

A R T U Ü L I K O O L I
T O I M E T I S E D

ACTA ET COMMENTATIONES UNIVERSITATIS TARTUENSIS

957

MAJANDUSPOLIITIKA ÜLEMINEKUL
TURUMAJANDUSELE

ECONOMIC POLICY
IN TRANSITION
TO MARKET ECONOMY

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА
ПРИ ПЕРЕХОДЕ К РЫНКУ

Majandusteaduslikke töid

TARTU  1993

TARTU ÜLIKOOLI TOIMETISED
ACTA ET COMMENTATIONES UNIVERSITATIS TARTUENSIS
ALUSTATUD 1893. a. VIHIK 957

MAJANDUSPOLIITIKA ÜLEMINEKUL
TURUMAJANDUSELE

ECONOMIC POLICY
IN TRANSITION
TO MARKET ECONOMY

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА
ПРИ ПЕРЕХОДЕ К РЫНКУ

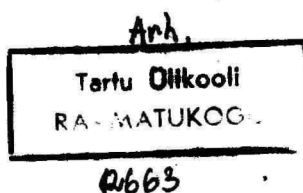
Majandusteaduslikke töid

TARTU 1993

Toimetuskolleegium:

Heiki Müür, Tiit Paas, Peeter Viies.

Vastutav toimetaja Nadežda Ivanova.



Tartu Ülikooli toimetised

Vihik 957

MAJANDUSPOLIITIKA ÜLEMINEKUL TURUMAJANDUSELE

Majandusteaduslikke töid

Tartu Ülikool

EE2400 Tartu, Ülikooli 18

Vastutav toimetaja N. Ivanova

12,86. 12,5. T. 1. 300.

TÜ trükikoda. EE2400 Tartu, Tiigi 78

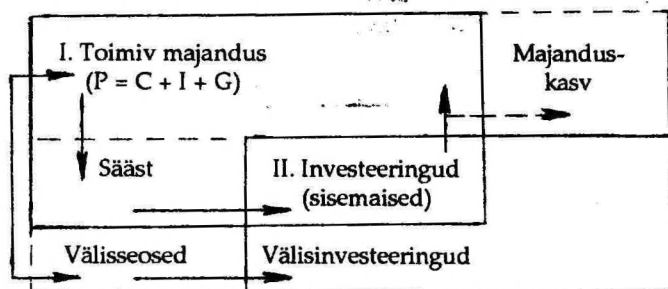
© Tartu Ülikool, 1993

EESTI MAJANDUSE RAHANDUSLIKU REGULEERIMISE VÕIMALUSI

Vambola Raudsepp

Probleemiks on äriaktiivsuse suunamine Eesti majanduses rahandus-panganduse meetmete rakendamisega. Reguleerimise objektiks on tulude ja säästude kujunemine ning nende kasutamine investeringuteks. Taotletavaks eesmärgiks on normaalne majanduskasv, samal ajal ka majandustasakaalu säilitades.

Rahandusliku reguleerimise võimaluste piiritlemiseks peame ennekõike selgitama majanduskasvu tegurid. Joonisel 1 on esitatud toimuvast majandusest johtuv seos $P = C + I + G$, kus P on toodetud produkt (GNP), C - tarbimiskulud, I - investeringud ja G - riigikulud.

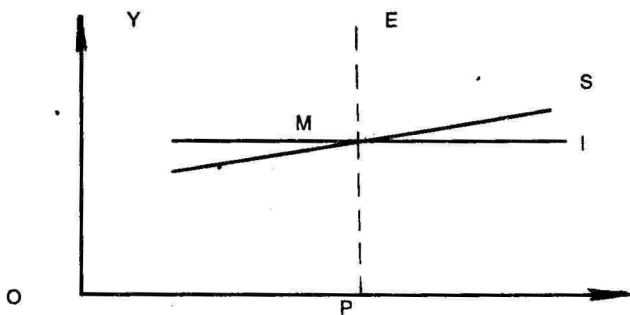


Joonis 1. Toimiv majandus ning selle kasv säästude ja investeringute kaasabil.

Põhitähelepanu jääb säästudele ning sellest tekkivatele investeringute võimalustele ja selle kaudu saavutatavale majanduskasvule. Peale sisemaiste säästude ja investeringute on Eesti majanduses tähtis roll välisseostel ja - investeringutel.

