

TARTU ÜLIKOOL
Majandusteaduskond

Teele Tähe

**OTSESTE VÄLISINVESTEERINGUTE ROLL EESTI REGIONAALSES
MAJANDUSARENGUS**

Magistritöö

Juhendajad:
professor Urmas Varblane
EAS-i Strateegilise arenduse üksuse valdkonnajuht Tarmo Puolokainen

Tartu 2022

Olen koostanud töö iseseisvalt. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

Sisukord

Sissejuhatus.....	5
1. Otseste välisinvesteeringute ja regionaalse majandusarengu vaheliste seoste teoreetiline käsitus	8
1.1. Otsesed välisinvesteeringud ning nendega kaasnevad peamised võimalikud positiivsed ja negatiivsed aspektid sihtriigile.....	8
1.2. Erinevat tüüpi välisinvesteeringud ja nende seotus asukoharegiooni majandusega....	14
2. Otseste välisinvesteeringute regionaalne paiknemine ja seotus regiooni majandusega .	20
2.1. Uurimistöö metoodika	20
2.2. Välisosalusega ettevõtete regionaalne paiknemine Eestis	22
2.3. Välisosalusega ettevõtete seotus nende asukoharegioonide majandusega	28
Kokkuvõte.....	35
VIIDATUD ALLIKAD	38
LISA 1	47
Summary.....	50

Sissejuhatus

Eesti riik on olnud senini edukas välisinvesteeringute kaasamisel ning võrdluses teiste riikidega on Eesti püsinud välisinvestoritele atraktiivne ka viimastel aastatel. Ülemaailmsetest probleemidest tulenevalt on otseste välisinvesteeringute pikaajaline prognoositav trend kahanev ning on tõenäoline, et ka Eesti ei jää sellest puutumata. Välisosalusega ettevõtetel on aga väga oluline roll Eesti majanduses. Näiteks 2018 aastal andsid välisomanduses olevad ettevõtted 41,5% kogu majanduse käibest, 37,4% tööhõivest, 54,5% ekspordist, 40,7% lisandväärtusest ja 33,7% põhivarainvesteeringutest (Varblane et al., 2020). Seega on oluline tegeleda sellega, et Eesti investeerimiskeskond oleks välisinvestoritele endiselt atraktiivne ning konkurentsivõimeline. Uute investeeringute meelitamisest vähemolulisem ei ole ka juba Eesti turul tegutsevate välisosalusega ettevõtete tegevuse soodustamine ning toetamine positiivse mõju võimendamiseks.

Otseseid välisinvesteeringuid (edaspidi OVI) peetakse üldiselt teguriteks, mis soodustavad erinevate kanalite kaudu vastuvõtva riigi majanduskasvu (Mencinger 2003; Blomström et al., 2003; Wang, 2009; Nair-Reichert & Weinhold, 2001; Lensink & Morrissey, 2006), mõned autorid peavad otseseid välisinvesteeringuid koguni kõige efektiivsemaks majanduskasu soodustavaks vahendiks (Lee & Tcha, 2004). Siiski näitavad erinevad teoreetilised ja empiirilised uuringud, et OVI mõju sihtriigi majandusele ei ole kohene ning sõltub vastuvõtva riigi teatavatest teguritest ja omadustest. Enamiku makromajanduslike uuringute kohaselt on OVI-del positiivne mõju majanduskasvule (nt Bengoa & Sanchez-Robles, 2003; Blomström et al., 2003). Samas on siiski ka uuringud, mille kohaselt otsesed välisinvesteeringud on negatiivse mõju allikad (nt Borensztein et al., 1998; Kohpaiboon, 2003).

On mitmeid kanaleid, mille kaudu saavad otsesed välisinvesteeringud mõjutada asukohariigi majanduskasvu nii otseselt kui kaudselt. Vastuvõtva riigi seisukohast võib OVI aidata edendada majanduskasvu ja innovatsiooni, luues kvaliteetseid ja kõrgema palgaga töökohti ja arendades inimkapitali. Suurendades konkurentsi ning sidudes kodumaised ettevõtted rahvusvaheliste ettevõtetega, võib see aidata kaasa kodumaiste ettevõtete rahvusvahelistele turgudele pääsemisele ja globaalsetesse väärtusahelatesse integreerumisele. Valdavalt on välisinvesteeringute mõju käsitlevates empiirilistes uuringutes uuritud investeeringute mõju sihtriigi tasandil. Oluliselt vähem on erinevaid otseste välisinvesteeringutega kaasnevaid mõjusid uuritud lähtuvalt regionaalsest aspektist, millest lähtuvalt on ajendatud ka käesoleva töö kirjutamise motiiv.

Välisinvesteeringuid tehakse erinevatel motiividel. Lähtuvalt investeerimismotiividest on Dunning (Dunning, 1993) jaotanud välisinvestorid nelja gruppi: sihtturu teenindamisele, efektiivsuse suurendamisele, ressursside kasutamisele ja strateegiliste varade kasutamisele orienteeritud investeeringud. Erinevate empiiriliste uuringutega on tuvastatud, et erinevat tüüpi investeeringutega kaasnev mõju sihtriigile on erinev.

Samuti võib nende seotus piirkonna majandusega olla erinev. Vähem uuritud on küsimus, kuidas erinevat tüüpi välisinvestorid panustavad sihtriigi majandusse ja selle regionaalsesse arengusse.

Käesolev magistritöö keskendub erinevat tüüpi välisinvesteeringute käsitlemisele ning nendega kaasnevatele võimalikele mõjudele lähtuvalt regionaalsest vaatepunktist. Käesoleva magistritöö eesmärk on hinnata, kuidas on erinevat tüüpi välisinvesteeringud seotud regioonide majandusarenguga. Eesmärgi täitmiseks on püstitatud järgmised uurimisülesanded:

1. süstematiseerida OVI-ga kaasnevad võimalikud positiivsed ja negatiivsed aspektid;
2. kirjeldada erinevat tüüpi välisinvesteeringute rolli regionaalarengu toetamisel;
3. kaardistada erinevat tüüpi välisosalusega ettevõtete regionaalne paiknemine Eestis
4. uurida, milline on regioonides paiknevate välisosalusega ettevõtete seotus regioonide majandusega;

Käesolev magistritöö jaguneb teoreetiliseks ja empiiriliseks osaks. Töö esimeses teoreetilises osas kirjeldab autor otseste välisinvesteeringute ja regionaalarengu mõisteid ning annab teadusartiklitele tuginedes ülevaate võimalikest kanalitest, mille kaudu eeldatakse, et OVI-d mõjutavad sihtriigi majandust positiivselt. Samas võivad need kanalid teatud tegurite ilmnemisel avaldada ka hoopiski negatiivset mõju ja seetõttu käsitleb autor käesolevas magistritöös ka neid. Teises annab autor ülevaate erinevatest välisinvesteeringu tüüpidest lähtuvalt investorite motiividest.

Magistritöö empiirilises osas kirjeldab autor esmalt uurimuse jaoks rakendatud andmete kogumise ja analüüsimise meetodeid ning uurimisprotsessi. Töö teises alapeatükis kaardistatakse välisosalusega ettevõtete paiknemine Eestis maakondade kaupa. Lisaks kaardistatakse eraldi erinevat tüüpi investorite paiknemine. Kolmandas alapeatükis kirjeldab töö autor läbi viidud juhtumiuuringule tuginedes, milline on regioonides paiknevate välisosalusega ettevõtete seotus regioonide majandusega lähtuvalt magistritöö teoreetilises osas käsitletud 4-st peamisest OVI-ga kaasnevast võimalikku mõju kanalist. Neljandas alapeatükis koostab töö autor juhtumiuuringu tulemustele tuginedes üldised soovitusel, mis võimaldaksid suurendada välisosalusega ettevõtete potentsiaalset positiivset mõju Eesti regioonide majandusele.

Käesoleva magistritöö juhtumiuuringu oli töö autoril võimalik kasutada Tartu Ülikooli majandusteaduskonna, Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse ning Majandus- ja kommunikatsiooniministeeriumi koostöös läbiviidud uuringu „Nutikad Välisinvesteeringud“ intervjuude tulemusi. Nimetatud uuringu eesmärk oli koguda teavet otseste välisinvesteeringute rollist Eesti majanduses. Uuringu raames viidi perioodil november 2019 kuni aprill 2020 läbi 80 intervjuud välisosalusega ettevõtete juhtidega. Uuringu raames intervjueriti ettevõtteid üle Eesti. Käesoleva magistritöö juhtumiuuringu tarbeks on Nutikate Välisinvesteeringute uuringu raames intervjueritud ettevõtete seast valitud välja 4 ettevõtet, kellest 3 ettevõtte intervjuerimisel osales ka magistritöö autor ise.

Märksõnad: otsesed välisinvesteeringud, regionaalareng, majandusareng.

Teaduseriala kood CERCS: S180

1. Otseste välisinvesteeringute ja regionaalse majandusarengu vaheliste seoste teoreetiline käsitus

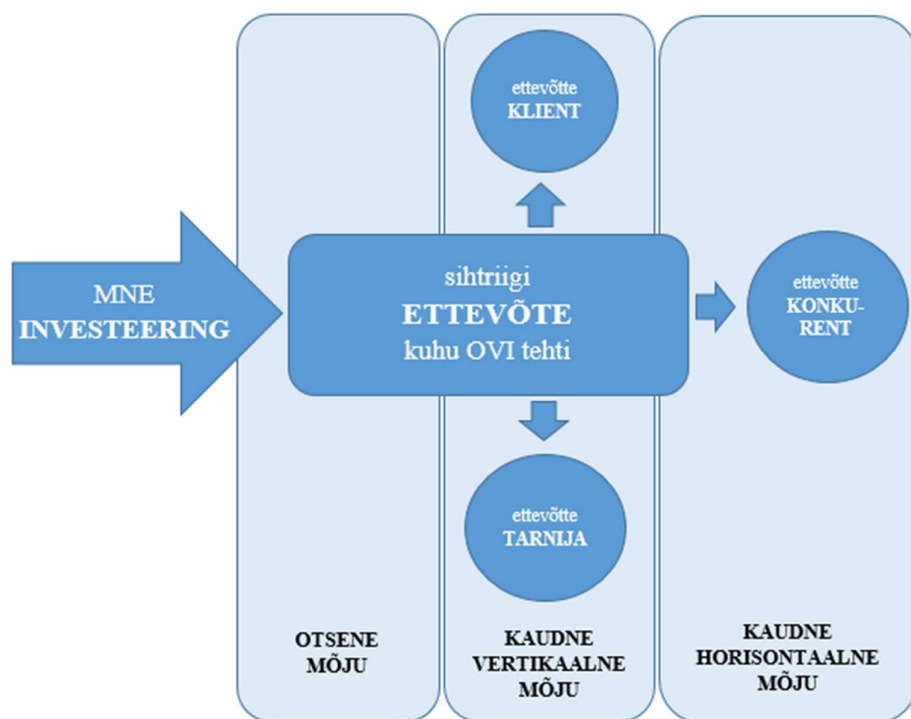
1.1. Otsesed välisinvesteeringud ning nendega kaasnevad võimalikud positiivsed ja negatiivsed aspektid sihtriigile

Majandusliku Koostöö ja Arengu Organisatsiooni (OECD) definitsiooni kohaselt on otsene välisinvesteering investering, mis peegeldab ühe riigi residendist ettevõtja kehtvat huvi teise riigi residendist ettevõtte vastu. Kestev huvi tähendab pikaajalise suhte olemasolu välisinvestori ja välisinvesteeringu saanud ettevõtte vahel, kus välisinvestor omab märkimisväärset mõju ettevõtte juhtimise üle. Sellise suhte tõendiks on välisinvestori otsene või kaudne vähemalt 10%-ne osalus välisinvesteeringu saanud ettevõttes. (OECD 2008)

Enamus välisinvesteeringutest teostatakse läbi rahvusvaheliste ehk multinatsionaalsete ettevõtete (edaspidi MNE), mistõttu käsitleb autor ka käesolevas töös välisinvestorina MNE-d. Rahvusvaheline ettevõtte on ettevõtte, mis tegeleb otseste välisinvesteeringutega ja omab või mõnel viisil kontrollib lisandväärtusega tegevusi rohkem kui ühes riigis. (Dunning & Lundan 2008).

OVI-id peetakse üldiselt teguriteks, mis soodustavad vastuvõtva riigi majanduskasvu (Mencinger, 2003; Blomström et al., 2001; Wang, 2009, Nair-Reichert & Weinhold, 2001). Siiski võib teooriale tuginedes OVI mõju ja roll majandusarengus olla väga erinev. Enamiku makromajanduslike uuringute kohaselt on OVI-del positiivne mõju majanduskasvule (Bengoa & Sanchez-Robles, 2003; Blomström et al., 2001). Samas on siiski ka uuringud, mille kohaselt otsesed välisinvesteeringud on negatiivse mõju allikad (nt Borensztein et al., 1998; Kohpaiboon, 2003).

OVI-dega kaasnevaid mõjusid saab jagada otsesteks ja kaudseteks. Otseste mõjudena käsitletakse MNE investeeringutest tulenevaid mõjusid investeeringu teinud ettevõtte tütarettevõttele sihtriigis. Kaudsete mõjudena (*spillover-efektidena*) käsitletakse OVI-dega kaasnevaid mõjusid teistele sihtriigis asuvatele ettevõtetele ning sihtriigile laiemalt. (Dunning & Lundan, 2008) Üldjuhul on otseste mõjude hindamine ja mõõtmine ettevõttesiseselt suhteliselt lihtne, kuid kaudsete mõjude hindamine on osutunud tunduvalt keerukamaks (Görg & Greenaway, 2004), mis tõenäoliselt on üks põhjustest, miks seisukohad OVI-dega kaasnevate mõjude osas on erinevad. Joonisel 1 on kokkuvõtlikult kujutatud OVI-de otseste ja kaudsete mõjude avaldumist.



Joonis 1. OVI-de otsene ja kaudne mõju.

Allikas: (Blomström & Kokko, 1996; Görg & Greenaway, 2004); autori koostatud

Kirjeldamaks võimalikke OVI-dega kaasnevaid mõjusid sihtriigi majandusele, toob autor välja peamised kirjanduses enim käsitletud võimalikud kanalid, mille kaudu eeldatakse, et OVI-d mõjutavad sihtriigi majandust positiivselt. Samas võivad need kanalid teatud tegurite ilmnemisel avaldada ka hoopiski negatiivset mõju ja seetõttu käsitleb autor käesolevas peatükis ka neid. Tabelis 1 on kokkuvõtlikult kajastatud OVI-ga kaasnevad võimalikud positiivsed ja negatiivsed mõjud.

Tabel 1

OVI-ga kaasnevad võimalikud positiivsed ja negatiivsed mõjud.

	Potentsiaalne positiivne mõju	Potentsiaalne negatiivne mõju
--	-------------------------------	-------------------------------

MNE tütarettevõttele sihtriigis	- tehnoloogia ja teadmiste siire - tööhõive kasv - palgataseme tõus - töötajate koolitamine - ekspordi suurenemine	- sõltuvus väliskapitalist - töötajate asendamine tehnoloogiaga
Sihtriigis asuvatele kohalikele ettevõtetele	- tehnoloogia ja teadmiste ülekandumine (demonstratsiooniefekt) - juurdepääs rahvusvahelistele turgudele - ekspordi kasv - nõudluse suurenemine - konkurentsi suurenemine (sunnib uuendama töövõtteid ja tehnoloogiaid)	- nõudluse vähenemine - tööjõu vähenemine - konkurentsi suurenemine
Sihtriigile üldiselt	- innovatsioonitaseme tõus - maksebilansi tasakaalustaja - kapitali sissevool	- kapitali koondumine teatud sektoritesse; - impordi suurenemine

Allikad: Autori koostatud (Dunning & Lundan, 2018; Navaretti, Venables, 2004; Pavlinek 2004) põhjal

Tehnoloogia ja teadmiste siire. Otsesed välisinvesteeringud võivad tehnoloogia ja teadmiste siirde kaudu tõsta tootlikkust ja innovatsioonitaset edendades seeläbi sihtriigi majanduskasvu. Rahvusvahelised ettevõtted võib pidada peamiseks teadmiste ja innovatsiooni tootjateks maailmas. Seda eelkõige põhjusel, et üldjuhul on MNE-d tehnoloogiliselt arenenumad ettevõtted, mis on seletatav asjaoluga, et MNE-d vastutavad olulise osa maailma teadus- ja arendustegevusele (R&D) tehtavate kulutuste eest (Borensztein et al. 1998). Näiteks 2018. aastal investeeris 100 suurimat ülemaailmset ettevõtet teadus- ja arendustegevusse enam kui 350 miljardit dollarit, mis moodustab üle kolmandiku ettevõtluse rahastatud teadus- ja arendustegevusest kogu maailmas (UNCTAD, 2019).

Välisturule sisenedes on välismaised tütarettevõtted ebasoodsamas olukorras võrreldes kohalike konkurentidega. Neil on tavaliselt vähem informatsiooni kohaliku turu ja tarbijate eelistuste kohta ning neil on vähem sidemeid kohalike ettevõtete ja kohaliku võimuga. Selleks, et välisturul edukalt konkureerida peavad MNE-d omama mõningaid ettevõtte-spetsiifilisi konkurentsieliseid nagu näiteks parem tehnoloogia, paremad teadmised või juhtimisoskused, mida saab üle kanda välisriigis asuvasse tütarettevõttesse (Caves, 1974; Aitken & Harrison, 1999; Blomström & Kokko, 2003). Nende immateriaalsete varade ülekandmine võib olla OVI saajale väga väärtuslik aidates kaasa tootlikkuse kasvule. Tootlikkuse paranemised toimuvad enamasti koos investeeringutega masinatesse ja seadmetesse, läbi tööhõive suurenemise, keskmise palga kasvu ja tootmismahu suurenemise, mis viitab pidevale ümberkorraldusprotsessile (Arnold & Javorcik, 2009). Lisaks võivad uued välisomanikud ettevõttes sisse viia organisatsiooni- ja juhtimismuudatusi, mis aitavad muuta tootmisprotsessi efektiivsemaks vähendades seeläbi kulusid, vigaste toodete protsenti või kasutades tööjõudu efektiivsemalt (Sutton, 2005). Üldjuhul sunnivad MNE-d omandatavaid ettevõtteid võtma üle oma poliitikaid ja protseduure kaasates tavaliselt ka MNE-de teistest tütarettevõtetest pärit

töötajaid (OECD, 2002). Samuti võib välisosalusega ettevõtete suuremat tootlikkust seletada kvaliteetsemate sisendite või sobivamate ja komponentide kasutamisega (Javorcik, 2019).

