

TARTU ÜLIKOOL
Filosoofiateaduskond
Kultuuriteaduste ja kunstide instituut
Etnoloogia osakond

Merlin Tiit

SOTSIAALSED SUHTED JA DEFITSIIDI HANKIMISE PRAKTIKAD

EESTI NSV-S VIRU ÄRIKATE NÄITEL

Bakalaureusetöö

Juhendaja: teadur Kirsti Jõesalu

Tartu 2014

Sisukord

SISSEJUHATUS	4
Töö eesmärk ja uurimisteema kujunemine.....	4
Terminoloogia.....	7
Viru ärikate kuvand meedias: Viru ärikate 2013. aasta konverentsi-kokkutuleku näitel.....	10
Uurimislugu.....	12
Metodoloogia.....	15
Töö ülesehitus.....	19
1.1. SOTSIAALSETEST SUHETEST JA MITTEFORMAALSEST AVALIKKUSEST NÕUKOGUDE ÜHISKONNAS	21
1.1. Sotsiaalsete suhete võrgustikud ja sotsiaalne kapital.....	21
1.2. Teisene majandus.....	24
1.3. Mitteametliku avaliku sfääri kujunemine Nõukogude ühiskonnas.....	27
Kokkuvõte.....	29
2. VIRU HOTELLI ÄRIKAD JA NENDE SOTSIAALNE VÕRGUSTIK	30
2.1. Viru ärikate ringi sattumine.....	30
2.2. Viru ärikate sisemine hierarhia.....	33
2.3. Sotsiaalse võrgustiku toimimine ja sotsiaalse kapitali loomine.....	36
3. KAUBA HANKIMISE JA MÜÜMISE STRATEEGIAD	44
3.1. Defitsiitsete kaupade hankimise praktikad.....	44
3.2. Defitsiitsete kaupade müümise praktikad.....	56
3.3. Info liikumine.....	61
Kokkuvõte.....	63
4. NÕUKOGUDEJÄRGNE VAADE ÄRIKATE ENESEKUVANDILE	64
KOKKUVÕTE	70

KIRJANDUS.....	75
SUMMARY.....	80

SISSEJUHATUS

Töö eesmärk ja uurimisteema kujunemine

Käesoleva töö eesmärgiks on anda ülevaade defitsiitsete kaupade hankimise ja müümise praktikatest ning sotsiaalsete suhete võrgustikust Viru ärikate näitel. Vaatluse alla tulev periood hõlmab 1970.–1980. aastaid Nõukogude Eestis. Otsustasin antud teema kasuks, kuna soovisin avada ühte tahku Nõukogude argielust ning tutvuda lähemalt Viru ärikate tegevusega. Tundsin huvi, kuidas Nõukogude ajal soomlastega suhtlemine ning äritegevus Viru hotellis igapäevaselt välja nägid ning millised olid erinevad strateegiad, kuidas Viru hotelli sisse pääseti ning endale kasulike tutvuste võrgustikke loodi.

Viru hotell asub Tallinna kesklinnas. Hotelli ehitustööd algasid 1969. aastal Nõukogude Liidu ja Soome koostöös ning Viru avati 5. mail 1972. aastal (Nupponen 2007: 23, 35). Nõukogude ajal asus Viru hotelli külje all parka, kus ka paljud ärikad soomlastega kohtusid. Samuti asus Viru hotelli lähedal Tallinna endine Teenindusmaja. Alates 2004. aastast asub parkla asemel Viru keskus ning Tallinna endise Teenindusmaja hoones tegutseb nüüd Tallink City Hotel.

Viru ärikate tegutsemise periood Nõukogude Eestis kestis üsna lühikest aega – umbes 20 aastat. Viru ärikad olid need, kelle käest oli võimalik osta välismaised riideid ning hankida asju, mida Nõukogude kaubandussüsteemis saada ei olnud. Inimeste mällu on sööbinud pilt ärikast kui hästiriietuvast mehest, kes veetis aega Viru hotelli baarides ja varietees ning suhtles soomlastega. Just nii on ärikaid kirjeldatud Õhtulehes ilmunud artiklis „Viru ärikate konverents tõi kokku hulga hästiriietuvaid mehi“ (Teeveere, Randla 2013). Viru ärikate tekke esmaseks põhjuseks võib pidada soovi ja vajadust saada endale kvaliteetseid lääne asju, mis olid hilises Nõukogude ühiskonnas populaarsed ja ihaldusväärased. Paludes oma informantidel kirjeldada Nõukogude kaubandussüsteemis saadaval olevaid asju, leiti, et kaubad olid hallid ja üksluised. Seetõttu ihaldasid ärikad endale moodsaid ja kvaliteetseid välismaiseid kaupu, mida oli

võimalik erinevate kanalite kaudu hankida.

Ärikate tegevuse ümber keerleb ka praegu palju legende ning seadusliku ja ebaseadusliku vahel balansseeriv tegevus on tekitanud küsimusi, kas ärikad olid vaid hõlptulu taga ajavad spekulandid, kes ei viitsinud ausat tööd teha. Kindlasti oli inimesi, kes nii arvasid, kuid oli ka inimesi, kelle jaoks ärikad olid lääne elustiili vahendajad. Ärikad olid need, kelle kaudu jõudsid tollasesse Nõukogude Eestisse välismaised riided, tehnika ning läänelik elustiil – popkultuur ja muusika.

Viru ärikate keeruline ja huvitav ajalugu käib käsikäes nõukogudeaegse argielu, defitsiidikogemuse ning sotsiaalsete suhete uurimisega, kuid põhjalikumad käsitused Viru ärikate ning nende mitteametliku äritegevuse kohta puuduvad. Paljud endised ärikad ei ole seni soovinud nõukogudeaegsest mitteametlikust äritegevusest rääkida, kuna nad ei taha end Nõukogude nostalgiaga seostada. Rutt Hinrikus on öelnud, et paljud Nõukogude perioodi käsitlevad mälestused on aktualiseerunud alles 40 aastat hiljem. Nõukogude ajal oli peaaegu igal ühel vähemalt kaks elulugu: ametlik versioon ja teine, mida oli parem unustada. (Hinrikus 2003: 176) Seega minu üheks eesmärgiks oli üles leida endised ärikad, kes oleksid nõus meenutama oma ärikana tegutsemise perioodi ning rääkima omavahelistest suhetest ja tutvustest.

Käesoleva bakalaureusetöö eesmärgiks on avada üks tahk Viru ärikate komplitseeritud ajaloost ja äritegemisest, keskendudes eelkõige äritegevusele Viru hotellis ning suhtlusele ja äritegevusele soomlastega. Minu eesmärgiks on anda ülevaade ühe grupi näitel Nõukogude ühiskonnas levinud praktikatest, mille abil hangiti ning müüdi edasi defitsiitseid ja välismaiseid kaupu. Sealjuures avan ärikate sotsiaalsete võrgustike toimemehhanisme ehk selgitan, kuidas töötasid erinevad tutvused defitsiitsete kaupade hankimisel ja müümisel. Annan ülevaate võrgustikusisestest suhetest ning käsitlen ärikate enesekuvandit ärikana tegutsemise perioodil. Käsitletavaks perioodiks on küpse sotsialismi periood ehk vaatluse alla tulevad defitsiitse kauba hankimise ja müümise praktikad ning sotsiaalsed suhted, mis olid levinud linnakeskkonnas 1970.–1980. aastatel.

Peamised uurimisküsimused, millele töös vastust otsin, on järgnevad: kuidas toimisid sotsiaalsed suhted kaupade ja teenuste ümberjagamisvõrgustikena, millised olid

erinevad defitsiitsete kaupade hankimise ja müümise praktikad ning milline oli Viru ärikate enesekuvand ja ühiskondlik positsioon. Käesolev töö paigutub nõukogudeaegse argielu uurimise raamistikku, lähtudes nii-öelda süsteemis seesolija vaatepunktist. Minu uurimus on keskendunud sellele, kuidas ärikad ise oma äritegemist ning sotsiaalsete suhete tähtsust meenutavad ja kirjeldavad. Tahan edasi anda Viru ärikate enesekuvandit ja ühiskondliku positsiooni defitsiidivõrgustikus ning selgitada, kuidas ning miks selline ausa ja ebaausa piirimail olev äritegevus alguse sai.

Oma esimest kokkupuudet Viru ärikatega ning katset heita pilk Viru ärikate keerulisesse äritegevuse süsteemi, mäletan hästi. Minu välitööde alguskuupäevaks võib lugeda 2013. aasta 6. oktoobrit, mil kohtusin esimest korda endise Viru ärikaga, kes oli ühtlasi minu esimene informant. Olin enne kuulnud erinevaid lugusid, et ärikad kunagi Viru hotelli ümber ringi liikusid. Ajakirjanduse vahendusel olin märganud artikleid, kus nüüdseks mõni edukas ärimees tunnistas, et oli kunagi olnud Viru ärikas (Valne 1999). Kuid selget pilti, kes oli Viru ärikas ning millega ta täpselt tegeles, mul ei olnud.

Eelarvamuste puudumine Viru ärikate suhtes aitab mul end distantseerida uuritavast grupist ning kogutud materjali analüüsida väljaspool seisjana. Lisaks aitab eelneva kokkupuute puudumine ära hoida hinnangute andmist ärikate toonasele tegevusele, mis kohe kindlasti ei ole minu eesmärk. Samas leian, et praeguste sotsiaalsete ja ühiskondlike normide taustal ei olegi võimalik nende tegevusele hinnangut anda.

Käesolev töö on etnograafiliste välitööde praktikumi raames kogutud ja analüüsitud materjali edasiarendus¹. Välitööde käigus tundsid informandid huvi, miks ma otsustasin just Viru ärikate teemat uurida. Siinkohal võin välja tuua, et mind on alati paelunud hilise Nõukogude ühiskonna argielu ning inimeste mälestuste uurimine. Pean eriti huvitavaks defitsiidi tekkimisega alguse saanud perioodi. Kaupade puudujäägist tingituna pidid inimesed olema leidlikud ning mõtlema välja erinevaid viise, kuidas defitsiitseid kaupu hankida ning kuidas defitsiidiprobleemi lahendada. Näiteks kas või tavaline Nõukogude kaubandustöötaja, kes 1970ndatel alguse saanud defitsiiditingimustes tõstis parema kauba leti alla ning muutus seeläbi oluliseks lüliks defitsiitsete kaupade saamisel. Seevastu Viru ärikate seas levinud defitsiitsete kaupade

1 Kaaristo, Bardone 2013. Etnograafiliste välitööde praktikum. Tartu Ülikool.

hankimise ja müümise praktikate uurimine andis mulle võimaluse tutvuda süsteemiga, mis nii-öelda tavainimesele kättesaamatuks jäi. Minu eesmärgiks oli anda panus Viru ärikate vähe dokumenteeritud ajalukku, koguda materjali Viru ärikate äritegevuse kohta ning täita tühimikku teema uurimise seisukohalt.

Terminoloogia

Lähtuvalt töö seisukohast seletan lahti töös kasutatavate olulisemate mõistete tähendused. Kõige komplitseeritum, aga samas kõige olulisem mõiste on *Viru ärikad*. Informandid tõid välja, et *ärikas* oli eelkõige kõnekeelne termin, mis tuli inimeste kõnepruuki 1960ndate aastate lõpul ning mille kasutus hakkas hoogsamalt levima 1970ndatel aastatel. „Eesti keele seletav sõnaraamat“ annab kirjelduse, et *ärika* mõistega tähistati althõlma ja defitsiitsete kaupadega äritsejat (EKSS).

Nõukogude kaubandussüsteemis saadaval olevad asjad olid sageli madala kvaliteediga. Valitses osade tarbekaupade puudujääk ning puudust oli kvaliteetsest lääne kaubast. Seega ärikate tekkimise eelduseks võib pidada sotsialistlikku plaanimajandust, mis ei suutnud rahuldada tarbijate nõudlust ega turgu varustada (Toomere 2001: 155). Defitsiidist ning inimeste tarbimisvajadusest tingituna hakkas levima letialune kaubandus, spekulatsioon ja äritsemine (Raig 1988: 47). Soovist saada defitsiitset ja välismaiseid kaupu, algas suhtlus ning illegaalne äritegemine välismaalastega.

Viru ärika mõistet avan toetudes eelkõige oma välitööde materjalile. *Viru ärika* mõiste tuli kõnekeelde Viru hotelli ehitamise ja valmimise ajal. *Viru ärikas* oli ennekõike riideärikas, kuid äri oli võimalik teha kõigega, millel vähegi välismaine maik juures oli. Välismaalastega aeti äri enne Viru hotelli avamist, kuid siis peamiselt meremeeste kaudu – äritseti antiigi, briljantide ja valuutaga. Defitsiitsete kaupadega, eeskätt välismaiste riietega äritsemine muutus intensiivsemaks 1970. aastatel. Pärast Viru hotelli avamist ei olnud enam võimalik kõigil ENSV-d külastavatel välituristidel silma peal hoida. Üha kasvav välituristide saabumine pani aluse intensiivsemale suhtlusele välismaalastega ning defitsiitsete kaupadega äritsemisele. *Viru ärikas* oli kui vahendaja, kes ostis soomlastelt lääne kaupa ning müüs asjad vaheltkasuga edasi.

(Etnograafiliste välitööde materjal: 2013–2014)

Nõukogude ametliku ideoloogia silmis oli *ärikas* halvustava tähendusega termin, kuna Nõukogude Liidus oli igasugune iseseisev ja omaalgatuslik äritegevus ning välismaalastega suhtlemine keelatud. Võimuorganitel oli vaja leida vahendeid, kuidas halvustada välismaalastega suhtlevaid noori. Seevastu paljud endised ärikad, kes Nõukogude ajal välismaisete kaupade hankimise ja müümisega tegelesid, end ise ärikaks ei nimetanud. *Ärika* nimetus on neile väljastpoolt nii-öelda külge kleebitud. Ühtset enesenimetust ärikatel ei olnud, kuna ärika eduka tegevuse aluseks oli äritegevuse saladuses hoidmine. Oma tegevust ja ärika staatust varjati ning sellest teadsid vaid valitud inimesed. (Etnograafiliste välitööde materjal 2013–2014)

Pea oluliseks mainida, et käesoleva töö kontekstis on *ärika* mõistet kasutatud neutraalses tähenduses. *Ärika* mõiste iseloomustab inimest, kes osales mitteametlikus äritegevuses välismaalastega ning kellel olid vajalikud tutvused defitsiitsete kaupade hankimiseks ja edasimüümiseks. *Viru ärikas* ning *ärikas* on kasutusel sünonüümsetena.

Defitsiitsete ja välismaisete kaupade all olen mõeldud eelkõige asju, mida ei olnud Nõukogude kaubandussüsteemis saada, mida oli väga harva saada või millele olid pikad ootejärjekorrad. Defitsiitsed kaubad olid ametliku majanduse kaudu kättesaamatud, kuid nende kaupade järele oli suur nõudlus ning neid asju tuli hankida teisese majanduse kaudu, kasutades tutvusi (Keller 2004: 14). Defitsiitsed kaubad olid nii Nõukogude Liidus toodetud esmatarbekaubad kui ka kõrge kvaliteediga, prestiižsed ning lääne päritoluga asjad ja moekaubad, eelkõige importkaubad (Shlapentokh 1989: 66). Import tähendas eriti kvaliteetset ja hinnalist kaupa, mille omamine oli väga populaarne, kuid hankimine oli keeruline (Vahtre 2002: 105). Peale tarbe- ja moekaupade olid defitsiitsed ka erinevad teenused, restorani kohad, piletid, turismipaketid, elamispinnad, autod ning palju muud, mida igapäevaelus vaja võis minna (Värv 2012: 166).

Samas erinevatel aastakümnetel olid erinevad kaubad defitsiitsed. Ruusmann on välja toonud, et 1960ndate teisel poolel olid defitsiitsed kaubad näiteks meeste pidulikud särvid suuremates numbrites, meeste ja laste jalanõud, taskurätid, vihmavarjud, lambipirnid, värsked köögiviljad ning erinevad maitseained. Seevastu

1980ndatele iseloomulike defitsiitsete kaupadena on mainitud kohvi, hügieenitarbeid, laste riideid ja jalanõusid. (Ruusmann 2010: 125)

Lähtuvalt sellest, et erinevad autorid ja informandid kasutavad ebaseadusliku majandustegevuse tähistamiseks erinevaid mõisteid – *varimajandus*, *must turg*, *teisene majandus*, *mitteametlik või illegaalne majandus* – olen mitteametliku majandustegevuse defineerimiseks Verdery (1996) järgi kasutusele võtnud mõiste *teisene majandus*. Teisene majandus hõlmas enda alla kogu majandustegevuse, mis jäi väljapoole seaduslikku tegevust. Teisese majanduse ilminguteks oli letialune kaubandus, altkäemaks, ametialase positsiooni kuritarvitamine, riigi varade privatiseerimine, haltuuratöö ning ebaseaduslik ja omaalgatuslik äritegevus. (Raig 1988: 5, 7)

Nõukogude aja all hõlman siinses töös küpse sotsialismi perioodi ehk 1960.–1980. aastaid, mida iseloomustab inimeste keskendumine perekonnale ning isikliku heaolu saavutamisele (Jõesalu 2008). Argielu tasandil hakkasid mitteametlikud reeglid domineerima ametlike reeglite üle ning sel perioodil sai alguse manipuleerimine nõukogude inimestele kättesaadavate ressursside ja privileegidega (Zdravomyslova, Voronkov 2002; refereeritud Jõesalu, Kõresaar 2011: 70). Antropoloog Alexei Yurchak kasutab 1960.–1980. aastate iseloomustamiseks *hilise sotsialismi* mõistet, kirjeldades seda ajavahemikku normaliseerumise ja ühiskonnaga kohandumise perioodina (Yurchak 2005: 31). Viru ärikate käitumispraktikad Nõukogude ühiskonnas – defitsiitsete kaupade hankimine ja müümine ning sotsiaalsete suhete loomine ja hoidmine – mis käesolevas töös vaatluse alla tulevad, katavad 1970.–1980. aastaid.

Alapeatükis „Mitteametliku avaliku sfääri kujunemine“ olen puudutanud *Nõukogude ideoloogia* mõistet, mida olen kasutanud ametliku avaliku elu kirjeldamisel Nõukogude ühiskonnas. Kõik informandid tõid enesekuvandi kirjeldamisel välja vastandumist Nõukogude ideoloogiale ning valitsevatele seadustele, reeglitele ning ühiskondlikule korrale. Seega pean vajalikuks selgitada, mida olen *Nõukogude ideoloogia* all silmas pidanud. *Nõukogude ideoloogia* mõistega olen tähistanud ideoloogilist olukorda, mis valitses Nõukogude Liidus. Nõukogude ühiskonda kuuluvaid inimesi nähti ühtse kollektiivina, inimesed pidid oma isiklikud eesmärgid tagaplaanile jätma ning teenima Nõukogude riigi ja kollektiivi huvisid (Triandis 1995: 2). *Nõukogude ideoloogia* mõistega viitan eelkõige nendele aspektidele, mis keelasid

kollektiivist erinevuse, teisitimõtlemissel, isiklike huvide esikohale seadmise ning iseseisva äritegevuse ja välismaalastega suhtlemise.

Viru ärikate kuvand meedias: Viru ärikate 2013. aasta konverentsi-kokkutuleku näitel

Ülevaade Viru ärikate meediakuvandist on oluline, kuna annab edasi pilti, kuidas kujutatakse ärikad laiemale avalikkusele ning milliseid aspekte Viru ärikate tegevuse kohta esile tuuakse. Järgnevas alapeatükis toon välja, kuidas pärast Viru ärikate konverentsi-kokkutulekut ärikate tegevust meedia vahendusel kajastati.

Viru ärikate konverents-kokkutulek toimus 13. aprillil 2013. aastal Sokos Viru hotellis ning oli osa Eesti Kunstiakadeemia magistrandi Soho Fondi Viru ärikate teemalisest magistratööst. Viru ärikate konverentsi-kokkutuleku eesmärgiks oli kokku tuua endised ärikad ning tekitada olukord, kus endistel ärikatel oli võimalus oma mälestusi jagada. Ettekannetega esinesid Tartu Ülikooli etnoloog Aimar Ventsel („Viru ärikad kui subkultuur“), näituse „Nõukogude lilled“ kuraator ja TÜ etnoloogiadoktorant Terje Toomistu („Kahtlased pikajuukselised: väärustunud lääne mood“), ajaloolane Margus Kiis („Viru hotell ENSV paberajakirjanduses – salapaheline uhkus“), MTÜ Viru Ärikad juhatuse liige Urmas Koort („Viru ärikate kuldajastust“) ning ajakirjanik Andres Raid („Nõukogudeaegne kriminaalkroonika“). (Jõgeva 2013)

Pärast Viru ärikate konverentsi-kokkutuleku toimumist tõusis Viru ärikate teema meedia huviorbiiti ning meediaväljaannete aktiivsus Viru ärikatega seonduva kajastamisel suurenes. Käesoleva meediakajastuse ülevaate aluseks on pikemad ja põhjalikumad artiklid, arvamused ning ülevaated, mis keskenduvad Viru ärikate kokkutuleku kajastamisele ning mis on ilmunud pärast Viru ärikate konverentsi-kokkutuleku toimumist. Valimisse kuuluvad artiklid on pärit Sirbi (sirp.ee), Eesti Päevahele (epl.ee), Eesti Rahvusringhäälingu (uudised.err.ee), Õhtulehe (ohtuleht.ee) ning Postimehe (tallinncity.ee) *online*-meedia väljaannetest.

Viru ärikate konverentsi-kokkutulekut kajastati erinevates *online*-meedia väljaannetes positiivsetes ja neutraalsetes toonides, mis oli läbi põimunud nostalgiliste

ja naljakate meenutustega Viru hotellis ärikana tegutsemise päevilt. Neutraalselt anti edasi fakte, näiteks kes ettekannetega esinesid, kus ja millal Viru ärikate kokkutulek toimus, kes oli korraldaja ning lisaks mainiti kohale tulnud inimesi (Kivila 2013). Meedia vahendusel said sõna kunstnik Neeme Lall, Viru ärikate ajal Tallinna kriminaaljälituses töötanud Jüri Pihl ning kunagine Viru hotelli miilits Kalle Klandorf (Teeveere, Randla 2013). Lisaks anti sõna endistele ärikatele, Viru ärikate kokkutulekul ettekannetega esinenutele ning inimestele, kes olid Nõukogude ajal ärikatega kokku puutunud. Meedias ilmunud artiklid, mis kajastasid Viru ärikate kokkutulekut, keskendusid ärikate mälestuste, naljakate lugude ja juhtumiste edastamisele. Vähem tähelepanu pöörati ebaseadusliku äriiga vahelejäämisele.

Ühe domineeriva teemana kerkis esile küsimus, millised ärikad välja nägid ning milline oli ärikate ühiskondlik positsioon ja staatus Nõukogude ajal. Selle teema esilekerkimist mõjutasid ärikate kokkutulekul peetud ettekanded, mis mõtisklesid selle üle, kes või mis oli ärikas. Etnoloog Aimar Ventsel arutleb Viru ärikate konverentsil-kokkutulekul peetud ettekandes, et Viru ärikad olid kohutavalt ülbed, neil olid moodsad lääne riided, palju raha ning võimalus pääseda Viru hotelli baaridesse ja varieteesse. Ventsli arvates ei olnud ärikas negatiivne tegelane, vaid neid austati ning nende riideid imetleti. (Ventsel 2013) Peale selle on Õhtulehe *online*-väljaandes ilmunud artiklis „Viru ärikate konverents tõi kokku hulga hästiriietuvaid mehi“ kirjeldatud Viru ärikaid kui tuntud ja hästiriietuvaid mehi, kes tegid äri välismaise riidekaubaga. (Teeveere, Randla 2013) Sirbis ilmunud artiklis „Kas Viru ärikad on subkultuuri kandjad?“ on välja toodud antropoloog Terje Toomistu seisukoht, kus ta käsitleb ärikaid asjade ja sõnumite vahendajatena. Lisaks on Sirbis välja toodud ühe endise Viru ärika arvamus, et ärikate eesmärgiks ei olnud rikkaks saamine ega soov saavutada kõrgemat ühiskondlikku positsiooni, vaid defitsiitse kauba hankimise põhjused peitusid elustiilis. (Kivila 2013)

Teiseks keskseks teemaks olid tegevusvaldkonnad, millega ärikad Nõukogude ajal tegelesid. Äritegemise erinevaid võimalusi sügavuti ei analüüsita, kuid erinevates meediaväljaannetes toodi välja, et ärikate käest sai närimiskummi ja teksapükse osta. Lisaks rõhutati suhtlust ja äritegemist soomlastega. Endised ärikad, kes meedia vahendusel sõna said meenutavad oma äritegemist nostalgiliselt ning positiivsetes toonides. Näiteks Postimehe vahendusel sõna saanud üks endine ärikas meenutab, et

soomlastega äri teha oli lihtne. (Kossar 2013) Negatiivsena on Õhtulehes välja toodud, et 1980ndate lõpul ning 1990ndate algul muutus viisakas äritegemine vägivalda ja hirmutamise abil rikastumiseks. Seda kinnitab ka Tallinna kriminaaljälituses töötanud Jüri Pihl, kes meenutas, et 1986.–1987. aastatel pandi välismaalaste vastu toime raskeid isikuvastaseid kuritegusid. (Teeveere, Randla 2013)

Viru ärikate kokkutuleku eesmärgiks oli Viru ärikate rehabiliteerimine. Samas andis meedia tähelepanu ärikate teema teadvustamiseks. Viru ärikate konverentsi-kokkutuleku kaudu prooviti muuta ühiskonnas levivaid eelarvamusi ning valearusaamu ärikate tegevuse kohta. Leian, et meedia on vahendiks, mille kaudu on võimalik Viru ärikate teemat populariseerida ning mõjutada ärikate kuvandit positiivses suunas.

Enamik meedias ilmunud artikleid ning Viru ärikate kokkutulekul peetud ettekanded käsitlesid ärikaid positiivse nähtusena, keda on lihtsalt valesti mõistetud ning kellest on jäänud mulje kui kriminaalsest seltskonnast. Seevastu tagasiside kommentaariumis oli valdavalt negatiivne. Ventsel (2013) leiab, et inimeste negatiivse suhtumise põhjuseks Viru ärikatesse võib olla see, et ärikad tuletavad meelde Nõukogude aja absurdsust, alandust ning pidevat valmisolekut kusagilt millegi hankimiseks.

