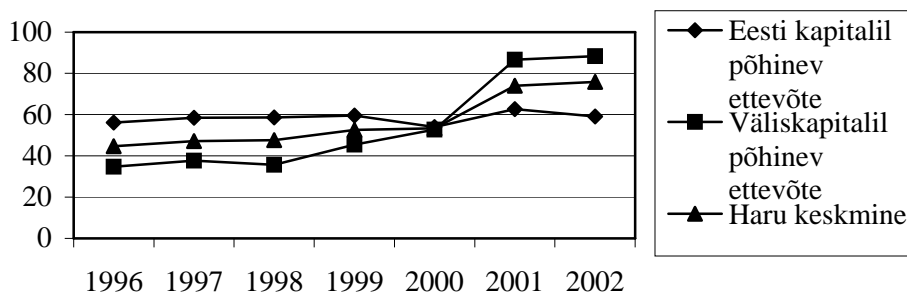
Seitsme aastaga on tekstiili- ja rõivatööstuse peamised kaubanduspartnerid jäänud samaks, ka ekspordi osakaal riigiti pole palju muutunud. Soome on olnud kõige tähtsam ekspordi sihtriik kogu vaadeldud perioodi jooksul (vt. joonis 6). Sinna on eksporditud stabiilselt umbes 30% kogu tekstiili- ja rõivatööstuse toodangust. Tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordi osakaal Rootsi on samuti jäänud umbes samale tasemele. Ainukese suurema muutusena on ekspordi osakaal Suurbritanniasse suurenenud ja Saksamaale vähenenud. Jooniselt on näha, et kogu perioodi lõikes on ekspordi osakaal

Soome ja Rootsi üle 50% koguekspordist, mis näitab, et need riigid on kogu aeg olnud Eesti tekstiili- ja rõivatööstusele väga olulised.



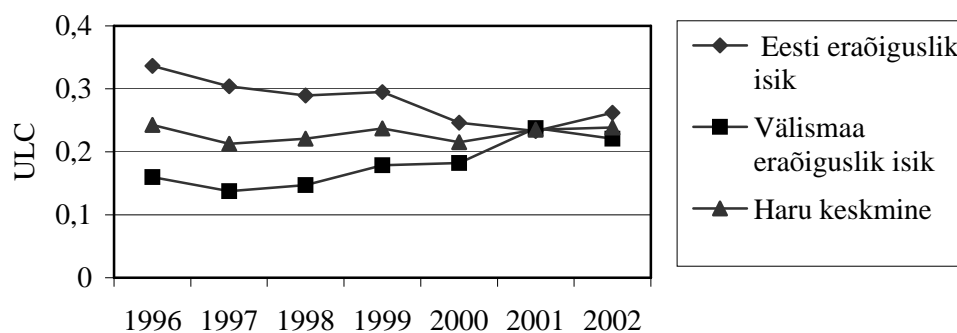
Joonis 6. Tekstiili ja tekstiilitoodete eksport sihtriigiti aastatel 1996 kuni 2003 (autori arvutused Eesti Statistikaameti andmebaasi andmete alusel).

Jooniselt 7 on näha, et 2000. aastal on nii Eesti kapitaliga kui välisosalusega ettevõtete ekspordile orienteeritus võrdne. Kui enne 2000. aastat oli ekspordi osakaal realiseerimise netokäibes suurem Eesti kapitalil põhinevates ettevõtetes, siis peale 2000. aastat on see suurem välisosalusega ettevõtetes. Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete puhul on näha, et ekspordile orienteeritus on suhteliselt stabiilne, samas välisosalusega ettevõtete puhul on see pidevalt tõusnud. Muutus peale 2000. aastat võib olla põhjustatud nelja Eesti kapitalil põhineva ettevõtte muutumist väliskapitaliga ettevõtteks.



Joonis 7. Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordile orienteeritus (ekspordi osakaal realiseerimise netokäibes, %) aastatel 1996–2002 (autori arvutused agregeeritud töötleva tööstuse andmebaasi alusel).

Töäjõu erikulu indeks näitab, kui suur on töäjõukulud ühe krooni väljastatud toodangu kohta. Teisisõnu, mida väiksem on ULC indeks, seda väiksema töäjõumahukusega tootmisega on tegemist. Kui ULC indeks langeb, siis on tegemist töäjõu tootlikkuse kasvuga. Jooniselt 8 on näha, et kogu vaadeldud perioodi vältel on ULC indeksi väärtus väiksem väliskapitalil põhinevates ettevõtetes, kuid ULC on pidevalt suurenenud. See tähendab, et vaadeldud perioodi jooksul on väliskapitaliga ettevõtetes olnud tootmine vähem töäjõumahukas kui Eesti kapitalil põhinevates ettevõtetes ja välisosalusega ettevõtete töäjõu tootlikkus on pidevalt kahanenud (v.a. 2002.a.). Eesti kapitalil põhinevates ettevõtetes on ULC indeksi väärtus suurem haru keskmisest ja pidevalt langenud. 2001. aastaks on Eesti kapitaliga ja väliskapitaliga ettevõtete ULC indeks võrdne, mis näitab, et tootmise töäjõumahukus on võrdsustunud.

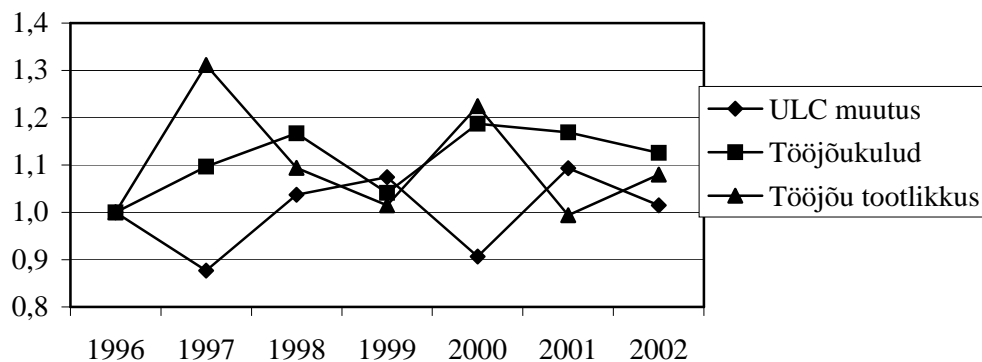


Joonis 8. ULC indeks tekstiili- ja rõivatööstuses aastatel 1996 kuni 2002 (autori arvutused agregeeritud töötleva tööstuse andmebaasi alusel).

ULC indeksi väärtuse suurenemise põhjuseks väliskapitalil põhinevates ettevõtetes on asjaolu, et töäjõukulud on tõusnud kiiremini kui realiseerimise netokäive. Eesti kapitalil põhinevates ettevõtetes on tegemist realiseerimise netokäibe suurenemisega ja/või töäjõukulude vähenemisega. Agregeeritud töötleva tööstuse andmebaasi alusel on näha, et ULC indeksi languse põhjuseks Eesti kapitaliga ettevõtetes on toodangu suurenemine. Väliskapitaliga ettevõtete tootmine on töäjõumahukam, soovitakse ära kasutada Eesti odavamast töäjõudu. Andmebaasi alusel arvatud kapitali ja töäjõu suhe on suurem küll väliskapitalil põhinevatel ettevõtetel, kuid see langeb alates 1999. aastast (73,2lt 59,2ni), samas Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete kapitali ja töäjõu suhe suureneb kogu vaadeldud perioodi jooksul (28,7lt 53,8ni). See näitab, et Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted investeerivad kapitali rohkem ja väliskapitaliga ettevõtted

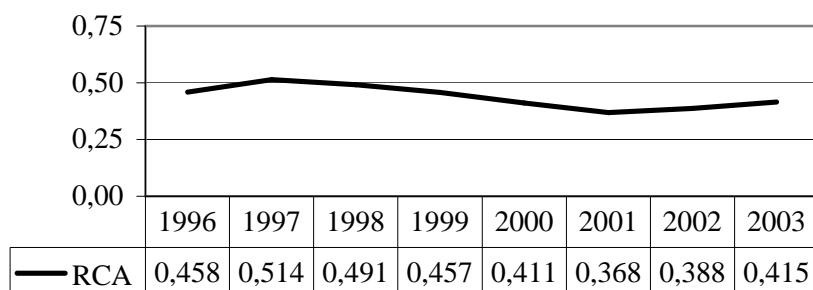
muutuvad tööjõumahukamaks. Järelikult on väliskapitaliga ettevõtete motiiviks olnud efektiivsuse suurendamisele suunatud OVI.

Joonisel 9 on toodud Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse tööjõudu puudutavad näitajad, mis on jagatud eelmise aastaga. ULC indeks on võrreldes eelmise aastaga langenud 1997. ja 2000. aastal. ULC indeksi tõus on toimunud perioodil 1998–2002, kuid tõus on olnud väike. Kõige paremas olukorras on Eesti kapitaliga ettevõtted, kus ULC indeks on tõusnud ainult 1999. ja 2002. aastal ja tõus oli minimaalne (vt. lisa 3). Välisosalusega ettevõtete puhul on ULC indeks tõusnud alates 1998. aastast pidevalt kuni 2002. aastani (vt. lisa 4). Haru tasandil on tööjõu tootlikkus tõusnud kuni 2000. aastani, langenud 2001. aastal ning 2002. aastal on toimunud tõus. Eesti kapitaliga ettevõtete puhul langes tööjõu tootlikkus aastal 2000 ja 2002 ning välisosalusega ettevõtete puhul aastatel 1998–2001 ning 2002. aastal on tööjõu tootlikkus kasvanud.



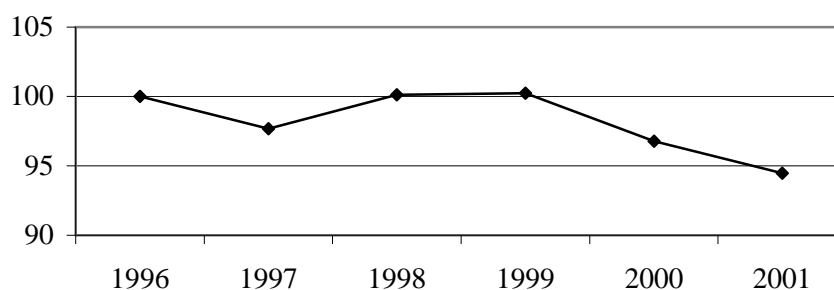
Joonis 9. tekstiili- ja rõivatööstuse ULC, tööjõukulud ja tööjõu tootlikkus võrreldes eelmise aastaga 1996–2002 (baasaasta 1996) (autori arvutused agregeeritud töötleva tööstuse andmebaasi alusel).

RCA indeks näitab, kas Eesti tekstiili- ja rõivatööstusel on suhteline eelis maailmaturul või mitte. Joonisel 10 esitatud RCA indeks on arvatud valem (4) alusel ja kui indeksi väärtus on positiivne, siis tööstusharul on suhteline eelis. Jooniselt on näha, et Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse RCA indeks on aastatel 1996–2003 olnud kogu aeg positiivne, peale 2001.a. on hakanud RCA indeksi väärtus veelgi tõusma. RCA indeksi põhjal saab väita, et Eesti tekstiili- ja rõivatööstusel on suhteline eelis võrreldes riikidega, kes tekstiili- ja rõivatooteid Eestisse ekspordivad.



Joonis 10. RCA indeks tekstiili- ja rõivatööstuses aastatel 1996 kuni 2003 (autori arvutused Eesti Statistikaameti andmebaasi andmete alusel).

CMS on konstantsete turuosade analüüs, mis näitab tekstiili- ja rõivatööstuse ning töötleva tööstuse ekspordi suhte protsendilist muutust. CMS indeksi puhul on kasutatud valemit (5), mille alusel tekstiili- ja rõivatööstuse eksport on jagatud töötleva tööstuse ekspordiga perioodi alguses ja perioodi lõpus. Indeks näitab tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordi ning töötleva tööstuse ekspordi suhte protsendilist muutust teatud perioodi jooksul, joonisel 12 on baasaastaks võetud 1996 ja CMS indeksi väärtuste kaudu on arvatud ekspordi osakaalu muutus ajas. Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordi osakaal töötleva tööstuse ekspordis oli 2001. aastal 24%. Jooniselt 11 on näha, et tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordi osakaal töötleva tööstuse ekspordiga võrreldes on pidevalt langenud. Eriti järsk langus algas 1999. aastal, CMS indeksi väärtus 2000. aastal võrreldes 1999. aastaga oli $-3,4$ ja 2001. aastal võrreldes 2000. aastaga $-2,4$. CMS indeksi väärtused olid positiivsed ainult 1998. ja 1999. aastal. CMS indeksi negatiivne väärtus näitab, et võrreldes teiste harudega on tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordivõime kasvanud aeglasemalt, kuna ekspordi absoluutväärtused ei ole langenud.



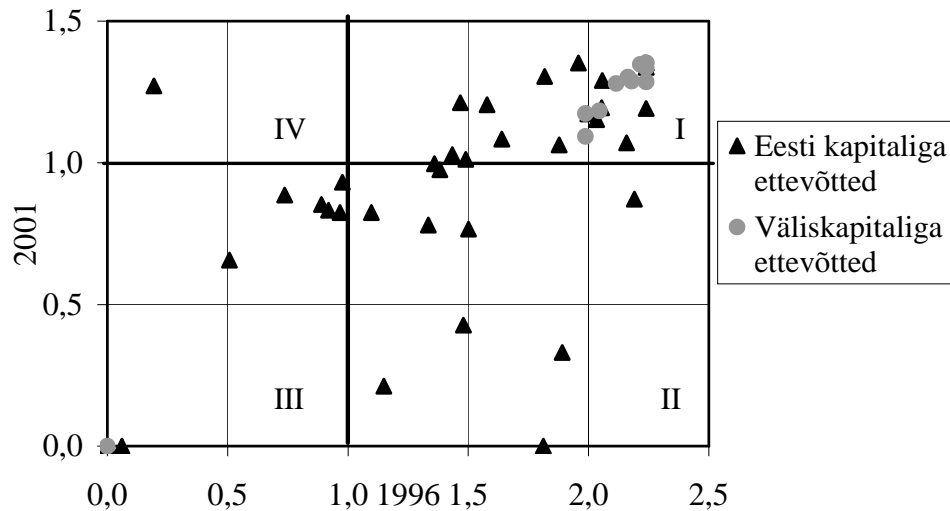
Joonis 11. Tekstiili- ja rõivatööstuse CMS indeks võrreldes töötleva tööstusega (1996=100) (autori arvutused Eesti Statistikaameti andmebaasi andmete alusel).

Tuvastamaks tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordivõimet ettevõtete tasandil, arvutatakse välja ekspordile orienteerituse tase ning ekspordivõime indeksid tekstiili- ja rõivatööstusettevõtete kohta Eesti töötleva tööstuse ja agregeeritud töötleva tööstuse andmebaasi alusel. Arvutuste tulemusi võrreldakse tööstusharu keskmisega ja selle põhjal koostatakse joonised, kus võrreldakse Eesti kapitaliga ja välisosalusega ettevõtete ekspordile orienteeritust ja ekspordivõime indeksite suurust tööstusharu keskmisega aastatel 1996 ja 2001. Joonistelt on näha, kas konkreetse ettevõtte ekspordile orienteeritus ning ekspordivõime indeksite väärtused on tööstusharu keskmisest suuremad või väiksemad ja seda nii perioodi alguses kui lõpus. Perioodi alguseks on 1996. aasta ja perioodi lõpuks 2001. aasta. Järgnevatel joonistel väljendab horisontaaltelg 1996. aastat ja vertikaaltelg 2001. aastat. Kui ettevõtte ekspordile orienteeritus on suurem tööstusharu keskmisest ja ULC indeks vähenenud võrreldes tööstusharu keskmisega, siis on see ettevõtte ekspordivõimelisem töötleva tööstuse keskmisega võrreldes.

Esimeseks analüüsitavaks näitajaks on ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhe. Haru keskmine ekspordile orienteeritus 1996. aastal oli 44,6% ja 2001. aastal 73,9%. Joonisel saab eristada neli kvadranti, esimeses kvadrantis asuvad ettevõtted, kelle näitaja oli suurem haru keskmisest nii 1996. kui 2001. aastal. Võrreldes Eesti ja välisosalusega ettevõtteid haru keskmisega, on joonisel 12 näha, et Eesti ettevõtted asuvad hajutatult joonise esimeses, teises ja kolmandas kvadrantis, samas välisosalusega ettevõtted on koondunud esimesse kvadranti. Järelikult on välisosalusega ettevõtted suurema ekspordile orienteeritusega kui haru keskmine näitaja. Eesti ettevõtetest umbes pooled on 2001. aastal väiksema ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhtega võrreldes haru keskmisega. Joonise järgi saab väita, et välisosalusega ettevõtted on ekspordivõimelisemad kui Eesti kapitaliga ettevõtted.

Joonisel asuvad tööstusharu keskmisest ekspordivõimelisemad ettevõtted esimeses ja neljandas kvadrantis. Esimeses kvadrantis on 92% välisosalusega ettevõtetest ja 47% Eesti kapitaliga ettevõtetest. Neljandas kvadrantis on ainult üks Eesti kapitaliga ettevõtte (2,5% Eesti kapitaliga ettevõtetest). Ainult üks välisosalusega ettevõtte asub kolmandas kvadrantis ja ta erineb oluliselt ülejäänud välisosalusega ettevõtetest oma suuruse

pooldest (ettevõttes on vaid 13 töötajat, esimeses kvadrantis olevate välisosalusega ettevõtete keskmine töötajate arv on 153).

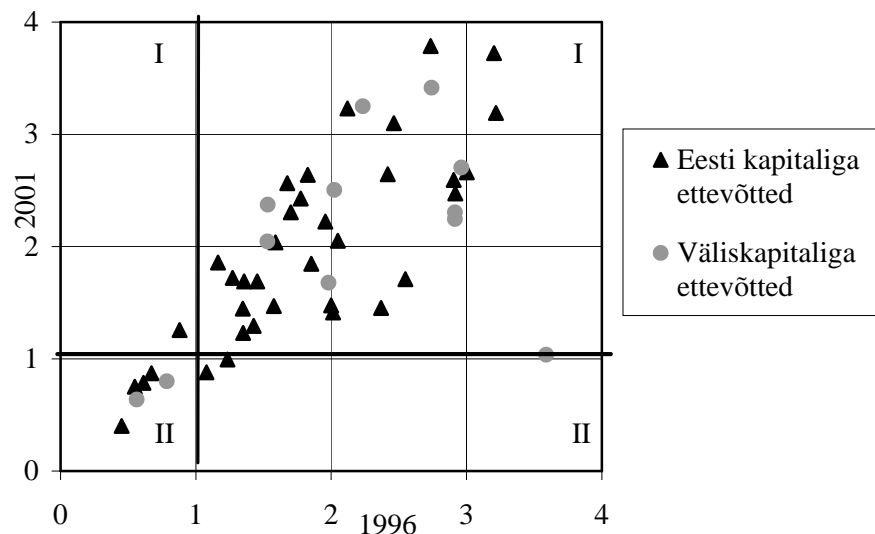


Joonis 12. Tekstiili- ja rõivatööstuse ettevõtete ekspordile orienteeritus võrreldes haru keskmisega 1996. ja 2001.a. (autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel).