Tehnoloogia- ja teadmised võivad OVI saanud ettevõttelt kanduda üle ka sihtriigis asuvatele kohalikele ettevõtetele, aidates seeläbi kaasa ka piirkonna, regiooni või riigi arengule. Tehnoloogia- ja teadmussiire võib toimuda erinevatel viisidel, milleks võivad olla näiteks sidemete loomine MNE ja kohalike tarnijate või konkureerivate ettevõtete vahel, kvalifitseeritud tööjõu ränne ning teadus- ja arendustegevuse rahvusvahelistumine (OECD, 2002). Enam on tõendeid positiivsete mõjude ülekandumise kohta just kohalikele tarnijatele ning tööstusesiseste positiivsete levikute kohta on harva tõendeid, mis on sageli tingitud asjaolust, et välismaised ettevõtted kaitsevad oma tehnoloogia eelist ja püüavad piirata teadmiste levikut kodumaistele konkurentidele (Blalock & Gertler, 2008). Kohalikele tarnijatele kantakse uued tehnoloogiad üle koolituse, tehnilise abi ja muu teabe vormis, mida pakutakse eelkõige tarnijate tootlikkuse toodete kvaliteedi parandamiseks (Rodriguez-Clare 1996; Javorcik, 2004). Samuti toetavad paljud MNE-d ka oma kohalikke tarnijaid läbi toorainete ja vahetoodete ostmise, abistavad tarnijaid täiendavate klientide leidmisel ja isegi näiteks rajatiste parendamisel (Lim, 2001). Positiivse mõju kanalina mainitakse kirjanduses veel ühte tugevat tehnoloogiasiirde allikat, side mille MNE-d loovad kohalike uurimisüksustega, näiteks avalike instituutide ja ülikoolidega (Narula, 2003). Muutuda võib ka kohalike ettevõtete struktuur, kes kopeerivad MNE-de kasutatavaid struktuure, mida peetakse tõhusamaks. (Hansen & Rand, 2006).

Tehnoloogia siire võib aga tuua kaasa ka negatiivseid mõjusid. Negatiivne efekt võib tuleneda asjaolust, et turule tulles tõmbab välisosalusega ettevõtte osa kohaliku ettevõtte turunõudlusest endale, mistõttu viimased võivad olla sunnitud oma tootmismahthu vähendama. (Aitken & Harrison, 1999). Selline efekt võib aset leida kui välisosalusega ettevõtte tegutseb samas valdkonnas, kus kohalikud ettevõtted.

Tööhõive, palgatase, inimkapital. Kirjanduses on olulisi tõendeid, mis kinnitavad OVI positiivset mõju tööhõivele vastuvõtvas riigis (Braunstein & Epstein, 2002). OVI otsene mõju tööhõivele võib tuleneda eelkõige välisosalusega ettevõtete otsestest tegevustest, näiteks uute töötajate palkamine, kõrgema palga või paremate töötingimuste ning motivatsioonipaketi pakkumine. OVI mõju tööhõivele võib erineda lähtuvalt välisinvestori valitud sisenemisviisist. Näiteks investeringud uutesse, mitte olemasolevatesse ettevõtetesse, ehk *greenfield* investeringud loovad tõenäolisemalt otseseid positiivseid mõjusid tööhõivele kui ühinemiste või ülevõtmiste kaudu tehtud investeringud (Williams, 2003). Tõendid OVI mõju ülekandumise kohta sihtriigi ettevõtete tööhõivele on aga veidi ebaselgemad, kuid siiski viitavad enamik uuringuid positiivsele kaudsele mõjule, mis on tingitud tõenäoliselt teadmiste levikust või demonstrotsiooniefektist (Karlsson et al., 2009; Lee & Park 2018).

Erinevad empiirilised uuringud on kinnitanud OVI otsest kui ka kaudset positiivset mõju sihtriigi palgatasemele (Hale & Xu, 2016; Heyman et al., 2007). Oluline on märkida, et palgaerinevus välisosalusega ja kodumaiste ettevõtete vahel eksisteerib ka pärast välisinvestorite niinimetatud „kirsside korjamise“, see

tähendab juba eelnevalt väga tootlike kodumaiste ettevõtete omandamist, käitumisega arvestamist (Almeida, 2007). Põhjused, miks välisosalusega ettevõtted maksavad kõrgemaid palku võivad peituda nende kõrgemas tootlikkuses, soovis vähendada väljaõpetatud tööjõu lahkumist kohalikele konkurentidele kui ka MNE soovis maksta sõltumata asukohariigist sarnast palka sarnaste oskustega töötajatele (Navaretti & Venables, 2004; Blomström et al., 2001). OVI kaudne mõju sihtriigi ettevõtetele võib avalduda tehnoloogiasiirde või tootlikkusega seotud palgamõjudena, kas tarneahelates osalemise või töötajate liikumise kaudu. Kodumaised ettevõtted võivad oma palku tõsta, kui sama tööjõuressursi pärast konkureerib rohkem välismaiseid ettevõtteid, isegi siis välisosalusega ettevõtete olemasolu mõjutab negatiivselt tootlikkust. (Lu et al., 2017).

Lisaks tööhõive ja palgataseme tõusu soodustamisele võivad välisinvesteeringud soodustada ka vastuvõtva riigi majanduskasvu läbi inimkapitali arendamise toetamise. Inimkapitali arendamine võib toimuda koolituse kaudu, mille töötajad saavad rahvusvaheliste ettevõtete väljatöötatud uute toimingute vaatlemise ajal (Loungani & Razin, 2001; OECD, 2002). Tegelikult juhtub sageli, et tööjõud ei ole võimeline kasutama MNE-de juurutatud uusi tehnoloogiaid, mille tõttu pakutakse vajalikku koolitust, mis viib sihtriigis töötajate oskuste paranemiseni (Borensztein et al., 1998; Ietto-Gillies, 2005). MNE-d investeerivad ka üldiselt koolitusse, kuna vajalikke ressursse pole võimalik mujalt hankida (Görg & Greenaway, 2004). Pakutav koolitus võib olla kasulik teistele ettevõtetele ja kohalikele piirkondadele, kuna ühes ettevõttes koolitatud töötajad siirduvad sageli teistesse kohalike ettevõtetesse (Görg & Greenaway, 2004; Ietto-Gillies 2005). OECD (2002) väidab, et MNE-d vastutavad vastuvõtivate riikide inimkapitali suurendamise eest ka seetõttu, et nad näitavad kohalikele omavalitsustele vajadust kvalifitseeritud tööjõu järele.

Tööjõuga seonduvate mõjude osas võib otsestel välisinvesteeringute sissevoolul olla ka negatiivsed tagajärjed. Kõrgtehnoloogia kasutamine MNE-de poolt vähendab tõenäoliselt töötajate vajadust, mis võib põhjustada tööpuuduse kasvu (OECD, 2002). Väidetakse ka, et kohalikud omavalitsused, nähes et MNE-d panustavad töötajate koolitamisest, võivad vähendada selles valdkonnas omapoolseid kulutusi, mis vähendab OVI-de eelnimetatud eeliseid inimkapitali moodustamisel (Ford et al., 2008).

Integratsioon maailmamajandusse ekspordivõimaluste loomise kaudu. Kirjanduses on leitud erinevaid tõendeid selle kohta, et OVI-d võivad olla oluliseks abistavaks teguriks sihtriigi integreerumisel maailmamajandusse, eriti väliskaubandusvoogude (ekspordi ja impordi) genereerimise ja suurendamise kaudu (OECD, 2002; Rhee, 1990; Aitken & Harrison 1999; Blomström et al., 2001). OVI saanud ettevõtte integreerumine globaalsesse väärtusahelatesse suurendab nende ekspordi intensiivsust, kuid samas võib suurendada ka sõltuvus imporditud sisenditest (Arnold & Javorcik, 2009).

MNE-d võivad kohalike ettevõtete eksporditoimingud mõjutada erinevatel viisidel. Blomström ja Kokko (1998) väidavad, et mõned kohalikud ettevõtted võivad muutuvad rahvusvahelisteks tarnijateks või alltöövõtjateks, mis aitab kohalikel ettevõtetel alustada ekspordiga, ehkki nad ei ekspordi alati oma nime all. Lisaks võivad MNE-de eksporditegevused aidata kohalikel ettevõtetel siseneda samadele välisturgudele tänu

transpordiinfrastruktuuri loomisele või turgude kohta teabe levitamisele (Blomström & Kokko, 1998). Samuti märgivad Görg ja Greenaway (2004), et koostöö või jäljendamise kaudu saavad kohalikud ettevõtted MNE-delt õppida eksporditurgudele sisenemist. Teine kohalike ettevõtete rahvusvahelisele turule integreerimise võimalus on nende kaasamine MNE-ide strateegiasse, mis võib viia selleni, et kohalikud ettevõtted järgnevad MNE-e teistele turgudele või võivad isegi asendada teisi tarnijaid rahvusvahelistes tütarettevõtetes teistes riikides (OECD, 2002).

OVI saanud ettevõtte integreerumine maailmamajandusse võib mõningate uuringute kohaselt vastuvõtvale riigile siiski negatiivset mõju avaldada. Näiteks Mencinger väidab, et välisinvesteeringutel on palju suurem mõju impordile kui ekspordile, mis mõjutab negatiivselt maksebilanssi (Mencinger, 2003). See tugev mõju impordile tuleneb asjaolust, et MNE-del on suur vajadus kaupade ja toorainete järele, mida vastuvõtvas riigis ei ole sageli saadaval ei koguse ega kvaliteedi osas (OECD, 2002). Teine seletus negatiivse mõju osas on see, et tehtud investeeringu põhieesmärk võib olla pakkumine kohalikule turule ja seega ei soodusta see eksporti (OECD, 2002; Ietto-Gillies, 2005).

Konkurents. Piirkonda tehtud OVI tulemusena võivad kohalikud ettevõtted olla sunnitud suurenenud konkurentsituatsioonis oma tehnoloogiat ja meetodeid täiustama, investeerides seadmesse ja töötajatesse (De Mello, 1997; Driffield, 2000). Muutunud olud võivad sundida ka kohalikke ettevõtteid rakendama teisi meetmeid oma turuosa kaitsmiseks, näiteks võivad ettevõtted olla sunnitud ka suurendama teadus- ja arendustegevustegevustele tehtavaid kulutusi. (Blomström & Kokko, 1998). Isegi kui kohalikud ettevõtted ei suuda MNE-de tehnoloogiat või tootmisprotsesse jäljendada, on nad sunnitud olemasolevat tehnoloogiat tõhusamalt kasutama (Görg & Greenaway, 2004). Lisaks suudavad MNE-d sageli oma paremate võimaluste tõttu siseneda kõrgete turule sisenemise tõketega sektoritesse, vähendades või kõrvaldades nendes sektorites olemasolevaid monopole, mis võivad muuta majanduse struktuuri ja tasakaalu turul.

Samas ei pruugi suurenenud konkurents avaldada vastuvõtvale riigile ainult positiivset mõju. Mõnikord on MNE-de eesmärk turgu valitsevas osas omandada mistahes turusegment, mis võib põhjustada kohalike ettevõtete kadumist (väljatõrjumiseefekt), mõjutades seeläbi konkurentsi negatiivselt (OECD, 2002). Konkurentsi negatiivne mõju võib tekkida ka seetõttu, et MNE-d on tavaliselt suuremad kui kodumaised ettevõtted, saades kasu rahvusvahelisest integratsioonist ja mastaabisäästust (Blomström & Kokko, 1996; Rutkowski, 2006). Sageli omavad MNE-d kõrgetasemel tehnoloogiat ja teadmisi, mis võimaldavad neil toota madalamate kuludega, tõrjudes kodumaised ettevõtted turult välja (Blomström & Kokko, 1996). Lisaks võib MNE-d ja kohalike ettevõtete vaheline konkurents mõjutada ka kohalike ettevõtete juurdepääsu inimressurssidele, sest sageli meelitavad MNE-d kergemini kvalifitseeritud töötajaid kõrgema töötasu või paremate karjääri võimaluste kaudu, takistades kohalikel ettevõtetel neid töötajaid palkamast. (Sylwester, 2005).

Eeltoodule tuginedes võib järelda, et otsestel välisinvesteeringutel on asukohamaa heaolu suurendamisel väga oluline roll tänu eelistele, mis on seotud uue innovatsiooni, uue tehnoloogia, uute juhtimisvõtete, oskuste arendamise, kapitali suurendamise, töövõimaluste loomise ning töötajate töötingimuste parandamise ja arenguga. vastuvõtva riigi tööstussektoris (Caves, 1974; Haddad & Harrison, 1993; Perez, 1997; Markusen & Venables, 1999). Ülalnimetatud eelistest on selge, miks otseseid välisinvesteeringuid peetakse oluliseks majandusarengut mõjutavaks teguriks. Siiski, nagu ka eelpool välja toodud, ei ole OVI mõju alati positiivne. See, kas OVI mõju on positiivne või negatiivne sõltub mitmetest erinevatest teguritest, näiteks riigi majanduse konkreetsetest teguritest ja omadustest, näiteks vastuvõtva majanduse absorbeerimisvõimest ja toetavast ettevõtluskeskkonnast (Forte et al. 2013). Lisaks eeltoodud teguritele võib OVI mõju sõltuda ka tehtud investeeringu motiividest ehk sihtriigi/regiooni eelistest (Dunning 1998), mida töö autor järgnevas peatükis täpsemalt käesolevas magistritöös täpsemalt vaatleb.

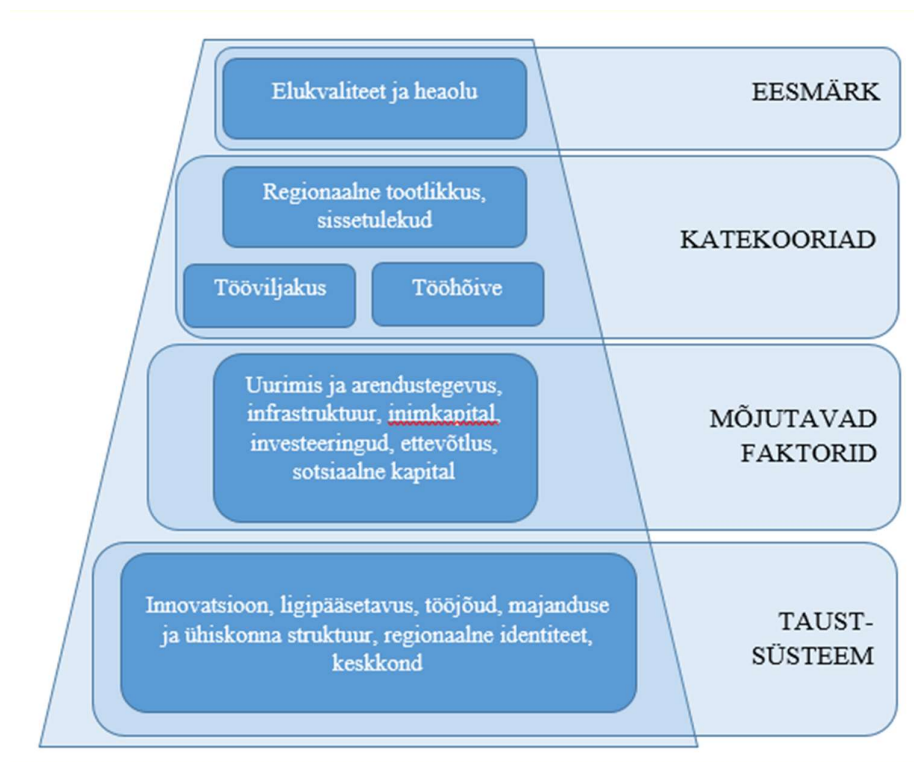
1.2. Erinevat tüüpi välisinvesteeringud ja nende seotus asukoharegiooni majandusega

Selleks, et paremini mõista, kuidas on erinevat tüüpi investeeringud seotud regionaalse majandusarenguga püüab autor kirjandusele tuginedes esmalt lühidalt selgitada, mis on regionaalareng ning millised tegurid võivad mõjutavad regiooni arengut. Regionaalareng on lai mõiste, kuid seda võib vaadelda kui üldist pingutust parandada heaolu ja elatustaset kõigis piirkondades, alates linnadest kuni maapiirkondadeni, toetades tööhõivet ja rikkust loovat majandustegevust piirkondades (OECD, Regional Develop...). Regionaalse arengu saavutamiseks peetakse üldjuhul kõige olulisemaks teguriks piirkonna kõrgemat konkurentsivõimet. See määrab piirkonna jätkusuutlikkuse ja arenguvõime. „Kui konkurentsivõime tähtsust pole riigi, kohaliku omavalitsuse, ettevõtja tasandil teadvustatud väheneb piirkonna atraktiivsus, elanikkond väheneb, tootmine väheneb, uusi ettevõtteid ei looda, piirkonna loodusressursid ammendatakse“ (Szlavik & Csete, 2005).

Seni puudub ühtne konkurentsivõime definitsioon kuna konkurentsi ja konkurentsi defineerimisel sõltub, kas vaadata seda riikide, erinevate sektorite, ettevõtete või mõnel muul tasandil (Bojnec & Fertő, 2014). Autori arvates sobib käesoleva töö kontekstis lähtuda OECD (Aiginger, Bärenthaler-Sieber & Vogel, 2013) definitsioonist, mille kohaselt on võib konkurentsivõimet käsitleda kui ettevõtete, tööstusharude, regioonide ja riikide võimet luua jätkusuutlikult kõrgel tasemel ressursside nagu tööjõud ning kapital sissetulekut riiki ning ka tööhõivet.

Erinevates konkurentsivõime mudelites on jätkusuutlikkuse oluliste teguritena esile tõstetud majanduse, ühiskonna ja keskkonna koosmõju (Szlavik & Csete, 2005). Piirkondade konkurentsivõime tugevdamise peamiseks eesmärgiks on elukvaliteedi parandamine ja heaolu suurendamine, mistõttu autori arvates on regionaalset konkurentsivõimet mõjutavaid tegureid kõige lihtsam vaadelda püramiidimudeli (vt joonis 2) abil. Püramiidimudel seob omavahel kõiki konkurentsivõimet mõjutavad tegurid, alates võimest kohaneda majanduskeskkonnaga kuni võimeni konkureerida müügi- ja tootmistegurite osas. Mudeli tipus on

elukvaliteet, mis tähendab, et konkurentsivõime kasvatamise eesmärk elukvaliteedi taseme tõus. Püramiidi järgmisel astmel on konkurentsivõime põhilised kategooriad nagu ettevõtete tootlikkus ja sissetulekud. Püramiidi kolmandal astmel on piirkonna konkurentsivõimet otseselt mõjutavad tegurid, - milliseid investeeringud tehakse piirkonda, milline on infrastruktuur ja inimkapitali koosseis. Püramiidi aluse moodustavad taustsüsteemid, mis on aluseks konkurentsivõime kujunemisele piirkonnas. (Constantin 2007)



Joonis 2. Konkurentsivõimet mõjutavaid tegurid

Allikas: Autori koostatud (Constantin, 2007) põhjal

Eeltoodule tuginedes järeldeb autor, et lisaks infrastruktuurile ja inimkapitalile on ka on otsesed välisinvesteeringud oluliseks teguriks regioonide konkurentsivõime ja majandusarengu kasvatamisel. Siiski on kirjanduses rõhutatud, et OVI mõju piirkonnale ei ole alati kohene ja alati positiivne. See, kas OVI mõju on positiivne või negatiivne sõltub mitmetest erinevatest teguritest, näiteks riigi majanduse konkreetsetest teguritest ja omadustest, näiteks vastuvõtva majanduse absorbeerimisvõimest ja toetavast ettevõtluskeskkonnast (Forte et al., 2013). Lisaks eeltoodud teguritele võib OVI mõju sõltuda ka tehtud investeeringu motiividest ehk sihtriigi/regiooni eelistest (Dunning, 1998), mida töö autor käesolevas magistritöös täpsemalt vaatlleb.