Uurimislugu

Käesolev töö asetub sotsiaalsete suhete ja nõukogudeaegse argielu uurimise raamistikku. Sellest lähtuvalt toon järgnevalt välja mõned olulisemad tööd. Rahvusvaheliselt on ilmunud erinevaid uurimusi, mis käsitlevad sotsiaalseid võrgustikke ning Nõukogude argielu. Alena V. Ledeneva (1998) annab raamatus *Russia's Economy of Favours : Blat, Networking and Informal Exchange* ülevaate sotsiaalsete võrgustike ja tutvuste toimimisest defitsiitsete asjade saamisel Nõukogude ühiskonnas, kus suhtluse aluseks oli vastastikune majanduslik kasu. Vladimir Shlapentohki (1989) *Public and Private Life of the Soviet People: Changing Values in Post-stalin Russia* käsitleb Nõukogude ühiskonna erinevaid eluvaldkondi: tööelu, sotsiaalseid suhteid, Nõukogude tarbimiskultuuri, defitsiidiprobleemi ning elu ametlikus

avalikus sfääris ja privaatsfääris. Katherine Verdery (1996) raamatu *What was Socialism, and Why Did it Fall?* peatükk *What Was Socialism, and What Comes Next?* kirjeldab sotsialistliku majandussüsteemi toimimist, defitsiidi ning teisese majanduse tekkimise põhjuseid. Avaliku sfääri ja privaatsfääri vastuolu, mitteametliku avaliku sfääri kujunemist ja sellega kaasnenud topeltmoraali Nõukogude ühiskonnas käsitlevad Elena Zdravomyslova ja Viktor Voronkov (2002) artiklis *The Informal Public in Soviet Society: Double Morality at Work*. Tarbimiskultuuri hilises Nõukogude ühiskonnas on käsitlenud Natalya Chernyshova (2013) raamatus *Soviet Consumer Culture in the Brezhnev Era*.

Nõukogude argielu käsitlevatest uuringutest võib välja tuua Tartu Ülikoolis valminud Dagmar Ingi (2006) bakalaureusetöö „RAS Ookeani kaugsõidu kalanduse meremeeste argielu laeval 1970–1985“ ning Kairi Sibuli (2009) bakalaureusetöö „*Küpsed sotsialismi aja tööelu ja selle meenutamise viisid biograafilises intervjuus: Tartu Kammivabriku tööliste näitel*“. Nõukogude elukorraldust ja igapäevaelu on kirjeldanud Lauri Vahtre (2002) raamatus „Elu-olu viimasel vene ajal“, mis aitas mul asetada defitsiidiprobleemi laiemasse konteksti, seotuna teiste eluliste probleemide ja sündmustega Nõukogude ajal. Topeltmõtlemise kujunemisest Nõukogude ajal on uurinud Aili Aarelaid (2000), kes uuris kuidas inimesed muutusid kaksmeelseteks eesmärgiga sisemiselt säilitada oma identiteeti ning väliselt kohaneda uute reeglite ja normidega. Samas puudutab Aarelaid (2003) ka avaliku sfääri ja privaatsfääri lõhenemise probleemi, mis andis tõuke topeltmõtlemise kujunemisele.

Nõukogude argielu uurib ka Eesti Rahva Muuseumi küsimusleht „Elu Nõukogude ajal I“ (2000). Riietuse ning riietumisega seotud probleemide uurimisele keskendub ERM-i küsimusleht „Noorte rõivastus nõukogude ajal“ (2008), kus mõned küsimused hõlmavad välismaiste asjade hankimist ning uurivad, millised riietusesemed olid Nõukogude ajal populaarsed ja ihaldusväärased. Nõukogudeaegse tööelu kogemust käsitleb küsimusleht „Tööelu ja töötamine nõukogude Eestis“ (2001), kus üks alapeatükk on pühendatud sotsiaalsete suhete uurimisele. Ühe alateemana on välja toodud nõukogudeaegne riietus ja välimus küsimuslehes „Noortekultuurid Nõukogude ajal“ (2003). Siiski üksi neist küsimuslehtedest ei keskendu konkreetselt defitsiidikogemuse ega sotsiaalsete suhete uurimisele.

ERM-i aastaraamatutes on ilmunud erinevaid teemavaldkondi käsitlevaid artikleid ja uurimusi Nõukogude ajast ja argielust. Inimestevahelisi suhteid tootmiskoondise Ookean laevadel küpse sotsialismi perioodil käsitleb Dagmar Ingi (2009: 131), kes keskendub sotsiaalsete suhete uurimisele, arvestades keskkondlikku eripära – vähene privaatsus ja isoleeritus maismaast – ning omavahelise lävimise reegleid. Noortekultuuridest ning valitseva ideoloogia mõjust noorte tegevusele Nõukogude ühiskonnas sõjajärgsetel aastakümnetel on kirjutanud Ellen Värvi (2006). Hilise Nõukogude ühiskonna argielu ning avaliku-privaatse sfääri problemaatikat ühe eluloo näitel on analüüsinud Kirsti Jõesalu (2006: 92), keskendudes nõukogudeaegsetele sotsiaalsetele suhetele ning sellele, kuidas inimeste praegune ühiskondlik positsioon mõjutab meenutusi Nõukogude ajast. Defitsiidiprobleemile Nõukogude ühiskonnas on keskendunud Reet Ruusmann (2006a: 126), kes uuris, millisenä paistis Nõukogude kaubandussüsteem tavainimesele ning kuidas inimese ametikoht mõjutas defitsiitse kauba hankimist.

Sotsiaalseid võrgustikke ja defitsiidiprobleemi Nõukogude ajal on Eesti etnoloogias laiemaltki uuritud. Nõukogudeaegset defitsiidikogemust elulugudes on kirjeldanud Ene Kõresaar (2003: 151), pöörates tähelepanu sellele, kuidas inimesed asjade kaudu oma elu tõlgendavad. Tarbimisharjumusi ja defitsiiti nõukogudeaegses ühiskonnas on puudutanud ka Margit Keller (2004) oma väitekirjas. Tartu Ülikoolis on valminud Kärt Metsoja (2007) ja Madis Rennu (2005) bakalaureusetööd, mis käsitlevad sotsiaalsete suhete võrgustikke Nõukogude ajal. Nõukogudeaegseid müüjate defitsiidivõrgustikke Võru ETKVL-i näitel on oma bakalaureusetöös uurinud Kadri Tolk (2003).

Nõukogude tööelu ning sotsiaalseid suhteid Nõukogude tööelus on uurinud Kirsti Jõesalu (2004), kes on kaitsnud etnoloogia osakonnas magistritöö teemal „Sotsiaalsed suhted Nõukogude tööelus: biograafilisi uurimusi argielust ENSV-s“. Defitsiidikogemust Nõukogude ühiskonnas on uurinud Reet Ruusmann (2006: 13), kelle magistritöö „Defitsiit kui osa nõukogudeaegsest argielust Eesti NSV-s“ eesmärgiks oli analüüsida erinevaid praktikaid, kuidas mitteformaalses avalikus ruumis hangiti defitsiitset kaupa.

Viru ärikaid või nende tegevust käsitlevaid töid on seni vähe. Siiski saab välja

tuua Eesti Kunstiakadeemias valminud Soho Fondi Viru ärikate teemalise autobiograafilise magistritöö, mille praktiliseks pooleks oli Soho Fondi isikunäitus „Viru ärikad/Monkey Business“ (2012) ning 13. aprillil 2013. aastal toimunud Viru ärikate konverents-kokkutulek. Soho Fondi magistritöö eesmärgiks oli Viru ärikate rehabiliteerimine ning ühtlasi andis see magistritöö võimaluse nõukogudeaegset äritegevust vaadata kõrvalseisja silmade läbi. Lisaks kaitseb Tallinna Ülikoolis oma bakalaureusetöö Nele Plutus (2014), kes uuris Viru ärikate kollektiivse identiteedi rekonstrueerimist. Virkko Lepassalu (2012) on kirjutanud raamatu „Balmagesi lapsed. Viru ärikast Eesti ärimeheni“, millest kolmandik on pühendatud Viru ärikate tegevuse kirjeldamisele. Lepassalu kujutab Viru ärikaid kui lääneliku elustiili viljelejaid ning ärimaailma ja lääneliku tarbimisühiskonna pioneere, tuues ilusate välismaisete asjade ja raha kõrval esile ärikate kriminaalse maailma (Lepassalu 2012). Peale selle valmis 2013. aastal Margit Kilumetsa ja Andres Lepasare film „Viru. Vabaduse saatkond“, kus võib näha ja kuulda Viru hotelli ehitamise lugu. Filmis astus üles Viru hotelli endine baarmen, kes meenutas kelnerite ja baarmenide tööülesandeid, ning endine ärikas, kes rääkis lääne kauba ostmisest ja müümisest ning äritegevusest Viru hotellis (Kilumets, Lepasare 2013).

Metodoloogia

Selleks, et mõista, milliseid käitumismustreid Nõukogude ühiskond kaasa tõi ning kuidas defitsiidiprobleemi lahendati viisin läbi välitööd, mille käigus intervjueerisin viit inimest. Kuna eelnevat kokkupuudet Viru ärikatega mul ei olnud, siis minu esmaseks probleemiks oli informantide leidmine ning uuritava grupini jõudmine. Teema hakkas hargnema tänu Viru ärikate konverentsile-kokkutulekule. Ühe korraldaja Sandra Jõgeva käest sain oma esimese informandi telefoninumbri. Järgnevate informantide leidmiseks kasutasin lumepallimeetodit, kus iga eelnev informant suunas mind edasi järgmise juurde.

Informantide valim moodustus selle alusel, kes olid pikemalt ärikana tegutsenud. Määrava tähtsusega oli nii-öelda seesolija vaatepunkt, mille kaudu oli võimalik avada

sotsiaalsete suhete toimimist ja defitsiitsete kaupade hankimist. Informantide ühiseks tunnuseks võib pidada, et kõik informandid on aktiivselt ärikana tegutsenud. Nad on tegelenud defitsiitsete kaupade hankimise ja müümisega ning kõik informandid kuulusid sotsiaalsete suhete võrgustikku, mis toimis asjade ja teenuste ümberjagamisvõrgustikuna. Kõigil intervjueeritutel oli Nõukogude ajal palju tutvusi ja kontakte. Neil oli ligipääs defitsiitsetele kaupadele ning neil õnnestus pääseda Viru hotelli ja valuutapoodidesse. Lisaks kuuluvad informandid vanuseliselt samasse gruppi. Informantide sünniaastad jäävad vahemikku 1957–1962. Kõik informandid olid esimese põlvkonna ärikad ehk esimesed, kes hakkasid 1970ndate alguses soomlastega Viru hotellis äri tegema ning kes lõpetasid äritegevuse 1980ndate lõpul.

Minu välitööd kestsid 2013. aasta oktoobrist kuni 2014. aasta jaanuarini ning selle aja jooksul viisin läbi 6 intervjuud. Sealhulgas kaks intervjuud on tehtud sama informandiga. Minu välitööd iseloomustab tagasipöördumine ka teiste informantide juurde. Intervjuude transkribeerimise käigus tekkisid lisaküsimused mõne teema kohta ning mõnda vastust oli vaja täpsustada. Lisaküsimustena palusin informantidel selgitada *Viru ärika* mõistet ning kirjeldada teiste inimeste suhtumist ärikatesse. Kuna täpsustamist vajavaid küsimusi oli vähe, siis ma ei pidanud vajalikuks informantidega uuesti kohtuda, vaid suhtlesin informantidega meili ja telefoni teel.

Minu informantideks olid kõik mehed: Sulev, Tarmo, Magnus, Toomas ja Lembit. Siinkohal pean oluliseks välja tuua, et kõikide informantide nimed on muudetud, kuigi viiest informandist neli olid nõus, et ma kasutan nende pärisnime. Otsustasin siiski varjunimede kasuks, kuna tegemist on informantide jaoks isikliku materjaliga. Informantide vastused minu küsimustele on esitatud muutmata kujul ning töös olen informantidele viidanud kasutades varjunime, sünniaastat ja praegust elukohta.

Nelja informandiga (Sulevi, Tarmo, Toomase ja Lembituga) kohtusin Tallinnas ning intervjuud viisin läbi Tallinna erinevates kohvikutes. Ühe informandiga (Magnusega) kohtusin Võru bussijaamas ning intervjuu toimus ühes kohalikus kohvikus. Ärikana tegutsemise perioodil elasid kõik intervjueeritavad Tallinnas. Praegu elavad Tallinnas Sulev, Toomas ja Lembit. Tarmo elab Harjumaal ning Magnus elab Põlvas. Kaks informanti (Sulev ja Tarmo) on ka praegu Viru ärikate temaga seotud.

Intervjuu käigus tõi Sulev välja, et ta on huvitatud Viru ärikate teema populariseerimisest ja kajastamisest meedias ning Tarmo on MTÜ Viru Ärikad üks juhatuse liikmetest. Teised informandid selle teemaga enam seotud ei ole, kuid mõned tutvused endiste ärikate näol on säilinud ning suhtlus kestab siiaamaani.

Uurimismeetodina kasutasin poolstruktureeritud intervjuud, mis andis võimaluse paindlikult erinevate teemade ning küsimuste vahel liikuda. Robyn Longhurst nimetab poolstruktureeritud intervjuu eeliseks vestluse vaba vormi, kus intervjuueeritaval on võimalik väljendada oma mõtteid ning põhjendada oma vastuseid (Longhurst 2010: 105). Intervjuu valimine empiirilise materjali kogumiseks oli sobiv, kuna tegemist on lähiminekliku uurimisega ning uuritav situatsioon ja aeg tuli rekonstrueerida informantide mälestuste ja kogemuste põhjal. Soome folklorist Jyrki Pöysä (2009: 43) on intervjuueerimise ühe väärtusena rõhutanud isiklikku kokkupuudet informantidega. Leian, et intervjuu oli andmete kogumiseks kõige sobilikum meetod, kuna minu eesmärgiks oli võimalikult põhjalikult avada sotsiaalsete võrgustike olemust ning selgitada erinevaid käitumispraktikaid, mille abil defitsiidiprobleemi lahendati. Poolstruktureeritud intervjuu andis võimaluse läheneda igale informandile isiklikult, kuna eduka intervjuu aluseks on usaldusliku sideme loomine uurija ja informantide vahel. Lisaks andis poolstruktureeritud intervjuu võimaluse vajadusel küsida täpsustavaid küsimusi lähtuvalt informandi vastustest, kuna Viru ärikate teema oli minu jaoks uus ja tundmatu valdkond.

Informandi vastuseid ning intervjuu kulgemist mõjutan ka mina uurijana. Informant valib, kuidas ta uurija küsimustele vastab ning millistest sündmustest ta rääkida soovib. Etnoloog Pirjo Korhonen on välja toonud, et mälestustest rääkimine ning meenutamine on seotud situatsiooniga, kus neid mälestusi räägitakse ning kellele räägitakse. Lisaks võib mineviku sündmustest rääkimist mõjutada oleviku vaatenurk. (Korhonen 1997: 7) Informantide praegused tõekspidamised võivad mõjutada mälestustele ja sündmustele antavaid hinnanguid ning meenutustega seotud emotsioone. Sündmused ja mälestused, mida informandid intervjuudes meenutavad, põhinevad informandi isiklikel kogemustel või on juhtunud mõne tuttavaga. Samas on Korhonen välja toonud, et kellegi teise poolt informandile edastatud sündmused, mis on informandi elu mõjutanud, võivad edasi rääkimisel muutuda informandi enda

mälestusteks. Informant kirjeldab neid sündmusi nagu need oleksid tema endaga isiklikult juhtunud (Korkiakangas 1997: 11).

Kuuest intervjuust viis on salvestatud diktofonile ning need viis intervjuud on transkribeeritud. Üks informant (Toomas) soovis, et ma intervjuud ei salvestaks, kuna lindistamine võib teda segama hakata. Selle intervjuu ajal tegin märkmeid ning pärast intervjuud kirjutasin märkmetele ja küsimuskavale tuginedes informandi vastuseid välja.

Intervjuude pikkused jäävad vahemikku 15 minutit kuni 2 tundi. Esimese intervjuu viisin läbi Suleviga ning intervjuu pikkuseks oli 1,5 tundi, teine intervjuu toimus Tarmoga ning kestis 2 tundi, kolmas intervjuu Magnusega kestis pool tundi ning lisaintervjuu sama informandiga oli 15 minutit. Salvestamata intervjuu Toomasega kestis umbes 2 tundi ning viimase informandi Lembituga rääkisin pool tundi. Tulenevalt sellest, et kaks intervjuud, mida ma salvestasin, olid pikemad kui teised, kerkivad nende kahe informandi (Sulevi ja Tarmo) vastused analüüsitavas osas rohkem esile.

Kuna eduka intervjuu aluseks on usaldus, siis pidasin oluliseks teemale läheneda ettevaatlikult. Enne esimesele informandile helistamist mõistsin, et antud teema on informantide jaoks isiklik ning minu potentsiaalsel informandil võib puududa igasugune huvi Viru ärikate teemal rääkida. Arvestades teema delikaatsust pidasin esimese kontakti loomist ja enese esitlemist väga oluliseks, et luua põhi usaldusliku suhte tekkeks. Seetõttu seletasin informantidele pikalt, kes mina olen, mida ma uurin ning millised on minu eesmärgid. Välitööde käigus tuli välja, et hirm informantide huvipuuduse ees osutus alusetuks. Kõik informandid rääkisid hea meelega oma ärikana tegutsemise perioodist ning olid huvitatud ärikate teema aktuaalsemaks muutmisest. Seega välitööde näol oli tegemist dialoogilise partnerlusega, millest said mõlemad pooled kasu.

Enne esimest intervjuud koostasid küsimustiku, mis koosnes neljast põhilisest alateemast: sotsiaalsete suhete loomine, info liikumine, defitsiitsete kaupade hankimise praktikad ning defitsiitsete kaupade edasimüümine. Enne nende teemade juurde pöördumist esitasin informantidele küsimusi nende koolitee ja Tallinna kolimise kohta, et üleminek Viru ärikate ringi sattumisele, sotsiaalsete suhete olulisusele

defitsiidimajanduses, lääne päritolu kauba hankimisele ja müümisele oleks sujuv.

Intervjuu algne struktuur ning põhiküsimused olid olemas, kuid intervjuu käigus lasin ka informandil teemat edasi viia. Vaatasin, millest informant soovib rääkida ning mis teemad on tema jaoks olulised. Juba esimese intervjuu käigus kerkisid üles teemad, millele ma ei osanud algselt tähelepanu pöörata, kuid mis on tihedalt seotud defitsiidi hankimise praktikatega ning sotsiaalsete suhetega. Informandid rääkisid isikliku identiteedi säilitamisest Nõukogude ideoloogia taustal, topeltmoraali kujunemisest Nõukogude ühiskonnas ning Viru ärikate sisemisest hierarhiast ja kirjutamata reeglitest. Intervjuude aluseks olev küsimuskava viimane ning täiendatud versioon on lisatud töö lõppu Lisa 1 alla.

Lisaks intervjuudele pidasin välitööde päevikut. Välitööpäevikusse tegin pärast igat intervjuud märkmeid, millistele küsimustele peaksin järgmise intervjuu ajal rohkem tähelepanu pöörama. Töö kirjutamisel ning empiirilise materjali analüüsimisel ma välitööde päevikut abimaterjalina ei kasutanud. Välitööde ajal aitas päeviku pidamine mul intervjuude läbiviimist hinnata ning analüüsida. Oluliseks materjaliks välitööde päevikus kujunesid jooksvad märkused selle kohta, milline informatsioon on oluline ja sobib analüüsimiseks. Pidev intervjuude juurde tagasipöördumine, välitööde päevikusse märkmete tegemine ning intervjuude käigus kogutud materjali lahtimõtestamine aitas mul järgmisteks intervjuudeks küsimuskava täiendada ning pöörata rohkem tähelepanu nendele punktidele ja teemadele, mis eelmises intervjuus nii palju esile ei kerkinud.

Potentsiaalsetest, kuid kasutamata jäänud allikatest, võib välja tuua erinevad arhiivimaterjalid, esemekogud muuseumides, fotod ja osalusvaatlus Viru ärikate konverentsil-kokkutulekul osalemise näol.

Töö ülesehitus

Sissejuhatuses annan ülevaate töö eesmärkidest ning uurimisteema kujunemisest, selgitan lahti töö seisukohalt olulised mõisted, annan ülevaate Viru ärikate kokkutuleku-konverentsi meediakajastusest, tutvustan töös kasutatud allikad ja

uurimismeetodeid.

Käesoleva töö olen jaotanud neljaks sisupeatükiks. Esimene peatükk tutvustab töö teoreetilist tausta, millele toetub analüüsi osa. Töö teoreetilise osa esimeses alapeatükis selgitan sotsiaalsete võrgustike olemust, tekkimise põhjuseid ning sotsiaalsete võrgustike toimimist defitsiitsete asjade hankimisel. Annan ülevaate, kuidas erinevad autorid on käsitlenud sotsiaalsete suhete võrgustike ning sotsiaalse kapitali olemust ning millised olid sotsiaalsesse võrgustikku kuuluvate inimeste omavahelised suhted. Järgmine alapeatükk käsitleb teise majanduse tekkepõhjuseid Nõukogude ühiskonnas. Avan teise majanduse olemust ning selgitan, millised olid need kanalid, mille najal teine majandus püsis ja toimis. Teoreetilise osa kolmas alapeatükk käsitleb avaliku sfääri ja privaatsfääri omavahelisi suhteid ning selgitab avaliku sfääri ja privaatsfääri vahepealse ala – mitteametliku avaliku sfääri – kujunemist Nõukogude ühiskonnas.

Töö teiseks pooleks on analüüs, mis toetub välitöödel kogutud materjalile. Teises peatükis uurin Viru ärikate ringi sattumist ning ärikate omavahelist hierarhiat. Käsitlen sotsiaalsete suhete ja tutvuste tähtsust defitsiitsete kaupade hankimisel ja müümisel. Toon välja, millised olid Viru ärikate omavahelised suhted, suhted välismaalastega, kaubandustöötajatega ning ostjatega. Kolmas peatükk keskendub defitsiitsete ja välismaiste kaupade hankimise ja müümise praktikate analüüsimisele. Selgitan, kuidas informatsioon potentsiaalsete äritehingute ning defitsiitsete kaupade ostmise ja müümise kohta liikus. Neljandas peatükis tuleb vaatluse alla topeltmoraali väljendumine Viru ärikate puhul ning Viru ärikate enesekuvand Nõukogude ühiskonnas.

Kokkuvõttes annan ülevaate käesoleva bakalaureusetöö tähtsamatest punktidest ning toon välja empiirilise materjali analüüsi järeldused.

1.1. SOTSIAALSETEST SUHETEST JA MITTEFORMAALSEST AVALIKKUSEST NÕUKOGUDE ÜHISKONNAS

Siin peatükis annan ülevaate sotsiaalsete suhete võrgustike ja sotsiaalse kapitali loomisest teoreetilises kirjanduses. Toon välja, kuidas erinevad autorid käsitlevad teisese majanduse, topeltmoraali ja mitteametliku avaliku sfääri kujunemist Nõukogude ühiskonnas.

1.1. Sotsiaalsete suhete võrgustikud ja sotsiaalne kapital

Järgnevalt annan varasemate uuringute põhjal ülevaate sotsiaalsete võrgustike olemusest. Pean oluliseks välja tuua, kuidas erinevad autorid iseloomustavad inimestevahelisi suhteid sotsiaalsetes võrgustikes. Selgitan, miks sotsiaalsetel suhetel põhinev kaupade ja teenuste ümberjagamissüsteem Nõukogude ühiskonnas alguse sai ning milles seisnes sotsiaalse võrgustiku kasulikkus.

Ledeneva kasutab sotsiaalsete suhete võrgustike iseloomustamiseks Nõukogude ning nõukogudejärgses ühiskonnas terminit *blat*, käsitledes *blati* defitsiitsete asjade ning teenuste ümberjagamisvõrgustikuna. Sotsiaalne võrgustik oli kui kanal, mille kaudu levis informatsioon ning mille kaudu liikusid defitsiitsed kaubad ja teenused. *Blat* seisnes mitteformaalsete kontaktide ja tutvuste kasutamises, mis põhinesid sõprusel ja usaldusel ning samas olid põimunud vastastikuse majandusliku kasuga. (Ledeneva 1998: 28–36, 47) Inimese sotsiaalse võrgustiku moodustavad perekond, lähedased sõbrad, töökaaslased ning erinevad tutvused ja kontaktid. Lisaks oli oluline omada tutvusi paljude erinevate eluvaldkondade inimestega, kuna neil kõigil oli juurdepääs erinevatele ressurssidele.

Käsitledes defitsiidivõrgustikke Nõukogude Eestis, kus defitsiitsete tarbekaupade ja välismaisete asjade hankimise eelduseks olid tutvused, toon siinkohal välja James Colemani käsitletuse sotsiaalsetest suhetest. Coleman vaatlleb sotsiaalsete suhete võrgustikku sotsiaalse kapitalina, mille väärtus seisneb ressurssides. Iga uus

tutvus ja kontakt võib potentsiaalset kasulik olla ning on käsitletav omaette ressursina. Igal sotsiaalsete suhete võrgustikku kuuluval inimesel oli juurdepääs ja kontroll mingisuguste kaupade ja teenuste üle ning huvi teatud asjade vastu. Sotsiaalse kapitali väärtus seisneski erinevate teenuste ja asjade vahetuses. Mida suurem oli sotsiaalsete suhete võrgustik, kuhu inimene kuulus, seda suurem oli ka inimese sotsiaalne kapital ning juurdepääs erinevatele asjadele ja teenustele. Seega sotsiaalse kapitali kaudu oli võimalik saavutada endale seatud eesmärgid, kasutades tutvuste abi. (Coleman 1988: 98–101)

Sarnaselt Ledenevale leiab Coleman, et lisaks tutvuse kasulikkusele oli sotsiaalse kapitali aluseks usaldus ja jagatud väärtused. Sotsiaalsete suhete võrgustikele oli iseloomulik tihe omavaheline suhtlus ning selleks, et sotsiaalne suhtlus või omavaheline koostöö toimiks, oli vajalik usaldus ja ühise eesmärgi olemasolu. (Coleman 1988: 98, 103) Lihtsalt sotsiaalsesse võrgustikku kuulumisest ei piisanud, vaid sotsiaalne kapital moodustub sotsiaalsesse võrgustikku kuulumisest, jagatud ühistest väärtustest ja eesmärkidest ning kätkeb endas vastastikuse majandusliku kasu aspekti. (Field 2003: 2–3)

Shlapentokhi järgi on Nõukogude ühiskonnas kolm gruppi, kes on lääne kultuurist ja elustiilist mõjutatud: partei töötajad, intelligents ja noored. Noorte puhul oli lääne kaupade hankimine eelkõige elustiili küsimus ning paljud noored tunnistasid avalikult, et lääneliku elustiili imiteerimine oli üks nende põhimõtetest. (Shlapentokh 1989: 142) Lääne asjade hankimisel mängisid tutvused ja kontaktid olulist rolli. Defitsiitsete ja välismaistete lääne asjade hankimine tugines sotsiaalsetele võrgustikele ning samas rahuldab inimeste tarbimisvajadust ja igatsust lääneliku tarbimiskultuuri järele (Keller 2004: 54).

