

**TARTU ÜLIKOOL  
ТАРТУСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**EESTI VABARIIGI RAHANDUSMINISTEERIUM  
МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ ЭСТОНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**EESTI VABARIIGI KAUBANDUSMINISTEERIUM  
МИНИСТЕРСТВО ТОРГОВЛИ ЭСТОНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**Vabariiklik teaduslik-praktiline konverents  
Республиканская научно-практическая конференция**

# **ISEMAJANDAMISE ARENGUPROBLEEME ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ХОЗРАСЧЕТА**

**Tartu 1990  
Тарту 1990**

TARTU ÜLIKOOL  
ТАРТУСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

EESTI VABARIIGI RAHANDUSMINISTEERIUM  
МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ ЭСТОНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

EESTI VABARIIGI KAUBANDUSMINISTEERIUM  
МИНИСТЕРСТВО ТОРГОВЛИ ЭСТОНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Vabariiklik teaduslik-praktiline konverents  
Республиканская научно-практическая конференция

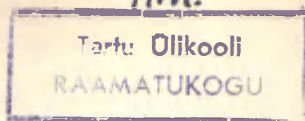
## ISEMAJANDAMISE ARENGUPROBLEEME ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ХОЗРАСЧЕТА

Ettekannete teesid  
Тезисы докладов

17.-18. oktoober 1990. a.  
17.-18. октября 1990.

Tartu 1990 Тарту

Anh.



KUSTUTATUD

10824

Sisukord

# I KAUBANDUS ÜLEMIN EKUL TURUMAJANDUSELE

|                                                                                                                                |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| A.Siimon Kaubanduspoliitika sõlmprobleemid üleminekul turumajandusele .....                                                    | 5  |
| J.Sepp Turumajandusliku konkurentsipoliitika põhijooned .....                                                                  | 7  |
| R.Ohvril Kaubandusprobleemid üleminekul turumajandusele .....                                                                  | 9  |
| T.Paas Kaubanduse infosüsteem üleminekul turumajandusele .....                                                                 | 11 |
| P.Viires Tarbekaupade täiendavate ressursside suuren-<br>damise aktuaalseid probleeme .....                                    | 13 |
| I.Siimon Elanikkonna tegevuskohajärgsest toitlustami-<br>sest IME tingimustes .....                                            | 15 |
| H.Lindre, M.Miljan, N.Roose Kaubanduse lahtiriigista-<br>misest .....                                                          | 17 |
| K.Türk Eesti Vabariigi kaubanduse ettevõtluse arengu-<br>võimalusi .....                                                       | 19 |
| H.Lindre, M.Miljan, N.Roose Rendisuhetest uuenevas<br>kaubanduses .....                                                        | 20 |
| U.-R.Okk Ettevõtte sisene isemajandamine uutes majan-<br>damistingimustes .....                                                | 22 |
| V.Järve Põhivahendite amortisatsioonist Saksamaa<br>Liitvabariigis .....                                                       | 24 |
| E.Leppik Ettevõttetulu jaotamisest kaubanduses .....                                                                           | 26 |
| V.Krinal Kõrgharidusega majandusteadlaste ettevalmis-<br>tamisest ringlussfäärile .....                                        | 28 |
| A.Brokaw An emphasis on quality .....                                                                                          | 30 |
| Черешка В., Паюдис, А. Совершенствование государствен-<br>ного управления торговлей .....                                      | 31 |
| Маркина Н., Ливановская А. О некоторых направлениях<br>развития торговли при переходе к рыночной эконо-<br>мике .....          | 33 |
| Корольков И. Предпосылки и возможные направления пере-<br>стройки системы управления торговлей на современ-<br>ном этапе ..... | 34 |
| Убугунова Н. Управление хозрасчетными предприятиями<br>торговли в регионе .....                                                | 36 |

|                                                                                                                                             |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Аувяэрт Л., Тамм М. Кооперативы в рыночной системе ..                                                                                       | 39 |
| Богер И. Рыночный механизм компенсации затрат по доставке товаров народного потребления в северные районы Западной и Восточной Сибири ..... | 41 |
| Журавлёва Л. Условия и направления формирования регионального рынка товаров лёгкой промышленности ...                                       | 42 |
| Витренко Н. Рынок услуг .....                                                                                                               | 45 |
| Салий В. Общественное питание в условиях рынка .....                                                                                        | 47 |
| Мисюк Е. Центры ответственности по издержкам общественного питания .....                                                                    | 49 |
| Корольчук А. Проблемы разделения труда в розничной торговле .....                                                                           | 51 |
| Бельчиков Я., Вициадзе В. Формирование товарного ассортимента в розничной торговле и пути его оптимизации .....                             | 52 |
| Вициадзе В. Совершенствование специализации магазинов государственной торговли Латвии .....                                                 | 54 |

## II RAHANDUS JA KREDIIT ÜLEMIN EKUL TURUMAJANDUSELE

|                                                                                                 |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| H. Müür Rahvamajanduse planeerimisest tema majanduslikule reguleerimisele .....                 | 57 |
| A. Otsar Tervishoiu ökoomika probleeme .....                                                    | 59 |
| V. Raudsepp Rahandus-pangandusala uuringud ja nende rakendamise Eestis .....                    | 60 |
| A. Saarniit Maksude juhtimisvõime piiratudusest .....                                           | 62 |
| A. Susi Riigi ja omavalitsuse eelarvete vahekorrad ....                                         | 63 |
| J. Tepandi Üleminek tarkvaraturule .....                                                        | 65 |
| E. Ulst Riigieelarve tasakaalustamise meetodid .....                                            | 68 |
| V. Vensel Esmatasandi kohaliku omavalitsuse rahanduse probleemid .....                          | 70 |
| V. Raudsepp Taloudellinen kehitys Eestissa nykyään ...                                          | 72 |
| M. Sörg Keskuspankipolitiikka Suomessa .....                                                    | 74 |
| M. Virén Currency substitution, financial innovations and the demand for financial assets ..... | 76 |
| Бошкова Н. Организация хозяйственного расчета в лесном хозяйстве .....                          | 77 |
| Гордань В. Хозрасчетный механизм управления научным потенциалом в республике .....              | 79 |
| Дорошкова Т. Межотраслевые связи торговли и легкой промышленности и коммерческие банки .....    | 81 |
| Иванова Н. Надежность коммерческих банков .....                                                 | 83 |
| Казак А. Кредит и АКК региона .....                                                             | 84 |

|                                                                                                       |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Кроливецкая Л. О сосредоточении платежного оборота предприятий на едином счете .....                  | 85  |
| Мисявичюс А. Финансовые ресурсы самоуправления .....                                                  | 87  |
| Михайлова Е., Рожков Ю. Финансово-кредитные проблемы становления хозрасчетных отношений в городах ... | 88  |
| Никифорова В. Кредитный механизм хозрасчетного региона в условиях перехода к рыночной экономике ....  | 91  |
| Пономарева С. К вопросу о кредитном механизме при переходе к рыночной экономике .....                 | 93  |
| Пономаренко В., Миронова Т. Расчет затрат на социальное развитие города в условиях хозрасчета .....   | 94  |
| Садигов Э. Кредитный механизм пищевой промышленности АПК при переходе на рыночную экономику .....     | 96  |
| Черноиванова С. Кредитный механизм в условиях полного хозрасчета .....                                | 97  |
| Шорикова Л. Валютно-кредитные рынки и пути интеграции                                                 | 98  |
| Хансон М. Дальнейшее совершенствование хозяйственного механизма в здравоохранении .....               | 101 |
| Альвер Л. О банковской системе Эстонской Республики                                                   | 103 |
| Альвер Я. Об анализе народнохозяйственных динамических пропорций                                      | 104 |

## KAUBANDUSPOLIITIKA SOLMPROBLEEMID ÜLEMINEKUL TURUMAJANDUSELE

A.Siimon

Turusituatsiooni normaliseerimiseks vajalike eelduste ja tingimuste loomisel on oluline koht ka kaubanduspoliitikal. Kaubanduspoliitika kui majanduspoliitika osa on kaubanduse otsene või kaudne mõjustamine nii riigivõimu kui kohaliku omavalitsuse poolt teatavate kindlate sotsiaal-majanduslike eesmärkide teadlikuks ja sihipäraseks saavutamiseks.

Põhjustatud kaubanduspoliitika väljatöötamiseks ja elluviimiseks on vaja täpselt piiritleda kaubanduspoliitika eesmärk, koht ja osa majanduspoliitikas, sisu, valdkonnad, kaubanduspoliitika läbiviijad ja regulatsioonimehhanism kaubanduse mõjustamiseks.

Eesmärgi piiritlemisel on vaja fikseerida nn. eesmärki-de "puu", mis ühendaks loogiliselt ja selgelt, lõppeesmärgile viivalt, omavahel kõikvõimalikud esmas-, vahe-, võtme-jm. osaesmärgid. Kaubanduspoliitika põhieesmärgiks on tarbijakeskse kaubandustegevuse kujundamine teo- ja arenguvõimelise kaubanduspotentsiaali baasil ning teiste rahvamajandusharudega (eelkõige tööstus, põllumajandus, transport) sujuva koostöö kaasabil.

Kaubanduspoliitika koht ja osa majanduspoliitikas on omakorda ära määratud kaubanduspoliitika põhieesmärgiga, kaubanduse osaga majanduses, s.h. taastootmisprotsessis ja tarbijate elatustaseme ja olme mõjutamisel. Sellest tulenevalt on oluline kaubanduspoliitika seos ja integratsioon teiste majanduspoliitika aladega - tootmis- (sortimendi-, kvaliteedi-, hinna), kaubavahetus-, hanke-, turustus-, konkurents-, ressursi- (kauba-, kaadri-, investitsiooni-), tariifi-, mak-su-, krediidi-, tolli-, ja valuuta- ning sotsiaalpoliitika-

ga. Need on ühtlasi nn. kaubandusvälised tegevusvaldkonnad, objektid, mida kaubanduspoliitika peegeldab ja ühtlasi mõjustada taotleb.

Kaubandussisese kaubanduspoliitika raames võib eristada perspektiivset struktuuri- ja arengupoliitikat ja lähiperioodi konjunktuuripoliitikat. Struktuuripoliitikas on olulisel kohal tingimuste loomine uute iseseisvate kaubandusettevõtete loomiseks, suurettevõtete mõju piiramiseks, üksikute ettevõtete monopolismipüüdluste tõkestamiseks, ettevõtluse arenguks ja konkurentsi soodustamiseks. Arengupoliitika hõlmab teaduslik-tehniliste uuenduste väljatöötamist ja elluviimist, kaadri ettevalmistamise, ümber-, täiend- ja pidevõppe korraldamist, riiklike investeringute suunamist, kaubandusteaduse arendamist jne. Viimase rakenduslikult suunalt oodatakse esmajärjekorras lahendusi tegelikus kaubanduses kujunenud probleemidele, kusjuures neid lahendusi hakatakse ellu viima kaubanduspoliitika vahendite ja meetoditega. Lähiperioodi probleeme ja nende lahendamiseks kasutatavat abinõude süsteemi hõlmab konjunktuuripoliitika.

Kaubanduspoliitika elluviimine peab toimuma nii vertikaal- (riigivõimu poolt) kui horisontaal- (kohaliku omavalitsuse kaudu) liinis. Riiklikku kaubanduspoliitikat on otstarbekas kavandada ja ellu viia ühest keskusest (kaubandusministeeriumist või kaubanduse arenduskeskusest) eranditult kõigi (riigi-, rahva-, kooperatiiv-, era-, väike-, firma-) kaubandusettevõtete kaudu. Regionaalset kaubanduspoliitikat realiseerivad linna ja maakonna (või regiooni) kaubandusametid. Seejuures on vaja täpselt fikseerida mõlema liini rollid ja regulatsioonimehhanismid ühise lõpptulemuse huvides.

Selget ja ühest määratlust vajab ka kaubanduspoliitika regulatsioonimehhanism, selle üksikute elementide (otsene ja kaudne reguleerimine; administratiivsed, õiguslikud ja majanduslikud reguleerimise meetodid; turu- ja plaanimehhanism jne.) rollid, nende vahelised seosed ja rõhuasetused sõltuvalt kaubanduspoliitika valdkonnast, realiseerimise liinist ja perioodist.

## TURUMAJANDUSLIKU KONKURENTSIPOLIITIKA PÕHIJOOSED

J. Sepp

1. Konkurentsipoliitika (KP) tähtsaim ülesanne on majandussubjektide kaitsmine nende konkurentsivabaduse piiramise eest teiste majandussubjektide, sealhulgas riigi poolt. Konkurentsivabaduse piiramise all tuleb seejuures mõista majandussubjektide tegevus- ja valikuvabaduse kunstlikku, tahtlikku, ühepoolset ja sellega õigustamatut kitsendamist.

2. KP peab kindlaks määrama, milliseid käitumisviise tuleb pidada konkurentsivabadust piiravaks. Mõnede käitumisviiside puhul on see üldtunnustatud (üleskutsed boikotile, väär ja eksitav reklaam jt.). Teiste puhul esineb lahkavamus, kuivõrd ühe subjekti tegevusvabaduse laiendamine tähendab alati teiste subjektide vabaduse piiramist. Niisugustel puhkudel on abiks empiirilised üldistused üksikute käitumisviiside tüüpiliste tagajärgede kohta.

3. Kui teatud käitumisviis on liigitatud konkurentsivabadust piiravate hulka, tuleb see per se keelustada.

4. Ebarahuldavad turutulemused (majandustegevuse dünaamika ja rentaablus, hinnad, kvaliteet jms.) võivad olla esimeseks viiteks konkurentsi piirangute kohta teatud valdkonnas. Nendest üksi ei piisa aga konkurentsi piirangute tõestamiseks.

5. Kui konkurentsi piirav käitumine on avastatud ja tõestatud, tuleb osaliselt nõuda selle lõpetamist või rakendada eelnevalt kindlaks määratud sanktsioone.

6. KP raames peab riik hoolitsema selle eest, et kõik ettevõtlusvormid oleksid seatud võrdsetesse tingimustesse.

7. KP teiseks objektiks on konkurentsi ohustavad turustruktuurid (KOTS). Nende ohtlikkus seisneb:

- konkurentsi piirava käitumise soodustamises,
- muidu süütule käitumisele uue, konkurentsi piirava efekti lisamises.

8. Eelnevast tulenevad KP kolm ülesannet:

- KOTS-de identifitseerimine,
- KOTS-de tekkimise takistamise või raskendamise vaja-

duse ja võimaluste selgitamine,

- juba olemasolevate KOTS-de lõhkumise või erikontrol-  
lile allutamise vajaduse ja võimaluste selgitamine.

9. Identifitseerimise osas seisab KP oluliste raskuste  
ees, ühelt poolt eeldatakse, et kõrge horisontaalne, verti-  
kaalne ja diagonaalne kontsentratsioon kujutab endast KOTS-i,  
teiselt poolt aga puuduvad usaldusväärsed meetodid kriiti-  
lise kontsentratsioonimäära leidmiseks.

10. Kui kõrge kontsentratsioon on KOTS-na identifit-  
seeritav, tuleb selgitada, kas ja kuidas tema tekkimist ta-  
kistada või raskendada. KP jaoks oleks oluliseks abiks riik-  
liku majanduspoliitika kontsentratsiooni soodustavate efek-  
tide kõrvaldamine.

11. Kui KOTS-id on juba tekkinud, tuleb selgitada, kas  
ja kuidas on neid võimalik kõrvaldada (näiteks turgude ava-  
mise või detsentraliseerimise kaudu). Teiseks võimaluseks  
on avaliku kontrolli tugevdamine vastavate valdkondade üle.

12. KP erandvaldkonnad seonduvad turuosaliste tegevus-  
vabaduse loomulike, mittekorrigeeritavate piirangutega, mis  
takistavad konkurentsil ja detsentraalsetel otsustustel tu-  
ginevate turuprotsesside väljakujunemist. Turu organiseeri-  
mine konkurentsi alustel võib siin viia turutõrkeni. Seejuu-  
res võib eristada turutõrke nõudmis- ja pakkumiskeskseid  
põhjuseid.

13. Erandvaldkondade moodustamisel tuleks lödvemat ja  
paindlikumat lähenemist eelistada jälgale totaalsele või  
osalisele vabastamisele konkurentsiseaduse toimesfäärist.  
Kestvalt kaitstud valdkondades ilmneb oht, et progressi- ja  
kohandumisaktiivsus raugab täiesti. Erandite tegemine nõuab  
nii avaliku kontrolli tõhusat süsteemi kui ka pidevat hin-  
nangut sellele, kuivõrd oleks võimalik konkurentsiprint-  
siipide taaskehtestamine.

14. Kõrvuti konkurentsi kaitsmisega nähakse KP ülesan-  
net ka konkurentsi soodustamises. Viimase võib määratleda  
tegevusena, mis peab stimuleerima majandussubjektide loo-  
mingulist ja kohanduvat turukäitumist ning on suunatud vii-  
mase otsestele positiivsetele determinantidele - võimaluse-  
le ja soovile konkureerivalt käituda. Just see KP vorm on

aktuaalne üleminekul riiklik-monopolistlikult majanduselt normaalsele turumajandusele - seega ka lähituleviku Eestis.

## KAUBANDUSPROBLEEMID ÜLEMIN EKUL TURUMAJANDUSELE

R. Ohvril

Turumajandusele ülemineva kaubanduse strateegiliseks eesmärgiks peaks olema kaubalise külluse loomine turul, mis tagaks tarbija täieliku rahulolu. Selline situatsioon saab võimalikuks siis, kui turu regulatsioonimehhanism lähtub valdavalt tarbijast, tema soovidest ja vajadustest.

Lõppeesmärgi saavutamine eeldab mitmete vaheetappide realiseerimist:

- 1. etapp näeks ette 1-2 aasta jooksul esmatarbekaupade piisavuse saavutamine, paralleelselt sellega kestvuskaupadega varustatuse järkjärguline kindlustamine;

- 2. etapp eeldaks 3-4 aasta jooksul kestvuskaupade täieliku piisavuse saavutamist, paralleelselt sellega kaupade kvaliteedi ja tarbija kaitstuse probleemide järkjärguline lahendamine;

- 3. etapp näeks ette 6-8 aasta jooksul tarbijale orienteeritud turumajanduse loomist.

Kõik need etapid läbitakse aga juhul kui edukalt lahendatakse probleemid, mis on seotud rahaga, kaupadega ning kaubanduse juhtimise ja organisatsioonilise ülesehitusega.

Neist esimese probleemivaldkonna regulatsioonimehhanismi mudel peaks võimaldama esimese etapi jooksul taltsutada rahaliste vahendite tulva turule ja teisel etapil luua lisaks kaubaturule ka rahaturg. Seega mudeli ülesehituse põhimõtteks on, et meetmed kaubaturul üksi ei suuda katta ega tõkestada rahaliste vahendite tulva.

Teine probleemivaldkond on seotud kaubaga ja selle realiseerimisega kaubaturul. Selles valdkonnas on regulatsioonimehhanismile vajalik esitada järgmised põhitingimused:

- tarbija turvalisus, sotsiaalne ja ökoloogiline kaits-

tus;

- kaubaliste ressursside suurendamine nii horisontaal-, kui vertikaalsidemete vahendusel;

- siseturu kaitstus kahjulike välis- ja sisemõjurite eest;

- võimelisus orienteeruda nii ajalooliselt väljakujunenud traditsioonilistele turgudele kui välisturule;

- kaubavarustus- ja realisatsioonisüsteemi ladus funktsioneerimine nii vabariiklikul kui regionaalsel tasandil.

Selleks, et neid tingimusi realiseerida, on vajalik moodustada järgmised põhisüsteemid:

- operatiivne ja täpne infosüsteem, mis võimaldaks anda infot nii asetleidnud kui eelseisvate protsesside kohta, kusjuures infovahetus on üles ehitatud vastastikuse kasutamise põhimõttel;

- reklaamisüsteem, mis valmistaks turgu ette uute kaupade müügiks kui ka kindlustaks tarbijat igakülgsel infoga kaupade olemasolu ja soetamise tingimuste kohta;

- hinnasüsteem, mis operatiivselt kajastaks turuseadusi ja kaotaks vajaduse spekulatsiooniks;

- kaubavarustussüsteem, mis esimesel etapil põhineks veel valdavalt vertikaalsidemetel, kuid järkjärgult läheks üle horisontaalsidemetele. Eriti oluline on siin vahetusfondi moodustamine kaubavahetuse tarbeks;

- realiseerimissüsteem, mis peaks eelkoige põhinema omandivormide paljususel ja ausal konkurentsil;

- turu kaitsesüsteem (toll, kvoodid, litsentsid, maksusüsteem);

- tarbija kaitsesüsteem, mis üheltpoolt on seotud kaupade kättesaadavusega ja tarbija sotsiaalse kaitsetusega ning teiselt poolt meetmetega, mis tagavad tarbija turvalisuse;

- garantiisüsteem, mis kaitseb nii ostjat kui müüjat turu ebatervete ilmingute eest.

Kolmas probleemidering, mis on seotud kaubanduse juhtimisega ja koordineerimisega lahendub eeldusel, kui järgitakse järgmisi nõudeid:

- omandivormide paljusus ja võrdsed tingimused kaubavarustuses kui seaduste rakenduses;

- terve konkurentsi olemasolu;
- kaubanduse privatiseerimine ja allüksuste iseseisvumine;
- uute kaubandusühenduste moodustamine ühendatavate ettevõtete täieliku iseseisvuse alusel.

Seega, kui tahame jõuda turumajandusse, on vähemalt esimestel etappidel vajalik rakendada tugevaid garantiisüsteeme ja piiranguid nõrkade turuvõrsete edasiseks tormiliseks arenguks.

## KAUBANDUSE INFOSÜSTEEM ÜLEMIN EKUL TURUMAJANDUSELE

T.Paas

Üleminek turumajandusele jäigalt tsentraliseeritud käsumajanduslikult kriisiolukorras majanduselt on unikaalne eksperiment maailma majanduspraktikas ja -teoorias. Majandus kui väga keeruline dünaamiline süsteem vajab oma seisundi muutmiseks siirdeprotsessi. Siirdeprotsessi kestus sõltub kõikide dünaamiliste süsteemide puhul seisundi muutmiseks kasutatavast energiast, seega ka olemasolevatest ressursidest.

Üleminekul turumajandusele omandab üha tähtsama koha info kui ressurss. Väga paljud vajalikud ümberkorraldused kehtiva majandussüsteemi radikaalseks muutmiseks takerduvad just selle taha, et puudub usaldusväärne ja operatiivne info juhtimisotsuste vastu võtmiseks. Käsumajandusele orienteeritud majandusmehhanism ei ole oma eksisteerimiseks kvaliteetset infot vajanud ega selle tootmist nõudnud. Info tootmise monopol on aastaid kuulunud riiklikule statistikale. On loodud selline info kogumise ja töötlemise süsteem, mis ei ole arvestanud olulisi printsiipe usaldusväärse info saamiseks, eelkõige tagasisidet. Ilma tagasisideta ei ole võimalik luua efektiivset ning usaldusväärset infot andvat

infosüsteemi.

Kvaliteetse infosüsteemi loomine ja kasutamine on praegu kujunemas hädavajalikuks eeltingimuseks majandussüsteemi muutmiseks ning tingimuste loomiseks üleminekuks turumajandusele. On tuntud tõde, et infosüsteemi ei ole valmiskujul võimalik saada. Infosüsteem tuleb igal reaalsel süsteemil (objektidel) endal ise luua, arvestades oma spetsiifikat ja infovajadust. Loomulikult saab siin palju õppida turumajandusega maadelt, kuid täpselt üle võtta ei saa midagi. Nii näiteks ei ole meil võimalik kopeerida Rootsi infosüsteemi, mis võimaldab Rootsi omavalitsustel saada oma juhtkonna majandusvaldkondade tulemuslikuks juhtimiseks kvaliteetset infot keskkete registrite (elanike, kinnisvara, ettevõtluse jt., registrid) baasil. Loomulikult tuleb taolised kesksed registrid luua ka meie vabariigi infosüsteemis. Kuid kõigepealt peame looma regionaalsed infosüsteemid, eelkõige valdade, maakondade ja linnade tasandil. Omavalitsused vajavad neile delegeeritava võimu tulemuslikuks kasutamiseks kvaliteetset infot juba praegu, ootamata ära keskkete registrite valmimist.

Regionaalsed infosüsteemid peavad eelkõige sisaldama täpset infot piirkonna elanikkonna, maavalduste, kinnisvara, munitsipaalomandi ja ettevõtluse kohta. Sellise info põhjal saab luua reaalse pildi regiooni sotsiaal-majanduslikust potentsiaalist ning paika panna majandusvaldkondade arengusuunad. Regionaalses infosüsteemis on kergem arvestada ka tagasiside printsiipi ning tõsta sellega oluliselt info kvaliteeti ja usaldusväärust.

Regionaalne infosüsteem on eelduseks infosüsteemi loomisele ja kasutamisele kaubanduses kui iga regiooni olulises majandusvaldkonnas. Kaubanduse infosüsteem peab olema koordineeritud regionaalse infosüsteemiga, arvestama kaubanduse infovajadust ja selle dünaamikat. Kindlasti peab kaubanduse infosüsteem sisaldama järgmist:

- täpne ülevaade oma ressurssidest ja nende kasutamise analüüs,
- arvepidamine majandustegevuse üle (raamatupidamine),
- nõudluse uurimine ja prognoosimine,

- tegevuse lühi- ja pikemaajaline plaanimine,
- info operatiivseks juhtimiseks (igapäevane töökorraldus jne.).