Lähtuvalt investeerimismotiividest on Dunning, (1993) jaotanud välisinvestorid nelja gruppi:

- sihtturu teenindamisele orienteeritud OVI;
- ressursside kasutamisele orienteeritud OVI;

- efektiivsuse suurendamisele orienteeritud OVI;
- strateegiliste varade kasutamisele orienteeritud OVI.

Tulenevalt erinevatest motiividest välisturule sisenemisel on investoritel erinevad investeerimise eesmärgid, millest tulenevalt ka erinev huvi erinevate riikide või regioonide vastu. Erinevate motiividega investorid võtavad investeerimisotsuse tegemisel arvesse erinevaid tegureid (World Bank, 2020).

Kirjandusele tuginedes saab järeldada, et tulenevalt välisinvestorite motiividest võib nende seotus piirkonna majanduse olla erinev (Dunning & Lundan, 2008). Järgnevalt kirjeldab töö autor neid erinevaid tegureid, mida erinevat tüüpi investorid investeerimisotsuse tegemisel oluliseks peavad ning läbi nende tegurite püüab autor ka leida need kanalid, mille kaudu erinevat tüüpi investorid on panustavad kõige enam regioonide majandusarengusse.

Sihturu teenindamisele orienteeritud investorite eesmärgiks on pääseda ligi suurtele ja kasvavatele turgudele (UNCTAD, 1993). Enamasti need ettevõtted investeerivad konkreetsetesse riiki või piirkonda, eesmärgiga tarnida kaupu või teenuseid kohalikule või naaberriikide turgudele (Dunning & Lundan, 2008). Ettevõtte otsus turule investeerida tuleneb eelkõige soovist või vajadusest oma tegevusturгу laiendada või järgida oma tarnijaid või kliente (Franco, Rentocchini & Marzetti, 2008). Sellised investeeringud eelistavad enamasti suure sisenõudlusega, hästi arenenud ja „küpsed“ turgusid, mis tagavad MNE-le kiire juurdepääsu turundus- ja turustuskanalitele (UNCTAD, 1993; Buckley et al., 2007).

Sihturu teenindamisele orienteeritud investeeringute põhieesmärk teenindada siseturгу, millest tulenevalt kaupu toodetakse siseturul ja müüakse kohalikult turul (Asiedu, 2002), millest tulenevalt järeldab autor, et eelkõige loovad sellist tüüpi investeeringud otsest positiivset mõju regiooni tööhõivele. Samas võib eeldada ka positiivset mõju inimkapitali arendamisele. Seda tüüpi ettevõtted võivad olla näiteks jaekaubandus või telekommunikatsiooniettevõtted, kes ehitavad piirkonnas üles müügi- ja turundusvõrgu, mis tähendab kindlasti ka kohalike tarnijate ja koostööpartnerite kaasamist oma tegevusse. Kohalike ettevõtted koostöö rahvusvaheliste ettevõtetega võib aidata kaasa kodumaiste ettevõtete ekspordivõime ja konkurentsivõime kasvule (OECD, 2019). Eksport hõlmab kulusid, mis on seotud turustusvõrkude, transpordiinfrastruktuuride rajamisega või tarbijate maitse tundmisega välisturgudel, mida rahvusvahelised ettevõtted saavad endale lubada. Imiteerides MNE-de ekspordiprotsessi või tehes koostööd MNE-ga, võivad kodumaised ettevõtted vähendada välisturule sisenemise kulusid. Sel viisil saavutatud kasu võib avaldada soodsat mõju kodumaiste ettevõtete tootlikkusele (Bernard & Jensen, 1999; Girma, 2003; Greenaway et al., 2004).

Ressursside kasutamisele orienteeritud investorite eesmärk on parandada ettevõtte konkurentsipositsiooni ja kasumlikkust läbi ligipääsu sihtriigis leiduvatele toorainele, mis on kvaliteetsem ja odavam kui MNE koduriigi loodusvarad (Dunning, 1998; Dunning & Lundan, 2008; Franco et al., 2008). Ressursse otsivaid OVI-id on kolme peamist tüüpi (Dunning 1998; Dunning & Lundan, 2008):

- OVI-d, kes otsivad üht või teist laadi füüsilisi ressursse. Nende hulka kuuluvad toorme tootjad ja tootmisettevõtted, kelle puhul investeeringu tegemine on ajendatud kulude minimeerimise ja tarneallikate kindlustamise motiividest. Nende otsitavad ressursid hõlmavad mineraalkütuseid, tööstuslikke mineraale, metalle ja põllumajandustooteid. Seda tüüpi OVI eripäraks on tegevuse ressursimahukus, investeeringu kaanevad tavaliselt märkimisväärsed kapitalikulud.
- OVI-d, kes otsivad odavat ja hästi motiveeritud kvalifitseerimata või poolkvalifitseeritud tööjõudu. Selliseid investeeringuid teevad enamasti kõrgete tööjõukuludega riikide tootmise ja teenindusega tegelevad MNE-d kes asutavad või omandavad tütarettevõtteid madalamate tööjõukuludega riikides, et tarnida ekspordiks töömahukat vahe- või lõpptoodet. Sellise tootmise ligimeelitamiseks on vastuvõtvad riigid sageli loonud vabakaubanduse või ekspordi töötlemise tsoonid.
- OVI-d, mis on ajendatud ettevõtete vajadusest omandada tehnoloogilised võimalused, juhtimis- või turundusalased teadmised ja organisatsioonilised oskused. Siia kuuluvad näiteks koostööliidud kõrgtehnoloogia, keemia ja farmaatsia sektorites.

Eeltoodule tuginedes võib eeldada selliste investeeringutega kaasnevat otsest kapitali sissevoolu piirkonda ja positiivset mõju piirkonna tööhõivele. Ressursside otsimise eesmärk on kindlustada ettevõtte varustamine toorainega, kas enda tootmiseks või müügiks äripartneritele väljaspool asukohariiki (Ramasamy et al., 2012), mis tähendab ka seda, et MNE-d kasutavad kohalikke ettevõtteid tarnijatena (Markusen & Venables, 1999; Lin & Saggi, 2007), läbi mille loovad ressursidele orienteeritud investeeringud ka kaudset positiivset mõju tööhõivele kogu regioonis või isegi riigis.

Lisaks otsitavate ressurside (loodusvarad, tööjõud) olemasolule, on seda tüüpi investori jaoks oluline ka füüsilise infrastruktuuri kvaliteet (Loots, 2000), mis peab võimalda kaupade ekspordi välisturule. Seda tüüpi ettevõtted parandavad sihtriigi kaubandusbilanssi, sest loodusvarad või selle põhjal valminud toodang eksporditakse ka (Dunning & Lundan 2008). Samad autorid leiavad ka, et ressursse otsivad OVI-d võivad enda kaasa tuua ka kaudseid mõjusid piirkonna ettevõtetele, aidata siseneda välisturgudele või isegi käivitada piirkonnas leiduvate ressursidega seotud klastrite arengu.

Efektiivsuse suurenemisele orienteeritud välisinvestori eesmärgiks on toota väiksemate kuludega ja tõhustada tööjõu kasutamist läbi spetsialiseerumise (Dunning & Lundan, 2008). Seda tüüpi investeeringud ajendatud soovist suurendada ettevõtte kuluefektiivsust, kasutades ära kulude erinevusi riikide vahel ning saavutades seeläbi mastaabi- ja mahuefekti (Sumati et al., 2015). Efektiivsusele orienteeritud investeeringud ostivad eelkõige odava tööjõuga või mõne muu konkurentsieelisega turge, kuhu üks ahela lüli paigutada. Eelistatakse avatud ja hästi arenenud piiriüleseid turge (Dunning & Lundan, 2008). Sageli tehakse selliseid investeeringuid ressursse otsivate investeeringute tõhustamiseks, läbi ühise juhtimise ja sünergia loomise geograafiliselt hajutatud tegevuste vahel (Sumati et al., 2015).

Sellist tüüpi investeeringute puhul kantakse üle ka tehnoloogiat ja teadmisi, samuti võib suurenedas sihtriigi kaubanduse (ekspordi ja impordi) maht (Dunning & Lundan, 2008). Lisaks eeltoodud mõjudele läbi

tehnoloogia- ja teadmussiirde ning ekspordi võivad Sumati (Sumati et al., 2015) kohaselt efektiivsusele orienteeritud investeeringutega kaasneda ka mõned täiendavad mõjud, näiteks võivad sellised investeeringud hõlbustada kohalike ettevõtete juurdepääs välismaistele tarneallikatele ja hõlbustada struktuurilise ümberkorraldusi kohalikes ettevõtetes.

Regionaalse majandusarengu vaatest võib sellist tüüpi investeeringute puhul autori hinnangul kõige olulisemaks pidada siiski investeeringutega kaasnevat tehnoloogia- ja teadmussiirde aspekti. Efektiivsusele suunatud ettevõtted tegelevad väga palju protsessiinnovatsiooniga, millest saadav kasu võib kanduda üle ka kohalikele ettevõtetele, kes on konkurentsipüsimiseks sunnitud oma tehnoloogiaid ja protsesse uuendama. Lisaks kaasneb sellise tegevusega ka töötajate kvalifikatsiooni tõus, kes võivad suunduda tööle kohalikesse ettevõtetesse.

Strateegiliste varade kasutamisele orienteeritud investori eesmärgiks on omandada tehnoloogiat või muud vara, mis parandab tema konkurentsipositsiooni või omandieeliseid. Nendeks varadeks võivad olla näiteks teadus- ja arendustegevus, tehniline oskusteave, patendid, kaubamärgid, uudsed tehnoloogiad, load- ja litsentsid. (Dunning, 1998; Dunning, 2001) Sellised investeeringud tehakse peamiselt ettevõtte pikaajaliste strateegiliste eesmärkide saavutamiseks ning konkurentsieeliste tagamiseks või hoidmiseks. (Dunning, 1998; Makino et al., 2002).

Sellist tüüpi otsese välisinvesteeringu tegemisel võib toimuda ka nende eelpool nimetatud omandatud strateegiliste varade ülekandmise sihtriigi ettevõtetele (Dunning, 1993). Nende varade ülekandumise positiivne mõju võiks avalduda eelkõige läbi piirkonna innovatsioonitaseme tõusu, kvaliteetsete ja kõrgema palgaga töökohti loomise ning inimkapitali arendamise. Lisaks võib positiivne mõju piirkonnale avalduda ka tehnoloogiasuure kaudu, läbi sidemete loomise MNE-de ja näiteks kohalike uurimisüksustega või ja ülikoolidega (Narula, 2003).

Sageli on investeeringutele seatud mitu eesmärki, mis ühendavad kahe või enama eelpool mainitud motiivi omadused, millest tulenevalt on ka erinevat tüüpi investeeringutega kaasnevaid mõjusid üheselt raske hinnata. Investorite motiivid võivad muutuda ka ajas - esialgu investeerib enamik ettevõtteid väljaspool oma koduriiki loodusvarade omandamiseks või uutele juurdepääsu saamiseks ja alles teisesed investeeringud on need, mis on kantud efektiivsuse ja strateegiliste varade otsimise motiividest. (Dunning, 1998).

Kokkuvõtlikult võib teooriale tuginedes järeldada, et erinevat tüüpi OVI-d panustavad piirkonna arengusse läbi erinevate kanalite ning nende mõju majandusarengule on erinev. Erineva motiiviga investorid peavad investeeringu tegemise asukohavalikul oluliseks erinevaid tegureid. Tabelis 2 on töö autor lähtuvalt investori motiividest kajastanud OVI asukohavaliku tegurid ning OVI võimaliku positiivse mõju kanalid.

Tabel 2

OVI asukohavaliku tegurid lähtuvalt välisinvestorite motiividest

Investori motiiv	Tegurid	Kanalid, mille kaudu aitab kaasa regiooni arengule.
Sihtturu teenindamisele orienteeritud OVI	- Turu suurus - turu kasvumäär - ligipääs regionaalsetele ja globaalsetele turgudele - riigispetsiifilised tarbijaeelistused - turu struktuur - kodumaiste ettevõtete tugevus.	- tööhõive suurendamine - inimkapitali arendamine - sidemed kohalike tarnijatega
Loodusvarade kasutamisele orienteeritud OVI	- Toormaterjalid, - madalad tootmiskulud - kvalifitseerimata tööjõud	- konkureerib kohalikul turul toorainele - kasutab kohalikke tarnijaid - suureneb eksport
Efektiivsuse suurendamisele orienteeritud OVI	- Ressursside ja varade maksumus sõltuvalt tööviljakusest - transpordi ja pooltoodete hinnad, - liikmestaatus regionaalselt integreeritud majandusruumis - kvalifitseeritud tööjõud	- tehnoloogia ja teadmiste siire - potsessiinovatsioon - konkurentsi suurendamine - ekspordi suurenemine
Strateegiliste varade kasutamisele orienteeritud OVI	- Oskustööjõu kättesaadavus; - kvaliteetsed ülikoolid ja uurimisinstituudid; - kõrgharidusega töötajate suur pakkumine; - innovaatus - tehnoloogiline areng - turustusvõrgud - tehnilised oskused - uurimis- ja arendustöö klastrid	- teadmussiire - tehnoloogia areng

Allikas: Autori koostatud ja täiendatud (Ertugal-Loewendahl 200; Dunning, 1993; Dunning, 1998; Makino et al., 2002; Sumati et al 2015) põhjal

2. Otseste välisinvesteeringute regionaalne paiknemine ja seotus regiooni majandusega

2.1. Uurimistöö metoodika

Magistritöö empiirilises osas kaardistab töö autor välisosalusega ettevõtete paiknemise Eestis ning juhtumianalüüsi tulemuste põhjal annab ülevaade uuritud erinevat tüüpi välisosalusega ettevõtete seosest nende asukoharegioonide majandusega. Käesolevas alapeatükis annab autor ülevaate uurimistöö protsessist, rakendatud metoodikast ja tutvustab valimisse kuuluvaid ettevõtteid.

Töö autor valis oma uurimistöö läbiviimiseks kvalitatiivse lähenemise, andmete kogumiseks on kasutatud nii kvalitatiivset kui ka kvantitatiivset meetodit.

Töö empiirilise osa teises alapeatükis kaardistatakse välisosalusega ettevõtete paiknemine maakonna tasandil töötajate arvu ning müügitulu alusel. Lisaks vaadelakse eraldi ettevõtete paiknemist lähtuvalt töö teoreetilises osas kirjeldatud välisinvestori motiividest. Vajalikud andmed on autor kogunud Orbis Europe, Eesti Statistikaameti ning Äriregistri andmebaasidest. Selleks, et erinevatest andmebaasidest kättesaadavad andmed oleksid omavahel võrreldavad, on käesolevas peatükis vaatluse alla võetud ettevõtted, mis on vähemalt 50% ulatuses välisomanduses ning kus töötab 20 või enam töötajat. Statistikaameti poolt kasutatava metoodika puhul loetakse välisosalusega ettevõteteks need ettevõtted, kus välisosanik omab vähemalt 50% nominaalsest aktsiakapitalist. Lisaks on Statistikaameti andmebaasist võimalik kätte saada statistika ainult nende välisosalusega ettevõtete kohta, kus töötab üle 20 töötaja.

Täiendavalt analüüsib töö teises alapeatükis välisosalusega ettevõtete paiknemist Eestis lähtuvalt nende motiividest. Analüüsi teostamiseks jagas autor vaadeldavad ettevõtted esmalt nelja Dunningu (1993) poolt välja pakutud motiivi vahel võttes peamise kriteeriumine arvesse ettevõtte põhitegevusala EMTAK koodi ning seejärel kõrvutas erinevaid ettevõtete majandusnäitajaid omavahel. Võib öelda, et ettevõtete motiividesse jagamise protsess koosnes kahest etapist:

1. Esmalt määratles autor ära nende tegevusaladega ettevõtete motiivid, kelle puhul tegevusala järgi on võimalik motiivi hinnata. Näiteks jaekaubandusettevõtete puhul eeldas autor teooriale tuginedes, et tegemist on sihtturu teenindamisele orienteeritud investoriga. Samuti on eeldatud näiteks puidutööstusettevõtete puhul, et eeldada, et tegemist on ressurssidele orienteeritud investoriga.
2. Nende ettevõtete puhul, kelle investeeringu tegemise motiivi ei olnud võimalik tegevusala põhjal tuvastada, vaatles ning kõrvutas autor omavahel järgmisi näitajaid: tööjõukulud töötaja kohta, lisandväärtus töötaja kohta, ekspordi osakaal. Tegevusala ja nimetatud näitajate koos analüüsimise põhjal tuvastas autor eelnevale teooriale tuginedes ülejäänud ettevõtete motiivid. Näiteks nende tootmisettevõtete puhul, kus on madalad tööjõukulud töötaja kohta, eeldas autor, et tegemist on efektiivsusele orienteeritud ettevõtetega. Madalad või puuduvad ekspordi näitajad seostas autor eelkõige sihtturu teenindamisele suunatud ettevõtetega ning kõrged lisandväärtuse näitajad töötaja kohta strateegilistele varadele orienteeritud ettevõtetega.

Läbi viidud juhtumiuuringu, mille tulemusi on kirjeldatud kolmandas alapeatükis, tarbeks vajaliku sisendinfo saamiseks valis töö autor kvalitatiivse lähenemise ning meetodiks dokumendianalüüsi ning poolstruktureeritud süvaintervjuud. Juhtumianalüüs võimaldab keskenduda ettevõtte spetsiifikale vastavas kontekstis ning seeläbi omandada detailset ja põhjalikku informatsiooni (Eriksson & Kovalainen, 2008). Kvalitatiivse meetodi kasutamine võimaldab saada erinevatest allikatest vastused samadele küsimustele ja saadud tulemusi omavahel võrrelda (Palinkas et al., 2015). Myers ja Newman (2007) kohaselt kasutatakse kvalitatiivsetes uuringutes informatsiooni kogumiseks enim just poolstruktureeritud intervjuid. Dokumendianalüüsi käigus tutvus töö autor andmetega, milleks olid majandusaasta aruanded, ettevõtete kohta koostatud artiklid ja ettevõtte koduleheküljed.