Sotsiaalsete suhete võrgustikud tekkisid ning jäid püsima, kuna inimestel oli ühine eesmärk (Katz jt 2004: 314) – lahendada defitsiidiprobleemi ning hankida lääne kaupu. Erinevad tutvused ja kontaktid olid väärtuslikud ning defitsiidiprobleemi lahendamisel ja lääne kauba hankimisel asendamatud. Inimesed väärtustasid ja hoidsid olemasolevaid suhteid ning sõlmisid teadlikult uusi tutvusi. (Coleman 1988: 105)

Coleman (1988: 102) toob välja, et sotsiaalsel kapitalil on instrumentaalne

väärtus, kuid samas põhineb sotsiaalne kapital vastastikustel teenetel ning usaldusel. Püsiva suhtluse aluseks oli inimestevaheline koostöö, vastastikune austus ja usaldus (Field 2003: 24). Sotsiaalsete suhete ja tutvuste abil oli võimalik lahendada igapäevaelus ettetulevaid probleeme (Ledeneva 1998: 33–34) ning juba kord osutatud teene eest oli alati võimalik vastuteenet saada. Antropoloog Sigrid Rausing (1998: 193) toob 1990. aastate Eesti keskusküla kirjeldades välja omamoodi kirjutamata reegli, et teened pidid alati vastastikused olema ning võlgu ei tohtinud kellelegi jääda. Isegi kingituste tegemises kehtisid sotsiaalsed reeglid – kõik pidi tasakaalus olema, nii kingituste saamise kui ka tegemise koha pealt. (Rausing 1998: 193)

Samas mõne hea sõbra või tuttava abistamine võis toimuda ilma esialgsete teeneteta. Shlapentokhi sõnul prooviti mõne defitsiitse või välismaise kauba ostuvõimaluse korral alati sõpradele midagi osta. Sõbrad toetasid teineteist ka majanduslikult. Mõne defitsiitse või välismaise kauba ostuvõimaluse, kuid raha puudumise korral leidis alati keegi, kellel oli hetkel rohkem vaba raha käes ning laenas vajamineva summa. (Shlapentokh 1989: 174)

Ledeneva on välja toonud, et sotsiaalsete suhete võrgustikku sisenemine sõltus inimese iseloomust. Mõne inimese jaoks oli suhtlemine kerge ja loomulik, osad pidid võrgustikku pääsemiseks vaeva nägema ning enda usaldusväärset ja kasulikkust tõestama ning paljud ei kasutanudki oma võimalust (Ledeneva 1998: 113). John Field on seisukohal, et sotsiaalsete suhete võrgustikku pääsemise ning suhete toimimise eelduseks oli inimestevaheline vastastikune usaldus. Samas määrava tähtsusega oli inimese kasutegur ehk sotsiaalsete suhete võrgustikku pääsemine võis sõltuda sellest, kui kasulik keegi suudab olla. Tutvust mõne inimesega võidi väärtuslikuks pidada näiteks tänu tema töökohale või juba olemasolevale tutvusringkonnale. (Field 2003: 64, 74)

Sotsiaalsete suhete võrgustikes on segunenud nii isiklikud sõprussuhted, tööalased kontaktid ning majandusliku kasu eesmärgil eksisteerivad suhted. Ledeneva eristab horisontaalseid ja vertikaalseid suhteid. Horisontaalsed suhted valitsesid inimeste vahel, kes olid sama sotsiaalse staatusega ehk oma inimesed. Vertikaalsed suhted olid inimeste vahel, kes olid erineva sotsiaalse staatusega ning suhtluse aluseks oli vastastikune kasu. (Ledeneva 1998: 35, 104–105, 121)

Shlapentokh toob välja kaht tüüpi sõprussidemeid. Esimese osa sotsiaalsest võrgustikust moodustavad inimesed, kes on teineteisega seotud äritegevuse ning asjade ja teenuste ümberjagamisvõrgustiku kaudu. Selliste suhete puhul on oluline vastastikune majanduslik kasu ning kehtib reegel, et käsi peseb kätt. Teise osa moodustavas sõprussuhted, kus inimesed aitavad teineteist ka ilma majandusliku kasuta. (Shlapentokh 1989: 174) Katz on liigitanud sotsiaalsed suhted samal alusel kui Shlapentokh, eristades võrgustiku liikmete vahel nõrku ja tugevaid sidemeid. Tugevatele sidemetele on omane kõrge usaldustase ja teineteisele emotsionaalse toe pakkumine. Seevastu nõrkade sidemete kaudu on võimalik saada vajalikku informatsiooni ning hankida vajaminevaid asju. (Katz jt 2004: 309)

Field (2003: 1, 63) on välja toonud, et omavahelised suhted, kus lisaks majanduslikule kasule jagatakse ühiseid väärtusi ning sarnast maailmapilti, töötavad paremini ning efektiivsemalt. Seega võib järeldada, et praktikas oli kasulik, kui sotsiaalsetes suhetes oli majanduslik kasu segunenud sõprusega. Sotsiaalne kapital aitab inimestel saavutada eesmäärke, mida nad üksi ei oleks suutnud saavutada.

1.2. Teisene majandus

Järgnev alapeatükk selgitab, miks teisene majandus tekkis Nõukogude ametliku majanduse kõrvale ning millele teisene majandus tugines. Annan ülevaate, millised olid erinevad ebaseadusliku äritegevuse meetodid teiseses majanduses, millega olid ka Viru äriks seotud.

Verdery (1996: 24) on välja toonud, et sotsialistlik süsteem tahtis allutada majandust ühiskonna huvidele ning maksimaalsele riiklikule kontrollile, mis hävitas konkurentsi. Sotsialistlikku majandussüsteemi iseloomustab maksimaalne riiklik kontroll, valitsusepoolne tootmine ja jaotamise planeerimine (Gabor 1979: 295). Nõukogude majandussüsteem tootis ettenähtud plaani järgi, mitte vastavalt reaalsele turu vajadusele ning inimeste argielus väljendus see kaupade ja teenuste puudujäägina (Kõresaar 2003: 152).

Sellistes tingimustes kujunes konkurents ostjate, mitte müüjate vahel. Defitsiitsete asjade ostmiseks pidid ostjal olema head suhted kauba müüjaga. Nõukogude Liit ei suutnud enam rahuldada inimeste tarbimisvajadust ega turgu varustada – ametlik majandus ei pakkunud inimestele piisavalt kaupade valikuvõimalust ning vajaminevaid asju ei olnud saada. (Verdery 1996: 22–27; Keller 2004: 14)

Küpse sotsialismi perioodil hakkas kujunema uus tarbimiskultuur Nõukogude ühiskonnas. Inimesed tarbijatena olid muutunud teadlikemaks. Inimesed olid oma ostudes muutunud sõltumatuteks ning teadsid, millist kaupa nad osta soovisid. (Chernyshova 2013: 3) Inimeste nõudlus aina uuemate asjade ja kaupade järele kasvas pidevalt ning inimesed ei soovinud osta ainult neid madala kvaliteediga asju, mida Nõukogude Liidus toodeti ja müüdi. Kuid hea kvaliteediga, prestiižseid ning välismaise päritoluga asju, mida inimesed ihaldasid, poodides ei müüdnud. Seetõttu tekkis teisene majandus ehk must turg, mis tugines sõprussidemetele ja tutvustele ning mille kaudu oli võimalik hankida erinevaid defitsiitseid kaupu ja teenuseid. (Shlapentokh 1989: 66, 165)

Teisene majandus kujutas endast asjade ja teenuste pakkumist mitteametlikult (Gabor 1979: 291), kuid mõne defitsiitse või välismaise kauba eest tuli mustal turul mitmekordset hinda maksta. Samas andis teisene majandus defitsiitsete kaupade müüjale võimaluse teenida lisaraha või siis mõne kauba edasimüümise eest osutas ostja müüjale teene (Verdey 1996: 27). Teisese majanduse kaudu oli inimestel võimalik defitsiidist tulenevaid kitsaskohti ületada ning inimesed olid nõus maksma kõrgemat hinda kui ametlik hind. Seeläbi muutus teisene majandus Nõukogude ühiskonna igapäevaseks osaks. (Shlapentokh 1989: 212)

Antropoloogid Caroline Humphrey ja Vera Skvirskaja (2009: 65) on välja toonud, et eduka äritegemise eelduseks pidi olema täidetud kaks tingimust: tutvused, kelle kaudu defitsiitseid asju hankida ning raha, et kaupa edasimüümise tarbeks osta. Ebaseadusliku äritegevusega seotud inimesed võib Shlapentokhi järgi jagada kolmeks grupiks. Esimese suure grupi moodustasid inimesed, kes varastasid töökohast asju ning müüsid neid edasi. Teise gruppi kuulusid kaubanduses töötavad inimesed, kes olid kauba liikumisele lähedal ning müüsid leti alt defitsiitseid asju. Kolmas grupp inimesi

müüs välismaiset defitsiitkaupa, mida nad olid välismaal olles ostnud või muude kanalite kaudu hankinud. (Shlapentokh 1989: 211)

Alates 1960ndatest aastatest suurenes manipuleerimine kõikvõimalike kättesaadavate ressursside ja privileegidega. Argielu tasandil hakkasid informaalised reeglid domineerima ametlike reeglite üle ning inimesed hakkasid oma isiklike huve esikohale seadma. (Carcelon 1997; Zdravomyslova, Voronkov 2002; refereeritud Jõesalu, Kõresaar 2011: 70) Laialdaselt levinud praktikaks muutus riigi varade privatiseerimine ehk oma töökoha kaudu saadud kaupade ja toodete kasutamine isiklikes huvides või edasimüümise eesmärgil (Shlapentokh 1989: 154, 209). Töökohalt alguse saanud riigi ressurssidega manipuleerimine tugines sotsiaalsetele võrgustikele, kus toimus kaupade ja teenuste ümberjagamine (Jõesalu, Ruusmann 2008: 549; Shlapentokh 1989: 193). Töökohalt varastati kättesaadavaid kaupu ja tooteid ning need asjad müüdi edasi, vahetati mõne teise asja vastu või kasutati isiklikuks otstarbeks (Gabor 1979: 291; Shlapentokh 1989: 210). Asjade varastamine oli kõige levinum nendel töökohtadel, mis olid tarbekaupade liikumisele lähedal (Shlapentokh 1989: 215). Teisene majandus ja ametlik majandus eksisteerisid kõrvuti ning seetõttu toimus pidev ressursside suunamine ametlikust majandusest mitteametlikku majandusse (Verdery 1996: 27).

Teisese majanduse üheks osaks Nõukogude ühiskonnas oli altkäemaksusüsteem. Shlapentokh on välja toonud kolm gruppi, kelle vahel altkäemaksu andmise toimus: ülemuste vahel, ülemuste ja alluvate vahel, ning alluvate endi vahel. Altkäemaksu andsid hierarhia astmel madalamal asuvad inimesed kõrgemal asuvale inimesele, kellel oli juurdepääs defitsiitsetele kaupadele ja teenustele. (Shlapentokh 1989: 213) Lisaks anti altkäemaksu inimestele, kes jäid väljapoole altkäemaksu andja sotsiaalset võrgustikku ning seda tehti mingi asja soetamise või teenuse saamise eesmärgil (Rausing 1998: 194).

Sotsioloog Tibor Dessewffy (2002: 49) toob veel ühe ebaseadusliku äritegemise ilminguna sotsialistlikus süsteemis esile ostlemisturismi. Kuid see kanal defitsiitsete asjade hankimiseks oli võimalik vähestele inimestele, kuna välismaale sõitmine oli lubatud ainult privilegeeritud vähemusele, näiteks sportlastele või kultuuritegelastele².

2 Autor käsitleb artiklis sotsialistlikku Ungarit.

Ostlemisturismi eesmärgiks oli välismaal olles hankida asju, mis on kodumaal defitsiitsed ja raskesti kättesaadavad ning kõrge nõudlusega. Erinevaid kaupu osteti nii isiklikus tarbeks, edasimüümiseks kui ka kingituste tegemiseks. Wessely eristab kahte tüüpi kaubareise: reisid, mis võetakse ette vaba aja veetmiseks ja kust ostetakse asju ainult iseenda tarbeks, ning reisid, kuhu minnakse eesmärgiga, et tuua kaasa erinevaid kaupu, mida on võimalik hiljem maha müüa. (Wessely 2002: 3–8)

Eraldi võib teise majanduse ühe osana välja tuua lääne päritoluga asjade hankimise ja edasimüümise tegelevad inimesed, kellel ametlik töökoht puudus. Sellist gruppi inimesi iseloomustas fiktiivsete töökohtade pidamine ning mitteametliku majanduse kaudu raha teenimine. Sellisel juhul tugines välismaistele asjade hankimise süsteemidele ning teise majanduse kaudu oli võimalik defitsiitne kaup mitu korda kallimalt maha müüa. (Shlapentokh 1989: 192–193)

Teisene majandus püsis tänu sotsiaalsete suhete võrgustikele. Defitsiitse ja välismaise kauba müüjad said teise majanduse kaudu võimaluse teenida lisaraha ning ostjail õnnestus lahendada defitsiidiprobleemi ning hankida kvaliteetseid ja populaarseid lääne kaupu. Samas lääne kaupade ja defitsiitsete asjade edasimüümine oli riskantne ja ohtlik. Hoolikalt tuli valida inimesi, kellega koos võis äri teha ning keda võis usaldada. Teise majanduse kaudu asjade müümist ja hankimist varjati ning eduka äritegemise aluseks oli ettevaatlik käitumine.

1.3. Mitteametliku avaliku sfääri kujunemine Nõukogude ühiskonnas

Järgnevas alapeatükis tutvustan lähemalt avaliku-privaatse sfääri jaotust ja mitteametliku avaliku sfääri olemust, lähtudes peamiselt vene sotsioloogide Zdravomyslova ja Voronkovi käsitlest. Mitteametlikus avalikus sfääris kehtivate kirjutamata reeglite ja käitumispraktikate selgitamine aitab mõista ärikate omavahelist suhtlust ning defitsiitse kauba hankimise ja müümise praktikaid, mis leidsid aset suures osas mitteametlikus avalikus sfääris.

Inimese igapäevaelus on avaliku sfääri ja privaatsfääri eristamine üks argielu

korrastavaid printsiipe. Sotsioloogid Elena Zdravomyslova ja Viktor Voronkov analüüsivad Nõukogude ühiskonda kolmikjaotuse kaudu: nad eristavad ametlikku avalikku ja privaatsset sfääri ning nende vahele jäävat mitteametlikku avalikku sfääri. Ametlikku avalikku elu kontrolliti Nõukogude Liidus kehtestatud reeglitega ning mõjutati ideoloogiliste üldkehtivate normidega (Zdravomyslova, Voronkov 2002: 49–50).

Nõukogude ühiskonnas oli avalikul sfääril domineeriv roll ühiskonnas. Avaliku sfääri mõju Nõukogude ühiskonnas toob eriti tugevalt esile Shlapentokh. Tema järgi mõjutavad sotsialistliku režiimi reeglid nii avaliku ruumi korraldamist kui ka privaatsfääri toimimist. Nõuded privaatsfäärile kattusid nõuetega avalikule sfäärile ning perekonda nähti sotsiaalse institutsioonina, mis oli riigi täieliku suunamise all. (Shlapentokh 1989: 18, 34) Ühiskond oli allutatud lakkamatule ideoloogilisele survele, kampaaniatele ja kontrollile.

Riigi sekkumist privaatsfääri pere- ja töökollektiivi kaudu on rõhutanud ühiskonna uurijad Zdravomyslova ja Voronkov. Privaatsfääri puhul ei saanud rääkida individuaalsusest, privaatselt eralust ning ühiskonnast eraldumisest. Kuid vaatamata privaatse sfääri puudumisele Nõukogude ühiskonnas, ei suudetud täielikku kontrolli üksikisiku üle kehtestada (Zdravomyslova, Voronkov 2002: 51–52).

Inimesed hakkasid privaatsfääris üha enam keskenduma perekonnale ja kodule ning privaatsfääris sai alguse võõrandumine üleüldisest Nõukogude mentaliteedist. Hakkas tekkima lõhe privaatsfääri ning ametliku avaliku sfääri vahele, mis omakorda pani aluse mitteametliku avaliku sfääri tekkimisele. (Zdravomyslova, Voronkov 2002: 49, 52)

Mitteametlik ja ametlik avalikkus eksisteerisid koos teineteise kõrval ning nõukogude inimesed kuulusid samaaegselt nii mitteametlikku kui ka ametlikku avalikku sfääri. Kuid formaalset avalikku reaalsust ja mitteformaalset avalikku reaalsust reguleerisid erinevad käitumisreeglid. Mitteametlikul avalikul sfääril olid nii privaatsfääri kui ka ametliku avaliku sfääri tunnused. Mitteformaalset avalikku sfääri iseloomustasid privaatsfääril üle võetud kirjutamata reeglid ja käitumismustrid. Kirjutamata reeglid reguleerisid igapäevaelu ja sotsiaalset suhtlemist mitteametlikus avalikus sfääris. Kuid teisalt oli mitteformaalsel sfääril avalik mõõde, kuna

mitteformaalses avalikkuses toimuvad tegevused leidsid aset avalikus ruumis. Nõukogude ühiskonna mitteametlikus avalikus sfääris leidsid aset erinevad sotsiaalsed praktikad, nagu näiteks teisene majandus, toimus sotsiaalsete suhete võrgustike moodustumine ning defitsiitsete ja välismaistele kaupade ostmine ja edasimüümine. Sellised sotsiaalsed praktikad püsisid ja tugevnesid tänu sotsiaalsetele võrgustikele ja tutvustele. (Zdravmyslova, Vorokov 2002: 50–53)

Mitteformaalses avalikus sfäärid tegutsesid inimesed lähtuvalt oma isiklikest huvidest ning isikliku kasu eesmärgil. Anu Kannike (2005: 215–216) toob mitteametliku avaliku sfääri iseloomuliku joonena välja avalike varade kasutamise enda tarbeks. Poolavalik sfäär, kus veedeti sõpruskonnaga vaba aega, oli vastastikusele usaldusele tuginevalt väiksema kontrolliga ning ametnikkond pigistas silma kinni tegevuse suhtes, mis toimus mitteametlikus avalikus sfääris. Kuid kahe paralleelselt eksisteeriva väärtustemaailmaga kaasnes aga kaksikmoraal – järgiti küll riigi poolt sätestatud ideaale ja seaduseid, ent argielu oli suunatud inimeste endi konstrueeritud käitumisnormide poolt. (Zdravomyslova, Voronkov 2002: 50, 52)

Kokkuvõte

Lai sotsiaalne võrgustik ning palju tutvusi erinevate elualade inimestega tagasid juurdepääsu erinevatele defitsiitsetele kaupadele ning lihtsustasid asjade hankimist ja müümist. Teoreetilisele kirjandusele toetudes võib välja tuua, et sotsiaalsete suhete võrgustikus võis omavahelised suhted jagada kaheks. Tutvused, mis tuginesid ainult majanduslikule kasule ning suhted, kus majanduslik kasu oli põimunud sõprusega. Järgnevates peatükkides näitan, millise tähtsusega oli ärikate jaoks sotsiaalne võrgustik defitsiitsete kaupade hankimisel ja müümisel või Viru hotelli pääsemisel.

Teisene majandus tekkis ametliku majanduse kõrvale, kuna ametliku majanduse kaudu ei olnud defitsiitseid ega välismaised asju võimalik saada. Teisese majanduse kaudu oli võimalik hankida välismaiseid kaupu ning lahendada defitsiidiprobleemi. Teisene majandus tugines sotsiaalsetele suhetele. Analüüsi osas näitan, kuidas ärikad teisese majanduse kaudu välismaiseid ja defitsiitseid asju hankisid ja müüsid.

Sotsiaalsete suhete loomine ning teise majanduse kaudu välismaisete kaupade hankimine ja müümine leidsid aset Nõukogude ühiskonna mitteametlikus avalikus sfääris. Mitteametliku avaliku sfääri kujunemine andis inimestele võimaluse esikohale seada oma isiklikud soovid ja eesmärgid. Privaatsfääri kuuluvad tegevused oli võimalik üle viia poolavalikku sfääri. Defitsiitsete asjade hankimine ja müümine toimus avalikes kohtades, kuid sealjuures juhinduti ikkagi privaatsfääri kuuluvatest käitumisreeglitest – oma tegelikke mõtteid ja kavatsusi jagati ainult lähedaste inimestega, keda usaldati.

2. VIRU HOTELLI ÄRIKAD JA NENDE SOTSIAALNE VÕRGUSTIK

Järgnevas peatükis toon informantide vastustele tuginedes välja, kuidas toimus Viru ärikate ringi sattumine ning kuidas alustati äritegevusega Viru hotellis. Samuti uurin, milliseid inimesi võeti ärikate ringkonda kergemini vastu, keda tõrjuti eemale ning kuidas kujunes ärikate omavaheline sisemine hierarhia. Käsitlen Viru ärikate sotsiaalse võrgustiku loomist ning uurin, kuidas sotsiaalse kapitali ja potentsiaalselt kasulike tutvuste loomine ja hoidmine toimus.

2.1. Viru ärikate ringi sattumine

Ebaseadusliku äritegevusega ning defitsiitsete ja välismaisete kaupade hankimisega tegelema hakkamise põhjus oli kõigi informantide puhul sama. Ebaseadusliku äritegevuse algusaastail oli ärikate näol tegemist väga noorte inimestega ning nende esmaseks sooviks oli saada endale moekaid lääne riideid ja tarbekaupu.

Äritegevus Viru hotellis ning ärikate seltskonda sattumine võis alguse saada mõne vanema sõbra või koolikaaslase kaudu, kes eelnevalt tundis mõnda ärikat. Üks informat tõi välja, et tema sattus ärikate seltskonda Tallinna Ehitus- ja Mehaanikatehnikumis õppides. TEMT-i võib pidada väga paljude ärikate taimelavaks või väljakasvatuskooliks, mille kaudu algajad ärikad Viru hotelli jõudsid. TEMT-is tekkisid esimesed tutvused defitsiitsete asjade edasimüüjate ja vahendajatega. Järgmises

näites räägib Tallinnast pärit Sulev, kes alustas 1978. aastal õpinguid TEMT-is, kuidas ta sattus Viru ärikate seltskonda ühe koolikaaslase kaudu.

Ja siis kui sa oled piisavalt kaua, siis läbi selle sa saad endale mingi kontakti või keegi sind seal võtab protežeeks. Kaitseb või õigustab, et kui sa sinna satud, sellesse seltskonda. Aga mul oli siis nii, ütleme läbi selle punapea Sulli, kes mul siis koolivend, et siis ma käisin temaga kaasas ja pidutsesime koos. Pärast seda siis ma olin ka, olin Pirita restoranis tööl ja siis restoranid ja taksojuhid ja kelnerid ja baarmenid. Need olid kuidagi, kes pidevalt selle seltskonna kokku puutuvad ja siis sa olid ka veidikene kasulik, et kuna nemad tahtsid tulla restorani, et kui heas restoranis, et kohti saada või lauda kinni panna, et see tutvus oli kõigile väärt kontakt ja siis kuidagi sealt kaudu. (Sulev, 1962, Tallinn)

Viru ärikate ringi sulandumisele aitas Sulevi puhul kaasa Pirita restoranis kelnerina töötamine. Vahtre (2002: 101) on kirjeldanud, et Nõukogude ajal olid tutvused baarmenide, taksojuhtide ja šveitsritega väga hinnatud. Seetõttu nägid ärikad Sulevit kasuliku tutvusena, keda võib ärikate siseringi vastu võtta. Tutvust selliste inimestega väärtustati, kuna tavaliselt oli neil lai tutvusringkond ning nad tundsid vajalikke inimesi, mis tagas ligipääsu erinevatele ressurssidele.

Viru hotelli pääsemiseks ning soomlastega äritegemiseks ei olnud tingimata vaja tunda mõnda vanemat ärikat. Üks informant tõi välja, et Viru hotelli sattusid tööle mitmed tema tuttavad ja tema sõprade pruudid. Nende tutvuste kaudu oli tagatud sissepääs Viru hotelli ning tänu nendele tutvustele muutus ta ise oluliseks inimeseks, keda teised ärikad nägid kasuliku ja väärtusliku tutvusena. Järgnevalt kirjeldab Tallinna 7. keskkoolis õppinud Tarmo, kuidas tal õnnestus kohe pärast Viru hotelli avamist 1972. aastal hakata tutvuste kaudu hotelli sisse pääsema.

Aga tegelikult oli niimoodi, et meil olid seal, sinna Virusse sattusid tööle, see oli kõige nõutum töökoht üldse³. Kogu Eestis oli. Sinna oli ma ei tea kui palju soovijaid, aga need, kes sinna tööle said, et nad said kõik läbi kõva KGB sõela. Aga sellelegi vaatamata sattus sinna tööle mitmeid kenasid tüdrukuid, kes olid meie sõprade naised. Või kellegi pruudid või keda me hästi tundisime ja kellest me lugu pidasime. [---] Siis me ei lasknud neile liiga teha ja me kui vajadus tekkis, meil oli täiesti vastastikune respekt

3 Poole aasta jooksul käis Viru hotellis tööintervjuudel ligi 4000 inimest (Nupponen 2007: 33).

ja siis nad sattusid kuhugi sinna Viru portjee leti taha tööle. [---] No ja siis me avastasime selle võimaluse. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Samas üks informant tõi välja, et tema ei sattunud Viru hotelli ega ärikate seltskonda mitte kellegi kaudu. Ta leidis ise erinevaid viise, kuidas hotelli pääseda ning soomlastega äri teha. Oma ärikana tegutsemise perioodi alguses Tallinnfilmis töötanud Magnus tõi välja, et tema jaoks oli oluline sõltumatus ning ise oma eesmärkide saavutamine.

Ma ei pea seal mingi ringi sattuma, lihtsalt ma olen alati olnud selline omaette isiksus, kui ma võtan midagi pähe, siis ma teen selle ära. (Magnus, 1957, Põlva)

Viru ärikate ringi sattumine võis alguse saada ühisest huvist kindlate defitsiitsete ja välismaisete kaupade vastu. Huvi mõne konkreetse kaubagrupi vastu tõi kokku inimesed, kes olid huvitatud samast kaubast ning kellega koos äri tehti. Ärikana tegutsemise perioodil informant Toomas koolis ega tööl ei käinud, vaid teda huvitasid antiikkaubad. Selle huvi kaudu sattus ta kokku inimestega, kes tegelesid nii antiikkauba kui ka välismaisete asjade hankimisega. Mingit sihipärast tegevust, kuidas ärikate ringi sulanduda ei osanud välja tuua.

Ma suhtlesin selliste inimestega, kes juba tegelesid äritegemisega ja igasuguste afääridega. Need olid inimesed, kellel oli tollal mingit majanduslikku vaistu ja soovi raha teenida kuidagi hõlpsamini kui tavaliselt. [---] Sinna ärikate ringi sattumine sõltus ka sellest, et mis huvid sul oli. Mind huvitas antiik. [---] Elu lihtsalt viib inimesi niimoodi kokku, tekivad lihtsalt sellised sõbrad ja tuttavad. Tekib selline ring inimesi, kellega sa tegeled. (Toomas, 1957, Tallinn)

Lisaks huvile mingi kindla kauba või asjade vastu, võis inimesi ärilistel eesmärkidel liita kanal, mille kaudu defitsiitseid asju hangiti. Mida kauem ühe ja sama valdkonna inimestega äri tehti, seda laiemaks muutus tutvusringkond. Informant Lembit tõi välja, et äritegevus Viru hotellis ei olnud Lembitu jaoks esmane kaupade hankimise kanal, kuid ta pidas end siiski ärikaks. Lembit võeti ärikate seltskonda hästi vastu, kuna tal oli palju kasulikke tutvusi meremeeste näol, kes käisid pidevalt välismaal ning töid talle ja tema tuttavatele välismaiseid asju.