Arvestades kõiki ettevõtteid, ei ole esimeses ja neljandas kvadrantis ning teises ja kolmandas kvadrantis olevate ettevõtete vahel suuri erinevusi töötajate arvu osas. Esimeses ja neljandas kvadrantis olevad ettevõtted on natuke väiksemad võrreldes teises ja kolmandas kvadrantis olevate ettevõtetega. Järelikult on välisosalusega ettevõtted ekspordivõimelisemad võrreldes Eesti kapitaliga ettevõtetega.

Järgmiseks arvatud näitajaks on ULC indeks. Tööstusharu keskmine 1996. aastal oli 0,243 ja 2001. aastal 0,235 ja see näitab, et tekstiili- ja rõivatööstuses tervikuna on tööjõu tootlikkus kasvanud. Võrreldes Eesti ja välisosalusega ettevõtete ULC indeksi väärtusi, ettevõtete gruppide vahel erinevusi ei olnud. Joonisel 13 on näha, et enamus ettevõtteid asuvad joonisel esimeses veerandis, mis näitab, et nende ettevõtete ULC oli suurem tööstusharu keskmisest nii 1996. kui 2001. aastal. Kolmandas veerandis on ainult kaks välisosalusega ettevõtet ja neli Eesti kapitaliga ettevõtet, kus ULC oli väiksem tööstusharu keskmisest nii perioodi alguses kui lõpus. Teises veerandis on kaks Eesti ettevõtet, nende ULC väärtus on 2001. aastaks langenud alla tööstusharu keskmise. Neljandas veerandis on ainult üks kohalik ettevõte.

Eesti ja välisosalusega ettevõtete vahel ei ole joonise järgi kindlat erinevust võimalik tuvastada. Kuna tööstusharu keskmisest suurem ULC indeksi väärtus tähendab, et ettevõtte tootmine on suurema tööjõumahukusega, siis ekspordivõimelisemad ettevõtted asuvad teises ja kolmandas veerandis, kus ettevõtte ULC on langenud. ULC indeksi järgi on enamus Eesti ettevõtetest ja ka välisosalusega ettevõtetest haru keskmisest suurema ULC indeksi väärtusega. Teises veerandis on ainult kaks Eesti ettevõtet ja kolmandas veerandis neli Eesti ettevõtet ja kaks välisosalusega ettevõtet. Teises ja kolmandas veerandis asuvad ettevõtted erinevad oluliselt esimese ja neljandas veerandis asuvatest ettevõtetest. Teise ja kolmanda veerandi ettevõtete keskmine töötajate arv on 334 ning ekspordile orienteeritus 87%, esimese ja kolmanda veerandi ettevõtete vastavad keskmised on 125 ja 69%. Järelikult on suuremad ettevõtted rohkem ekspordile orienteeritud ning ekspordivõimelisemad.

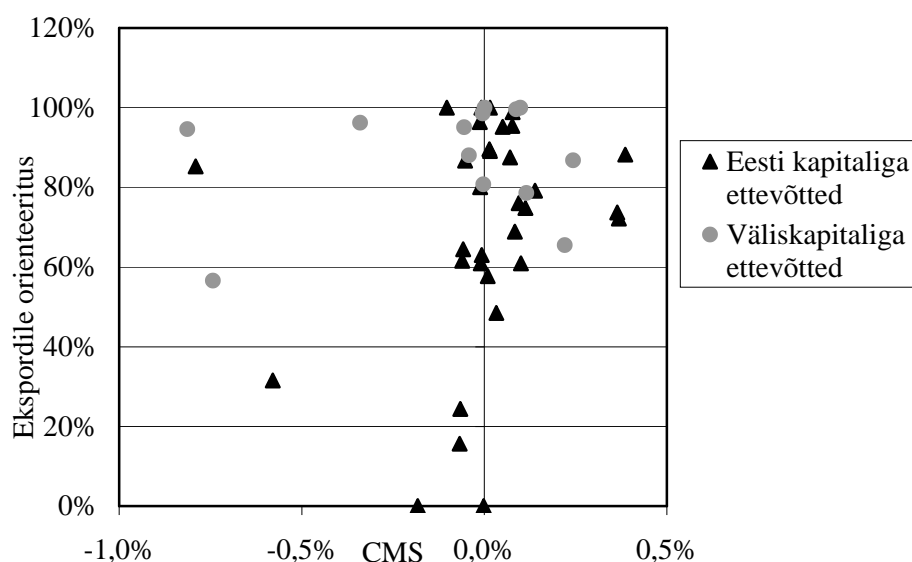


Joonis 13. Tekstiili- ja rõivatööstuse ettevõtete ULC indeksid võrreldes haru keskmisega 1996. ja 2001.a. (autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel).

Eriti suur erinevus on esimeses ja kolmandas veerandis olevate ettevõtete vahel. Kolmandas veerandis olevate välisosalusega ettevõtete keskmine töötajate arv on 468 (esimeses veerandis 76) ning ekspordile orienteeritus 95% (esimeses veerandis 84%). Seega on töötleva tööstuse andmebaasis ära toodud tekstiili- ja rõivaettevõtetest väiksema tootlikkusega kui tööstusharu keskmine need ettevõtted, mis on väiksemad nii

töötajate arvu kui ekspordile orienteerituse taseme poolest. Ekspordivõime tase oleneb siinkohal ULC indeksi väärtusest, mida väiksem on ULC, seda suurem ekspordile orienteeritus. Selline tulemus on kooskõlas nii Vernoni toote rahvusvahelise elutsükli teooriaga kui Dunning'i eklektilise paradigmagaga. Vernoni toote rahvusvahelise elutsükli teooria järgi on traditsiooniliste harude ekspordivõime aluseks madal ULC. Dunning'i eklektilise paradigma järgi on tegemist omandieelisega, milleks võib olla ka tootmistehnoloogia.

Viimaseks analüüsitud ekspordivõime indeksiks on CMS, joonisel 14 on toodud Eesti tekstiili- ja rõivaettevõtete ekspordi osakaalu muutus 2001. aastal võrreldes 1996. aastaga. CMS indeks on arvatud võrreldes ettevõtte ekspordi osakaalu tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordis. Joonisel on toodud 33 Eesti kapitaliga ettevõtet ja 13 välisosalusega ettevõtet. Ekspordi osakaalu tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordis on suutnud suurendada 55% Eesti ettevõtetest (18 ettevõtet) ja 46% välisosalusega ettevõtetest (kuus ettevõtet). Ettevõtted, kes suutsid ekspordi osakaalu tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordis suurendada, on ka rohkem ekspordile orienteeritud (keskmine ekspordi ja käibe suhe on 82,5%) võrreldes ekspordi osakaalu kaotanud ettevõtetega (ekspordile orienteeritus keskmiselt 62,3%).



Joonis 14. Eesti tekstiili- ja rõivaettevõtete CMS 1996-2001 ja ekspordile orienteeritus (autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel).

Eriti suured erinevused tulid välja Eesti kapitaliga ettevõtteid omavahel võrreldes. Ekspordi osakaalu suurendanud Eesti kapitaliga ettevõtete keskmine ekspordile orienteeritus oli 80,5% ja ekspordi osakaalu kaotanud ettevõtete keskmine 58%. Kuna välisosalusega tekstiili- ja rõivaettevõtted on ekspordile orienteeritud, siis ekspordi osakaalu tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordis suurendanud ja vähendanud ettevõtete vahel suuri erinevusi ei olnud. Ekspordi osakaalu suurendanud ettevõtetes oli ULC indeks väiksem võrreldes ekspordi osakaalu vähendanud ettevõtetega (vastavalt 0,443 ja 0,479). Eesti kapitaliga ettevõtetest oli CMS indeks positiivne ettevõtetel, kus oli vähem tööjõumahukas tootmine, välisosalusega ettevõtete puhul oli tegemist vastupidise olukorraga.

Eesti tekstiili- ja rõivatööstust iseloomustab ettevõtete arvu stabiilsus ja töötajate arvu kasv, välisosalusega ettevõtted on kohalikest ettevõtetest suuremad. Teiseks iseloomustavaks jooneks on suur investeringute sissevool (väliskapitali osakaal on ligikaudu 1/3 omakapitalist) ja haru kasv nii põhikapitali, käibe kui ekspordi mõttes. Samuti on tekstiili- ja rõivatööstuse käiberentaablus pidevalt suurenenud, seda põhiliselt Eesti kapitaliga ettevõtete osas. Kõige tähtsamad ekspordi sihtriigid on Soome ja Rootsi, kuhu müüakse üle 50% kogu tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordist. Tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordi osakaal töötleva tööstuse ekspordis on pidevalt vähenenud, kuid selle põhjuseks on teiste harude kiirem kasv. Ekspordile orienteeritus on aga pidevalt suurenenud, alates 2000. aastast on ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhe suurem välisosalusega ettevõtetel. Tööjõu tootlikkus on kuni 2001. aastani suurenenud Eesti kapitaliga ettevõtetes, välisosalusega ettevõtetes on tööjõu tootlikkus vähenenud. RCA indeks näitab, et tekstiili- ja rõivatööstusel on suhteline eelis, kuid CMS indeks näitab ekspordi osakaalu pidevat langust võrreldes töötleva tööstuse ekspordiga ja see viitab tööstusharu ekspordivõime aeglasemale tõusule võrreldes teiste tööstusharudega.

Ettevõtete baasil läbi viidud ekspordivõime analüüsi tulemusena saab öelda, et töötleva tööstuse andmebaasis ära toodud ettevõtetest on ekspordivõimelisemad välisosalusega ettevõtted. Samas ei ole ULC indeksi puhul Eesti ja välisosalusega ettevõtete vahel suuri erinevusi. Erinevused esinevad ainult ekspordile orienteerumise taseme osas. Haru keskmisega võrreldes on enamustel nii Eesti kui välisosalusega ettevõtetel suurem ULC indeksi väärtus. CMS analüüs näitas, et ekspordi osakaalu suurendanud ettevõtted on ka

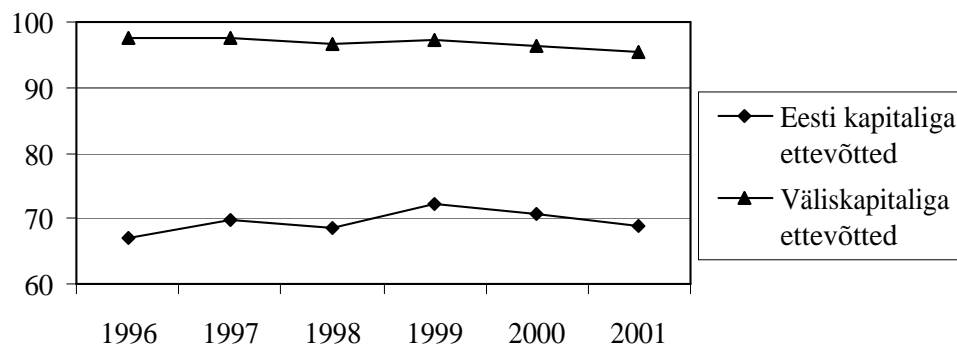
rohkem ekspordile orienteeritud. Suuremad erinevused esinesid Eesti kapitaliga ettevõtete vahel. Järelikult saab analüüsi põhjal öelda, et OVI on olnud otsene positiivne mõju ekspordivõime Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse ettevõtetes.

2.2. Otseste välisinvesteeringute mõju ekspordivõimele Eesti tekstiili- ja rõivaettevõtetes

Otseste välisinvesteeringute otseste mõju tuvastamiseks ekspordivõimele vaadeldakse Eesti töötleva tööstuse andmebaasis toodud välisosalusega ettevõtete ja omandivormi vahetanud ettevõtete näitajaid ning võrreldakse neid Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete keskmistega. Vaatlusalusteks aastateks on 1996–2001, sellel perioodil oli seitse välisosalusega ettevõtet, neli omandivormi vahetanud ettevõtet (ettevõtted olid muutunud välisosalusega ettevõteteks) ja 31 Eesti kapitalil põhinevat ettevõtet. Vaadeldavateks näitajateks on ekspordi ja käibe suhe ning ULC ja CMS indeksid. Näitajaid käsitletakse kordamööda, esimesena võetakse vaatluse alla välisosalusega ettevõtted, teisena omandivormi vahetanud ettevõtted ning viimasena Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted. Sellise käsitluse järgi saab esimesena vastused OVI otseste mõju olemasolust ning Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete uurimisel vastused OVI kaudse mõju kohta. Kõige levinum viis tuvastada OVI otsest positiivset mõju on võrrelda välisosalusega ettevõtteid Eesti kapitaliga ettevõtetega ning tuvastada erinevused ettevõtete gruppide vahel. Kui ekspordile orienteeritus ning CMS indeks on suurem Eesti kapitaliga ettevõtete keskmisest ja ULC indeksi väärtus väiksem, siis on välisosalusega ettevõtted ekspordivõimelisemad.

Esimeseks analüüsitavaks näitajaks on ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhe, joonisel 15 on toodud Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete ja väliskapitaliga ettevõtete keskmine perioodil 1996–2001. Väliskapitaliga ettevõtete ekspordile orienteeritus on oluliselt suurem Eesti kapitaliga ettevõtete keskmisest, see viitab OVI otsestele positiivsele mõjule ekspordivõimele. Välisosalusega ettevõtted suudavad rohkem ekspordida võrreldes Eesti kapitalil põhinevate ettevõtetega. Järelikult ei ole Eesti tekstiili- ja rõivatööstuses ülekaalus sihtturu teenindamisele suunatud investeeringud, vaid efektiivsuse suurendamisele suunatud või strateegiliste varade kasutamisele

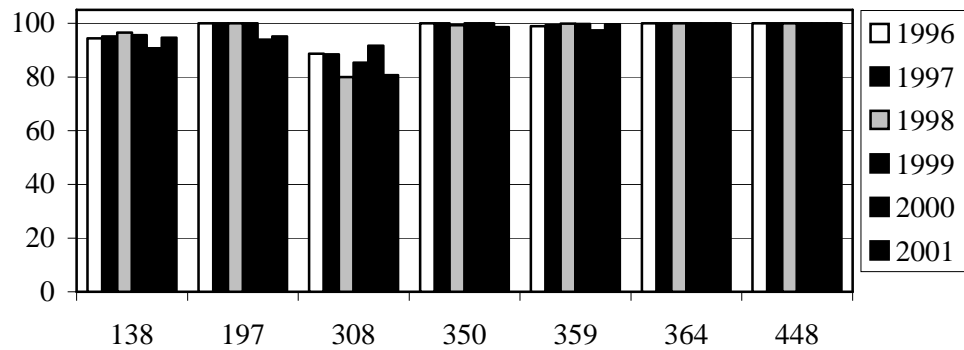
suunatud OVI. Seega tõmbab Eesti tekstiili- ja rõivatööstus peamiselt ligi selliseid investeringuid, mille mõju ekspordivõimele on positiivne.



Joonis 15. Ekspordile orienteeritus Eesti tekstiili- ja rõivatööstuses perioodil 1996–2001 (autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel).

Joonisel 16 on toodud välisosalusega ettevõtete ekspordile orienteerituse tase aastatel 1996–2001. Kõikide toodud ettevõtete puhul on vaatlusalusel perioodil ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhe suurem Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete keskmisest, järelikult on OVI otsene positiivne mõju avaldunud kõigi seitsme ettevõtte puhul. Vaid ettevõtetes nr. 138, 197 ja 308 on viimastel aastatel toimunud ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhte mõningane langus, kuid siiski jäädakse kõrgemale Eesti kapitaliga ettevõtete keskmisest näitajast.

Ettevõtte nr. 138 on välisosalusega ettevõtetest kõige suurem (2001. aastal 796 töötajat), samuti on selles ettevõttes kõige väiksem ULC, mis näitab suurt tootlikkust võrreldes teiste välisosalusega ettevõtetega. Ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhe langes ettevõttes nr. 138 ainult aastal 2000 võrreldes aastaga 1999, selle põhjuseks oli realiseerimise netokäibe kiirem kasv võrreldes ekspordi kasvuga. Ettevõttes nr. 197 toimus ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhte langus samuti aastal 2000 võrreldes 1999.a. Tegemist on kõige väiksema ettevõttega (44 töötajat) välisosalusega ettevõtete seas. Languse põhjuseks oli ULC mõningane tõus, samuti nii ekspordi kui käibe mõningane langus. Ettevõttes nr. 308 on kõige suurem ULC võrreldes teiste välisosalusega ettevõtetega. Ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhte langus toimus 2001. aastal võrreldes 2000.a, selle põhjuseks oli realiseerimise netokäibe suurenemine ekspordi samaaegse vähenemise ajal.

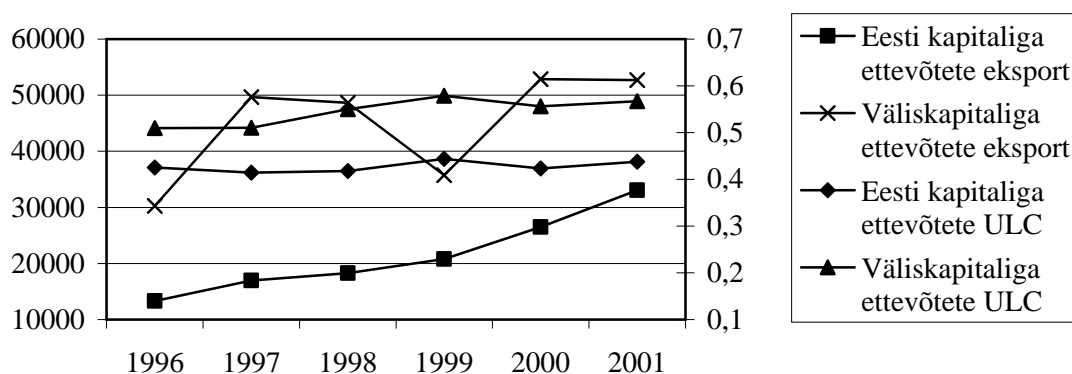


Joonis 16. Ekspordi ja käibe suhe välisosalusega ettevõtetes perioodil 1996–2001 (autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel).