Töö autoril avanes võimalus käesoleva magistritöö koostamise tarbeks kasutada Tartu Ülikooli majandusteaduskonna, Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse ning Majandus- ja kommunikatsiooni-ministeeriumi koostöös läbiviidud uuringu „Nutikad Välisinvesteeringud“ intervjuude tulemusi. Nimetatud uuringu eesmärk oli koguda teavet otseste välisinvesteeringute rollist Eesti majanduses. Uuringu raames viidi perioodil november 2019 kuni aprill 2020 läbi 80 intervjuud välisosaluselga ettevõtete juhtidega. Uuringu raames intervjueriti ettevõtteid üle Eesti. Töö autor ise osales 3 juhtumiuuringusse kaasatud ettevõtte intervjuu läbiviimisel. Intervjuude aluseks on Nutikate Välisinvesteeringute uuringu töörühma koostatud küsimustik (vt lisa 1). Tulenevalt Nutikate Välisinvesteeringute uuringu laiemast fookusest katab ka intervjuu küsimustik oluliselt laiemaid valdkondi kui käesolevas töös käsitletakse. Peamised teemad küsimustikus, mida käesoleva magistritöö juhtumiuuringus käsitletakse on investori motivatsioon, innovatsioon ja tehnoloogia, hinnang majanduskeskkonnale ning autonoomia ja suhtevõrgustikud.

Töö autor lähtus valmi koostamisel sihipärasest valimi koostamise strateegiast, mille puhul kaasatakse valimisse need juhtumid, mis on uuritava fenomeniga seotud ning suudavad selle kohta võimalikult palju andmeid ja teavet edastada, olles samal ajal ka silmapaistvad selles valdkonnas tegutsemises (Patton, 2015). Intervjuude esialgse analüüsi käigus valis töö autor juhtumiuuringu tarbeks välja need ettevõtted, kelle puhul võimalikke mõju kanaleid on kõige enam, millest tulenevalt võib eeldada, et need ettevõtted demonstreerivad tõenäoliselt ka kõige paremini teoorias välja toodud aspekte. Välisinvesteeringute uuringu raames intervjueritud ettevõtetest võtnud alla need ettevõtted, mis paiknevad väljaspool Tartu ja Tallinna linnapiirkonda. Lisaks jälgis töö autor valimi koostamisel seda, uuringus oleks esindatud erinevate investeerimismotiividega otsese välisinvesteeringu saanud ettevõtted. Valimisse valitud ettevõtete andmed on välja toodud tabelis 3.

Magistritöö autor alustas juhtumiuuringu tarbeks kogutud andmete analüüsimist transkribeeritud intervjuude läbi lugemisega ning kasutas kodeerimist. Vastavalt eelnevalt läbi teooriale välisinvestorite võimalike motiivide ning OVI-ga kaasnevate võimalike positiivsete ja negatiivsete mõjude kohta võeti vaatluse alla viis peamist võimalikku positiivse mõju kanalit: tehnoloogia ja teadmussiire, tööhõive,

palgataseme, inimkapitali arendamine, ekspordi arendamine, konkurents. Analüüsi tulemused on esitatud koos teooria sünteesiga. Tulemuste näitlikustamiseks on kasutatud tsitaate intervjuudest (Elo & Kyngäs, 2008).

Tabel 3

Valimisse valitud ettevõtete andmed

Ettevõtte nimi	Tegevuskoht	EMTAK Tegevusvaldkond	Müügitulu 2019 (tuh eur)	Töötajate arv 2019
Linda Nektar AS (ettevõtte A)	Võru maakond, Antsla vald	Siidri ja muu marja- ja puuviljaveini	2 098	17
Promens AS (ettevõtte B)	Tartu maakond, Elva vald	Muude plasttoodete tootmine	24 107	275
Toftan AS (ettevõtte C)	Võru maakond, Võru vald	Saematerjali tootmine	62 070	128
Valio Eesti AS (ettevõtte D)	Tartumaa, Tartu vald/ Võrumaa, Võru	Värske piima töötlemine, rõõsa	125 491	469

Allikas: Autori koostatud Äriregistri andmete põhjal

2.2. Välisosalusega ettevõtete regionaalne paiknemine Eestis

Käesolevas alapeatükis kaardistab töö autor välisosalusega ettevõtete regionaalse paiknemise Eestis. Täpsemalt on välja toodud välisosalusega ettevõtete paiknemine maakonna tasandil töötajate arvu ning müügitulu alusel. Lisaks vaadelakse eraldi ettevõtete paiknemist lähtuvalt investeeingu motiividest, mida on käsitletud käesoleva töö teoreetilises osas 1.2. Oluline on juhtida tähelepanu, et ettevõtete paiknemise kaardistamisel on aluseks võetud Äriregistri andmetest saadud ettevõtte juriidiline aadress, mis ei ühti alati tegevuskoha aadressiga.

Orbis Europe andmebaasi tehtud päringu tulemusena selgus, et üle 50%-se välisosalusega ettevõtete arv Eestis on 6254. Andmeid kontrollides selgus aga, et kõikide andmebaasis olevate ettevõtete näol ei ole enam tegemist tegutsevate ettevõtetega. Elimineerides andmete hulgast registrist kustutatud ettevõtted, ettevõtted, kellel on esitamata kaks või rohkem järjestikust majandusaasta aruannet ning alla 20 töötajaga ettevõtted, jäi alles 713 vaatlusalust ettevõtet. Esmalt kaardistas töö autor vaatlusaluste erinevat tüüpi välisosalusega ettevõtete paiknemise maakonna tasandil, tulemused on välja toodud joonisel 3 ja tabelis 4.

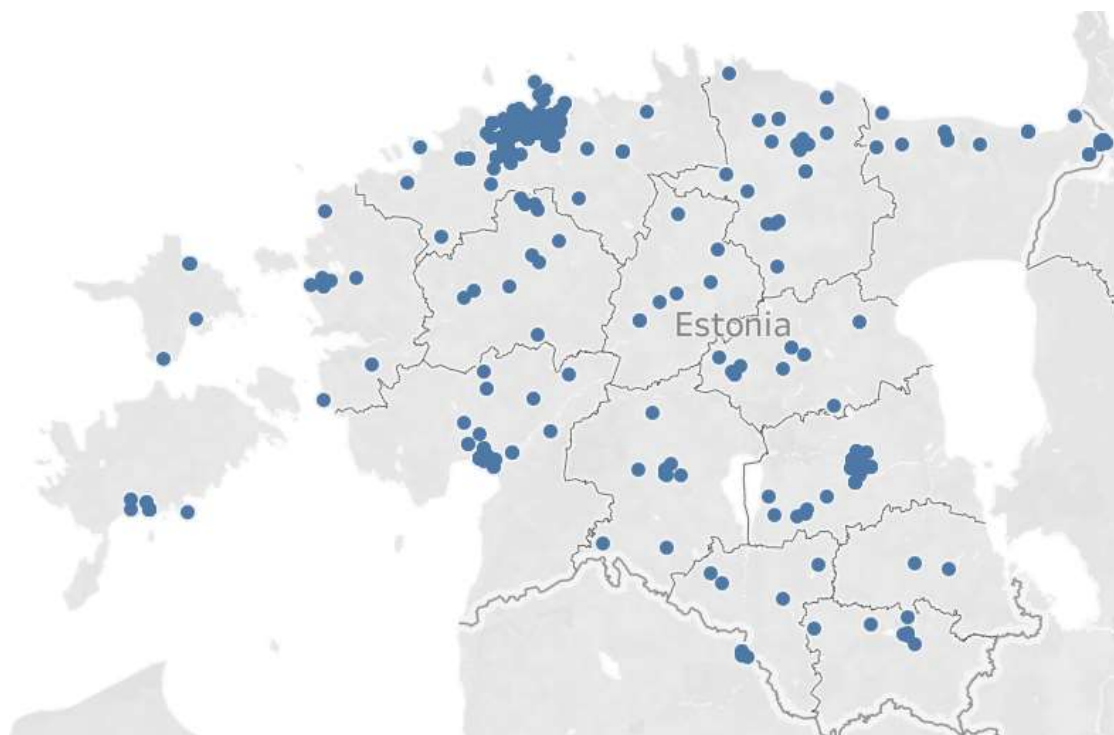
Tabel 4

Välisosalusega ettevõtete arv maakondade kaupa 2019 aastal

Maakond	Üle 20 töötajaga välisosalusega ettevõtete arv maakonnas 2019	Üle 20 töötajaga ettevõtete arv maakonnas kokku 2019	Välisosalusega ettevõtete osakaal maakonnas
Harjumaa (v.a Tallinn)	122	507	24%

Tallinn	379	1708	22%
Hiiumaa	4	16	25%
Ida-Virumaa	25	202	12%
Järvamaa	7	70	10%
Jõgevamaa	9	55	16%
Läänemaa	7	34	20%
Lääne-Virumaa	21	136	15%
Pärnumaa	36	191	19%
Põlvamaa	2	32	6%
Raplamaa	13	63	21%
Saaremaa	11	67	16%
Tartumaa	49	407	12%
Valgamaa	8	55	15%
Viljandimaa	13	102	13%
Võrumaa	7	69	10%
KOKKU	713	3714	19%

Allikas: Autori koostatud Statistikameti ja Orbis Europe andmebaaside põhjal



Joonis 3. Välisosalusega ettevõtete paiknemine Eestis

Allikas: Autori koostatud Äriregistri ja Orbis Europe andmebaasi andmete põhjal

Analüüsides ettevõtete paiknemist maakondade lõikes, selgus et ülekaalukam osa väljaspool Tallinna ja Harjumaad tegutsevatest välisosalusega ettevõtetest on koondunud Tartu ja Pärnu maakondadesse, millele järgnevad Ida- Virumaa ning Lääne-Virumaa. Nagu käesoleva töö teoreetilises osas on autor kirjeldanud, siis lähtuvalt investeerimismotiividest on Dunning (1993) jaotanud välisinvestorid nelja gruppi: sihtturu teenindamisele, efektiivsuse suurendamisele, loodusvarade kasutamisele ja strateegiliste varade kasutamisele

orienteeritud investeeringud (Dunning 1993). Ettevõtete koondumist kindlatesse piirkondadesse võib selgitada töö teoreetilises osas välja toodud teguritega, mis mõjutavad OVI asukohavalikut. Järgnevalt vaatleb töö autor ettevõtete paiknemist Eestis lähtuvalt investeerimismotiividest. Tabelis 5 on välja toodud ettevõtete jaotus lähtuvalt investeerimismotiividest ja tabelis 6 ettevõtete paiknemine maakondade kaupa lähtuvalt investorite motiividest. Joonistel 4, 5, 6. ja 7 on kajastatud erinevat tüüpi välisosalusega ettevõtete paiknemine Eestis.

Tabel 5

Ettevõtete jaotus lähtuvalt investeerimismotiividest

OVI liik lähtuvalt investeeringu motiivist	Ettevõtete arv	Töötajate arv	Müügitulu tuh EUR
Sihtturu teenindamisele orienteeritud	375	50024	8 148 834
Efektiivsusele orienteeritud	159	21200	3 120 823
Ressurssidele orienteeritud	132	15668	2 988 830
Strateegilistele varadele orienteeritud	47	3674	260 603

Allikas: Autori koostatud Orbis Europe ja Äriregistri andmebaaside põhjal

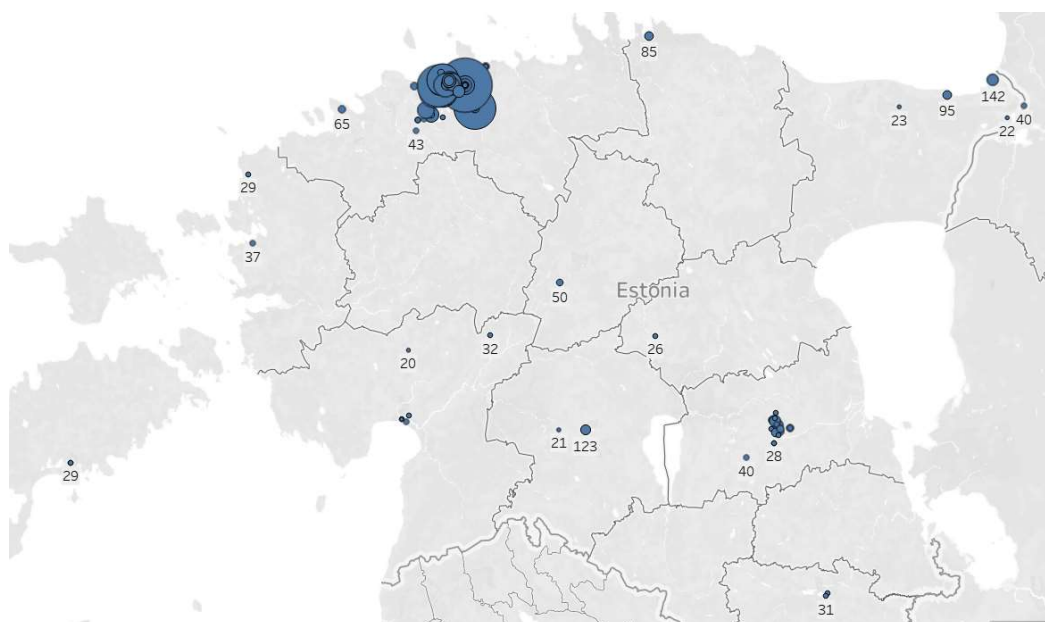
Tabel 6

Erinevat tüüpi välisosalusega ettevõtete paiknemine maakondades

Maakond	Sihtturu teenindamisele orienteeritud ettevõtete arv	Efektiivsusele orienteeritud ettevõtete arv	Ressurssidele orienteeritud ettevõtete arv	Strateegilistele varadele orienteeritud ettevõtete arv
Harjumaa (v.a Tallinn)	54	36	29	3
Tallinn	278	43	22	35
Hiiumaa	0	4	0	0
Ida-Virumaa	6	14	6	0
Järvamaa	1	2	4	0
Jõgevamaa	1	2	6	0
Läänemaa	2	4	1	0
Lääne-Virumaa	1	8	12	0
Pärnumaa	6	16	14	0
Põlvamaa	0	0	1	1
Raplamaa	0	3	10	0
Saaremaa	2	7	2	0
Tartumaa	20	13	9	7
Valgamaa	0	2	6	0
Viljandimaa	2	4	7	0
Võrumaa	2	1	4	0

Analüüsid **sihtturu teenindamisele** orienteeritud ettevõtete paiknemist selgus, et enamik seda tüüpi ettevõteteid on koondunud Tallinna piirkonda ja vähemal määral ka Tartu piirkonda. Sihtturu teenindamisele suunatud välisosaluselga ettevõtted on peamiselt hulgi-ja jaekaubandusettevõtted, pangad, telekommunikatsiooniettevõtted. Seda tüüpi investorid investeerivad konkreetse riiki või piirkonda enamasti eesmärgiga tarnida kaupu või teenuseid kohalikule või naaberriikide turgudele (Dunning & Lundan, 2008), millest tulenevalt võib nende ettevõtete koondumist Eesti suurematesse linnadesse selgitada eelkõige piisava turunõudluse olemasoluga (Asiedu, 2002).

Samas tuleb siinkohal rõhutada, et käesoleval juhul on ettevõtete paiknemine kaardistatud juriidilise aadressi alusel. Kõikide Eestis tegutsevate suuremate jaekettide, pankade ja telekommunikatsiooniettevõtete juriidiline aadress on registreeritud Tallinnas, samas aga paikneb enamikel selle sektori ettevõtetel müügi või kontorivõrk üle Eesti, sealhulgas näiteks jaekettide puhul ka väiksemates asulates. Eeltoodust tulenevalt on antud tüüpi investorid puhul piiratud võimalus teha üldistusi või luua seoseid nende regionaalse paiknemisega.

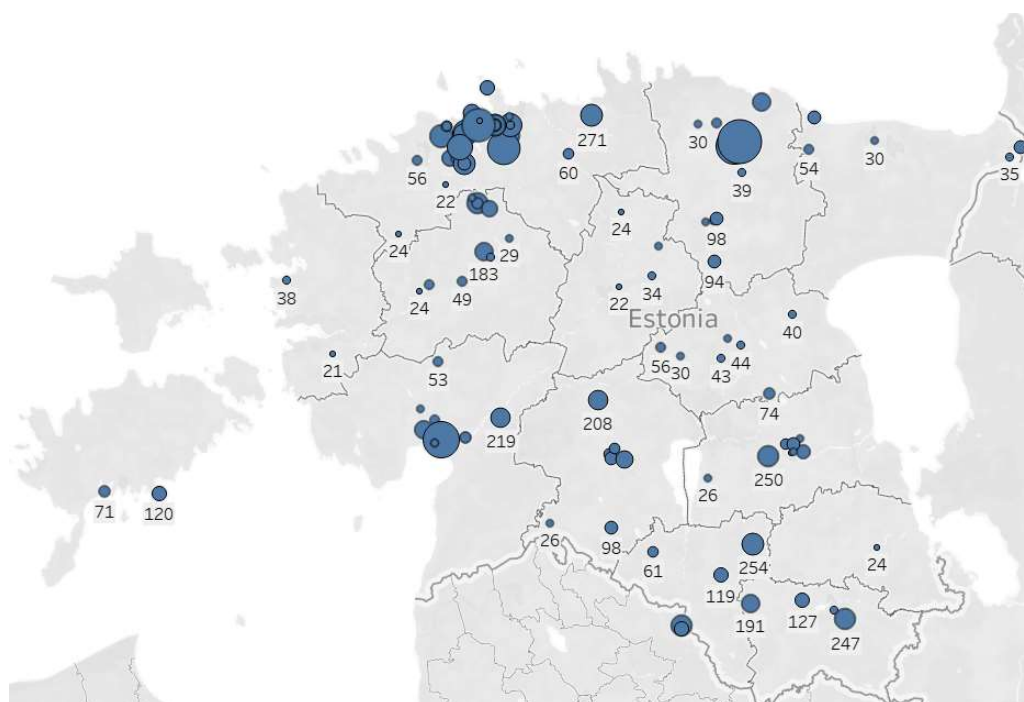


Joonis 5. Sihtturu teenindamisele orienteeritud ettevõtete paiknemine Eestis

Allikas: Autori koostatud Äriregistri ja Orbis Europe andmebaaside põhjal

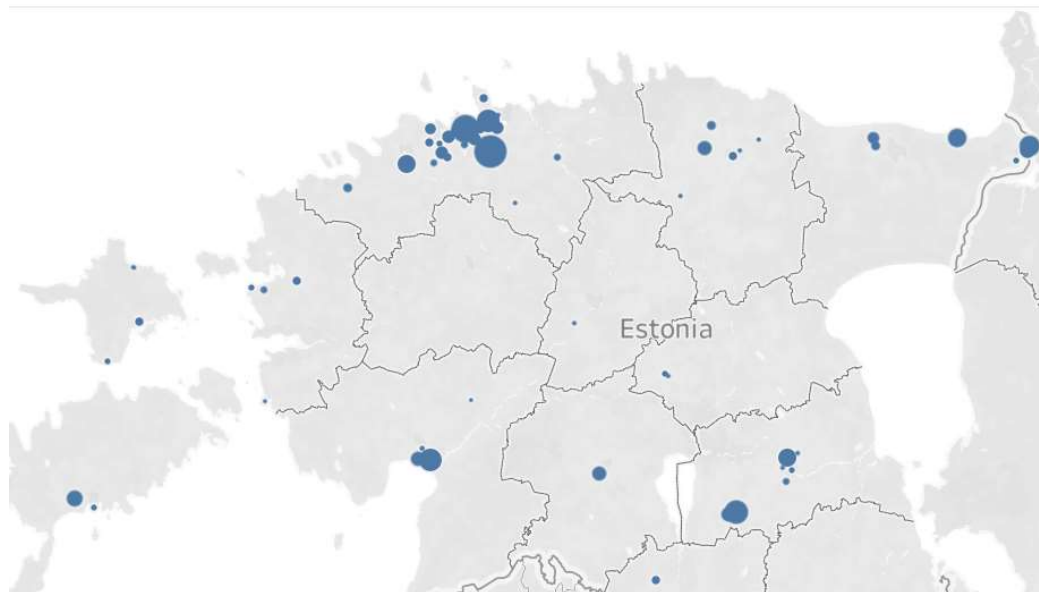
Ressurssidele orienteeritud ettevõtete hulka kuuluvad näiteks puidu-, ja toidutööstusettevõtted, samuti ka ehitusmaterjale tootvad ettevõtted. Analüüsid nende ettevõtete paiknemist Eestis, võib järeldada, et seda tüüpi ettevõtete paiknemine on üle Eesti suhteliselt ühtlaselt