Viru hotellis sai ka mõned korrad käidud. Soomlastega äri tehtud, aga minu

jaoks olid meremehed ikkagi põhiline kanal, mul oli palju tuttavaid seal, need meremehed olid Tallinnas ja Pärnus, need põhilisemad sadamapiirkonnad. (Lembit, 1957, Tallinn)

Ärikate ringi kuulumine oli oluline, kuna paljudel ärikatel olid erinevad kanalaid, mille kaudu hangiti defitsiitseid kaupu. Omavaheline hea läbisaamine aitas täiendada defitsiitsete asjade hankimise ja müümise meetodeid, võimaldades juurdepääsu mõnele defitsiitsele kaubale, mida ise ilma kõrvalise abita ei oleks õnnestunud hankida. Ärikate seltskonda võeti hästi vastu eelkõige inimesi, kes olid usaldusväärsed ning võisid mingil moel kasulikud olla. Ärikate ringi oli võimalik sulanduda mõne vanema ärika kaudu, kuid samas võeti hästi vastu ka lihtsalt seltskondlikke ja huvitavaid inimesi.

2.2. Viru ärikate sisemine hierarhia

Nõukogudeaegset defitsiidikogemust iseloomustavad inimesed kirjeldavad tihti poodide ees looklevaid sabasid. Mõne defitsiitse asja saamiseks pidid inimesed tihti tundide viisi järjekorras seisma. (Kõresaar 2003: 153) Samas olid inimesed, kellel oli võimalik saada defitsiitset kaupa järjekorraliselt. Aarelaid (1998: 200) on öelnud, et lõpuks jagunes Nõukogude ühiskond kaheks: olid inimesed, kelle oli järjekordades eelisõigus ning inimesed, kellel eelisõigust ei olnud. Sama võib väita ka Viru ärikate kohta. Olid ärikad, kellel õnnetus Viru hotelli sisse saada ning olid need, kellel ei õnnestunud hotelli pääseda. Mõlema olukorra ühise tegurina võib välja tuua, et tutvused loevad. Üks informant kirjeldas väga tabavalt ja lühidale Viru hotelli pääsemist: „*Osa inimesi lihtsalt said sisse, osa ei saanud*“ (Tarmo, 1957, Harjumaa).

Kõik minu informandid olid ühtlasi esimesed ärikad, kes kohe pärast Viru hotelli avamist löid endale suhted hotelli töötajatega, eeskätt šveitsrite ja baarmenidega, et tagada sissepääs Virusse. Nad oli ka ühed esimesed, kes hakkasid Viru hotellis soomlastega suhtlema ning äri tegema. Kuna 1970ndate alguses oli Viru hotelli ümber liikuvaid ärikad vähem kui 1980ndatel, siis 1970ndate alguses teadsid kõik ärikad teineteist nime- ja nägupidi ning nende omavahelised suhted olid head.

Kõik tundsid nime- ja nägupidi. Restoranis sai pidu pandud, kõik olid joped koos, ma ei mäleta küll, et mingit hõõrdumist oleks olnud. Ei olnud küll. Kui just keegi nagu kellelegi võlgu jäi, see oli selline asi. Kõik olid omad joped, et ma praegu just sain ühed püksid, et tahad, need on sulle parajad. (Magnus, 1957, Põlva)

Siseringi ärikate vahel valitsesid head suhted. Seevastu nii-öelda ärikaid, kes ei pääsenud Viru hotelli sisse, õigeteks ärikateks ei peetud. Üks informant pidas Viru hotelli ümber, pargis või tänaval soomlase tüütamist alandavaks ning madalaks. Siinkohal tuleb esile vastandus sisemise ja välimise ringi ärikate vahel. Ärikate siseringi sotsiaalne võrgustik põhines usaldusel, kuid siseringist väljapoole jäävate ärikatega ei soovitud suhelda.

Lisaks võib ärikate omavahelises hierarhias välja tuua generatsioonipõhise eristuse, kus hierarhia kõrgemal astmel on esimese põlvkonna ärikad ning madalamal hilisema põlvkonna ärikad. Informandid tõid välja, et 1980ndate alguses Viru hotelli juurde ilmunud hilisemat ärikate põlvkonda ei võetud omaks. Vanemad ärikad proovisid kaitsta oma territooriumit, kuna nad ei soovinud endale konkurentsi. Uusi ärikaid aeti Viru hotelli juurest minema ning neile prooviti selgeks teha, et Viru hotell on vanemate ärikate piirkond.

Aga muidugi, et see oht oli, kui sinna uued tulid, et oli oht, et tööpõld jääb väiksemaks. Muu töö puhul oleks see igati olnud okei, aga selle töö puhul ei olnud. Ja siis tekkisid niisugused inimesed, iseenesest tekkisid kuidagi, inimesed, kes hakkasid neid kollitama. Vähe agressiivsemalt või. Mõni maadleja või mõni selline tõsisemalt võetav jämedama kaelaga tüüp, hakkas neid ära kollitama sealt. Lähed üle tee, siia tulla ei tohi. Ootate Kevade juures. Kaubamaja pool teed võis olla ja restoran Kevade nurga peal. [---] Mina isiklikult nendes karistusaksioonides ei osalenud. Ma kuidagi tahtsin kogu aeg edasi minna asjadega. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Kolmanda eristusprintsibiina saab välja tuua rahvuspõhise eristuse. Siinkohal tõuseb esile *meie ja nemad* vastandus ning *oma ja võõra* eristus, mille kohta Kõresaar (2006: 154) on öelnud, et võõra mentaliteeti vastandatakse eestlaste omale ning seda ei võeta omaks. Informantide sõnul prooviti Viru hotelli ümber liikuvaid venelasi hotellist eemale hoida. Venelased ei osanud ausat äri teha, vaid röövisid ning vägivallatsesid

soomlaste kallal. Viru ärikad nägid venelasi võõrastena ning peamiseks eristusprintsipiiks ärikate ja venelaste vahel nähti venelaste käitumist, mida iseloomustas ebaviisakus, petmine ning vägivaldsus. Selline eristus lõi pildi venelastest kui kultuuriliselt vastuvõetamatust võõrast (Kõrsaar 2006: 154) ning neid ei võetud omaks.

Tänaval oli venelasi väga palju, venelased pakkusid tänaval äritegemist, aga nad varastasid ja röövivad ka purjus soomlasi. Näiteks minnakse vastu ja trügitakse ja siis varastatakse näiteks rahakott ära. (Toomas, 1957, Tallinn)

Samas üheks positsiooni ja maine tõstmise vahendiks ärikate ringis oli miilitsale vahelejäämine. Üks informant tõi välja, et alles pärast valuuta omamisega vahelejäämist hakkas ta end tõeliseks ärikaks pidama.

Mul oli nii, et nii-öelda oma ärika selle ajastu algfaasis või polnudki nagu õige ärikaski või niisama tolgendasin, läksin Viru hotelli sisse. [---] Istun seal, tühi saal, selge, et seal salamiilits käib ringi ja ta kohe fikseerib ära. Tuleb juurde, kuulge noormees, tulge kaasa. Ja mul olid lolli peaga need margad taskus. Ma ei tea, mis ma mõtlesin. Need muidugi leiti kohe, aga tänu sellele, et kuna ma olin ka, nii-öelda ei olnud ennem vahele jäänud ja ei olnud nagu ära virvendanudki, keegi ei teadnud mind. [---] Aga mul oli siis paragrahv 86, et valuutamahhinatsioon, et 20aastane noor kutt. Tead, siis ma sellega nagu laiasin ja sain nii-öelda sellist nagu [respekti]. (Sulev, 1962, Tallinn)

Lisaks ärikate omavahelisele konkureerimisele ning sisemiste hierarhiate moodustumisele, toimusid muutused sotsiaalse positsiooni määratlemisel Nõukogude ühiskonnas ka laiemal tasandil. Natalya Chernyshova on välja toonud, et hilises Nõukogude ühiskonnas välja kujunenud uus tarbimiskultuur lõhkus vana klassiühiskonna mudeli ning sotsiaalse edukuse mõõdupuuks muutus tarbimine. Ühiskonnas moodustusid uued hierarhiad, mis põhinesid tarbimisel. Juurdepääs defitsiitsetele kaupadele ning võimalus osta kalleid lääne asju oli märk kõrgest sotsiaalsest staatusest. (Chernyshova 2013: 4, 9) Võrreldes tavaliste inimestega võisid ärikad end sotsiaalse edukuse redelil kõrgemale positsioonile asetada, kuna ärikad omasid sotsiaalset ja majanduslikku kapitali, neil oli juurdepääs defitsiitsetele

tarbekaupadele ning võimalus osta kvaliteetset importkaupa.

Viru ärikate omavahelises hierarhias olid redeli kõrgemal astmel kogenumad ärikad, kes teadsid, kuidas soomlastele läheneda, nendega suhelda ja äri teha. Kõrgemale hierarhia astmele võisid end paigutada ärikad, kellel olid tutvused Viru hotellis ning kes kuulusid ärikate siseringi. Seevastu omavahelises hierarhias jäid madalamale uued ärikad, kes ei suutnud vanade ärikate sotsiaalsesse võrgustikku sulanduda, vanematele ärikatele väärilist konkurentsi pakkuda ega Viru hotelli pääseda. Madalamale jäid ka venelased, kes röövisid ja petsid soomlasi.

2.3. Sotsiaalse võrgustiku toimimine ja sotsiaalse kapitali loomine

Defitsiidiolukorras toimis sotsiaalsete suhete võrgustik asjade ja teenuste ümberjagamisvõrgustikuna ning mida rohkem tutvusi erinevate elualade inimestega omati, seda suurem oli ka võimalus erinevate asjade saamiseks. Ledeneva (1998: 33, 47) käsitleb sotsiaalset võrgustikku kanalina, mille kaudu liikusid erinevad ressursid. Sotsiaalse võrgustiku kaudu oli võimalik saada defitsiitseid ja välismaiseid kaupu ning tutvuste abil oli võimalik lahendada elulisi probleeme ning saada erinevaid teenuseid. Kogu ebaseaduslik äritegevus põhines tutvustel ning defitsiitsete ja välismaisete asjade hankimise eelduseks olid suhted õigete inimestega.

Mõne potentsiaalselt kasuliku inimestega tutvumine ning endale sotsiaalse võrgustiku loomine võis toimuda sihipäraselt. Seetõttu tuli ise olla seltsiv ning osata inimestele õigesti läheneda. Paljud inimesed soovisid endale tutvuste võrgustikku, kelle kaudu oleks võimalik defitsiitseid asju saada. Üks informant tõi välja, kuidas tal õnnestus väga otsekohese lähenemise kaudu poe juhatajaga tuttavaks saada.

Ma läksin võtsin ühe šampa ja kommikarbi ja ütlesin ja läksin lihtsalt poe taharuumi ja ütlesin mul on juhatajat vaja. Panin laua peale, ütlesin tervist, ma tulin, tulin tuttavaks saama teiega. [---] See tutvus viis selleni, et kui näiteks hilisemas elus, kui tulid Tšehhi õlled, mis maksis umbes neli-viiskümmend, 42 kopikat võib-olla oli pudel. Kahekümmene kast oli siis seal 8 rubla. Ma andsin 20 rubla. Ta teadis, et ühe

kasti Tšehhi õlut, et kui see tuleb, ta paneb mulle kõrvale, ta saab selle õlle kasti pealt, mida ta oleks pidanud ametlikult panema, inimestele maha müüma. Ta lasi kellelgi mulle helistada, asetäitjal. Siis see helistas ja ütles, et mulle on siin midagi. Ja siis ma läksin sinna ja andsin talle selle. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Uute tutvuste sõlmimine võis toimida juba olemasoleva tutvusringkonna ja sõprade kaudu ning pidutsemise käigus. Siinkohal saab sotsiaalse võrgustiku loomist vaadelda mitteametliku avaliku sfääri ühe osana. Tutvuste sõlmimisel tuleb esile mitteametliku avaliku sfääri privaatne ja avalik mõõde. Potentsiaalselt kasulike tutvuste ning äriliste eesmärkidega kontaktide loomine toimus sotsiaalsete ettevõtmiste vormides ja vaba aja veetmise käigus (Jõesalu 2004: 15), kus omavaheline suhtlus oli iseloomulik privaatsfääris toimuvale suhtlusele. Teisalt olid need tegevused avalikud, kuna nad ei toimunud ainult pere ringis, vaid leidsid aset avalikes kohtades (Jõesalu 2004: 15). Järgnev informandi kirjeldus annab ülevaate vaba aja veetmisest, mille käigus oli võimalik tutvuda uute inimestega, kes olid huvitatud defitsiitsete asjade ostmisest või osutusid muul moel kasulikuks.

Ühtegi pidu ju linnas ei olnud. Kui kuskil toimus pidu, see oli näiteks seal Raasikul või Elvas, siis kuskilt läbi muusikute tuli see info, et kuskil Raasikul või Elvas on pidu. Elvas? Ahah. Kuidas sinna saab? Mis kell rong läheb? Keegi oli juba vaadanud Balti jaamast, rong läheb kell kuus. Jõuame kella poole üheksaks. Läheme kõik. Siis oligi, kõik inimesed läksid sinna rongi peale ja kõik me sõitsime sinna Elvasse peole, teadmata kuidas ja kus me seal ööbime või kuidas me tagasi saame. Lihtsalt sõideti niimoodi. Tallinnas siin neid asju korraldada ei saanud. Enne kui üks hetk praegu hakkas korraldama selliseid diskosid selliseid. Need olid ka pörandaalused. Täiesti pörandaalused diskod. Sinna aeti mingi oma seltskond kokku. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Iga uue inimesega tutvumise puhul oli oluline tema kasutegur. Toimus pidev inimeste kaardistamine, kes millega tegeleb ning kus valdkonnas töötab. Kunagi ei olnud teada, missugune tutvus mingil hetkel kasulik võib olla. Üks informant kirjeldab, kuidas iga uue tutvuse korral uuriti, mis valdkonna inimesega tegu on.

Igahihega oli nagu selline suhe, et nüüd me sinuga saame kokku. Tere-tere, mis

su nimi on? Kus sa elad? Kus sa töötad? Mida sealt varastada saab, su töökohast? Mis ala inimene sa oled? Mida sa saad? Ahah. Sa teed mingeid projekte kuskil maamöödübüroos. Väga hea, teinekord ma tean, kui on vaja mingit projekti vaja, mul on kohe oma inimene, kes tuleb. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Vahtre on välja toonud, et sotsiaalsete suhete võrgustikus olid eriti hinnatud kaubanduses töötavad inimesed, kuna neil oli juurdepääs kaubale, mida müüdi leti alt. Leti alt oli võimalik osta neil, kellel olid väga head suhted müüjaga ning kes said müüjale kasulikud olla. (Vahtre 2002: 101) Suhete sõlmimisel kaubandustöötajatega lähtuti eelkõige endale sotsiaalse kapitali loomisest ehk püüti tagada juurdepääsu erinevatele kaubagruppidele.

sul pidi olema kuskil kaubamajas on laos tuttav, et sul on lille müüjad, mingid kelnerid, mingisugused baarmenid, mingid piletid, et mida rohkem sul see network-võrgustik toimis, seda rohkem niimoodi ja said ka neid asju [defitsiitseid ja välismaiseid kaupu]. (Sulev, 1962, Tallinn)

Defitsiiditingimustes olid tutvused rohkem väärt kui raha ning defitsiitsete asjade ja teenuste saamise süsteem tugines tutvustele. Võõraid inimesi ei usaldatud ning mitte üksi kaubandustöötaja ei hakanud ise võõrale inimesele midagi pakkuma.

Niimoodi lambist ei saanud juurde astuda, et kuule, ma maksan sulle, et kas ma saaksin seda asja. see nii lihtsalt ikkagi ei käinud. See võis töötada ikkagi kellegi tuttava soovitusel kaudu või tuttava tuttava kaudu. Selline ahel ikkagi töötas, et sa ikkagi mingisuguse kontrolli osta ei satuks. Selline turvaline süsteem pidi ikkagi toimima. (Lembit, 1957, Tallinn)

Sotsiaalsesse võrgustikku kuuluvad inimesed vahetasid omavahel nii teenuseid, asju kui ka raha. Eriti kasulikud olid tutvused kõrgetel ametikohtadel inimestega, kelle kaudu oli võimalik laiendada oma võrgustikku vertikaalselt. Ühe informandi klienti hulka kuulus paar ENSV valitsustegelast, kelle kaudu avanes võimalus tutvuda teiste valitsustegelastega. Valitsustegelased käisid tihti koos jahil ning teineteisel külas ning ka teda kutsuti nendele kokkusaamistele. Samas selleks, et midagi saada, oli vaja osutada vastuteene või pakkuda altkäemaksu. Järgnev kirjeldus annab ülevaate, kuidas Toomasel oli võimalik saada viisa välismaale sõiduks, kuid ta pidi omalt poolt midagi

vastu pakkuma, et vahetustehing oleks võrdne.

Tahtsid välismaale sõita või viisat saada, siis oli vaja midagi viia või anda sellele inimesele. Sul pidid nõukogus [ENSV Ministrite Nõukogus] tuttavad olema. Kõik tahtsid midagi saada. Ja mina sain neid asju ja ma olin neile vajalik. Käisin välismaal ja valuutapoes. Teene teene vastu – see oli tavaline asi. (Toomas, 1957, Tallinn)

Välismaise kauba müümisega olid ärikad kindlustanud endale tugeva positsiooni teene ja kaupade ümberjagamisvõrgustikus, mistõttu osutati neile pidevalt erinevaid teeneid. Jagaja positsioonil olevate inimeste ümber koondusid abitahtjad ja -saajad ning selle kaudu saavutasid nad võimaluse vastuteeneteks. Jagaja positsioonil olev inimene omandas lisaks materiaalsele ressurssidele palju kasulikke tutvusi ning isiklikke suhteid, mille kaudu moodustus sotsiaalne kapital. (Diewald 1995; refereeritud Ruusmann 2009: 138) Ärikaid nähti kui kasulikke tutvusi, kelle kaudu oli võimalik saada lääne kaupu ning seetõttu osutati ärikatele erinevaid teeneid, et kindlustada endale ligipääs lääne kaupadele.

Ma mäletan, et ma sain Tartus endale juhiloa. Tartu inspeksiooniülem kirjutas mulle oma kabinetis loa välja, ma ei pidanud mitte midagi tegema. See oli tutvuse pärast, aga kui oli vaja mingeid teeneid või asju, siis sa pidid seda lihtsalt tegema, mida taheti. (Toomas, 1957, Tallinn)

Ledeneva leiab, et sotsiaalse võrgustiku kasulikkus seisnes selles, et vastavaid inimesi tundes oli võimalik vajadusel saada mingit teenust ilma pikema ootamiseta. Omalt poolt midagi teenuse eest vastu pakkudes oli võimalik tutvusi ja kontakte kasutades lahendada ootamatuid elulisi probleeme. (Ledeneva 1998: 33) Väga kasulik omada tutvusi erinevate eluvaldkondade inimestega. Tutvustele tuginev käsi-peseb-kätt-süsteem toimis täielikult. Mõne ootamatu probleemi ilmnedes oli alati võimalus vastava ala inimene üles otsida, talle midagi pakkuda või altkäemaksu anda.

Näiteks kui sul läks kodus toru katki ja sa tahtsid majavalitsusest torumeest saada siis sulle öeldi, et järjekord on umbes aasta või kolm kuud või kuus kuud. Sa pidid selle torumehe ise üles otsima ja talle pudeli viina andma, siis ta tuli sinu juurde tegema. Või midagi lubama, kõik asjad, kogu see nii-öelda igasugune partner käis, vahetati teenust raha vastu, raha teenuse vastu ja asju. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Tutvustele tuginev süsteem võimaldas ligipääsu ka tavalisele inimesele suletud kohtadesse nagu näiteks Viru hotelli Valuutabaar, Grillbaar või Viru varietee. Üks informant käis tihti Viru hotelli Grillbaaris söömas ja joomas, kuna ta tundis sealseid baarmene.

Kõik neli Grilli baarmeni, kes olid need, olid meil head tuttavad. Istusime seal, kas Anne juures või Eriku juures või Reinu juures, istusime maas. Lihtsalt maksad korralikult jootraha, mis seal inimestel su vastu on, viskad nalja, siis oli anekdootide rääkimine. [---] Ja niimoodi tekkis see tutvus ja siis me istusime seal, pärast kui see oli läbi seal Grillis, siis viidi meid tagaruumi kaudu alla sinna Viru varietti eksole, seal läksime kõik koos, koos selle baaridaamiga näiteks. Me teadsime, et seal ei olnud ühtegi baarmeni, kes ei olnud koputaja, aga mis siis. Ma olin lihtsalt Nõukogude noor, kes oli tulnud lõbutsema. See oli igaihe unistus. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Omavahelised suhted sotsiaalses võrgustikus võis oma iseloomult jagada kolmeks. Esimese grupi moodustasid perekond ja lähedased sõbrad, kellega jagati ühiseid huvisid ning vaimseid väärtusi. Selliste inimestega oldi seotud huvitegevuse või sõpruse kaudu. Kasutegur defitsiitsete asjade või teenuste saamise näol oli lisaväärtus või üldse teisejärguline ja ebaoluline. Sellise suhtluse aluseks oli eelkõige isiklik hea läbisaamine ning vastastikune soov vaba aega koos veeta. Teineteist aidati ning teineteisele osutati teeneid ilma vastuteenet ootamata. Sarnaseid tugevaid emotsionaalseid suhteid on kirjeldanud ka Ruusmann (2006a: 142), tuues välja, et sõprade kaudu defitsiitsele kaubale ligipääs oli sõprusest tulenev lisaboonus, mitte suhtlemise eesmärk ise.

Teise osa sotsiaalsest võrgustikust moodustasid kasulikud tuttavad, kelle kaudu oli võimalik defitsiitset asju või teenuseid saada ning inimesed, kellega koos ebaseaduslikku äri tehti. Selle ringi inimestega suheldi lisaks majanduslikule kasule ka igapäevaselt sõbratasandil, kuid seda ainult tutvuse hoidmise eesmärgil. Sellised suhted olid alguse saanud eeskätt ärilistel põhjustel, kuhu oli aja jooksul lisandunud hea läbisaamine. Suhetes, mis tuginesid majanduslikule kasule ja sõprusele, oli tähtis omavaheline hea läbisaamine ning vastastikune usaldus, kuid ühiste vaimsete väärtuste ja huvide jagamine ei olnud oluline.

Aga see oli ikkagi tutvuse hoidmise eesmärgil suhtlemine. Sellist vaimset või mõttekaaslusega seotud sõprust oli väga vähe. Sellest sotsiaalsest võrgustikust, kuhu kuulusid paljud inimesed, olid sellised sõprussuhted väheste inimeste vahel, rohkem oli ikka neid tuttavaid, kellega suheldi tutvuse hoidmise eesmärgi nimel, et saada asju. (Lembit, 1957, Tallinn)

Kolmanda osa sotsiaalsest võrgustikust moodustasid instrumentaalsed suhted ehk inimesed, kellega suheldi ainult vajadusel ning majandusliku kasu eesmärgil. Siin ei olnud oluline hea läbisaamine ega suhtlemine väljaspool äritegevust.

Kellelegi müüdi just sellepärast, et tal on raha. Või kokkuostjad, igavene kuradi vastik tüüp muidu, aga talle sai alati mingi kõva hinna eest mingi asja maha müüa või vastupidi. (Sulev, 1962, Tallinn)

Suhete puhul, kus majanduslik kasu oli põimunud sõprusega, muutus omaette eesmärgiks pidev tutvuste ning sidemete nii-öelda elus hoidmine. Seetõttu oli vajalik lävida muul tasemel kui ainult äritegemine, üksteist kutsuti alati sünnipäevadele või suurematele üritustele, näiteks restoranidesse või kultuurimajadesse. Ühele informandile oli pidutsemine ja baarides istumine vastumeelne, kuid tutvuste hoidmise nimel pidi ta seltskondlikel koosviibimistel käima.

Tutvuste hoidmise nimel on ikka seltskonnaga varietees käidud ja pidudel oldud. See oli pigem seltskonna ja tutvuste sõlmimise eesmärgil käimine. Kõigil olid küüned omapoole, kõik olid omakasu peal väljas. Sa teadsid, et mõne inimesega on kasulik tutvust hoida ja siis sa tegid seda. Alati keegi pidi sulle kasulik olema ja sina olid kellelegi kasulik. (Toomas, 1957, Tallinn)

Tutvuste hoidmise nimel pidi vaeva nägema ning potentsiaalselt kasulikele inimestele oli vaja end aeg-ajalt meelde tuletada, et suhtlus toimiks ning tutvused ära ei kaoks.

Näiteks oli 8 märts, 8. märtsi hommikul ma tellisin takso sõitsin kõigepealt Viimsisse aiandisse, võtsin ema sõbranna tütre käest, kes aiandis töötas, võtsin tagaistme täie tulpe. Üldiselt 200–100, 150–200 tulpi ja siis mõtlesin, kelle juurde ma lähen. Siis läksin sõitsin käisin Virust läbi, viisin seal tüdrukutele seal büroos, siis käisin sõitsin sõbra emad läbi, siis käisin sõitsin kaupluse juhataja. Tead ma sõitsin

praktiliselt pool päeva taksoga ja ma olin selle koju jõudsin, siis ma olin, ma olin ära toitnud oma selle võrgustiku. 8 märts, naistepäev, ma pidin minema ja neile kõigile õnne soovima sellepärast, et see oli edu võti. Kogu aeg hoida ja soojendada. Aeg-ajalt ikkagi midagi kuidagi määrada seda. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Sotsiaalsete suhete võrgustikku analüüvides saab eristada horisontaalseid ja vertikaalseid suhteid, mis on seotud erineva emotsionaalsusega. Jõesalu on välja toonud, et horisontaalseid suhteid iseloomustab omavaheline austus ja konkurentsi puudumine. Horisontaalsete suhete puhul on oluline emotsionaalne side ning omavaheline hea läbisaamine, kuid samas kasutatakse sellised suhteid instrumentaalsetel eesmärkidel. Vertikaalsed suhteid on eelkõige hierarhilised, mis valitsevad alluvate ja ülemuste vahel. (Jõesalu 2003: 75–78) Suhete jaotamine horisontaalseteks ja vertikaalseteks tuleb esile ka Viru ärikate sotsiaalses võrgustikus. Horisontaalsed suhteid valitsesid ärikate endi vahel ning suhtluses soomlastega ja ärikaaslastega. Vertikaalne suhtlus iseloomustab ärikate läbisaamist kõrgetel ametikohtadel olevate inimestega, kellelt oli võimalik saada erinevaid teeneid.

Ebaseaduslik äri, defitsiitsete ja välismaisete asjade hankimine ning erinevate teenuste saamine toimus sotsiaalse võrgustiku kaudu. Iga asja hankimiseks pidid olema inimesed, kelle poole sai võimalusel pöörduda ning kellega vajadusel läbi käidi. Peale Viru ärikate tutvusringkonnas juba olemasolevatele kasulikele kontaktidele, moodustasid väga suure ja olulise osa ärikate sotsiaalsest võrgustikust Eesti NSV-d külastavad soome turistid.