Välismaise kvaliteetse arvutustehnika üha ulatuslikum kättesaadavus võimaldab meil seni laialdasemalt levinud AJS kontseptsioonil loodut asendada mujal maailmas levinud üksikute moodulitest (infotöötluste seisukohalt andmebaasidest või -pankadest) koosnevate koordineeritud infotöötluste süsteemidega, mille ülesehituse üheks oluliseks printsiibiks on tarbijasõbralikkus. Kõigil kaubandusobjektidel loodavad põhiliselt personaalarvutite kasutamisele (edaspidi kindlasti võrgus) orienteeritud infosüsteemid peavad olema omavahel koordineeritud, et oleks välditud vabariigi kaubanduse juhtimise seisukohalt olulisemate andmete vasturääkivus.

Tähtsaks küsimuseks praegusel etapil on õigeaegne kaadri ettevalmistamine kaubanduse automatiseeritud infosüsteemi loomiseks ja selle tingimustes töötamiseks. Ei piisa sellest, et töötajad õpivad ära oma töökohal oleva arvuti käsitlemise (ka see on oluline!). Vaja on välja õpetada kaubanduse spetsialiste ja eriti juhte olema arukad infosüsteemi tellijad, teadmaks ja tundmaks ka infomarketingi põhiprintsiipe. Selleks tuleb võimalikult kiiresti luua tingimused konkureerivate konsultatsioonifirmade tekkeks, kes annaksid kaubandusjuhtidele ja spetsialistidele kvalifitseeritud tasulist konsultatsiooni ning viiksid läbi ka vastava väljaõppe.

## TARBEKAUPADE TÄIENDAVATE RESSURSSIDE SUURENDAMISE AKTUAALSEID PROBLEEME

P.Viires

Turumajandusele ülemineku perioodil peab kaubanduspoliitika tähtsaks koostisosaks olema juhtimis- ja organiseerimistegevus turu küllastamiseks kaupadega. IME kaubanduskontseptsioonis on määratletud täiendavate kaubaressursside **allikad**, nende hulgas vabariigi sisene välkeettevõtete, koo-

peratiivide, ühistute, eratootjate jt. toodang.

Aktuaalne on küsimus, millisel initsiatiivil väikeettevõtlus tekib ja millistele tooraine ressursidele ja tootmisvõimsustele ta orienteerub.

Majanduspraktika tunneb edukate majandusüksuste pürgimist monopoolsele seisundile, mitte aga initsiatiivi konkurentide soetamiseks ning nende tegevuse soodustamiseks. Seejärest on vähetõenäoline, et vabariigi tarbekaupu tootvate monopoolsete ettevõtete kaasabil tekib piisavalt väikeettevõtluse üksusi, kes saavutaksid olulise osatähtsuse ja konkurentsivõime turul.

Majandusega, seega ressursside juhtimisega või otsese tootmisega tegeleb vabariigis 9 ministeeriumi. Majandusministeeriumi üheks tähtsaks töösuunaks on kuulutatud turumajanduse alusettevõtluse käivitamine. Selleks luuakse ettevõtluse majandamismehhanismi, seaduslikku baasi. Ressursside ministeerium on suuteline ettevõtteid abistama-looma kaubandussuhteid Liiduga ja teiste regioonidega, välja töötama regioonidevahelise kaubanduslepingu mudeli. Ministeerium ei suuda aga tagada ettevõtetele ressursse juhtudel, kui need kauplevad oma toodanguga, kuidas paremaks peavad.

Kaubandusministeeriumi ressursipoliitikasse jäävad funktsioonid tsentraliseeritud kaubaressursside jaotamiseks ja ümberjaotamiseks kuni nõudmine ja pakkumine ei ole tasakaalus. Täiendava ressursi aspektist tuleb väga tähtsaks hinnata kaubandusministeeriumi järgmisi töösuundi: majanduslike sidemete organiseerimine kaubandus- ja tootmisettevõtete vahel, osalemine tarbekaupade tootmisse mahutamisel, ettepanekute tegemine kaupade tootmise suurendamiseks jt. Esiplaanil peavad olema suhted täiendava kaubaressursi tootjatega kõigis väikeettevõtluse vormides. Täiendava kaubaressursi aluseks peab saama selle valmistamise täielik tsükkel alates täiendava tooraine esmasest tootmisest, selle töötlemisest ja lõpetades valmistoodangu andmisega. Kaubandusministeerium peaks leidma sobivad osalemisvormid, abistamise ja suunamise kõikides staadiumites. Üleminekuperioodil tuleks üle võtta ETKVL praktikad, alustada tegevust tarbekaupade tootmisel. Selles töös võiksid edukalt kaasa teha hulgi baasid.

Täiendava kaubaressursi tootmine vajab koordineerimist samuti alt poolt, vabaalgatuslikult loodud ühenduste baasil. Väikeettevõtluse üksused moodustavad oma liitused, ühendusi, assotsiatsioone. Nende ülesandena nähakse liikmete huvide kaitsmist. Teiseks tähtsaks ülesandeks peab saama liikmete isevarustamine alates kohalikust toorainest ja väiketootmisvahenditest. Selleks tuleks ühenduste koosseisus luua spetsialiseeritud tootmisüksusi. Sel alal peaks kujunema ühenduste tihe koostöö kaubandusministeeriumiga.

Kaubandusministeeriumil tuleks välja töötada mudel kaubanduslike sidemete loomiseks taludega, sealhulgas võimalused talude abistamiseks.

## ELANIKKONNA TEGEVUSKOHAJÄRGSEST TOITLUSTAMISEST IME TINGIMUSTES

I.Siimon

Elanikkonna teenindussfääri üheks spetsiifiliseks osaks on ühiskondlik toitlustamine. Käesolevaks ajaks on Eesti Vabariigis kuni 2,5 tuh. kaubandusorganisatsioonidele kuuluvat toitlustusettevõtet. Toitlustusettevõtete võrk jaotub kaheks: üldkasutatavaks ja elanikkonna tegevuskohajärgseks. Viimane hõlmab kuni 35% üldkaubakäibest ning kuni 73% kõikidest toitlustusettevõtetest.

Elanikkonna tegevuskohajärgse toitlustusvõrgu probleemistik on paljutahuline. Käsitleksime neist mõningaid.

1. Elanikkonna tegevuskohajärgsed toitlustusettevõtted kuuluvad riiklikus kaubanduses ühendettevõtete koosseisu. Ühendettevõtte "peaettevõtteks" on tavaliselt suure kaubakäibe mahuga restoran või üldkasutatav söökla. Ühendettevõttesse kuuluvad aga 40-50 erineva hinnakujundusprintsii biga toitlustusettevõtet. Ühendettevõtete moodustamiseks kasutati nii territoriaalset kui ka teenindatava tarbijaskonna printsii pi. Üldprintsii biks oli see, et ühendettevõtte töö-

taks rentaabliit. Ühendettevõttes toimub vaid erinevate tootlustusettevõtete kaubakäibe- ja omatoodangu mahu arvestamine, öeldu kehtib ka töötasude kohta. Kõik ülejäänud tootlustamise kulude ja tulude arvestus toimub ühiskatla printsiibil. Puudub täielik informatsioon konkreetsete tootlustusettevõtete majanduslike tulemuste kohta.

2. Tsentraliseeritud juhtimise ja planeerimise tingimustes, aga ka IME tingimustes on väga tähtis isemajandamise kui majandamismeetodi rakendamine, mis eeldab, et ettevõtete tulud kataksid põhjendatud kulud ning tagataks vahendid laiendatud taastootmise jätkamiseks. 1987. aastast kaubanduses, sealhulgas ka ühiskondlikus tootlustamises rakendatavad uued majandamistingimused peaksid looma igakülgsed eeldused kaubanduse arenguks. Käesoleval ajal tegevuskohajärgsetes tootlustusettevõtetes omatoodangule rakendatavad juurdehindlusmäärad moodustavad 15-16%, üldhariduskoolides aga vaid 7%. Ka pealiskaudne analüüs näitab, et elanikkonna tegevuskohajärgsetes tootlustusettevõtetes kujunevad (kasutatavad) tulud ei kata mitte alati kulusid (eriti väikese kaubakäibe mahuga ettevõtetes), üldhariduskoolide puhul kasutatavad tulud ei võimalda moodustada töötasufondi. Järelikult kehtivad tootlustamise hinnakujuendamise alused ei garanteeri tegevuskohajärgsete tootlustusettevõtete rentaabliit tööd.

3. Tegevuskohajärgse tootlustamise omapära on selles, et tarbijale (töölisele, teenistujale, õpilasele) peab toitu olema odav, s.o. töö protsessis toidu tarbimine peab olema stimuleeritud. On ju tegevuskohajärgne tootlustamine töö sotsiaalse olustiku üks olulisi tegureid. Ülaltoodud printsiip on arenenud maades tegevuskohajärgse tootlustamise organiseerimise üks lähtealuseid. Meie vabariigi tegevuskohajärgse tootlustamise rentaabliuse kindlustamiseks oleks toitude hindade tõstmine vale, kuna see ahendaks tarbijaskonda. Ainsa teena näeme selle probleemi lahendamisel lepinguliste suhete kehtestamist, kus asutused või tootmisettevõtted hüvitaksid tootlustusettevõtetele nende kulud ning kindlustaksid ka teatud kasumi. Toitude realiseerimishinna määraksid asutuste või tootmisettevõtete administratsioonid koos ame-

tiühingutega. Õppeasutuste toitlustusettevõtete kahjum peaks saama hüvitatud vastavatest eelarvetest, fondidest või ka sponsorite poolt.

4. IME kaubanduses tähendab loobumist tsentraliseeritud käsumajandusest ning olemasolevate struktuuride olulist muutmist ning eeldab iga konkreetse toitlustusettevõtte majanduslikku iseseisvumist. Teiselt poolt jäävad aga toitlustusettevõtetele rida funktsioone, mille lahendamine oleks otstarbekas ühiselt lahendada (kauba- ja toorainete hankimine, kaubalis-tehnoloogiliste seadmete hankimine-hooldamine, kaadri ettevalmistus jne.). Nende ühiste ülesannete olemasolu ei tohiks kiirendada toitlustamise ühendettevõtete likvideerimist, vaid oleks otstarbekas võimalikult üheaineliste toitlustusettevõtete ühenduste moodustamine (näit. asutused ja tööstusettevõtted, üldhariduskoolid, kõrgkoolid ning tehnikumid jne.).

Kuivõrd käesoleval ajal toimub uute normatiivdokumentide koostamine ning nende põhjal töötamisel esimeste kogemuste omandamine, siis esmaülesannetena näeksime eelkõige iga konkreetse toitlustusettevõtte majandusliku tegevuse täpset kindlakstegemist ning konkreetsete lepingute sõlmimist ametiasutuste, tööstusettevõtetega ja koolidega nende toitlustamise organiseerimisel.

#### KAUBANDUSE LAHTIRIIGISTAMISEST

H.Lindre, M.Miljan, N.Roose

Vaatamata senistele abinõudele äritegevuse elavdamiseks, konkurentsi tekkeks ja siseturu ning tarbija kaitseks, on situatsioon vabariigi kaubanduses endiselt ebanormaalne ja paranemise märke ei ole näha. Jätkuvalt vahab inflatsioon, toimub legaalne ning illegaalne hinnatõus, toodetud ja ringluses olev kaubakogus ei ole suurenenud, vaid näitab hoopis vähenemistendentsi. Laienev ostumaania on süvendanud

näilist heaolu kaubanduses ja vähendanud kaupmeeste ennegi vähest ettevõtlikkust ning äriavaimu.

Vabariigi üleminek turumajandusele eeldab omandi- ja ettevõttevormide paljususe teket. Loota märgataval hulgal uute, mitteriiklikul omandil põhinevate kaubandusettevõtete sündi lähemal ajal oleks meie arvates küllaltki naiivne. Kõige kiirem tee olukorra normaliseerimiseks on olemasoleva kaubandussüsteemi lahtiriigistamine.

Omandisuhete ümberkorraldamise üldsuunad tuleb määrata riiklikul tasandil. Konkreetsed üleminekuvormid ja -kord peaksid jääma kohalike omavalitsuste kompetentsi. Tuleks luua tingimused kõigi erinevate omandivormide tekkimiseks ja koosseksisteerimiseks kaubanduses. Lahtiriigistamine peab olema radikaalne ja toimuma küllaltki lühikese ajaga, sest senised kogemused poolikute majandusreformidega näitavad mitteprognoositavate lisakomplikatsioonide teket ja üleminekuperioodi valulisust.

Lahtiriigistamine nõuab mitmekülgset eeltööd nii riiklikul kui munitsipaaltasandil. Vastavat tegevust peaks suunama ja koordineerima kaubandusministeerium, kelle peaülesandeks on vabariigi tervikliku kaubanduspoliitika väljatöötamine, mis peaks realiseeruma kaubandusseaduse vastuvõtmisega.

Ühe olulise komponendina tuleks arvestada kaubanduses praegu ja tulevikus osalevate subjektide uuendusvalmidust. Puudub usaldatav informatsioon nii uuteks ettevõtlusvormideks valmisolevate inimeste kui ka sinna paigutatava kapitali kohta. Meie arvates peaks kaubandusministeerium kiiresti korraldama vastavad sotsiaalsed uuringud ning läbi viima uusi ettevõtlusvorme propageerivaid ja reklaamivaid üritusi.

Kõrvuti riikliku kaubandusega peaksid eluõiguse saama era-, kollektiivne ja segaettevõtlus. Eriti keeruline ei tohiks olla erapoodide tekitamine nii olemasolevate väikeste kaubandusüksuste kui ka täiendavalt kasutusele võetavate pindade baasil.

Oluliselt komplitseeritum tundub olevat keskmiste ja suurte kaubandusüksuste lahtiriigistamine. Siin võiks põhi-

suunaks olla kollektiivsel ja segaomandil põhinevate ettevõtlusvormide tekitamine. Üleminekuvormiks sobib rent.

Tõsiseid probleeme näib tekkivat ETKVL-i süsteemi kaubanduse reorganiseerimisel. Algselt kooperatiivsel omandil loodud süsteem on minetanud oma loomuliku sisu ja vormi.

Kuna üleminekuperioodil ei tööta veel kõik turgu reguleerivad elemendid, siis on vaja tarbija kaitseks teatud ulatuses kindlustada kontroll ettevõtete kaubandustegevuse üle, mis on rangem normaalolukorras rakendatavast.

## EESTI VABARIIGI KAUBANDUSE ETTEVÕTLUSE ARENGUVÕIMALUSI

K. Türk

Juhtimise detsentraliseerimisel ja ettevõtluse avardamisel väärrib üha suuremat tähelepanu ettevõtte kui majandussubjekt. Viimase majandusliku tegevuse tõhususest oleneb riigi majanduse arengu potentsiaal, mille suurendamiseks on omakorda vaja anda võimalusi erinevate ettevõtluse vormide rakendamiseks.

Kaubanduse üleviimisel turumajanduse alustele tuleb see vabastada ametkondlikust juhtimisest ja anda võimalus vabaks ettevõtluseks. Kaubandusettevõtete kuulumine kaubandusministeeriumile või ETKVL-i süsteemi ja nende allumine kaubandusorganisatsioonidele ei taga nende normaalset funktsioneerimist. Kaubandusorganisatsioonid peavad lõpetama ettevõtete majandusliku juhtimise ning tegelema üleminekul turumajandusele vaid kaubafondide jaotamisega ja tasuliste teenuste osutamisega (näiteks kapitaalremont, raamatupidamine). Turumajanduse tingimustes kaubandusorganisatsioonid lõpetavad senise tegevuse, andes oma funktsioonid üle kaubandusettevõtetele ja kohalikule võimuorganile.

Kaubanduse ettevõtluse lahtiriigistamine ja omanikutamine on seaduspärane protsess. Sel juhul peaks looma soodsad eeldused eraettevõtluse arenguks. Mõneti ettevaat-

likult tuleb suhtuda rahvaettevõtete loomisse, kuna see ei võimalda ettevõtteid sisuliselt omanikustada. Sama võib öelda ka rendiettevõtete kohta, mis on aga märksa sobivamaks üleminekuvormiks eraettevõtlusele. Grupilisel eraomandil baaseeruvate ettevõtete (s.h. aktsiaseltside) moodustamine kaubanduses on vajalik, ent selle korraldamine on tänapäeval küllaltki keeruline ja vastuoluline. Väga raske on leida praegu stiimuleid ja motivatsioone suurte riiklikul (mono-) omandil põhinevate ettevõtete ostmiseks füüsiliste või juriidiliste isikute poolt.

Tõsiselt tuleb suhtuda kaubandustöötajate suundumusse ettevõtluse vormide rakendamisel. See protsess ei tohi kulgeda stiihiliselt, vaid iseregulatsiooni mehhanismi tundma õppides ja arvestades. Igakülgsest tuleb välja selgitada ja arvestada ka kaubandusettevõtete tulude ja kulude kujunemise mehhanismi. Majandamise tulukuse ebaselgus mõjub pidurdavalt ettevõtluse arengule.

## RENDISUHETEST UUENEVAS KAUBANDUSES

H.Lindre, M.Miljan, N.Roose

Üheks, suhteliselt "valutuks" teeks omandi ja inimese lähendamisel teineteisele tuleks praegusel ajal lugeda rendisuhete rakendamist nii riiklikus kui ka koöperatsioonisüsteemi kaubanduses. Olemasolevast seadusandlusest lähtudes on võimalik kasutada kahte rendisuhete vormi:

- rendikauplus - kaubandusüksuse rendile andmine üksikisikule või kollektiivile juriidilise isiku õigustes;
- siserendikauplus - kaubandusüksuse rendile andmine ettevõtte töötaja(te)le juriidilise isiku õigusteta.

Kuna üldmajanduslik situatsioon on praegu ebamäärane ja praktiliselt puudub majandustegevuse analüüs ning vajalik andmestik kaubandusorganisatsioonide allüksuste tasandil, tekib rendilepingute sõlmimisel ebatüüpiline olukord, kus pooled ei tea ega tunneta oma võimalusi. Seetõttu oleks ots-

tarbekas sõlmida rendilepingud lühiajalistena (aastaks). Aastase töö tulemuste lahtimõtestamine annab konkreetsemad lähtekohad uute rendilepingute sõlmimiseks ja edasise koostöö täiustamiseks.

Kohalik omavalitsus, kaubandusorganisatsioon(id), ühend-ettevõtete direktorid peaksid kooskõlastatult välja valima rendiks sobilikud ja soovitatavad kaubandusüksused. Nende arv ei tohiks olla liialt väike. Siserendikauplustega seotud küsimused lahendatakse juba kaubandusettevõtte siseselt. Samuti tuleb kooskõlastada ja rendilepingus või põhikirjas fikseerida rendikaupluste kaubasortiment koos kohustusliku kauba loeteluga, osutatavate teenuste nomenklatuur ja lah-  
tioleku ajad.

Meie arvates tuleks rendis kindlaks määrata konkreetse summana, mitte protsendina rendikaupluse käibest, et tõsta rentniku huvitatust käibemahu suurendamiseks. Soovitatav on leida rentnikud enampakkumise teel.

Rendikaupluste kaubavarustamine kohustusliku sortimen-  
di osas peaks toimuma analoogselt kaubandusorganisatsiooni teiste kaubandusüksustega.

Rendikaupluste äriraamatu pidamine võiks olla lihtsus-  
tatud skeemi kohaselt, kindlustades maksu- ja statistikaame-  
titele piisava informatsiooni.

Kohalik omavalitsus ja pangandus peaksid rendikauplus-  
tele kindlustama arvete avamiseks ja krediidi saamiseks võrd-  
sed võimalused teiste ettevõtlusvormidega.

Maksustamisel tuleks kaaluda esialgse soodustusrežiimi  
andmist mõningatele rendikauplustele äritegevuse konkreetse  
valdkonna ergutamiseks.

Õigesti rajatud rendisuhted peavad looma nii materiaalsed kui psühholoogilised eeldused kaubanduse lahtiriigista-  
miseks ja erinevate omandivormide tekkeks.

ETTEVÕTTE SISENE ISEMAJANDAMINE UUTES  
MAJANDAMISTINGIMUSTES

U.-R.Okk

Uued majandamistingimused on väljakujunemise ja arengu staadiumis. Selle protsessi kulgemine sõltub suurel määral vastavate seaduste vastuvõtmisest, tegelikust rakendamisest (hinna-, omandi-, maksude seadused jm.) ja riiklikust majanduspoliitikast. Nende tingimuste kujunemisel on tähtis tagada vabanemine käsumajandusest, valitsuse, ministeeriumide ja ametkondade sekkumisest ettevõtete majandustegevusse; üleminek tsentraalselt planeerimiselt ja jaotamiselt turumajandusele; omandivormide mitmekesisuse ja võrdõiguslikkuse tunnustamine; ettevõtete iseseisvus oma majandustegevuse korraldamisel, otsustamisõigus ja vastutus tulemuste eest; vastastikuse huvi alusel territooriumil (linnas, vallas) kohaliku võimu ja ettevõtete ning ettevõtete endi vahel suhete kujundamine ja arendamine.

Ettevõtted seisavad valiku ees, kuidas edasi arendada oma tootmis- ja juhtimisstruktuure selliselt, et uutes majandamistingimustes võimalusi paremini kasutada tootmise arendamiseks ja intensiivistamiseks ning efektiivsemaks muutmiseks, turu nõudluse paremaks rahuldamiseks. Esitan siinjuures mõned seisukohad oma uurimistööst ettevõtete töö ümberkorraldamise järgmistes suundades: esiteks - juhtimise demokratiseerimine ja majanduslike meetodite kasutamine ettevõttes; teiseks - omandivormi muutmine, peremehe kujundamine.

Esimese tegevussuuna eesmärgiks on ettevõttesisese isemajandamise ja kaubalis-rahaliste suhete kaudu ettevõtte allüksuste iseseisvuse, ettevõtlikkuse, otsustamisõiguse ja vastutuse suurendamine. Majandustegevuse efektiivsus (tööviljakus, kasum, rentaablus) peab kujunema iga isemajandava allüksuse põhiliseks eesmärgiks. Selle eesmärgi saavutamine sõltub sellest, kuidas suudetakse turu nõudeid arvestades nõutavaid tooteid (töid, teenuseid) tootmiseks ette valmistada, toota, turule saata ja realiseerida ettevõttele sood-

sate kokkuleppe hindadega. Sellele eesmärgile tuleb allutada ettevõtte kõigi tsehhide, jaoskondade, osakondade ja teenistuste töö, organiseerida tootmine põhjendatud tootmis- kuludega.

Allüksuste iseseisvumisega peaks kaasnema ettevõtte juhtimisaparaadi vähendamine. Juhtimisstruktuuri ülesehitamisel alt-üles põhimõttel, delegeeritakse ülemistele juhtimistasanditele ainult funktsioonid ja tegevused, millised on hädavajalikud ettevõtte töö tagamiseks. Allüksuste majanduslik iseseisvus, aruandluse otstarbekuse suurendamine, töö-  
tajate kompetentsus ja vastutus on aluseks uuele ratsionaalsele juhtimisstruktuurile.

Paremate tulemuste saavutamiseks on oluline isemajandamise põhimõtete kompleksne rakendamine ettevõttes, nii põhi, kui ka teenindava tootmise kõikides allüksustes (materiaal- tehniline varustamine, turustamine, ehitus, transport, energetika, tööriistamajandus, metroloogiline teenindamine, katsetamine jm.). Selleks on vajalik välja töötada ja kehtestada plaani-arvestushinnad kõikidele allüksuste poolt realiseeritavatele toodetele, töödele ja teenustele ettevõttesiseses käibes.

Kui allüksused õpivad majandama: oma kulusid ja tulusid arvestama ning tulemusi mõjutama, on võimalused ja eeldused rendisuheteks allüksuste ja ettevõtte vahel, iseseisvate väikeettevõtete (riiklike ja kooperatiivsete), või aktiivselt moodustamiseks, või teatud allüksuste üksikisikute omandiks müümiseks paremad, kui enne nende allüksuste majanduslikku iseseisvust. Seega ettevõtte isemajandamise arendamist võib vaadelda kui esimest, väga olulist sammu riiklike suurettevõtete privatiseerimise suunas. Privatiseerimine on põhjendatud, kui selle tulemusel ettevõtte töö tulemused paranevad ja tootmises tekib tööeline peremees.

# PÕHIVAHENDITE AMORTISATSIOONIST SAKSAMAA

## LIITVABARIIGIS

V.Järve

1. Maksu- ja tollisüsteemi kõrval on tähtsaks turumajanduse regulaatoriks põhivahendite amortisatsiooni arvestamise süsteem. Põhivahendeid võib kasutada nende täieliku amortiseerumiseni või vahetada nad välja täiuslikumate ja tootlikumate vastu.

Olenevalt aasta amortisatsioonikvootide omavahelistest proportsioonidest kasutatakse Saksamaa Liitvabariigis (SLV) järgmisi põhivahendite amortisatsiooni arvestamise mooduseid:

- muutumatu e. lineaarne;
- alanev e. degressiivne
  - a) aritmeerilis-degressiivne
  - b) geomeetrilis-degressiivne;
- korrapäratu e. irregulaarne.