Esimeseks vaadeldavaks ekspordivõime indeksiks on ULC, mis näitab, kui suured on tööjõukulud ühe krooni väljastatud toodangu kohta. Mida väiksem on ULC indeks, seda väiksema tööjõumahukusega tootmisega on tegemist ning ULC indeksi langus näitab tööjõu tootlikkuse tõusu. Joonisel 17 on toodud Eesti ja väliskapitaliga ettevõtete keskmine ULC indeksi väärtus perioodil 1996–2001. Väliskapitaliga ettevõtted erinevad oluliselt Eesti kapitaliga ettevõtetest ja erinevus suureneb, kuid väliskapitaliga ettevõtete puhul on ULC indeksi väärtus kõrgem. Kõrgem ULC indeks näitab, et väliskapitaliga ettevõtetes on tööjõukulu ühe krooni väljastatud toodangu kohta suurem Eesti kapitaliga ettevõtetest ja seega on tootmine suurema tööjõumahukusega või kasutatakse kvalifitseeritud tööjõudu (väliskapitalil põhinevates ettevõtetes on keskmine palk suurem võrreldes Eesti kapitalil põhinevate ettevõtetega). Järelikult kasutavad välisosalusega ettevõtted ära Eesti odavamast tööjõudu ja seda ka kvalifitseeritud tööjõu osas.

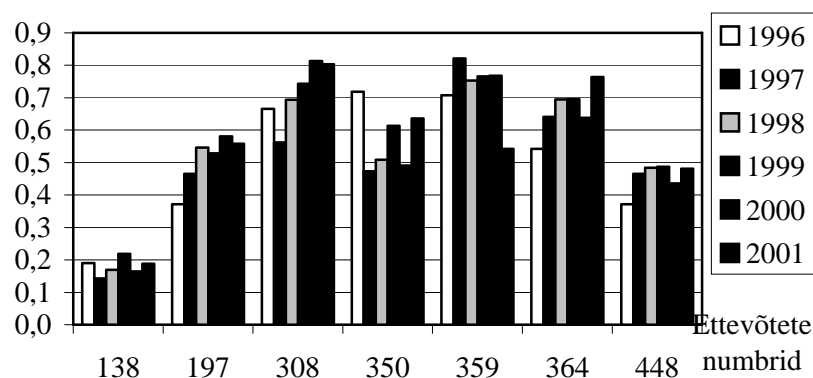
Kuna välisosalusega ettevõtete ULC indeks tõuseb, siis tööjõu tootlikkus väheneb ja seega on OVI negatiivselt mõjutanud tööjõu tootlikkust väliskapitaliga ettevõtetes. Samas ei pruugi välisosalusega ettevõtete tööjõu tootlikkus olla väiksem, vaid töötajatele suudetakse maksta suuremat palka. Võrreldes Eesti kapitalil põhinevaid ja välisosalusega ettevõtteid, on toodang töötaja kohta suurem välisosalusega ettevõtetes. Järelikult on välisosalusega ettevõtete ULC suurem peamiselt suurema palga tõttu. Kuigi ULC indeksi tõus näitab välisosalusega ettevõtete halvemat olukorda, on välisosalusega ettevõtete tööjõu tootlikkus suurem. Kuna OVI on mõjutanud ULC-i

negatiivselt, siis on oluline vaadata, kas väliskapitaliga ettevõtete eksport on seetõttu suurenenud või vähenenud. Jooniselt on näha, et väliskapitaliga ettevõtete eksport on väga ebahühtlane, Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete eksport kasvab. Kuna väliskapitaliga ettevõtete ULC on suurem Eesti kapitaliga ettevõtetega võrreldes ja tõuseb, siis läbi tööjõu tootlikkuse languse peaks ekspordivõime vähenema. Väliskapitaliga ettevõtete eksport on vähenenud ainult 1999. aastal ja seega on OVI mõju ekspordivõimele läbi ULC indeksi olnud samuti positiivne.



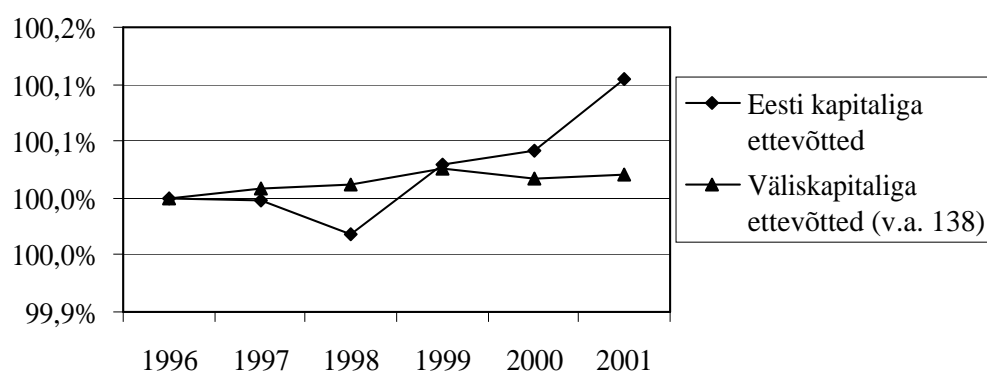
Joonis 17. ULC indeksi väärtus ja eksport Eesti tekstiili- ja rõivatööstuses 1996–2001 (autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel).

Joonisel 18 on toodud välisosalusega ettevõtete ULC perioodil 1996–2001. Enamuste ettevõtete puhul on ULC indeksi väärtus suurem Eesti kapitaliga ettevõtete keskmisest. Ettevõttes nr. 138 on ULC indeksi väärtus olnud kogu perioodi vältel väiksem Eesti kapitaliga ettevõtete keskmisest ja keskmine palk töötaja kohta on suurem nii Eesti kapitaliga kui väliskapitaliga ettevõtete keskmisest. Järelikult on selles ettevõttes tootmine väiksema tööjõumahukusega võrreldes Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete keskmisega. Ettevõtte nr. 359 puhul on ULC 2001. aastal langenud, kuid siiski jäänud kõrgemale Eesti kapitaliga ettevõtete keskmisest. OVI on positiivselt mõjutanud tööjõu erikulu ainult ettevõtte nr. 138 puhul (kõige suurem välisosalusega ettevõtte, mis on ekspordile orienteeritud). Teiste välisosalusega ettevõtete puhul ULC indeks tõuseb ning see tähendab tööjõu tootlikkuse langust, kuid eksport on vähenenud ainult ettevõtte nr. 197 puhul. Seega on OVI otsene mõju läbi tööjõu erikulu olnud negatiivne ainult ettevõtte nr. 197 puhul.



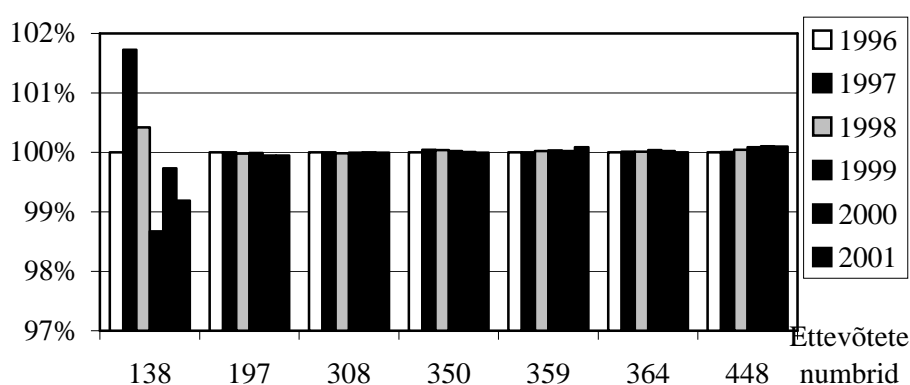
Joonis 18. ULC indeksi väärtus välisosalusega ettevõtetes perioodil 1996–2001 (autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel).

Viimaseks ekspordivõime indeksiks on CMS, mis näitab tekstiili- ja rõivatööstuse ettevõtete ekspordi ja tööstusharu ekspordi suhte protsendilist muutust. Kui CMS indeks on positiivne või null (ekspordi suhe on tõusnud või jäänud samale tasemele), siis loetakse ettevõtet konkurentsivõimeliseks. Jooniselt 19 on näha, et Eesti kapitalil põhinevates ja väliskapitaliga ettevõtetes (v.a. ettevõtte nr. 138) ei ole näha suuri erinevusi. Kuna ettevõtte nr. 138 on teistest oluliselt erinev, siis mõjutab ta välisosalusega ettevõtete keskmist. Ettevõtte nr. 138 on kõige suurem väliskapitaliga ettevõtte ning ULC indeks on kõige väiksem. CMS indeks ettevõttes nr. 138 on väga muutlik ja seega mõjutaks väga palju ettevõtete keskmist. Kuna jooniselt ei saa välja lugeda olulisi erinevusi Eesti ja väliskapitaliga ettevõtete vahel, siis CMS indeksi osas ei ole OVI otsene mõju tuvastatav.



Joonis 19. CMS indeks Eesti tekstiili- ja rõivatööstuses 1996–2001 (autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel).

Välisosalusega ettevõtteid eraldi vaadatuna on näha, et ettevõttes nr. 138 ekspordi osakaal tööstusharu ekspordis vähenes aastatel 1998, 1999 ja 2001, teistes ettevõtetes on ekspordi osakaal aastate lõikes stabiilne (vt. joonis 20). CMS indeksi osas ei ole välisosalusega ettevõtted oluliselt erinevad Eesti kapitaliga ettevõtetest ja seega ei saa tuvastada OVI otsest mõju. Ettevõtte nr. 138 puhul on CMS indeks langemise taga käibe ja ekspordi aeglasem kasv võrreldes tekstiili- ja rõivatööstusega. Kuigi ettevõtte CMS näitab ekspordi osakaalu langust, on selle taga mitte ekspordivõime vähenemine, vaid ettevõtte aeglasem kasv.

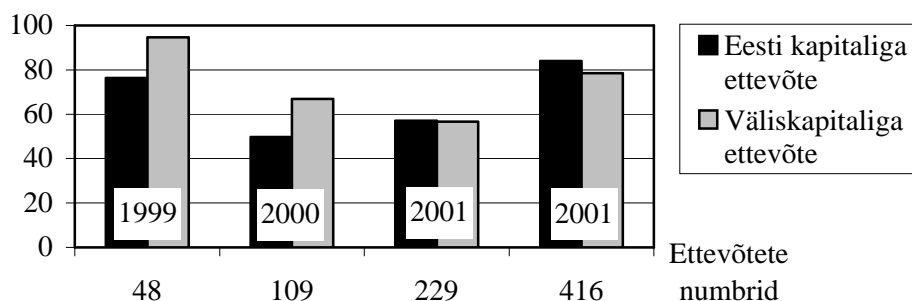


Joonis 20. CMS indeks välisosalusega ettevõtetes perioodil 1996–2001 (autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel).

Välisosalusega ettevõtete puhul on ekspordile orienteerituse osas avaldunud OVI otsene positiivne mõju, kõik vaatlusalused välisosalusega ettevõtted on rohkem ekspordile orienteeritud võrreldes Eesti kapitalil põhinevate ettevõtetega. ULC indeksi osas on samuti näha suuri erinevusi, kuid väliskapitaliga ettevõtete puhul on ULC indeksi väärtus suurem Eesti kapitaliga ettevõtete keskmisest. Üheks ULC indeksi kõrgema väärtuse põhjuseks on kindlasti välisosalusega ettevõtetes makstav kõrgem palk (näiteks 2001. aastal oli välisosalusega ettevõtetes keskmine kuupalk 4664 krooni ja Eesti kapitaliga ettevõtetes 4311 krooni). Väliskapitaliga ettevõtete puhul on OVI mõju ekspordivõimele läbi tööjõu erikulu olnud positiivne, ainult ettevõtte nr. 197 puhul eksporditõhusus vähenes peale ULC indeksi tõusu. Ettevõttes nr. 138 oli ULC indeksi väärtus oluliselt väiksem Eesti kapitaliga ettevõtete keskmisest. CMS indeksi osas ei saa tuvastada OVI otsest mõju, sest ettevõtete gruppide vahel ei ole suuri erinevusi. Ettevõttes nr. 138 toimus CMS indeksi langus, teistes ettevõtetes toimunud muutused

olid minimaalsed. Seega on OVI otsene positiivne mõju avaldunud läbi väliskapitaliga ettevõtete suurema ekspordile orienteerituse ja ka läbi tööjõu erikulu.

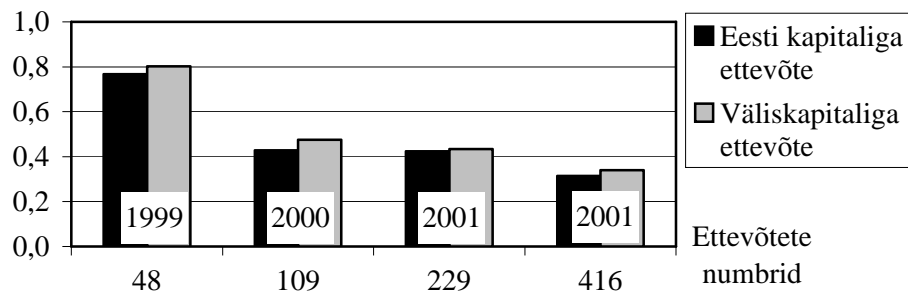
Perioodil 1996–2001 muutus neli kohalikku ettevõtet välisosalusega ettevõteteks. Ettevõtte nr. 48 muutus väliskapitaliga ettevõtteks aastal 1999, ettevõtte nr. 109 aastal 2000 ning ettevõtte nr. 229 ja 416 aastal 2001. Järgnevalt tuuakse ära nende ettevõtete näitajate keskmised enne ja peale OVI tegemist. Esimeseks käsitletavaks näitajaks on samuti ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhe, joonisel 21 on toodud nelja omandivormi vahetanud ettevõtte ekspordile orienteeritus enne ja peale investeeringute saamist. Ettevõtete nr. 48 ja 109 puhul oli ekspordi ja käibe suhe enne OVI väiksem ja peale OVI suurem, ettevõttes 229 toimunud muutused on suhteliselt väikesed ja ettevõttes nr. 416 on muutunud ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhe väiksemaks. OVI otsene positiivne mõju on seega avaldunud ettevõtete nr. 48 ja 109 puhul, ettevõtete nr. 229 ja 416 puhul on tegemist uute välisosalusega ettevõtetega ja OVI mõju ei ole ühe aasta jooksul avaldunud.



Joonis 21. Ekspordile orienteeritus omandivormi vahetanud ettevõtetes enne ja peale OVI 1996–2001 (autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel).

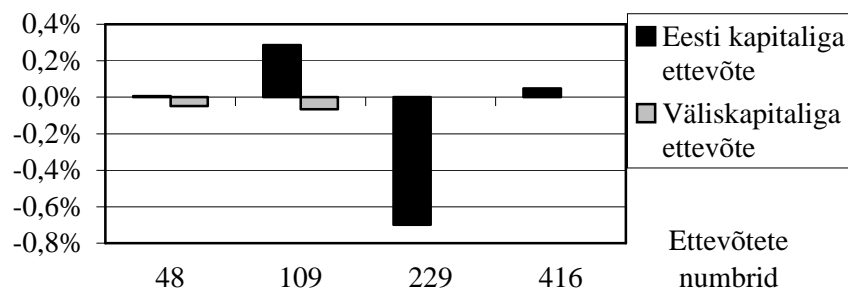
ULC indeks on tõusnud peale väliskapitali omandusse üle minemist kõikides ettevõtetes, kõige madalam ULC on ettevõttes nr. 416 (vt. joonis 22). Suhteliselt madal ULC on ka ettevõtetes nr. 109 ja 229, kuid ettevõtte nr. 48 puhul on kõrge ULC veelgi tõusnud, mis näitab tööjõu tootlikkuse langust. Kõik ettevõtteid peale väliskapitali omandusse üle minemist muutnud tootmist tööjõumahukamaks. See näitab, et investeerimise motiiviks oli Eesti odavama tööjõu ära kasutamine (efektiivsuse suurendamisele suunatud OVI). Kuigi OVI on mõjutanud ULC indeksit negatiivselt, tuleb OVI mõju ekspordivõimele tuvastamiseks vaadata ka muutusi ekspordi mahus.

Eksporti on suurendanud ettevõtte nr. 109 ja 416, samale tasemele on jäänud eksport ettevõttes nr. 229 ja eksport on alates 1999. aastast pidevalt langenud ettevõttes nr. 48. Järelikult on omandivormi vahetanud ettevõtetes OVI mõjunud töajõu tootlikkusele negatiivselt, kuid OVI otsene negatiivne mõju ekspordivõimele läbi töajõu tootlikkuse on avaldunud ettevõtte nr. 48 puhul.



Joonis 22. ULC indeksi väärtus omandivormi vahetanud ettevõtetes enne ja peale OVI 1996–2001 (autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel).

CMS indeksi puhul on ekspordi osakaalu tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordis suutnud samal tasemel hoida ettevõtte nr. 229 ja 416 (vt. joonis 23). Ettevõtete nr. 48 ja 109 puhul on peale väliskapitaliga ettevõtteks muutumist on ekspordi osakaal hakanud langema. OVI otsene positiivne mõju on ettevõtetes nr. 229 ja 416 olnud minimaalne ja ettevõttes nr. 48 ja 109 on OVI otsene mõju olnud negatiivne. Kahe ettevõtte puhul, kus ekspordi osakaal haru ekspordis on jäänud samale tasemele, ei ole OVI mõjud veel täielikult avaldunud. Ajaliselt varem omandivormi vahetanud ettevõtete puhul on näha ekspordi osakaalu tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordis vähenemist, mis on OVI negatiivne mõju.



Joonis 23. CMS indeksi väärtus omandivormi vahetanud ettevõtetes enne ja peale OVI 1996–2001 (autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel).

Omandivormi vahetanud ettevõtete osas avaldus OVI otsene positiivne mõju ekspordile orienteerituse osas ettevõtetes nr. 48 ja 109. ULC indeks tõusis peale omandivormi vahetust kõikide ettevõtetes, kuid sellega kaasnes ekspordi mahu vähenemine ainult ettevõttes nr. 48. CMS indeksi osas avaldus OVI otsene negatiivne mõju ajaliselt varem omandivormi vahetanud ettevõtetes (nr. 48 ja 109). OVI otsene positiivne mõju on avaldunud ettevõtte nr. 48 puhul, negatiivne mõju ettevõtte nr. 109 puhul ning viimasena väliskapitali omandisse üle läinud ettevõtete puhul ei ole tulemus üheselt määratletav.