Informandid leidsid, et soomlastega suhete loomine oli lihtne. Soomlastega tutvumine ja suhete loomine leidis tihti aset pidutsemise käigus, näiteks Viru hotelli Valuutabaaris. Ärikad käisid Viru hotelli Valuutabaaris vaba aega veetmas ning eesmärgiga leida mõni soomlane, kellel oleks kaasas lääne kaupa ning kes oleks nõus neid asju müüma.

Lähen kuskile, siis olid need ööbaarid või Valuutabaarid, vaatad seal, et kellele nagu külje alla pugeda. Siis vaatad, valid seal kellegi välja, kuidagi niimoodi. (Sulev, 1962, Tallinn)

Soomlased tulid Nõukogude Eestisse eesmärgiga lõbutseada ning olid huvitatud

kohalikest inimestest ja elust. Ärikaid nähti sõprade ja teejuhtidena, kes rääkisid soomlastele kohalikust elust ning tutvustasid vaba aja veetmise võimalusi. Teineteisele helistati ja kirjutati, ärikad viisid soomlasi pidudele, tutvustasid neid naistele ning hoolitsesid nende eest.

Neil oli ka huvitav teada saada, mis meil siin toimub. Neil oli õudselt huvitav teada saada. Me suutsime neile näidata. Neile oleks haamrit antud, kui nad oleks kuskile üksi läinud ja asjad ära võetud. Aga meiega koos nad said käia nagu kuningad siin. Nad tulid ja hoopiski meie ees mindi kahte lehte. See oli nagu neile. Need kohalikud krahvid, kes kõigi asjadega hakkama said, kes näitasid, kus kohalikud väljas. Me viisime oma pidudele neid, hoidsime, et keegi neid seal ei lööks, ei tõukaks. Ei solvaks, ei sõimaks. Ja noh, head naised loomulikult. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Suhtluse alfaasis läviti soomlastega peamiselt majandusliku kasu eesmärgil, kuid hiljem oli ärikate ja soomlaste vahelistes suhtluses majanduslik kasu segunenud sõprusega. Ärilistel eesmärkidel suhtlemisest kasvas välja sõprus ning ajapikku jäi äritegevus hoopis tagaplaanile või kadus täiesti.

Kaup oli ainult mingi periood [soomlastega suheldi tutvuse alguses defitsiitsete kaupade saamise eesmärgil], kui sa algul lihtsalt tegid selle äri ja said mingeid pükse maha müüa, aga pärast mul lihtsalt leidsin mingi toredad tuttavad, sõpru, inimesed vahvad ja kadus see igasugune kaubahuvi üldse ära. (Magnus, 1957, Põlva)

Kõik informandid leidsid, et igapäevases suhtluses ning äritegemises soomlastega oli vastastikune usaldus ja ausus väga olulisel kohal. Ärikate eesmärgiks oli eelkõige püsivate kasulike suhete loomine, seetõttu ei olnud äritegevuses mõistlik petta. Pettes oleks äri jäänud ühekordseks ning kasulik tutvus mõne soomlase näol, kes regulaarselt Eestis käis ning tõi kaasa riideid, tehnikat ja tarbekaupu, oleks kadunud. Üks informant tõi välja ühe kirjutamata reegli, mis kehtis äritegevuses tema ning paljude tema tuttavate ärikate jaoks: „*Pigem püüti just, et õiglane äri, et kõik on happy'd*“ (Sulev, 1962, Tallinn).

Tutvused ja kontaktid erinevate eluvaldkondade inimestega olid edu võtmeks ning tagasid juurdepääsu erinevatele defitsiitsetele kaupadele. Kõik informandid rõhutasid, et tänu sotsiaalsele võrgustikule ei olnud mitte midagi sellist, mida ei oleks

õnnestunud hankida. Soomlaste kaudu jõudsid Eestisse välismaised riided ja tarbekaupad. Paljude ärikate jaoks olid soomlased peamine kanal, mille kaudu defitsiitseid ja välismaised kaupu saadi. Seega võib järeldada, et ebaseadusliku äri vundamendiks oli ärikate sotsiaalne võrgustik, eelkõige suhted ja tutvused soomlastega, mis pani aluse jätkusuutlikule ja edukale äritegevusele.

3. KAUBA HANKIMISE JA MÜÜMISE STRATEEGIAD

Siin peatükis on vaatluse all Nõukogude ühiskonnas levinud käitumispraktikad, kuidas Viru ärikad defitsiitseid ja välismaiseid kaupu hankisid, keskendudes eelkõige äritegevusele Viru hotellis ja lääne kaupade ostmisele soomlastelt. Seejärel annan ülevaate, kuidas toimus asjade edasimüümine ning kellel oli eelisõigus osta ärikatelt välismaiseid kaupu. Käsitlemist leiavad ka erinevad viisid, kuidas ja kellega informatsiooni defitsiitsete kaupade ostmise või müümise kohta jagati.

Siinkohal pean oluliseks välja tuua kaubad, millega äri tehti. Kõige suurema osa ärikate kaubast moodustas välismaine riidekaup, sealhulgas nii meeste, naiste kui ka laste riided. Teise suure kategooriana toodi välja lääne elektroonika. Nimetatud asjade hulgas mainiti kassetimängijaid, raadioid, televiisoreid, videomakke ja kaameraid. Lääne riided ja elektroonika moodustas põhiosa ärikate kaubast, kuid lisaks müüdi ka defitsiitseid esmatarbekaupu, mida oli Nõukogude kaubanduses harva saada või mis olid madala kvaliteediga. Sinna hulka kuulusid nii majapidamistarbed, hügieenivahendeid, naiste kosmeetika ja parfümeeria. (Etnograafiliste välitööde materjal 2013–2014)

3.1. Defitsiitsete kaupade hankimise praktikad

7. juulil 1965. aastal taasavati Helisinki-Tallinn laevaliin (Nupponen 2007: 16), mis mõne aasta jooksul muutus asendamatuks kanaliks, mille kaudu jõudsid tollasesse Nõukogude Eestisse välismaised riided, tehnika ja läänelik elustiil – popkultuur ja

muusika. Raudne eesriie ei olnud enam nii raudne ning maailm hakkas avarduma. Tallinna saabuvad Soome turistid ja lääne asjad olid kui sõnum vabast maailmast. Üks informant meenutas, et kas või postkaardi saamine Soomest tekitas uhke tunde.

Ma mäletan, et ma sain oma esimese selle postkaarti Soomest, et see oli nii uhke tunne. Oo, et keegi välismaalt. (Sulev, 1962, Tallinn)

Nõukogude Eestis representeerisid välismaised asjad ihaldust vaba maailma ja lääneliku elustiili vastu. Välismaised asjad kandsid endas unistusi ja lootusi (Keller 2004: 41). Kõik ärikad soovisid endale saada moodsaid ja kvaliteetsed lääne riideid. Tõuke lääne asjade hankimiseks ja ebaseadusliku äri alustamiseks andis inimlik soov erineda. Eesmärgiks oli saada eelkõige endale välismaised ja populaarseid riideid.

Tahad teistmoodi riideid, sa näed neid vendi, kes teevad niisugust kihvti muusikat. Sa näed, et on teksades. Sa tahaksid ka teksapiükse. Siis sellist särki, tahaksid ka pikki juukseid. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Välismaisete ning defitsiitsete asjade hankimine ning hallist massist erinemine eeldas ärilist mõttelaadi ning algatusvõimet. Kui iseenda tarbimisvajadus oli rahuldatud, siis erinevate defitsiitsete ja välismaisete asjade edasimüümise näol nähti võimalust raha teenida. Defitsiitingimustes oli võimalik inimestele välismaiseid kaupu müüa maha mitmekordse hinnaga ning ostjaid leidis alati. Lisaks oli endale lääne riiete ja kvaliteetsete kaupade hankimiseks vaja raha. Seetõttu sai alguse Viru ärikate äritegevus ning defitsiitsete ja välismaisete asjade hankimine erinevate kanalite kaudu.

Kauba hankimine soomlaste kaudu

Kõige levinumaks võimaluseks, kuidas välismaised kaupu hankida, oli soome turistidega äri teha. Paljud soomlased võtsid teadlikult Nõukogude Eestisse tulles kaasa riideesemeid ja valuutat, mida oli võimalik siin kasumiga maha müüa.

Igal soomlasel, kes siia tuli, oli juba midagi kaasas, sest nemad teadsid. Soome lehes kirjutas ja Soome telekas rääkis, et mida siia kaasa võtta, mida siin kergelt müüa saab. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Lähtuvalt informantide vastustest alustati soomlastega esimese kontakti otsimist juba sadamas. Ärikatele oli teada, millal Soome laev Tallinna jõuab. Esimene katse soomlastega kontakti luua, võis toimuda sadamas. Paljudel ärikatel õnnestus juba sadamas leida soomlane, kellel oli kaasas lääne kaupa ning kes oli nõus asju müüma. Samas sadamas turistidelt asjade ostmine sarnanes rohkem õnnemängule. Kunagi ei olnud teada, mis kaup kellelgi kaasa on.

Mindigi, kui laev saabus, kas siis sadamasse, käidi nii-öelda torkimas turiste, et müü, on sul mida müüa. [---] See ostmine, see oli ka nagu pörsast kotis, et lotovõit, et keegi tuleb sealt [laevalt maha] välja, mingi kilekott on käes ja enne kui ta pääseb läbi ja et ta jõuaks sinuni, et sa sealt saad. Ma täna sain sealt ühe deodorandi ja seal oli mingi pakk Marlboro suitsu ja mingisugune vana särk. (Sulev, 1962, Tallinn)

Sadamas soomlaste ootamist ning juhuslikele turistidele äritegemise eesmärgiga lähenemist pidas üks informant liiga riskantseks ning sadamas käis ta ainult tuttavatel soomlastel vastas, kuigi ka see oli ohtlik.

Võõrastega ma ei suhelnud sadamas, sest see oli ohtlik. Seal oli nii tugev kontroll. Isegi ohtlik oli vastas käia, sest kui sa jäid seal pikemaks, siis oli nii, et võeti kinni, et mis teed siin. Suhtlus välismaalastega oli keelatud. Andropovi ajal⁴ oli tänavatel kontroll, et miks sa tööajal tööl ei ole. Kui ära ei selgitanud, siis viidi jaoskonda ja hakati asja uurima. (Toomas, 1957, Tallinn)

Viru hotelli pääsemiseks olid kasutusel erinevad strategiad. Sadamas tehti kindlaks, millal tulevad soomlastele vastu turistibussid. Seega oli ärikatele teada, millal jõuavad turistibussid soomlastega Viru hotelli juurde. Ärikate eesmärgiks oli samal ajal jõuda Viru hotelli juurde, kui jõudsid turistibussid, et soomlaste seltskonda sisse sulandudes hotelli pääseda.

Kujuta nüüd ette Soome laev jõudis sadamasse, sealt oli alati valmis need

⁴ Andropov oli NLKP KK peasekretär 12. novemberist 1982 kuni 9. veebruarini 1984. Andropovi roformid seisnesid tööviljakuse tõstmises ning kontrollis tööviljakuse üle, mille üheks väljenduseks oli töö ajal avalikes kohtades viibivate inimeste dokumentide kontrollimine.

bussid, mis tõid soomlasi Viru hotelli ja siis oli see õudne sagimine. Seal oli paar mingit turvavanameest seal ukse peal, kes seisis, vaatasid, kas soomlane ikka tuleb. Aga ma olin kaval. Ma teadsin täpselt, millal bussid sõidavad. Mul oli mantel seljas, hele mantel seljas vööga, lips oli ees ja mingisugune soni, mis see moes oli ja kott oli ka kaasas. Läksin rahulikult nagu tuikusin umbes nii nagu mingisugune heas tujus tulnud, lasti kohe sisse. Samal hetkel jõudsin taksoga Viru hotelli ukse ette kui bussid tulid. Siis oli selline asi nagu lift oli ummistatud soomlastest. (Magnus, 1957, Põlva)

Soomlaste sekka sulandumine ning turistigruppidega koos Viru hotelli sisenemine oli lihtne, kuna kõiki inimesi ei jõutud kontrollida ega jälgida. Keerulisem oli üksi või kahekesi hotelli pääseda. Sellisel juhul teeseldi soomlast, kuid see õnnestus ärikatel, kelle nägu ei olnud miilitsale tuttav.

Lähed hotelli sisse, oled seal liftides näiteks, räägid soomlastega juttu, istus baaris, küsid möödaminnes, kas vahetad raha või on neil midagi müüa. [---] Sa pidid kuidagi tundmatu välja nägema, sest kui su nägu on kõigile tuttav, siis oleks vahelejäämine kindel. Tuli olla nagu tavaline nädalalõpu turist. Taksoga sõitsid ette nagu oleks sadamast tulnud, et nagu ise oled turist, koos oma kottidega lähed sisse. Tihti sa nii tehtud, prillid sai nina peale pandud ja vuntsid olid ees, keegi ei jaganud ära. (Toomas, 1957, Tallinn)

Usutavalt mõjumiseks imiteeriti soomlaste käitumist ja riietumisstiili. Paljud ärikad õppisid selgeks teatud soomekeelsed fraasid ja laused.

Eestlastel oli, see oli meil ka nagu au asi välja trimmida siis mingisugused fraasid, et sa räägid täitsa perfektselt. (Sulev, 1962, Tallinn)

Tõhus oli ka igasuguste tõendite ja paberite kasutamine, mis hoidis ära üleliigsed küsimused. Üks informant kirjeldas, kuidas tal õnnestus sõbra abiga Viru hotelli sisse pääseda.

See oli, elas mu kõrvalmajas elas, valvemiilis. [---] Mina andsin talle uhke ülikonna selga. Me olime kaks taati, läksime Viru hotelli, tegime, mida tahtsime. Ja me kahekesi koos läksime ka sellel ajal hotelli sisse kui tulid need bussid sealt laevalt. Ja siis seal olid, noh nimetatakse kantoora, mingid KGB-snikud või mingisugused olid, kuidas neid nimetatakse. Küsisid tema käest, aga tal oli oma miilitsa tõend, ütles, et

работую, ma olen tööl. Ja siis järelikult olin mina ka temaga koos. Ja tööl. Loomulikult siis tassisime seal kottide viisi igasugust [kaupa]. Kahekesi läksime. Jah, kuna mina teadsin seda konjunktuuri seal koha peal, tema oli nagu selles mõttes, ta oli nagu minu kattevari, kuna tal oli miilitsatõend käes. [---] Las olla, ma ei häbene seda. See ma teenisin päris hästi, see oli päris hea äri sellel ajal. Elasin palju paremini kui mingisugune tehasetöoline. (Magnus, 1957, Põlva)

Soomlastele lähenemiseks kasutati erinevaid võimalusi. Pärast Viru hotelli sisse pääsemist võis esimene pöördumine mõne soomlase poole, enese tutvustamine ning äriettepaneku tegemine aset leida Viru hotelli liftides. Tavaliselt küsiti mõne soomlase käest, kas tal on kaasas mingit kaupa, mida ta soovib müüa. Positiivse vastuse korral suunduti soomlase hotellituppa kaupa üle vaatama ning äritehingut tegema.

Seal polnud muud vaja küsida kui lihtsalt niimoodi: „Onko kauppa, mies?“. Soome keeles rääkisin, ma olin nagu soomlane. Soomlased ise ei saanud aru ka, kas ma olen soomlane või mitte. Nalja teed, sa oled ise soomlane. Eks nii. Siis oli lihtsalt liftis, mis korrusele sõitis, mis tuba oli tellitud, sinna läkski siis, puistasid kauba välja. Ja siis ma tulin ise samamoodi tead hele mantel seljas ja soni peas. Noh lõhnad juures ja isegi mingisugune õllepudel, mis õllepudel, viinapudel käes, läksin välja. Viru hotellist välja, läksin takso peale, ma sõitsin rahulikult minema. (Magnus, 1957, Põlva)

Hotellitoas soomlaselt kauba ostmine oli turvaline ning kõigi kõrvaliste pilkude eest varjatud. Seevastu Viru hotellist välja kõndimine koos defitsiitseid ja välismaised kaupu täis kilekottidega oli riskantne – oli oht hotelli miilitsale vahele jääda. Riski vähendamiseks ning vahelejäämise ärahoidmiseks lepiti soomlastega kokku, et lisatasu eest toovad nad ostetud asjad kokkulepitud kohta. Kõik informandid olid arvamusel, et kõige lihtsam ja turvalisem oli lasta asjad endale koju toimetada.

Äri tegin ma selliste inimestega, kellega ma siin leppisin järgmiseks päevaks kohtumise kokku, et ta toob mulle need ostetud asjad kokkulepitud kohta, sest ise nende kottidega hotellist välja kõndimine oleks endale vee peale tõmbamine olnud. Hiljem oli see äritegevus suurem. Inimesed tõid sulle need asjad kätte. Need, kes mulle midagi müüsid, tulid tõid ka selle kauba mulle koju. (Toomas, 1957, Tallinn)

Üheks kontaktiloomise võimaluseks oli suhtlus Viru hotelli Valuutabaaris.

Valuutabaari vaba aega veetma tulnud soomlased olid suhtlemisaltid ning tahtsid kuulda kohalikust elust Tallinnas. Edasi oli juba lihtne viia jutt defitsiitsete ja välismaiste asjade müümisele ning minna tehingut tegema soomlase numbrituppa. Ebaseadusliku äritegemisega vahelejäämise vältimiseks ning oma äriliste kavatsuste kattevarjuna kasutas üks informant legendi, et ta oli koos oma naisega baari vaba aega veetma tulnud.

Mul oli isegi kunagi naabritüdruk oli Reet. Väga tore sümpaatne naine, elas mul kõrvaltänavas. Reedaga käisime ka korra [Viru hotellis]. Meil ei olnud suhe, me ei käinud. Aga lihtsalt ma tegin talle seal kallist konjakit ja midagi, aga lihtsalt see oli nagu petuskeem. Kuna me oleme nagu paarike kahekesi koos. Vaevalt keegi usub, et mingi paarike läheb sinna äritsema. Istusime seal baaris, seal mingi kõige kallimat konjakit, mul oli raha küll selle jaoks. Ja siis Reedaga läksime ka siis. Soomlased olid ise hea meelega nõus [oma asju müüma], kui keegi nende käest küsis. Nad poleks ise osanud ka ju tead kellele pakkuda. Oleks nad tänaval venelastele pakkunud, oleks neid ära röövitud, nuga saanud. Palju kindlam kui keegi viisakalt räägib soome keelt puhtalt ja lihtsalt ilusti riided ja ostad näiteks kauba ära ja on kõik korras. (Magnus, 1957, Põlva)

Lisaks Viru hotelli pääsemisele ning numbritoas kauba ostmisele tehti soomlastega äri väljaspool Viru hotelli. Sellisel juhul toimus äritegevus tänaval, Viru hotelli ümber või sadamas. Viru hotelli ümber võis liikumas näha mõnda hästirietuvat noormeest liikumas, keda kõigi oletuste kohaselt võiks ärikaks pidada. Viru hotelli ümber ootavate ärikate eesmärgiks oli tabada mõni hotellist väljuv soome turist, kellelt oleks võimalik lääne kaupa osta. Järgnev näide annab ülevaate, kuidas soomlasel tänaval oma riided seljast ära müüsid. Ühtlasi tuleb selles näites esile äritegevuse pahupool, kus juhust kasutades oli võimalik soomlasi petta. Minu informandid pooldasid ausat äritegevust ning pidasid soomlaste petmist alatuks. Seega siinkohal pean oluliseks välja tuua, et järgnev olukord ei juhtunud minu informandiga isiklikult, vaid ta annab edasi sündmusi, mis juhtusid tema sõbraga.

Need tüübid seal lihtsalt turistid tulevad välja, sa seisad seal, hüppad ligi, tülitad, küsid, on midagi müüa. Lihtsalt küsid, kas on midagi müüa. [---] Müüdi ka seljast joped ära. Ja igasuguseid naljakaid lugusid on sellega. Näiteks on üks niisugune

lugu, et üks Mäe-Hans Leo, see oli küll Viru juures juhtus. Aga nägi üsna algusaegadel, et soomlane tuleb kotiga välja ja vaatab otsivalt ringi, ta hüppas kohe ligi juurde, võttis ta oma auto peale. Tema oli üks mees, kellel auto oli. Aa, ta oli taksojuht, õige-õige. Sellepärast tal oligi auto. Niimoodi võttis ta takso peale ja siis, mis see maksab, selge, ostame ära. Aga raha lükkas siia jope taskusse. Ja lõppude lõpuks kõik asjad olid ära ostetud. Soomlane oli seal päris purjakil siis, kas sa jopet ka müüid. Ei, jopet ma ei müü. See on väga kallis jope. Mis hinnaga ikka müüid? Ma ostaks selle jope, ma õudsalt tahaks. Ta lõpuks lunis selle jope ka välja. Soomlane andis selle jope ka. Ma viin su kohe ukseni ära, sul on siit, lähed võtad teise jope kellegi käest. Lõpuks sai selle jope, kus taskus kõik tema rahad olid. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Väga kasulik ja populaarne oli omada nii-öelda isiklikku soomlast või kodustatud soomlast, kes külastas tihti Nõukogude Eestit ning tõi oma tuttavale ärikale välismaiseid asju. Kõik informandid tõi välja, et soomlase numbritoas valuutat, riideid või tarbekaupu ostes oli nende eesmärgiks soomlastega püsivate suhete loomine. Numbritoas asjade ostmise käigus uuriti, kui tihti ta Eestit külastab ning kas ta oleks huvitatud edaspidisest äritegemisest. Paljud soomlased nägid sellises ettepanekus võimalust teenida lisaraha, mida oli võimalik reisil olles raisata. Soomlased müüsid ärikatele riideid, tehnikat, valuutat ja tarbekaupu ning ärikad müüsid need kaubad omakorda kallimalt edasi.

[Soomlased] Said kohe aru, et ma olen just see, keda talle vaja. Igal soomlasel oli alati kaubaks kaasas midagi, mida ta müüis selles Eesti rahas [rublades] kallimalt maha, mille eest ta võis siis pärast viis korda odavamalt juua. Jõle lihtne seletus. Väga lihtne seletus. (Magnus, 1957, Põlva)

Võrreldes äritegevusega Viru hotellis, hotelli ümber või sadamas oli isikliku soomlase kaudu defitsiitsete asjade hankimine turvalisem ja kindlam, kuna puudus oht avalikus kohas asjade ostmisega vahele jääda. Isikliku soomlase käest välismaisete asjade ostmine toimus tavaliselt ettetellimisega ning seejärel tõi tuttav soomlane asjad ärikale koju või lasi mõnel vahendajal seda teha.

Kui sul oli kodu tuttav soomlane, siis hiljem sa said tellida selle, et kuule, too minu number. Näed, siin pilt, et maksan sulle nii ja nii palju. Selles mõttes oli see

eesmärk, et leida palju tuttavaid ja siis kui sul on neid juba kindel kogus, siis hakkab sul kogu aeg tulema. Ütleme, et sul on 10 tuttavat ja siis iga kuu tuleb üks. Seal oli see telefonikeskjaam, kus sai väliskõnesid. Sa pidid tellima järgmise nädala komapäevaks, said 15 minutit seal. Läksid ootasid. Said Soome helistada ja siis mingi kodeeritud, et too mulle seal talvetossud. (Sulev, 1962, Tallinn)

Kauba ning kohaletoomise eest tasumine võis toimuda pärast või enne asjade kättesaamist. Näiteks mõned ärikad ostsid turistidelt rublade eest markasid ning andsid need margad tuttavale soomlase kaasa, et ta nende eest välismaiseid asju tooks.

Muidugi kui sa said seal mõne sommi kätte, siis sa püüdsid ta endale nii-öelda saada, kui ta tundus igatepidi normaalne. Sa püüdsid ta saada, et tuled sa veel siia, kas sa võiksid mulle tuua midagi, andsid talle raha kaasa. Igal siin Tallinna ettevõtlikul inimesel oli üks-kaks kodustatud sommi. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Kauba hankimine meremeeste kaudu ja välismaalt

Soomlaste kõrval oli tellimisega võimalik asju saada meremeeste kaudu, kes töötasid kalalaevade peal. Meremeestel olid sihtpunkti sadamates maalemineku load ning neil lubati valuutat vahetada. Kuna kaugsõidu laevadel töötavad meremehed tahtsid asjade toomise eest vahendustasu saada, siis eelkõige lasti tuua välismaiseid kaupu, mida oli võimalik Nõukogude Eestis kalli hinna eest maha müüa.

Näiteks lasti tuua igasuguseid moodsaid saapaid, siis lasti tuua elektroonikat, näiteks kassetimängijaid, autoraadioid – välismaa omasid, kõik teksakaup, teksapüksid. Aga kõvasti tuli ikka peale maksta, umbes terve tavalise inimese kuu palga pidid peale maksma, 70 rubla või midagi sellist. (Lembit, 1957, Tallinn)

Tarbekaupade, tehnika ja riiete kõrval tõi üks informant välja, et meremeeste kaudu hangiti ehteid, mida oli Nõukogude Eestis võimalik mitmeid kordi kallimalt maha müüa.

Siis oli siseminister, kunagi oli siseminister selline mees nagu Kikas. Kikasel oli poeg Valeri. See Valeri oli ühe minu pruudi sugulane. Ja siis me olime ühel sünnipäeval

ja niisugusel istumisel saime tuttavaks. Ta õppis meremeheks ja oli kaugsõidu meremees. Siis hakkasid meremehed tooma suurte vihkudega kuld- ja hõbekette. Suured vihud olid, seal oli 1000 tükki. Õudset õhukesed ketid tead sellised, aga teemantlõikega, et ta väljast läikis ja see lüli oli hästi õhukene, aga ta oli niimoodi ära lihvitud, et kui valgus sinna, Päike peale paistis, siis see nurga all, noh ilus kett, sai nagu vaadata. Nad tõid neid vihke, need maksid hästi vähe seal. Siin sai neid mitmesajakordse võiduga ära müüa. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Shlapentokhi (1989: 211–212) järgi olid inimesed, kes reisivad – diplomaadid, näitlejaid, meremehed ja sportlased – üks osa teisest majandusest ja välismaiste kaupade sissetoomisest. Sellest lähtuvalt võib ühe kanalina esile tuua ärikate tuttavad või sõbrad, kes käisid tihti välismaal, näiteks sportlased või kultuuritegelased. Kui mõne ärika tuttav läks välismaale, siis anti talle kaasa valuutat ning esitati kaubatellimus. Muidugi tuli tuttavale kauba toomise eest maksta. Aktiivselt kergejõustikuga tegelenud Tarmo teadis rääkida, et sportlased läksid välismaale umbes 15 inimesest ning saatjast koosnevate gruppidega, kuid välismaal nende tegemisi ei kontrollitud. Järgnevalt kirjeldab Tarmo, kuidas tal õnnestus välismaalt tuttava kaudu tellida endale 10 paari teksaseid, mida oli võimalik hiljem kasumiga maha müüa.