2. Muutumatu amortisatsioonikvoodi kasutamine tähendab põhivahendi algmaksumuse vähendamist kasutamisaaja jooksul võrdsetes osades e. lineaarselt. Ettenähtud kasutamisaaja lõpuks on põhivahend täielikult amortiseerunud. Amortisatsioonikvoot leitakse järgmise valemiga:

$$\text{amortisatsiooni kvoot} = \frac{\text{põhivahendi algmaksumus} - \text{põhivahendi likvideerimisel saadava materjali maksumus}}{\text{põhivahendi kasutamisaeg aastates}}$$

3. Alaneva e. degressiivse arvestusmooduse kasutamisel amortisatsioonikvoodid aasta-aastalt vähenevad.

Aritmeetilis-degressiivse amortisatsiooni arvestamisel leitakse amortisatsioonimäärad (p) protsentides põhivahendi kasutamisaaja aastate lõikes järgmise valemi abil:

$$p = \frac{(n + 1) - i}{n} \cdot 100$$

---

<sup>1</sup> Raskete masinate, seadmete jne. amortisatsioonikvoodi leidmisel arvestatakse nende likvideerimisel saadava materjali (näit. vanaraua) maksumusega.

kus  $i$  - põhivahendi kasutamisaasta järjekorranumber;

$n$  - põhivahendi kasutamisaeg.<sup>1</sup>

Aritmeetilis-degressiivsel amortisatsiooni arvestamisel on diferentsid üksteisele järgnevate aastate amortisatsioonimäärade ja põhivahendi algmaksumusest arvestatavate amortisatsioonikvootide vahel võrdsed ning põhivahend amortiseerub ettenähtud kasutamisaaja jooksul täielikult.

Amortisatsiooni geomeetrilis-degressiivsel arvestamisel leitakse iga-aastased amortisatsioonikvoodid muutumatu amortisatsioonimäärade alusel põhivahendi arvestusmaksumusest.<sup>2</sup> Põhivahendi täieliku amortiseerumise saavutamiseks minnakse teatud kasutamisaaja (näit 10 a) möödumisel amortisatsiooni geomeetrilis-degressiivselt arvestamiselt üle aritmeetilis-degressiivsele arvestamisele. Degressiivne amortisatsiooni kvoot on otstarbekas niikaua, kuni ta ületab lineaarse amortisatsioonikvoodi.

4. Kui geomeetrilis-degressiivsel amortisatsiooni arvestamisel kantakse põhivahend maha ette teada oleva jääkmaksumusega, tuleb selle väärtuse vähenemine, s.o. algmaksumuse ( $A$ ) ja jääkmaksumuse ( $R$ ) vahe kasutamisaaja ( $n$ ) lõpuks jaotada kasutamisaastade vahel. Selleks leitakse iga-aastane amortisatsioonimäär ( $p$ ) järgmise valemiga:

$$p = 100 \cdot \left(1 - \sqrt[n]{R/A}\right)$$

5. Regulaarse amortisatsiooni ("põhivahendite tarbimise") kõrval arvestatakse erandjuhtudel amortisatsiooni ka korrapäraselt e. irregulaarselt põhivahendite väärtuse normaalsest suurema vähenemise arvestamiseks (kahjustumine või purunemine õnnetusjuhtumite jne. tõttu).

6. Raamatupidamisseaduse vastuvõtmiseni toimib Eesti Vabariigis jäik põhivahendite ning nendelt amortisatsiooni ja kulumi arvestamise süsteem. See süsteem ei võimalda konkreetsetes tingimustes ja situatsioonides tõhustada amortisatsioonipoliitika toimet majanduspraktikale.

Kui põhivahendi kasutamisaeg on 10 a, on kasutamisaaja aastate järjenumbrite summa 55 (1+2+...+10) ning amortisatsiooni eraldusmäär ühel aastal 18,18% (10/55), kahel aastal 16,36% (9/55), 9-ndal aastal 3,64% (2/55) ja 10-ndal 1,82% (1/55).

<sup>2</sup> Esimesel kasutusaastal põhivahendi algmaksumus, järgnevatel aastatel jääkmaksumus.

## ETTEVÕTTETULU JAOTAMISEST KAUBANDUSES

E. Leppik

Ettevõttetulu riiklikus kaubanduses jaotatakse käesoleval ajal valdavalt normatiivsel meetodil.

Vabariigi Kaubandusministeerium kinnitab ettevõtetele:

- 1) eelarvesse kandmisele kuuluva tulumaksu normatiivi ettevõttetulult;
- 2) normatiivi ettevõttetulult ministeeriumi tsentraliseeritud tootmise ja sotsiaalse arengu fondi moodustamiseks;
- 3) normatiivi põhivahendite täielikuks taastamiseks ettenähtud amortisatsioonifondilt ministeeriumi tsentraliseeritud fondi moodustamiseks;
- 4) normatiivid isemajandamistulult töötasufondi ja tootmise ning sotsiaalse arengu fondi moodustamiseks;
- 5) töötasufondi ja kaubakäibe juurdekasvu suhtenormatiivi.

Kohalik linnavalitsus määrab ettevõtetele kindlaks eraldiste suuruse nn. teedefondi. NSV Liidu Kaubandusministeeriumi poolt on ette nähtud eraldiste määr kaupade allahindluse fondi, samuti kaupade loomuliku kao ning iseteenindamiskao piirnormid. Viimased on aluseks kaubandusettevõtete riskifondi moodustamisel.

Võib täheldada, et kaubandusettevõtted on haaratud tugevalt kõrgemalt poolt kehtestatavate majandusnormatiivide võrku ning oma tulude jaotamisel neil seni iseseisvus praktiliselt puudub. Tulu jaotamise kehtiva korraga ei ole rahul ka praktiseerivad kaubandusjuhid. Meie poolt viimaste hulgas läbiviidud väljavõttelise ankeetküsitluse andmetel ei lugenud seda õigeks 96,7% vastanutest. Kaubandusministeeriumi osalemist kaubandusettevõtete tulude jaotamisel ei pidanud üldse vajalikuks 60% küsitletud juhtivtöötajatest.

Selgitame järgnevalt eespool loetletud normatiivide kasutamise otstarbekust uutes majandusoludes.

Ilmselt ei saa kahtlust olla riikliku tulumaksu ja vastava normatiivi vajalikkuses. Kaubandusettevõtted kui isemajandavad ettevõtted peavad osa võtma nii vabariigi kui ka kohaliku eelarve tulude formeerimisest. Samal ajal on

mõeldavad mitmesugused maksusoodustused.

Oludes, kus senised kaubandusministeeriumi süsteemi ettevõtted on kohalikus munitsipaalomanduses ning ministeeriumid finantseeritakse riigieelarvest, ei ole põhjendatud ettevõtete vahendeid tsentraliseerida ministeeriumi fondidesse. See käib nii tootmise ja sotsiaalse arengu fondi kui ka amortisatsioonifondi kohta. Ettevõtted peavad oma laiendatud taastootmise küsimustega tegelema ise.

Mis puutub isemajandamistulu jaotamist tootmise ja sotsiaalse arengu fondi ning töötasufondi vahel, siis siin on meie arvates otseselt tegemist tõelise peremehe probleemiga, küsimusega proportsiooni kindlaksmääramisest tulu jaotamisel ühelt poolt töötasustamiseks ja teisteks sotsiaalse iseloomuga kulutusteks ning teiselt poolt investeeringuteks. Kes on aga selline strateegiliselt mõtlev peremees praegustes riiklikes kaubandusettevõtetes - direktor, kollektiiv? Kuna varade omanikuks on riik, siis jääb põhimõttelisi otsuseid langetava peremehe küsimus konkreetse ettevõtte seisukohalt hajuvaks. Mitmesugustel isiklikku laadi põhjustel võivad olla tulude jaotamisel jooksvate väljamaksete suurendamisest investeeringute kahjuks olla huvitatud nii ettevõtete juhid kui ka kollektiivid tervikuna. Seega peaks olema veel keegi, kes kontrolliks ettevõtte arengu strateegilise joone õigsust ning ühtlasi isemajandamistulu jaotamise vastavust sellele. Eraettevõttes on selleks omanik, kooperatiivis tema liikmed, aktsiaseltsis aktsionärid. Riiklikes kaubandusettevõtetes peaks antud valdkonnas otsustajaks olema riik linnavalitsuse näol. Praegustes oludes, kus raharingluses esineb tõsisid häireid, peaks kaubandusettevõtete isemajandamistulu jaotamisel kehtima ainult üks kitsendus - töötasufond ei tohiks kasvada kiiremini kui isemajandamistulu. Edaspidi, kui riiklikud ebamäärase vastutusega kaubandusettevõtted antakse üle konkreetsetele peremeestele, langeb ära ka vajadus isemajandamistulu jaotamist väljastpoolt normeerida.

Eraldised linnavalitsuse teedefondi võiks lülitada edaspidi otse kaubandusettevõtete tulumaksu hulka.

Mingit vajadust ei ole kaupade allahindluse fondi normatiivi kehtestamiseks kõrgemalt poolt. Teatakse ju ettevõtt-

tes endas kõige paremini, millised kaubad on seisma jäänud ja palju on vaja alla hinnata, et need nõudlust leiaksid.

Täielikult ettevõtte otsustada peaks edaspidi olema ka riskifondi moodustamine.

## KÕRGHARIDUSEGA MAJANDUSTEADLASTE ETTEVALMISTAMISEST RINGLUSSFÄÄRILE

V. Krinal

1. Majanduslikule iseseisvumisele üleminek toob kaasa suurenenud nõudmised kõrgharidusega kaadritele ning neid ettevalmistavatele kõrgkoolidele. Majanduslikku kõrgharidust tuleb käsitleda kui sotsiaalsete muutuste allikat, s.t. süsteem ei pea ainult süstematiseerima, üldistama ja paljundama teadmisi, vaid see peab olema orienteeritud uute teadmiste loomisele.

2. Eelöeldut peab arvestama ka ringlussfäärile kaadrit ettevalmistavad kõrg- ja keskhariduse süsteemi lülid. TÜ majandusteaduskond on aastatel 1955-1989 andnud rahvamajandusele kaadrit järgmiselt: kaubandusökonomite 1388 ehk 30,7% lõpetajate üldarvust, rahanduse ja krediidi spetsialiste 1560 (34,6%), kaubatundjaid 601 (13,3%), kaubandusraamatupidajaid 572 (12,6%), majandusküberneetikuid 374 (8,3%), tööstusökonomite 11 (0,2%) ja muude erialade esindajaid eriplaanide alusel 17 (0,3%). Teaduskonna 4098 lõpetajaist said diplomi kaugõppe teel 1731 ehk 42,2%.

3. Kõrghariduse andmisel edaspidi on võetud siht astmelisele õpetamisele. Sellega tehakse algust 1990/91. õppeaastast. Kuna tegemist on väikese vabariigiga, siis majandusteadlaste ettevalmistamisel tuleb ette näha eriala raames nii laiem kui ka kitsam spetsialiseerimine. Laiem spetsialiseerimine (näiteks kaubanduseriteadlane) kajastub õppeplaanis ja spetsialistile omistatavas kvalifikatsioonis, kitsam aga ainult hinnetelehel. 1990/91. õppeaastal toimub ühine

vastuvõtt kaubanduse erialadele, hiljem võiks see olla ühine kogu teaduskonnale. See tooks kaasa ka erialade vähenemise. Tuleviku erialadeks peaks kujunema kolm:

- 1) rahvamajanduse ökonoomika ja juhtimine;
- 2) ettevõtte ökonoomika ja juhtimine;
- 3) majandusküberneetika ja infotöötlus.

4. Õppetöö on otstarbekas korraldada kahe astmelisena: harilik ja kõrgem aste. Harilik aste koosneb omakorda baasharidusest ja eriharidusest. Esimese annavad kohustuslikud üldkursused ja kolmesugused (üleülikoolilised, teaduskonna ja kateedri) valikkursused. Baasharidus on ühesugune kõigile majandusteaduskonna üliõpilastele I-II kursusel.

Eriharidus omandatakse III-IV kursusel põhi- ja nendele järgnevate erikursuste kaudu. Viimased kujutavad endist valikkursusi. Kõrgem aste ehk jätkõpe leiab aset V-VI kursusel ja seda 20-30% osa hariliku astme lõpetajatele. Eelkõige valmistatakse sel teel ette kaadrit kõrgkoolidele, teadusasutustele ja majanduse kõrgjuhtimisega seotud organitele.

5. Kuna edaspidi suureneb asutuste ja ettevõtete poolt suunatud üliõpilaste arv, tuleb ümber korraldada õppepraktika. Selleks on ilmselt kaks teed:

1) jätta see spetsialiste vajavate ettevõtete korraldada või

2) korraldada praktika ülikooli (või üliõpilasorganisatsioonide) poolt ning mitte spetsialisti vajavas organisatsioonis, vaid just teistes, eelistatavalt eesrindlikes ettevõtetes.

6. Kaugõppe teel õppimine peab lähematel aastatel vähenema ja lõpuks asenduma eksternatuuriga. Hoopis suurema osatähtsuse saab aga täienduskoolitus, mis teatud osas käib ka praegu, kuid juba omandatud erialal spetsialistide teadmiste täiendamiseks. Edaspidi kerkib esiplaanile ümberõppimine. See tuleb finantseerida asutuste ja ettevõtete poolt või ükiskisikutega sõlmitud lepingute alusel.

## AN EMPHASIS ON QUALITY

A. Brokaw

Since the end of the Second World War, Estonia has been forced to live under a controlled economy, with economic directives coming from Moscow. The results have been disastrous, resulting in shortages and goods of inferior quality.

Now it appears that Estonia will be able to move toward a market economy. As decision making is taken out of the hands of bureaucrats and given to consumers, marketing will become more important in developing business plans because businesses which do not satisfy the needs of consumers better than competitors will risk bankruptcy.

In the short term, because of the scarcity of goods, there may be a temptation for businesses to emphasize production in their business planning. Although productivity improvements are clearly needed, a focus on production may be unwise. Such a focus could cause businesses to look inward, to their own needs. Instead, businesses which adopt a marketing approach must look outward and concentrate on satisfying consumer needs by producing high quality products.

Higher quality products are clearly needed in order to compete in export markets. But if the best quality products are simply selected for export, leaving inferior goods for local consumption, Estonian consumers are shortchanged and a strong business base, founded on a quality image, is not developed for the long term.

Instead, this emphasis on quality should be an integral part of Estonian businesses. Many business writers in recent years have advocated an emphasis on quality. Just-in-time procurement, for example, requires such an emphasis.

In addition, quality, as defined by consumers, can be tied to production needs. Recent literature on Quality Function Deployment describes how consumer needs can be related to engineering and production requirements. Therefore, an emphasis on quality will not prevent productivity gains. It is likely in the long term to improve them.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЛЕЙ

Б. Черешка

А. Паводис

1. Провозглашение Акта о независимости Литвы коренным образом изменило политическую и экономическую ситуацию в Республике. Принятые Верховным Советом Законы о собственности, предприятии, местом самоуправления и другие, создали предпосылки для возникновения в торговле многообразных форм собственности и хозяйствования, развития рыночных отношений. Задачами практического решения стали вопросы монополизации, денационализации и приватизации торговой деятельности.

2. Новые задачи и изменяющиеся условия хозяйствования в торговле требуют перестройки системы органов государственного управления отраслью, изменения их функций и организационных структур. Перестройка в этой области должна идти не только в направлении перехода от административно-командных методов управления к экономическим методам государственного регулирования, лишения республиканских и местных органов хозяйственных функций, но и в направлении повышения их ответственности за состояние рынка потребительских товаров, качество торгового обслуживания и деятельность предприятий всех социально-экономических форм на соответствующей территории.

3. Основной функцией Министерства торговли является осуществление государственной политики в области торговли, которая должна проявляться в решении следующих вопросов:

- разработка и осуществление мероприятий по сбалансированию спроса и предложения на рынке потребительских товаров включая разработку и проведения соответствующей экспортно-импортной политики;
- разработка и осуществление программ развития и совершенствования торговли и общественного питания;
- разработка и участие при разработке законов, норматив-

ных актов и правил торговли;

- координация и регулирование деятельности всех социально-экономических форм торговых предприятий;

- организация и внедрение результатов научно-исследовательских работ;

- пропаганда и внедрение научно-технического прогресса;

- формирование системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров.

В переходном периоде важной функцией будет распределение товарных ресурсов по городам и районам.

4. На уровне местного самоуправления государственным органом по руководству торговлей должен стать отдел торговли в составе управления (муниципалитета) города или района (уезда). Он должен содержаться за счёт местного бюджета и в своем подчинении не иметь торговых или производственных предприятий. Отдел производит надзор над деятельностью предприятий торговли и общественного питания, являющихся собственностью муниципалитета, выдает и анализирует разрешения на торговую деятельность. Он может осуществлять строительство объектов (особенно крупных) с последующей их продажей или сдачей в аренду отдельным юридическим или физическим лицам.

5. Важнейшими задачами органов государственного управления в переходном периоде являются демополизация и денационализация торговли. Этот процесс будет проходить разными формами путем преобразования государственных единиц в арендные, коллективные, акционерные и частные предприятия. Осуществление этого процесса требует соответствующих законодательных актов, в том числе и закона о торговле.

## О НЕКОТОРЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Н.Маркина, А. Ливандовская

Перевод торговли с 1987 г. на новые условия хозяйствования не привёл к коренным изменениям в системе управления и механизме хозяйствования. Не создано необходимых предпосылок для формирования стимулов к повышению качества труда, предприимчивости; торговые предприятия не получили подлинной экономической, правовой и организационной самостоятельности. Увеличение дефицита товарных ресурсов, введение целой системы регулируемых форм и методов продажи товаров, несовершенство торговых скидок, существенно ограничили возможности торговли по увеличению доходов.

Для обеспечения перевода торговли на рыночные отношения прежде всего необходимо создание условий для формирования различных форм собственности и хозяйствования. Это потребует в первую очередь разгосударствления собственности торговли. Переход от государственной собственности к многообразию её видов и форм должен осуществляться исходя из особенностей различных типов торговых предприятий, объединений, единиц. Мелкие предприятия посредством выкупа целесообразно передать в индивидуальную собственность, средние - в групповую. Крупные предприятия, объединения на основе передачи в аренду трудовым коллективам торговых единиц и структурных подразделений в них входящих могут стать собственностью акционерных обществ.

Процесс разгосударствления собственности в торговле невозможен без формирования подлинной самостоятельности предприятий в области управления товарными ресурсами. Товарные ресурсы торговых предприятий /за исключением товаров, реализуемых по твёрдым государственным ценам/ должны формироваться на основе свободного выбора поставщиков при договорных ценах.

Переход торговли к рыночным отношениям невозможен без совершенствования хозяйственного расчёта. Это требует прежде всего изменения взаимоотношений торговых предприятий и единиц

с государством и вышестоящими организациями, банками. Взаимоотношения с государством должны строиться только на основе уплаты налога на доход по твёрдым ставкам с вышестоящей организацией на договорной основе. Доход, оставшийся у предприятия, должен распределяться им самостоятельно на фонд оплаты труда, производственного и социального развития, коммерческого риска.

Углубление хозяйственного расчёта в торговле невозможно без пересмотра торговых скидок, увеличения их доли в цене товара.

В этих условиях существенно меняются функции министерств торговли и других вышестоящих организаций. Их основными функциями становится государственное регулирование деятельности торговли. Торги, управления торговли необходимо заменить на добровольные объединения торговых предприятий.

### ПРЕДПОСЫЛКИ И ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПЕРЕСТРОЙКИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЛЕЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

И. Корольков

Принятые в последние годы Законы СССР о государственном предприятии (объединении), о кооперации в СССР, об аренде и о собственности в СССР, Основы законодательства Союза ССР и союзных республик, а также ряд постановлений правительства, которые в своей совокупности существенно расширяют границы самостоятельности предприятий и организаций, в том числе торговых, создают условия для широкого использования коллективного подряда, арендных отношений и применения кооперативных форм хозяйствования. Предприятия и организации торговли, как и других отраслей народного хозяйства, могут самостоятельно создавать на договорных началах различного рода объединения, в том числе с участием кооперативов и предприятий, создаваемых совместно с иностранными фирмами. Наряду с этим коллективам предприятий и организаций государственной тор-

говли предоставлено право выкупа имущества этих предприятий (организаций) и преобразования их в акционерные общества.

Это предопределяет не только целесообразность, но и необходимость коренной перестройки всей системы управления торговлей. Можно определить следующие возможные направления перестройки этой системы.

1. Предприятия и организации государственной торговли переводятся, как правило, на аренду с последующим выкупом их имущества и превращением его в коллективную собственность. Сами предприятия и организации могут преобразовываться в кооперативы либо объединяться в различного рода объединения с различной степенью хозяйственной самостоятельности и различной степенью централизации выполняемых ими функции — акционерные общества, ассоциации, консорциумы, концерны и др. При этом в зависимости от экономической целесообразности и конкретных условий такие объединения по территории деятельности могут быть районными и межрайонными (в городах), общегородскими, областными и межобластными (в союзных республиках с областным делением), республиканскими, межреспубликанскими и даже общесоюзными, а также создаваемыми совместно с зарубежными фирмами. По формам специализации возможно образование узкоспециализированных, специализированных, универсальных и смешанных объединений, а по принадлежности к подотраслям торговли — розничными (с предприятиями общественного питания и без них), оптовыми и оптово-розничными. При целесообразности следует также образовывать и торгово-производственные объединения. В состав торговых и торгово-производственных объединений могут входить и обслуживание торговли предприятия.

2. На областном уровне (в союзных республиках с областным делением), в связи с существенным расширением самостоятельности торговых предприятий и организаций управления торговли и управления общественного питания (где они еще сохранились) облисполкомов, выполняющие функции хозяйственного управления по отношению к предприятиям и организациям системы Министерства торговли СССР и функции государственного регулирования торговли по отношению ко всем торговым предприятиям и организациям, независимо от их ведомственной при-

надлежности, преобразуются в отделы торговли облисполкомов, осуществляющие только последнюю группу функций. Такие отделы могут быть сохранены (или образованы) при необходимости и в городах, особенно крупных.

3. Республиканские торговые организации и органы хозяйственного управления торговлей могут быть сохранены. Однако они должны быть построены на основе добровольного объединения ими предприятий торговли с передачей им лишь тех функции, централизация которых целесообразна. При этом степень централизации тех или иных функции должна определяться реальной потребностью в этом.

4. При сохранении общесоюзного и республиканских отраслевых органов управления торговлей (Министерства торговли СССР, министерств торговли союзных республик) нуждаются в коренном изменении выполняемые ими функции. В частности, они должны быть освобождены от выполнения функции хозяйственного управления торговлей своей системы, сохранив за собой лишь функции государственного регулирования всей торговли на соответствующей территории. Эти органы следует превратить в реальные штабы развития отрасли и использования достижений научно-технического прогресса.

## УПРАВЛЕНИЕ ХОЗРАСЧЕТНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ТОРГОВЛИ В РЕГИОНЕ

Н.Убугунова

Определяющим внешним условием оживления торговой деятельности является переход на рыночные принципы хозяйствования: свободная оптовая торговля товарами народного потребления, рыночный механизм ценообразования, государственное вмешательство в виде налогового регулирования и санитарного надзора.

Создание хозрасчетных стимулов для качественного торгового обслуживания населения сдерживается не только жесткими внешними условиями, но и постоянным давлением и то-

тальным контролем за деятельностью торговых предприятий со стороны управленческих звеньев торговли, снижающих инициативу почти любая торговая деятельность приобретает криминальный характер, и реформа в торговле не дает ожидаемых результатов.

Необходима дифференциация функции управления торговлей. Этому объективно будет способствовать децентрализация отрасли под влиянием расширения рыночных отношений. Предоставление максимальной хозяйственной свободы торговым предприятиям — это путь для выживания управленческих звеньев при местных органах власти. Более того в этом должны быть заинтересованы все существующие структуры власти в регионе, ибо состояние на потребительском рынке характеризует результативность управления хозяйством региона. Во многих регионах республики существующие структуры власти не демонстрируют понимание демократизации торговой деятельности, наоборот принимают меры по усилению контроля за текущей деятельностью торговли. В этих условиях все недостатки торгового обслуживания множества магазинов постоянно возлагаются на органы управления, что вызывает высокую текучесть руководителей и соответствующую оценку качества их работы.

Требуется пересмотр концепции управления на всех уровнях, освобождение органов управления от постоянного вмешательства в хозяйственную деятельность торговых предприятий. На переходном этапе к рыночной экономике органы управления могут осуществлять стратегические функции: разработку концепции размещения торговой сети в регионе с учетом совокупности факторов территориальной дифференциации, координация инвестиционных программ конкурирующих торговых систем, защиту прав потребителей. Тем самым органы управления при местных органах власти будут осуществлять необходимое общественное воздействие на развитие сферы торгового обслуживания, а не текущее хозяйственное управление, функции которого должны быть предоставлены субъектам торговой деятельности — хозяйствующим торговым предприятиям. Кроме перечисленных функций органы управления могут осуществлять информационное обслуживание предприятий по маркетингу.

Для пересмотра функций управления и реорганизации ор-

ганов управления необходимы ясное осознание невозможности руководства торговыми предприятиями по-старому, переход на новую парадигму управления. Вероятно в системе рыночной экономики органы управления торговлей при местных органах станут ненужными, специалисты которых смогут найти свое призвание в деятельности оптовых и розничных фирм с разными рыночными стратегиями и путями своего развития, обеспечивая все возрастающее разнообразие в удовлетворении потребностей населения.

Реорганизация управления торговлей вполне осуществима в каждом регионе. Этому способствуют имманентно децентрализованный характер торговой деятельности, выражающийся в существовании множества небольших предприятий, приближенных к потребителям, дальнейшая регионализация рынка товаров, превращающая распоряжения центра о выделении фондируемых ресурсов в фикцию и делающая реальностью натуральный обмен товарами.