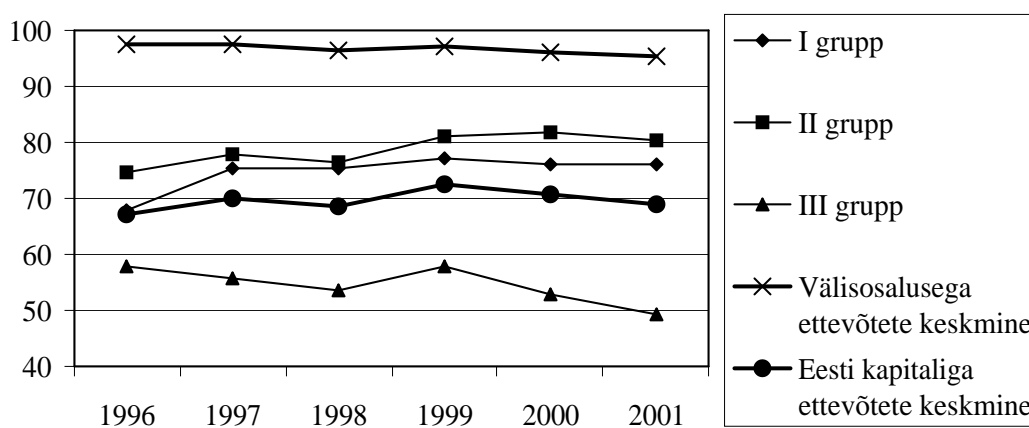
OVI otsesed positiivsed mõjud Eesti tekstiili- ja rõivaettevõtetele avalduvad peamiselt läbi ekspordi ja käibe suhte ning ka läbi ULC indeksi, kuigi OVI on suurendanud ULC indeksi väärtust. CMS indeksi puhul ei ole Eesti kapitaliga ja väliskapitaliga ettevõtete vahel suuri erinevusi. ULC indeksi kaudu on OVI mõjutanud negatiivsed ainult ettevõtte nr. 197 ekspordivõimet. Ettevõtete lõikes avaldus OVI otsene positiivne mõju ekspordile orienteeritusele kõikide ettevõtete puhul. OVI mõju ekspordivõimele läbi tööjõu erikulu avaldus negatiivselt ettevõtte nr. 197 puhul. Teiste välisosalusega ettevõtete osas avaldus OVI otsene positiivne mõju mõlema näitaja puhul. Omandivormi vahetanud ettevõtete puhul avaldus OVI otsene positiivne mõju ettevõttes nr. 109, negatiivne mõju ettevõtte nr. 48 ning ettevõtete nr. 229 ja 416 puhul ei saa tulemust välja tuua.

Otseste välisinvesteeringute poolt ekspordivõimele avaldatava kaudse mõju tuvastamiseks vaadeldakse Eesti ettevõtete näitajaid ja võrreldakse välisosalusega ettevõtete keskmistega. Kaudne mõju ekspordivõimele on avaldunud siis, kui Eesti ettevõtetes on teatud aja möödudes toimunud analoogilised muutused sarnaselt välisosalusega ettevõtetega. Eesti kapitaliga ettevõtted on jaotatud suuruse alusel kolme gruppi (töötajate arv ettevõttes), et tulemusi paremini esitada. Ettevõtted on gruppidesse jagatud suuruse alusel, sest analüüs eelmises alapunktis näitas, et suurematel ettevõtetel on väiksem ULC indeksi väärtus ja suurem ekspordile orienteeritus. Esimeses grupis on kümme ettevõtet (keskmine töötajate arv on vahemikus 177–765¹), teises grupis on 11 ettevõtet (keskmine töötajate arv on vahemikus 68–145) ja kolmandas grupis on samuti

¹ Kirjanduses kasutatakse ettevõtete gruppidesse jaotamisel piire kuni 10 (mikroettevõte), 11-50 (väike ettevõte), 51-250 (keskmine ettevõte), üle 250 (suur ettevõte).

kümme ettevõtet keskmise töötajate arvuga 37–62. Sellise jaotuse järgi on sarnased ettevõtted samas grupis.

Esimeseks näitajaks on ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhe, joonisel 24 on toodud välisosalusega ja Eesti kapitaliga ettevõtete keskmised ning kõigi kolme ettevõtete grupi keskmised näitajad. Välisosalusega ettevõtete puhul on näha ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhte mõningast langust alates 1999. aastast, kuid toimunud langus on minimaalne. Eesti kapitaliga ettevõtete puhul on samuti alates 1999. aastast toimunud ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhte langus. Suuremat langust alates 1999. aastast on näha kolmanda ettevõtete grupi puhul, kuhu on koondatud kõige väiksema töötajate arvuga ettevõtted. Kuna OVI kaudne mõju avaldub viitajaga, siis samaaegne muutus ettevõtete gruppides ei saa olla OVI kaudne mõju. Langus ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhtes nii väliskapitaliga ettevõtetes kui Eesti kapitaliga ettevõtetes võib olla tingitud näiteks majanduskeskkonna muutustest, mis mõjutavad nii välisosalusega kui Eesti kapitalil põhinevaid ettevõtteid.

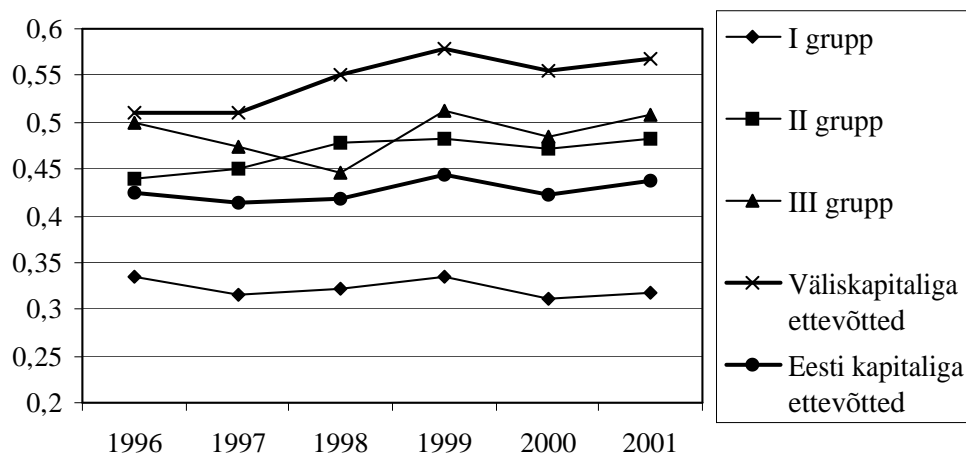


Joonis 24. Eesti tekstiili- ja rõivaettevõtete ekspordile orienteeritus 1996–2001 (autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel).

Järgnevalt analüüsitakse, millised on sarnasused ettevõtete vahel suuruse järgi. Kõige suuremate ettevõtete grupis toimus ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhte langus aastatel 1999–2001 ettevõtetes nr. 51, 102 ja 245 (vt. lisa 5). Ettevõttes nr. 245 oli ULC indeks üks suuremaid. Ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhte tõusis ettevõtetes nr. 42, 147, 165, 202 ja 445. Lisas 6 toodud teises ettevõtete grupis toimus ekspordi ja

realiseerimise netokäibe langus ettevõtetes nr. 112 ja 361 vastavalt perioodil 1999–2001 ja 2000–2001. Teiste ettevõtete puhul ekspordi ja käibe suhe tõusis või oli stabiilselt samal tasemel. Ettevõtted, kus ekspordile orienteeritus suurenes, oli teistega võrreldes vähem töötajaid ja ULC indeks oli samuti väiksem. Kolmandas ettevõtete grupis lõpetasid kaks ettevõtet eksportimise (nr. 107 ja 124). Ettevõtetes nr. 204, 321 ja 419 toimus ekspordi ja käibe suhte langus (vt. lisa 7). Järelikult kõige suuremad ettevõtted ei ole kõige ekspordivõimelisemad, teine ettevõtete grupp on kõige rohkem ekspordile suunatud, kuid nende ULC indeks on suurem esimese grupi ettevõtetest.

Teiseks ekspordivõime näitajaks on ULC indeks, mille puhul on välisosalusega ettevõtete ja Eesti kapitaliga ettevõtete puhul näha sarnaseid muutusi (vt. joonis 25). Esimeses ettevõtete grupis on suudetud tööjõu tootlikkust suurendada, kolmandas grupis on tööjõu tootlikkus viimaste aastate jooksul vähenenud. Kuna muutused toimuvad samaaegselt, siis on tegemist mitte OVI kaudse mõjuga, vaid üldiste majanduslike mõjutustega. Esimese ja teise grupi ettevõtete puhul on näha sarnaseid muutuseid võrreldes välisosalusega ettevõtetega, mis näitab, et nende gruppide puhul on reaktsioonid majanduskeskkonnas toimunud muutustele sarnased.

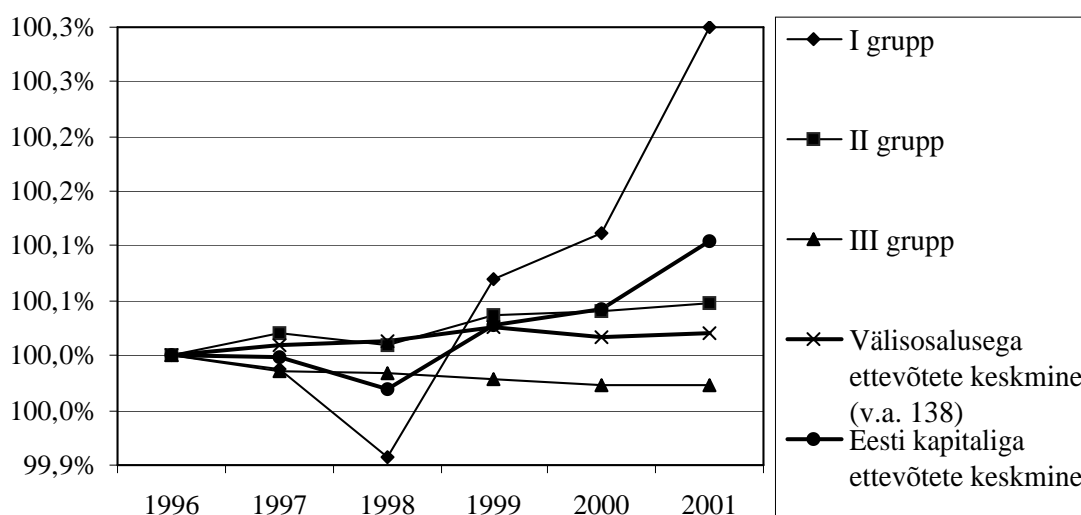


Joonis 25. ULC indeks Eesti tekstiili- ja rõivaetevõtetes 1996–2001 (autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel).

Järgnevalt analüüsitakse, kas suuremad ettevõtted erinevad väiksematest ettevõtetest. Esimeses ettevõtete grupis (vt. lisa 8) on ULC indeks kõige väiksem võrreldes teise ja kolmanda grupiga. Esimeses grupis olid ekspordile rohkem orienteeritud ettevõtted,

kelle ULC indeks oli madalam. Teises ettevõtete grupis ei ole kõrge ja madala ULC indeksiga ettevõtete vahel suuri erinevusi (vt. lisa 9). Ettevõtetes nr. 34, 205, 309 ja 463 on ULC suhteliselt kõrge. Lisas 10 toodud kolmandas ettevõtete grupis on ULC kõrgem võrreldes esimese ja teise grupiga. Mida väiksemad on ettevõtted, seda suurem ULC ja seega tootmine on tööjõumahukam. Järelikult on suuremad ettevõtted ekspordivõimelisemad, kus ekspordivõimele avaldab positiivselt mõju ka madal ULC indeks.

Kolmandaks näitajaks on CMS indeks, mille puhul ei ole Eesti kapitalil põhinevate ja välisosalusega ettevõtete vahel suuri erinevusi. Väliskapitaliga ettevõtete CMS keskmine on stabiilselt tõusev, Eesti kapitaliga ettevõtete keskmine langeb kuni 1998. aastani ja peale seda hakkab tõusma (vt. joonis 26). Ettevõtete ekspordi osakaal tööstusharu ekspordis suureneb alates 1998. aastast pidevalt esimeses grupis. Teine grupp käitub sarnaselt välisosalusega ettevõtetega, kuid OVI kaudse mõju tuvastamiseks peaks toimuma Eesti kapitaliga ettevõtetes sarnane muutus võrreldes väliskapitaliga ettevõtetega viitajaga. Kuna olulisi muutusi ei ole näha, siis OVI kaudset mõju CMS indeksi puhul tuvastada ei saa. Teistest erineb kolmas ettevõtete grupp, kus CMS on pidevalt langenud. Järelikult on suuremad ettevõtted ekspordivõimelisemad ja nad suudavad ekspordivõime taset ka tugevdada.



Joonis 26. CMS indeks Eesti tekstiili- ja rõivaetevõtetes 1996–2001 (autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel).

Järgnevalt vaadeldakse, millised seosed on CMS indeksi osas ettevõtte tasandil. Esimeses ettevõtete grupis suutsid ekspordi osakaalu suurendada ettevõtted nr. 42 ja 445 (vt. lisa 11). Nende ettevõtete puhul oli ULC indeks kõige väiksem ja töäjõu tootlikkus tõusis. Samuti oli ekspordile orienteeritus väga kõrge. Teises ettevõtete grupis paistab CMS tõusu poolest silma ettevõtte nr. 13, ka selle ettevõtte puhul on tegemist madala ULC-ga, töäjõu tootlikkuse tõusuga ja kõrge ekspordile orienteerituse tasemega. Teises grupis langes ekspordi osakaal ettevõtetel nr. 77 ja 309, nende ettevõtete puhul on ekspordile orienteeritus keskmine ja ULC indeks kõrge (vt. lisa 12). Lisas 13 on näha, et ainult ettevõtte nr. 35 on suutnud ekspordi osakaalu suurendada. Selle ettevõtte puhul ekspordile orienteeritus kasvab kiiresti ja ULC indeks langeb. Suurim ekspordi osakaalu kaotaja on ettevõtte nr. 107, kus ULC indeks on väga kõrge. Järelikult on suuremad ettevõtted nii ekspordivõimelisemad kuid suudavad ekspordivõime taset suurendada.

OVI kaudse mõju tuvastamisel on raske selgitada, kas Eesti kapitaliga ettevõtetes toimunud muutused on põhjustatud OVI kaudsest mõjust või on tegemist üldiste majanduskliima mõjutustega nii välisosalusega kui Eesti kapitaliga ettevõtetes. Kuna OVI kaudne mõju avaldub teatud viitajaga, siis samal aastal toimunud muudatused on tõenäoliselt põhjustatud üldistest majanduskliima muutustest. Välisosalusega ettevõtete ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhe hakkas alates 1999. aastast langema, kuid langus oli minimaalne. OVI kaudne mõju väljenduks Eesti kapitaliga ettevõtete ekspordi ja käibe suhte langemises või suurenemises olenevalt kaudse mõju liigist. Toodud ettevõtete puhul, kus ekspordi ja käibe suhe langes, võib olla tegemist konkurentsi efektiga. ULC indeksi puhul tähendab langus Eesti kapitaliga ettevõtete näitajas kas tehnoloogia ülekannet, demonstatsiooniefekti või õppimise efekti. CMS indeksi puhul oli näha, et esimene ettevõtete grupp oli suurendanud ekspordi osakaalu haru ekspordis, samal ajal kui välisosalusega ettevõtete ekspordi osakaal langes. See viitab konkurentsi efektile, kus Eesti kapitaliga ettevõtted on suurendanud efektiivsust ja on muutunud ekspordivõimelisemaks võrreldes välisosalusega ettevõtetega. Kõige rohkem ekspordi osakaalu suurendanud ettevõtetel on madala töäjõumahukusega tootmine ja töäjõu tootlikkus kasvab. Analüüsi alusel ei saa öelda, kas OVI kaudse mõju ekspordivõimele on avaldunud või mitte.

OVI kaudne mõju ei saa toimuda koheselt, järelikult peavad muutused kajastuma Eesti kapitaliga ettevõtetes viitajaga. Analüüsi käigus toimusid muutused samal ajal, mis näitab üldist majanduskliima muutust. Samuti ei pruugi Eesti tekstiili- ja rõivatööstuses OVI kaudne mõju toimuda, kui välisosaluselise ettevõtte ei ole hakanud rakendama emaettevõtte tehnoloogiat vms. Näiteks rõivatööstuses ei ole tehnoloogia ülekandel suurt mõju, sest tegemist on tööjõumahuka tööstusharuga. Teiseks OVI kaudse mõju toimumise takistuseks võib olla ettevõtete tehnoloogilise arengutaseme erinevus. Mida suurem on arengutaseme erinevus Eesti kapitaliga ettevõtete ja väliskapitaliga ettevõtete vahel, seda ebatõenäolisemalt toimub teadmiste ülekandmine, sest mahajäänud teadmistega ettevõtteid ei ole piisavalt absorbeerimisvõimelised.

Kuna välisosaluselise ettevõtteid on rohkem ekspordile orienteeritud võrreldes Eesti kapitalil põhinevate ettevõtetega, on tekstiili- ja rõivatööstuses avaldunud OVI otsene positiivne mõju ekspordivõimele. Kuigi väliskapitaliga ettevõtete ULC indeks oli kõrgem Eesti kapitalil põhinevate ettevõtetega võrreldes ja tööjõu tootlikkus langes, ei ole see ekspordivõimet negatiivselt mõjutanud. ULC indeksi tõusule järgnes ekspordi mahu langus ainult ettevõttes nr. 197. Järelikult on OVI otsene positiivne mõju toimunud ekspordivõimele ka läbi tööjõu tootlikkuse. OVI otsene ja kaudne mõju näitasid, et välisosaluselise ettevõtteid on ekspordivõimelisemad, kuid ULC indeks oli neil suurem. Järelikult väliskapitaliga ettevõtete tootmine on tööjõumahukam ja seega on tehnoloogia ülekandmine ebatõenäoline. Kuna väliskapitaliga ettevõtteid muudavad oma tootmist tööjõumahukamaks, siis see näitab nende soovi ära kasutada Eesti odavamad tööjõudu ning tegemist on efektiivsuse suurendamisele suunatud investeeringu liigiga.

2.3. Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordivõime analüüsi tulemused

Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordivõime analüüsiks kasutati Eesti Statistikaameti andmebaasi, Eesti töötleva tööstuse andmebaasi ja agregeeritud töötleva tööstuse andmebaasi. Kõikides andmebaasides loetakse väliskapitalil põhinevaks ettevõtteks, kus välisosaluselise maht on üle 50%. Võrreldes Eesti kapitalil ja väliskapitalil põhinevaid ettevõtteid saab siiski öelda, et ettevõtete grupid on erinevad. Järgnevalt tuuakse ära nii

haru tasandi kui ettevõtte tasandi ekspordivõime analüüsi tulemused ning järeldused OVI otsese ja kaudse mõju olemasolust Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse ettevõtetes.

Haru tasandi analüüs näitas, et Eesti tekstiili- ja rõivatööstuses hakkab ettevõtete arv vähenema, kuid töötajate arv on samuti näidanud vähenemise tendentsi. Ettevõtete arvu vähenemine näitab, et tekstiili- ja rõivatööstuses toimub kontsentratsiooni kasv. Üheks probleemiks Eesti tekstiili- ja rõivatööstuses on suur kaubanduslik sõltuvus Soomest ja Rootsist, kuhu eksporditakse üle 50% kogu tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordist. Samas on selline nähtus kooskõlas nii Kojima hüpoteesiga kui toote rahvusvahelise elutsükli teooriaga. Kojima kaubavahetust soodustav OVI stimuleeris kaubavahetust OVI teinud riigi ja sihtriigi vahel (Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse puhul on Soome ja Rootsi ühed OVI päritoluriigid). Toote rahvusvahelise elutsükli teooria kohaselt hakkas sihtriik hiljem tooteid ekspordima OVI päritoluriiki. Seost investearu ja ekspordile orienteerituse vahel näitab ka väliskapitalil põhinevate ettevõtete suurem ekspordile orienteeritus alates 2001. aastast. Kui Eesti kapitalil põhinevates ettevõtetes on ekspordile orienteeritus aastate lõikes samal tasemel, siis välisosaluselise ettevõtetes see pidevalt suureneb.