Siis ma sain kellegagi kokku, kuulsin, et sa sõidad Ungarisse, ma ütlesin, et väga hea, et ma annan sulle taalasid [dollareid] kaasa natukene. Saad endale, aga too mulle ka sealt. Mina ostsin 300 dollarit 600 rublaga. Ja sellest 600 rublast ma sain pärast siis, minule tuli 10 paari teksaseid. 10 paari Levi'seid, ma sain sealt selle eest, mis ma müüsin maha 1800 rublaga vahelt. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Kaubandussüsteemist kaupade hankimine

Tavalisele Nõukogude inimesele mõeldud kaubandussüsteemis välismaist elektroonikat, teksakaupa ning välismaa riideid ega tarbekaupu ei liikunud. Kuid kaubanduses töötavate inimeste kaudu oli leti alt ostes võimalik hankida tavalist defitsiitkaupa, mille järele oli suur nõudlus. Kaubanduses olevate tutvuste kaudu hangiti defitsiitseid asju nii isiklikuks tarbeks kui ka edasimüümise eesmärgil. Kaubanduses

töötavate tuttavate kaudu defitsiitsete asjade hankimine toimus peamiselt altkäemaksu abil. Pistiseks sobisid erinevad kingitused, raha või alkohol, paremate kaupade puhul eeskätt konjak.

Midagi tuli ikkagi omalt poolt vastu pakkuda ja siis said ise leti alt midagi endale. Neid tutvusi pidi hoidma. Toimus tehing mina annan sulle, sina annad mulle. Erinevates poodides töötavad inimesed vahetasid neid asju seal omavahel. Või siis näiteks toodi pistist. Need, kes ise kaubanduses ei töötanud, tõid kaubanduses töötavatele inimestele kingitusi, et nad saaksid leti alt asju osta. Tavaliselt oli ikka nii, et kes mida oma töökohalt sai, seda ka toodi, millel näiteks teises valdkonnas töötaval inimesel puudus oli. (Lembit, 1957, Tallinn)

Rausing (1998: 194) on välja toonud, et kui inimesel puudusid tutvused kaubanduses, siis üheks võimaluseks, kuidas oma eesmärki saavutada, oli oma võrgustikust väljapoole jäävatele inimestele altkäemaksu pakkumine. Kuid reaalsuses anti ka tuttavatele altkäemaksu, kuna teenetemajanduses ja defitsiidivõrgustikus juhitud kirjutamata reeglitest, mille kohaselt oli teene eest viisakas tasuda. Samas tuttavale altkäemaksuks antav summa ei pidanud olema väga suur ning vahel piisas vaid sümboolsest kingitusest. Üks informant kirjeldas, kuidas ta ostis ETKVL-i lao juhataja käest allahinnatud dubljonkasid ning müüs need mitu korda kallimalt maha. Järgnev näide avab ärikate sotsiaalse võrgustiku mitmetahulisust. Ärikate kasulikud tutvused ei piirdunud vaid ärikate enda tutvusringkonnaga, vaid hõlmasid ärikate lähedaste sotsiaalset võrgustikku. Lisaks tulevad järgmised näites esile nõukogude ühiskonnale omased käitumispraktikad – töökoha kaudu asjade saamine ning altkäemaksu andmine mingi asja soetamiseks.

Näiteks siis ema käis mul reisimas, ta tutvus kuskil mingil reisil tutvus ühe Saaremaa naiselega, kes töötas ETKVL-i laos, oli mingi lao juhataja. Koidu oli selle naise nimi. [---] See Koidu üks päev ütles, et neil on laos tulnud mingid dubljonkad ja nad peavad need alla hindama. [---] Niisuguseid dubljonkasid saab nagu osta sealt. Palju saab? 5–6 tükki ma saan müüa. [---] Nad olid ka meile, olid siin igasugused Tšehhi ja päris vahvad dubljonkad. Aga siis ma ostsin need ära sealt ja müüsin need. Siis ma sain osta. Ma talle muidugi andsin mingisuguse raha. Ütleme, et dubljonka maksis seal muidu 500 rubla. Siis need dubljonkad hinnati alla, tema sai need müüa

150ga, siis kuus korda 150 on seal 900. Ma andsin siis talle 1000 ja müüsin need dubljonkad maha, mitte ühtegi odavamalt kui 500. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Seevastu võõralt inimeselt leti alt mingi asja soetamiseks või teenuse saamiseks pidi välja käima suure summa raha. Tulenevalt ebaseaduslikust äritegevusest omasid ärikad lisaks sotsiaalsele kapitalile ka majanduslikku kapitali, mistõttu mõne asja soetamiseks oli ärikatel võimalik maksta suuri summasid. Peale selle tuleb järgnevas näites esile, kuidas väljaspoole ärikate sotsiaalsed võrgustikku jäävad inimesed lähtusid eelkõige enda isiklikest huvidest ning tegutsesid isikliku kasusaamise nimel.

Esimese pesumasina sain nii. Pesumasin Vjatka tulid sinna kodutarvete poodi, ma läksin vaatasan, juhuslikult sattusin seal kõndima. Seal kõrval oli üks selline koht nagu Õlletorn, sattusin sinna Õlletorni. Väike õlu ja vaatan, et uued pesumasinad, täisautomaatika, tulnud 450 rubla maksid. Ja ma ütlesin sellele transamehele, üks transamees oli, ma ütlesin, kuule, ma tahaks ka sellist masinat. See ütles väga ülbelt, kuule, igäiüks tahaks. Ta tahtis minema minna, ma hakkasin tal kratist kinni, ütlesin, et oota-oota, kuula lõpuni. Näed 450 rubla maksab, 450 on sulle pragu siin ja teise 450 saad kui tood näed mulle siia, ma olin siis kodutarve poest umbes nii kaugel kui see maja [näitab lähedal asuvat maja]. Sinna üle tee viskad Lembitu tänava korterisse ära (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Valuuta hankimine ja kauba ostmine valuutapoodidest

Lisaks defitsiitsete asjade hankimisele tegelesid paljud ärikad valuuta ostmise ja müümisega. Kuna Nõukogude Eestit külastavate turistide seas oli kõige rohkem soomlasi, siis ärikatele kõige lihtsamini kättesaadavaks välisvaluutaks osutusid Soome margad.

Nõukogude Liidu ametlik kurss Soome marga suhtes oli 13,66 rubla 100 Soome marga eest, kuid tänaval mõnele ärikale müües oli võimalik 100 Soome marga eest saada 40–50 rubla. Nõukogude Eestist lahkumisel järelejäänud kulutamata rublade eest said välismaalased samadelt ärikatelt 100 marka 70–80 rubla eest tagasi osta. Valuutaga hangeldajad teenisid 100 marga pealt 30–40 rubla. (Jürjo 2002: 83) Informandid tõid

välja, et soomlased olid huvitatud markade müümisest ärikatele, kuna nende sooviks oli oma reisikulutusi vähendada ning markade eest rohkem rublasid saada. Samas ei olnud valuuta ostmine ja müümine ärikate jaoks raha teenimisena nii kasulik kui mõne välismaise kauba edasimüümine. Ka karistused olid välisvaluuta omamise eest karmid.

Valuuta ostmine ei olnud nagu kasulik. Suur risk, väiksed võidud, et teenid sealt ühe 100 marga pealt mingi 10–20 rutsi. (Sulev, 1962, Tallinn)

Ebaseaduslik valuuta ostmine ja müümine leidis samuti aset Viru hotelli ümber ning vahelejäämise vältimiseks olid välja mõeldud erinevad skeemid. Informandid kirjeldasid, et vahetustehing võis toimuda näiteks käepigistuse kaudu – ühel olid margad peopesas ja teisel olid rublad sõrmede vahel ning käepigistuse ajal vahetati need omavahel. Levinud oli ka markade hoidmine suus, kuna siis oli vahelejäämise korral võimalik margad alla neelata.

Ärikad tegelesid välisvaluuta hankimisega eelkõige seetõttu, et osta valuutapoest lääne kaupa. Valuutapoed olid mõeldud välituristidele ning informantide sõnul oli Tallinnas 1980. aastate lõpuks umbes kümme valuutakauplust. Valuutapoodidest sai välisvaluuta eest osta importkaupa, mida Nõukogude kaubanduses ei müüdüd. Informandid tõid välja, et valuutapoodides müüdi tehnikat ja riideid ning lisaks oli seal toiduosakond. Tavalisele nõukogude inimesele oli valuutapoodi minemine keelatud. Seetõttu olid poodidel pimedad aknad, et väljastpoolt sisse ei oleks näha, mida seal müüakse. Kuna valuutapoodide jälgiti ning vahelejäämisega riskimine ei tundunud eriti mõttekas, siis üheks väga levinud praktikaks kujunes asjade ostmine soomlaste abil ehk tuttavalt soomlasel lasti valuutapoest endale asju osta. Samas leidis julgemaid ärikad, kes olid endale valuutat ostnud ning välismaalast teeseldes käisid ise valuutapoest asju ostmas.

Valuutapoodides ei küsitud eriti midagi, mingit dokumenti seal ei küsitud ning kui sul oli valuutat, siis sa said sealt osta, aga vahele ei tohtinud jääda, kuna neid poode jälgiti ka. (Lembit, 1957, Tallinn)

Valuutapoodi sai sisse niimoodi mindud, et rääkisid soome keeles ja teesklesid, et oled soomlane. Sealt sai näiteks kodutehnikat osta. Mõtlesin veel, et tegelikult on ohtlik sinna minna, valuuta on käes ja lähed ostad. Keegi mitte midagi ei küsinud.

Teatud aegade tagant käisid. Need olid väljast kinni kaetud, sisse ei tohtinud näha, need olid mõeldud turistidele. Käisin erinevates poodides, kolm neid vist oli. Tuttavatel lasti ka asju enda eest ära osta. Taksoga mindi turistipoe ette ja taksoga minema. Ise pärast vaatasid, et keegi järele ei sõidaks. Hirm oli, et äkki võib vahele jääda. (Toomas, 1957, Tallinn)

Vähemlevinud ning juhuslikest defitsiitsete kaupade hankimise praktikatest võib esile tuua välismaal olevatelt sugulastelt pakkide saamise või turismireisilt sotsialismileeri riiki mõne asja ostmise. Juhuslikke olukordi tuli ette näiteks kaubanduses, kus keegi sattus mõnele defitsiitsele kaubale peale, mis oli vabamüügis. Aset leidsid ka pidutsemise käigus juhuslikud kohtumised välismaalastega, mille käigus avanes võimalus osta valuutat või mõni välismaine asi. Kuid enamik viise, kuidas defitsiitseid ning välismaiseid kaupu hangiti, olid läbimõeldud ning väljendusid sihipärase käitumisena.

3.2. Defitsiitsete kaupade müümise praktikad

Defitsiitse kauba omaja oli võimupositsioonil ning asjade müümine toimus nõudluse kaudu. Maha müüa oli võimalik kõike, mis oli lääne päritolu või millel oli vähegi välismaine maik juures, alustades kilekottide, pastapliiatsite ja nätsupakkidega ning lõpetades riiete, kosmeetika ja tehnikaga.

Kõik inimesed tahtsid midagi saada. Ei olnud sellist asja, mida sa ei suutnud esimese, sellist asja sulle kätte ei sattunudki, mida sa ei suutnud 15 minuti jooksul maha müüa. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Kõik informandid ütlesid, et esmajärjekorras müüdi asju eelkõige sõpradele. Tuttavatele müümine oli kindlam ja turvalisem ning lääne asjade edasimüümisega vahelejäämise risk oli väiksem. Nõukogude ajal pidi mõne defitsiitse või ihaldatud lääne kauba saamiseks suuri rahasummasid välja käima. Ruusmann (2010: 17; 2010a: 122) on välja toonud, et defitsiitsete asjade edasimüümisel küsiti kahekordset hinda. Teksapükste tänavahind jäi 150 ja 300 rubla vahele, sõltudes firmast ja tegumoest. Lee

Cooperi, Montana või Levi'se teksade eest tuli välja käia rohkem raha kui oli Nõukogude inimese keskmine kuupalk, mis jäi meestel 1980. aasta alguses 160 ning naistel 100 rubla piiresse. (Klesment 2010: 407).

Müüsin ühele Marati tippdisainerile, müüsin ühed teksapiüksid maha 270 rublaga. See oli sellel ajal meeletu raha. (Magnus, 1957, Põlva)

Samas mõnele väga heale sõbrale müüdi mõni asi odavamalt või ei küsitud päris viimast hinda. Kuigi tutvuse poolest või mõne asja müümise eesmärgil allahindluse tegemine ei olnud levinud praktika. Ärikate sõbrad ja tuttavad olid nõus kallimat hinda maksma, kuna ärikate tutvusringkonda kuuluvatel inimestel oli eelkõige privileeg, et neil oli üldse võimalik ärikate käest defitsiitset kaupa osta. Kui üks inimene ei olnud nõus maksma, siis leidus alati keegi, kes oli nõus. Väga tavaline oli, et ühte asja soovisid saada mitu ostjat ning populaarsematele asjadele oli järjekord.

Tuttaval oligi just see privileeg, et tema sai osta selle raha eest. Sul olid mingid hea kingad näiteks, sul oli järjekord taga. Oli kolm-neli matsi, kes tahtsid sinult ära osta ja iga kuu tulid sinult jälle küsima, et kas sa nüüd müüid ära või maksan rohkem. Osteti nagu põhimõtteliselt välja inimesi nagu riietest, et lihtsalt löödi hinnaga surnuks, nagu öeldakse. (Sulev, 1962, Tallinn)

Vahel tuli ette ka täiesti võõrastele inimestele müümist. Kuid selline olukord, kus keegi tänaval lihtsalt ligi astus ning ostusoovi avaldas oli pigem erand kui reegel. Vahel juhtus, et inimene lihtsalt astus tänaval ligi ning uuris, kas midagi osta on võimalik.

Kui siin [Viru hotelli] ümber hängiti, sealpool oli see parkimisplats. Ja siis need inimesed tulid ise küsima, et nad teadsid, et keegi tahtis midagi. Siis läksid sinna Viru vahele, vaatasid, et keegi siin nagu välismaa riietes kutt, et ilmselt ärikas, et kuule, kas sul midagi müüa ei ole. (Sulev, 1962, Tallinn)

Veel harvem oli olukord, kus ärikas tegi ise tänaval või Viru hotelli ümber võõrale inimesele ettepaneku midagi osta. Selline käitumine iseloomustas olukorda, kus ärikal oli vaja kiiresti raha teenida.

Tead, elumees, kellel siin pidutsemise käigus sai raha otsa. Siis tal lihtsalt, tavai ma lähen astun tänavale, läheb juuksuri töökotta, võtab oma päikseprillid, ütleb, kuule, keegi tahab prille osta ja kõik jooksevad kohale. (Sulev, 1962, Tallinn)

Enamik kaupa, mis ärikate vahendusel ostjateni jõudis, oli tellimustega. Paljud inimesed ärikate tutvusringkonnast pöördusid nende poole sooviga, et kas oleks võimalik lääne riidekaupa või tehnikat osta. Järgnev näide ilmestab, kuidas defitsiitse kauba müümine toimus võrgustiku sees.

Teisest küljest, et siis olid tellimused sees. Ärikatel olid ka, et siis palju tuttavaid, siis tead, et Malle tahab, Priit tahab, Ats tahab, tön-tön-tön. Tal on kohe, et nii kui ta seal nägi mingit kilekotti asjadega, siis oli kohe tal, et see deodorant – see läheb mul sinna juuksurile, sukapiüksid – need ma müüin sinna. Tead, tal on kohe nagu teab, kuhu need müüa või et ei pea liiga kaua isegi ootama selle mahamüümisega. (Sulev, 1962, Tallinn)

Üks informant kirjeldab, kuidas tal tekkis kauba kättesaamisel pähe nii-öelda mentaalne kaart võimalikest ostjatest. Ärikad teadsid, mida inimestel vaja oli ning mida inimesed osta soovisid. Seetõttu hangiti eelkõige selliseid asju, mille järele nõudlus oli ning mida oli kerge maha müüa – eeskätt lääne riided, tarbekaubad ja tehnika.

[---] Toodi ka seda kaupa, mida teati, et inimesed tahavad osta. Näiteks lääne elektroonika, selle eest sai siin palju raha. Näiteks väike autoraadio, toodi ka parfümeeriat, toodi odavalt, siin võeti viiekordne hind. (Lembit, 1957, Tallinn)

Ühe osa ärikate ostjaskonnast moodustasid kolhooside esimehed. Informantide sõnul oli kolhoosi esimeestel palju raha ning nad olid huvitatud eeskätt lääne tehnika ostmisest.

Kolhoosi esimeestel oli raha ja need ostsid igasugu kaameraid ja videotehnikat ja telekaid. See oli suur äri. (Toomas, 1957, Tallinn)

Seevastu kosmeetikat, sukspükse, parfümeeriat ning erinevaid naiste riideid oli võimalik edukalt Tallinna Teenindusmajas töötavatele naistele maha müüa. Üks informant tõi välja, et Teenindusmajas töötavate inimeste ostusoovid jõudsid temani ühe tuttava kaudu.

Pärast seitsmekümnendatel, pärast tehti Teenindusmaja, siis ei olnud üldse mingit probleemi. Teenindusmaja – see oli meeletu hunnik naisi, kes teenisid korralikult ja olid kohe nõus, samamoodi igas juuksuris või igas sellises kollektiivis, kus sa sisse astusid. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Paljud ärikad said erinevate soomlase kaudu iga nädal uut kaupa, mistõttu tekkis olukord, kus ärikal oli korraga käes väga palju erinevaid defitsiitseid kaupu. Üks informant soovis paremini müüdavat kaupa esitleda ning tekitas endale koju nii-öelda ebaseadusliku poe. Kui tänaval tuli ette olukordi, kus müüdi asju mõnele võõrale inimesele, siis oma koju lasti ainult väga häid tuttavaid. Järgnev kirjeldus annab ülevaate, kuidas ärika kodus asjade müümine välja nägi.

Ja minul oli siis kodus, ma elasin emaga koos veel, koos elasime Lembitu tänaval samas majas. Ema elas seal ühel pool, mina elasin nagu eraldi toas, üks ühel pool, teine teisel pool. Ja mul oli siis kodus juba nagu firma tõi teksasid kogu aeg. Ma olin niimoodi markide, suuruse järgi panin tead. Eraldi hunnikutesse ja mul oli kodus nagu väike niisugune selline pood, umbes võib-olla sada paari ja muid asju ka seal, mitte ainult teksapiüksid. 100 paari teksaseid, muid asju oli, kingasid oli, särke oli, jopesid oli, igasugust puid-padi ja sinna sisse pääsesid ainult valitud inimesed. Ja üks hommiku ema tuleb, nüüd on küll kõik läbi, terve koridor on miilitsaid täis. Meil oli kaks ust, millest silmast niimoodi vaadata, nii et keegi ei näinud, kes seal ukse taga oli. Terve koridor on miilitsaid täis, mul oli kodus kõik see [välismaa kaubad], täitsa 100 protsenti 15 aastat kogu vara konfiskeerimisega. Ma ütlesin, ei ole hullu, ei ole hullu, et need on need miilitsad, tulid kõik pükse ostma. See oli nisuke pilt, viisteist meest, kõik tulevad sinna sisse, koridor on nagu täis, võtavad püksid ära, kõik on alukate väel. Tead lipsud, miilitsa särgid. Pagunid olid peal, mõnel mütski peas, aga proovivad mul neid teksaseid. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Eelnev näide on edasi antud huumori kaudu, kuid samas võib eeldada, et vanema põlvkonna jaoks võis selline olukord olla ehmatav. Informant jutustas loo anekdootlikult, millest peegeldub ka Nõukogude nostalgia.

Kodune mitteametlik pood aitas vähendada müümisega seonduvat ajakulu. Teine võimalus, kuidas ärikad said rohkem aega pühendada defitsiitsete kaupade hankimisele, oli vahendajate kasutamine. Tarmo tõi esile, et paljud ärikad kasutasid selliseid inimesi, kes täitsid vahendaja rolli ning aitasid altkäemaksu eest ärikatel asju maha müüa. Lisaks aitas vahendajate kasutamine vähendada defitsiitsete kaupade müümisega vahelejäämise riski.

Kui Tartu täikad hakkasid, siis me käisime Tartu täikal algul kogu aeg müümas, siis hakkasid seal müüjaks käima, muidugi ka päris alguses. Siis me panime poisid müüma sinna enda eest. Meil läks see maht juba nii suureks, et need inimesed tulid [soomlased] ja töid seal [defitsiitset kaupa]. Me leidsime üsna alguses endale kohe sellised inimesed, kes hakkasidki siin käima. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Defitsiitsete ja välismaistete kaupade ostmisel ei olnud raha ainsaks maksevahendiks. Võimalikud olid igasugused vahetustehingud samaväärse asja või teene vastu. Kuna inimesed soovisid saada eelkõige tarbekaupu ja riideid, siis üks endine ärikas, kellel oli isiklik huvi vana mööbli, maalide ja müntide vastu, kirjeldas vahetusprotsessi alljärgnevalt.

Terve Eesti oli neid täis. Iga pool. Kõik tahtsid midagi, kõike osteti. Tuttavatele müüdi ja kõikidele. Asjad sai kiiresti maha müüdnud. Ma vahetasin. Asju sai ka päris palju vahetatud. Mulle meeldis vana mööbel, maalid, vanad esemed, mündid. Inimesed tahtsid tarbekaupa. Lasin Soomest igasugu tehnikat tuua ja siis vahetasin. Raadiod ja pleierid. Pisemat tehnikat toodi Soomest, telekaid ja suuremaid asju valuutapoest. Valuutapoodi sai ka sisse niimoodi mindud, et rääkisid soome keeles ja teesklesid, et oled soomlane. Sealt sai näiteks kodutehnikat osta. (Toomas, 1957, Tallinn)

Ärikate klientide hulka kuulus palju erinevate eluvaldkondade inimesi, alates tavalistest inimestest ning lõpetades prokuröride ja kolhoosi esimeestega, kelle käest oli võimalik midagi väärtuslikku ja vajalikku saada. Seetõttu tuli ette olukordi, kus ärikas ise oli ostja ja hankija rollis. Alljärgnev kirjeldus näitab, kuidas ühel informandil avanes võimalus osta endale kaugvalimisega telefon.

Klientide hulka kuulus igasuguseid inimesi, mul oli näiteks paarkümmend prokuröri oli. [---] Vene ajal ikka kõik inimesed pidid minema kaugekõne võtmiseks, sa pidid minema kaugekõnejaama, sealt tellima kõne, siis istuma, siis sinna kappi rääkima. Aga mul sõber prokurör ütles, et 800 dollari eest ta saab mulle müüa sellise telefoninumbri, kus on rahvusvaheline kaugvalimine peal. Ühelt Karja tänavalt võeti ühelt joodikult number ära ja ma sain niisuguse. [---] See oli head vanad numbrid, mis olid antud, mul oli selline telefon. Millega ma sain. Sellel ajal inimesed rippusid kuskil toru otsas ja ootasid tundide kaupa, ma võtsin kodus. Seda teadis paar mu sõpra ainult.

Surmaähvardusel ma olin keelanud neil kellelegi rääkida. Ma helistasin otse sealt Saksamaale ja Ameerikasse kuhugi sõpradele, tellisin midagi. See oli kaheksakümnendate lõpp. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Kui defitsiitsete kaupade hankimisel oli vaja näiteks soomlaste või ärikaaslastega hoida häid ja usalduslikke suhteid, siis asjade müümisel oli võimalik mõnda juhututtavat kavaluse abil petta. Üks informant rääkis, kuidas tal õnnestus üks teksapükki sääär teksapükse pähe maha müüa. Samas pidi informant vajalikuks välja tuua, et äritegevuses petmine ei olnud tema tutvusringkonnas tavaline ning petmist tuli ette vaid mõnel üksikul korral.

Ma ostsin mingi soomlase Wranglerid, teksapüksid. Metsikud suured. Ma vaatasin, pagan, mida ma nii suurte pükstega, kellele ma need müün. Ja siis ma harutasin need keskelt lahti ja ühe sääre müüsin ühele tuttavalt rätsepale, kes tegi mulle vestu sellest ja teise sääre, kus silt oli, nahksilt, Wrangleri silt, selle pakkisin ilusti kokku kile sisse. Need hiljem müüsin maha ja ütlesin talle niimoodi, et kui sa selle paki lahti teed, siis sa pead mulle selle eest viis rubla maksma. Kui sa usaldad, kuidas proovid. Üks sääär oli juba nii raske, see kaalus juba. Ostis ära ja need püksid jäid talle. Ma ei tea kas ta ülejäänud elu kandis selles ühes sääres hüppas ringi. (Magnus, 1957, Põlva)

Võrreldes defitsiitsete ja välismaistete kaupade hankimisega oli müümisprotsess kordades lihtsam, kuna lääne kauba ostjaid ja soovijaid leidis alati. Eeskätt müüdi lääne riideid, tarbekaupu ja tehnikat oma tutvusringkonda kuuluvatele inimestele. Müügitehingut eelistati sooritada oma kodus, et tänaval lääne asjade edasimüümisega vahelejäämist vältida. Samas välistada ei saa ka olukordi, kus lääne asju müüdi edasi tänaval ning ostjaks osutus võõras inimene.

3.3. Info liikumine

Nõukogude Liidus oli lisaks välismaistetele riinetele ja tarbekaupadele ka informatsioon defitsiit. Nõukogude inimesed igatsesid rahvusvahelisi lugemismaterjale ning nälg läänest tuleva informatsiooni järele oli suur (Shlapentokh 1989: 143–144).

Näiteks andis Tallinnas leviv Soome televisioon paljudele inimestele võimaluse näha elu väljaspool Nõukogude Liitu. Kuid informatsioon, mida ei olnud võimalik massimeedia vahendusel omandada, levis sotsiaalsete võrgustike kaudu. Selline infovahetus sai toimuda ainult siis, kui inimesed usaldasid teineteist. (Shlapentokh 1989: 172–173)

Kõik informandid kinnitasid, et info välismaistest ja defitsiitsete kaupade ostmise ja müümise kohta liikus suuliselt. Omavaheline infovahetus toimus tavaliselt koos vaba aega veetes, näiteks mõnel kokkusaamisel või üritusel.

Linn oli väiksem. Linn oli kuidagi nagu väiksem siis ütleme niimoodi. Tänapäeval näed, hängid, noored on igal pool, liiguvad. Noh, saadi teatud kohtades, hängiti ka jällegi Viru juures, seal teenindusmaja. Kuskil mängiti kaarte, kuskil kõrtsis, kohvikus istuti ja need inimesed kogu aeg ikka, et mida on [müüia]. On midagi või? Ahah, et kuule, müüia ära midagi. (Sulev, 1962, Tallinn)

Sarnaselt Shlapentokhi seisukohale, et info liikus vaid inimeste vahel, kes teineteist usaldasid, olid ka informandid arvamusel, et võõrastele ning ebausaldusväärsetele inimestele defitsiitsete kaupade hankimise ja müümise kohta informatsiooni ei jagatud.