Ülalkirjeldatud seosed esitame graafiliselt joonisel 2, kus P tähistab tootmise taset ja E täistööhõivet.

Rahandusliku reguleerimise meetmed töötatakse välja, lähtudes ettekujutusest, et majanduses valitseb tasakaal siis, kui investitsioonivõimalused I vastavad säästudele S , s.o. $I = S$, ning toodetud produkt võrdub tehtud kuludega.



Joonis 2. Majandustasakaalu seosed.

Hälvet tasakaalust (punktist M) põhjustab inflatsioon, staglaftsoon, tööpuuduse kasv jne. Rahandusliku reguleerimise meetmed peavad selle tasakaalu taastama.

Rahandusliku reguleerimise meetmed sisaldavad esiteks fiskaalpoliitikat (riigikulud, maksud) ning teiseks raha ja pangapoliitikat (väärtpaperite ost keskpanga poolt rahaturult, kommertsbankade reservinormide muutmine, diskontopoliitika).

Fiskaalpoliitikaga mõjutatakse kogukulude ja säästmise taset. Kogukuludes tuleb nüüdisaja Eesti majanduse puhul rõhutada suuri riigikulusid (G), sest Eestis püütakse arendada kõiki struktuure, mis on olemas suurriikidel. Selge, et see käib väikeriigile üle jõu ning seetõttu vähenevad säästud ja investeerimisvõimalused. Maksude suurendamine (praegu on Eestis suhteliselt kõrged maksud) vähendab elanikkonna tarbimisvõimalusi, kuid suurendab riigitulude ülekaalu kuludest. Joonisel 2 nihkub sirge S ülespoole. Maksude alandamisel on vastupidine toime, seega sirge S tõusu ja languse tulemusel liigub M uude punkti, mille tulemusel ka vertikaal EP liigub kas paremale või vasakule.

Raha- ja pangapoliitikaga mõjutatakse investeerimisvõimalusi. Ennekõike keskpank saab reguleerida laenuintresse, viimase languse puhul muutuvad investeeringud tulutoovaks. Peale selle võib keskpank reguleerida kommertsbankade rahareserve nii, et tekivad täiendavad laenude andmise võimalused. Ka sel juhul investeringuvõimalused suurenevad. Ja lõpuks kasutatakse veel diskontopoliitikat, mille eesmärgiks on valuutakursside reguleerimine laenuintressi muutmisega.

Praegust Eesti fiskaalpoliitikat võib pidada rangeks (kõrged maksud) ning pangapoliitikat ekspansiivseks (madal intress, s.o. odav raha), mille tagajärjeks on (sama produkti ulatuses) kõrged hoiuste- ja investeringutenormid.

Kokkuvõtva järeldusena saab rõhutada alljärgnevaid momente:

* Eesti on loonud oma fiskaalpoliitika, mis on ühelt poolt küll range, kuid teisalt, oma suurte riigikulude tõttu pillav;

* Eesti Panga pole veel arendatud keskpanga poliitikat ning seda ei saagi olla niikaua, kuni ei toimi turumajanduse kõik elemendid (rahastamis- ja rahaturud, kapitaliturud jt.);

* praeguse Eesti majanduse puhul peavad jõulisemalt esile tulema välissuhted, eriti välisinvesteeringud, sest vaid sisemiste investeeringutega on majanduse areng liiga aeglane.

THE POSSIBILITIES OF FINANCIAL REGULATING ESTONIAN ECONOMY NOWADAYS

Vambola Raudsepp

Summary

The main task of Estonian economy at present is to raise the business activity by using financial and banking measures. Both, foreign and internal investments are of equal importance. The amount of the internal investments depends on the policy of the central bank and of savings. The savings in their turn, depend on the fiscal and taxational policy. If we bind together all the above mentioned factors we can get a pattern according to which it is possible to examine the economy of the small state and make the prognosis and proposals in order to achieve the necessary trends of development.