jaotunud. Ressurssidele orienteeritud investorite eesmärk on parandada ettevõtte konkurentsipositsiooni ja kasumlikkust läbi ligipääsu sihtriigis leiduvate ressursside, mis on kvaliteetsemad ja odavam kui MNE koduriigi loodusvarad (Dunning 1998, Dunning, Lundan 2008; Franco, Rentocchini ja Vittucci Marzetti 2008). Eestis on ressursid puit, toit, ehitusmaterjalid ja teravili hästi esindatud ja sellest lähtuvalt ka välisosalusega ettevõtete paiknemine suhteliselt ühtlaselt jaotunud. Lisaks ressursside (loodusvarad, tööjõud) kättesaadavusele on seda tüüpi OVI asukohavaliku juures oluline aspekt ka füüsilise infrastruktuuri kättesaadavus (Loots, 2000), mis võib selgitada välisosalusega ettevõtete mõnevõrra suuremat osakaalu Tallinna ja Pärnu piirkondades, kus on olemas meretranspordiga ligipääsetavus.



Joonis 7. Ressurssidele orienteeritud ettevõtete paiknemine Eestis
Allikas: Autori koostatud äriregistri ja Orbis Europe andmebaasi andmete põhjal

Eesti turul tegutsevad **efektiivsusele orienteeritud** ettevõttevõtted on koondunud peamiselt Pärnu, Tartu, Ida-Virumaa piirkondadesse. Seda tüüpi ettevõtted on näiteks elektroonika ning elektriseadmeid tootvad ettevõtted, keemiatööstus-, autotööstus- ja plastitööstusettevõtted. Nagu töö teoreetilises osas selgus, siis efektiivsuse suurenemisele orienteeritud välisinvestori eesmärgiks on toota väiksemate kuludega ja tõhustada tööjõu kasutamist ning spetsialiseerumist. Eelkõige otsitakse odava tööjõuga või mõne konkurentsieelisega turge, kuhu üks ahela lüli paigutada (Dunning & Lundan 2008). Nende ettevõtete koondumist Pärnu, Tartu, Ida-Virumaa piirkondadesse võib autori arvates selgitada järgmiste võimekuste/tegurite olemasoluga: olemasolevate sobiva palgatasemega tööjõu kättesaadavus, ligipääsetavus, vajaliku infrastruktuuri olemasolu.



Joonis 6. Efektiivsusele orienteeritud ettevõtete paiknemine Eestis
Allikas: Autori koostatud Äriregistri ja Orbis Europe andmebaasi andmete põhjal

Valdava osa Eesti turul tegutsevate **strateegilistele varadele orienteeritud** välisosalusega ettevõtete puhul on tegemist näiteks info ja kommunikatsioonitehnoloogia ettevõtetega või mõne muu teadusmahuka ettevõttega. Strateegiliste varade kasutamisele orienteeritud investori eesmärgiks on omandada tehnoloogiat või muud vara, mis parandab tema konkurentsipositsiooni või omandieeliseid. Jooniselt 7 on näha, et seda tüüpi investorid on koondunud kahte suuremasse linna - Tallinnasse ning Tartusse. Teooriale tuginedes võib sellist tüüpi investeeringute koondumist nendesse piirkondadesse selgitada eelkõige ülikoolide ning uurimisasutuste lähedus ning kvalifitseeritud tööjõu kättesaadavus aspektidega. (Dunning 1998; Dunning, 2001)



Joonis 8. Strateegilistele varadele orienteeritud ettevõtete paiknemine Eestis
Allikas: Autori koosatud Äriregistri ja Orbis Europe andmebaasi andmete põhjal

2.3. Välisosalusega ettevõtete seotus nende asukoharegioonide majandusega

Käesolevas alapeatükis analüüsib töö autor, kuidas on erinevat tüüpi uuritavad ettevõtted seotud nende asukoharegioonide majandusega lähtuvalt magistritöö teoreetilises osas käsitletud 4-st peamisest OVI-ga kaasnevatvast võimalikku mõju kanalist, milleks on: 1) tehnoloogia ja teadmussiire; 2) tööhõive, palgatase, inimkapitali arendamine; 3) ekspordi arendamine; 4) konkurents.

Sõltuvalt välisinvestorite motiividest välisturule sisenemisel võib nende seotus piirkonna majanduse olla erinev (Dunning 1994), mistõttu uuris autor esmalt, milline oli välisinvestori motiiv investeeringu tegemisel hetkel. Käesoleva juhtumianalüüsi raames uuritud ettevõtete motiive on kirjeldatud tabelis 7. Tabeli lahtris „hinnanguline motiiv“ on tegemist töö autori antud hinnanguga investori motiivile tuginedes Dunningu (1993) teooriale, kes jaotas välisinvestorid lähtuvalt investeerimismotiividest nelja grupp: sihtturu teenindamisele (ST), efektiivsuse suurendamisele (E), ressursside kasutamisele (R) ja strateegiliste varade kasutamisele (SV) orienteeritud investeeringud.

Enamasti on investeeringutele seatud mitu eesmärki, mis ühendavad kahe või enama kategooria omadused (Dunning 1998), ka uuritavate ettevõtete puhul selgus, et 4-st ettevõttest 2- puhul (A ja D), oli investeeringule seatud rohkem kui üks eesmärk. Näiteks ettevõtte A puhul nägi investor eelkõige võimalust siseneda Eesti joogiturule, kus tollel hetkel oli veel ruumi. Samuti on Dunning (1998) välja toonud, et MNE-de motiivid võivad muutuda ka ajas - esialgu investeerib enamik ettevõtteid väljaspool oma koduriiki loodusvarade omandamiseks või uutele juurdepääsu saamiseks ja alles teised investeeringud on need, mis on kantud efektiivsuse ja strateegiliste varade otsimise motiividest. Näiteks ettevõtte C puhul oli

investeeringu tegemisel esmaseks eesmärgiks pääseda ligi Eesti hea kvaliteediga metsaressurssidele. Hilisemad investeeringud on tehtud juba tootmise laiendamiseks ning efektiivsuse suurendamiseks.

Tabel 7

Ettevõtete investeerimismotiivid

Ettevõtte	Miks välisinvestor Eestisse investeeris?	Hinnanguline motiiv
A	Välisinvestori motivatsioon investeeringu tegemisel 2002-2003 aastal oli eelkõige ajendatud asjaolust et investor nägi tol hetkel joogiturul kasutamata võimalust ja potentsiaali siseneda veel katmata turule.	ST, SV
B	Rootsi perefirma Karl Hedin Sågverk AB investeering 1995 aastal. Nähti, et Eestis mets on osaliselt alakasutatud, kuid samas ei jää oma kvaliteedi omaduste poolest alla Rootsi materjalile.	R
C	Esmakordselt tehti välisinvesteering ettevõttesse 2002 aastal, toona oli investori huvi leida madalate kuludega riik, kus samas oleks olemas piisavalt plastitootmiseks vajalikke spetsiifilisi seadmeid ja oskusteavet.	E
D	Esialgu eksporditi tooteid Soomest Eestisse. Eesti turul nägi Soome ettevõtte potentsiaali oma turuosa suurendamiseks, võimaluse avanedes osteti esimene tehas Tartumaal. Esimene tehas töötas kasumlikult, millest tulenevalt otsustati investeerida tehasesse Võrumaal.	ST, R

Allikas: Autori koostatud intervjuude põhjal

Tehnoloogia ja teadmussiire. Ettevõtetes läbi viidud intervjuude tulemustele tuginedes võib järeldada, et kõikide juhtumite puhul on välisosaniku olemasolu aidanud kaasa ettevõtete tehnoloogilise taseme kasvule ja/või teadmiste kasvule, mida kinnitavad ka ettevõtete keskmisest kõrgemad tootlikkuse näitajad.

Näiteks ettevõtte A puhul, tõi välisosaniku tulek endaga kaasa täieliku ärimudeli muutuse. Kui varem tehti tooteid lõpptarbijale, siis välisosaniku tulekuga korraldati ärimudel täielikult ümber äriit-ärile mudeliks. Kogu ettevõtte tootmine korraldati tehnoloogiliselt ümber ning võeti kasutusele täiesti uus tehnoloogia, mis võimaldas vähendada tootmisprotsessi pikkust ligikaudu 8 korda. Antud ettevõtte puhul juhul on tegemist on mahuäriga, kus kapitali käibekiirus on tootmise efektiivsuse tagamiseks äärmiselt oluline, millest tulenevalt kajastus rakendatud tehnoloogia kohe ka ettevõtte tulemustes. Tänu järjepidevatele investeeringutele tehnoloogiasse ja seadmetesse, mille olulisusele viitavad ka Arnold & Javorcik (2009), on suudetud tootmismahte kasvatada ligikaudu 10 korda. Lisaks ilmestab efektiivsuse kasvu asjaolu, et välisinvestori tulekuga kaasnenud tehnoloogilise arengu tulemusena on keskmine töötajate arv ettevõttes vähenenud 25-lt töötajalt 12-le.

Ettevõtte B hinnangul välisinvestori tulek esmase investeeringu tegemise hetkel kohest ja otsest uut teadmist ega täiendavat tehnoloogilist uuendust kaasa ei toonud. Vähene tehnoloogia ja teadmiste taseme

tõus on eelkõige selgitatav asjaoluga, et investori motiiv investeeringu tegemise hetkel oli leida juba olemasoleva taristuga ja oskusteabega ettevõtte (Dunning 1993), mida ilmestab ka järgnev tsitaat intervjuust „...selline autotööstuse tehaste põhiturg oli Rootsi ja nad tulid ilmselt ikkagi esialgu otsisid madalamate kuludega riiki. Ja siis samast regioonist, et me oleme Skandinaaviale üsna lähedal. Samas tööjõukulud on ja olid väga palju soodsamad. Ja miks Rõngu, siis tegelikult Rõngu sellepärast, et siin olid plastmassi survevalu masinad ja töö oli siis ütleme, sarnasel tehnoloogial tooteid juba toodeti...et nad otsisid siit piirkonnast siis sellise taustaga ettevõtet, kus oleks oskusteave olemas plastmasside survevalu teemal ja kus oleks piisavalt suuri masinaid, et neid ettevõtteid Eestis ei ole väga palju ja siis..“ Üldiselt on tänaseni vajalik insenertehniline võimekus ja oskusteave kohapeal ettevõttes olemas või on see kohapeal tekitatud. Küll aga hindab ettevõtte siiski, et kuulumine rahvusvahelisse kontserni on aja jooksul taganud arvestata kompetentsi kasvu. Ettevõtte omanikering on peale esmase investori tulekut veel kahel korral vahetunud või täienenud, mis on endaga kaasa toonud siiski täiendavaid investeringuid, mille tulemusena on võimalik järjepidev automatiseerimine ning kasvanud on nii kvaliteedi kui tootlikkuse näitajad. Lisaks tähendab kuulumine suurde rahvusvahelisse kontserni ettevõtte jaoks ka seda, et kogu kontsernis rakendatakse ühtseid kvaliteedi- ja ohutusjuhtimise standardeid, mis on endaga kaasa toonud kvaliteedi kasvu (OECD 2002).

Ettevõtete C ja D puhul on tegemist *greenfeld* investeringuga, mille puhul välisosanik ilmselgelt tõi kaasa oma teadmise ja tehnoloogia, mida siin rakendada hakati. Samas täna hindavad mõlemad ettevõtted, et piisav kompetents ja oskusteave on kohapeal olemas. Infovahetus ematööstuste ja kohaliku ettevõtte vahel toimub pigem vajaduspõhiselt ja mõlema suunaliselt eelkõige näiteks tootmises kasutava tehnoloogia seadistamist ja parandamist puudutavates küsimustes.

Kokkuvõtteks võib järeldada, et kõikide uuritu ettevõtete puhul on välisomaniku olemasolu kaasa toonud ettevõtete tehnoloogilise taseme tõusu, mis on eelkõige aidanud kaasa kvaliteedi ja seeläbi ka tootlikkuse kasvule. Kõige enam rõhutati välisinvestori rolli olulisust ka oskusteabe kättesaamisel. Näiteks ettevõtte D puhul seni kõige paremini müüva toote know-how, mida on vaja selle toote tootmise tarbeks, tõi ettevõttesse välisosanik 2000 aasta alguses. Tehnoloogia, teadmiste ja paremate juhtimisoskuste ülekandumise positiivsele mõjule, mis avaldub tootlikkuse kasvus on viidanud ka erinevad autorid, nagu näiteks Caves 1974, Aitken, Harrison 1999 ja Blomström, Kokko 2003. Kokkuvõtlikult on erinevad tehnoloogia- ja teadmussiirdega kaasnevad mõjud välja toodud tabelis 8.

Tabel 8

Tehnoloogia ja teadmussiirde kaasnevad mõjud OVI saanud ettevõttele

Ettevõtte	Tehnoloogia ja teadmussiire
A	- välisinvestori tulek on selgelt toonud kaasa uue tehnoloogia ja teadmised - ettevõtte ärimudel korraldati ringi - kõrge T&A kulude tase - ettevõttel on olemas moodsa tehnoloogiaga varustatud labor

B	- välisinvestori tuleks koheselt otsest uut teadmist ega täiendavat tehnoloogilist uuendust kaasa ei toonud - täna toimub teadmiste vahetamine kontserni sees vajaduspõhiselt - järjepidev automatiseerimine efektiivsuse tagamiseks - kogu kontsernis rakendatakse ühtseid kvaliteed- ja ohutusjuhtimise standardeid, mis tagavad parema ja stabiilsema kvaliteedi
C	- kõrge tootlikkuse ja automatiseerituse tase - teadmiste vahetamine kontserni sees toimub vajaduspõhiselt, mis puudutab tehnoloogiat, selle kasutamist ja seadistamist
D	- toimub pidev automatiseerimine efektiivsuse tagamiseks - teadmiste vahetamine kontserni sees, mis puudutab tehnoloogiat, selle kasutamist ja seadistamist

Allikas: Autori koostatud

Järgneva kanalina uuris töö autor, milline on välisosaluselise ettevõtete panus piirkonna palgataseme ja tööhõive kasvu ning ja inimkapitali arendamisse. Kõik ettevõtted peale ettevõtte A kuuluvad oma piirkonnas väga oluliste tööandjate hulka, samas on kõikides ettevõtetes töötajate arv viimastel aastatel pigem langenud, mis viitab hoopis OVI-ga kaasnevale võimalikule negatiivsele mõjule tulenevalt paremate tehnoloogiate kasutamisest, mis vähendab töötajate vajadust (OECD, 2002). Kõik ettevõtted kinnitavad, et konkurentsipüsimeks ja efektiivsuse tagamiseks on ülioluline automatiseerimine ja tehnoloogia täiustamine, millest on tingitud ka töötajate arvu vähenemine. Näiteks ettevõttes B on viimastel aastatel suudetud iga-aastaselt on tehnoloogiaga asendada vähemalt 4 inimest ning ettevõtte A puhul on välisinvestori tulekuga kaasnenud tehnoloogilise arengu tulemusena keskmine töötajate arv vähenenud 25-lt töötajalt 12-le. Ettevõtte panus piirkonna tööhõive kasvu on küll tagasihoidlik, kuid samas vähemalt viis töötajat 12-st peavad olema spetsiifiliste oskustega laborivõimekusega töötajad.

Kõikides intervjueritud ettevõtetes on palgatase on vähemalt eesti keskmisel tasemel (vt. tabel 9). OVI otsest ja kaudset positiivset mõju piirkonna palgatasemele on kinnitanud ka erinevad empiirilised uuringud (Hale, Xu 2016; Heyman et al., 2007). Kõik uuritud ettevõtted nimetasid peamise põhjusena, miks makstakse kõrgemat palka, konkurentsipüsimeks tulenevat palgasurve, soovetakse saada parema kvalifikatsiooniga töötajaid ning vältida juba välja õpetatud töötajate lahkumist. Lisaks viitas ettevõtte C juht asjaolule, et palgataseme puhul jälgitakse ka seda, millised on palgad teistes kontserni kuuluvates tootmisüksustes välismaal. Eelnimetatud palgataset mõjutavaid tegureid on teoorias kirjeldanud ka Navaretti, Venables (2004) ja Blomström et al., (2001).