Aga see ring oli ka piiratud, igäiks ei saanud ligi, said ikkagi kõige paremad tuttavad. Niimoodi võõraid inimesi ikkagi jutule ei võetud. Seltskonnas räägiti ja uuriti, et kes äkki teab kedagi, kes teab kedagi kelle käest saab midagi osta. Seltskondlikel istumistel, väljaskäimistel see info liikus, ikkagi suust suhu. Tutvused töötasid ja inimesed olid abivalmis. (Lembit, 1957, Tallinn)

Informatsiooni jagamine toimus suuresti salaja ja vaikselt, mõne hea sõbra, tuttava või äripartneriga. Suures seltskonnas ning võõraste inimeste juuresolekul välditi defitsiitsete kaupade hankimise ja müümise teemat.

Kui sa oled mingi suurema seltskonnaga seotud, siis keegi neist on koputaja ja sind võetakse niimoodi vahele. Keegi, keda keegi ei kahtlustanud ka, oli koputaja. Ja see koputaja oli oma ringi inimene. Oli ohtlik suures ringis tegutseda. Neid koputajaid teati ja neist hoiti eemale. Info liikus suust suhu, ikka soovitude kaudu, et keegi ütles, et sinna ja sinna on vaja mingeid asju. Sa ei saanud kuskile lambist minna oma asju

pakkuma. (Toomas, 1957, Tallinn)

Lisaks näost näkku toimuvale infovahetusele tõid informandid esile teineteisele helistamise. Samas suuliselt informatsiooni jagamine oli siiski turvalisem ja kindlam kui helistamine. Telefoni teel suhtlemist ning informatsiooni vahendamist peeti riskantseks, kuna kardeti pealtkuulamist ning defitsiitse kauba edasimüümisega vahelejäämist. Kõik informandid pidasid vabadust väga oluliseks ning vahelejäämise vältimiseks toimus telefoni teel suheldes kodeeritud infovahetus.

Siis oli niimoodi, et kui olid püksid müüa kellelgi, siis telefonis ütlesime, et pinalid. Kooliõpilase pinalid. Mul on pinalid ja mul on paar karp. Karp on jope ja pinalid olid püksid ja umbes niimoodi. (Magnus, 1957, Põlva)

Seega võib järeldada, et usaldus oli nii ebaseaduslikus äritegevuses, igapäevases omavahelises suhtluses kui ka infovahetuses väga olulisel kohal. Informatsiooni jagamisel kehtisid samasugused reeglid nagu ebaseaduslikus äritegevuses. Informatsiooni jagati inimestega, keda isiklikult tunti ja usaldati. Teavet mõne defitsiitse kauba ostu- või müügivõimaluse kohta prooviti kõigi kõrvaliste või ebausaldusväärsete inimeste eest varjata.

Kokkuvõte

Ärikad hankisid defitsiitseid kaupu sotsiaalse võrgustiku kaudu, kasutades erinevaid kontakte ning tutvusi erinevatelt eluvaldkondadelt. Peamiseks välismaise kauba hankimise kanaliks olid soomlased. Samas oli võimalik defitsiitseid kaupu hankida meremeeste kaudu, kaubandussüsteemist ning valuutapoodidest. Sarnaselt kaupade hankimisele toimus ka välismaisete asjade müümine ning informatsiooni jagamine võrgustikusiseselt. Informatsiooni mõne kauba otsmise või müümise kohta jagati vaid inimestega, kes usaldati ning eelisõigus lääne kaupade ostmiseks oli ärikate tutvusringkonda kuuluvatel inimestel.

4. NÕUKOGUDEJÄRGNE VAADE ÄRIKATE ENESEKUVANDILE

Siinses alapeatükis on vaatluse all topeltmoraali tekkimine Nõukogude ühiskonnas. Lähtuvalt Viru ärikate ebaseadusliku äritegevuse varjamisest, võib topeltmoraali pidada ärikate igapäevaelu juurde kuuluvaks osaks. Järgnev peatükk selgitab, miks kaksikmõtlemine tekkis ning kuidas see ärikate igapäevaelus väljendus. Lisaks toon välja, kuidas informandid ise tagasivaatavalt oma Viru ärikana tegutsemise perioodi ning ebaseaduslikku äritegevuse defitsiitsete ja välismaisete kaupadega iseloomustavad. Informantide nägemust iseendast kui Viru ärikast Nõukogude ajal annab edasi pilti, mis kehtib informantide jaoks tänapäeval ning võib erineda sellest, kuidas nad nägid iseendeid ja oma tegevust ärikana tegutsemise perioodil. Tõde nähakse siinkohal autori – elulookirjutaja ja -jutustaja seisukohast, kes jutustab teistele oma elust: mis juhtus ja kuidas ta seda näeb (Kõresaar 2003a: 71).

Antropoloog Mary Douglas ja majandusteadlane Baron Isherwood leiavad, et tarbeesemed kannavad edasi elustiili ning inimese tarbimisvalikus peegeldavad seda kultuuri, kuhu ta kuulub. Materiaalsed asjad kannavad sotsiaalseid tähendusi ning inimesed oma ostude kaudu konstrueerivad endale nii elustiili kui ka identiteedi. (Douglas, Isherwood 1996: 38, 49) Välismaisete tarbekaupade ning riiete kaudu oli võimalik vastanduda Nõukogude avalikule ideoloogiale ning luua endale läänelik identiteet. Läänest tuleva muusika ja moe asutamine oli kui vaikiv protest Nõukogude ühiskonnakorralduse vastu. Eesmärgiks oli distantseerida end Nõukogude seadustest ja reeglitest ning võimudest eemale hoida. Järgnevalt kirjeldab üks informant oma suhtumist Nõukogude ühiskonnasse ja võimudesse.

Ühest küljest see riik, mis oli täiesti sürrealistlik moodustis siin oma jamadega ja oma kõikide. Meie kulda ja hõbedat üldse ei tohi puutuda, välismaa muusikat ei või kuulata, välismaa riideid ei tohi seljas kanda. Ja me saatsime selle riigi koos oma seadustega, väga tore, et teil on niisugused seadused, aga aitäh tutvustamast, aga meil on enda omad. Me elame nende järgi. Kui saate, püüdke kinni ja pange vangi. Põhimõtteliselt me viljelesime nagu ma hiljem olen aru saanud, et pohhuismi. Et on täitsa pohhui. Pohhuismi põhiprintsiip on see, et kui mingile probleemile on lahendus, siis mõtet muretseda ei ole. Ja kui asjale ei ole lahendust, siis on muretsemine mõttetu.

Nagu üldse, sa ei muretsenudki millegi pärast. See ongi see, et see riik on su ümber oma seaduste ja asjadega, aga ei huvita. Osa on protesti ja osa on lihtsalt. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Ärikad löid ebaseadusliku äritegevuse kaudu endale teise reaalsuse, kus domineerisid kirjutamata reeglid ning altkäemaksu andmine. Välismaa riietus ja hoolitsetud välimus avas uksi ja lahendas võimatuidki olukordi. Ärikate loodud maailm eksisteeris paralleelselt Nõukogude reaalsusega, mis eeldas ebaseadusliku äritegevuse varjamist avalikkuse eest. Ebaseadusliku äritegevuse varjamine pani omakorda aluse topeltnõuetlemisele.

Aili Aareleid on selgitanud, et topeltnõuetlemise kujunemise põhjuseks Nõukogude ühiskonnas võib pidada vastuolu, mis tekkis privaatsfääri ja avaliku sfääri vahel. Avalikus sfääris domineerivad reeglid ja normid erinesid privaatsfääri juhtivatest käitumisreeglitest. Inimeste avalik elu oli allutatud kollektiivi huvidele ning inimese isiklikud huvid pidid teisejärgulised olema. Avalikus sfääris valitses sotsialistlik ideoloogia, millesse paljud inimesed ei uskunud, kuid mida nad siiski avalikus sfääri järgisid. Seetõttu toimus avaliku elu ja eraelu vastandumine. Avalikus sfääris järgisid paljud inimesed sisemiselt vastuvõetamatuid norme, kuid sõprade ja pere ringis oli võimalik väljendada oma tegelikke mõtteid ja tundeid. (Aareleid 2000: 755–760)

Viru ärikate puhul väljendas topeltnõuetlemine nii protesti nõukogude elukorralduse vastu kui ka vabaduse ihalust. Wessely (2002: 4–5, 7) on välja toonud, et lääne asjade ostmise kaudu oli võimalik omaks võtta läänelik ideoloogia, väärtused ja maailmavaade. Inimesed said sisemiselt omaks võtta lääneliku identiteedi ja tarbimisühiskonna hüved, kuid avalikus sfääris pidi siiski järgima Nõukogude ühiskonnas kehtivaid reegleid. Ühelt poolt löid ka ärikad endale välismaiste riiete ja asjade kaudu lääneliku identiteedi, kuid teisalt nad ei julgenud sellest avalikult rääkida, kuidas lääne kaupu hangiti ning müüdi. Inimeste eesmärgiks oli välise ideoloogilise surve tingimustes säilitada isiklikku identiteeti ning seetõttu muutusid inimesed kaksmeelseteks, mõeldes ühte ja kõneledes teist (Aareleid 2000: 756, 759).

Oma tegelike soovide ja mõtete väljendamisel mängisid olulist rolli sõprussuhted, kuna kogu sisemise elu elamine ning oma tegelike soovide väljendamine

oli võimalik ainult lähedaste sõprade ja pere ringis (Shlapentokh 1989: 173–174). Oma ebaausat äritegevust prooviti varjata kõikide kõrvaliste isikute eest ning võimuorganitega seotud inimeste eest. Seetõttu proovisid äriksid lävida ainult inimestega, keda võis usaldada. Eesmärgiks oli oma tegevuse salajas hoidmine ning liigse tähelepanu vältimine.

Ma ei tahtnud vangi minna ja ma ei tahtnud vahele jääda. Varjasin oma tegevust kõigi kõrvaliste isikute eest, aga oma tutvusringkond ikka teadis. See oli ime, et mul mingit jama ei tekkinud. See oli vedamine. Ma pole kunagi kriminaalset karistatud olnud. (Toomas, 1957, Tallinn)

Viru ärikate puhul väljendus topeltmoraal ka töölkäimise suhtes. Tööraamat ja töökoht pidid olema olemas, kuid realselt seda tööd ei tahetud teha, kuna see oleks tähendanud Nõukogude riigi teenimist. Lisaks oli ametlikku tööd keeruline väärtuslikuks pidada, kuna mitteametliku tööd tehes oli võimalik väiksema ajakuluga teenida rohkem raha (Gabor 1979: 298–299). Ametliku töö tegemise vältimiseks tekitati endale fiktiivsed töökohad. Nõukogude ideoloogia järgi pidi töö nõukogude inimese elus olema kesksel kohal ning pühendumus tööle pidi olema täielik (Shlapentokh 1989: 37–38). Seega fiktiivsete töökohtade kaudu etendasid äriksid väliselt eeskujulikke nõukogude inimest, kuid sisemiselt olid omaks võetud uued käitumisreeglid ja strateegiad, mis väljendusid käitumuslike topeltstandartite näol. Levinud variandiks oli tööraamatu andmine tuttava majavalitseja kätte, kus palgad olid väga väikesed ning kelle juures oli võimalik fiktiivselt tööl käia, näiteks majavalitsuse katlakütjana.

Ühesõnaga, et ma ei taha seda Nõukogude korda teenida. Mul oli ka selline põhimõte. Sellepärast võeti niusuksed põrandaalused töökohad endale, fiktiivselt tekitati, et tööraamat on kuskil seal, kuidas neid nimetati. Majavalitsuses oled seal katlakütja ja nagu siis oli näiteks mingisugune legendaarne majavalitsus, kus kõik olid seal äriksid, et seal 10 ärikat, kõik olid mingid katlakütjad või elektrikud. (Sulev, 1962, Tallinn)

Aega, mis oleks kulunud reaalsele töölkäimisele, oli võimalik tänu fiktiivsetele töökohtadele rakendada teistmoodi ehk oli võimalik Virus soomlastega äri teha. Peale selle oli ebaseadusliku äritegevuse kaudu võimalik teenida mitmeid kordi rohkem raha kui ausat tööd tehes.

Tööraamat kuskil jooksis, aga ma ei viitsinud sellega jamada, ühes kohas lõppes ära, siis ma pidin selle jälle kuskile mujale panema. Ja siis lõpuks see tööraamat kadus üldse ära. Mitteametliku äriaga ma teenisin ühe päevaga tuhat rubla. Aasta palga ühe päevaga. (Toomas, 1957, Tallinn)

Lisaks äritegevuse varjamisele oli oluline teada, millal peab mõnest ärist või skeemist eemale hoidma. Ärikatel oli palju erinevaid äripartnerid ning seetõttu oli oht, et keegi sellest seltskonnast oli koputaja ning kandis miilitsale ebaseaduslikust äritegevusest ette. Siinkohal oli oluline sisetunde kuulamine, keda võis usaldada ning kelle eest pidi oma tegevust varjama. Üks informant toob välja, kuidas mõned ärist eemale hoidmine aitas vältida vahelejäämist.

Aga ma oskasin ka distantsti hoida, kui ma seda ei oleks osanud, siis mind oleks arvatavasti kinni pandud. Ma käisin küll kriminaalsete inimestega läbi, aga ma oskasin õigel ajal nendega suhtluse ära lõpetada ning distantsti hoida. Lehes olid kogu aeg lood sellest, kes näiteks jäi kullaga seal vahele. Kui oli juba suurem ring inimesi, kes mingi skeemiga tegelesid, siis keegi neist oli kindlasti koputaja, kes andis asja üles. (Toomas, 1957, Tallinn)

Ärikate jaoks olid tavalised ka olukorrad, kus nad pidid miilitsale tõestama, kus kohast nad olid mingi välismaiste asja saanud. Seetõttu olid ärikatel eelnevalt välja mõeldud erinevad kattelood ja legendid, mida vahelejäämise korral enda õigustuseks või enda kaitseks rääkida.

Eks varasematel aastatel, mis olid seal kuue- ja seal seitsmekümneandate algus seal, et siis ju võeti tänaval inimesi kinni selle pealt nagu miilitsad, et sul oli mingisugune teksaülikond või et mingi välismaa asi seljas, et kus sa oled saanud selle. Sa pidid selle tõestama ära, sul pidid mingid legendid olema või kuidas välja vabandada. (Sulev, 1962, Tallinn)

Kõige tavalisem ja lihtsam praktika mõne välismaise riideseme päritolu tõestamiseks oli kviitungi hankimine. Kviitungi abil oli võimalik tõestada, et keegi tuttav või sugulane välismaalt oli paki saatnud. Informandid tõid välja kaks erinevat võimalust sellise tõendi hankimiseks. Üheks võimaluseks oli osta endale selline kviitung mõne tuttava käest, kes oli välismaalt paki saanud. Teiseks võimaluseks oli

mõnel tuttavalt soomlasel lasta endale pakk saata.

Ebaseadusliku äritegevuse varjamine avalikkuse ja võimude eest oli ärikate argipäev, kuid topeltmoraal ei olnud omane ainult ärikatele, vaid ka ametnikele endile.

Aga topeltmoraal oli nendel mentidel endal ka. Või miilitsatel. Esiteks võeti kinni, samal ajal varastati ise need asjad ära. Või siis altkäemaksu vastu võid ennast sealt võib-olla ennast vabaks osta. (Sulev, 1962, Tallinn)

Topeltmoraali kujunemine Nõukogude ühiskonnas oli tavaline nähtus ning puudutas lisaks ärikatele paljusid inimesi. Ärikatele osutatud teenete eest oli võimalik tavalistel inimesel osa saada läänelikust tarbimiskultuurist. Lisaks varjati töökohalt asjade varastamist ning sotsiaalsetel võrgustikel põhinevas teenetemajanduses osalemist. Ärikate puhul võib väita, et tulenevalt sisemisest vajadusest isiklike huvisid esikohale seada ning soovist samal ajal vältida avalikku vastuolu Nõukogude reeglitega, võeti topeltmõtlemine omaks teadlikult. Sotsiaalne teesklemine muutus paljude ärikate igapäevaelu üheks osaks. Käitumuslike topeltstandartide näol oli võimalik varjata ebaseaduslikku äritegevust ning võtta omaks läänelik elustiil ja tarbimiskultuur. Topeltmõtlemisest sai kirjutamata reegel, mille järgi mitteametlikus avalikus sfääris toimiti.

Topeltmõtlemise juurdumist süvendasid Nõukogude Liidu seadused ja reeglid, mis keelasid omaalgatusliku äritegevuse ja välismaalastega suhtlemise. Sallimatus lääneliku elustiili suhtes mõjutas Viru ärikate nägemust iseendast ning sotsiaalset positsiooni ühiskonnas. Nõukogude Liidu seadused tegid Viru ärikatest kurjategijad. Seetõttu mitte üksi informant end ise ärikaks ei nimetanud ning kõik informandid proovisid oma ebaseaduslikku äritegevust avalikkuse eest varjata.

Teisalt oli Nõukogude ühiskonnas tarbimise juures sotsiaalse staatuse aspekt – võimalus kanda lääne riideid ning saada lääne asju kõneles kõrgeast sotsiaalsest staatusest ning populaarsusest. Inimesed, kellel oli suur sotsiaalne kapital ning juurdepääs defitsiitsetele tarbekaupadele võisid end sotsiaalsel redelil kõrgemale paigutada. (Keller 2004: 33)

Hoolimata Nõukogude Liidu halvustavast suhtumisest Lääne päritolu asjadesse oli Viru ärikas olla äärmiselt populaarne. Ärikatel oli lai tutvusringkond, palju raha ning

ilusad välismaised riided – kõik see, mida paljud Nõukogude noored endale ihaldasid.

K: Aga kas tollal oli Viru ärikas olla populaarne?

V: Äärmiselt. Äärmiselt populaarne oli, sellepärast et see oli võib-olla nisukene, kui seda linna üldiselt, kui sa siin elasid, siis sul oli see linn nagu peopeal, et sa teadsid kõiki seal linna väljaskäimiskohti kõikides rajoonides: Õismäel, Mustamäel, Lasnamäel ja seal ei olnudki midagi palju. Seda populaarsust oli nagu isegi liiga palju võib-olla. See väsitas täiesti lõpuks ära, et igal pool kõik sind teadsid, kuhu sa läksid. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Ärikad tundsid end oma tutvusringkonnas vajalike ja kasulike inimestena, kelle poole alati mingi mure või palvega pöörduti. Lisaks populaarsusele ning suurele tutvusringkonnale märkasid ka võõrad inimesed ärikate välismaiseid riideid. Teiste inimeste imetlevad, kahestavad või uudishimulikud pilgud andsid ärikatele juurde enesekindlust ja tekitasid uhke tunde.

Ma mäletan, et esimese teksaülikonnaga, kui ma ringi käisin. Sa olid nii tähelepanu keskmes, et teistel inimestel on teistsugused. Sa tuled ühtäkki, et kõik nagu helendab. Jaa, et mitte seda, kas teised vaatasid, kui sa kõndisid. Vaid kõik vaatasid. Silmanurgast nägid, et viimane kui üks inimene vaatas sind. Hea võimas tunne. Võimas tunne, aga sa olid sellest üle, nägid küll, et vaatasid ja ei vaadanud vastu. Nagu oleksid maailma kõige kuulsam inimene, olümpiavõitja. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Kindlasti oli inimesi, kes pidasid ärikad vaid hõlptulu teenida armastavateks spekulantideks, kuid ärikad ei lasknud end negatiivsetest arvamustest mõjutada ning hoidsid sellistest inimestest eemale. Suurem osa inimestest, kellega ärikad kokku puutusid suhtusid Viru ärikatesse äärmiselt positiivselt ja suure austusega. Üks informant tõi välja, et oli isegi inimesi, kes ootasid kokkusaamist ärikaga nagu kohtumist jõuluvanaga.

Intervjuudes meenutasid informandid iseend ning oma tutvusringkonda kuulunud ärikaid enesekindlate ja julgetena. Tagasivaatavalt äritegevusele Viru hotellis leiti, et kehtestatud reeglitest kõrvalehiilimine tekitas sõltuvust ning defitsiitsete kaupade hankimine ja müümine oli vaadeldav seiklusena.

Kõigepealt tahtsin ma omale igasugu asju saada, aga kui sa oled juba sellega

tegelema hakanud, siis sul tekib selline hasart. See reeglitest kõrvale hiilimine ning su mõttemaailm hakkabki sellega tegelema. (Toomas, 1957, Tallinn)

Suurt rolli ärikate enesekuvandi kujunemise juures mängis ametliku töökoha puudumine. Ärikatel puudusid töökohaga seotud kohustused ning mitteametliku äriiga tegelemine andis ärikatele võimaluse ise oma aega planeerida.

Mulle ei meeldinud see rutiin, ma ei tahtnud tööl käia, ma tahtsin, et kogu aeg saaks nalja. Aga nad olid lihtsalt pealehakkajamad vennad, kes olid nõus võtma selle riski ja kes tahtsid seda adrenaliini saada seal võib-olla veidikene. (Tarmo, 1957, Harjumaa)

Kõige olulisemaks aspektiks ärikaks olemise juures pidasid kõik informandid vabaduse ja sõltumatuse tunnet. Ärikad ei olnud rahaliselt kellestki sõltuvad ning neil olid vastavad tutvused, kelle abil oli võimalik hankida defitsiitseid lääne kaupu ning lahendada igapäevaelus ette tulevaid elulisi probleeme.

Tollel ajal ma tahtsin olla sõltumatu ja tahtsin iseseisev olla. Minu puhul oli see, et ma ei tahtnud seda reklaamida kuskil. See tuli hiljem, et inimesed hakkasid rääkima. Nad nägid, et mul raha oli kogu aeg. Ikka teati, et ma mingi äriiga tegelesin, aga ma ei tahtnud sellest rääkida. (Toomas, 1957, Tallinn)

Ärikad olid Nõukogude ühiskonnas nii austatud kui ka vihatud. Ebaseadusliku äriiga tegelemine väljendas Viru ärikate elustiili. Ärikad ametlikult tööl ei käinud, nad suhtlesid soomlastega, pääsesid Viru hotelli baaridesse, käisid tihti pidudel ning kohtusid paljude uute inimestega. Ebaseadusliku äriiga oli võimalik teenida palju raha, mida sai raisata kaubanduses ja toitlustusasutustes ning osta välismaised asju.

KOKKUVÕTE

Käesoleva töö eesmärgiks oli uurida, kuidas Viru ärikad hankisid ja müüsid defitsiitset kaupa Nõukogude Eestis ning kuidas toimisid sotsiaalsete suhete võrgustikud defitsiitsete kaupade ja teenuste ümberjagamisvõrgustikena. Lisaks tuli vaatluse alla Viru ärikate ringi sattumine ning Viru hotelli pääsemine. Tõin välja, kuidas kujunes Viru ärikate sisemine hierarhia ning milline oli Viru ärikate enesekuvand Nõukogude ajal

ning mis mõjutas ärikate nägemust endast ning suhtumist Nõukogude ühiskonda. Empiirilise materjali kogumisel ning analüüsi kirjutamisel lähtusin seesolija vaatepunktist ehk määrava tähtsusega olid informantide isiklikud kogemused ning nägemus Viru ärikaks olemisest. Sellest lähtuvalt analüüsisin kuut intervjuud, mille viisin läbi endiste Viru ärikatega perioodil oktoober 2013 kuni jaanuar 2014. Intervjueeritavateks osutusid 5 meest, kelle sünniaastad jäävad vahemikku 1957–1962 ning kelle ärikana tegutsemise periood kattis 1970.–1980. aastaid.

Kõigi informantide puhul tuli välja, et Viru ärikate ringi sattumine ning ebaseadusliku äritegevusega alustamine sai alguse isiklikust soovist saada endale moodsaid lääne riideid ja tarbekaupu, mis olid kõrge kvaliteediga ja ihaldusväärsed. Välismaisete riiete kaudu oli ärikatel võimalik luua endale läänelik identiteet.

Samas oli Viru ärikate enesemääratlemise üheks osaks ärikate omavaheline hierarhia. Informantide vastustest selgus, et 1980ndate alguses Viru hotelli ümber äritegevusega alustanud ärikaid õigeteks ärikateks ei peetud. Kõik minu informantideks olnud ärikad alustasid äritegevusega Viru hotellis kohe pärast hotelli avamist. Seetõttu nad pidasid end võrreldes uue ärikate põlvkonnaga targemateks ja kogenumateks ning asetasiid end ärikate omavahelises hierarhias kõrgemale astmele.

Intervjuude analüüsi tulemusena võib välja tuua, et defitsiitsete ja välismaisete kaupade hankimise ja müümise eelduseks oli sotsiaalsete suhete võrgustik. Lai tutvusringkond tagas juurdepääsu erinevatele defitsiitsetele kaupadele, teenustele ning tutvuste kaudu oli võimalik pääseda Viru hotelli. Informantide vastustest tuli välja, et tutvused inimesega erinevatelt eluvaldkondadelt tagasid juurdepääsu erinevatele defitsiitsetele asjadele või teenustele. Ärikatel oli iga defitsiitse asja või teenuse hankimiseks olemas vastava ala inimene. Lisaks toodi välja, et tutvusi uute inimestega sõlmiti teadlikult ning juba olemasolevaid suhteid hoiti ja väärtustati. Omavahelise suhtluse ning äritegevuse keskse tegurina nähti vastastikust usaldust ja ausust.

Kui lähtuda Ledeneva (1998: 104–105) käsitlusest, et sotsiaalsete suhete võrgustikus oli sõprus segunenud majandusliku kasuga, siis analüüsitud intervjuudest järeldus, et reaalsuses olid sotsiaalsete suhete võrgustikku kuuluvate inimeste omavahelised suhted mitmetahulisemad. Omavahelised suhted, kus majanduslik kasu oli segunenud sõprusega, oli vaid üks osa suhetest, mis sotsiaalsete suhete võrgustikus

esile kerkis. Teistlaadi suhetest kerkisid esile omavahelised suhted, kus vastastikune majanduslik kasu ei olnud suhtluse puhul oluline, vaid inimesed aitasid teineteist ilma majandusliku kasu aspektita. Sellised suhted, kus majanduslik kasu ei olnud suhtluses oluline, tulid esile Shlapentokhi käsitluses sotsiaalsete suhete võrgustiku kohta, kus Shlapentokh eristas suhteid, kus majanduslik kasu oli põimunud sõprusega ning suhteid, kus teineteist abistati ilma majandusliku kasuta (Shlapentokh 1989: 174). Peale selle tuli analüüsitud intervjuudest esile, et Viru ärikate sotsiaalsete suhete võrgustikus oli olemas suhtlusvorm, kus omavaheline suhtlus põhines ainult majanduslikul kasul.

Kui enda tarbimisvajadus lääne asjade hankimise näol oli rahuldatud, siis teisene majandus andis ärikatele lääne asjade edasimüümise näol nähti võimaluse raha teenida. Inimeste nõudlus n-ö mustal turul defitsiitsete tarbekaupade ja lääne asjade järele oli suur ning ärikad olid teiseses majanduses varustaja positsioonil. Informantide vastustest tuli esile, et peamiseks kanaliks, mille kaudu defitsiitsed ning välismaised kaubad Viru ärikateni jõudsid, olid Nõukogude Eestist külastavad soome turistid. Ilmnes, et paljudel ärikatel olid isiklikud soomlased, kes käisid tihti Nõukogude Eestis ning võtsid teadlikult kaasa lääne kaupa, et seda ärikatele maha müüa. Samuti mainiti teiste kanalitena, mille kaudu defitsiitseid ja välismaised kaupu hangiti, meremehi, kaubandustöötajaid, valuutapoodidest lääne kauba ostmist ning välisreise, kuid võrreldes Nõukogude Eestit külastavate soomlastega olid need praktikad väiksema kaaluga.