О ВОЗМОЖНОСТЯХ ФИНАНСОВО- БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЭСТОНИИ В НЫНЕШНИХ УСЛОВИЯХ

Вамбола Раудсепп

Резюме

Предлагаемыми средствами финансово-банковского регулирования являются: фискальная политика (налоги, государственные расходы) и денежная политика (покупка центральным банком ценных бумаг на денежном рынке, регулирование нормы резервов коммерческих банков, дисконтная политика). В целях изучения возможностей регулирования экономики государства составлена модель, по которой равновесие в экономике существует в том случае, когда инвестиционные возможности соответствуют сбережениям и объем продукта равен совокупным расходам, а также уровень производства обеспечивает полную занятость. Анализ показал, что в Эстонии в настоящее время налоги высокие (т.е. проводится жесткая фискальная политика), но в то же время высоки и государственные расходы. Дело в том, что в Эстонии развиваются все аналогичные структуры (управление государством, пограничная служба, таможенная служба и многие другие), существующие в крупных странах. Мы считаем необходимым сократить именно государственные налоги, а полученные сбережения направить на инвестиции.

PRIVILEEGID JA SOTSIAALNE ÕIGLUS

Mart Sõrg

Pikka aega on meie teadlased ja poliitikud käsitlenud privileege sotsiaalset ebaõiglust suurendava tegurina. Näiteks ENE-s on kirjutatud, et privileegid on valitseva klassi, ühiskonnakihi või isiku eesõigus. Edasi märgitakse, et eriti rohkesti privileege kehtestas feodaalõigus, need põhjustasid rahvakihtide majandusliku ja juriidilise ebavõrdsuse. Lisatakse veel, et tänapäeval on privileegid kodanlikes riikides vormiliselt kaotatud, tegelikult kehtivad kodanluse kui valitseva klassi privileegid edasi. Niisiis tehti nägu, et sotsialistlikus ühiskonnas privileege ei eksisteerigi. Tegelikkuses aga ületas sotsialismimaades privileegide nimekiri ja ümberjaotav roll tihti oluliselt kodanlike riikide omi. Selline olukord, kus tegelikkus läks vastuollu ametliku propagandaga, pealegi olukorras, kus rahval puudus võimalus privileegide küsimuses vajalikul määral kaasa rääkida, andis võimaluse privileegide osaliseks transformeerumiseks parasitluseks. See muidugi sünnitas sotsiaalseid pingeid ja privileegide täieliku eitamise tendentse. Nende meeolelude pinnal on käivitunud privileegide totaalset kaotamise kampaania. Käesolevas artiklis püüame leida vastust küsimusele, kas kõikide privileegide kaotamine on ikka võimalik ja vajalik või on see ühest kraavist teise sõitmine.

Mida mõista privileegina

Sissejuhatavas osas toodud ülepolitiseeritud privileegi määratlus ilmselt ei piiritle nähtust õigesti. Näiteks kui kõik tegurid, mis aitavad kaasa majandusliku ebavõrdsuse tekkele, arvata privileegideks, siis tuleks vaatamata tekkepõhjusele käsitleda privileegina keskmisest palgatasemest kõrgemat töötasu, sest see võimaldab rohkem hüvesid osta. Nii et kui mina teen kolleegidest kaks korda rohkem tööd ja saan sama võrra kõrgemat palka, siis tuleks seda käsitleda mulle privileegi osutamisenä. Väidlusi võib tekitada ka küsimus, kas teatud regioonid elamisega kaasnevaid eeliseid võib arvata privileegide hulka.

Näiteks pealinna elanike kultuurivajaduste rahuldamise tase, transpordikorraldus, karjäärivõimalused on võrreldes provintsi-ga paremad. Või on hoopis privileegiks see, kui ääremaade elanikele tehakse maksusoodustusi või eraldatakse tsentraalsest fondidest raha nende infrastruktuuri arendamiseks.

ENE-s toodud privileegi määratlusest võis välja lugeda, et see suurendab alati juriidilist, majanduslikku või sotsiaalset ebavõrdsust. Tegelikult on aga mõnikord soodustuste eesmär-giks ebavõrdsuse vähendamine. Selliste näiteks võiks tuua maaõpilaste tasuta koolisõidu (linnas on vahemaad lühemad ja transport odavam), invaliididele tasuta või alandatud hindadega arstirohud (pension on väiksem kui töötasu, töövõimeline vajab vähem rohtusid), orbude vastuvõtu kõrgkoolidesse väljaspool konkurssi (elu on neid niigi rohkem muserdanud kui vanemate-ga lapsi) jne.