Teine oluline tulemus oli Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete suurem tootmise tööjõumahukus võrreldes välisosaluselise ettevõtetega. Alates 1999. aastast on väliskapitalil põhinevad ettevõtted muutnud oma tootmist tööjõumahukamaks (kapitali ja tööjõu suhe väheneb). Selline tendents näitab, et tegemist on efektiivsuse suurendamisele suunatud OVI liigiga, kasutatakse ära Eesti odavamad tööjõudu. Kuna aga haru tasandil ei ole tööjõumahukus vähenenud, siis tööjõukulude roll ekspordivõimes ei ole vähenenud. Tööjõu erikulu muutus võrreldes eelmise aastaga näitab Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse suhteliselt head olukorda ning tööjõu tootlikkus on haru tasemel kasvanud. Ekspordivõime indeksid näitavad, et Eesti tekstiili- ja rõivatööstusel on suhteline eelis, kuid haru kasvab aeglasemalt võrreldes töötleva tööstusega. RCA ja CMS indeksite vastuoluline tulemus näitab, et kuigi harul on suhteline eelis, ei ole suhtelist eelist täielikult ära kasutatud.

Ettevõtete baasil läbi viidud analüüs näitas, et välisosaluselise ettevõtte on võrreldes Eesti kapitalil põhinevate ettevõtetega ekspordivõimelisemad. Tööjõu erikulu näitas, et haru keskmisest väiksem ULC on ettevõtetel, mis on suuremad ja rohkem ekspordile

orienteeritud. Vernoni toote rahvusvahelise elutsükli teooria kohaselt on tööjõu erikulu ja ekspordivõime negatiivselt seotud. Väiksema ULC ja suurema ekspordivõime seos on kooskõlas ka Dunning'i eklektilise paradigmagaga, tegemist on suhtelise eelisega tootmises läbi tööjõu erikulu. CMS indeksi muutus näitas, et ekspordile orienteeritud ettevõtted (kus on ka madalam ULC) suudavad ekspordi osakaalu veelgi suurendada.

OVI otseste mõjude tuvastamisel leiti, et OVI on positiivselt mõjutanud ekspordile orienteeritust, kuid negatiivselt tööjõu erikulu. Välisosalusega ettevõtted erinevad Eesti kapitalil põhinevatest ettevõtetest oluliselt. Kuigi Eesti kapitalil põhinevateks ettevõteteks loetakse välisosalusega alla 50%, on erinevused suured. OVI on negatiivselt mõjutanud tööjõu erikulu, ULC väärtus välikapitaliga ettevõtetes on palju suurem võrreldes Eesti kapitalil põhinevate ettevõtetega. Samas see näitab, et välisosalusega ettevõtete tootmine on tööjõumahukam ja seega kasutatakse ära Eesti odavamad tööjõudu. Kuna välikapitalil põhinevate ettevõtete ULC suureneb, siis tööjõukulud kasvavad kiiremini kui toodangu müük ning seega tööjõu tootlikkus väheneb. Samas ei ole tööjõu tootlikkuse vähenemine vähendanud ekspordi mahtu. Seega on OVI otsene mõju ekspordivõimele olnud positiivne.

Kuna OVI kaudse mõju tuvastamisel ei leitud Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete grupis teatud aja möödudes sarnaseid muutusi võrreldes välikapitalil põhinevate ettevõtetega, siis tuleb OVI kaudse mõju tuvastamiseks kasutada ökonomeetrilist mudelit, kus OVI kaudne mõju kajastub mudeli jääkliimetes. Ökonomeetrilise mudeli koostamisel kasutati paneelandmeid Eesti töötleva tööstuse andmebaasist, vaatluse alla võeti 42 ettevõtet perioodil 1996–2001. Kõik vaatlusalused ettevõtted eksportisid oma tooteid. Sõltuvaks muutujaks valiti eksport (absoluutväärtuses) ning sõltumatuteks muutujateks olid keskmine töötajate arv kuus (SIZE), kulud uurimis- ja arendustööle (RD), immateriaalne vara (INT), keskmine palk töötaja kohta (PALKT), kapitali ja tööjõu suhe (FIXT), tööjõu erikulu (ULC), välikapitali maht (OVI) ning kaks fiktiivset muutujat, mis väljendasid ettevõtte omandivormi (OWN) ja ettevõtte tegevusala kas tekstiili- või rõivatööstuses (HARU). Muutujate valiku aluseks oli 2002. aastal läbi viidud empiiriline uuring, kus samuti kasutati ökonomeerilist mudelit (van Dijk 2002).

Muutuja PALKT väljendab töötajate kvalifitseeritust ja seega suurem keskmine palk töötaja kohta näitab, et ettevõttes on kõrgelt kvalifitseeritud töötajad. FIXT on põhivara

töötaja kohta ning ta näitab kapitali ja tööjõu suhet. Kuna fiktiivne muutuja OWN peab väliskapitalil põhinevaks ettevõtteks üle 50% väliskapitaliga ettevõtet, siis muutuja OVI näitab täpsemalt otseste välisinvesteeringute mõju. Tegevusala fiktiivse muutuja eesmärk on tuua välja erinevusi tekstiili- ja rõivatööstuse vahel, sest tekstiilitööstus on kapitalimahukas tööstusharu ja rõivatööstus tööjõumahukas. Seda kinnitab ka näitaja FIXT, mis on tekstiilitööstuse ettevõtete puhul tunduvalt suurem rõivatööstuse ettevõtetega võrreldes.

Eelnevalt toodud muutujad lülitati mudelisse ning kasutati fikseeritud efektiga mudelit. Kasutati üldistatud vähimruutude meetodit ja White'i standardvigade hinnanguid. Tabelis 5 on toodud sõltumatud muutujad enne ja peale statistiliselt ebaoluliste muutujate eemaldamist mudelist, lisas 14 on toodud lõpliku mudeli hindamise tulemused. Tabelist on näha, et peale statistiliselt ebaoluliste muutujate eemaldamist muutusid oluliste muutujate koefitsiendid. Tabeli teises pooles toodud näitajad on kõik statistiliselt olulised ($\alpha=0,05$ ja $R^2=0,934$). Statistiliselt ebaolulisteks osutusid immateriaalne vara (INT), kuid sarnase tähendusega RD oli oluline. Samuti olid ebaolulised fiktiivne muutuja HARU ning väliskapitali maht. Tekstiili- ja rõivatööstuse ettevõtete erinevus ei ole oluline, kuid selle põhjuseks on muutuja FIXT olulisus, mis kajastab harude kapitali ja tööjõu suhte erinevuse.

Tabel 5. Fikseeritud efektiga mudeli hindamise tulemused üldistatud vähimruutude meetodit kasutades

Muutuja	Koefitsient	t-Statistik	Muutuja	Koefitsient	t-Statistik
SIZE	167.5927	12.16182	SIZE	151.6024	12.56090
RD	0.913243	2.068181	RD	1.123318	2.846692
INT	-0.281324	-0.034119			
PALKT	258.7958	12.15326	PALKT	268.4941	18.29806
FIXT	95.31330	5.896804	FIXT	94.99758	4.024992
ULC	-20060.69	-13.24158	ULC	-19803.45	-12.79759
OWN	5499.243	6.516600	OWN	5275.195	6.391105
OVI	0.320455	0.570563			
HARU	-580.1389	-1.181092			

Allikas: autori koostatud.

Muutuja SIZE näitab, et mida rohkem töötajaid on ettevõttes, seda suurem eksport. Selline tulemus oli oodatav, sest suurte ettevõtete puhul on võimalus ära kasutada mastaabiefekti, mis viitab ka efektiivsuse suurendamisele suunatud OVI-le. Muutuja

RD positiivne koefitsient näitab, et ettevõtted, mis tegelevad uurimis- ja arendustööga, suudavad rohkem eksportida. Üheks põhjuseks on kindlasti uute ja efektiivsemate tehnoloogiate väljatöötamine. Teiseks põhjuseks on asjaolu, et ettevõtted, mis tegelevad uurimis- ja arendustööga, suudavad tõenäoliselt ära kasutada OVI kaudseid mõjusid, sest nende absorbeerimisvõime on suurem.

PALKT näitab, et mida rohkem kvalifitseeritud töötajaid on ettevõttes (ja seega on suurem keskmine palk töötaja kohta), seda rohkem suudab see ettevõtte eksportida. Samuti on positiivne seos kapitali ja tööjõu suhte ning ekspordi vahel. Mida suurem on kapitali ja tööjõu suhe, seda suurem eksport. Kuna tekstiilitööstus on kapitalimahukas ja rõivatööstus tööjõumahukas ning tekstiilitööstuse ettevõtete eksport on keskmiselt kolm korda suurem rõivatööstuse ettevõtete ekspordist, siis mudeli tulemused on kooskõlas eeldusega tootmise tööjõumahukuse ja ekspordi vahekorra kohta. Samuti on tööjõu erikulu koefitsiendi negatiivne väärtus kooskõlas teoreetiliste seisukohtadega, Vernoni rahvusvahelise elutsükli teooria kohaselt on traditsionaalsete tööstusharude rahvusvahelise konkurentsivõime aluseks madalad tööjõukulud. Kuna tekstiili- ja rõivatööstuse ettevõtete tööjõu erikulu on suur ja tööjõu tootlikkus väheneb, siis see on üks probleemidest ekspordivõime suurendamisel.

Otseste välisinvesteeringute positiivset mõju ekspordivõimele näitab fiktiivse muutuja OWN positiivne väärtus. Väliskapitalil põhinevate ettevõtete eksport on suurem Eesti kapitalil põhinevatest ettevõtetest. Eelneva ekspordivõime analüüsi põhjal saab öelda, et OVI suurendab ekspordivõimet läbi ekspordi suurenemise, kuid väliskapitalil põhinevate ettevõtete tööjõu erikulu on suur ja tööjõu tootlikkus langeb. Samas on tööjõu erikulu suhteliselt suur ka Eesti kapitalil põhinevates ettevõtetes ja tööjõu tootlikkus samuti langeb.

Mudeli jääkliikmeid saab vaadelda mõjuna, mida valitud muutujad ei kirjelda ning jääkliikmed kajastavad ka OVI kaudset mõju. Kui Eesti kapitalil ja väliskapitalil põhinevate ettevõtete jääkliikmed on sarnased, siis on ülekaalus majanduskliima muutused, mis mõjutavad mõlemat ettevõtete gruppi. Kui Eesti kapitaliga ettevõtete ja väliskapitaliga ettevõtete jääkliikmed on erinevad, siis sisaldavad jääkliikmed ka OVI kaudset mõju. Enamuse väliskapitalil põhinevate ettevõtete puhul olid jääkliikmed ebaühtlased ja seega ei sisalda olulist lisainformatsiooni. Jääkliikmete väärtused

kasvasid vaadeldud perioodil üheksal ettevõttel ning langeva trendiga 15 ettevõttel (vt. lisa 15). Omandivormi vahetanud ettevõtetest paistab silma ettevõtte nr. 109, kus enne investeringut oli tegemist OVI negatiivse mõjuga ja peale OVI positiivse mõjuga.

Ettevõtete puhul, kus jääkliikmete väärtused tõusid vaadeldavad perioodil, on tegemist kõrgelt ekspordile orienteeritud ettevõtetega ning ekspordile orienteeritus aastate lõikes kasvab. Samuti on nende ettevõtete puhul madal tööjõu erikulu ja/või see langeb. Näiteks ettevõttes nr. 445 on 2001. aastal avaldunud kõige suurem OVI kaudne mõju ning selle ettevõtte tööjõu erikulu on madalaim kõigist Eesti kapitalil põhinevatest ettevõtetest ja ekspordile orienteeritus ning CMS tõusevad. Kõikide ettevõtete puhul, kus jääkliikmed ajas kasvasid, on OVI kaudne mõju muutunud negatiivsest positiivseks aastal 1999 või 2000.

Samuti ettevõtete puhul, kus jääkliikmete väärtused langesid, on toimunud muutus peamiselt 1999. või 2000. aastal. Suurim OVI kaudne negatiivne mõju on 2001. aastal avaldunud ettevõttes nr. 87. Selles ettevõttes tööjõu erikulu tõuseb ja ekspordile orienteeritus langeb. OVI kaudne negatiivne mõju on avaldunud peamiselt ettevõttes, kus on kõrge tööjõu erikulu ja/või see tõuseb, ekspordile orienteeritus ja CMS langevad. Seega Eesti kapitaliga ettevõttes, mis on ekspordivõimelisemad, avalduvad OVI kaudsed positiivsed mõjud ning vähem ekspordivõimelistes ettevõttes negatiivsed mõjud. Järelikult toimuvad ekspordivõime muutused võimendatult ning erinevused ekspordivõimeliste ja vähem ekspordivõimeliste ettevõtete vahel tõenäoliselt suurenevad.

Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse ettevõtetes on OVI otseselt mõjutanud ekspordivõimet positiivselt. Kaudse mõju osas ettevõtete baasil läbi viidud analüüs ei kinnitanud ega lükanud ümber OVI kaudse mõju olemasolu. Ökonomeetrilise mudeli jääkliikmete abil saab öelda, et OVI kaudne mõju on positiivne nende Eesti kapitaliga ettevõtete seas, mis on ekspordivõimelisemad ja negatiivsed mõjud avalduvad ettevõttes, mis ei ole ekspordivõimelised. Kapitali ja tööjõu suhte vähenemine välisosaluselga ettevõttes viitab investeringule, mille eesmärgiks on palgata Eesti odavamalt tööjõudu (efektiivsuse suurendamisele suunatud OVI). OVI on Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordivõimele avaldanud positiivset mõju.

KOKKUVÕTE

Töö esimeses peatükis selgitati, mis on ekspordivõime ja kuidas seda mõõta. Peatuti ka otseste välisinvesteeringute teooriatel ja toodi välja, milline mõju on OVI-l sihtriigi ekspordivõimele. Viimasena tutvustati OVI liike ja OVI kaudseid mõjusid. Töös kasutati ekspordivõimet konkurentsivõime sünonüümile ja põhineti järgmisele definitsioonile: konkurentsivõime tähendab kohalike ettevõtete võimet müüa oma tooteid ja teenuseid maailmaturul. Ekspordivõime mõõtmiseks levinumad indeksid on ULC, RULC, RCA ja CMS ning kasutatakse ka turuosa näitajaid. Empiirilistes uurimustes on kõige rohkem kasutatud ULC, RCA ja CMS indeksit ja nende eeliseks on kasutamise lihtsus. ULC indeks näitab riigi, haru või ettevõtte konkurentsivõime tõusu läbi tehnoloogiliste muutuste, ekspordivõime analüüsi puhul on ta ekspordivõimet mõjutav näitaja. RCA näitab riigi või haru suhtelise eelise omamist või selle puudumist võrreldes kas kõikide kaubanduspartneritega või valitud riikidega. CMS indeks puhul võrreldakse riigi, haru või ettevõtte ekspordi osakaalu võrreldes valitud konkurentidega ja analüüsitakse osakalu muutust ajas. Konkurentsivõimelisuse näitajake peetakse nii positiivset CMS indeksi väärtust kui nulli, mis tähendab eelmise aastaga sama taseme hoidmist.

Lähemalt peatuti järgmistel OVI teooriatel: turu suuruse teooria, Dunningi eklektiline paradigma, toote rahvusvahelise elutsükli teooria ja Kojima hüpotees. Antud teooriad selgitavad nii investeeringu motiive kui ka investeeringute mõju sihtriigi ekspordivõimele. Turu suuruse teooria järgi investeerib päritoluriik sihtriiki siis, kui sihtturg on piisavalt suur ja OVI eesmärgiks on teenindada sihtturgu ning puudub soov toodet eksportida. Dunningi eklektilise paradigma järgi investeeritakse sihtriiki, kui investeerival ettevõttel on omandieelis, asendieelis ja tekib siseturu loomise efekt. Dunningi eklektilise paradigma järgi oleneb OVI mõju sihtriigi ekspordivõimele tehtud OVI liigist. Toote rahvusvahelise elutsükli teooria kohaselt investeeritakse sihtriiki, kui toode on päritoluriigis jõudnud küpsusfaasi ja langusfaasis hakatakse toodet sihtriigist

importima. Sihtriiki kandub edasi suhteline eelis ning sihtriigi ekspordivõime suureneb. Kojima hüpotees jagab investeringud kaubavahetust soodustavaks ja pärssivaks olenevalt sellest, kas investering tehakse harusse, kus päritoluriigil on suhteline mahajäämus või eelis. Mõlemal juhul muutub sihtriigi tootmine efektiivsemaks ja läbi selle suureneb ekspordivõime.

OVI liikideks on sihtturu teenindamisele suunatud OVI, loodusvarade kasutamisele suunatud OVI, efektiivsuse suurendamisele suunatud OVI ja strateegiliste varade kasutamisele suunatud OVI. Sihtturu teenindamisele suunatud OVI vähendab sihtriigi ekspordivõimet, sest OVI eesmärgiks on toota sihtturule ja mitte ekspordida, ei toimu ka tehnoloogia ülekannet. Loodusvarade kasutamisele ja efektiivsuse suurendamisele suunatud OVI suurendavad sihtriigi ekspordivõimet. Strateegiliste varade kasutamisele suunatud OVI puhul ei ole tulemus üheselt määratletav.

OVI kaudseteks mõjudeks loetakse tehnoloogia ülekannet, demonstratsiooniefekti, konkurentsiefekti, välismaiste mõjude efekti ja õppimise efekti. OVI kaudse mõju puhul kanduvad spetsiifilised teadmised ja tehnoloogia väliskapitaliga ettevõtetest kohalikul kapitalil põhinevatesse ettevõtetesse. Konkurentsi efekti puhul peavad kohalikud ettevõtted ise tootmist efektiivsemaks muutma, et hoida oma turuosa. OVI kaudne mõju avaldub läbi ettevõtete efektiivsemaks muutumise. Samas oleneb OVI kaudse mõju toimumise tõenäosus väliskapitaliga ja kohalikul kapitalil põhineva ettevõtete tehnoloogilise arengutaseme erinevusest. Mida suurem on arengutaseme erinevus, seda ebatõenäolisemalt toimub tehnoloogia ülekanne, sest ettevõtted ei ole absorbeerimisvõimelised.