Tabel 9

Palgataseme võrdlus

Ettevõte	Ligikaudne keskmine brutokuupalk 2019 (eur)	Maakonna keskmine bruto-kuupalk 2019 (eur)	Sektori keskmine brutokuupalk 2019 (eur)
A	1600	1113 EUR	1729
B	1300	1426 EUR	1327
C	1900	1113 EUR	1413
D	1330	1113 EUR (Võru) 1426 EUR (Tartu)	1221

Allikas: Autori koostatud Äriregistri ja Statistikaameti andmebaaside põhjal

Pidev konkurents tööjõu osas tähendab aga seda, et ka kohalikud ettevõtted on sunnitud oma palgatasest tõstma (Lu et al., 2017). Kusjuures ettevõtted A ja B rõhutasid, et konkureeritakse nii piirkonna ettevõtetega kui ka lähemal asuvate tömbekeskuste ettevõtetega. Ettevõtte A tõi välja, et spetsiifiliste oskustega töötajaid on aga maapiirkonda tööle meelitada võrdlemisi keeruline. Ettevõtte juhi sõnul konkureeritakse tööjõu osas tugevalt Tartu piirkonnaga, kus palgatase võib küll olla sarnane või isegi madalam, kuid ettevõtte oma asukohaga jääb näiteks Tartule atraktiivsuse osas tugevasti alla.

Lisaks tööhõive ja palgataseme tõusu soodustamisele võivad välisinvesteeringud soodustada ka vastuvõtva riigi majanduskasvu läbi inimkapitali arendamise. Ettevõtted A, B ja D märkisid, et enamik tööjõudu õpetatakse kohapeal välja, seda eelkõige põhjusel, et piirkonnas vajalikke spetsiifiliste oskustega töötajaid saada ei ole. MNE-d investeerivad ka üldiselt koolitusse, kuna vajalikke ressursse pole võimalik mujalt hankida (Görg & Greenaway 2004).

Vaadeldes tööjõu olemasolu ja kvalifikatsiooni tegureid lähtuvalt ettevõtete investeerimismotiividest, siis siinkohal uuritavad ettevõtted pigem vastanduvad teoorias väljatoodule, näiteks ettevõtte C, kus välisinvestori motiiv investeeringu tegemise hetkel oli eelkõige efektiivsusele orienteeritud, rõhutas, et täna vajatakse ka tootmises juba pigem kõrgema kvalifikatsiooniga töötajaid ning ostitakse üldjuhul kõrgema haridustasemega ja inglise keele oskusega inimesi, seda tulevalt automatiseerituse ja tehnoloogia kõrge tasemest. Seni pole ettevõtte kinnitusele töötajate leidmisega probleeme olnud, mis on tõenäoliselt tingitud ettevõtte suhteliselt kõrgest palgatasemest või parematest karjääri võimalustest (Sylwester 2005).

Kokkuvõtteks on saab järelda, et kõik uuritud ettevõtted panustavad olulisel määral piirkonna tööhõivesse, palgataseme tõusu ning inimkapitali arendamisse. Kõige otsesem positiivne seos nimetatud tegurite osas avaldub autori hinnangul ressurssidele ja efektiivsusele orienteeritud ettevõtete puhul.

Tabel 10

Välisosalusega ettevõtete panus piirkonna palgataseme ja tööhõive kasvu ning ja inimkapitali arendamisse

Ettevõtte	Tööhõive, palgatase, inimkapital
A	- töötajate arv seoses uue tehnoloogia kasutuselevõtu ning automatiseerimisega pigem langenud. - ettevõtte vajab suhteliselt spetsiifilist tööjõudu, mistõttu tuleb töötajat sageli koha peal välja koolitada
B	- oluline tööandja piirkonnas - viimastel aastatel kasutatakse ka renditööjõudu kuna kohalikku tööjõudu vajalikus hulgas saada - suures osas õpetatakse ise tööjõudu välja kuna vajalike kompetentsidega tööjõudu pole võtta
C	- piirkonna üks suurimaid tööandjaid - keskmine palk kindlasti üle maakonna keskmise - konkureeritakse tööjõu osas teiste piirkonna tööandjatega - pigem otsitakse kõrgema kvalifikatsiooniga ja inglise keele oskusega spetsialiste
D	- piirkonnas oluline tööandja (nii Võrus kui Laevas) - keskmine palk Eesti keskmisel tasemel, ületab sektori keskmist - spetsiifilisemate teadmistega tööjõud õpetatakse kohapeal välja (nt. juustumeistrid)

Allikas: Autori koostatud

Ekspordivõime kasv. Kirjanduses on leitud erinevaid tõendeid selle kohta, et OVI-d võivad olla oluliseks abistavaks teguriks sihtriigi integreerumisel maailmamajandusse, eriti väliskaubandusvoogude (ekspordi ja impordi) genereerimise ja suurendamise kaudu (OECD 2002). Juhtumiuuringu raames uuritud ettevõtete põhjal selgus samuti, et kõikide ettevõtete puhul on välisosaniku olemasolu on lihtsustanud välisurgudele sisenemist. Välisomanik saab välisurule sisenemist toetada erinevatel viisidel. Näiteks ettevõtte A alustas välisurule müüki esialgu läbi sõsarettevõtete Skandinaavias. Ettevõtte D sõnul on välisurgudele sisenemisel kõige rohkem kaasa aidanud emasettevõtte tugev bränd, mitte konkreetsed tegevused või abi emasettevõtte poolt. Ettevõtte A sõnul käib uute klientide ja partnerite leidmine koostöös välisinvestoriga „*Me üritame, kasutada avatud innovatsioonimeetodit, me kaasame hästi palju tarnijad, me kaasame kliente, me kaasame ka teadusasutusi, ka näiteks teisest valdkonnast*“. Andmed uuritud ettevõtete ekspordimahtude kohta on välja toodud tabelis 11.

Tabel 11

Ekspordi osakaal

Ettevõtte	Müügitulu 2019	Eksport 2019	Ekspordi osakaal
A	2 097 789	1 273 577	61%
B	19 621 000	19 348 000	99%
C	62 070 000	33 483 000	54%

D	125 491 000	Andmed puuduvad	-
---	-------------	--------------------	---

Allikas: Autori koostatud Äriregistri andmete põhjal

Teoorias leidub ka seisukohti, mille kohaselt OVI saanud ettevõtte integreerumine maailmamajandusse võib mõningate uuringute kohaselt vastuvõtvale riigile siiski negatiivset mõju avaldada. Näiteks Mencinger (2003) väidab, et välisinvesteeringutel on palju suurem mõju impordile kui ekspordile, mis mõjutab negatiivselt maksebilanssi. Näiteks ettevõtte ettevõtte A impordib enamiku oma toorainest, põhjusel, et vajalikus koguses toorainet Eesti turult saada ei ole. Näiteks aga ettevõtte C demonstreerib siinjuures vastupidist efekti. Ettevõtte ekspordib oma toodangust ligikaudu 50 %, kuid valdavalt kasutatakse kodumaist toorainet. Kokkuvõtlikult on OVI-dega kaasnevad võimalikud mõjud ekspordile esitatud tabelis 12.

Tabel 12

OVI-dega kaasnevad võimalikud mõjud ekspordile

Ettevõtte	Ekspordile
A	- Ekspordile moodustab 60% käibest - Enamik vajalikust toorainest imporditakse
B	- Ekspordile moodustab 98% käibest - Esialgu alustati välisurule müüki läbi sõsarettevõtete Skandinaavias
C	- Ekspordile 50 moodustab % toodangust eksporditakse 24 erinevasse riiki - Enamik vajalikust toorainest ostetakse Lõuna-Eesti ja Ida-Läti piirkonnast
D	- Ekspordib, kuid osakaalu majandusaasta aruande põhjal ei ole võimalik tuvastada - Vajaliku tooraine ostab valdavalt Eesti turult

Allikas: Autori koostatud

Konkurents. Välisosalusega ettevõtete olemasolu võib parandada piirkonna konkurentsivõimet, millel on positiivne mõju piirkonna majandustulemustele. Juhtumite A ja B puhul on tegemine pigem nišši tootmisega ning piirkonnas ja isegi Eesti turul nendel ettevõtetel otsesed konkurendid täna puuduvad, aga nagu juba eelnevalt sai välja toodud, siis mõlemad ettevõtted rõhutasid, et konkurents toimub tööjõu osas, millega kaasneb surve maksta kõrgemaid palku.

Ettevõtte C sõnul konkureeritakse teiste piirkonna ettevõtetega eelkõige tooraine osas. Ettevõtte C hinnangul tihenes nende ettevõtte jaoks konkurents pärast seda kui alustati uue tehase ehitamisega. Oma konkurentsipositsiooni kaotamise hirmus alustasid ka konkurendid tehnoloogia ja protsesside uuendamisega, mis omakorda aga suurendas konkurentsi ka toorainele. Antud näide näitlikustan hästi ka teoorias kirjeldatud, mille kohaselt muutunud olud võivad sundida kohalikke ettevõtteid rakendama

meetmeid oma turuosa kaitsmiseks (Blomström, Kokko 1998), näiteks investeerides seadmesse ja töötajatesse (De Mello 1997; Driffield 2000).

Tabel 13

Kuidas mõjutavad OVI-d konkurentsi piirkonnas

Ettevõtte	Konkurents
A	- Tegemist on Eesti mõistes nišitootmisega. - Piirkonnas peamiselt konkureeritakse tööjõu pärast.
B	- Eesti turul otsesed konkurendid puuduvad. - Konkureeritakse tööjõu osas teiste piirkonna ettevõtetega.
C	- Tegemist suhteliselt konkurentsitiheda valdkonnaga. - Peamiselt konkureeritakse tooraine osas teiste valdkonna ettevõtetega.
D	- Konkureeritakse kogu Eesti turul - Konkureeritakse tooraine osas

Allikas: Autori koostatud

Kokkuvõte

Vastuvõtva riigi seisukohast võivad otsesed välisinvesteeringud aidata edendada majanduskasvu läbi tehnoloogia- ja teadmussiirde, läbi kvaliteetsemate ja kõrgema palgaga töökohade loomise ja inimkapitali arendamise. Välisinvesteeringuid saab lähtuvalt investeerimismotiividest jaotada nelja gruppi (Dunning 1993): sihtturu teenindamisele, efektiivsuse suurendamisele, ressursside kasutamisele ja strateegiliste varade kasutamisele orienteeritud investeeringud. Tulenevalt välisinvestori erinevatest motiividest turule sisenemisel võib ka nende panus piirkonna majandusarengusse olla erinev.

Magistritöö empiirilise osas eesmärk oli kaardistada tegutsevate välisosalusega ettevõtete regionaalne paiknemine Eestis ning juhtumiuuringu põhjal välja selgitada milliste kanalite kaudu on panustavad erinevat tüüpi välisosalusega ettevõtted regioonide majandusarengusse.

Eestis tegutsevate välisosalusega ettevõtete kaardistamisel tulemusena leidis autor, et üldjuhul vastab välisosalusega ettevõtete paiknemise loogika teoorias käsitletule, mille kohaselt piirkonnas olemasolevad teatavad tegurid meelitavad teatavat tüüpi OVI-sid. Kõige suurem on välisosalusega ettevõtete osakaal Harjumaal, Tartumaal ja Pärnumaal ning investeeringu motiividest lähtuvalt on Eestis kõige enam sihtturu teenindamisele orienteeritud välisosalusega ettevõtteid.

Töö empiirilises osas läbi viidud juhtumiuuringu raames analüüsitud ettevõtete intervjuude tulemuste põhjal võib väita, et uurides erinevat tüüpi välisinvesteeringute seotust piirkonna majandusega ilmnes

mitmeid mustreid ja tulemusi, mis ühtisid magistritöö esimeses osas välja toodud teoreetiliste käsitlustega OVI-dega kaasnevate võimalike mõjude ning erinevat tüüpi investorite kohta.

Välisturule sisenemiseks võib ettevõttel olla mitu motiivi ja need motiivid võivad ajas muutuda. 4-st uuritud ettevõttest kahe puhul võis tuvastada kohe investeringu tegemise hetkel mitu motiivi. Motiivid võivad ka ajas muutuda, esialgu investeerib enamik ettevõtteid väljaspool oma koduriiki loodusvarade omandamiseks või uutele juurdepääsu saamiseks ja alles teised investeringud on need, mis on suunatud efektiivsuse ja strateegiliste varade hankimisele. (Dunning 1998). Näiteks ettevõtte C puhul tehti esmane investering puhtalt ressursidele ligipääsu saamiseks, samas järgnevad investeringud on tehtud juba efektiivsuse tagamiseks..

Töö tulemusena leidis autor, et kõik uuritud välisosalusega ettevõtted panustavad oma asukoharegiooni majanduse arengusse üldjuhul läbi mitme kanali. Autori hinnangul avaldusid uuritud ettevõtete puhul kõige laialdasemad positiivsed efektid läbi tehnoloogia- teadmussiirde ning tööhõive ja palgataseme kasvu. Kõik uuritud ettevõtted kinnitasid, et välisomaniku olemasolu on aidanud kaasa ettevõtete tehnoloogilise taseme tõusule, mis omakorda on viinud ka suurema tootlikkuse, mida kinnitavad ka ettevõtete majandustulemused. Uuritavad ettevõtted rõhutasid intervjuudes välisinvestori rolli olulisust just näiteks oskusteabe kättesaamisel.

Analüüsides, kuidas erinevat tüüpi ettevõtted panustavad piirkonna tööhõivesse, palgataseme kasvu ning inimkapitali arendamisse. 4-st uuritud ettevõttest 3-e puhul on tegemist väga olulise tööandjaga regioonis. Kõige tagasihoidlikum oli ettevõtte A panus piirkonna tööhõivesse, pigem saab öelda, et see ettevõtte demonstreerib tehnoloogia- ja teadmussiirdega kaasnevat negatiivset efekti. Kõikides uuritud ettevõtetes on keskmine palk vähemalt Eesti keskmisel tasemel. Rõhutati ka vajaliku kvalifikatsiooniga tööjõu kättesaadavuse probleemi, ning sellest tingitud palgasurvet. Samas võib see tähendada piirkonna jaoks tegelikult kaudset positiivset mõju, ehk piirkonna inimeste sissetulekute ja teadmiste tase tõuseb, millest võivad kasu saada ka kohalikud ettevõtted.

Lisaks eeltoodule saavad välisosalusega ettevõtted aidata kaasa piirkonna majanduse arengule läbi eksporditegevuste. Kõik intervjueritud ettevõtted kinnitasid, et välisomaniku olemasolu on lihtsustanud välisturgudele sisenemist. Välisomanik saab välisturule sisenemist toetada erinevatel viisidel. Näiteks ettevõtte A alustas alustas välisturule müüki esialgu läbi sõsarettevõtete Skandinaavias. Ettevõtte D sõnul on välisturgudele sisenemisel kõige rohkem kaasa aidanud emaettevõtte tugev bränd, mitte konkreetsed tegevused või abi emaettevõtte poolt.

Viimase kanalina vaatles autor, kuidas mõjuvad välisosalusega ettevõtted konkurentsi piirkonnas. Juhtumite A ja B puhul on tegemist pigem nišši tootmisega ning piirkonnas ja isegi Eesti turul nendel ettevõtetel otsesed konkurendid täna puuduvad. Küll aga rõhutasid mõlemad ettevõtted, et konkurents toimub tööjõu osas. Ettevõtte C sõnul konkureeritakse teiste piirkonna ettevõtetega eelkõige tooraine osas.

Käesolev magistritöö kirjeldas nelja erinevat tüüpi ettevõtte ja uuris, kuidas need ettevõtted panustavad oma asukoharegiooni majandusarengusse. Uuringu tulemusena võib järeldada, et erinevat tüüpi investorite seotus oma asukoharegioonide majandusega ja kohalike ettevõtetega on erinev, mis ühtib ka teoorias väljatooduga. Eelkõige seisneb erinevus kanalites, läbi mille ettevõtte panus avaldub. Juhtumiuuringu käigus ei tuvastatud, et välisinvesteeringu saanud ettevõtted oleksid regioonide majandusele otsesed negatiivse mõju allikad.

Edasistes uuringutes soovib uurida OVI-dega kaasnevaid võimalikke mõjusid regioonide arengule näiteks ühes regioonis paiknevate ettevõtete põhjal ning kasutades dünaamilisi andmeid võiks välisosalusega ettevõtete panust regioonide arengusse uurida pikema perioodi vältel. Samuti oleks huvitav uurida rohkem süvitsi välisosalusega ettevõtete ja kohalike ettevõtete koostööd.

VIIDATUD ALLIKAD

1. Aiginger, K., Bärenthaler-Sieber, S. & Vogel, J. (2013). *Competitiveness under new perspectives* (Working Paper No. 44). WWWforEurope project. <https://doi.org/10.13140/RG.2.1.1003.1525>
2. Aitken, B. J., & Harrisson A. E. (1999). Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela. *The American Economic Review*, 89(3), 605–618.
<https://doi.org/10.1257/aer.89.3.605>
3. Almeida, R. (2007). The Labor Market Effects of Foreign Owned Firms. *Journal of International Economics*, 72(1), 72–96. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2006.10.001>
4. Äriregistri andmebaas (vaadatud 08.01. 2022)
5. Armstrong, H. W., & Taylor, J. (1993). *Regional economics and policy* (2nd ed.). Harvester Wheatsheaf
6. Armstrong, H. W., & Taylor, J. (2000). *Regional economics and policy* (3rd ed.). John Wiley and Sons Ltd.
7. Arnold J., & Javorcik B. S. (2009). Gifted Kids or Pushy Parents? Foreign Direct Investment and Firm Productivity in Indonesia. *Journal of International Economics*, 79(1), 42–53.
<https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2009.05.004>
8. Asiedu, E. (2002). On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different?. *World Development*, 30(1), 107–119. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(01\)00100-0](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(01)00100-0)
9. Asiedu, E. (2006). Foreign direct investment in Africa: the role of natural resources, market size, government policy, institutions and political instability. *The World Economy*, 29(1), 63–77.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2006.00758.x>
10. Bengoa, M., & Sanches-Robles, B. (2003). Foreign direct investment, economic freedom and growth: new evidence from Latin America. *European Journal of Political Economy*, 19(3), 529–545.
[https://doi.org/10.1016/S0176-2680\(03\)00011-9](https://doi.org/10.1016/S0176-2680(03)00011-9)
11. Bernard, A., & Jensen, J. (1999). Exceptional exporter performance: cause, effect or both? *Journal of International Economics*, 47(1), 1–25. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(98\)00027-0](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(98)00027-0)
12. Blalock, G., & Gertler P.J. (2008). Welfare Gains from Foreign Direct Investment through Technology Transfer to Local Suppliers. *Journal of International Economics*, 74(2), 402–421.
<https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2007.05.011>
13. Blomström, M., & Kokko, A. (1996). The Impact of Foreign Investment on Host Countries. A Review of the empirical Evidence. *Stockholm School of Economics*, 44.
<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.198.9307&rep=rep1&type=pdf>