Настоящим шагом к новому состоянию сферы торгового обслуживания должна стать действительная, а не формальная реализация арендного подряда. Свободные хозрасчетные предприятия будут способны активизировать местный рынок, изыскивая различные источники товаров и будирующие местную промышленность. Необходимо перестать закрывать глаза на существующие рыночные отношения в торговле, а легализировать их, что кардинальным образом скажется на снижении всевозможных нарушений со стороны хозрасчетных предприятий. И так, в деформацию экономических отношений в сфере торгового обслуживания большой вклад вносят центральные ведомства, создающие такую внешнюю среду для хозрасчетных предприятий, обратной стороной которой является теневая экономика, что местные органы власти в своих же интересах должны быть заинтересованы в создании свободного рынка.

## КООПЕРАТИВЫ В РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ

Л. Аувяэрт, М. Тамм

Как известно, кооперативам в СССР в первые годы советской власти обращали довольно много внимания. В.И. Ленин даже написал специальную статью, посвященную кооперации. Но позднее кооперация, как и многие другие хорошие начинания, оказалась нереализованной. В т.н. сталинской конституции хотя и упоминаются кооперативные организации, по существу все было подвергнуто строго централизованной командной системе в экономике. Кооперативные по своему названию организации — колхозы и потребительские кооперативы — были в действительности такими же частями бюрократического аппарата, как и все остальные.

В прибалтийских республиках кооперация развивалась в некоторой мере после войны в виде различных артелей, но и это движение было быстро направлено в русло государственной бюрократической машины, и лишь в 60-е годы можно отметить некоторое оживление в кооперации — именно тогда было дано право на создание жилищных и дачных кооперативов.

Современная кооперация в нашей республике, а также и в СССР стала развиваться с конца 1986 г., когда было принято первое типовое положение кооперативов (Положение о заготовках и переработке вторсырья). До массового образования кооперативов в периодической печати шла довольно острая дискуссия о взаимоотношении разрешенного и запрещенного. Было предложено четыре аксиомы: 1) разрешено все то, что не запрещено; 2) запрещено все, что не разрешено; 3) разрешено и то, что запрещено; 4) запрещено и то, что разрешено. Ясно без доказательств, что в прошлом у нас долго господствовал последний принцип — запрещалось и то, что было разрешено, в то же время избранной элите было разрешено и то, что было запрещено. На взаимоотношении разрешенного и запрещенного мы должны остановиться потому, что, к сожалению, и сейчас практикуются запрещения и разрешения, несмотря на то, что на деле необходимо нечто совершенно иное.

Как известно, специально-юридическая функция права распадается на две: а) регулирующую и б) правоохранительную

функции. Регулирующая функция, в свою очередь, разделяется на динамическую и статическую. Дозволение и запрещение используется прежде всего при выполнении правоохранительной функции и выполнении статической регулирующей функции. Правоотношения, возникающие на основе таких правовых норм, являются пассивными и направлены на сохранение существующего положения. Перестройка же нуждается в обязывающих нормах и активных правоотношениях. Позитивное обязывание должно вытекать из самой экономики, и конкретные обязательства нужно было бы предусматривать в конкретных договорах. Замена командного метода хозяйствования рыночным хозяйствованием означает по существу то, что в экономике применяются не административные, а гражданско-правовые нормы. Как известно, административное правоотношение предполагает подчинение одной стороны другой, а в гражданском правоотношении стороны равны.

Много было разговоров о том, что кооперативы должны быть равными партнерами государственным предприятиям, но в действительности они таковыми не являются. Прежде всего это проявляется в снабжении кооперативов, а также в применении различных ограничений по поводу образования и деятельности кооперативов. Мешает и то, что все еще требуется перечисление всех сфер деятельности кооператива в его уставе. Все еще не разрешается все то, что не запрещено. В результате этого наиболее хитроумные кооператоры указывают в уставе кооператива касательно рода деятельности список длиной в две дюжины пунктов, в котором охватываются на самом деле все сферы деятельности, потому что если кооператор выйдет за рамки своего устава, то он обязательно будет привлечен к ответственности, если же он не займется какой-либо из сфер деятельности, указанной в уставе, то неприятности из этого вытекают минимальные.

# РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ КОМПЕНСАЦИИ ЗАТРАТ ПО ДОСТАВКЕ ТОВАРОВ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ В СЕВЕРНЫЕ РАЙОНЫ ЗАПАДНОЙ И ВОСТОЧНОЙ СИБИРИ

И.Богер

Процесс перехода к рыночной экономике наиболее проблематичен в регионах с экстремальными условиями хозяйствования, к которым относится север Западной и Восточной Сибири.

В силу сложившихся географических и социально-экономических условий, производство товаров народного потребления не получило здесь должного развития. Осуществление прогнозируемого развития регионального производства товаров народного потребления и в более далекой перспективе не уменьшит роли преимущественного обеспечения ими населения за счет поставок из других районов страны.

Уже на нынешнем этапе, несмотря на то, что в отношении районов Крайнего Севера прежний порядок выдачи плановых актов на поставку товаров народного потребления пока сохраняется /теперь они выступают в форме государственного заказа/, поставщики под любым предлогом уклоняются от выполнения невыгодных для них поставок в северные районы. Это связано с повышенными затратами по доставке товаров и с необходимостью изготовления специальной "северной" тары. Создающийся в стране хозяйственный механизм с элементами рыночной экономики, вносит существенные коррективы в ныне существующий порядок планирования поставок товаров. В связи с возможным, по мере насыщения рынка, переходом к свободной продаже товаров народного потребления, их завоз в северные районы Сибири станет еще более проблематичным.

В случае полного переложения расходов по завозу на торговлю, возникнет реальная угроза резкого повышения цен на товары по сравнению с ныне действующими едиными государственными розничными ценами. Об этом свидетельствует уже сегодняшняя широкая практика децентрализованного завоза овощей и фруктов в северные районы Сибири. Цены на эту продукцию утверждаются на местах с учетом фактических расходов по ее завозу. Уровень этих цен в 5-6 раз выше розничных цен, дейст-

вущих в южных и европейских районах страны.

В рамках разрабатываемого механизма социальной защиты при переходе к рыночной экономике мы предлагаем следующие два варианта решения этой проблемы.

Первый вариант заключается в возмещении повышенных расходов по завозу товаров за счет местного бюджета области /края/ или государственного бюджета автономной республики. Для финансирования этих расходов местные бюджеты должны иметь гарантированные доходы в необходимых размерах. В этих целях на начальных этапах перехода к территориальному хозяйству необходимо решить вопрос о полном зачислении в местный бюджет налогов на прибыль с таких отраслей, как торговля, бытовое обслуживание, коммунальное хозяйство. Размер налогов, взимаемых с предприятий этих отраслей должен полностью приходиться в компетенции местных органов.

Второй вариант заключается в создании системы государственного протекционизма для промышленных предприятий, максимально ориентированных на выпуск товаров для северного региона. Эти предприятия должны либо освобождаться от уплаты налогового платежа, либо налоговая система должна взять на себя компенсацию всех их затрат по доставке. И в том и в другом случае предприятия торговли региона должны будут в прежнем порядке осуществлять налоговые платежи в государственный бюджет и в бюджет союзной республики.

## УСЛОВИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТОВАРОВ ЛЁГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Л. Журавлёва

В условиях переходного периода к рыночной экономике особую значимость приобретает вопрос формирования региональных рынков как ступени восхождения к намеченной цели в масштабе всей страны.

I. Создание регионального рынка товаров лёгкой промышленности имеет свои специфические особенности, обусловленные

во-первых, тем, что связь потребителя и производителя данного вида товаров уже имела интегрированный характер в масштабе определённой территории /республики, края, области/. Во-вторых, самим характером потребления продукции лёгкой промышленности, придающим названному процессу особый импульс. И, в-третьих, необходимостью выработки механизма защитных мер, оберегающего интересы местных потребителей и производителей продукции отрасли.

Учёт названных особенностей позволяет уже на первых этапах формирования регионального рынка товаров лёгкой промышленности заложить прочную основу его будущего развития.

2. В связи с тем, что рынок будет формироваться в условиях уже сложившихся производственных и хозяйственных связей, важно максимально учесть преимущества достигнутого интеграционного процесса и с наибольшей пользой для региона укрепить эти связи, а по возможности расширить.

В отношении продукции лёгкой промышленности и сырья для её производства Новосибирская область традиционно связана со многими районами Сибири, Дальнего Востока, Центра России, Украиной, Белоруссией, Прибалтикой, Казахстаном, республиками Средней Азии и Закавказья. В условиях, когда руководство развитием социального комплекса всё более сосредоточивается на местном уровне, особую значимость приобретает обмен информацией между регионами с целью выработки единой стратегии.

3. Регулирование информационного и товарного обмена эффективнее осуществлять из единиц унитаров, комплексно владеющих данными о предполагаемых объёмах производства продукции; направлениях движения товарных потоков; ёмкости территориальных рынков; формировании спросных тенденций применительно к отдельным группам покупателей; ориентировочных квотах ввоза и вывоза продукции лёгкой промышленности из региона и т.д.

Процесс зарождения посреднических структур, занятых маркетинговой деятельностью, уже получил своё развитие в ряде регионов. Практическим подтверждением этому является предполагаемое создание торгового центра в Таллине, хозрасчёт-

ного коммерческого центра внутри Ассоциации предприятия легкой промышленности Белоруссии.

В Новосибирской области также уже действует хозрасчётный коммерческий центр "Сибирская ярмарка". Названный центр действует под эгидой Ассоциации городов Сибири и Дальнего Востока, в которую входит 75 городов. Ассоциации уже два года, она имеет собственную газету.

Стратегической задачей центра "Сибирская ярмарка" является формирование регионального рынка, к которому он идёт путём развития различного рода коммерческих отношений и прежде всего проведением выставок, ярмарок-продаж. В первой ярмарке, организованной Центром, участвовало 35 зарубежных партнёров и 50 городов Сибири и Дальнего Востока. В штат Центра "Сибирская ярмарка" входит 60 человек, а его торгово-посредническая деятельность включает в себя различные виды товаров и услуг.

4. Не умаляя значимости для Сибирского региона появления названного Центра, находим возможность предполагать создание параллельных посреднических структур и, в частности, ориентированных на консультационное и маркетинговое обслуживание предприятий и организаций, специализирующихся на производстве товаров народного потребления. Это вытекает из масштабов региона; всевозрастающей потребности социального комплекса в получении консультационных и маркетинговых услуг; специфики процессов производства и реализации продукции лёгкой промышленности.

Такой структурой мог бы стать региональный центр маркетинга, созданный на хозрасчётной коммерческой и акционерной основе как предприятиями лёгкой промышленности, так и других отраслей, выпускающими свою продукцию для населения региона.

5. Данный Центр мог бы оказать услуги не только коммерческого плана, но и методическую помощь работникам зарождающихся на предприятиях маркетинговых служб, являться базой подготовки и повышения квалификации специалистов в области маркетинга, менеджмента.

Проведённый нами экспертный опрос руководителей и спе-

циалистов шести предприятий лёгкой промышленности Новосибирской области свидетельствует о поддержке большинством из них создания подобного Центра на акционерных началах. Хотя на данном этапе развития рыночных отношений в экономике страны, они предполагают первоочередное развитие маркетинговых служб на своих предприятиях.

Мы же придерживаемся позиции параллельного развития маркетинговых структур как на уровне отдельных предприятий и организаций, так и региона в целом.

Процесс созидания названных структур весьма трудоёмок со многих сторон и носит длительный характер и прежде всего в плане подготовки кадров.

## РЫНОК УСЛУГ

Н. Витренко

Первым и самым жестким условием кардинального изменения развития сферы услуг должна быть децентрализация планирования и управления этой сферой. Причем отказаться от централизованного планирования нужно не только на союзном уровне, но и на республиканском, а в условиях Украины – и на областном. Сфера платных услуг специфична в том, что производство услуги тесно связано с ее потреблением. Следовательно, планирование должно вестись на уровне транспортной доступности получения различных видов услуг.

Вот тут-то и резко возрастает роль местных Советов. Сфера жизнедеятельности населения – объект их деятельности. Именно они в ответе за обеспечение снабжения населения товарами, за развитие объектов социальной инфраструктуры своего региона. Переход к регулируемому рынку должен в полной мере затронуть сферу услуг.

Усиление роли местных Советов в развитии сферы услуг не должно привести к усилению административных методов руководства, а должны быть в полную меру использованы экономичес-

кие рычаги. Они предусматривают использование налогов /их льготных и штрафных ставок/, кредитов, дотаций, снабженческих и др. льгот. Когда у местных Советов появится прочная финансовая база – станет возможным кредитовать создание новых или реконструкцию, модернизацию существующих предприятий и организаций, оказывающих услуги населению. Для этого можно будет использовать весь спектр кредитных льгот. Местные Советы, не вмешиваясь в технологию оказания услуг, должны обеспечить их координацию, должны стимулировать создание подлинного рынка услуг. А рынок услуг предполагает прежде всего конкуренцию различных предприятий, борьбу за потребителя, за постоянное обновление ассортимента услуг и улучшение их качества. Рынок должен быть территориально открытым. Местные Советы должны создавать благоприятные организационные и экономические условия для привлечения на взаимовыгодных началах производителей услуг для населения своего региона. Для этого нужно не боясь использовать рекламу, спонсорство, проводить выставки-просмотры, ярмарки услуг и конкурсы.

Как и на любом рынке, на рынке услуг господствовать должны свободные, рыночные цены, складывающиеся только под влиянием спроса и предложения. Но в целях социальной защиты малообеспеченных слоев населения, местные Советы не только вправе, но и обязаны гарантировать для них бесплатный или льготный минимум получения платных услуг. Логичнее всего предусмотреть оплату непосредственно из бюджета Совета или соответствующего республиканского фонда 30, 50 или 100 % услуг/в зависимости от вида/, непосредственно уже полученных потребителем. Так, например, пенсионер мог бы оплачивать лишь 30 % коммунальных услуг, получать бесплатную путевку, платить 50 % за фотографию; студент соответственно платил бы 50 %, 30 %, 70 % и т.д.; оставшаяся часть стоимости предприятия или частному лицу выплачивалась из соответствующего фонда.

Как нам представляется, именно в этом заключается идея регулируемого рынка в условиях социалистической экономики. И это в полной мере касается рынка услуг.

## ОБЩЕСТВЕННОЕ ПИТАНИЕ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

В.Салий

Система общественного питания неоднородна. Можно выделить три подсистемы, качественно отличающиеся одна от другой по выполнению социальных функций:

1. Общественное питание по месту работы и учёбы.
2. Общедоступная сеть.
3. Питание на селе.

В условиях рынка каждая подсистема должна функционировать, исходя из конкретных целей и задач, обладать своим механизмом саморазвития.

Школьное питание нуждается в экономической защите. Исходя из этого следует формировать и источники финансирования его развития, а также механизм хозяйствования.

Предприятия общественного питания по месту работы и учёбы (кроме школьных) выполняют каждое в отдельности свои специфические задачи, располагают неодинаковыми возможностями для своего развития. Они должны быть выведены из состава трестов, объединений, контор, иметь автономное управление. Механизм взаимодействия этих столовых с производственными предприятиями не должен регламентироваться центральными органами управления (кроме столовых при профессионально-технических училищах).

Общедоступная сеть общественного питания выгодно отличается от закрытой с точки зрения её деятельности на рынке. Это сфера коммерческого питания. Оно монополизировано.

Но именно здесь монополию легче всего разрушить. В этой сфере почти все предприятия выпускают однородную продукцию. Мощным конкурентом их может стать кооперативный сектор. Именно в коммерческом питании целесообразно предоставить предприятиям наибольшую свободу, отрабатывая на них новый механизм хозяйствования.

Прежде всего следовало бы все вопросы, связанные с формированием цен на предприятиях общественного питания сосредоточить на уровне города, посёлка городского типа и других территориальных образований.

С целью материальной заинтересованности предприятий в

наращивании выпуска продукции и услуг необходимо, чтобы на коммерческих предприятиях все средства от прироста объемов выпуска по сравнению со сложившимся уровнем поступали в фонды экономического стимулирования. И только по решению советов трудового коллектива (СТК) они распределялись между фондом производственного и социального развития и фондом оплаты труда.

Дополнительные выплаты руководству предприятия из этих средств могли бы определять СТК в зависимости от дополнительной прибыли, полученной за счет инициативного освоения и выпуска продукции и услуг. Только в случае личной заинтересованности руководители развернут свои способности наравне с самыми активными кооператорами. Это и будет способствовать решению в короткое время проблемы насыщения рынка продукцией и услугами отрасли. Таким образом будет нарастать конкуренция между производителями, сопровождающаяся повышением качества блюд, снижением себестоимости и цен. Только тогда затратная экономия в этой сфере народного хозяйства освободит дорогу новым производственным отношениям, основанным на подряде, аренде и рынке. Большинство общедоступных предприятий должны перейти в коллективную или индивидуальную собственность их работников.

Другое направление для освоения рыночных отношений — это глубокая структурно-функциональная перестройка трестов и балансовых предприятий общественного питания. Здесь возможны три пути. Первый: на базе действующих управленческих структур внедрение аренды и переход к акционерным обществам. Второй — разукрупнение и создание небольших предприятий со всемирными правами, расчётном счёте в банке. Третий — формирование смешанных (государственные и кооперативные) предприятий.

Далее необходимо предоставление полной самостоятельности закупочным базам трестов общественного питания, а также образование коммерческих банков, в том числе из средств предприятий общественного питания.

Наиболее благоприятные условия для перехода на рыночные отношения имеют предприятия общественного питания в сельской местности. Они должны находиться на самообеспече-

нии основными видами сырья. Им следует предоставить право самостоятельного регулирования цен на продукцию и услуги. Эти предприятия должны находиться в собственности коллективов работников, семей, отдельных граждан, членов потребительских обществ.

## ЦЕНТРЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПО ИЗДЕРЖКАМ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Е. Мисюк

В современных условиях хозяйствования значение рационального использования ресурсов повышается, что требует установления ответственности за состоянием расходов и заинтересованности в их разумном снижении. Из-за недостаточной конкретизации ответственности за использование ресурсов и за уровень затрат на производство народное хозяйство несет немалые потери. Еще нет четкого определения понятия "центр ответственности", остается дискуссионной и недостаточно разработанной проблема их внедрения в практику работы предприятий общественного питания.

Известно, важнейшим условием установления центра ответственности является документальное оформление издержек в местах их возникновения. Кроме того, для определения таких центров необходимы следующие условия: наличие линейно-функциональной структуры управления, возможность документального оформления затрат, учета издержек и их планирования, регистрации выполнения плановых заданий и определения отклонений в регистрах учета, закрепления расходов за руководителями различных рангов.

Мною проведена классификация издержек общественного питания по признаку "центр ответственности", рассмотрены условия формирования центров каждой статьи и возможности их контроля на различных уровнях управления – подразделениях, переведенного на внутренний хозрасчет, и объединении (предприятиях). В результате выделено три группы расходов: I – расхо-

ды, находящиеся в сфере ответственности подразделения, прямые; 2 - расходы, находящиеся вне сферы ответственности, прямые; 3 - расходы, находящиеся вне сферы ответственности, общие. На уровне подразделения должны учитываться расходы первой и второй групп, на уровне объединения - расходы третьей.

Предлагаемая классификация расходов позволяет конкретизировать ответственность за каждый вид издержек по местам и центрам их совершения - подразделениям общественного питания. Увеличивается полезная информационная база анализа и контроля за затратами, изменяется существующий порядок обобщения информации в бухгалтерских регистрах, в зависимости от уровня управления: в подразделениях - по зависящим от них затратам и прямым; на уровне объединений общественного питания - по статьям издержек общего характера. Создание центров ответственности способствует укреплению внутреннего хозрасчета, так как хозрасчетная информация подразделений охватывает показатели о затратах таких центров.

Исходя из предложений, направленных на совершенствование классификации издержек и приведение их в соответствие с линейно-функциональной структурой управления объединения общественного питания, мною составлена схема взаимосвязи мест возникновения зависящих статей издержек и центров ответственности для структурного подразделения, переведенного на внутренний хозрасчет, и предприятия общественного питания в целом. В схеме представлены центры ответственности за состоянием отдельных видов расходов, создающиеся на основе существующей линейно-функциональной структуры управления, на базе функциональных служб подразделения (основное производство, кондитерский цех, цех по производству полуфабрикатов и кулинарных изделий, буфеты, магазин кулинарии) а также управленческие функции торгово-производственных единиц, влияющие конкретизировать ответственность. Количество статей в каждом центре колеблется от I до 4.

Приведенная схема отражает возможный путь установления центров ответственности по статьям издержек обращения и производства общественного питания. Она носит методический характер и при определенных условиях может применяться с учетом функциональных особенностей структурных подразделений.

## ПРОБЛЕМЫ РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

А.Корольчук

В новых условиях хозяйствования проблема повышения эффективности использования трудовых ресурсов в розничной торговле является одной из весьма актуальных. Это обусловлено большой долей затрат на заработную плату работников в общей сумме издержек обращения, от уровня которой в значительной мере зависит уровень рентабельности розничной торговли. Особую актуальность имеет эта проблема для низовых звеньев розничной торговли — магазинов. Одним из весьма существенных направлений повышения эффективности использования трудовых ресурсов в магазинах является применение рациональных форм разделения труда их работников.

Как известно, на предприятиях торговли существует три формы разделения труда: функциональная, товарно-отраслевая и квалификационная. Среди них особое место принадлежит функциональной форме разделения труда. Рациональное разделение труда обеспечивает наиболее целесообразную специализацию работников, приобретение ими высоких профессиональных навыков в работе, совершенствование приемов и методов выполнения трудовых операций, устанавливает четкую ответственность каждого работника за порученное дело. Благодаря этому затрачивается минимум усилий и времени для выполнения работниками своих обязанностей.

Это требует выбора факторов, оказывающих влияние на степень разделения труда работников торговых предприятий. К таким факторам целесообразно относить общую численность работников, специализацию магазинов, величину их площади, в том числе торговой и применяемые формы продажи товаров.

Так, определенная численность работников делает возможным в большей или меньшей степени закрепить те или иные функции за отдельными работниками. В свою очередь та или иная специализация магазинов, а также те или иные формы продажи товаров обуславливают специфику торгово-технологических процессов, что требует выполнения в большей или меньшей степени тех или иных функций. По аналогичным причинам опреде-

ленное влияние оказывает на соотношение отдельных категорий работников и величина площади магазинов, особенно торговой.

Исследования показали, что соотношение отдельных категорий работников в общей численности персонала магазинов, применяющих различные формы продажи товаров, находится в корреляционной зависимости от общей численности работников этих магазинов и их размеров по общей и торговой площади. Эту зависимость можно выразить уравнением множественной регрессии:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3,$$

где  $y$  - численность отдельных категорий работников, чел.;

$x_1$  - общая численность работников магазинов, чел.;

$x_2$  - общая площадь магазинов,  $m^2$ ;

$x_3$  - торговая площадь магазинов,  $m^2$ ;

$a_0, a_1, a_2, a_3$  - параметры уравнения.

Учет перечисленных факторов при решении вопросов, связанных с разделением труда в магазинах позволит более полно использовать рабочее время персонала, ликвидировать чрезмерную загруженность одних работников и неполную загруженность других, что в конечном итоге способствует повышению эффективности их труда.

## ФОРМИРОВАНИЕ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ И ПУТИ ЕГО ОПТИМИЗАЦИИ

Я.Бельчиков, В.Бицадзе

Формирование рационального ассортимента товаров в розничной торговой сети играет весьма важную роль в более полном удовлетворении спроса населения на товары народного потребления, в экономии времени населения на приобретение необходимых товаров и повышении эффективности розничной торговли.

Как свидетельствуют материалы проведенного исследова-

ния, на ассортимент товаров в розничной торговой сети весьма значительное влияние оказывает совокупность факторов. К их числу относятся: формы специализации магазинов, размер их торговой площади, характер спроса, предъявляемого населением, в районе деятельности магазина, уровень развития производства товаров, сезонность производства и спроса населения на отдельные группы товаров, а также необходимость обеспечения рентабельной работы предприятия.

Так, наиболее широким ассортиментом товаров характеризуются универсальные магазины и при том имеющие значительные размеры торговой площади, а наименее широкий — узкоспециализированные. Однако эти различия обусловлены тем, что универсальные магазины торгуют практически всеми или почти всеми группами товаров, в то время как узкоспециализированные — только какой-нибудь одной группой или подгруппой товаров. Если же рассматривать в этих магазинах только ассортимент товаров, реализуемых в узкоспециализированном магазине, то он окажется более широким в этом магазине, а не в универсальном. Следовательно, при формировании товарного ассортимента в магазинах необходимо исходить из того, что в универсальном магазине должен быть представлен наиболее широкий ассортимент товаров, но с органичным количеством разновидностей товаров, тогда как в узкоспециализированном магазине ассортимент товаров должен быть узким, но с максимально большим (насколько позволяют размеры торговой площади) количеством разновидностей этих товаров.

При формировании товарного ассортимента в розничной торговой сети необходимо учитывать и характер спроса, предъявляемого населением в районе деятельности каждого магазина, который в свою очередь в значительной мере зависит от национального, половозрастного и профессионального состава проживающего в районе населения, наличия пунктов притяжения населения из других районов данного города или других населенных пунктов.

Наряду с этим широта и глубина ассортимента товаров в розничной торговой сети находится в непосредственной зависимости и от уровня развития производства тех или иных товаров, а также от сезонности производства отдельных из них,

поскольку в продаже может находиться лишь тот ассортимент товаров, производство которого освоено легкой и пищевой промышленностью, а также некоторыми другими отраслями материального производства.