Empiirilises osas läbiviidud analüüs näitas, et Eesti tekstiili- ja rõivatööstus on suurel määral orienteeritud ekspordile, samas on ekspordi sihtriigid läbi aastate olnud samad (peamiselt Soome ja Rootsi). Teiseks oluliseks jooneks on väliskapitali suur osakaal omakapitalis (2002. aastal 22%). Tekstiili- ja rõivatööstuse olukord on hakanud paranema alates 1997. aastast, kui käiberentaablus hakkas pidevalt kasvama. Suurenenud on ka haru põhivara, omakapital, väliskapital, käive ja eksport. Haru tasandil on ekspordile rohkem orienteeritud Eesti kapitaliga ettevõtted, alates 2001. aastast on väliskapitaliga ettevõtete ekspordile orienteeritus suurem Eesti kapitaliga

ettevõtetest. Selle üheks põhjuseks võib olla nelja Eesti kapitalil põhineva ettevõtte väliskapitali omandisse üle kandumine.

ULC indeks näitab, et väliskapitaliga ettevõtetes on tootmine vähem tööjõumahukas võrreldes Eesti kapitaliga ettevõtetega. ULC on Eesti kapitaliga ettevõtetes pidevalt langenud ja väliskapitaliga ettevõtetes tõusnud. Järelikult on väliskapitaliga ettevõtted muutnud oma tootmist tööjõumahukamaks, mida näitab ka langev kapitali ja tööjõu suhe. Orienteeritus tööjõumahukale tootmisele näitab, et tegemist on efektiivsuse suurendamisele suunatud OVI-ga. Eesti kapitalil põhinevates ettevõtetes on kapitali ja tööjõu suhe pidevalt suurenenud. RCA indeks näitab, et tekstiili- ja rõivatööstusel on suhteline eelis, kuid CMS indeks näitab tekstiili- ja rõivatööstuse aeglasemat kasvu võrreldes teiste töötleva tööstusega.

Ettevõtete andmeid kasutades läbi viidud analüüs näitab, et välisosalusega ettevõtted on haru keskmisest suurema ekspordile orienteerituse tasemega. Eesti ettevõtete puhul on ekspordile orienteeritus suurem väiksemate ettevõtete puhul. ULC indeks näitas, et haru keskmisest rohkem kapitalimahuka tootmisega ettevõtted on töötajate arvu poolest suuremad ja rohkem ekspordile orienteeritud võrreldes tööjõumahukama tootmisega ettevõtetega. CMS indeks näitas, et ettevõtted, kes olid suutnud suurendada ekspordi osakaalu haru ekspordis, on vähem tööjõumahuka tootmisega. Eesti ettevõtete puhul oli positiivse CMS indeksiga ettevõtete ULC keskmine 0,415 ja negatiivse CMS indeksiga ettevõtetel 0,459. Välisosalusega ettevõtete puhul ei olnud negatiivse ja positiivse CMS indeksiga ettevõtete vahel suuri erinevusi, tööjõumahukama tootmisega ettevõtted olid suurendanud ekspordi osakaalu (ULC keskmine 0,522) võrreldes negatiivse CMS indeksiga ettevõtetega (ULC keskmine 0,520). Haru tasandi analüüs näitas, et OVI-l on otsene positiivne mõju ekspordivõimele.

OVI otsese mõju tuvastamiseks ettevõtete tasandil võrreldi omavahel Eesti kapitaliga ja väliskapitaliga ettevõtete näitajate keskmisi. OVI otsene positiivne mõju on avaldunud ekspordile orienteerituse tasemes, kõik välisosalusega ettevõtted on rohkem ekspordile orienteeritud võrreldes Eesti kapitalil põhinevate ettevõtetega. ULC indeksi osas on OVI mõju tööjõu erikulule olnud negatiivne, välisosalusega ettevõtete ULC oli suurem Eesti kapitaliga ettevõtete keskmisest ja ULC on pidevalt tõusnud. Ainult ettevõtte nr. 138 puhul on avaldunud OVI otsene positiivne mõju ULC indeksile. Samas ei ole

tõusev ULC vähendanud ettevõtete ekspordivõimet. Ainult ettevõtte nr. 197 puhul on ULC tõusule järgnenud ekspordi mahu vähenemine. CMS indeksi osas olid Eesti kapitaliga ja välisosalusega ettevõtted sarnased, ainukese erinevusena oli ekspordi turuosa kaotanud ettevõtte nr. 138, mis on välisosalusega ettevõtetest kõige suurem.

Omandivormi vahetanud ettevõtete puhul suurenes ettevõtete nr. 48 ja 109 ekspordile orienteeritus, ettevõtete nr. 229 ja 416 puhul see vähenes. ULC indeksi tõusu oli näha kõikide omandivormi vahetanud ettevõtete puhul, kuid sellega kaasnes ekspordi mahu langemine ainult ettevõtte nr. 48 puhul, kus ULC indeks oli väga kõrge võrreldes nii väliskapitaliga ettevõtetega kui Eesti kapitaliga ettevõtetega. CMS indeks muutus peale omandivormi vahetamist positiivsest negatiivseks ettevõtete nr. 48 ja 109 puhul. Ettevõtete nr. 229 ja 416 puhul oli CMS indeksi väärtus peale väliskapitali omandusse üle minemist null. Järelikult on OVI otsene positiivne mõju avaldunud ettevõtte nr. 109 puhul, negatiivne ettevõtte nr. 48 puhul ning 2001. aastal omandivormi vahetanud ettevõtete puhul ei saa tulemust üheselt määratleda.

OVI kaudse mõju tuvastamiseks otsiti välisosalusega ettevõtetes toimunud muutusi ka Eesti kapitaliga ettevõtetes. Kuna toimunud muutused olid aset leidnud samal aastal, siis on tegemist üldiste majanduskeskkonna muutustega ja mitte OVI kaudse mõjuga, sest OVI kaudne mõju avaldub viitajaga. Ettevõtted, kes olid kaotanud ekspordi osakaalu haru ekspordis, olid vähem ekspordile orienteeritud ja kõrgema ULC-ga. Ekspordi osakaalu suurendanud ettevõtete puhul ULC indeksi väärtus kas vähenes või oli võrreldes teiste ettevõtetega madal.

Ökonomeetrilise mudeli tulemused näitasid, et suuremad ettevõtted ekspordivad rohkem. Positiivselt olid seotud veel ekspord ning uurimis- ja arendustöö kulud, palk töötaja kohta, kapitali ja tööjõu suhe ning ettevõtete omandivorm. Uurimis- ja arendustöö muutuja olulisus näitab ka OVI kaudse mõju toimumise tõenäosust. Mida rohkem ettevõtte on kulutanud uurimis- ja arendustööle, seda absorbeerimisvõimelisem ettevõtte on. Palk töötaja kohta näitab, et ettevõtted, kus on kvalifitseeritud tööjõud, on ekspordivõimelisemad. Mida suurem on kapitali ja tööjõu suhe, seda rohkem suudab ettevõtte ekspordida. Tekstiilitööstus on kapitalimahukam võrreldes rõivatööstusega ning tekstiilitööstuse ekspord on umbes kolm korda suurem. Samas võiks tekstiilitööstuse toodangut rohkem rõivatööstuse sisendiks müüa. ULC indeksi ja ekspordi negatiivne

seos on kooskõlas Vernoni toote rahvusvahelise elutsükli teooriaga, mille alusel traditsiooniliste küpsete harude rahvusvaheline konkurentsivõime põhineb madalatel tööjõukuludel. Omandivormi muutuja positiivne väärtus näitab, et väliskapitalil põhinevad ettevõtted on ekspordivõimelised.

Mudeli jääkliikmete vaatlus näitas, et Eesti kapitaliga ettevõtete jääkliikmed erinevad väliskapitalil põhinevate ettevõtete jääkliikmetest. Kuna jääkliikmed sisaldavad informatsiooni, mis mudelis ei ole kajastunud, siis ühe osana on tegemist ka OVI kaudse mõjuna, mida muutujatega mõõta ei saa. Eesti kapitaliga ettevõtete jääkliikmete vaatlus näitas, et ettevõtetes, mis on ekspordivõimelisemad, jääkliikmete väärtused kasvasid vaadeldava perioodi jooksul. Järelikult on tegemist ka OVI kaudse positiivse mõjuga. Vähem ekspordivõimeliste ettevõtete jääkliikmete väärtused langesid. Järelikult toimuvad ekspordivõimelisuse suurenemine ja vähenemine võimendatult.

OVI otsese mõju analüüs näitab, et välisosalusega ettevõtted on rohkem ekspordile orienteeritud ja nende tootmine on tööjõumahukam. Samas välisosalusega ettevõtete tööjõu tootlikkus on aastatega vähenenud, kuid ekspordi maht ei ole vähenenud. Kuna ekspordi osakaalu suurendanud ettevõtete ULC indeks oli langenud ja suhteliselt madal, siis ettevõtted saaksid ekspordivõimet suurendada tõstes tööjõu tootlikkust. Eesti tekstiili- ja rõivatööstuses läbi viidud analüüs näitab, et OVI otsene mõju ekspordivõimele on olnud positiivne. Ainult ettevõtte nr. 197 puhul on tegemist OVI otsese negatiivse mõjuga. Omandivormi vahetanud ettevõtetes avaldus OVI otsene negatiivne mõju nr. 48 puhul. OVI kaudne mõju on olnud positiivne ettevõtetes, kes on ekspordivõimelisemad.

Edaspidistes uuringutes tuleks läbi viia põhjalikum tootlikkuse analüüs ja leida põhjused, miks Eesti tekstiili- ja rõivatööstuses on tööjõu tootlikkus vähenenud ja kuidas olukorda parandada. Samuti tuleks tähelepanu pöörata Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse seotusele, võrgustiksidemetele ja pakkuda välja võimalusi, kuidas paremini suunata tekstiilitööstuse toodangut rõivatööstuse sisendiks. Oluline oleks ka uurida, millised tegurid mõjutavad tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordivõimet ja kas need tegurid on Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete ja väliskapitaliga ettevõtete jaoks samad.

VIIDATUD ALLIKAD

1. **ADB Institute.** Did East-Asian Developing Economies Lose Export Competitiveness in the Pre-Crisis 1990s? Assessing East-Asian Export Performance from 1980 to 1996. – ADB Institute Research Paper Series, 2002, No. 34, 49 p.
2. **Agarwal, J.P.** Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey. – Weltwirtschaftliches Archiv, 1980, Band 116.
3. Agregeritud töötleva tööstuse andmebaas 1996-2002. – TÜ rahvusvahelise ettevõtluse õppetool, 2004.
4. **Ancharaz, V. D.** FDI and Export Performance of the Mauritian Manufacturing Sector. – University of Mauritius, Department of Economics and Statistics, 2003, 16 p.
5. **Bilkey, W. J., Nes, E.** Country-of-Origin Effect on Product Evaluations. – Journal of International Business Studies, 1982, Vol. 13, No. 1, pp. 89–99.
6. **Blecker, R.** International Competitiveness, Relative Wages, and the Balance-of-Payments Constraints. – Journal of Post Keynesian Economics, 1998, Vol. 20, pp. 495–526.
7. **Blomström, M., Kokko, A.** Multinational Corporations and Spillovers. – Stockholm School of Economics, Working Paper Series in Economics and Finance, 1996, No. 99.
8. **Bowen, H. P., Pelzman, J.** US Export Competitiveness 1962–1977. – Applied Economics, 1984, Vol. 16, pp. 461–473.
9. **Brewer, T. L.** Government Policies, Market Imperfections, and Foreign Direct Investment. – Journal of International Business Studies, 1993, Vol. 24, No. 1, pp. 101–120.
10. **Brewer, T. L., Young, S.** The Multilateral Investment System and Multinational Enterprises. Oxford University Press, 2000, 313 p.
11. **Brown, W. B., Hogendorn, J. S.** International Economics: Theory and Context. Addison-Wesley Publishing Company USA, 1993. 648 p.

12. **Buckley, P. J.** Foreign Direct Investment and Multinational Enterprises. Macmillian Press LTD, 1995, 250 p.
13. **Buckley, P. J., Clegg, J., Wang, C.** The Impact of Inward FDI on the Performance of Chinese Manufacturing Firms. – *Journal of International Business Studies*, 2002, Vol. 33, Issue 4, pp. 637–655.
14. **Chakrabarti, A.** The Determinants of Foreign Direct Investments: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions. – *Kyklos*, Vol. 54, Issue 1, 2001, pp. 89–114.
15. **Chen, K. Z., Duan Y.** Competitiveness of Canadian Agri-Food Exports Against Competitiveness in Asia: 1980–97. – *Journal of International Food & Agribusiness Marketing*, 2000, Volume 11, Number 4, pp. 1–19.
16. **Chen, K., Xu, L., Duan, Y.** Ex-post Competitiveness of China's Export in Agri-food Products: 1980–96. – *Agribusiness: An International Journal*, 2000, 16, pp. 281–294.
17. **Clarke M.** Foreign Direct Investment in New Zealand Forestry. – NZ Institute of Economic Research Working Paper, 1998, No. 5, 24 p.
18. **Damijan, J. P., Majcen, P., Rojec, M., Knell, M.** The Role of FDI, R&D Accumulation and Trade in Transferring Technology to Transition Countries: Evidence from Firm Panel Data for Eight Transition Countries. – Institute for Economic Research, 2001, Working Paper No. 10, 28 p.
19. **Dluhosch, B., Freytag, A., Kroger, M.** International Competitiveness and the Balance of Payments: Do Current Account Deficits and Surplus Matter? Cheltenham, U.K.: Elgar, 1996, 235 p.
20. **Driffield, N., Munday, M.** Industrial Performance, Agglomeration, and Foreign Manufacturing Investment in the UK. – *Journal of International Business Studies*, 2000, Vol. 31, No. 1, pp. 21–37.
21. **Dunning, J. H.** The Eclectic Paradigm of International Production. – Pitelis, C., Sugden, R. *The Nature of the Transnational Firm*. Routledge, 1991.
22. **Dunning, J. H.** The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. – *Journal of International Business Studies*, 1988, Vol. 19, No. 1, pp. 1–31.
23. **Dunning, J. H.** *The Globalization of Business*. Routledge, London 1993, 467 p.

24. **Dunning, J. H.** Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests. – *Journal of International Business Studies*, 1980, Vol. 11, No. 1, pp. 9–31.
25. **Durand, M., Simon, J., Webb, C.** OECS's Indicators of International Trade and Competitiveness. – Organisation for Economic Co-operation and Development, Economic Department, Working Papers No. 120, 1992, 51 p.
26. **Eden, L., Levitas, E., Martinez, R. J.** Martinez. The Production, Transfer and Spillovers of Technology: Comparing Large and Small Multinationals as Technology Producers. – *Small Business Economics*, 1997, Vol. 9, Issue 1, pp. 53–66.
27. **Edwards, L., Golub, S. S.** South Africa's International Cost Competitiveness and Productivity: A Sectoral Analysis. – Report prepared for the South African National Treasury Under USAID/Nathan Associates SEGA Project, 2002, 107 p.
28. Eesti Statistikaameti andmebaas. – Eesti statistikaamet [www.stat.ee].
29. Eesti töötleva tööstuse andmebaas 1996-2001. – TÜ rahvusvahelise ettevõtluse õppetool, 2004.
30. **Esterhuizen, D., Van Rooyen, C. J.** Creating a Chain Reaction: The Competitiveness of the Agricultural Input Industry in South Africa. – University of Pretoria, Department of Agricultural Economics, Working paper 7, 2001, 9 p.
31. **Fagerberg, J.** International Competitiveness. – *The Economic Journal*, 1998, pp. 355–374.
32. **Fagerberg, J., Sollie, G.** The Method of Constant Market Shares Analysis Reconsidered. – *Applied Economics*, 1987, No. 19, Issue 12, pp. 1571–1583.
33. **Farrugia, N.** Constructing an Index of International Competitiveness for Malta. – *Bank of Valletta Review*, 2002, No. 26, pp. 20–37.
34. **Fertő, I., Hubbard, L. J.** Revealed Comparative Advantage and Competitiveness in Hungarian Agri-Food Sectors. – *KTK/IE Discussion Papers*, 2002, No. 8, 17 p.
35. **Fosfuri, A., Motta, M., Ronde, T.** Foreign Direct Investment and Spillovers through Worker's Mobility. – *Journal of International Economics*, 2001, Vol. 53, pp. 205–222.
36. **Galarneau, D., Dumas, C.** About Productivity. – *Perspectives on Labour and Income*, Statistics Canada Catalogue No. 75-001E, 1993, Vol. 5, No. 1, 20 p.

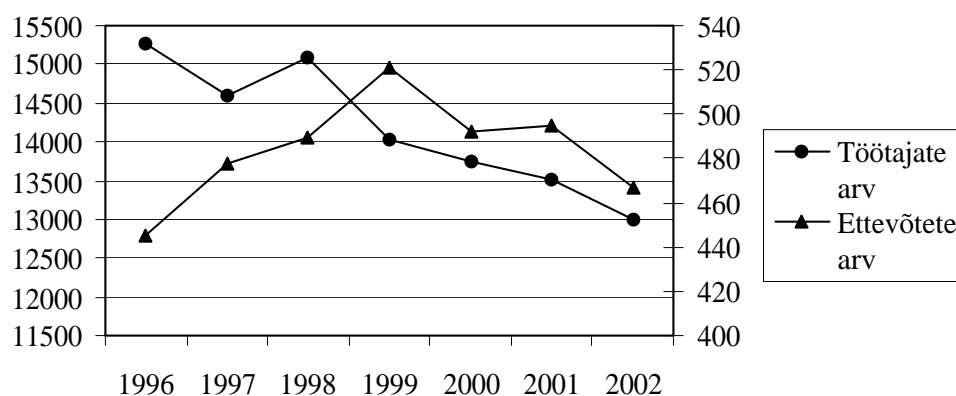
37. **Garlin, W., Glyn, A., Van Reenen, J.** Export Market Performance of OECD Countries: An Empirical Examination of the Role of Cost Competitiveness. – *The Economic Journal*, 2001, Vol. 111, pp. 128–162.
38. **Golub, S., Edwards, L.** Wages, Productivity and Export Performance in South Africa: A Dynamic Panel Analysis. – DPRU/FES Conference 2002, 52 p.
39. **Harley, C. K.** International Competitiveness of the Antebellum American Cotton Textile Industry. – *The Journal of Economic History*, Vol. 52, No. 3, 1992, pp. 559–584.
40. **Havrila, I., Gunawardana, P.** Analysing Comparative Advantage and Competitiveness: An Application to Australia's Textile and Clothing Industries. – *Australian Economic Papers*, Vol. 42, Issue 1, 2003, pp. 103–117.
41. **Hermes, N., Lensink, R.** Foreign Direct Investment, Financial Development and Economic Growth. – University of Groningen, Research Institute SOM, Research Report 00E27, 2000, 32 p.
42. **Husain, I.** Pakistan's Export Competitiveness in Global Markets. - A Paper Presented at the Seminar on Export-Led Growth Strategy Organized by the Export Promotion Bureau, Held At Lahore on 27th May 2003, 21 p.
43. **Irandoust, M.** Market Structure and Market Shares in the Car Industry. – *Japan and the World Economy*, 1999, Volume 11, Issue 4, pp. 531–544.
44. **Jones, G.** *The Evolution of International Business*. Routledge New York: 1996, 360 p.
45. **Kilvits, K.** Eesti Tööstuse Konkurentsivõime Euroopa Liidus. Riigihange nr. 004571PK, 2002, 140 lk.
46. **Kinoshita, Y.** Technology Spillovers Through Foreign Direct Investment. – The William Davidson Institute, Working Paper, 1999, No. 221, 36 p.
47. **Kotabe, M., Murray, J. Y.** Linking Product and Process Innovations and Models of International Sourcing in Global Competition: A Case of Foreign Multinational Firms. – *Journal of International Business Studies*, 1990, Vol. 21, No. 3, pp. 383–408.
48. **Kotan, Z. A.** Comparison of the Price Competitiveness of Turkish and South East Asian Exports in the European Union Market in the 1990s. – The Central Bank of the Republic of Turkey, Research Department Discussion Paper, 2001, No 2, 29 p.