14. Blomström, M., & Kokko, A. (1998). Multinational Corporations and Spillovers. *Journal of Economic Surveys*, 12(3), 248-278. <https://doi.org/10.1111/1467-6419.00056>
15. Blomström, Magnus; Kokko, Ari. (2003). *The Economics of Foreign Direct Investment Incentives* (Working Paper 9489). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w9489>
16. Boddy, M., & Parkinson, M. Cooke, P. (2004). City matters: Competitiveness, cohesion and urban governance. *Competitiveness as cohesion: Social capital and the knowledge economy*. (153–170). <https://doi.org/10.1332/policypress/9781861344458.003.0009>
17. Bojnec, Š., & Fertő, I. (2014). Export competitiveness of dairy products on global markets: The case of the European Union countries. *Journal of Dairy Science*, 97(10), 6151–6163. <https://doi.org/10.3168/jds.2013-7711>
18. Borensztein, E., De Gregorio, J., & Lee, J-W. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics*, 45(1), 115-135. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(97\)00033-0](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(97)00033-0)
19. Braunstein, e., & Epstein, G. (2002). *Bargaining power and foreign direct investment in China: Can 1.3 billion consumers tame the multinationals?* (PERI Working Paper No. 45). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.343540>
20. Buckley, P.J., Clegg, L.J., Cross, A.R., Liu, X., Voss, H., & Zheng, P. (2007). The determinants of Chinese outward foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, 38, 499-518. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400277>
21. Cadestin, C., et al. (2018). *Multinational enterprises and global value chains: New insights on the tradeinvestment nexus* (OECD Science, Technology and Industry Working Papers, No. 2018/05). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/194ddb63-en>
22. Capello, R. (2011). Location, regional growth and local development theories. *Aestimum*, 58, 1–25. <https://doi.org/10.13128/Aestimum-9559>
23. Caves, R. E. (1974). Multinational firms, competition and productivity in host-countri markets. *Economica*, 41(162), 176-193. <https://doi.org/10.2307/2553765>
24. Constantin, D. L. (2007). Recent Advances in Territorial Competition and Competitiveness Analysis. *Romanian Journal of European Affairs*, forthcoming.
25. Crescenzi, R., & Iammarino, S. (2016). Global investments and regional development trajectories: the missing links. *Regional Studies*, 51(1), 97–115. <https://doi.org/10.1080/00343404.2016.1262016>
26. Cyert, R. M., Kumar, P., & Williams, J. R. (1993). Information, market imperfections and strategy. *Strategic Management Journal*, 14, 47–58. <https://doi.org/10.1002/smj.4250141006>
27. De Mello, L (1999). Foreign direct investment-led growth: Evidence from time series and panel data. *Oxford Economic Papers*, 51(1), 133–151. <https://doi.org/10.1093/oep/51.1.133>

28. De Mello, L. (1997). FDI in developing countries and growth: A selective survey. *Journal of Development Studies*, 34(1), 1–34. <https://doi.org/10.1080/00220389708422501>
29. Driffield, N. (2000). The impact on domestic productivity of inward investment into the UK. *Manchester School*, 69(1), 103–119. <https://doi.org/10.1111/1467-9957.00237>
30. Dunning, J. (1993). *Multinational enterprises and the global economy*. Wokingham Addison-Wesley Publishing Company.
31. Dunning, J. H. (2001) The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. *International Journal of the Economics of Business*, 8(2), 173–190. <https://doi.org/10.1080/13571510110051441>
32. Dunning, J., & Lundan S. M. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy* (2th ed.). Palgrave Macmillan Journals. <https://doi.org/10.18356/43ce1fe7-en>
33. Elo, S., & Kyngäs, H. (2008). The qualitative content analysis process. *Journal of Advanced Nursing*, 62(1), 107–115. <https://doi.org/10.1111/j.1365-2648.2007.04569.x>
34. Eriksson, P., Kovalainen, A. Qualitative methods in business research. 2008, 352 p.
35. Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus. (2018). EAS strateegiline tegevuskava 2019-2023. https://www.eas.ee/wp-content/uploads/2020/06/EAS_Strateegiline_Kava_200603_EST.pdf
36. FDI Qualities Indicators Measuring the sustainable development impacts of investment. (2019). OECD. <http://www.oecd.org/investment/FDI-Qualities-Indicators-Measuring-Sustainable-Development-Impacts.pdf>
37. FDI Qualities Indicators Measuring the sustainable development impacts of investment. (2019). OECD. <http://www.oecd.org/investment/FDI-Qualities-Indicators-Measuring-Sustainable-Development-Impacts.pdf>
38. Ford, T. C., Rork, J. C., & Elmslie, B. T. (2008). Foreign direct investment, economic growth, and the human capital threshold: Evidence from US states. *Review of International Economics*, 16(1), 96–113. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9396.2007.00726.x>
39. Forte, R., & Rui, M. (2013). The effects of foreign direct investment on the host country's economic growth: Theory and empirical evidence. *The Singapore Economic Review*, 58(03). <https://doi.org/10.1142/S0217590813500173>
40. Franco, C., Rentocchini, F. & Marzetti, G. V. (2008). Why Do Firms Invest Abroad? An Analysis of the Motives Underlying Foreign Direct Investments. *Social Science Research Network*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1283573>
41. Fu, X. (2008). Foreign Direct Investment, Absorptive Capacity and Regional Innovation Capabilities: Evidence from China. *Oxford Development Studies*, 36(1). <https://doi.org/10.1080/13600810701848193>

42. Galina, H., & Xu, M. (2016). *FDI effects on the labor market of host countries* (Working Paper 2016-25). Federal Reserve Bank of San Francisco.
<http://www.frbsf.org/economicresearch/publications/working-papers/wp2016-25.pdf>
43. Girma, S. (2003). *Absorptive capacity and productivity spillovers from FDI: a threshold regression analysis* (Working Paper No. 25/2003). European Economy Group.
<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0084.2005.00120.x>
44. Görg, H., & Greenaway D. (2004). Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment? *World Bank Research Observer*, 19(2), 171–197.
<https://doi.org/10.1093/wbro/lkh019>
45. Haddad, M., and Harrison, A. (1993). Are there Positive Spillovers from Direct Foreign Investment? *Journal of Developing Economics*, 42, 51–74. [http://dx.doi.org/10.1016/0304-3878\(93\)90072-U](http://dx.doi.org/10.1016/0304-3878(93)90072-U)
46. Hamida, L. B., & Gugler, P. (2009). Are there demonstration-related spillovers from FDI? Evidence from Switzerland. *International Business Review*, 18(5), 494–508.
<https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2009.06.004>
47. Hansen, H., & Rand, J. (2006). On the casual links between FDI and growth in developing countries. *The World Economy*, 29(1), 21–41. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2006.00756.x>
48. Haridus- ja teadusministeerium. (2021). Eesti teadus- ja arendustegevuse, innovatsiooni ning ettevõtluse arengukava 2021–2035.
https://www.hm.ee/sites/default/files/taie_arengukava_kinnitatud_15.07.2021.pdf
49. Heilbron A., & Whyte R. (2019). *Establishing a high-performing institutional framework for foreign direct investment*. World Bank Group. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33285>
50. Heilbron, A., & Yago, A-L. (2020). *Strengthening Service Delivery of Investment Promotion Agencies : The Comprehensive Investor Services Framework*. World Bank.
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33498>
51. Heyman, F., Sjöholm, F., & Tingvall, P. G. (2007). Is there really a foreign ownership wage premium? Evidence from matched employer–employee data. *Journal of International Economics*, 73(2), 355–376. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2007.04.003>
52. Hsieh, H.-F., & Shannon, S. E. (2005). Three Approaches to Qualitative Content Analysis. *Qualitative Health Research*, 15(9), 1277–1288. <https://doi.org/10.1177/1049732305276687>
53. Ietto-Gillies, G. (2005). *Transnational corporations and international production: Concepts, theories and effects*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.18356/3dfd9a35-en>
54. Javorcik, B. (2019). Eight things development professionals should know about foreign direct investment (PEDL Synthesis Paper No. 3). Private Enterprise Development in Low Income Countries.
<https://pedl.cepr.org/publications/eight-things-development-professionals-should-know-about-foreign-direct-investment>

55. Jordaan J., Douw W., & Zhenwei Q. C. (2020). *Foreign direct investment, backward linkages and productivity spillovers. What governments can do to strengthen linkages and their impact*. World Bank Group. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33761>
56. Karlsson, S., Lundin, N., Sjöholm, F., & He, P. (2009), Foreign firms and Chinese employment. *World Economy*, 32(1), 178–201. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2009.01162.x>
57. Kohpaiboon, A. (2003). Foreign Trade Regimes and the FDI-growth nexus: a case study of Thailand. *Journal of Development Studies*, 40(2), 55–69. <https://doi.org/10.1080/00220380412331293767>
58. Kohpaiboon, A. (2003). Foreign Trade Regimes and the FDI-growth nexus: A case study of Thailand. *Journal of Development Studies*. 40(2), 55–69. <https://doi.org/10.1080/00220380412331293767>
59. Krugman, P. (1991). Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, 99(3), 483–499. <https://doi.org/10.1086/261763>
60. Kudina A., & Jakubiak M. (2008). *The Motives and Impediments to FDI in the CIS*. CASE Network Studies & Analyses, 370. https://aei.pitt.edu/1860/1/ENEPRI_WP08.pdf
61. Kumar, N. (1998). *Globalization, Foreign Direct Investment and Technology Transfers: Impacts on and Prospects for Developing Countries*. Routledge.
62. Kurtishi-Kastrati, S. (2013). The Effects of Foreign Direct Investments for Host Country's Economy. *European Journal of Interdisciplinary Studies*, 5(1), 26–38.
63. Lall, S. (1980). Vertical interfirm linkages in LDCs: An empirical study. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 42, 203–226. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0084.1980.mp42003002.x>
64. Lee, H-H., & Park, D. (2018). *Effects of inward and outward greenfield FDI on the employment of domestic firms: the Korean experience* (FREIT Working Paper N. 1487). Forum for Research in Empirical International Trade. <https://www.freit.org/WorkingPapers/Papers/ForeignInvestment/FREIT1487.pdf>
65. Lim, E. (2001). *Determinants of, and the relation between, foreign direct investment and growth: A summary of the recent literature* (Working Paper). International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/30/Determinants-of-and-the-Relation-Between-Foreign-Direct-Investment-and-Growth-A-Summary-of-15435>
66. Lin, P., Saggi, K. (2007). Multinational firms and backward linkages. *Journal of International Economics*, 71, 206–220. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2006.02.003>
67. Liu, X., & Zhao Y. (2019). Regional Development. *The Wiley Blackwell Encyclopedia of Urban and Regional Studies*. <https://doi.org/10.1002/9781118568446.eurs0533>
68. Loots, E. (2000). Foreign direct investment flows to African countries: Trends, determinants and future prospects. In African Studies Association of Australasia and the Pacific 22nd Annual and International Conference.

69. Loungani, P., & Razin, A. (2001). How beneficial is foreign direct investment for developing countries?. *Finance and Development*, 38(2), 6–9.
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2001/06/loungani.htm>
70. Lowendahl, H., & Ertugal-Loewendahl, E. (2001). *Turkey's performance in attracting for foreign direct investment implications of EU enlargement* (Working Paper No 8). European Network of Economic Policy Research Institutes. https://aei.pitt.edu/1860/1/ENEPRI_WP08.pdf
71. Lu, Y., Tao, Z., & Zhu, L. (2017), Identifying FDI spillovers. *Journal of International Economics*, 107, 75–90. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2017.01.006>
72. Lu, Y., Tao, Z., & Zhu, L. (2017). Identifying FDI spillovers, *Journal of International Economics*, 107, 75–90. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2017.01.006>
73. Majandus- ja kommunikatsiooniministeerium (2013). Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2014-2020. https://energiatalgud.ee/sites/default/files/images_sala/4/42/Majandus-ja_Kommunikatsiooniministeerium_Eesti_ettev%C3%B5tluse_kasvustrateegia_2014-2020_2013.pdf (10.03.2022)
74. Makino, S., Lau, H.-M., & Yeh, R.-S. (2002). Asset-Exploitation versus Asset-Seeking: Implications for Location Choice of Foreign Direct Investment from Newly Industrialized Economies. *Journal of International Business Studies*, 33(3), 403–421. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8491024>
75. Markusen, J. R., & Venables A. J. (1999). Foreign Direct Investment as a Catalyst for Industrial Development. *European Economic Review*, 43, 335-356. [http://dx.doi.org/10.1016/S0014-2921\(98\)00048-8](http://dx.doi.org/10.1016/S0014-2921(98)00048-8)
76. Mencinger, J. (2003). Does foreign direct investment always enhance economic growth?. *Kilkos*, 56(4), 491–508. <https://doi.org/10.1046/j.0023-5962.2003.00235.x>
77. Meyer, K. E. (2015). What is “strategic asset seeking FDI”? *The Multinational Business Review*, 23(1), 57–66. <https://doi.org/10.1108/MBR-02-2015-0007>
78. Monastiriotis, V., & Jordaan, J. (2010). Does FDI promote regional development? Evidence from local and regionaal productivity spillovers in Greece. *Eastern Journal of European Studies*, 1(2), 139–164.
79. Myers, M. D., & Newman, M. (2007). The qualitative interview in IS research: Examining the craft. *Information and Organization*, 17(1), 1–26. <https://doi.org/10.1016/j.infoandorg.2006.11.001>
80. Nair-Reichert, U., & Weinhold, D. (2001). Causality tests for cross-country panels: a new look on FDI and economic growth in developing countries. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 63(2), 153–171. <https://doi.org/10.1111/1468-0084.00214>
81. Narula, R. (2003). *Understanding absorptive capacities in an “innovation systems” context: Consequences for economic and employment growth* (DRUID Working Paper No 3, 51). Danish Research Unit for Industrial Dynamics. <http://webdoc.sub.gwdg.de/ebook/serien/lm/DRUIDwp/04-02.pdf>

82. Navaretti, G. B., & Venables, A. J. (2004). *Multinational Firms in the World Economy*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.1515/9780691214276>
83. Neffke, F., Hartog, M., Boschma, R., & Henning, M. (2018). Agents of Structural Change: The Role of Firms and Entrepreneurs in Regional Diversification. *Economic Geography*, 94(1), 23–49. <https://doi.org/10.1080/00130095.2017.1391691>
84. Novik, A., & Crombrugghe, A. (2018). Towards an international framework for investment facilitation. OECD Investment Insight. <https://www.oecd.org/investment/Towards-an-international-framework-for-investment-facilitation.pdf>
85. OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment (2nd ed.). (2008). <https://doi.org/10.1787/9789264045743-en>
86. OECD. (2002). Foreign direct investment for development: Maximising benefits, minimising costs. <https://doi.org/10.1787/9789264199286-en>
87. OECD. (2015). Policy Framework for Investment, 2015 Edition. <https://doi.org/10.1787/9789264208667-en>
88. OECD. (2019). FDI flows. <https://doi.org/10.1787/99f6e393-en> (10.12.2019)
89. OECD. (2022). Foreign Direct Investment for Development. Maximising Benefits minimising Costs. <https://doi.org/10.1787/9789264199286-en>
90. OECD. Regional Development Policy. <http://www.oecd.org/regional/regionaldevelopment.htm>)
91. Pain, N. (2001). Inward Investment, Technological Change and Growth. *The determinants of host country spillovers from foreign direct investment: a review and synthesis of the literature*. (34-65). <https://doi.org/10.1057/9780230598447>
92. Palinkas, L. A., Horwitz, S. M., Green, C. A., Wisdom, J. P., Duan, N., & Hoagwood, K. (2015). Purposeful Sampling for Qualitative Data Collection and Analysis in Mixed Method Implementation Research. *Administration and Policy in Mental Health and Mental Health Services Research*, 42(5), 533–544. <https://doi.org/10.1007/s10488-013-0528-y>
93. Patton, M., Q. (2015). *Qualitative research & evaluation methods: integrating theory and practice* (4th ed). SAGE Publications. <https://doi.org/10.1177/1098214016689486>
94. Pavlinek, P. (2004). Regional Development Implications of Foreign Direct Investment in Central Europe. *European Urban and Regional Studies*, 11(47), 47–64. <https://doi.org/10.1177/0969776404039142>
95. Perez, T. (1997). Multinational enterprises and technological spillovers: An Evolutionary model. *Journal of Evolutionary Economics*, 7, 169-192. <http://dx.doi.org/10.1007/s001910050040>
96. Pike, A., Rodríguez-Pose, A., & Tomaney, J. (2017). Shifting horizons in local and regional development. *Regional Studies*, 51(1), 46–57. <https://doi.org/10.1080/00343404.2016.1158802>

97. Popovici, O.C., & Calin, A.C., (2014). FDI theories. A location-based approach. *The Romanian Economic Journal*, 3(20), 2–6.
98. Ramasamy, B., Yeung, M., & Laforet, S. (2012). China's outward foreign direct investment: Location choice and firm ownership. *Journal of World Business*, 47, 17-25.
<https://doi.org/10.1016/j.jwb.2010.10.016>
99. Rhee, Y. W. (1990). The catalyst model of development: Lessons from Bangladesh's success with garment exports. *World Development*, 18(2), 333–346. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(90\)90057-5](https://doi.org/10.1016/0305-750X(90)90057-5)
100. Riigikantselei. (2016). Konkurentsivõime kava "Eesti 2020"
https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/file_import/nrp2012_estonia_et_0.pdf (10.03.2022).
101. Rodriguez-Clare, A. (1996). Multinationals, linkages and economic development. *American Economic Review*, 86(4), 852–873.
<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.409.244&rep=rep1&type=pdf>
102. Rutkowski, A. (2006). Inward FDI, concentration, and profitability in the CEECs: where the domestic firms crowded out or strengthened. *Transnational Corporations*, 15(3), 107–141.
https://unctad.org/system/files/official-document/iteit20063_en.pdf
103. Seawright, J., Gerring, J., & Gerring, J. (2008). Case Selection Techniques in Case Study Research: A Menu of Qualitative and Quantitative Options. *Political Research Quarterly*, 61(2).
<https://doi.org/10.1177/1065912907313077>
104. Siseministeerium. (2014). Eesti regionaalarengu strateegia 2014-2020.
https://www.rahandusministeerium.ee/sites/default/files/document_files/REGO/eesti_regionaalarengu_strateegia_2020_taiendatud_2017.pdf (10.03.2022).
105. Statistikaameti andmebaas (vaadatud 10.04.2022.a.)
106. Stimson, R. (Ed), Stough, R. R. (Ed), & Nijkamp, P. (Ed). (2011). *Endogenous regional development. Perspectives, measurement and empirical investigation. New Horizons in Regional Science series*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781849804783>
107. Sutton, J. (2005). *The Globalization Process: Auto-Component Supply Chain in China and India*. Annual World Bank Conference on Development. [http://icrier.org/pdf/14-15dec06/PAPER\(1\)Sutton.pdf](http://icrier.org/pdf/14-15dec06/PAPER(1)Sutton.pdf)
108. Sylwester, K. (2005). Foreign direct investment, growth and income inequality in less developed countries. *International Review of Applied Economics*, 19(3), 289–300.
<https://doi.org/10.1080/02692170500119748>
109. Szlavik, J., & Csete, M. (2005). Sustainable countryside and Competitiveness. *Scientific Journal on Agricultural Economics*, 49(2), 19–27. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.54341>
110. Teece, D., & Pisano, G. (2003). The Dynamic Capabilities of Firms. *Handbook on Knowledge Management*, 2, 195–213). https://doi.org/10.1007/978-3-540-24748-7_10