Defitsiitsete kaupade müümisel rõhutati eelkõige seda, et asju müüdi peamiselt oma tutvusringkonda kuuluvatele inimestele, kuna lääne kaupade edasimüümine tuttavale oli ohutum kui võõrale inimesele müümine. Ka müügitehingut eelistati läbi viia ärika kodus, kuna avalikus kohas oli oht lääne kaupade edasimüümisega vahele jääda.

Oluliseks teguriks Viru ärikate enesekuvandi kujunemise juures võib pidada ärikate elustiili. Ebaseadusliku äritegevusega oli võimalik teenida palju raha ning seetõttu nägid kõik Viru ärikad ennast iseseisvate ja sõltumatutena. Viru ärikad vaatasid mööda Nõukogude ühiskonnas valitsevatest seadustest ja reeglitest ning elasid iseenda loodud reaalsuses. Ärikad lõid endale läänelikku identiteeti ning ebaseaduslik äritegevus

pakkus seiklusi ning adrenaliini. Samas rõhutati, et ebaseaduslikku äritegevust prooviti varjata kõigi kõrvaliste isikute eest ning kõigi võimuorganitega seotud inimeste eest.

Viru ärikad pidasid äritegevuse juures kõige olulisemaks ausust, kuna inimeste petmine rikub kasulikke suhteid ning ebaaus äritegevus jääks ühekordseks. Viru ärikad olid inimesed, kellel oli ärilist vaistu ning julget pealehakkamist. Nad vaatasid mööda Nõukogude Liidu seadustest, mis keelasid omaalgatusliku ja iseseisva äritegevuse ning leidsid erinevaid viise, kuidas defitsiidist tulenevaid kitsaskohti ületada.

Oma bakalaureusetöös jõudsin järeldusele, et pilt ärikatest on mitmetahuline. Ärikate sotsiaalsete suhete võrgustik koosnes mitmest pisemast võrgustikust. Eristada võib soomlasi, meremehi, kaubandussüsteemis töötavaid inimesi ning ärikate siseringi. Suhtlus võrgustikku kuuluvate inimestega oli eritasandiline, hõlmates instrumentaalseid suhteid, sõbrasuhteid ning majanduslik kasu ja sõprusega põimunud suhteid. Ärikate sotsiaalne võrgustik oli defitsiitsete ja välismaisete kaupade hankimise ja müümise aluseks. Eduka äritegevuse nimel oli vaja pidevalt end inimestele meelde tuletada ning sõlmida uusi tutvusi.

Käesoleva bakalaureusetöö raames oleksid intervjuud ostjatega ning inimestega, kes Viru ärikatega kokku puutusid (soome turistid ja ehitajad, meremehed, kaubanduses töötavad inimesed), andnud laiemat ja põhjalikumat ülevaate ning mitmetahulisema pildi sotsiaalsete võrgustike toimimisest, defitsiitse kauba hankimisest ning suhtumisest Viru ärikatesse. Kuid selline lähenemine vajab põhjalikumalt käsitlemist, mis bakalaureusetöö jaoks oleks liiga mahukas.

Samas antud töö edasiarendusena oleks võimalik uurida, millised olid defitsiitse kauba hankimise praktikad ning sotsiaalsed suhted väljaspool Nõukogude Eestist. Viru ärikate sotsiaalsete suhete võrgustik ei piirdunud ainult Viru hotellis peatuvate soome turistidega, vaid nii äritegevus kui ka ärikate tutvusringkond hargnes laiali üle kogu Nõukogude Liidu. Läbiviidud intervjuudes tõid mõned informandid näiteid, kuidas toimus äritegevus Moskva või Leningradi Inturist⁵ hotellides ning kuidas sealsed tutvused ja suhted toimusid. Äritegevus Viru hotellis ning Viru ärikate sotsiaalne võrgustik Nõukogude Eestis oli vaid üks osa ärikate tegevusest, kogupilt oli palju mitmetahulisem ja keerulisem. Kuid selleks, et uurida üleliidulisi suhteid ning

⁵ Inturist oli Nõukogude Liidu reisibüroo, mis avati 1929. aastal (Nupponen 2007: 31)

äritegevust, oleks vaja koostada eraldi küsimuskava ning viia läbi uued intervjuud, mis keskendusid äritegevusele väljaspool Nõukogude Eestit.

Kirjandus

- Aarelaid**, Aili 1998. Kuulatud mõtted: Sovetid või eurooplased. – Aarelaid, Aili. Ikka kultuurile mõeldes. Tallinn: Virgela, 77-238
- Aarelaid**, Aili 2000. Topeltnõuetlemise kujunemine sovetiajal. – Akadeemia nr 4, lk 755–773.
- Aarelaid-Tart**, Aili 2003. Double mental standards in the Baltics during two afterwar decades in Baltics. – The Baltic Countries under Occupation. Soviet and German Rule 1940–1991. Stockholm: Stockholm University proceedings.
- Chernyshova**, Natalya 2013. Soviet Consumer Culture in the Brezhnev Era. London; New York: Routledge.
- Coleman**, James 1988. Social Capital in the Creation of Human Capital. – American Journal of Sociology, vol. 94, pp. 95–120.
- Dessewffy**, Tibor 2002. Speculators and Travellers: The Political Construction of the Tourist in the Kádár Regime. – Cultural Studies, vol. 16, No 1, pp. 44–62.
- Douglas**, Mary; **Isherwood**, Baron 1996. Goods as an Information System. – The World of Goods: Towards an Anthropology of Consumption. London; New York: Routledge.
- Field**, John 2003. Social Capital. London; New York: Routledge.
- Fond**, Soho 2012. Viru ärikad/Monkey Business : isikunäitus. Tallinn: Hobusepea galerii.
- Gabor**, Istvan. 1979. The Second (Secondary) Economy. Acta Oeconomica, vol. 3, No 4, pp. 291–311.
- Hinrikus**, Rutt 2003. Eesti elulugude kogu ja elulugude uurimise perspektiive. Võim ja kultuur. Toim. Arvo Krikmann, Sirje Olesk. Tartu: Eesti Kirjandusmuuseum, lk 171–213.
- Humphrey**, Caroline; **Skvirskaja**, Vera 2009. Trading Places: Post-socialist Container Markets and the City. Focaal 55: 61–73.
- Ingi**, Dagmar 2009. Sotsiaalsed suhted tootmiskoondise Ookean kaugsõidu kalalaevadel 1970–1985. – Eesti Rahva Muuseumi aastaraamat 52. Tartu: Eesti Rahva Muuseum, lk 130–150.
- Jõesalu**, Kirsti 2003. What People Tell about Their Working Life in the ESSR, and How Do They Do It? Source-centred Study of a Civil Servant's Career Biography. – Pro

Ethnologia vol. 16, pp. 61–88.

Jõesalu, Kirsti 2004. Sotsiaalsed suhted Nõukogude tööelus: biograafilisi uurimusi argielust ENSV-s. Magistritöö. Tartu: Tartu Ülikool.

Jõesalu, Kirsti 2006. Privaatse ja avaliku põimumisest Nõukogude Eesti eluilmas: postsotsialistlikke vaateid sotsiaalsetele suhetele nõukogude argielus. – Eesti Rahva Muuseumi aastaraamat 49. Tartu: Eesti Rahva Muuseum, lk 91–124.

Jõesalu, Kirsti; **Ruusmann**, Reet 2008. Sotsiaalsed võrgustikud: tööelu ja defitsiidimajandus. – Eesti Rahvakultuur. Koost. & toim. Ants Viires, Elle Vunder. Tallinn: Eesti Entsüklopeediakirjastus, lk 549–553.

Jõesalu, Kirsti; **Kõresaar**, Ene 2011. Privaatne ja avalik nõukogude aja mõistmises ühe keskastme juhi eluloo näitel. *Methis. Studia Humaniora Estonica*, vol. 5, No. 7, pp. 67–83.

Jõesalu, Kirsti 2012. Eesti nõukogudejärgne mälutöö: nõukogude minevik presidentide kõnedes. – Eesti Rahva Muuseumi aastaraamat 55. Tartu: Eesti Rahva Muuseum, lk 52–79.

Kannike, Anu 2005. Kontinuiteet ja katkestus: privaatsfääri loomine Nõukogude Eestis. Eesti Euroopas : uued väljakutsed sotsiaalteadlastele. Eesti sotsiaalteaduste V aastakonverents. 12.–13. november 2004, Tartu. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.

Katz jt = Katz, Nancy; **Lazer**, David; **Arrow**, Holly; **Contractor**, Noshir 2004. Network Theory and Small Groups. – *Small Group Research*, Vol. 35, No. 3, pp. 307–332.

Keller, Margit 2004. Representations of Consumer Culture in Post-Soviet Estonia: Transformations and Tensions. *Dissertationes de Mediis et Communicationibus Universitatis Tartuensis* 3. Tartu: Tartu University Press.

Kilumets, Margit; **Lepasar**, Andres. (Režissöörid). *Sildos*, Riina. (Produksent). 2013. Viru. Vabaduse saatkond. [Film]. Tallinn: Amrion. Soome: Kinosto OY. (Kaastootja).

Klesment, Martin 2010. Fertility development in Estonia during the second half of the XX century : the economic context and its implications. Doktoritöö. Tallinn: Tallinna Ülikool.

Korkiakangas, Pirjo 1997. Individual, Collective, Time and History in Reminiscence. – *Ethnologia Fennica. Finnish Studies Ethnology* 25, pp. 5–16.

Kõresaar, Ene 2003. Hea elu normatiivsus. Nõukogudeaegse defitsiidikogemuse kujutamisest elulugudes. – Ene Kõresaar, Terje Anepaio (toim.). *Mälu kui kultuuritegur: etnoloogilisi perspektiive*, SET 6. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus, lk 150–178.

- Kõresaar**, Ene 2003a. Eluloolisest käsitlusviisist Eesti kultuuriteadustes. Pärimus ja tõlgendus. Artikleid folkloristika ja etnoloogia meetodite ning uurimispraktika alalt. Koost. Tiiu Jaago. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus, lk 61–76.
- Kõresaar**, Ene 2006. Mäletamise kultuurist eestlaste elulugudes: Nõukogude okupatsioon kui "mälufilter". – Vikerkaar nr 4–5, lk 150–159.
- Ledeneva**, Alena V. 1998: Russia's Economy of Favours. *Blat*, Networking and Informal Exchange. Cambridge University Press.
- Lepassalu**, Virkko 2013. Balmagesi lapsed. Viru ärikatest Eesti ärimeheni. Vulgaarmaterialistlik ajalookäsitlus. Tallinn: Pegasus.
- Longhurst**, Robyn 2010. Semi-Structured Interviews and Focus Groups. Key Methods in Geography, 2nd edition, Nicholas Clifford, Shaun French, Gill Valentine. SAGE Publications, pp. 103–113.
- Nupponen**, Sakari 2007. Viru hotell ja tema aeg. Tallinn: Eesti Ekspressi Kirjastus.
- Plutus**, Nele 2014. Viru ärikate kollektiivse identiteedi rekonstrueerimine. Bakalaureusetöö. Tallinna Ülikool.
- Pöysä**, Jyrki 2009. Kogumisvõistlused pärimusliku ajaloo uurimises. – Mäetagused nr 43, lk 39–60.
- Raig**, Ivar 1988. Teisene majandus. Ratsionaalne majandamine. Tallinn: Valgus
- Rausing**, Sigrid 1998. Signs of the New Nation: Gift Exchange, Consumption and Aid on a Former Collective Farm in North-West Estonia. – Material Cultures: Why Some Things Matter. London: UCL Press, pp. 189–214.
- Ruusmann**, Reet 2006. Defitsiit kui osa nõukogudeaegsest argielust Eesti NSV-s. Magistritöö. Tartu: Tartu Ülikool.
- Ruusmann**, Reet 2006a. Defitsiit kui osa nõukogudeaegsest argielust Eesti NSV-s. – Eesti Rahva Muuseumi aastaraamat 49. Tartu: Eesti Rahva Muuseum, lk 125–156.
- Ruusmann**, Reet 2010. „The Needs of Consumers Oblige“: Daily Problems and Criticism of the System in Public Letters in the 1960s and 1980s. – Journal of Ethnology and Folkloristica, vol. 4, No. 2, pp. 115–135.
- Shlapentohk**, Vladimir 1989. Public and Private Life of the Soviet People: Changing Values in Post-Stalin Russia. New York: Oxford University Press.
- Zdravomyslova**, Elena; **Voronkov**, Viktor 2002: The Informal Public in Soviet Society: Double Morality at Work. – Social Research, vol. 69, No. 1, pp. 49–69.
- Tolk**, Kadi 2003. Defitsiidi võrgustikud Nõukogude Eestis kaubandustöötajate töö- ja tarbimiskogemuse põhjal (Võru ETKVL-i näitel). Bakalaureusetöö. Tartu: Tartu

Ülikool.

Toomere, Tuuli 2001. Tarbimiskultuuride dialoog. – Eesti sotsiaalteaduste aastakonverents I : 24.–25. november 2000, [Tallinn] : ettekannete kogumik. Koost. Larissa Kus. Tallinn: TPÜ kirjastus, lk 155–157.

Toomistu, Terje 2012. Nõukogude sümbolika tähendustest siirdepõlvkonna hulgas Eestis ja Venemaal. – Eesti Rahva Muuseumi aastaraamat 55. Tartu: Eesti Rahva Muuseum, lk 80–99.

Triandis, Harry C. 1995. Individualism and Collectivism. Boulder: Westview Press.

Vahtre, Lauri 2002. Elu-olu viimasel vene ajal. Riietus ja mööbel, toit ja tarberiistad, sõiduvahendid, eluase ja muu. Tallinn: Kirjastuskeskus.

Verdery, Katherine 1996. What was socialism, and why did it fall? – What Was Socialism, And What Comes Next? Princeton: Princeton University Press, pp. 19–38.

Värv, Ellen 2006. Noored 1950.–1960. aastate Eesti NSV-s. Eesti Rahva Muuseumi aastaraamat 49. Tartu: Eesti Rahva Muuseum, lk 11–48.

Värv, Ellen 2012. Defitsiit ja tarbimiskultuur nõukogude ajal. – Eesti Rahva Muuseumi Sõprade Seltsi väljaanne. Koost. Sirje Madisson. Tartu: Bookmill, lk 166–167.

Wessely, Anna 2002. Travelling people, Travelling Objects. – Cultural Studies, vol. 16, No. 1, pp. 3–15.

Yurchak, Alexei 2005. Everything Was Forever, Until It Was No More: The Last Soviet Generation. Princeton: Princeton University Press.

Internetiallikad

EKSS = Eesti keele seletav sõnaraamat. <http://www.eki.ee/dict/ekss/> (Vaadatud 02.02.2014)

Jõesalu, Kirsti 2008. Küpse sotsialismi argielu. – Argikultuuri uurimise terminoloogia e-sõnastik. Toim. Tiiu Jaago. Tartu Ülikool, eesti ja võrdleva rahvaluule osakond. URL: <http://argikultuur.ut.ee> (Vaadatud 15.01.2014)

Jõgeva, Sandra 2013. Viru ärikate konverents-kokkutulek. – Sirp. http://www.sirp.ee/index.php?option=com_content&view=article&id=17814:viru-aerikate-konverents-kokkutulek&catid=2:pressiteated&Itemid=5 (Vaadatud 14.04.2014)

Jürjo, Indrek 2002. Soome turistid Tallinnas Gorbatsšovi kuiva seaduse aastail. – Tuna

http://rahvusarhiiv.ra.ee/public/TUNA/Artiklid/Biblio/JyrjoIndrek_Soome_TUNA2002_4.pdf (Vaadatud 25.03.2014)

Kivila, Marian 2013. Kas Viru ärikad on subkultuuri kandjad? – Sirp. http://www.sirp.ee/index.php?option=com_content&view=article&id=18114:kas-viru-aerikad-on-subkultuuri-kandjad&catid=6:kunst&Itemid=10&issue=3441 (Vaadatud 14.04.2014)

Kossar, Kristel 2013. Päeval täitevkomitee vaneminsener, õhtul Viru ärikas. – Postimees. <http://www.tallinncity.ee/1201492/paeval-taitevkomitee-vaneminsener-ohutul-viru-arikas> (Vaadatud 14.04.2014)

Nigul, Alar 2009. Nõukogude piiratud väekontingendi saabumine ja lahkumine. – Diplomaatia nr 71. <http://www.diplomaatia.ee/artikkel/noukogude-piiratud-vaekontingendi-saabumine-ja-lahkumine/> (Vaadatud 20.04.2014)

Randla, Siim; Teeveere, Eiris 2013. Viru ärikate konverents tõi kokku hulga hästirietuvaid mehi. – Õhtuleht. <http://www.oh tuleht.ee/517182/viru-arikate-konverents-toi-kokku-hulga-hastirietuvaid-mehi> (Vaadatud 20.04.2014)

Teeveere, Eiris; **Randla**, Siim 2013. Viru ärikate konverents tõi kokku hulga hästirietuvaid mehi. – Õhtuleht. <http://www.oh tuleht.ee/517182/viru-arikate-konverents-toi-kokku-hulga-hastirietuvaid-mehi> (Vaadatud 20.04.2014)

Urban Dictionary. <http://www.urbandictionary.com/> (Vaadatud 24.05.2014)

Valme, Valner 1999. Ma olin Viru ärikas. – Eesti Päevaleht. <http://epl.delfi.ee/news/melu/ma-olin-viru-arikas.d?id=50771173> (Vaadatud 01.05.2014)

Ventsel, Aimar 2013. Ärikad – Nõukogude ühiskonna vajatud ja põlatud. – ERR. <http://uudised.err.ee/v/arvamus/51b528dd-e9d7-4f09-9417-ca5ee489dcb3> (Vaadatud 27.04.2014)

Ventsel, Aimar 2013a. Viru ärikate rehabiliteerimine. – Eesti Päevaleht. <http://epl.delfi.ee/news/arvamus/aimar-ventsel-viru-arikate-rehabiliteerimine.d?id=65970938> (Vaadatud 27.04.2014)

Summary

Social Networks and Informal Exchange of Goods in Short Supply in Estonian SSR based on Viru *ärikad*

The aim of my BA thesis is to explore how social relations worked as distribution systems of goods in short supply on the example of Viru *ärikad*⁶. The thesis is placed in the context of research of daily life in late Soviet society. This study focuses on the mature Soviet society and explores the years 1970's and 1980's. This thesis focus on different practices on acquiring and reselling goods in short supply. In addition, I give an overview how Viru *ärikad* now see themselves as *ärikad* during the period of late Soviet society.

The first chapter of the thesis is an introduction, which introduces terminology, explains how Viru *ärikad* are represented in Estonian media and provides an overview of earlier research and methodology.

The study is based on qualitative data gathered between October 2013 and January 2014. Empirical material of the analysis is based on five semistructured interviews made in Tallinn and Võru. All five interviewees were men from same age group (birth years between 1957 and 1962). Also they were first ones who started with illegal business in Viru hotel. Semistructured interview gave an opportunity to study closely different relationships in social networks and practices on acquiring and reselling goods in short supply.

The first content chapter focuses on theoretical material. This chapter gives an overview on different forms of social networks, second economy and how two sets of behavioral codes (formal and informal) were applied in daily life of late Soviet society. In addition, one of the theoretical standing points of this work are double standards, which were attitude of mind of Viru *ärikad*.

Second part of this work is analysis, which is based on five semistructured interviews. Chapter 2 analyses the creation of social networks, while chapter 3 focuses on the use of these social networks. In chapter 3 I analyse how personal and

6 Untranslatable term. The closest word is *suit* – slang for a businessman (Urban Dictionary).

semipersonal networks were used in order to acquire and resell deficit goods. Chapter 4 gives a retrospective overview how *Viru ärikad* see themselves now during the late Soviet society.

As a result of analysis, I can bring forth that social relations were created through intensive interaction with people, who had access to the deficit goods. Due to good relationships it became possible to purchase different deficit goods. *Viru ärikad* had many acquaintances. For them it was possible to acquire Western clothes and different deficit articles of consumption from sailors, Finnish tourists and from people in the trade. In the times of deficit it was possible to resell almost everything that Western characteristics had.

In Soviet society it was forbidden to communicate with foreigners and resell things. In virtue of fear of getting caught *Viru ärikad* sold Western and deficit goods mainly to people who they know. *Viru ärikad* never spoke publicly about their illegal business, they tried to cover it from everybody whom couldn't be trusted. But at the same time it was extremely popular to be *Viru ärikas*, because they had beautiful Westerns clothes, a lot of money and free time – everything a lot of young Soviet people dreamt about.

Lisa 1. Intervjuude aluseks olnud küsimuskava

1. Kirjeldage oma kooliteed? Mida te õppisite ning kus te koolis käisite?
2. Kas te olete Tallinnast pärit? Millised olid need põhjused, miks te Tallinna kolisite ning millal see oli (juhul kui informant ei ole Tallinnast pärit)?
3. Kas te käisite kooli kõrvalt tööl? Kui jah, siis kus?
4. Kas lisaks defitsiidiga kauplemisele oli teil ka teine ametlik töökoht? Mis see oli? Kas see ametlik töökoht aitas kaasa tutvuste sõlmimisele?
5. Kuidas toimus Nõukogude ajal defitsiidiga kauplemine? Kuidas teie hakkasite defitsiitsete kaupadega tegelema? Kuidas te sattusite Viru ärikate seltskonda ning Viru hotelli juurde kauplema? Mis aasta see oli? Kuidas see igapäevaselt välja nägi?
6. Kuidas uued tulijad n-ö vanade ärikate ringi sisse sulandusid? Kuidas võeti uusi vastu? Kuidas laienes teie tutvusringkond? Keda võis usaldada?
7. Milline oli Viru hotelli ümber tegutsenud ärikate sisemine hierarhia? Millised olid need kirjutamata reeglid? Millised olid omavahelised suhted? Kui palju oli konkureerimist?
8. Milline oli see enesekuvand/teie identiteet Nõukogude ideoloogias? Kuidas see ametlik ideoloogia teid mõjutas? Kuidas teised inimesed teid nägid või teisse suhtusid? Kas Viru ärikas oli olla populaarne? Milline oli see Viru ärika sotsiaalne staatus?
9. Mis oli defitsiidiga kauplemise eesmärk teie jaoks? Millist tähendust teie jaoks need välismaised defitsiitsed asjad kandsid? Väärtuste või n-ö vaba maailma ideoloogia jagamine? Paremale elujärjele jõudmine?
10. Mis te arvate, mis oli see põhjus, miks inimesed olid nõus maksma väga suuri summasid nt teksapükste eest? Millised olid kõige ihaldatumad defitsiitsed kaubad ja miks need nii prestiižsed olid?
11. Kas varjasite seda, et müüsite välismaist defitsiitset kaupa? Miks? Kas kartsite miilitsale vahele jääda?
12. Kuidas hankisite defitsiitset kaupa? Kes olid need inimesed, kellelt kaupa algselt

saadi? Kuidas nendega tutvuti ja kontakte loodi?

13. Kas teil olid kindlad inimesed, kes tõid teile välismaist kaupa? Või lähenesite ka juhuslikele/suvalistele turistidele, et neilt midagi osta ja siis hiljem see kasumiga edasi müüa? Kui jah, siis kuidas ja kus läheneti turistidele, kellelt loodeti defitsiiti saada?
14. Kui palju pöördusid inimesed teie poole otsese sooviga, et neil oleks mingit kindlat asja vaja?
15. Milliste defitsiitse kaubaga teie peamiselt kauplesite? Milliseid defitsiitseid kaupu oli kõige raskem hankida? Kuidas see õnnestus teil või mõnel teie tuttaval? Milliseid tegevusvaldkondi veel teate?
16. Kuidas kujunes välja piirkonnajaotus? Mis olid need kohad, kus defitsiiti müüdi? Kas olid mingid kindlad kohad, mis olid paremad ja populaarsemad kui teised? Kuidas toimus jaotus, et kes kus müüs?
17. Kes olid need inimesed, kes teie poole pöördusid, et defitsiiti osta? Kuidas nad teid üles leidsid ja oma ostusoovi avaldasid? Kas ostjad tegid teile sümboolseid kingitusi, et te neile mingit kaupa müüksite? Kas kaupa vahetati ka teise kauba/teene vastu? Kas oli võimalik mõne defitsiitse kauba abil võimalik korda ajada mõnda muud elulist muret?
18. Kas võtsite ka ise inimestega ühendust eesmärgiga, et teil on defitsiitset kaupa müüa pakkuda?
19. Kas teil oli välja kujunenud ka n-ö kindel ostjate võrgustik?
20. Kas pigem müüdi sõpradele-tuttavatele või sellele, kes kõrgemat hinda pakkus või lubas vastutasuks midagi teha/anda?
21. Kuidas mõjutas defitsiidiga kauplemine teie isiklike sõprussuhteid? Kas inimesed küsisid näiteks allakindlust, et n-ö tutvuse poolest?
22. Kui palju esines ostmist sellepärast, et praegu on võimalus? Mõne asja varumine, ostmine mitu tükki korraga?
23. Kas teil oli olemas ka kokkuostjate võrk? Kas oskate kirjeldada kokkuostajate võrgustikke?
24. Kuidas toimus info teada saamine, et kellegi käest on võimalik saada mingit

kindlat defitsiitset kaupa? Kas olid mingid kindlal inimesed, kelle poole pöörduti? Näiteks kes? Kuidas nende inimestega tutvuti?

25. Kas suheldi ka mõne inimesega ainult majandusliku kasu eesmärgil, kuna see inimene teab neid õigeid inimesi või sooviti temalt midagi saada?
26. Kas olete kokku puutunud käsi-peseb-kätt-süsteemiga? Et mõni inimene aitab teisi ainult siis, kui ise midagi vastu saab?
27. Kelle poole te pöördusite, kui mingi probleem tekkis? Kes teid aitas? Kuidas vastastikune abistamine üldse toimis? Kellega koos tähistasite näiteks head tehingut?
28. Millal ja miks lõpetasite defitsiidiga kauplemise?
29. 1980ndad võrreldes 1990ndatega? Kuidas olukord muutus?

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Merlin Tiit (49108184234)

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose „Sotsiaalsed suhted ja defitsiidi hankimise praktikad Eesti NSV-s Viru ärikate näitel“, mille juhendaja on Kirsti Jõesalu.
 - 1.1. reprodutseerimiseks säilitamise ja üldsusele kättesaadavaks tegemise eesmärgil, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace-is lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;
 - 1.2. üldsusele kättesaadavaks tegemiseks Tartu Ülikooli veebikeskkonna kaudu, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace'i kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.
2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.
3. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Tartus, 26.05.2014

Merlin Tiit