49. **Laurson, K.** Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialization. – DRUID Working Paper, 1998, No. 30, 13 p.
50. **Leu, G.-J. M.** Changing Comparative Advantage in East Asian Economies. – School of Accountancy and Business, Research Center Working Paper Series, No. 3, 1998, 14 p.
51. **Lizondo, J. S.** Foreign Direct Investment. – Determinants and System's Consequences of International Capital Flows: A Study of the Research Department of the International Markets Fund. – IMF Occasional Paper, 1991, No. 77, pp. 68–80.
52. **Mahmood, A.** Trade Liberalization and Malaysian Export Competitiveness: Prospects, Problems, and Policy Implications. – Paper prepared for the International Conference on the Challenges of Globalization, Thammasat University, Bangkok, Thailand, 21-22 October 1999.
53. **Mbaye, A. A., Golub, S. S.** Unit Labor Costs, International Competitiveness, and Exports: The Case of Senegal. – Journal of African Economies, 2002, Vol. 11, no. 2, pp. 219–248.
54. **McFertridge, D. G.** Competitiveness: Concepts and Measures. – Occasional Paper, 1995, Number 5, 39 p.
55. **Merkies, A. H. Q. M., van der Meer, T. A** Theoretical Foundation for Constant Market Share Analysis. – Empirical Economics, 1988, Vol. 13, Issue 12, pp. 65–80.
56. **Nigh, D.** The Effect of Political Events on United States Direct Foreign Investment: A Pooled Time-series Cross-sectional Analysis. – Journal of International Business Studies, 1985, No. 16, pp. 1–17.
57. **Otsubo, S.** Computational Analysis of the Economic Impacts of Japan's FDI in Asia. – GSID APEC Discussion Paper Series, 1999, No. 25, 35 p.
58. **Peterson, J.** Export Shares and Revealed Comparative Advantage. A Study of International Travel. – Applied Economics, 1988, No. 20, pp. 351–365.
59. **Petrochilos, G. A.** The determinants and types of foreign direct investment. – Foreign Direct Investment and Development Process. Avebury, Sydney, 1989, pp. 12–25.
60. **Richardson, J. D.** Some Sensitivity Test for a "Constant-Market-Shares" Analysis of Export Growth. – The Review of Economics and Statistics, 1971, Vol. 53, No. 3, pp. 200–304.

61. **Sharan, K. K.** The Labour Cost Index. – Statistics Canada, 2001, No. 71-586-XIE, 29 p.
62. **Simonis, D.** Belgium's Export Performance. A Constant Market Shares Analysis. – Federal Planning Bureau. Working Paper 2-00, 2000, 54 p.
63. **Sorensen, O. J.** The Internationalization of Companies Different Perspectives on How Companies Internationalize. – International Business Economics Working Paper Series, 1993, No. 23, 24 p.
64. **Sun, H.** Macroeconomic Impact of Direct Foreign Investment in China: 1979–96. – World Economy, 1998, Vol. 21 Issue 5, pp. 675–694.
65. **Zhang, Q., Felmingham, B.** The relationship Between Inward Direct Foreign Investment and China's Provincial Export Trade. – China Economic Review, Volume 12, Issue 1, 2001, pp. 82–99.
66. **Talavera, O.** The Effects of Foreign Direct Investments on Firm Performance in Ukraine. [http://www.eerc.kiev.ua/research/matheses/2001/pdf/talavera.pdf]. 18.03.2002.
67. **Tamamura, C.** Structural Changes in International Industrial Linkages and Export Competitiveness in the Asia-Pacific Region. – ASEAN Economic Bulletin, 2002, Vol. 19. No. 1, pp. 52–82.
68. **Toyne, B., Arpan, J. S., Barnett, A. H., Ricks, D. A., Shimp, T. A.** The International Competitiveness of the U.S. Textile Mill Products Industry: Corporate Strategies for the Future. – Journal of International Business Studies, Vol. 15, No. 3, 1984, pp. 145–164.
69. **Trabold, H.** Die Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. DIW, Berlin, 1995, no. 2.
70. **Turner, A. G., Golub S. S.** Towards a System of Multilateral Unit Labor Cost-Based Competitiveness Indicators for Advanced, Developing, and Transition Countries. – International Monetary Fund, 1997, Working Paper No. 151, 46 p.
71. **Ugur, A.** Foreign Direct Investment And Productivity Spillovers In The Irish Manufacturing Industry. [http://econserv2.bess.tcd.ie/pgseminars/ugura.pdf]. 18.03.2002.

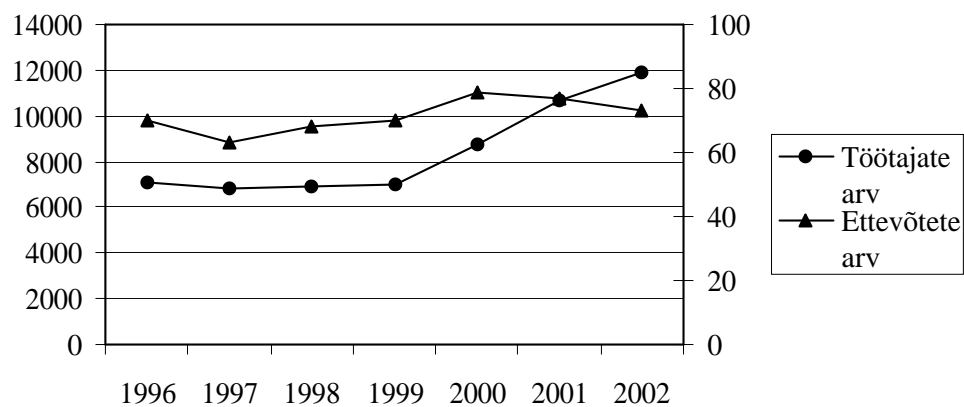
72. **UNCTAD.** World Investment Report 2002: Transnational Corporation and Export Competitiveness. Chapter VI. Patterns of Export Competitiveness, 2002, pp. 143–184.
73. **Van Dijk, M.** The Determinants of Export Performance in Developing Countries: The Case of Indonesian Manufacturing. - Eindhoven Centre for Innovation Studies, Technische Universiteit Eindhoven, Department of Technology Management, Working Paper Number 1, 2002, 25 p.
74. **Verma, S.** Export Competitiveness of Indian Textile and Garment Industry. – Indian Council for Research on International Economic Relations, 2002, Working Paper no. 94, 46 p.
75. **Vernon R.** International Investment and International Trade in the Product Life Cycle. – The Quarterly Journal of Economics, 1966, Vol. 80, No. 2, pp. 190–207.

Eesti kapitalil põhinevate tekstiili- ja rõivaettevõtete arv ja töötajate arv 1996–2002



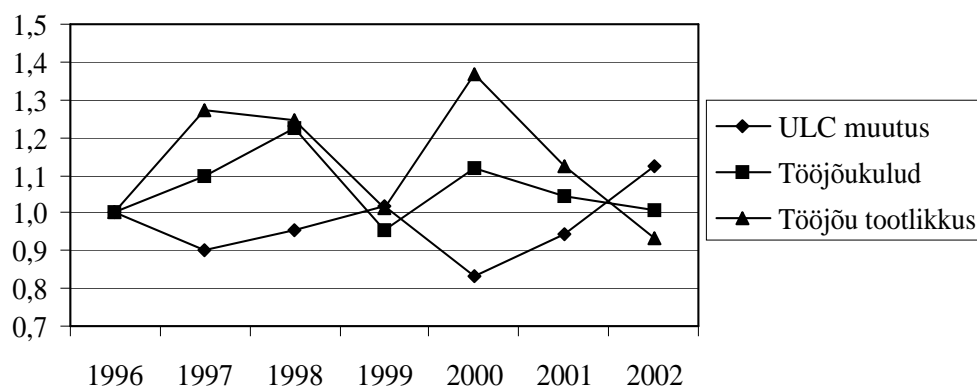
Allikas: autori arvutused agregeeritud töötleva tööstuse andmebaasi alusel.

Välisosalusega tekstiili- ja rõivaettevõtete arv ja töötajate arv 1996–2002



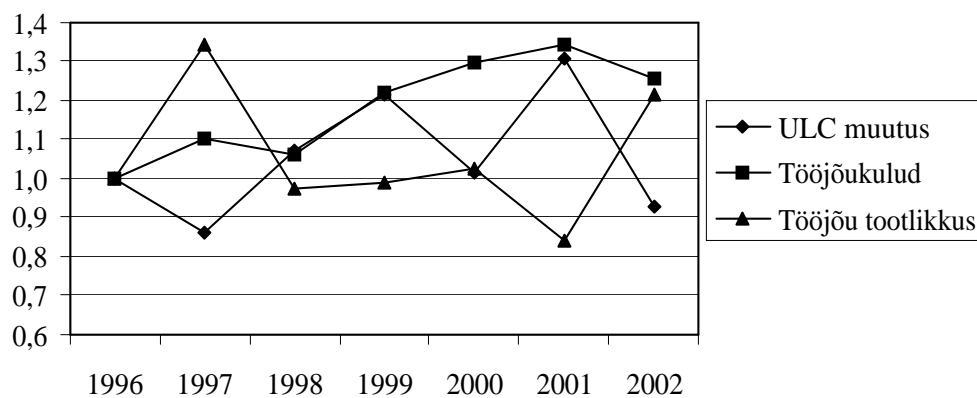
Allikas: autori arvutused agregeeritud töötleva tööstuse andmebaasi alusel.

**Eesti kapitaliga ettevõtete ULC indeksi muutus, tööjõukulud ja tööjõu tootlikkus
1996–2002**



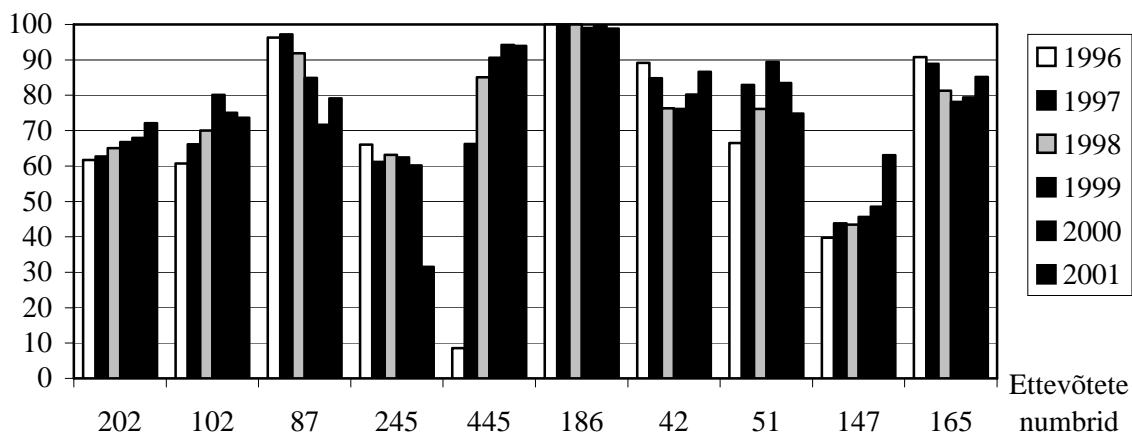
Allikas: autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel.

**Väliskapitaliga ettevõtete ULC indeksi muutus, tööjõukulud ja tööjõu tootlikkus
1996–2002**



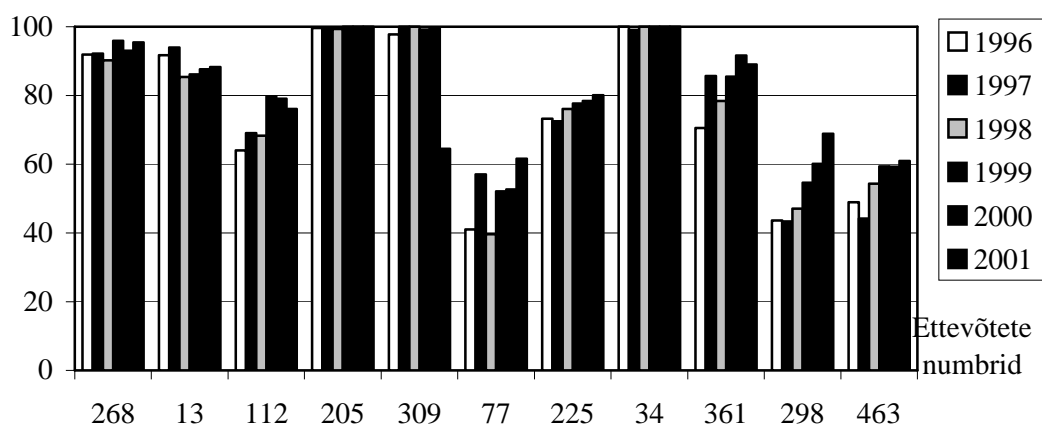
Allikas: autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel.

Ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhe Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete esimeses grupis



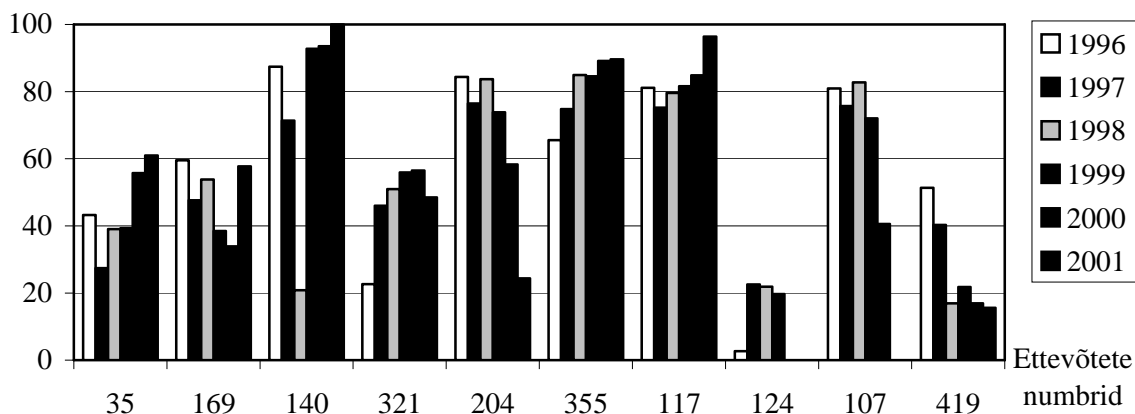
Allikas: autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel.

Ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhe Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete teises grupis



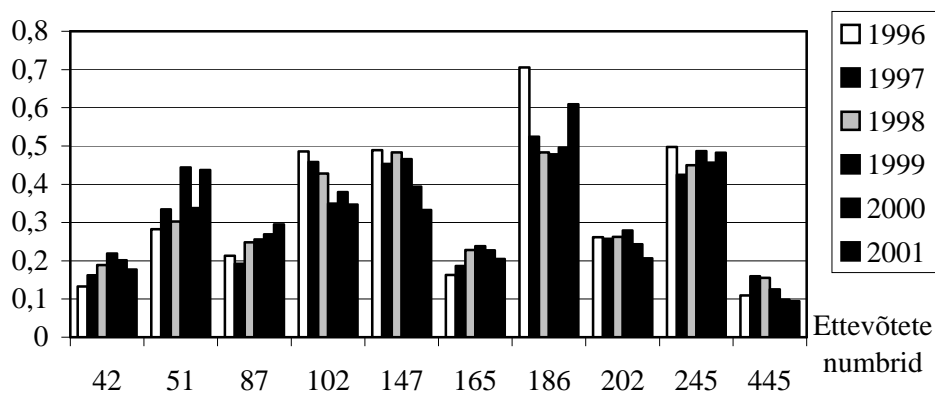
Allikas: autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel.

Ekspordi ja realiseerimise netokäibe suhe Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete kolmandas grupis



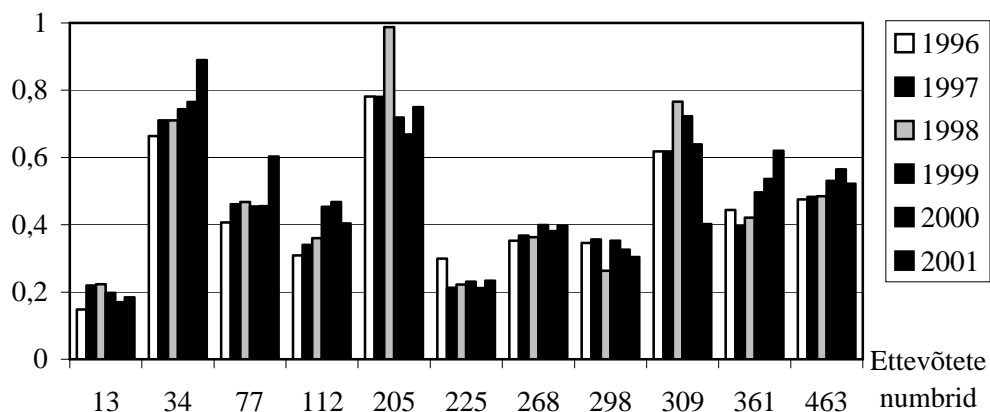
Allikas: autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel.

ULC indeks Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete esimeses grupis



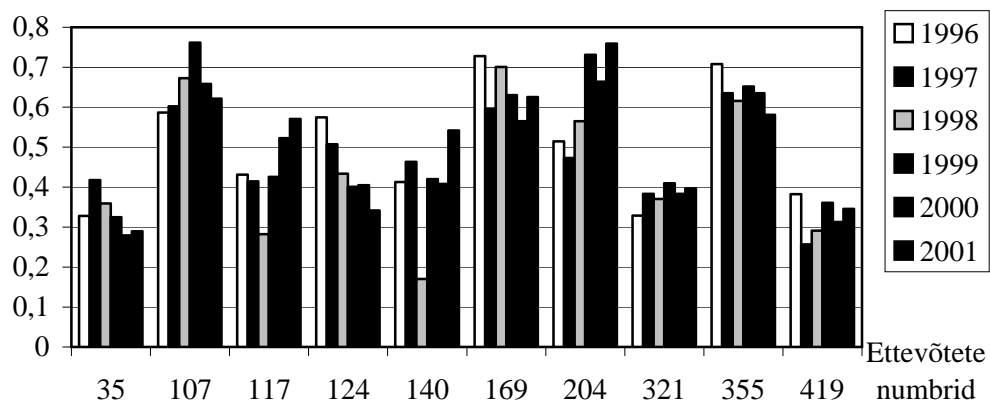
Allikas: autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel.