Формируя ассортимент товаров в розничной торговой сети, необходимо учитывать спрос населения на отдельные товары, с тем чтобы в продаже находились именно те товары, на которые имеется спрос в данный момент. Это позволит рационально использовать торговые и складские помещения для выкладки и хранения товаров.

Наконец, при формировании товарного ассортимента необходимо учитывать и необходимость обеспечения рентабельной работы магазинов. Особенно актуальной является эта проблема в настоящее время, когда розничная торговая сеть переведена на самоокупаемость и самофинансирование, когда материальное благосостояние ее работников, размер отчислений на социальные нужды и развитие этой сети находится в непосредственной зависимости от величины хозяйственного дохода и прибыли.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ МАГАЗИНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ТОРГОВЛИ ЛАТВИИ

В.Бицадзе

В настоящее время в развитии розничной торговой сети СССР и многих развитых стран наблюдается тенденция снижения удельного веса специализированных магазинов в общем количестве продовольственных магазинов и повышения удельного веса этих магазинов в общем количестве непродовольственных магазинов. Вместе с тем, как свидетельствуют проведенные в этом направлении исследования, в государственной торговле Латвии, здесь в продовольственной торговле имеет место обратная тенденция. В частности, если в СССР в целом на I.01.89 специализированные магазины составляли 37,2% общего количества продовольственных магазинов и 77,3% общего

количества непродовольственных, то в Латвии – соответственно 56,4% и 90,7%. Следует также отметить, что в Латвии значительно ниже, чем в СССР в целом, удельный вес универмагов и домов торговли в общем количестве непродовольственных магазинов.

Такой высокий удельный вес специализированных магазинов в Латвии в определенной мере обусловлен их измельченностью. Например, если в СССР в среднем на один магазин приходилось 124,6 м<sup>2</sup> торговой площади, в том числе на один продовольственный магазин 121,7 м<sup>2</sup> и на один непродовольственный 140 м<sup>2</sup>, то в Латвии – соответственно 97,5 м<sup>2</sup>, 103 м<sup>2</sup> и 92,9 м<sup>2</sup>.

Следовательно, один из важнейших условий улучшения специализации магазинов государственной торговли является строительство крупных современных магазинов, что позволит в торговле продовольственными товарами развивать сеть универсамов и приравненных к ним магазинов, а в торговле непродовольственными товарами – сеть универмагов, домов торговли и крупных комбинированных магазинов, осуществляющих продажу нескольких групп и подгрупп товаров, связанных между собой общностью спроса.

Необходимо, кроме того, отметить, что совершенствование специализации магазинов государственной торговли Латвии предполагает учет степени влияния на уровень специализации магазинов и других факторов – объем и структуру розничного товарооборота, сложность ассортимента товаров, частоту спроса населения на отдельные товары, а также численность и плотность населения в городских поселениях.

Так, проведенные исследования показали, что при примерно одинаковых условиях уровень специализации магазинов должен быть выше при большем объеме товарооборота и при более сложном ассортименте товаров. Наряду с этим уровень специализации должен быть выше в крупных городах, чем в средних. Он будет выше также в центральной части города, где более интенсивные потоки покупателей по сравнению с жилыми зонами.

Специализация сети магазинов государственной торговли Латвии, обслуживающих главным образом, городское население,

с учетом степени воздействия на ее уровень выше перечисленных факторов позволит, с одной стороны, более полно удовлетворить потребности населения в товарах народного потребления и сократить затраты его времени на осуществление покупок, а с другой – повысить эффективность розничной торговли.

## RAHVAMAJANDUSE PLANEERIMISEST TEMA MAJANDUSLIKULE REGULEERIMISELE

H. Müür

Rahvamajanduse reguleerimise objektideks on kogu taastootmisprotsess kõigi tema osistega - kõikvõimalike hüvede, tööjõu ja tootmissuhete taastootmisega. Hüvede taastootmise suunamine turumajandusele eeldab põhjalikke muudatusi nii nende tootmise, jaotuse, vahetuse kui ka tarbimise korralduses.

Eesti Vabariigil tuleb lähemate aastatega lahendada mitmed kardinaalsed probleemid. Balti vabariikide üleminek majanduslikule iseseisvusele, milline on seadusandlikult lahendatud ka N. Liidu tasandil juba 1989. a. lõpus, tegelikult toppab liiduametkondade vastuseisu tõttu. Alles alustatud üleminek poliitilisele omariiklusele lahendaks ka selle ülesande. Majandusreform ja ettevõtete üleviimine täielikule isemajandamisele on seni takerdunud käsuühiskonna tootmisstruktuurile ja defitsiidimajanduse üldise vaesuse taha. Elu enda poolt ette määratud üleminek turumajandusele lahendaks kaigult ka selle küsimuse. Probleemid taanduvad ikkagi riigile ja rahvale paratamatult kanda tuleva valuraha minimeerimisele.

Tootmise suunamisel ühiskonna vajaduste paremale rahuldamisele ja selleks otstarbeka tootmisstruktuuri kujundamisele saab otsustav osa kuuluma finantshoobadele, eelkõige hästi läbimõeldud maksupoliitikale. Kui koos sellega ka hinnasüsteemi kujundamine saab üle antud valdavalt turule, siis on ettevõtlikel tootjatel arengukriteeriumid olemas. Riigi tähtsaks probleemiks üleminekuperioodil saab olema hindade järsu tõusu võimalik amortiseerimine.

Kodanikel peavad kujunema võimalused hästi töötada ja hästi teenida. Mida varem me inimeses tunnetame egoisti

ja teda kasumajanduse kaudu ühiskonna huvides kõike välja panema suunamine, seda kiiremini liigume edasi. Raskeks probleemiks jääb eri astmete juhtide väljatoomine sisesõidetud tegevusrajalt, kus oli tagatud suhteliselt muretu ressursidega varustamine ja toodangu turustamine. Neil tuleb võtta vastu täiesti iseseisvaid otsuseid, riskida, võidelda koha eest turul.

Omalaadsed probleemid seisavad ees ringlussfääril. Kui võrd rahasuhted ei tööta, siis tuleb üleminekuperioodil arvestada ka naturaalphetussuhetega. Meie ekspordipotentsiaal peab paratamatult töötama nende piirkondade vajaduste heaks, kes meid kõikvõimalike kaupadega varustavad. Jaopäras olevat tuleb jagada, jaotamise ületulek Moskvas Tallinnasse ei tarvitse tagada veel subjektiivsust. Mida enam saab olema võimalust jaotamise asemel ressursse lihtsalt müüa, seda lähemale jõuame õiglusele ja täidame müüjate-ostjate maksustamise kaudu ka riigikassat.

Besti Vabariigi majanduse riikliku reguleerimise eesmärgiks on vabariigi kiirema majandusliku ja sotsiaalse arengu taotlemine ning selleks turusuhetele üleminek. Sellekohase tegevuse raamistik kavandati Valitsuse majanduse reguleerimise süsteemi kohta käivas määruses, (teeside koostamise ajal) vastu võetavates omandi-, maa- jt. seadustes. Järgneb majanduse riikliku reguleerimise süsteemi väljarendamise pidev suunamine Majandusministeeriumi poolt. Toimima hakkab majandusliku reguleerimise uus hoovastik vastavalt seniste (enamasti üleliiduliste) normaktide peatamisele. Oluline koht on majandusliku demokratiseerimisel, horisontaalsete majandussidemete juurdumisel tootjate ja ka seniste liiduvabariikide vahel, hindade järk-järgulisel kujunemisel turu reguleerijaks ning oma raha sisseseadmisel.

## TERVISHOIU ÕKONOOMIKA PROBLEEM

### A. Otsar

1. Kulutused tervishoiule kasvavad iga aastaga, kuid nad jäävad maha 3-4 korda arenenud riikidest.

2. Tasuta arstiabi ei ole olemas, ei Nõukogude Liidus ega kusagil mujal maailmas. Tasuta arstiabi makstakse kinni ühiskondlikest fondidest.

3. Meie arstiabi korraldusega ei saa rahule jääda. Sel-line olukord on tingitud vahendite nappusest. Olukorda ai-taks parandada üleminek nn. tasuta ehk eelarveliselt mediti-siinilt kindlustusmeditsiinile ja tasulisele meditsiinile. Kindlustusfirma, kes peab katma kõik haigestumisest tulene-vad kulud, on huvitatud kõrgesti kvalifitseeritud ja hästi varustatud arstiabist. Kindlustusorganisatsioon ei saa ek-sisteerida ilma tulude ja kulude täpse arvestuseta. See loob eeldused vahendite otstarbekamaks kasutamiseks ning tagab tõ-husa majandusliku kontrolli raviasutuste ja ka iga arsti töö üle. Kindlustussüsteem muudab halvasti töötava arsti ja ra-viasutuse töö majanduslikult võimatuks, jättes nad ilma pat-sientidest ja töötasust.

4. Tasuta ehk eelarvelise meditsiini õkonoomika on Nõu-kogude Liidus peaaegu uurimata valdkond. Püütakse välja tul-la eraldatud eelarveliste vahenditega ja täiendavate eraldis-tega kohalikust eelarvest. Vajadusel jaotatakse vahendeid üm-ber erinevate raviasutuste vahel.

5. Isemajandamise tingimustes on vaja hästi tunda me-ditsiini kulusid ja neid põhjendada. Kuna majanduse tervenda-mine on pikaajaline protsess, siis üleminekul isemajandamise-le pole korraga võimalik oluliselt suurendada riigi käsutuses olevaid vahendeid. Ilmselt on üks tee vahendeid ümber jaota-da erinevate tegevusvaldkondade vahel. Selleks on vaja teada reaalseid ja põhjendatud kulusid.

6. Meditsiini tegelike kulude ja nende otstarbekuse hin-damine on samuti eelduseks üleminekul perekonna arstidele, kindlustusmeditsiinile ja tasulisele arstiabile.

7. Küllaltki palju probleeme kätkeb endas kulude ots-tarbekas jaotus raviasutuse sees ja tegelike vajaduste ar-

vestamine.

8. Tsentraliseeritud raamatupidamises toimub praegu kulude arvestamine eelarve kuluartiklite järgi iga raviasutuse kohta tervikuna. Tegelikke kulude ja vajaduste selgitamiseks sellest ei piisa. Samuti pole võimalik esmasdokumentide põhjal välja tuua tehtud kulusid raviasutuse osakondade lõikes. Igas raviasutuses on vaja luua oma raamatupidamine ja korraldada arvestus selliselt, et vajalik informatsioon oleks kättesaadav.

9. Tulevikus peaks raviasutus teenima oma ülalpidamiseks raha ise. Selleks on vaja, et igas raviasutuses oleks tugev ökonoomika teenistus või majandusjuht, kes vabastaks meditsiinipersonali majandusküsimuste lahendamisest.

10. ENSV Tarvishoiu Ministeerium on välja töötanud tasulise meditsiiniteenuste hinnakirja. Need vajavad täpsustamist, et katta vajalikud kulud ja kindlustaksid tulud nii raviasutuse ülalpidamiseks kui ka töötasuks.

## RAHANDUS-PANGANDUSALA UURINGUD JA NENDE RAKENDAMINE EESTIS

V. Raudsepp

1. Traditsioonid. Rahandusalased uuringud hakkasid arenema Eestis koos rahandusõpetusega Tartu Ülikoolis. Spetsialiseerumisest rahanduse ja krediidi alale võime hakata rääkima aastast 1803, mil ülikoolis asutati kaubanduse ja rahanduse õppetool. Rahandus-pangandusala uuringud saavutasid oma esimese kõrgperioodi aastatel 1920...1940, s.o. Eesti Vabariigi päevil, mil uuringuid tehti ka rahandus-krediidi-asutustes (näiteks Eesti Pangas, kus anti välja kogumikke) ning uuringud integreerusid teiste Euroopa riikidega. Koostöö oli Tartu Ülikoolil nii Eesti, aga ka Soome keskpangaga. Sõjajärgsetel aastatel teadustöö mõnevõrra sulgus kõrgkoolidesse (Tallinna Tehnikaülikooli ja Tartu Ülikooli), kuid aastatel 1976...1990 hakkasid Tartu Ülikooli rahanduse ja

krediidi kateedri sidemed järsult laienema nii NSV Liidus kui ka välismaal (Soome Pank, Åbo Akademi, Rootsi pangad jt.). Lähiaastateks võib prognoosida uut tõusulainet, kuna seda tingivad uue iseseisva Eesti Vabariigi majandusprobleemide läbiuurimise vajadused.

## 2. Rahandus-pangandusuuringute paiknemine praegu. Uuringute arendamise perspektiivid.

Fundamentaaluuringud on pika aja jooksul koondunud ennekõike Tartu Ülikooli rahanduse ja krediidi kateedrisse. Momendil töötab siin kolm teaduste doktorit (V. Raudsepp - ettevõtete rahandus, E. Ulst - rahanduse üldteooria, M. Sõrg - pangandus) ja neli teaduste kandidaati (Ü. Kauer, A. Susi, N. Ivanova, L. Sorikova). Peale selle õpetatakse rahandusala dissipliini Tallinna Tehnikaülikoolis ja Eesti Põllumajanduse akadeemias ning seal tehakse ka vastavaid uuringuid. Kahjuks aga meie rahandus-krediidiorganid (Rahandusministeerium, pangad jt.) ei tegele teadustööga, nendes pole koosseisulisi teadustöötajaid ning nad ei anna välja uurimistööde kogumikke. Tähendab, nendes asutustes pole ka teadustöö finantseerimist. Kuid viimast pole ka kõrgkoolides (välja arvatud lepingulised uurimistööd), eriti komandeeringute, ainelise baasi jne. osas. Siin on vaja väga selgepiirilist meetodilist lähenemist (uuringute paiknemise ja finantseerimise korraldamiseks) ja arvutluste tegemist. Seostavad ka ju majanduslikult kõrgelt arenenud riigid oma edusamme arenenud pangandusega. Sama teed tuleb käia Eestil.

3. Täiendõpe. Nüüdisajal rahandus-panganduseline töö muutub väga kiiresti, sest muutub ennekõike nende asutuste aineiline baas (raalid, krediitkaardid jne.). Seepärast peab korraldama rahandus-pangandusasutustes pideva täiendõppe süsteemi, mis baseerub uusimatele uuringutele. Paradoksiks on ka see, et nüüdisaja kõrgkooli õppejõud peavad õpetama seda, mida nad ise õppinud ei ole. Seega õppejõudude endi pidev täiendõpe, enesetäiendamine süvauuringute kaudu (nii kodu-, kui välismaal) on moodapaamatu. Eelduseks on täiendõppe finantseerimise põhjendatud korraldamine Eestis, mis hõlmab kõiki uuringutega seotud osapooli.

## MAKSUDE JUHTIMISVÕIME PIIRATUSEST

A.Saarniit

Tänapäeval on valdavaks muutunud nn. piiratud konkurent-  
siga turumajandus, mille põhitunnuseks on tootja võime mõju-  
tada hindu. Seepärast on sõjajärgseil aastail majandustead-  
laste huvikeskmesse tõusnud küsimus sellest, milline on mak-  
sude tegelik tõhusus juhtimishoovana.

Lääne majandusteoreetikute väitel võib maksukoormuse  
muutus hinna kaudu üle kanduda neile maksumaksjaile, kelle-  
le ta algselt ei olnud mõeldud. Põhiliselt vaieldakse selle  
üle, kas ettevõtluse sfääri tulumaksu tasub kapitali omanik,  
tarbija, ressursside müüja või palgatooline.

Teooria tasandil maksude ülekandmist reeglina ei välis-  
tata. Küll aga vaieldakse selle üle, kuivõrd suur osa maksu-  
de suurenemisest ja millise aja jooksul on ülekantav ning  
kuivõrd tegelikud majandamistingimused seda soodustavad. Kvan-  
titatiivsed hinnangud sõltuvad eeskätt uurija poolt konstru-  
eeritud mõõtmis- ja imitatsioonimudelitest. Viimaste koosta-  
mise põhimõtted ning lähtealused on aga oponentide poolt  
kergesti kritiseeritavad ja enamik kirjanduses avaldatud em-  
piiriliste uuringute tulemustest on tavaliselt teiste tead-  
laste poolt vaidlustatud.

Kontseptuaalsel tasandil on üldtunnustatuks muutunud ri-  
da põhiseisukohti. Näiteks on maksukoormuse ülekandmise või-  
malus väidetavasti seda suurem, mida väiksem on nõudluse sõl-  
tuvus hinna tasemest. Samuti peetakse määravaks seda, kas  
tootja oli enne maksude tõstmist huvitatud kasumi maksimee-  
rimisest või turustas oma toodangut võimalikust madalama hin-  
naga. Seejuures vajab rõhutamist, et monopoolses seisundis  
ei nähta alati maksude ülekandmist soodustavat tegurit. Mak-  
sukoorma ülekandmise stiimulid seondatakse vaadeldava perioo-  
di pikkusega. Pika ajavahemiku puhul arvestatakse maksutõu-  
su ülekandmise vajadus olevat suurem just vaba konkurentsi  
tingimustes. Lühikese perioodi jooksul on aga vaid monopo-  
lidel võimalus (kogu) maksukoorma muutus kiiresti üle kan-  
da.

Üldaktsepteeritavad maksude ülekandmise mõjurid on

MAKSUDE TÄIELIK  
ÜLEKANDMINE

MAKSUDE OSALINE  
ÜLEKANDMINE

VÕIMALUSTE PUUDUMINE  
MAKSUDE ÜLEKANDMISEKS

100 % ←

0

1. Nõudluse väike sõltuvus hinna tasemest
2. Ressursside pakkumise väike sõltuvus hinna tasemest
3. Hinna mõttes kasutamata kasumivõimalused
4. Kaudsed maksud
5. Laia maksubaasiga maksud
6. Riigimaksud
7. Monopoolne turg ja lühike ajavahemik
8. Vaba konkurents ja pikk ajavahemik

1. Nõudluse suur sõltuvus hinna tasemest
2. Ressursside pakkumise suur sõltuvus hinna tasemest
3. Maksimaalset kasumit kindlustavad hinnad
4. Otsesed maksud
5. Kitsalt piiritletud maksud
6. Kohalikud maksud
7. Monopoolne turg ja pikk ajavahemik
8. Vaba konkurents ja lühike ajavahemik

Skeem 1. H. Herberi eeskujul esitatud maksude ülekandmise mõjurite skeem (vt. Herber B.P. Modern public finance. - Homewood, Illinois, Richard D. Irwin Inc. 1967).

esitatud skeemil 1. Nende võrdlus Eesti oludes viitab sellele, et vaba hinnakujunduse korral kanduksid maksude muutused tõenäoliselt kiiresti üle tarbijale.

## RIIGI JA OMAVALITSUSE EELARVETE VAHEKORRAD

### A. Susi

Omavalitsuste kui majandussubjektide iseseisvus sõltub esmajoones nende rahanduse korraldamisest. Selles valdkonnas on kesksel kohal eelarve probleemid.

Majanduslik iseseisvus eeldab omavalitsustele iseseis-

vaid eelarveid, mille põhiliseks tagatiseks on sõltumatu tulude baas ja kindlalt fikseeritud pädevus kulude tegemisel.

Omavalitsuste eelarvete tulude kujunemisel on põhiprobleemiks nende territooriumil laekuvate tulude jaotamine riigi- ja omavalitsuse eelarve vahel. Siin on mõeldavad järgmised lähenemisviisid:

omavalitsuse tulude kujundamine eraldamise teel riigi-eelarve tuludest;

tulude jagamine riigi- ja omavalitsuste eelarvete vahel kindla jaotusmäära alusel;

tululiikiide jaotamine riigi ja omavalitsuse eelarve vahel selliselt, et osa tulusid laekub tervenisti riigieelarvesse, teine osa omavalitsuse eelarvesse, kusjuures viimased kehtestab omavalitsus.

Esimene variant asetab omavalitsuse eelarve sõltuvusse riigi keskvoimust ja ei vasta seega omavalitsuse majandusliku iseseisvuse põhimõttele. Viimastele vastab kõige paremini kolmas variant, mis tagab omavalitsuse majandusliku sõltumatuse. Selle variandi täielikku rakendamist takistab aga regioonide erinev majandusliku arengu tase, mille tõttu osal regioonidel ei jätku oma normaalseks sotsiaalseks ja majanduslikuks arenguks raharessursse. On ka tarvis tagada maksu-maksjatele kaitse ülemäärase maksustamise eest, mille oht tekib, kui riik ja omavalitsus kehtestavad makse üksteisest täiesti sõltumatult. Kõige otstarbekamaks tuleb lugeda teise ja kolmanda variandi baasil kujunevat segavarianti, mille puhul osa makse on kinnistatud eelarvetasanditele ja osa kuulub nende vahel jaotamisele. Kõige olulisemate maksude määrasid reguleerib riik, osa makse kuulub kindla vahekorra alusel jaotamisele riigi -ja omavalitsuse eelarve ja viimase tasandite vahel, osa makse kehtestab omavalitsus iseseisvalt. Sel-line süsteem eeldab ka maksnike piirkoormuse fikseerimist seadusega.

Regioonide ebaühtlane majanduslik areng tekitab ka probleemi vaesemate regioonide eelarvete tagamisest küllaldaste tuludega. Seda on põhimõtteliselt võimalik korraldada kas kinnistatud tulude ümberjaotamise teel omavalitsuste vahel või moodusel, mille kohaselt küllaldasi oma tulusid saavad

vaid kõige paremal majanduslikul järjel olevad regioonid, kuna ülejäänute eelarved tasakaalustatakse dotatsioonidega riigieelarvest. Esimene moodus võimaldab tasakaalustada omavalitsuste eelarved ilma riigieelarve sekkumiseta, kutsub aga esile nende regioonide vastuseisu, kellelt ümberjaotamise korras tulused ära võetakse. Teise menetluse puhul sellist vastuseisu ei teki, tekib aga riigi rahandustalituse sekkumise oht omavalitsuse tegevusse. Mitmete riikide praktikas, näiteks Soomes, rakendatakse viimast varianti. Selle puhul on aga oluline tagada seadusandlikult dotatsioonide stabiilsus pikema aja kestel ja jätta ka dotatsioonidena saadud raha täielikult omavalitsuse kasutusse. Mahajäänud regioonide sotsiaalse ja majandusliku arengu kiirendamiseks on võimalik kasutada ka riigieelarve raha riiklike sihtprogrammi-de finantseerimise kaudu.

Eelarvete kulude poole korraldamisel on otstarbekohane lähtuda kolmest põhimõttest.

1. Regioonide omavalitsus korraldab neid üritusi ja juhib nende asutuste tööd, mis piirduvad regiooni territooriumi ja huvidega. Mitut regiooni teenindavate ürituste ja asutuste juhtimine on kõrgema võimu tasandi pädevuses.

2. Igalt eelarvetasandilt finantseeritakse neid üritusi ja asutusi, mille töö korraldamine on vastava võimuorgani pädevuses.

3. Omavalitsuse eelarvest finantseeritavate kulude normatiivid ja kulude finantseerimise korra kehtestab vastav omavalitsus ise. Erandiks jääb palgade, pensionide ja toetuste garanteeritud alammäär, mis kehtestatakse riiklikult.

## ÜLEMINEK TARKVARATURULE

J. Tepandi

Seni on vabariigi ettevõtetel olnud probleeme riistvaraga. Välismaa arvutid on kallid, oma arvutite tootmine - kas või lihtsamate mudelite vähegi suurearvulisem tegemine koo-

Iide tarvis - takerdub bürokraatia ja ettevõtete huvipuuduse taha ("Juku" ja teised). Näib, et turumajandus peaks võimaldama siiski paremaid tulemusi. Siiski, turumajandus ei tähenda, et kõik on lubatud. Mõnikord hoopis vastupidi, ta võib kaasa tuua uusi kitsendusi ja probleeme. Vaatame probleeme, mis tekivad tarkvaraturul. Seejuures eeldame, et turumajandus ei toimi ühes suletud regioonis. Toepoolest, turumõiste eeldab sidemeid ja suhtlemist erinevate riikide vahel, avatust välismaailmale. Mida see kaasa toob ?

Seni on ettevõtted lahendanud oma tarkvaramured enamasti "laenamise" või "kopeerimise" teel. See on olnud nii ka siis, kui tarkvara on "ostetud": vaid väga vähesed asutused, kes muudavad tarkvara, omavad tegelikku õigust seda teha. Selline on olnud üldriiklik praktika, ja seni on ainult need asutused, kes aktiivselt suhtlevad välispartneritega, saanud tunda sellisest praktikast johtuvaid probleeme. Kujutame nüüd ette asutust, kes muretses endale kalli raha eest arvuti(d) (mõnikümme tuhat rubla ühe arvuti eest). Oletame, et ta on õnnega koos ja on lahendanud teenindamise ja remondi probleemid. Oletame, et ta leidis programmeerijad, kes (samuti raske raha eest), oskasid selle asutuse olulisi probleeme arvutite abil efektiivselt lahendada. Arvutisüsteem tootab, õigustab ennast, ilma selleta ei saada enam hakkama. Kui ta nüüd püüab oma mingisuguse muu toodanguga (mitte tingimata tarkvaraga) minna välisturule, siis on väga suur tõenäosus, et ta peab oma tarkvara eest maksma lisaks veel topelt selle raha, mis ta seni on oma infosüsteemidele kulutanud! Miks? Aga selle pärast, et kasutatava tarkvara aluseks olevad paketid on "laenatud". Üsna tüüpiliselt on selliste pakettide hind võrdne arvuti hinnaga või ületab selle. Luues kontaktid välisturuga, satub meie asutus välismaa tarkvarafirmade vaatevälja. Paljud sellised firmad jälgivad oma tarkvara õiget kasutamist üsna hoolega. Trahvid tarkvara varastamise eest on väga kõrged. Näiteks muutub üks välisfirma vahendajate kaudu oma paketti tuhande tavalise rubla eest. Trahv selle tarkvarapaketi lubamatu kopeerimise eest on aga sada tuhat esimese kategooria valuutarubla. Isegi sel juhul, kui mainitud asutuse välispartnerid on nõus osa tarkvarakuludest hü-

vitama, tuleb see ikkagi millegi arvelt. Kaotatakse valuutat, õigused oma tarkvaratoodangule, või muud.