111. Trabold, H. (1995) Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, 64(2), 169–185.
112. UK Department for International Trade. Estimating the economic impact of FDI to support the Department for International Trade promotion strategy. (2018).
https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/731144/DIT_FDI_analysis_report_v16_accessible.pdf (05.05.2020)
113. UNCTAD. (1993). United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Report: Transnational Corporations and Integrated International Production, United Nations.
https://unctad.org/system/files/official-document/wir1993_en.pdf
114. UNCTAD. (2006). United Nations Conference on Trade and Development. *World Investment Report: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development United Nations*. https://unctad.org/system/files/official-document/wir2006_en.pdf
115. UNCTAD. (2019). World investment report 2019: Special economic zones. United Nations.
https://unctad.org/system/files/official-document/wir2019_en.pdf
116. Välisministeerium. (2017) Eesti äridiplomaatia strateegia 2017.
https://www.mkm.ee/sites/default/files/eesti_aridiplomaatia_strateegia.pdf (05.05.2020)
117. Varblane, U., Varblane, U., Pulk, K., Vissak, T., Lukason, O. (2020). *Nutikate välisinvesteeringute uuring: Eestis tegutseva välisosalusega ettevõtete analüüs, et selgitada välja uute välisinvesteeringute maandamise fookus ja kriteeriumid* (Lõpparuanne). Tartu: Tartu Ülikooli majandusteaduskond.
<https://docplayer.ee/220055368-L%C3%B5pparuanne-rita-4-tai-poliitika-seire-tartu-%C3%BClikooli-majandusteaduskond-urmas-varblane-uku-varblane-kristjan-pulk-tia-vissak-oliver-lukason.html>
118. Varma, S., Bhasin, N., & Nayyar, R. (2015). Motives as locational determinants: A study of FDI between India and LAC. *Transnational Corporations Review*, 7(3), 335-352,
<https://doi.org/10.5148/tncr.2015.7306>
119. Vissak, T. (2010). Recommendations for Using the Case Study Method in International Business Research. *The Qualitative Report*, 15(2), 370–387. <https://doi.org/10.46743/2160-3715/2010.1156>
120. Wang, M. (2009). Manufacturing FDI and economic growth: evidence from Asian economies. *Applied Economics*, 41(8), 991–1002. <https://doi.org/10.1080/00036840601019059>
121. Williams, D. (2003). Explaining employment changes in foreign manufacturing investment in the UK. *International Business Review*, 12(4), 479–497. [https://doi.org/10.1016/S0969-5931\(03\)00040-4](https://doi.org/10.1016/S0969-5931(03)00040-4)
122. World Bank. (2020). World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains. World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1457-0>

LISA 1

Välisinvestor 2019 intervjuu küsimustik

Välisosanikuga ettevõtete uuring viiakse läbi Tartu Ülikooli majandusteaduskonna ja Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse koostöös kogumaks mitmekülgset informatsiooni välisinvestorite rolli kohta Eesti majanduses ning teadvustamaks välisomanduses ettevõtete probleeme. Uuringu tulemusi kasutatakse ettepanekute tegemiseks Eesti Vabariigi Valitsusele investeerimiskliima ja üldise ärikeskkonna parandamiseks. Intervjuu konkreetsem siht on saada üksikasjalikumalt teavet probleemide, arengueesmärkide ja tegevuse muude tagamaade kohta.

MOTIVATSIOON

- 1) Ehk oskate öelda, miks välisosanik valis investeeringu sihtriigiks just Eesti?

Valikud küsitlusanneedis: kvalifitseeritud tööjõud, Eesti majanduskeskkonna stabiilsus, Eesti soodne maksupoliitika Eesti turul kohalolek, Eesti turu kiire kasv, logistiliselt hea asukoht, ligipääs Baltikumi turule, ligipääs EL turule, ligipääs muule välisturule (millisele?), tooraine, komponentide ja pooltoodete olemasolu, madalad tööjõukulud, muud kulumotiivid (odavamad sisendid, transpordikulud vms.), ligipääs uuele tehnoloogiale, muude strateegiliste ressursside omandamine (kaubamärk, müügikanal vms.), moodne infrastruktuur (e-teenused jne), lähedus emaettevõtte klientidele, konkurentidele järgnemine

- 2) Ehk oskate öelda, mis on kõige olulisemad kriteeriumid, mille alusel välisosanik valib riigi, kuhu investeerida? Kas teil on võimalik avaldada, mis riike kaaluti Eestisse investeeringu tegemise alternatiividena?
- 3) Kas teie hinnangul on välisosaniku eesmärgid Eestis tegutsemiseks investeeringu tegemise hetkega võrreldes muutunud? Kui jah, siis kuidas ja miks?

RAHULOLU INVESTEERINGUGA

- 4) Kas peate oma ettevõtte senist tegevust edukaks? Milliste näitajate põhjal te eelkõige nii arvate?
- 5) Kuidas hindate oma ettevõtte panust Eesti majanduse arengusse mõeldes aspektidele nagu tootlikkuse kasvatamine, innovatsioonide loomine, töökohtade loomine, töötajate oskuste arendamine, sooline tasakaal ja keskkonnasäästlikkus (vähene süsiniku heide)? Kas teie ettevõtte positsioon väärtusahelas on viimase 3 aasta jooksul muutunud?

HINNANG MAJANDUSKESKKONNALE

- 6) Mis teid Eestis tegutsedes ärilises plaanis kõige rohkem kurvastab? Mis kõige rohkem rõõmustab? Miks?

Valikud küsitlusanneedis: maksupoliitika, käibemaksu maksmise ja tagastamise protseduurid, tolliprotseduurid, piiratud maa kasutamise võimalused, tööseadusandluse keerukus, töö- ja elamislubade saamise keerukus, ametiühingute tähtsus ettevõttes, olemasolevate töötajate madal kvaliteet, vaba oskustööjõu puudus Eestis, kutseharidussüsteemi nõrkus, riikliku täiendõppesüsteemi nõrkus, vähene võõrkeelte oskus, tooraine vähesus, piiratud projektide finantseerimise võimalused, riigi konkurentsipoliitika nõrkus, regionaalpoliitika puudulikkus, riiklike toetuste vähesus, kehv riigisisene infrastruktuur, poliitiline ebastabiilsus, majanduslik ebastabiilsus, korruptsioon, liigne bürokraatia, puudused seadusandluses.

AUTONOOMIA JA SUHTEVÕRGUSTIKUD

- 7) Milliseid eeliseid annab välisosaniku olemasolu võrreldes kodumaises omanduses ettevõtetega? Milles avaldub välisosaniku kõige suurem tugi teie ettevõtte tegevusele?
- 8) Kuivõrd olete tajunud, et välisosaniku olemasolu on hoopis puuduseks või takistuseks? (kuidas?)
- 9) Kuivõrd tunnete juhina end välisosaniku otsustest sõltuvana või sõltumatuna? Mis valdkondades olete kõige sõltavam ja sõltumatum?

Valikud küsitlusanneedis autonoomia kohta: strateegiline juhtimine ja planeerimine, tootmine, hinnakujundus, turustuskanalite kasutamine, eksport, välisinvesteeringud teistesse riikidesse, allhangete tegemine teiste

ettevõtete tellimusel, allhangete tellimine teistelt ettevõtetelt, reklaam, personal, finantseerimine (reinvesteeringud, laienemisplaanid), uurimis- ja arendustöö, tootearendus, turu-uuringud, logistika, materjalide hankimine

- 10) Kuidas teete ettevõtte tegevust mõjutavaid otsuseid (nt. uue toote välja arendamine, uuele turule sisenemine)? Kui suurel määral on tegevust võimalik ette planeerida ja kui suurel määral sõltuvad otsused ootamatutest juhusetest, ärikeskkonna muutustest ja muudest raskkesti ette ennustatavatest asjaoludest?

VÄLISTURGUDEL TEGUTSEMINE JA MAJANDUSOLUD

- 11) Kas plaanite ettevõtte tegevust välisurgudel laiendada? Kuidas? Mis takistab nende plaanide elluviimist? Kui olete eeskätt Eesti turule orienteerunud ettevõtte, siis miks?

Valikud küsitlusanneedis välisurgudele mineku meetodite kohta: omatoodangu kaudne eksport (Eestis asuvate vahendajate abil), omatoodangu otsene eksport (agendid, turustajad, oma poed, muud filiaalid sihtriigis), allhanketöö emafirmale või tema tütarfirmadele, allhanketöö teistele firmadele, litsentsimine, frantsiis, välisinvesteering (nt tehase või jaeketi rajamine või ostmise välismaal)

- 12) Millised on olnud Eestis või välisurgudel kogetud tagasilöögid ja nende üldisemad põhjused?

Valikud küsitlusanneedis eksporti takistavate tegurite kohta: tugev konkurents välisurgudel, välisriikide tollid ja kvoodid, toodangu kõrge omahind, toodangu madal kvaliteet, bürokraatia, info puudus sihturgude kohta, finantsressursside nappus, sobiva tööjõuressursi nappus, uuendatud toodete nappus, ebapiisavad tootmisvõimsused, standardid ja kvaliteedinõuded välisurgudel, kultuurilised eripärad, madal turundus- ja müügialane kompetents, ebastabiilne nõudlus välisurgudel, sobivate kontaktide puudus või vähesus välismaal, ekspordi toetamise süsteemi probleemid Eestis, välisomaniku poolt seatud piirangud või keelud

INNOVATSIOON JA TEHNOLOOGIA

- 13) Milline oli teie ettevõttes hiljuti toimunud suurem innovatsioon ja miks see teostati?

- 14) Millised on teie hinnangul Eestis tehnorenduse ja innovatsioonide tegemise või siia tehnoloogia ja teadmiste ülekandega seotud põhiprobleemid?

Valikud küsitlusanneedis innovatsiooni takistavate tegurite kohta: sisemiste finantseerimisvõimaluste puudumine, väliste finantseerimisvõimaluse puudumine, uuendusprojektide madal tulusus, kvalifitseeritud personali puudumine, tehnoloogilise informatsiooni puudumine, turuinformatsiooni puudumine, raske leida koostööpartnereid uuenduste tegemisel, turul domineerivad väljakujunenud firmad, ebakindel või puuduv nõudlus uute toodete ja teenuste järele, varasema perioodi uuendusest tulenev vajaduse puudumine, välisomaniku vähene huvi

Valikud küsitlusanneedis T&A asutustega koostöö tegemise probleemide kohta: info puudumine nende uurimissuundadest, vajalike teadmistega pakkujate puudumine, ei oska neid asutusi näha ettevõttele kasulikuna, kõrgkoolide/teadusasutuste vähene koostööhuvi

- 15) Kuivõrd suur või siis tõenäoline on teie ettevõttes siin Eestis patenteeritud tehnoloogia kasutamine ning loomine? Mis seda piirab?

- 16) Kirjeldage digitaalsete tehnoloogiate kasutamise tähtsust teie ettevõtte jaoks? Kuidas muudab digitaliseerimine teie äri 2 aasta jooksul?

- 17) Milline roll on teie ettevõttes kvaliteedijuhtimisel ning kuivõrd selles valdkonnas on tunda välisomaniku tuge?

- 18) Milliseid probleeme tooksite esile koostöös kohalike ettevõtetega (sh. hankijad ja edasimüüjad) ning välisomaniku teiste ettevõtete või välismaiste ettevõtetega?

Valikud küsitlusanneedis kohalike ettevõtetega koostööd takistavate tegurite kohta: allhankijate madal tööjõu kvaliteet, allhankijate madal tehnoloogiline tase, allhankijate ebapiisav tootmismah, kõrge hind, keerulised läbirääkimised allhankijatega, potentsiaalsete allhankijate nappus

- 19) Milline on allhanke roll/tähtsus (selle tellimine kelleltki või tegemine kellelegi) teie ettevõttes ning mis selle tingib?

HINNANG RIIGI TEGEVUSELE

- 20) Milliseid samme ootaksite Eesti valitsuselt, et majanduskeskkond muutuks teie ettevõttele senisest soodsamaks?
 21) Kuidas hindate EASi tegevust? Kas olete olemasolevate teenustega rahul? Mis teenuseid võiks EAS lisaks pakkuda?
 22) Mida sooviksite veel öelda välisosanikuga ettevõtte tegevustingimuste ja nende muutumise kohta Eestis?

EDASISED PLAANID

- 23) Milliseid on teie ettevõtte tulevikuplaanid Eestis? Kas kavatsete ettevõtte tegevust Eestis laiendada? Kas plaanite ka ise teha välisinvesteeringut?
- 24) Kuivõrd muutunud majandusolukord on sundinud ettevõtte tegevust muutma ja arenguvõimalusi ümber hindama?
Valikud küsitlusankeedis võimaliku majanduskriisiga toimetuleks kasutatavate strateegiate kohta: töötajate arvu vähendamine, töötasu langetamine, töötaja lühendamine, töö väiksema vahetuste arvuga, seniste sihtturgude asendamine, sihtturgude arvu suurendamine/vähendamine, investeeringute suurendamine/vähendamine, teatud tegevustest loobumine (nn. *nice to have* tüüpi), organisatsioonilised ümberkorraldused
- 25) Milliste asjaolude avaldumise korral on tõenäoline, et ettevõtte Eestist lahkub (tootmise lõpetab)? Kas Eestist lahkumine on olnud laual? Miks?
Valikud küsitlusankeedis välisturgude teenindamise lõpetamise kohta: kulude kasvu tõttu pole ärimudel enam konkurentsivõimeline, keskendumine olulisematele sihtturgudele, üldise majandusolukorra halvenemine, ebapiisav tootmismah, konkurentsi kasv, välisomaniku strateegia

Summary

THE ROLE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN ESTONIAN REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT

Teele Tähe

From the point of view of the host country, foreign direct investments can help boost growth through technology and knowledge transfer, the creation of higher-quality, higher-paid jobs, and the development of human capital. Based on investment motives, foreign investments can be divided into four groups (Dunning 1993): investments focused on serving the target market, increasing efficiency, using resources, and using strategic assets. Due to the different motives of foreign investors entering the market, their contribution to the economic development of the region may be different.

The aim of the empirical part of the master's thesis was to map the regional location of foreign-owned companies operating in Estonia and to find out on the basis of a case study the channels through which different types of foreign-owned companies contribute to regional economic development.

As a result of mapping foreign-owned companies operating in Estonia, the author found that, in general, the location of foreign-owned enterprises is broadly in line with the theory that certain factors in the region attract certain types of foreign direct investments. The share of foreign-owned companies is the largest in Harju County, Tartu County, and Pärnu County, and based on investment motives, most foreign-owned companies in Estonia are oriented towards serving the target market.

Based on the results of the interviews with the companies analysed in the empirical part of the thesis, it can be stated that the study of the relationship between different types of foreign investments and the economy of the region revealed a number of patterns and results that were consistent with the theoretical approaches to the potential effects of foreign direct investments and the different types of investors set out in the first part of the master's thesis.

A company may have several motives for entering a foreign market, and these motives may change over time. In two of the four companies surveyed, several motives could be identified at the time of the investment. The motives may change over time, with most companies initially investing outside their home country to acquire or gain access to new natural resources, and only secondary investments are focused on efficiency and strategic assets. (Dunning 1998). For example, in the case of Company C, the initial investment was made purely to gain access to resources, while subsequent investments were made to ensure efficiency.

As a result of the work, the author found that all the surveyed foreign-owned companies generally contribute to the economic development of their region through several channels. According to the author, the most

positive effects were observed in the form of transfer of technological knowledge and growth of employment and salary levels.

All the companies surveyed confirmed that the existence of a foreign owner has contributed to an increase in the technological level of the companies, which, in turn, has led to higher productivity, which is also confirmed by the financial results of the companies. In the interviews, the surveyed companies emphasised the importance of the role of a foreign investor in obtaining know-how, for example.

The author analysed how different types of companies contribute to employment, salary growth, and human capital development in the region. Of the four companies surveyed, three are very important employers in the region. The contribution of Company A to employment in the region was the smallest and it can even be said that it is an example of the negative effects of technology and knowledge transfer. In all surveyed companies, the average salary is at least at the Estonian average. The problem of the availability of the necessary qualified labour force was emphasised the most, as a result of which companies are forced to train the labour force on the spot. At the same time, it can have an indirect positive effect on the region, i.e. the level of knowledge and skills of the people in the region will increase, which can also benefit local companies.

In addition to the above, foreign-owned companies can contribute to the development of the economy of the region through export activities. All interviewed companies confirmed that having a foreign owner has made it easier to enter foreign markets. A foreign owner can support entering the foreign market in various ways. For example, Company A started selling to foreign markets initially through its sister companies in Scandinavia. According to Company D, the strong brand of the parent company has contributed the most to entering foreign markets, not the specific activities or assistance provided by the parent company.

As the last channel, the author looked at how foreign-owned companies affect competition in the region. Companies A and B produce niche products and do not currently have direct competitors in the region or even in the Estonian market. However, both companies emphasised that there is competition for labour force. Company C competes with other companies in the region for raw materials.

This master's thesis described four different types of companies and examined how these companies contribute to the economic development of their region. As a result of the study, it can be concluded that the connection of different types of investors to the economy and local companies of their regions varies, which is also in line with the theory. In particular, the difference lies in the channels through which the company makes its contribution. The case study did not identify companies receiving foreign investments as a direct source of negative effects on the economies of the region.

In further research, the author suggests examining the possible effects of foreign direct investments on regional development, for example on the basis of companies located in one region. In addition, the contribution of foreign-owned companies to regional development could be studied using dynamic data over a longer period. It would also be interesting to look more closely at cooperation between foreign-owned companies and local companies.

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Teele Tähe

(autori nimi)

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) minu loodud teose
„Otseste välisinvesteeringute roll Eesti regionaalses majandusarengus“

(lõputöö pealkiri)

mille juhendajateks on Urmas Varblane ja Tarmo Puolokainen,

(juhendaja nimi)

reprodutseerimiseks eesmärgiga seda säilitada, sealhulgas lisada digitaalarhiivi DSpace kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.

2. Annan Tartu Ülikoolile loa teha punktis 1 nimetatud teos üldsusele kättesaadavaks Tartu Ülikooli veebikeskkonna, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace kaudu Creative Commons'i litsentsiga CC BY NC ND 4.0, mis lubab autorile viidates teost reprodutseerida, levitada ja üldsusele suunata ning keelab luua tuletatud teost ja kasutada teost ärieesmärgil, kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.
3. Olen teadlik, et punktides 1 ja 2 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.
4. Kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei riku ma teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse õigusaktidest tulenevaid õigusi.

Teele Tähe

19.05.2022