ULC indeks Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete teises grupis



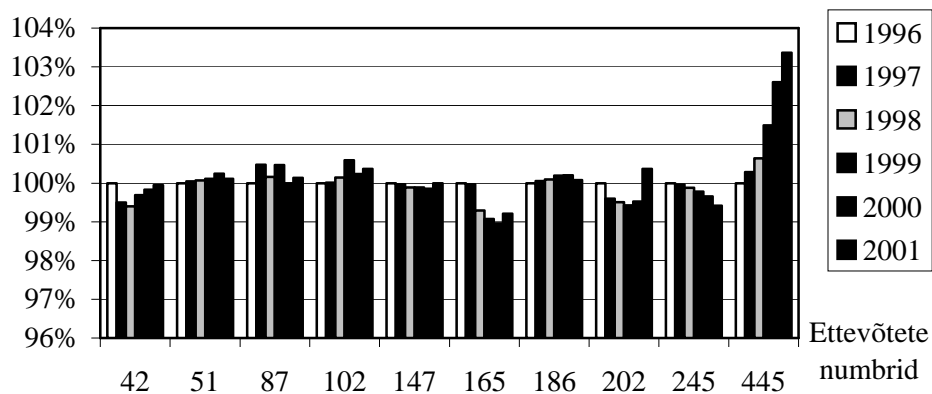
Allikas: autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel.

ULC indeks Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete kolmandas grupis



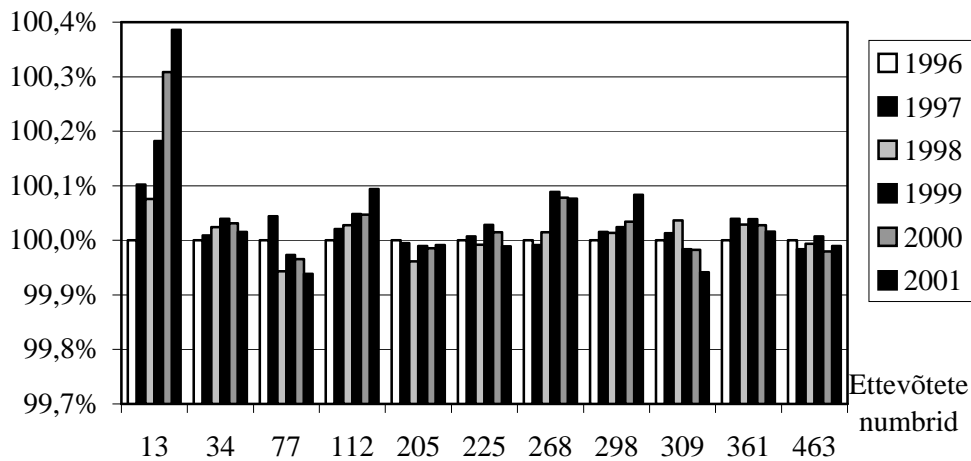
Allikas: autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel.

CMS indeks Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete esimeses grupis



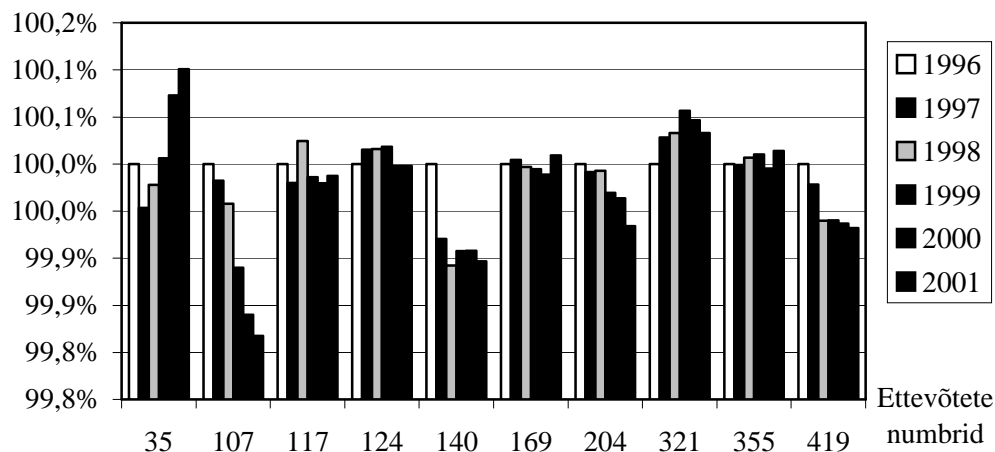
Allikas: autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel.

CMS indeks Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete teises grupis



Allikas: autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel.

CMS indeks Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete kolmandas grupis



Allikas: autori arvutused Eesti töötleva tööstuse andmebaasi alusel.

Fikseeritud efektiga mudeli hindamise tulemused

Dependent Variable: EXP?

Method: GLS (Cross Section Weights)

Date: 04/19/04 Time: 16:46

Sample: 1996 2001

Included observations: 6

Number of cross-sections used: 42

Total panel (balanced) observations: 252

One-step weighting matrix

White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors & Covariance

Muutuja	Koefitsient	Standardviga	t-Statistik	Tõen..
SIZE	151.6024	12.06939	12.56090	0.0000
RD	1.123318	0.394605	2.846692	0.0049
PALKT	268.4941	14.67336	18.29806	0.0000
FIXT	94.99758	23.60193	4.024992	0.0001
ULC	-19803.45	1547.436	-12.79759	0.0000
OWN	5275.195	825.3964	6.391105	0.0000
Fixed Effects				
_013--C	-1660.503			
_034--C	-2310.652			
_035--C	-36101.72			
_042--C	6195.185			
_048--C	-3822.795			
_051--C	-9477.583			

_077--C	-16085.62
_087--C	1887.647
_102--C	-28282.52
_107--C	-7530.245
_109--C	-8167.132
_112--C	-7836.329
_117--C	-6029.111
_124--C	-7975.547
_138--C	107531.2
_140--C	-10230.82
_147--C	-36689.38
_165--C	16312.72
_169--C	-7224.578
_186--C	-17482.91
_197--C	-9805.069
_202--C	28651.86
_204--C	-2854.588
_205--C	-1380.922
_225--C	-16030.74
_229--C	-54930.41
_245--C	-44157.68
_268--C	-8615.553
_298--C	-9202.353
_308--C	-4387.205
_309--C	-6049.660
_321--C	-7401.164
_350--C	-10002.90
_355--C	-4914.897
_359--C	-10569.81
_361--C	-5206.332
_364--C	-11000.37
_416--C	-10094.07
_419--C	-9524.159
_445--C	42029.52
_448--C	-12789.19
_463--C	-7354.726

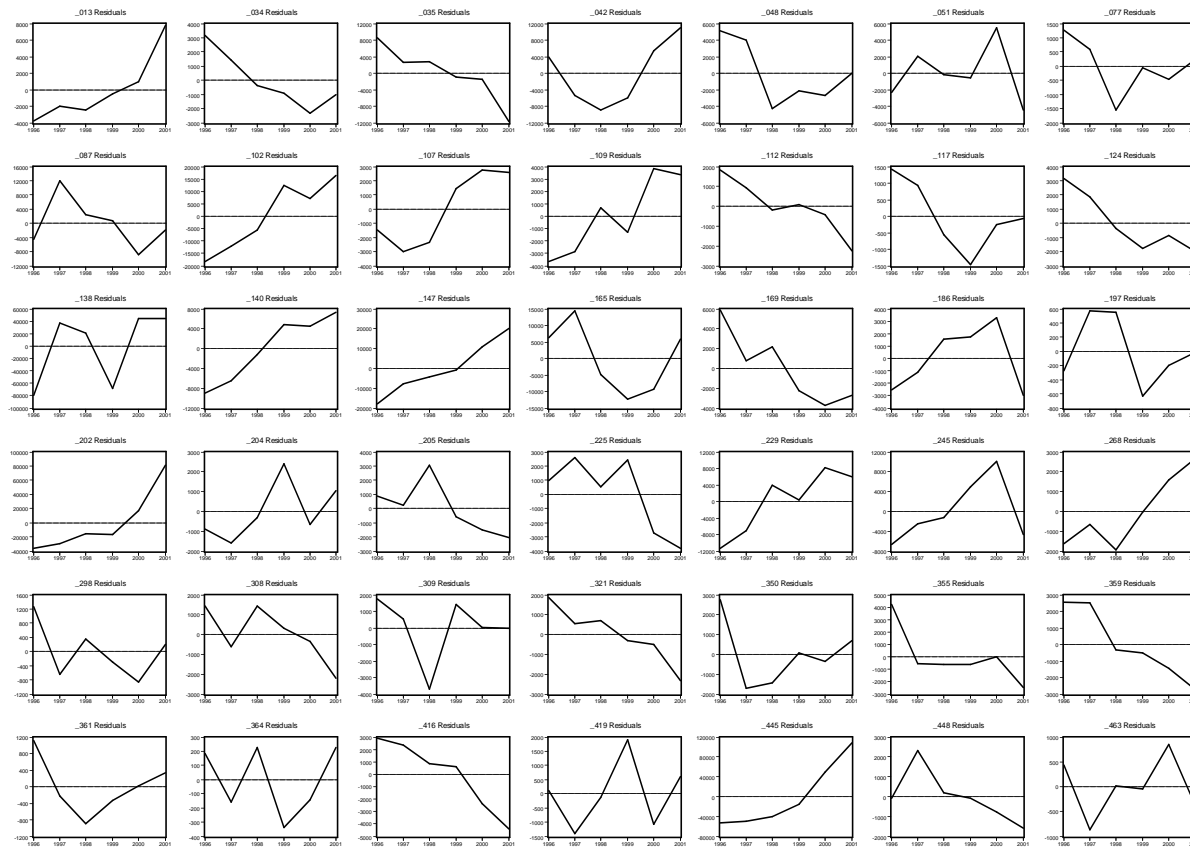
Weighted Statistics

R-squared	0.934791	Mean dependent var	33449.11
Adjusted R-squared	0.919767	S.D. dependent var	33939.47
S.E. of regression	9613.477	Sum squared resid	1.89E+10
F-statistic	62.22137	Durbin-Watson stat	1.127188
Prob(F-statistic)	0.000000		

Unweighted Statistics

R-squared	0.925597	Mean dependent var	25498.31
Adjusted R-squared	0.908455	S.D. dependent var	52925.50
S.E. of regression	16013.37	Sum squared resid	5.23E+10
Durbin-Watson stat	1.202098		

Fikseeritud efektiga mudeli jääkliikmed kõikide ettevõtete kohta



Allikas: autori koostatud.

SUMMARY

THE ROLE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN INCREASING THE EXPORT COMPETITIVENESS IN ESTONIAN TEXTILE AND CLOTHING INDUSTRY ENTERPRISES

Riina Lättemägi

Investments are one of the factors that stimulate economic growth but many countries do not have enough sources for domestic investments. This causes an increase in demand for foreign direct investments (FDI). There have been found both positive and negative proof of the impact of FDI on host countries export competitiveness but this can be explained with differences between industries. Also the different types of FDI influence the export competitiveness differently. Analyzing the impact of FDI on host countries export competitiveness it is also important to note the technological level and foreign trade structure of industry being analyzed.

Most of the earlier studies have analyzed export competitiveness at country or industry level but FDI impacts enterprises. Recommendations for analyzed industry may not give expected results since enterprises differ inside one industry. The author sees that it would be more effective to carry out the export competitiveness analysis at a firm level. Also the recommendations would be more accurate because they are based on each firm. The current study analyzes enterprises in textile and clothing industry. As the result of analysis it can be shown in which enterprises FDI has had a positive effect on export competitiveness and in which a negative effect.

The aim on this paper is to determine whether and how FDI has influenced export competitiveness in Estonian textile and clothing industry. Direct and indirect effects of FDI on export competitiveness are observed separately. To determine whether FDI has had an impact on export competitiveness the author compares enterprises based on

Estonian capital and foreign capital both at industry level and firm level. If there is proof of direct effects also the indirect effects may occur. To determine the direct and indirect effects certain export competitiveness indices are calculated both at industry and firm level.

The first chapter explained the definition of competitiveness and introduced the main measures. Based on introduced FDI theories the impact of FDI on host countries export competitiveness was determined. The last part of the first chapter introduced different types of FDI and possible indirect effects of FDI. Throughout the paper export competitiveness and competitiveness were used as synonyms and it was based on following definition: export competitiveness shows the ability of firms to sell their goods and services in world market. The main indices to measure export competitiveness are ULC, RULC, RCA and CMS. The most widespread indices used in other empirical studies are ULC, RCA and CMS because of their simplicity. ULC shows the increase of countries, industries or firms export competitiveness through technological changes. ULC influences the export competitiveness through changes in technology. RCA shows countries or industries comparative advantage or disadvantage. CMS analysis compares countries, industries or firms export market share compared to its competitors and analyses the change in export market share.

Market size theory, Dunning's eclectic paradigm, international product life cycle and Kojima hypothesis were introduced in the first chapter. Based on market size theory home country invests if the demand in host country is high enough. Dunning's eclectic paradigm says that home country will invest if the firm has ownership advantage, location advantage and internalization advantage. International product life cycle shows that investments are made when the product has reached the maturing stage and home country starts to import later on from the host country. Kojima hypothesis divides FDI as trade-oriented and anti-trade-oriented depending on whether the home country has comparative disadvantage or advantage in that industry. In case of Dunning's eclectic paradigm the impact of FDI on host countries export competitiveness depends on the type of FDI.

There are four types of FDI: market seeking FDI, natural resources seeking FDI, efficiency seeking FDI, strategic assets seeking FDI. Market seeking FDI decreases host

countries export competitiveness because the aim of the investment is to sell goods in host country and there is no incentive to export. Natural resources seeking and efficiency seeking FDI increase host countries export competitiveness. In case of strategic assets seeking FDI the result cannot be predicted.

The indirect effects of FDI are technology transfer, demonstration effect, competition effect, foreign linkage effect and training effect. In case of indirect effects of FDI the firm specific knowledge and technology transfer into host country firms. In case of competition effect host country firms must become more effective not to lose the market share. FDI positive indirect effect changes host country firms more effective. Indirect effects of FDI may not always occur, for instance if the technology gap between firms is too high.

The analysis carried out in second chapter shows that Estonian textile and clothing industry is export oriented and the main trade partners are Finland and Sweden. The second characteristic is the large share of foreign capital (in year 2002 foreign capital formed 22% of net assets). Profit margin has started to increase since 1997, also the fixed assets, net assets, foreign capital, export and turnover have increased. In the industry level Estonian capital based firms were more export oriented, starting from year 2001 foreign capital owned firms are more export oriented. ULC shows that foreign capital owned enterprises have more capital-intensive production compared to Estonian capital based enterprises. The capital and labor ratio shows a decrease in foreign capital owned firms. This suggests that there are efficiency oriented FDI in Estonian textile and clothing industry. RCA shows that Estonian textile industry has comparative advantage but CMS indicates lower growth rate compared to other industries.

Analysis carried out in firm level shows that foreign capital owned firms are more export oriented than the industry average. In case of Estonian capital based firms the export orientation is higher in smaller firms. ULC index shows that firms with more capital-intensive production than industry average are larger and more export oriented compared to firms with more labor-intensive production. CMS analysis shows that firms that have increased export market share have less labor-intensive production.

To determine the direct effect of FDI on export competitiveness foreign capital owned firms were compared to Estonian capital owned firms. FDI has had a direct positive effect on export orientation (foreign capital owned firms are more export oriented). Even though FDI has influenced ULC negatively, the direct impact on export competitiveness through unit labor cost has been positive. Export has decreased only in firm no. 197. Only one firm (no. 138) showed smaller ULC than Estonian capital owned firms. There were no significant differences in CMS index, the only unlike firm (no. 138) had lost export market share.

Two of the four firms (no. 48 and 109) that became foreign capital owned firms increased export orientation. ULC index increased in all four firms but as a result of that the export decreased only in firm no. 48. CMS had a negative value in firms no. 48 and 109, in firms no. 229 and 416 CMS index was zero. This suggests that FDI had a direct positive effect on export competitiveness in the firm no. 109 and a negative effect in the firm no. 48. In case of the last two firms the direct effect of FDI on export competitiveness cannot be predicted.

To determine the indirect effects of FDI on export competitiveness the author compares changes in foreign capital owned firms to changes in Estonian capital owned firms. Since the indirect effects can occur with a lag, changes that have occurred at the same year cannot be considered as an indirect effect. Enterprises that have lost the export market share were less export oriented and had a higher ULC. Enterprises with a positive CMS index had a decreasing or a low ULC.

An econometric model was constructed to find how certain variables influence export. The results show that bigger firms are better exporters. Amount spent for R&D shows the firms' ability to gain from indirect effects of FDI. Positive correlation between export and salary per worker shows that firms with qualified workers are able to export more. Higher capital-labor ratio should mean the firm is a better exporter. Textile industry is capital intensive and clothing industry is labor intensive, export in textile industry enterprises is about three times higher than in clothing industry enterprises. The negative coefficient of ULC is consistent with Vernon international product life cycle theory that says traditional industries export competitiveness in based on low labor costs. The positive coefficient for dummy variable for ownership says that foreign

capital owned firms are more export competitive. Residuals for Estonian capital owned firms differ from residuals for foreign capital owned firms. Since residuals contain information that the model does not describe, indirect effects of FDI are a part of it. Residuals were increasing in firms that are more export competitive. This suggests that in export competitive firms the indirect effect of FDI was positive and in less competitive firms the effects was negative.

The analysis for direct effects of FDI shows that foreign capital owned firms are more export oriented and the production is labor intensive. ULC has decreased in foreign capital owned firms but the export has decreased only in one firm. Since in firms that had increased export market share had a low or decreasing ULC, it is possible to increase export competitiveness by increasing labor productivity. The direct effect of FDI on Estonian textile and clothing industry has been positive. The indirect effect of FDI has been positive in more export competitive firms and negative in less export competitive firms.

The analysis of FDI direct effect shows that foreign capital owned firms are more export oriented and their production is more labor-intensive but labor productivity is decreasing. Also in Estonian capital based firms the labor productivity is decreasing. Since the firms that had increased export market share had low ULC or decreasing ULC, then Estonian textile enterprises could increase export competitiveness by increasing labor productivity. A more exhaustive productivity analysis should be carried out to find the reasons why the labor productivity in Estonian textile and clothing industry is decreasing.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.