Mida teha ? Esiteks on vaja viia see info asutuste ja ettevõtetenii. Tihti kasutavad ettevõtted "laenatud" tarkvara, omamata vähematki ettekujutust selle turuhinnast, võtavad kasutusele üha uusi ja uusi pakette ja nii edasi. Mõnede hinnangute järgi kasutab meie keskmine ettevõtte rohkem pakette ja vahetab neid tihedamini kui keskmine lääne ettevõtte. See aga ei anna tunnistust meie kompetentsusest - pigem meie lühinägelikkusest. Vähese töökuluga võib siin palju ära teha: valida kindel firma ja paketitüüp, vähendada kasutatavate paketitüüpide arvu, luua kokku oma tarkvara turuhind, uurida võimalusi selle hinna maksmiseks.

Teiseks orienteeruda võimalusel nendele pakettidele, mida välisfirmad müüvad (tavaliselt vahendusorganisatsioonide kaudu) rublade eest. Olgugi need paketid kallid, aga lõppkokkuvõttes tuleb odavam. Seejuures peaks vahendajafirma omama dokumente, mis tõestaksid tema õigusi.

Kolmandaks, tuleks kaitsta ja soodustada oma tarkvaratootust, töötada välja oma tarkvarapoliitika. Praegune olukord, kus välismaine tarkvara levib vabalt illegaalse kopeerimise teel, pärsib oma tarkvaratootuse - see on nii meie kui välisriikide kogemus. Turumajanduse kitsendused loovad seega eelduse oma tarkvaratootuse kiiremaks arenguks. Oma toodang on oma tarbijale odavam. Nii võib tekkida võimalusi ka valuuta tootmiseks. See aga on juba teine teema.

Võib ju öelda, et meie siin ette muretseda - küll me siis mõtleme, kui häda käes. Aga siis võib üleminek tarkvaraturule minna väga kulukaks, võib-olla viia mõnegi ettevõtte pankrotti. Kokkuvõttes tuleb see raha meie kõigi taskust. Kui me aga arvestame ette tekkivaid probleeme, võime vähese vaevaga vältida võimalikke suuri kulutusi.

## RIIGIEELARVE TASAKAALUSTAMISE MEETODID

### E. Ulst

Põhiküsimuseks iga eelarve puhul on tulude ja kulude vahekord. Mõeldavad on kolm varianti:

- 1) kulusid nähakse ette nii palju kui on loota tulusid, s.t. tulude ja kulude tasakaal;
- 2) tulud ületavad kulusid, s.t. teatud osa eeldatavatest laekumistest jäetakse reservi;
- 3) kulud ületavad tulusid, s.t. eelarve on koostatud defitsiidiga.

Pikka aega tundus Nõukogude Liidus riigieelarve olevat koostatud tulude ülekaaluga kuludest. Sellega loodi illusioon nõukogude majanduse tasakaalustatud arengust. Alles perestroika ajal selgus, et tegelikult oli eelarve vähemalt kümme aastat defitsiidiga olnud.

Majanduse tasakaal ei sõltu ainult eelarve tasakaalust. Seda näitab teiste riikide praktika, kus suhteliselt kiire arenguga kaasneb tavaliselt eelarve defitsiidi kasv.

Eelarve tasakaalustamiseks defitsiidi korral kasutatakse järgmisi mooduseid: kulude vähendamine, maksude suurendamine, riiklik krediit, paberraha emissioon ja riigivara müümine. Esimest moodust Nõukogude Liidus läbi aegade laialdaselt on kasutatud sotsiaal- ja kultuurikulude rühmas. Siit see vaesus hariduse, tervishoiu, kultuuri ja muudel nn. mittetootmissfääri aladel. Samal ajal toimus rahvamajanduse finantseerimise kulude kiire kasv. Sotsialistlik majandus nõudis üha suuremal määral tagasi kõik selle, mis ta eelarvele andis. Ühtne eelarve süsteem võimaldas rahvamajanduse finantseerimise kaudu katta üha kasvavaid sõjalis-e võimsuse arendamisega seotud kulutusi.

Maksude suurendamist on Nõukogude Liidus kasutatud eelarve tasakaalustamiseks vägagi laialt, kuid see on toimunud varjatud kujul. On väidetud, et kaudseid makse Nõukogude Liidus ei ole juba alates 1930.aastast. Käibemaksu ei peetud kaudseks maksuks. Käibemaks oli aga teatavasti NSV Liidu riigieelarve põhiline tuluallikas. Enne sõda sai riij-

gieelarve umbes 70 % oma tuludest käibemaksust, mis oli maskeeritud tarbekaupade hindadesse. Avalikult seda maksuks ei peetud, aga sisuliselt on see alati olnud kaudne maks, s.t. hinna kaudu toimiv maks. Kaudsete maksudega oli valitsusel tunduvalt lihtsam manipuleerida kui tulumaksu või mõne teise otsese maksuga. Maksu kandjaks on lõppkokkuvõttes tarbija, kes kauba ostab. Järelikult kehtib vabatahtlikkuse printsiip - kui kaup on käibemaksuga liiga kalliks aetud, siis ostja võib jätta selle ostmata ja seega mitte tasuda käibemaksu. Kaubadefitsiidi tingimustes on ostja rööm kauba üle suur, et teda ei huvita palju riik temalt käibemaksuna röövib.

Teiseks defitsiidi katmise levinud mooduseks oli nn. tellitavate riigilaenude väljalaskmine. Neid emiteeriti kuni 1957. aastani. Iga töötaja, kuid ka stipendiumi ja pensionisaaja pidid tellima laenu vähemalt ühe kuu palga ulatuses. 1957.a. lõpetati nii laenude väljalaskmine kui ka väljamaksmine. Alates 1974.a. toimub laenude kustutamine. Vahepeal on inflatsioon rubla ostujõudu kahandanud kümneid kordi. Praegu toimub 1953.aasta laenu kustutamine.

Riigilaenu obligatsioonid, mida saab hoiukassast osta on 3 %-lise sisevõidulaenu obligatsioonid.

Iseseisvas Eestis oleks eelarve defitsiidi probleemi lahendamiseks mõeldav kasutada kõiki ülal loetletud mooduseid.

Alustada tuleks rahvamajanduse finantseerimise kulude vähendamisest. Eeskujuks võiks selles asjas olla iseseisvusaegse Eesti riigieelarve. Teatavasti oli ka siis riikliku sektori osatähtsus majanduses küllatki suur. Riigile kuulus 78 % metsast, raudtee, põlevkivitööstus, turbatööstus jne. Riigieelarve tuludest andsid tulud riigivaradest umbes 50%. Teine pool laekus maksudest. Kulud riigivaradele ja ettevõtetele kajastusid ainult erakorralises eelarves ja kaeti reeglina laenudest. Ka linnad majandasid oma varasid tuludega. Näiteks Tallinna linnale kuulusid elektrijaam, tapamaja, linnapark, linnamajad. Tariifid ja tasud kehtestas linna oma valitsus niisugusel tasemel, mis võimaldas katta kulud ja saada linnal ka väikest kasu. Omavalitsused katsid oma kulud valdavalt kohalike maksudega.

Riigivarade majandamine on omaette teadus. Totalitaar-

riik on teinud kõik tegevusalad oma monopoliks, kuid majandada neid ei oska.

Turumajandusele üleminek eeldab et riiklik omand transformeerub järk-järgult teisteks omandivormideks ja et ka riiklikku ja munitsipaalomandit majandatakse, mitte aga ei peeta üleval eelarvelise finantseerimise korras.

## ESMATASANDI KOHALIKU OMAVALITSUSE RAHANDUSE PROBLEEMID

V. Vensel

Regionaalse isemajandamise ja kohaliku omavalitsuse realiseerimise üheks võtmeküsimuseks on kahtlemata iseseisva kohaliku eelarve koostamine - kelle käes on rahakott, see on ka peremees ja selle käes on võim. Paraku on praeguse seisuga (kevad, 1990.a.) siin palju lahtisi otsi ja ebamäärasust. Üheks potentsiaalseks tüliõunaks saab arvatavasti vahekordade klaarimine esmatasandi (vallad, alevid ja maakondlikud linnad) ja teise tasandi (maakonnad, vabariiklikud linnad) kohalike eelarvete koostamisel ja kohalike maksude määramisel. Kui riigieelarve ning kohalike eelarvete ning nende tulude ja kulude poole vahekorrad on Eesti NSV eelarveseaduse ning maksukorralduse seaduse vahendusel üpris selgepiiriliselt reglementeeritud ja neid probleeme on ka ajakirjanduses käsitletud<sup>1</sup> ning ka vabariiklike linnade osas erilisi probleeme ei teki, siis ühelt poolt maakondade ning teiselt poolt valdade, alevite ja maakondlike linnade vahekorrad kohalike eelarvete koostamise ning tulude ja kulude poolt määratlemise osas on üpris ebaselged.

Üleminekuperioodil kohalikele omavalitsustele täidab esmatasandi kohaliku omavalitsuse funktsioone teise tasandi oma-

---

<sup>1</sup> Vt. näit. A.Susi artikkel "Eelarved ja maksud iseseisvas Eestis" 18. aprillil 1990.a. "Paevalehes".

valitsus kuni vastava esmatasandi haldusüksuse omavalitsuse juriidilise tunnustamiseni vabariiklike normatiivaktidega määratud korras. Kuna selline kord on veel täpsemalt reglementeerimata, makskorralduse seadus on üksnes raamseadus ning puuduvad konkreetsete maksumäärad, puudub valla- ja linnaseadus jne., siis võib taoline üleminekuperiood kesta üpris kaua. Et kiirendada esmatasandi kohaliku omavalitsuse prioriteetsust ning omavalitsusliku staatuse juriidilist tunnustamist, tuleks valla, alevi ja maakondliku linna volikogudel:

1) luua omavalitsuse juurde arenduskeskus isemajandava väikeettevõtte, kooperatiivi või mõnes muus vormis analoogselt Otepää kogemustele (selle koosseisus võib olla ka üksnes 1-2 inimest) esmajärjekorras omavalitsusliku regiooni sotsiaalmajandusliku arengu kava ja põhimääruse projekti väljatöötamiseks;

2) ettevõtluse innovaatiliste ürituste arendamiseks ja krediteerimiseks luua kommerts- või innovatsioonipankade filiaalid (kaugemas perspektiivis ka iseseisvate pankade väljaarendamise eesmärges silmas pidades);

3) luua tihe side kohaliku omavalitsuse haldusterritooriumil paiknevate ettevõtete, asutuste ja organisatsioonidega ning suurettevõtete perifeerias asuvate filiaalidega nende lahtiriigistamiseks, dekontsentreerimiseks, munitsipaalomandi moodustamiseks ning erinevate omandivormide tekkeks.

Regionaalse omavalitsuse teise tasandi kui vabariigi ja omavalitsuse esmatasandi vahelise puhvri pädevusse kuulub üksnes nende elualade iseseisev korraldamine, milles põimuvad mitme esmatasandi haldusüksuse elanike huvid (maakondlikud haiglad, maanteed jne.) või mille korraldamine on temale delegeeritud esmatasandi kohaliku omavalitsusega sõlmitud lepingute alusel. Isemajandava ning omavalitsusliku regiooni rahanduse korraldamise seisukohalt on oluline silmas pida, et vastavalt kohaliku omavalitsuse aluste seadusele laekuvad kohalikule eelarvele kinnistatud tulud üldjuhul esmatasandi kohaliku omavalitsusüksuse eelarvesse. Samal ajal on omavalitsuse teise tasandi volikogul õigus kehtestada Eesti NSV

seadustega ettenähtud alustel makse ja lõive, mis laekuvad maakonna eelarvesse ning maakonna eelarve formeerub nii nendest maksudest kui ka esmatasandi kohaliku omavalitsusüksuste eelarvete ning riigieelarve eraldistest. Taolise vastuolu lahendamine peaks toimuma vastastikuste läbiraakimiste teel kohaliku omavalitsuse esmatasandi prioriteetseid huve silmas pidades.

Isemajandava regiooni ja kohaliku omavalitsuse ideede elluviimine toob endaga kaasa ka rahandus- ja maksuameti funktsioonide ja aparadi hajumise ning sellealase töö korraldamise põhiraskuse kandumise omavalitsuse esmatasandile, s.t. valdadesse, alevitesse ja maakondlikesse linnadesse. Tõenäoliselt toob see endaga kaasa rahandus- ja maksuametnike arvu suurenemise, ent maksuamet on kõigis iseseisvates riikides kujunenud üheks arvukamaks (ning ka ebapopulaarsemaks) ametkonnaks.

## TALOUDELLINEN KEHITYS EESTISSÄ NYKYÄÄN

V. Raudsepp

Viime vuosina Neuvostoliitossa talouskasvu hidastui ja lopulta pysähtyi. Niin tapahtui se myös Eestissäkin. On kova pula monista tuotteista. Kaupoista ei löydy lihaa, ei sokeria, ei saippua. Monet elintarvikkeet (mm. Eestissä sokeri, saippu, vodka) ovat kortilla. Sen takia myös mustan pörssin kauppa rehottaa. Nämä viestivät talouden suvästä kriisistä.

Siis voimme puhua inflaatiosta. Asia on niin, että kansalaisten tulot ovat nousseet, mutta tuotteet, joita rahoilla voisi ostaa ovat puuttuneet. Palkat ovat jo pitkään nousseet Neuvostoliitossa nopeammin kuin tuottavuus.

Mutta missä on ulospääsy? Ennenkaikkea itsenäinen Eestin Tasavalta ja taloudellinen rakenen muutokset Eestissä Yksipuolinen kaupanvaihto Eestin ja Neuvostoliiton välillä ei ole Eestillä etullinen. Tuonti NL:sta tulee kovin kalliik-

si, koska laitteet, raakaaineet jne. ovat kalliita. Vienti Eestista NL: oot ei ole etullinen, koska elintarvikkeet, sähkö jne. myytään kovin halvalla. Esimerkiksi yhden auton hinnan kokoonsaaminen vaati kahdeksan tonnia lihaa. Jos tuotantokustannukset otettaisiin huomioon, auton saisi puolella tonnilla lihaa.

Tulevaisuudessa ovat hyvin tärkeitä hintauudistus. Eestin rajoilla on tarpeellinen tullitarkastus sekä oma valuuta. Oma valuutta on tarpeellinen siksi, että voitaisiin suojella sisäisiä markkinoita. Ja vielä. Myös koulutuksessa on puutteita: ministerioissa ja yrityksissä ei ole tarpeeksi asiantuntevaa henkilökuntaa.

Yksi hyödyllinen tie talouselämämme kohentamiseksi on yhteisyritysten perustaminen Eestissä. Mutta tässä on muutamia ongelmia. Ensiksi. Länsiyritysten tarjoamat hankkeet eivät perustuu uusimpaan teknologiaan, s.o. heidän tekniikka ei ole huippumodernia. Juuri läntisten yhtiöiden haluttomuus päästää neuvostoliittolaisia tuotteita maailmanmarkkinoilla selittää monessa tapauksessa sen, että ne eivät tarjoa Eestille uutta huipputeknologia. He tahtoisivat tehdä Eestistä uuden Hongkongin, missä halpa työvoima takaa supervoitet. Mutta kunhan liikemiehet voivat laskea saavansa Eestistä paremmat voitot kuin Hongkongissa, myös tarjoukset alkavat olla toisennäköisiä. Toiseksi. Koska meillä ei ole tieteellisiä tutkimuksia analyysia, ennusteita - on kovin vaikea sanoa, ovatko yhteisyritykset paras ratkaisu Eestin taloudellisen kehtyksen turvaamisessa? Sitä paitsi emme osaa vielä sopia etullisia sopimuksia. Myöskin vientiongelmiä olemme vähän tutkineet. Mutta selvä on yksi asia - meidän on tutkittava Neuvostoliiton sekä Eestin ja Pohjoismaiden taloussuhteiden kehittämistä. Ennenkaikkea esimerkiksi kirjeenpito, rahoituksen, pankitoiminnan jne. erikoisuuksia sosialismin ja kapitalismin välillä. Minusta kuitenkin Eestin liikemiehet liian helposti ja kiireellisesti solmivat sopimuksia yhteisyrityksistä.

Esimerkkeja talousvaikeuksista on paljon. Mutta yleensä uudistukset eivät ole helppoja niin suuressa maassa kuin se on Neuvostoliitto. Sen takia uskomme, että Eesti on juuri

se tasavalta, jossa uudistukset menestyvät.

## KESKUSPANKKIPOLITIikka SUOMESSA

M. Sörg

Suomen Pankin keskeinen tehtävä-alul on talouspoliittinen päätöksenteko eli keskuspankkipolitiikan suunnittelu, toteutus ja seuranta. Lainsäädännössä on määriteltä, että Suomen Pankin tavoitteeksi on rahan arvon säilyttäminen vakaana ja maan ulkomaisesta maksuvalmiudesta huolehtiminen. Näihin tavoitteisiin keskuspankki pyrkii vaikuttamalla rahoitushankkeiden kautta kansantalouden.

Perinteisesti keskuspankkipolitiikan keinot on jaettu raha- tai valuuttapolitiikkaan sen mukaan, millä markkinoilla politiikka toteutetaan. Suomen rahoitusmarkkinat ovat muuttuneet 1980-luvulla säännöstellyistä markkinaehtoisiksi. Myös Suomen Pankin harjoittaman keskuspankkipolitiikan toimintatavat ja mahdollisuudet ovat muuttuneet perusteellisesti. Keskuspankkirahoituksessa on suurytety pankkikohtaisista kiintiöistä vaihteittain menettelyyn, jossa keskuspankkirahoituksen määrää säädellään etupäässä raha- ja valuuttamarkkinainterventioin.

Keskuspankkipolitiikan tärkeimmät vaikutuskanavat rahoitusmarkkinoihin ja kansantalouteen ovat valuuttakurssi ja korkotaso.

Valuuttakurssit vaikuttavat vaihtotaseen ylitä alijäämäisyyteen vienti- ja tuontihintojen kautta. Valuuttakurssin vähivistuessa tuontitavarat halpenevat suhteessa kotimaisiin hyödukkeisiin, mikä lisää tuontin. Samalla vientitavaroiden suhteellinen kallistuminen heikentää vientiyrittysten kilpailukykyä maailmamarkkinoilla, ja tällöin viennin kasvu hidastuu. Devalvoitumisella, päinvastoin, on vaihtotasetta parantava vaikutus.

Pitkällä aikavälillä valuuttakurssin devalvoituminen ei välttämättä kuitenkaan tuo ratkaisua vaihtotaseen alijäämä-

syyteen, koska kotimaisen inflaation kiihtyessä myös korot pyrkivät nousemaan. Mitä korkempia korot ovat, sitä vähäisempi on yritysten investointihalukkuus. Kotitaloudet puolestaan vähentävät luotonottoaan ja lisäävät säästämistään, ja tällöin kulutus vähenes.

Keskuspankkipolitiikan perimmäisenä tavoitteena Suomessa on rahoitusjärjestelmän säilyttäminen vakaalla pohjalla. Tämä tavoite turvataan parhaiten silloin, kun kansantalous toimii tasapainoisesti. Peruslähtökohta pyrittäessä näihin lopputavoitteisiin on se, että Suomen Pankin toimenpiteet vaikuttavat aluksi lähitavoitteisiin, jotka puolestaan vaikuttavat edelleen välitavoitteisiin.

Suomen Pankin lähitavoitteita ovat pankkien maksuvalmius, rahamarkkinakorot (heliborkorot), valuuttakurssi (valuuttaputken sisällä) ja valuuttavaranto. Välitavoitteita ja indikaattoreita ovat mm. pankkien otto- ja antolainauksen kasvu, pankkien uusienluottojen korot, valuuttaputken määrittämä kiinteä valuuttakurssi ja pääomaliikkeet. Suomessa keskuspankkipolitiikan keskeinen välitavoite on 1980-luvun kuluessa ollut kiinteä valuuttakurssi pitkällä aikavälillä.

Lopputavoitteista ei useinkaan ole ajantasaisia tietoja. Lisäksi Suomen Pankin toimenpiteet vaikuttavat vasta viipseen jälkeen lopputavoitteisiin. Tämän vuoksi keskuspankin toimenpiteiden suunnittelussa on keskeistä kansantalouden kehityksen jatkuva seuranta ja ennustaminen.

Viime vuosina tuotanto ja työllisyys kehittyivät Suomessa suotuisasti. Toisaalta inflaatio nopentui ja vaihtotaseen vaje syveni. Suomen Pankki yrittää viilentää "ylikuumentunutta" taloutta korkeilla koroilla sekä vahvalla markalla. Tällaisen keskuspankkipolitiikan vaikutukset ovat kuitenkin alkaneet näkyä.

Lähde: Ari Aaltonen, Esko Aurikko, Keskuspankkipolitiikka Suomessa. - Helsinki: Suomen Pankki, 1989.

CURRENCY SUBSTITUTION, FINANCIAL INNOVATIONS  
AND THE DEMAND FOR FINANCIAL ASSETS

M. Viren

This paper presents some Finnish evidence on the importance of currency substitution. (the fact that households and firms hold monetary balances denominated in more than one currency) and financial innovations (the introduction of new assets, payment technological innovations, deregulatory measures and so on) for the demand for financial assets. The empirical analyses make use of Finnish monthly data for the period 1973 - 1988. It is also shown that conventional demand specifications which do not take these factors into account are clearly misspecified and produce unreasonable results. Thus, the adjustment periods implied by the models become unreasonably long and the interest rate sensitivity diminishes. In fact, in some cases (for instance, if the role of inflation is ignored) the whole model almost collapses.

## ОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАСЧЕТА В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Н. Бошкова

Экономическая сущность хозрасчета не зависит от отрасли народного хозяйства, однако технико-экономические, организационные и иные специфические особенности лесохозяйственного производства оказывают существенное влияние на формы, организацию и возможность хозяйственного расчета в лесохозяйственных предприятиях.

В настоящее время практически нет ни одного лесного хозяйства, которое бы не использовало в более или менее широких масштабах элементы хозяйственного расчета.

Главная особенность лесохозяйственного производства — длительное время выращивания леса — вызывает значительные затруднения в определении показателей продукции лесного хозяйства. Кроме того, затраты на проведение лесохозяйственных мероприятий в течение одного финансового года не сопровождаются выпуском готовой продукции в этом году, вследствие чего становится невозможным подведение итогов хозяйственной деятельности, соизмерение затрат и результатов производства. Следовательно, хозрасчет в лесном хозяйстве может быть осуществлен лишь с учетом этих и других особенностей лесного хозяйства.

Перевод лесхозов на новую систему хозяйствования значительно повысил роль в промышленной деятельности таких экономических рычагов, как цена, прибыль, кредит, фонды экономического стимулирования и т.д. В то же время сфера лесохозяйственной деятельности, которая является основной на лесохозяйственных предприятиях, практически не вовлечена в данную систему хозяйствования. Предприятия, находящиеся на сметно-бюджетном финансировании, не используют названные экономические рычаги, регулирующее воздействие которых оче-

видно.

При рассмотрении проблемы хозрасчета применительно к лесовыращиванию следует обратить внимание прежде всего на источники поступления финансовых и материальных ресурсов и на порядок их использования. До сих пор, вот уже более 50 лет, главным источником поступления финансовых и материальных ресурсов на ведение лесного хозяйства является государственный бюджет. Особенностью бюджетного финансирования является то, что доходная и расходная части не связаны между собой, что не создает достаточных стимулов для накопления первой и экономии второй. Недостаточно связаны операционные затраты и с капитальными вложениями, что не позволяет обеспечивать необходимые темпы и пропорции расширенного воспроизводства лесных ресурсов. В системе госбюджетного финансирования нет существенной экономической связи между лесным хозяйством и отраслями-потребителями лесных ресурсов.

Расширить хозрасчетные методы хозяйствования в лесах можно было бы путем замены безвозвратного бюджетного финансирования долгосрочным кредитом банка или переходом от дотации из госбюджета на дотации от лесозаготовительных предприятий.

Кредитный метод в отличие от бюджетного финансирования базируется на таких денежных отношениях, в результате которых мобилизация и предоставление средств предприятиям осуществляются на основе принципа возвратности и срочности.

Практика показывает, что при использовании кредитов предприятия стремятся расходовать их с максимальной эффективностью, кроме того, этому будет способствовать и контроль со стороны банков.

Источником погашения кредита банка может служить хозрасчетная деятельность лесхозов, к расширению которой они должны стремиться. Основные пути расширения хозрасчетной деятельности лесхозов — внутрихозяйственный расчет, переход хозяйств на арендный подряд, развитие подсобных сельских хозяйств, организация цехов ширпотреба, организация заготовительных пунктов даров природы, создание зон отдыха, разведение лесопитомников и прудов. Кроме того, при переходе на долгосрочное кредитование в распоряжении лесхозов должен оставаться и лесной

фонд, который будет служить одним из источников погашения кредита и создания фондов экономического стимулирования.

## ХОЗРАСЧЕТНЫЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ НАУЧНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ В РЕСПУБЛИКЕ

В. Гордань

Созданный научно-технический потенциал используется недостаточно эффективно. Пока что не обеспечивается опережающее развитие науки и техники с учетом мировых тенденций. Развитие осуществляется, в основном, экстенсивным путем. Хозрасчет ставит перед наукой новые требования, более четкие и жесткие. В его условиях формирование системы управления научным потенциалом предусматривает:

- уточнение профиля развития фундаментальных и прикладных исследований с учетом базового научно-технического потенциала республики, реорганизация научных и проектных организаций и учреждений, расположенных на территории республики, в соответствии со стратегией развития научно-технического прогресса в ней;

- координация развития научных направлений в республике с развитием научно-технического прогресса и технической политикой в стране;

- отработка механизма выделения сфер научной деятельности (фундаментальные и прикладные исследования, НИОКР, отраслевая наука), а также материально-технической базы науки из общесоюзной подчиненности в республиканскую. Разработка в соответствии с этим экономического механизма: система финансирования, налогообложения прибыли, стимулирование приоритетных направлений, совершенствования ценообразования на научную продукцию;

- формирование рынка научно-технической продукции, в особенности той, которая в ближайший период обеспечивает наибольшие социально-экономические результаты, а также широкое тиражирование в рамках общесоюзных, межреспубликанских

и республиканских задач, выполнения международных договоров, конвенций и обязательств профильной научно-технической продукции республики (достижения в области фундаментальных исследований, базовые технологии, НИР и др.);

- создание на базе приоритетных базовых технологий (порошковая металлургия, лазерная техника и др.) республиканских научных центров с последующей реализацией их продукции на мировом рынке;

- систематическая технико-экономическая оценка новых научных разработок под призмой мировых научных достижений, тенденций развития передового зарубежного опыта.

Создание условий, при которых научный потенциал республики будет осуществлять революционный переход к принципиально новым технологиям, предусматривает формирование системы финансирования научно-технического прогресса и прежде всего источников финансирования.

Целесообразно, на наш взгляд, создание республиканских фондов фундаментальных научных исследований, прикладных научных исследований и отраслевой науки.

Источниками формирования республиканского фонда фундаментальных и прикладных научных исследований могут быть: отчисления из республиканского бюджета; финансирование из союзного бюджета или из средств АН СССР, ГК СССР по науке и технике базовых поисковых и фундаментальных исследований в области теоретической и ядерной физики, кибернетики, квантовой электроники, лазерной техники; отчисления от прибыли научных организаций, включая научные кооперативы, научные центры, творческие коллективы; отчисления от прибыли предприятий материального производства; нормативные отчисления валовых доходов научных организаций, предприятий, кооперативов, центров и других оргструктур; доходы от налоговой политики; кредиты банка; кредиты инофирм.

Источниками образования фонда финансирования отраслевой науки могут быть: часть средств республиканского бюджета, образуемого за счет прибыли объединений (предприятий), организаций, расположенных на территории республики; централизованный фонд развития производственного и социального развития министерств и ведомств; хозрасчетные средства государ-

ственных предприятий, кооперативов, арендного подряда, акционерных обществ, зарубежных фирм, полученные за передачу им научно-технических разработок, выполненных в рамках республиканского плана научно-технического прогресса; отчисления налога с оборота от товаров народного потребления, выпускаемых предприятиями в рамках научно-технических программ; заемные средства и кредиты; фонд развития производства, науки и техники предприятий (объединений) и организаций.

## МЕЖОТРАСЛЕВЫЕ СВЯЗИ ТОРГОВЛИ И ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ

Т. Дорошкова

Успешное проведение радикальной экономической реформы требует прежде всего повышения эффективности хозяйствования. Основным условием этого при широком развитии товарно-денежных отношений является укрепление рубля. Однако в настоящее время покупательная способность денег снижается, рост денежной массы устойчиво опережает рост всего общественного производства и совокупного общественного продукта, среднегодовой рост остатков средств в Сбербанке значительно превышает рост денежных доходов населения и рост розничного товарооборота. Это указывает на несбалансированность платежеспособного спроса населения с предложением товаров и услуг как по общему объему, так и по структуре, что порождает массу негативных явлений. В то же время удовлетворение платежеспособного спроса по количеству, качеству, ассортименту значительно повысило бы жизненный уровень населения. В связи с этим очевидна актуальность разработки системы экономических отношений, способствующей повышению ответственности предприятий легкой промышленности и торговых организаций за обеспечение населения товарами в необходимом количестве, соответствующего качества и ассортимента.

В условиях расстройств финансов и денежного обращения

перевод предприятий на хозрасчет привел к результатам прямо противоположным тем, которых ожидали. Это и рост цен, и обеднение ассортимента, исчезновение дешевых товаров. Однако в этих условиях банковский кредит по-прежнему обеспечивает своевременность расчетов торговли с поставщиками, являясь зачастую источником средств для формирования запасов товаров неинтересного ассортимента, низкого качества, не пользующихся спросом населения. Это не отражает интересов ни населения, ни народного хозяйства в целом.

В связи с этим представляется целесообразным соединить легкой промышленности с торговлей, создание промышленно-торгового комплекса как единого хозрасчетного звена, ориентирование его деятельности на конечного потребителя. Основным показателем его работы должен стать объем реализации товаров непосредственно населению, что повысит материальную заинтересованность комплекса в результатах своей деятельности.

При условии создания двухуровневой структуры банковской системы торгово-промышленный комплекс должен развиваться на акционерной основе при участии ресурсов коммерческих банков, предприятий легкой промышленности, торговли, проектно-конструкторских бюро и т.д. При этом участие банка не ограничивается вложением ресурсов в торгово-промышленный комплекс. Банки на основе изучения конъюнктуры рынка и определения потребностей населения в той или иной продукции должны определять перспективы развития этого комплекса. При этом банк, являясь особым хозрасчетным звеном и действуя на строго коммерческих принципах деятельности, будет непосредственно заинтересован в таком размещении своего ссудного фонда в торгово-промышленном комплексе, при котором последним будет получен наибольший экономический эффект, часть которого будет отчислена банку не столько в виде процентов по ссудам, сколько в виде прибыли (дивиденда).

Развивающиеся при этом экономические отношения между производителями и торговлей будут подпитываться коммерческим кредитом в виде отсрочки платежа за поставленные товары, так как оплата товаров поставщику должна быть обязательно поставлена в прямую зависимость от их реализации конечному по-

ребителю – населению, интересы которого в торгово-промышленном комплексе должны быть превыше всего. Поэтому оплата поставщику банком может быть произведена только после зачисления выручки на счет плательщика – торговой организации, означающего продажу товара его потребителям.

## НАДЕЖНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Н. Иванова

В соответствии с принятым Законом Эстонии о банках, основными банковскими учреждениями должны стать коммерческие банки, которые выполняют вкладные операции, выдают кредит предприятиям и частным лицам, имеют прямое отношение к удовлетворению потребности хозяйства в денежных средствах. Уже сейчас в Эстонии работает 6 коммерческих банков, идет процесс преобразования ряда специальных банков в коммерческие. Интересы банков переплетаются с интересами общества, поэтому важным является обеспечение надежности коммерческих банков, конкурирующих между собой. Особенно остро этот вопрос стоит перед акционерами, вкладчиками, органами контроля и регулирования банковской деятельности. Для решения этой проблемы, на наш взгляд, следует проработать следующие вопросы:

- создание специальной организации по страхованию депозитов путем образования фонда страхования депозитов за счет ежегодных взносов застрахованных банков. В критический момент застрахованный вкладчик мог бы получить из этого фонда компенсацию, а банки – ссуду;

- надежность банков также зависит от эффективности внешнего контроля, осуществляемого регулирующими органами (Центральным банком, Минфином) на базе периодических отчетов банков и ревизий с целью определения платежеспособности банков, соблюдения ими законодательства о банках, обнаружения нарушений в операциях и принятия управленческих

решений;

- немаловажное значение имеет внутренний банковский контроль. Поэтому в штате коммерческих банков должен быть ревизор (ревизионный отдел), задачами которого является предупреждение нарушений и злоупотреблений средствами;

- надежность банков зависит от компетентности банковских руководителей, знания и способностей служащих, а это, в свою очередь, требует совершенствования подготовки специалистов для работы в банках нового типа.

## КРЕДИТ И АПК РЕГИОНА

А. Казак

Широкое развитие на основе плюрализма отношений собственности различных форм организации сельскохозяйственного производства меняет традиционное представление о структуре сельскохозяйственной сферы АПК как страны в целом, так и отдельных ее регионов. С учетом сложившейся специфики хозяйствования в различных регионах страны преимущественное развитие получают крестьянские и фермерские хозяйства, личные подсобные хозяйства населения и подсобные сельские хозяйства предприятий, организаций и учреждений, а также коллективное садоводство и огородничество и т.п. При существующих различиях в организации экономики принципиальная общность данных хозяйств характеризуется прежде всего объективной зависимостью их производства от внешних источников финансирования. При этом в основе данного процесса лежит не только и не столько непосредственно технологическая особенность процесса производства сельскохозяйственной продукции, сколько субъективно сложившаяся невозможность и неспособность данных хозяйств интегрироваться в общую систему финансово-кредитных отношений, опосредствующих сельскохозяйственное производство на современном этапе.

Совершенно очевидно, что с переходом к рыночной экономике данная диспропорция может иметь тенденцию к ухудшению.

Путь прямого бюджетного финансирования изначально неприемлем по отношению к таким хозяйствам, для коммерческих же и частных банков их производство не представляет особого интереса, поскольку не может обеспечить последним соответствующую норму прибыли. Следовательно, в этих условиях совершенно необходимо государственное вмешательство в процесс регулирования данных отношений, и прежде всего, с помощью налоговых и кредитных методов. Наиболее эффективным представляется второй путь. На наш взгляд, серьезной разработки требуют такие мероприятия как введение льготного государственного кредита, когда государство /региональные органы управления/ берет на себя уплату части процентной ставки за кредит, предоставляемой коммерческими банками личным подсобным хозяйствам населения, крестьянским хозяйствам и т.п., либо непосредственно предоставляет кредит из государственных средств по сравнительно низким ставкам; а также широкое развитие региональных ипотечных банков, специализирующихся на выдаче соответствующего сельскохозяйственного кредита под залог недвижимости и под гарантию местных органов власти.

## О СОСРЕДОТОЧЕНИИ ПЛАТЕЖНОГО ОБОРОТА ПРЕДПРИЯТИЙ НА ЕДИНОМ СЧЕТЕ

Л. Кроливецкая

В настоящее время универсальной формой кредитования всех отраслей промышленности является кредитование по совокупности запасов и затрат. Представляя собой шаг вперед в деле совершенствования кредитных отношений в стране в условиях перехода к хозрасчетным принципам хозяйствования, вместе с тем этот метод кредитования не лишен недостатков, за которые он систематически подвергается справедливой критике в экономической печати. К ним относится прежде всего несовершенство методики определения самого планового размера кредита по совокупности запасов и затрат, а конкретно таких составных элементов расчета этой величины, как плановые остатки мате-

риальных ценностей и затрат производства, плановая потребность в кредите под товары отгруженные, плановая величина кредиторской задолженности поставщикам. Не обеспечивает соблюдения кредитующимися предприятиями принципа срочности кредита, полноту его погашения исходя из фактических сроков завершения кругооборота средств у хозорганов и действительной потребности в заемных средствах установленный Правилами кредитования № I порядок погашения нового кредита. Однако, на наш взгляд, вплоть до второго полугодия 1989 г. главный и серьезный недостаток механизма кредитования по совокупности запасов и затрат заключался в предусмотренном расщеплении единого платежного оборота хозорганов по нескольким счетам, исходя из целевого назначения денежных средств. В результате действовавшего положения предприятия не имели возможности использовать собственные временно свободные средства долгосрочного характера, предназначенные для инвестиций (и на другие цели) для текущей, эксплуатационной деятельности. Именно это обстоятельство не способствовало рациональному и экономному использованию прежде всего общего фонда денежных средств, которым располагало само предприятие (особенно в условиях самофинансирования), а также и общегосударственного ссудного фонда. Успешно проведенный рядом учреждений Промстройбанка СССР эксперимент по объединению средств основной деятельности и по финансированию капитальных вложений, осуществляемых за счет средств фондов, позволивший перевести со второго полугодия 1989 г. на такую организацию платежного оборота всех клиентов системы ПСБ СССР, следует рассматривать лишь как первый шаг к объединению платежного оборота хозорганов на едином счете, поскольку платежный оборот, обслуживаемый заемными средствами, остался все же обособленным на отдельном счете.

Следующий шаг в деле рациональной организации общего денежного оборота предприятий, т.е. как текущего характера, так и связанного с воспроизводством основных фондов, — это переход к кредитно-расчетному обслуживанию хозорганов с единого активно-пассивного счета (контокоррента). Представляя собой форму совместного участия в воспроизводственном процессе всех собственных финансовых ресурсов предприятия, а также привле-

ченных им заемных средств в форме банковского кредита, он наилучшим образом в отличие от расчетного счета, простого ссудного, и даже специального ссудного счета приспособлен для обслуживания платежного оборота хозорганов. Возможность и целесообразность перехода к кредитованию под совокупную потребность в заемных средствах (под разрыв в платежном обороте хозорганов) с единого активно-пассивного счета появляется с намеченным в текущем году переходом к планово-регулируемой рыночной экономике, в условиях которой регулятором спроса на кредит и рационального его использования станет процентная ставка.

## ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ САМОУПРАВЛЕНИЯ

А. Мисявичюс

Отказ от системы хозяйствования, основывающейся на административно-командных решениях, и переход к рыночным отношениям вносит существенные изменения в подходах к вопросу формирования и использования финансовых ресурсов самоуправления. Курс на расширение границ воздействия местного самоуправления на социально-экономические аспекты жизни людей данной территории требует как увеличения прав в расходовании имеющихся средств, роста объемов финансовых ресурсов с достижением их стабильности, так и других решений.

Шагом к созданию адекватной ставящимся задачам финансовой базы самоуправления должна стать передача в полное ведение местных властей поземельного налога. Прогнозируется, что поступления данного налога, как ни какого другого, будут отличаться стабильностью и обеспечат покрытие значительной части расходов. Вместе с тем, главное, что обеспечивает независимость, самостоятельность финансовой базы — это право (уже утвержденное в Законе Литовской Республики "О местном самоуправлении") на установление местных налогов и формирование внебюджетных фондов.

Идея реализации права установления местными властями собственных налогов чрезвычайно заманчива. Вместе с тем, в нынешних условиях, когда нет достаточного авторитета местных самоуправлений, нет доверия в рациональности использования таким образом приобретенных средств, а также нет уверенности в достаточной научной проработке вопросов конструкции возможных налогов и их применения, на наш взгляд, преобладать должны внебюджетные фонды, а следовательно, и источники внебюджетных средств. В указанных условиях дефицита доверия плательщикам (а при отсутствии на территории самоуправления потенциальными доходами "сильного" хозяйства ими неизбежно станут непосредственно граждане) психологически более приемлем вариант, когда они знают на какие конкретные цели (интересующие плательщика) используются их "кровные". Внебюджетные средства, в отличие от в бюджет аккумулируемых обезличенных, обесцененных средств, может и, в большинстве своем, должны иметь целевой характер.

Одним из таких источников для столь специфического формирования, каким является курорт (как правило не имеющий достаточно доходного хозяйства) может стать компенсационный платеж за пользование инфраструктурой города - курорта. Данный платеж должны уплачивать организации, имеющие свои места отдыха на территории курорта. Средняя плата, как показывают проделанные расчеты, должна составлять около десяти тысяч рублей за одно место. При взимании платежа следует "вмонтировать" механизм приспособления к процессу инфляции.

#### ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ХОЗРАСЧЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ГОРОДАХ

Е. Михайлова, Ю. Рожков

В современных условиях еще не сложилось единой концепции территориального хозрасчета, нет единства взглядов на способы управления и подходы к его реализации, в том числе финансово-кредитными методами.

В данной связи мы придерживаемся следующей точки зрения: территориальный хозрасчет представляет собой систему экономических отношений, складывающихся между обществом в целом и его территориальными структурами /регионами, областями, городами и т.д./ по поводу движения стоимости созданного на данной территории общественного продукта. Это предполагает соизмерение величин потребляемого и создаваемого продукта, выявление на этой основе объективных ценовых пропорций и, в конечном счете, оптимизацию межотраслевых и межрегиональных связей в соответствии с приоритетами развития данной территории и вышестоящих территориальных структур.

Каждое территориальное образование обладает специфическими особенностями организации хозяйственных связей. Наибольший интерес с точки зрения исследования закономерностей хозяйственного механизма представляют хозяйственные комплексы городов, для которых характерно динамичное развитие, высокий производственный, научно-технический и финансовый потенциал. Под городским хозяйственным комплексом мы понимаем совокупность размещенных в городе предприятий и организаций производственной и непроизводственной сфер, а также систему их экономических отношений. Интерес к изучению хозрасчетной организации хозяйства городов обуславливается также и тем, что городские хозяйственные комплексы являются первичными ячейками, обладающими экономической целостностью, завершенностью, т.е. свойствами системы. Системный характер городского хозяйственного комплекса заключается во взаимосвязи всех его элементов и едином отклике /существовании обратной связи/ на внешние экономические воздействия - изменения порядка ценообразования, налогообложения, кредитования и т.д. Нижестоящие территориальные структуры, например, районы города, указанными системными свойствами не обладают.

С учетом данных обстоятельств хозрасчет городов как первичных ячеек территориального хозяйствования предполагает создание экономического механизма с целью гармоничного развития производственной и непроизводственной сфер, ресурсное и коммуникационное обеспечение их развития за счет внутрен-

них и внешних источников. Стартовые условия становления территориального хозрасчета различны: территория может потреблять больше, чем производит; может производить больше, чем потребляет; производство и потребление продукта могут быть близки по объему. Исходя из конкретных условий, каждый город может выбрать тот или иной вариант взаимоотношений с вышестоящими бюджетами по поводу распределения источников бюджетных доходов, формируемых на территории города.

С этой целью нами разработаны модели финансово-кредитных отношений, возникающих в процессе формирования и исполнения городского бюджета. В соответствии с принципами территориального хозрасчета можно выделить, на наш взгляд, два типа взаимоотношений по поводу распределения бюджетных источников между звеньями бюджетной системы: на основе налогового квотирования источников и посредством определения фиксированного налогового оклада. Модель налогового квотирования предполагает, что в вышестоящие бюджеты перечисляется доля поступлений бюджетных источников, формируемых на территории города. Размер платежа определяется посредством установления квоты отчислений в вышестоящие бюджеты по каждому источнику или их совокупности. По второй модели все бюджетные источники закрепляются за местным бюджетом, а в вышестоящие бюджеты перечисляется фиксированный налоговый оклад.

Налоговый характер моделей вытекает из сущности и принципов территориального хозрасчета, который предполагает закрепление права собственности на денежные средства, в том числе централизованные, за определенными территориями, а также финансирование централизованно выполняемых функций, которые город делегирует вышестоящим территориальным структурам.

Поскольку при фиксации квот или сумм отчислений в вышестоящие бюджеты регулирующие платежи утрачивают свои функции, то регулирование исполнения бюджетов в условиях территориального хозрасчета, на наш взгляд, должно осуществляться путем предоставления бюджетных ссуд или банковских кредитов, а также посредством операций с ценными бумагами.

## КРЕДИТНЫЙ МЕХАНИЗМ ХОЗРАСЧЕТНОГО РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В. Никифорова

Децентрализация управления экономикой, развитие многообразных форм общенародной собственности обеспечивает активное использование экономических законов социализма и всех функций социалистической собственности.

Внутреннее свойство кредита как стоимостных отношений предопределяет пределы процесса формирования ссудного фонда, обусловленные объективными стоимостными границами регионального воспроизводства.

Возрождение экономических методов мобилизации внутрирегиональных источников ссудного фонда, в зависимости от которых определяются активные операции банка, позволит отказаться от разверстки общего ссудного фонда между банками, закрепляющее иждивенчество банка, а следовательно, и кредитуемого хозяйства.

Децентрализация механизма государственного регулирования за счет уменьшения государственного налогообложения и совершенствования системы местного налогообложения приведет к повышению доли собственных внутренних источников региона в обеспечении нужд региона. Причем средства местных бюджетов могут включаться в систему кредитных отношений для авансирования различных сторон региональной экономики.

Для обеспечения отношений эквивалентности необходимо более широкое введение для предприятий различного рода плат за региональные ресурсы, за аренду территории в зависимости от уровня развития производственной и социальной инфраструктуры данной территории, другие платежи за услуги (например, проведение совместных исследований). С другой стороны, в области кредита возможно активное использование учетных ставок специализированными территориальными банками при привлечении временно свободных финансовых ресурсов отраслевых предприятий и включения их в систему формирования регионального ссудного фонда.

Активное использование кредитных рычагов в регионе включает сознательное отклонение цен от стоимости. В услови-

ях, когда часть стоимости, созданной в региональном производстве, не реализуется, либо реализуется по ценам, включающим налог с оборота, сумма цен на товары не соответствует сумме их стоимости в регионе. Все это нарушает воспроизводственный процесс в регионе.

Развитие кредитных отношений предполагает также взаимодействие между отдельными региональными звеньями кредитной системы и системой в целом. Региональные банки смогут получать на договорных, конкурсных основах кредит в отраслевых, территориальных или иных банках, расположенных в регионах соответствующей или другой союзной республики. Возможность такого взаимодействия оказывает непосредственное влияние не только на процессы формирования регионального ссудного фонда, но и его эффективное использование.

И, наконец, расширение связей банков с населением создаст возможность изыскать еще один дополнительный крупный источник формирования ссудного фонда в регионе. Инвестиционный характер средств населения позволяет их использовать в качестве ресурса для долгосрочных кредитных вложений.

Несомненно, доход от долгосрочных инвестиций должен быть больше суммы доходов, получаемых от краткосрочных инвестиций. В противном случае использование кредита ограничивалось бы краткосрочными, но зато более надежными вложениями. Сам же механизм использования ссудного фонда должен быть не только адекватен воспроизводственному процессу на хозяйственной территории, но и обеспечивал бы региону экономические преимущества.

Прирост нормы прибыли в региональной экономике может выступать движущей силой долгосрочных инвестиций. Однако, чтобы избежать кредитной инфляции необходимо выявлять реальные потребности в инвестициях, которые находятся в тесной взаимосвязи с потреблением. Более того, расширение долгосрочного кредитования без учета фактора времени приводит к тому, что деньги обесцениваются, а цены на жизненные средства, по крайней мере на неорганизованном рынке, и дефицит на материальные ресурсы, включая средства труда, увеличиваются.

Активизация товарно-денежного рынка в регионе, включая сферу денег и кредита, предполагает возможность превращения

в объект купли-продажи жилья, земли с долгосрочной арендой, медицинских услуг, образования, других потребительных стоимостей, являющихся условием человеческой деятельности. Определенное влияние на этот процесс могут оказать межрегиональные связи, в частности введение различного рода платной информации, консультативных и управленческих услуг обеспечит более качественное обслуживание населения и производств за счет покупки у регионов, имеющих меньшие удельные издержки на содержание соответствующих служб, большой опыт их организации и лучшую материально-техническую базу.

#### К ВОПРОСУ О КРЕДИТНОМ МЕХАНИЗМЕ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

С. Пономарева

В мировой социалистической практике функционировали две модели кредитного механизма, управляющего рынком.

Первая, основанная на централизации с прямым банковским кредитованием, наиболее последовательно использовалась в ГДР. Цели нашего кредитного механизма преследовали первую модель, но в течение длительного времени рынок был дестабилизирован формулой: спрос должен опережать предложение. И даже при кредитовании по укрупненному объекту такой механизм не был создан. Первая модель в ГДР себя эффективно не реализовала. Вторая модель кредитного механизма действовала в рамках рыночного хозяйства с использованием коммерческого кредита наряду с банковским (Югославия, Венгрия и др.). И этот опыт может быть частично использован.

В процессе перехода к рыночной экономике регионов Сибири целесообразно было бы:

— огрaдить любой вид предпринимательской деятельности от недостатков современного кредитного и расчетного механизма (кредитования товаров отгруженных, акцептной формы расчетов) путем введения коммерческого кредита в его денежной (придать коммерческий характер внутрисистемным ссудам) и то-

варной форме на основе вексельного обращения. Развитие товарной формы коммерческого кредита узаконит растущую из года в год кредиторскую задолженность, возникающую в силу сокращения банковских кредитов и недостаточных темпов роста собственных средств из-за низкой рентабельности хозяйств, создаст предпосылки для свободного перелива капитала и предпринимательской деятельности, поощряя ее самые малые формы;

- вывести банковскую систему из подчинения Совету Министров СССР;

Однако представляется, что Госбанк не может ограничиться лишь ролью распределителя своих кредитных ресурсов между спецбанками, т.к. именно в своей деятельности Госбанк может руководствоваться не только коммерческим принципом выгоды той или иной операции, а учитывать и то значение, которое имеет клиент во всей системе хозяйства;

- создать ассоциацию экономистов для проработки и получения достоверной информации о проходящих процессах с целью принятия правильных решений под эгидой Госбанка.

## РАСЧЕТ ЗАТРАТ НА СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ГОРОДА В УСЛОВИЯХ ХОЗРАСЧЕТА

В. Пономаренко, Т. Миронова

В условиях самофинансирования городу необходимо знать и планировать все свои потребные затраты, в том числе на социальные программы, если они будут финансироваться из городского бюджета. Без четкого знания всего объема потребных финансовых ресурсов на содержание и развитие города переходить на самофинансирование опасно, можно оказаться либо городом - банкротом, либо не обеспечить горожан необходимым социальным обслуживанием.

Социальный комплекс города включает в себя народное образование, здравоохранение, культуру, жилищно-коммунальное

хозяйство, торговлю и общественное питание, пассажирский транспорт. Основными источниками образования финансовых ресурсов на развитие социальной сферы города являются бюджет, средства предприятий и средства населения. В зависимости от возможностей бюджета, желания предприятий иметь собственные объекты социальной сферы, готовности населения вкладывать сбережения в развитие города может меняться доля каждого из источников средств.

Поэтому, расчет средств для обеспечения населения города объектами и услугами социальной сферы необходимо проводить в два этапа.

На первом этапе выявить текущие затраты на содержание каждого объекта социальной инфраструктуры по всем отраслям социального комплекса, а также капитальные вложения, планируемые на текущую пятилетку. Необходимо также выделить группы объектов социальной сферы, находящихся на балансе местных Советов и промышленных предприятий. Причем, промышленные предприятия, имеющие на своем балансе объекты социальной сферы, необходимо проанализировать на предмет их надежности и платежеспособности в условиях рыночной экономики. Необходимо иметь ввиду, что доля непосредственного участия предприятий в финансировании города, вероятно, будет сокращаться. В условиях упорядочения на хозяйственной основе взаимных отношений города и предприятий, последние смогут выбирать – передавать ли городу свои объекты социальной сферы и часть средств для их содержания или иметь собственные объекты, получая из бюджета частичную компенсацию с учетом величины интегрального вклада в развитие города.

На втором этапе необходимо рассчитать прогнозные затраты на развитие социальной инфраструктуры. В основу расчета следует положить степень обеспеченности социальной сферы и поэтапное достижение социальных нормативов. При выполнении второго этапа работы следует предусмотреть максимальный учет специфики, потребностей и социальных ориентиров населения, а также возможностей предприятий, городского и районных Советов обеспечить социальные программы финансовыми и материально-техническими ресурсами.

## КРЕДИТНЫЙ МЕХАНИЗМ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ АПК ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА РЫНОЧНУЮ ЭКОНОМИКУ

### Э. Садигов

В целях обеспечения надежного снабжения продуктами питания, повышения эффективности производства в продовольственном комплексе предстоит решить ряд важных экономических задач. Главный путь их решения — интенсификация производства, достижение более высоких конечных результатов при ограниченных ресурсах. Необходимо в первую очередь развивать те сферы и участки, которые повышают общий конечный экономический результат.

Экономический механизм имеет свои отличительные черты — эффективность производства и стимул к лучшему конечному результату. В условиях полного хозрасчета и самофинансирования надо искать другой подход к экономическому механизму. Результаты функционирования хозяйственного механизма середины 80-х годов на практике доказали то, что есть более экономичный подход к данной системе — рыночный.

Рыночная экономика и подход к ней могут быть различными. При этом интерес представляет такой вопрос: каким образом должны измениться отдельные элементы ( в том числе финансы и кредит, ценообразование и др.) и их роль в хозяйственном механизме при переходе отрасли ( всего народного хозяйства ) на рыночную экономику ? На наш взгляд, это зависит от специфики хозяйственного механизма отрасли, переходящей на рыночную экономику.

Хозяйственный механизм находится в развитии и это развитие имеет свои специфические характеристики, выражаемые в экономических показателях. Обратимся, к примеру, к показателям развития пищевой промышленности. В 1988 году пищевой промышленностью АПК было произведено продукции на 1351 млрд. руб., что составило 26,5 % от общего объема продукции АПК. Материальные затраты отрасли составили 111,3 %, чистой продукции произведено на 23,8 млрд.руб. Капитальные вложения составили 1491 млн. руб. против 1051 млн.руб. в 1980 году, т.е. на развитие пищевой промышленности направлены огромные суммы. Кроме того, Агропромбанк оказал ей кредитную помощь в создании оборотных средств. Так, в 1988 году большая

часть кредитов Агропромбанка выделена на основе кредитных договоров ( в том числе в порядке льготного кредитования ) на развитие пищевой промышленности. И какие мы имеем результаты ? Потребности населения удовлетворены по-прежнему плохо. Видимо, действующий экономический механизм не дает ожидаемых результатов, несмотря на то, что эта отрасль народного хозяйства находится в центре внимания. Каков же выход из этого положения ? На наш взгляд, необходимо быстрее переходить на рыночные отношения в экономике. Для быстрого достижения лучшего результата было бы целесообразно изменить и четко проанализировать все хозяйственные цепочки. Например, в пищевой промышленности необходимо начать с поступления сельскохозяйственного сырья и кончить потреблением. Важную роль в этой цепочке кругооборота средств играет кредитный механизм. Этот оборот связывает следующие этапы: 1. Кредит — сырье, 2. Кредит — переработка сырья, 3. Кредит — транспортировка готовой продукции, 4. Кредит — покупатель. Особое внимание необходимо уделять четвертому этапу, так как здесь решается судьба рыночной экономики, т.е. получается конечный результат хозяйствования.

## КРЕДИТНЫЙ МЕХАНИЗМ В УСЛОВИЯХ ПОЛНОГО ХОЗРАСЧЕТА

С. Черноиванова

На современном этапе с принятием Закона о собственности в СССР, когда законодательно закреплены различные формы собственности, а, значит, и различные формы социалистических предприятий ( государственные, арендные, коллективные, кооперативные, хозяйственные ассоциации, концерны и другие ), необходимы поиски включения кредитного механизма в экономические методы хозяйствования. Нельзя согласиться с рекомендациями ряда экономистов о целесообразности развития кредитования по платежному обороту, о возврате к кредитованию по обороту материальных ценностей. В этом случае акцент перено-

сится на кредитные ресурсы как источник дополнительных платежных средств предприятий. Но в современных условиях важно, прежде всего, усиление воздействия кредитных рычагов на хозяйственную деятельность предприятий.

В то же время, практика показывает, что действующий метод кредитования по совокупности материальных запасов и производственных затрат должным образом не отвечает этим требованиям.

На современном этапе в условиях, по сути, становления и укрепления хозрасчета социалистических предприятий и, что особенно важно, его основы – внутризаводского хозрасчета, целесообразно осуществлять кредитование конкретных видов материальных ценностей и производственных затрат, целевых программ, определяя объекты кредитования и характер кредитных отношений с банками в кредитных договорах. Это, во-первых, позволит в большей мере увязать кредитование с внутризаводским хозрасчетом филиалов, цехов, участков, во-вторых, укрепит хозрасчетный статус расчетного счета предприятий, в-третьих, будет способствовать укреплению принципа обеспеченности кредита материальными ценностями, позволит ликвидировать чрезмерное кредитование, не подкрепленное материальными ресурсами. При этом важно проводить жесткую политику ограничения кредитования, осуществления его на конкурсной основе.

В общей системе экономических мер воздействия целесообразно развивать и залоговое право банков с использованием мировой практики тщательного изучения кредитоспособности клиента.

## ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ РЫНКИ И ПУТИ ИНТЕГРАЦИИ

Л. Шорикова

Осуществляемые в настоящее время преобразования денежно-кредитной системы ставят своей конечной целью создание современного валютно-кредитного рынка в стране, который ин-

тегрировался бы с капиталистической системой рынков. Этот процесс будет долгим и болезненным, поскольку за долгие годы застоя и экономической самоизоляции от внешнего мира, игнорирования передового зарубежного опыта, мы создали громоздкую, бюрократическую, централизованно управляемую денежную, финансовую и кредитную систему. В условиях перехода к рыночной экономике использование западной модели валютно-кредитного рынка применительно к нашей системе представляется чрезвычайно актуальным и объективно необходимым.

Валютно-кредитный рынок в системе мирового капиталистического рынка занимает важнейшее место, обслуживая международный оборот товаров, услуг и капиталов. Его ядро составляют государства с развитым товарным рынком, с конвертируемыми валютами и незначительными валютными ограничениями.

В дефиниции валютно-кредитного рынка, данной западными экономистами, преобладает двухсторонний технико-организационный подход. С одной стороны, под валютно-кредитным рынком понимается сеть современных средств связи, соединяющей национальные и иностранные банки и брокерские фирмы. Это технический подход, возникший благодаря возрастающей компьютеризации банковских операций, постепенной ликвидации межбанковских барьеров при осуществлении валютных и других операций.

С другой стороны, валютно-кредитный рынок можно рассматривать как совокупность банков и других финансовых учреждений. Понятие национального, регионального или международного рынков в настоящее время является условным, благодаря снятию валютных ограничений в большинстве стран, компьютеризации и развитию техники связи.

Социалистические банки, используя валютно-кредитные рынки преимущественно для обслуживания внешней торговли, являются пассивными его участниками в силу ряда причин. Это небольшой объем осуществляемых рыночных операций, таких как: конверсионные (валютные) сделки, депозитные операции, получение кредитов, выпуск облигационных займов, операции с ценными бумагами.

Неконвертируемость рубля, отсутствие современной электронно-вычислительной техники, средств связи, низкая квали-

фикация кадров в финансовых и кредитных учреждениях, внутреннее экономические проблемы в стране и т.д. — все это создает определенные трудности на пути создания внутреннего валютно-кредитного рынка и его интеграции с капиталистической системой. В связи с этим нам представляется, что первоочередными шагами на пути к валютно-кредитному рынку могут быть следующие.

1. Необходимо активизировать и завершить работу по формированию современной двухуровневой кредитной системы в каждой союзной республике, и предусмотреть построение взаимоотношений республиканских центральных банков с союзным Госбанком на договорной основе.

2. Расширить круг участников международного валютно-кредитного рынка. Сейчас — это фактическая монополия Внешэкономбанка СССР на валютно-кредитные операции. Это право должно быть предоставлено любому специализированному или коммерческому банку. Предприятия-экспортеры должны стать хозяевами своей валютной выручки, отдавая часть ее в виде налога в бюджет республики или Союза в зависимости от ведомственной подчиненности.

3. Совершенствовать технику внешних заимствований, укрепить независимость рыночных операций от политических факторов.

4. Ввести страхование от валютных и других рисков путем использования таких инструментов, как процентные и валютные свопы, фьючерсы и др., принятые в международной практике.

5. Установить реальный курс рубля, что является первым шагом на пути к конвертируемости. Валютный курс — это звено, соединяющее национальную экономику с мировой. Он является синтетическим показателем экономического благополучия страны. Объективная картина положения в экономике в настоящее время противоречит "замороженному" и искусственно поддерживаемому на высоком уровне валютному курсу рубля, что создает лишь видимость благополучия. Поэтому необходимо снизить курс рубля к западным валютам в 2 — 3 раза и в условиях перехода к рыночной экономике дать ему "свободное плавание". Это будет

своего рода индикатором наших успехов или неудач в перестройке. Эту меру следует рассматривать не как чрезвычайную, а как попытку трезво оценить экономическую ситуацию в стране и найти выход из кризиса.

## ДАЛЬНЕЙШЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

М. Хансон

1. Деление отраслей народного хозяйства на производственные и непроизводственные базируется на устаревшем понимании деления труда на производительный и непроизводительный, которое было предложено К. Марксом уже сто лет назад. С тех пор производственные силы развились неизмеримо и особенно благодаря развитию и участию отраслей т.н. непроизводственной сферы (напр., наука). Доля работников, занятых в этих отраслях, растет из года в год. Причисление здравоохранения к непроизводственным отраслям обуславливалось его финансированием по остаточному принципу.

2. Финансирование здравоохранения через общественные фонды потребления (в основном через республиканские и местные бюджеты) не гарантирует всем членам общества одинаковых экономических возможностей по территориальному признаку использования медицинских услуг. Эта тенденция наблюдается как в союзном, так и в республиканском масштабе. Так, расходы на здравоохранение на душу населения из бюджета в 1987 г. по Союзу колебались от 45,4 (в Азербайджане) и 50,0 руб. (в Таджикистане) до 78,2 руб. (в Литве и Эстонии). В Эстонской республике между районами существуют также большие различия. В Пайдеском районе на здравоохранение на душу населения приходится только 41,1 руб. из местного бюджета (на Хийумаа - 46,0 руб.), в то время как в г. Тарту этот показатель - 85,1 руб., в Харьском районе - 76,6 руб. и т.д. Следовательно, необходимо расширить круг источников и методов финансирования здравоохранения.

3. Существующий порядок бюджетного (сметного) финансирования учреждений здравоохранения в условиях централизованного хозяйственного механизма направлен на выполнение плана. Размеры ассигнований по некоторым статьям финансирования (напр., по питанию и медикаментам) определяются не по фактическим потребностям, а с учетом т.н. научно обоснованных расходных нормативов и числа использованных койко-дней в предыдущем периоде. При переходе экономики республики на рыночные отношения изменяется и цель деятельности системы здравоохранения. Ею становится улучшение состояния здоровья населения республики. Достижение этой цели предполагает изменения в финансовых отношениях в здравоохранении, в т.ч. и переход учреждений здравоохранения на хозяйственный расчет.

4. Источниками финансирования хозрасчетного учреждения здравоохранения являются:

- республиканский и местный бюджеты - в силу конституционного права всех граждан общества на бесплатное медицинское обслуживание (для инвалидов, неработоспособных граждан, военнослужащих и т.д.);
- страховые фонды (кассы больных) - для финансирования медицинских услуг работающих членов общества (а также пенсионеров);
- фонд личного потребления - для финансирования медицинских услуг состоятельных слоев общества за дополнительные услуги и комфорт;
- фонды предприятий и учреждений;
- благотворительность;
- спонсорство;
- кредитные фонды - для строительства учреждений здравоохранения.

5. Учреждения здравоохранения, работающие на основе хозрасчета, получают средства из вышеназванных источников на оказание медицинских услуг по нормативам финансирования, которые определены: 1) на один случай лечения больного или консультацию или процедуру; 2) на фактические расходы на лечение в расчете на один день лечения.

В ценах медицинских услуг должны учитываться все фактические расходы, в т.ч. и амортизационные отчисления.

## О БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ ЭСТОНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Л. Альвер

1. Банковская система государства включает в себя следующие звенья: центральный банк, коммерческие банки, специальные кредитные учреждения. Мировая банковская практика последних ста лет подтверждает жизнеспособность подобной системы. Следует отметить, что экономический уровень развития стран тесно связан с уровнем развития их банковской системы /например, среди 15 ведущих банков мира 10 японских/.

2. В настоящее время в Эстонии работают следующие основные банки: а/ Госбанк СССР и Банк Эстонии; б/ коммерческие банки; в/ Жилсоцбанк, Сбербанк, Агропромбанк, Промстройбанк, Банк внешнеэкономических отношений. Несмотря на право руководить кредитной /банковской/ системой Эстонии, республика и ее центральный банк - Банк Эстонии - реальной властью еще не обладают.

Общезвестно, что конкуренция - реальная сила, способствующая всякому развитию. Это относится и к банковскому делу. К сожалению, в настоящее время конкуренцию составляют лишь недавно созданные разные коммерческие, кооперативные и другие банки. Так как естественная конкуренция появляется в равных условиях, то необходимо эти условия создавать.

3. Несмотря на принятие "Закона о банках" и учреждение /01.01.1990/ Банка Эстонии, последний еще реально не действует. Из двух центральных банков - Госбанка СССР и Банка Эстонии - фактически вся денежная система и проводимые операции находятся под контролем первого, второй по существу представляет собой небольшую научно-исследовательскую группу, занимающуюся проектированием банковской системы республики.

4. В настоящее время в Эстонии переходный период. Принятый "Закон о банках", который должен уже действовать, разработан для стабильного общества /самостоятельного государства/ и для переходного периода не подходит.

Банковская система является одной из наиболее централизованных в СССР. Поэтому трудно что-то предпринимать лишь

с точки зрения интересов республики. Это значит, что необходимо перераспределить функции между центром и республикой. Следовательно, нужна новая концепция банковской системы, разработанная с учетом особенностей переходного периода.

## ОБ АНАЛИЗЕ НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ДИНАМИЧЕСКИХ ПРОПОРЦИЙ

Я. Альвер

1. Понятие сбалансированности вытекает из совместного рассмотрения понятия развития с необходимостью согласования изменений в различных аспектах и элементах экономики народного хозяйства. Развитие экономики в условиях согласованности изменений различных элементов определяется как сбалансированное.

2. Сбалансированность достигается на основе пропорционального развития воспроизводственных отношений, согласованного изменения соотношений между элементами и факторами снабжения, производства и реализации, между затратами и результатами деятельности. Это обуславливается наличием товарно-денежных отношений и действием закона стоимости, а также необходимостью поддержания соответствия различных аспектов воспроизводства: материально-вещественного и стоимостного, воспроизводства основных средств и трудовых ресурсов и др.

3. В теории и практике планирования на всех уровнях народного хозяйства большое значение придается различным пропорциям между главными результатами хозяйствования. Среди них заслуживают внимания прежде всего пропорции между количественными макроэкономическими результатами, такими, как национальный доход, валовой общественный продукт, конечная продукция, стоимость основных и оборотных производственных фондов, численность работающих и т.д. и производными от них качественными показателями-соотношениями, такими, как национальный доход на душу населения, валовой

общественный продукт на одного работающего, фондотдача и т.д.

Все перечисленные пропорции по своему характеру статические: они свойственны экономике в каждый данный период. Процесс же изменения экономического положения выражается в пропорциях между показателями динамики важнейших количественных и качественных результатов. Динамические пропорции-соотношения между темпами роста или же индексами различных хозяйственных явлений.

4. Пропорциональность экономического развития народного хозяйства можно измерять и оценивать, определив предварительно нормативные пропорции роста, вытекающие из законов и закономерностей экономической теории.

5. Нарушение пропорций свидетельствует об ухудшении экономического положения. Учение, целью которого является установление диспропорций, возникающих в ходе хозяйственного процесса и выяснение их характера на основании некоторых типичных экономических признаков, можно назвать экономической диагностикой. В процессе диагностики пользуются такими приемами, как сравнение и прием пересчета показателей, а также индексным методом, что позволяет рассматривать ее как разновидность экономического анализа.

6. Ознакомление со специальной литературой показывает, что некоторые принципиальные вопросы теоретического характера по существу не исследуются. Приведем два из них: научное обоснование пропорций роста экономических показателей. Хотя и возможно разработать научно обоснованную методику определения "идеальных" /и при этом непротиворечащих друг другу !/ пропорций роста экономических показателей /например, используя предложенный автором принцип РЕЗУЛЬТАТЫ - ЗАТРАТЫ - РЕСУРСЫ/, следует отметить, что при диагностике необходимо учитывать реальную обстановку; сопоставимость индексов анализируемых показателей /должна быть гарантирована адекватность выводов при одинаковых пропорциях роста/. Например, не имеет смысла сопоставлять индексы реализованной, товарной и валовой продукции из-за возможной неадекватности выводов.

# P E R S O N A A L I A

| Nimi | Organisatsioon, amet, teaduslik kraad |
|------|---------------------------------------|
| 1    | 2                                     |

## I. Kaubandus üleminekul turumajandusele

|                        |                                           |
|------------------------|-------------------------------------------|
| 1. Auväärt, L.         | Tartu Ülikool, juhtivteadur, p.t.k.       |
| 2. Brokaw, A.          | Michigani Ülikool, professor              |
| 3. Järve, V.           | Tartu Ülikool, dotsent, m.t.k.            |
| 4. Krinal, V.          | Tartu Ülikool, professor, m.t.k.          |
| 5. Leppik, E.          | Tartu Ülikool, vanemõpetaja               |
| 6. Lindre, H.          | Tartu Ülikool, vanemõpetaja               |
| 7. Miljan, M.          | Tartu Ülikool, dotsent, m.t.k.            |
| 8. Ohvril, R.          | Tartu Ülikool, vanemõpetaja               |
| 9. Okk, U.-R.          | Tartu Ülikool, dotsent, m.t.k.            |
| 10. Paas, T.           | Tartu Ülikool, dotsent, m.t.k.            |
| 11. Roose, N.          | Tartu Ülikool, dotsent, m.t.k.            |
| 12. Sepp, J.           | Tartu Ülikool, dotsent, m.t.k.            |
| 13. Siimon, A.         | Tartu Ülikool, dotsent, m.t.k.            |
| 14. Siimon, I.         | Tartu Ülikool, dotsent, m.t.k.            |
| 15. Tamm, M.           | Tartu Ülikool, vanemõpetaja               |
| 16. Türk, K.           | Tartu Ülikool, vanemõpetaja               |
| 17. Viires, P.         | Tartu Ülikool, dotsent, m.t.k.            |
| 18. Витренко Н.Н.      | СОПС УССР АН УССР, с.н.с., к.э.н.         |
| 19. Бельчиков Я.М.     | Латвийский университет, профессор, д.э.н. |
| 20. Бицадзе В.Р.       | Латвийский университет, аспирант          |
| 21. Богер И.Б.         | НИСКТ, аспирант                           |
| 22. Журавлёва Л.А.     | НФ МТИЛП                                  |
| 23. Корольков И.И.     | КТЭИ, профессор, д.э.н.                   |
| 24. Ливакодовская А.Д. | ДВИСТ, доцент, к.э.н.                     |
| 25. Маркина Н.Г.       | МИНХ им. Г.В.Плеханова, доцент, к.э.н.    |
| 26. Мисюк Е.Ф.         | НИСКТ, ст. преподаватель, к.э.н.          |
| 27. Паюдис А.          | Вильнюсский университет, доцент, к.э.н.   |

- | 1                  | 2                                       |
|--------------------|-----------------------------------------|
| 28. Салин В.В.     | НИСКТ, с.н.с., к.э.н.                   |
| 29. Убугунова Н.Д. | НИСКТ, доцент, к.э.н.                   |
| 30. Черешка, Б.    | Вильнюсский университет, доцент, к.э.н. |

## II. Rahendus ja krediit üleminekul turumajandusele

- |                      |                                                                                 |
|----------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| 31. Määr, H.         | Tartu Ülikool, professor, m.t.d.                                                |
| 32. Otsar, A.        | Tartu Ülikool, vanemõpetaja                                                     |
| 33. Raudsepp, V.     | Tartu Ülikool, professor, m.t.d.                                                |
| 34. Saarniit, A.     | Besti TA Majanduse Instituut, vanemteadur, m.t.k.                               |
| 35. Susi, A.         | Tartu Ülikool, dotsent, m.t.k.                                                  |
| 36. Sõrg, M.         | Tartu Ülikool, professor, m.t.d.                                                |
| 37. Tepandi, J.      | Tallinna Tehnikaülikool, dotsent, t.t.k.                                        |
| 38. Ulst, E.         | Tartu Ülikool, professor, m.t.d.                                                |
| 39. Vensel, V.       | Tallinna Tehnikaülikool, professor, m.t.d.                                      |
| 40. Viren, M.        | Helsingi Ülikool, dotsent, Soome Pank.                                          |
| 41. Бошкова Н.Н.     | ЦНИИМОД, аспирантка                                                             |
| 42. Гордань В.И.     | Институт экономики АН УССР, ст.н.с., к.э.н.                                     |
| 43. Дорошкова Т.А.   | Ленинградский финансово-экономический институт им. Н.А. Вознесенского, аспирант |
| 44. Иванова Н.А.     | Тартуский университет, доцент, к.э.н.                                           |
| 45. Казак А.Ю.       | ЛФЭИ им. Н.А. Вознесенского, к.э.н.                                             |
| 46. Кроливецкая Л.П. | ЛФЭИ им. Н.А. Вознесенского, доцент, к.э.н.                                     |
| 47. Миронова Т.Л.    | ОППРЭ ИТМ АН УССР, ст.н.с., к.э.н.                                              |
| 48. Мисявичюс А.     | Вильнюсский университет, к.э.н.                                                 |
| 49. Михайлова Е.В.   | Новосибирский институт народного хозяйства, ст. преподаватель                   |
| 50. Никифорова В.Д.  | ЛФЭИ им. Н.А. Вознесенского, доцент, к.э.н.                                     |
| 51. Пономарева С.П.  | Новосибирский институт советской кооперативной торговли, доцент, к.э.н.         |
| 52. Пономаренко В.И. | ОППРЭ ИТМ АН УССР, ст.н.с., к.э.н.                                              |
| 53. Рожков Ю.В.      | ЛФЭИ им. Н.А. Вознесенского, доцент, к.э.н.                                     |

- |                       |                                                     |
|-----------------------|-----------------------------------------------------|
| 54. Садигов Э.        | ЛФЭИ им. Н.А. Вознесенского, аспирант               |
| 55. Хансон М.Х.       | Тартуский университет, аспирант                     |
| 56. Черноиванова С.А. | ЛФЭИ им. Н.А. Вознесенского, доцент, к.э.н.         |
| 57. Шорикова Л.Д.     | Тартуский университет, ст.преп., к.э.н.             |
| 58. Альвер Л.         | Тартуский университет, ст.преп., к.э.н.             |
| 59. Альвер Я.         | Таллиннский технический университет, доцент, к.э.н. |

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ХОЗРАСЧЕТА. Тезисы докладов. 17-18 октября 1990. На эстонском и русском языках. Тартуский университет. ЭР. 202400, г.Тарту, ул.Оликооли, 18. Vastutavad toimetajad N. Ivanova, J. Sepp. Paljundamisele antud 17.07.1990. Formaat 60x84/16. Rotaatori-paber. Masinakiri, Rotaprint. Tingtrükipoognaid 6,28. Arvestus-poognaid 6,12. Trükipoognaid 6,75. Trükiarv 200. Tell. nr. 500. Hind rbl. 1.80. TÜ trükikoda. EV, 202400 Tartu, Tiigi t. 78.

Rbl. 1.80