Eeltoodud näited viitavad asjaolule, et sotsiaalset või ma-janduslikku ebavõrdsust võivad paljudel juhtudel põhjustada ka väljaspool privileege või selle piirimaile olevad tegurid ning seetõttu kasutatakse privileege tihti disproportsioonide vähen-damiseks. Kuid osa privileege ilmselt ei pürgigi eeltoodud rolli-dele, vaid taotlevad muid eesmärke. Näiteks kodakondsuse saamise kitsendused migrantidele on suunatud põlisrahvuse ja tema kultuuri säilitamisele, aga mitte talle otsese majanduslike või kultuuriliste eeliste loomisele. Samuti seadusega sätestatud kord, et teatud ametikohtadel võib töötada vaid sellekohast koolitust saanud isik (elektrik, lendur, arst jne.), tuleneb vajadu-sest vältida ohtusid, mis ebakompetentne töö võib kaaskodani-kele põhjustada, mitte aga vajadusest takistada teatud ühiskon-nakihtidel seda elukutset valimast. Tuleb lisada, et tsiviliseeritud ühiskonnas on osa privileege seadusandlusega fikseerimata ja nende osutamine käib normaalse käitumise juurde. Võtame kasvõi tava pakkuda vanuritele ja naistele ühistranspordis istet, daamide eelisõiguse tervitamisel kübarat mitte kergitada jms. Nende eesmärgiks on kaitsta nõrgemaid tugevamate eest kui ka lihtsalt pingete ja psühhotraumade vältimine inimsuhetes.

Eeltoodud märkusi arvestades saab privileege määratleda vaid apoliitiliselt, lihtsalt juriidilise, sotsiaalse või majandusliku ees- või ainuõigusena.

Privileegid ja õigused

Lähtudes tõsiasiast, et privileegide abil korrigeeritakse mõnede inimeste või inimrühmade majanduslike või sotsiaalsete tarvete rahuldamise iseenesest väljakujunenud proportsioone, peame loogikast tulenevalt järel dama, et kellelegi eeliseid luues peame samavõrra teiste õigusi piirama. Näiteks maaõpilaste tasuta koolisõit vähendab transpordiorganisatsioonide tulusid, mille kompenseerimiseks peavad nad kas tõstma ülejäänud reisijate pilethindu või saama riigieelarvest dotatsiooni (elanike maksukoorma suurenemine). Niisiis, iga privileeg tuleb kellelgi kinni maksta, mistõttu sellest aspektist võetuna on ta ebaõiglus. Teisest küljest aga jaotatakse eeltoodud näites privileegide abil maaõpilaste koolituskulud ühtlasemalt kõigi ühiskonnaliikmete vahel, mis oletatavasti suurendab õiglust sellest aspektist, et vähenevad disproportsioonid tuludes, mida inimesed saavad kasutada isiklikuks tarbeks.

Filosoofiliselt võiks küsida, kas privileegid kui mingi ebaõigluse likvideerimine uue ebaõigluse sünnitamise hinnaga on üldsegi aktsepteeritavad. Võibolla peaks asjale lähenema nii, et õpilaste näite privileeg tuleks kaotada põhimõttel, et kui jõuadsid lapse muretseda, siis jõua teda ka koolitada. Vastaspool võiks pakkuda aga, et laste kasvatamise kulud tuleks jaotada võrdselt kõigi ühiskonnaliikmete vahel. Kompromissiootsijad ilmselt tuleksid lagedale ettepanekuga anda tasuta sõidu õigus vaid madala sissetulekuga perede lastele. Niisiis on olemas kolm võimalikku privileegidesse suhtumist: täielikult eitav, täielikult jaatav ja vahepealne.

Privileege täielikult eitav seisukoht tundub olevat ebareaalne, sest seab inimsuhetes põhiprintsiibiks olelusvõitluse. Tema lipukirjaks saab olema loosung – kes ei tee tööd, see ei pea ka sööma. Seetõttu lastaks töövõimetud invaliidid nälga surra ja on kahtlane, kas hakatakse jändama vanurite ja orbude toitmisega, sest kes garanteerib, et iga lapse või vanakese tulevane või juba antud individuaalne tööpanus on ekvivalentne temale privileegidena (koolitus, vanaduspension) pakutavate hüvedega. Samuti oleks praegusel feäduse ja tehnika tasemel ühiskonnale ülimalt ohtlik kaotada ametiprivileegid: vaid arstidiplomiga ini-

meste õigus tohterdada, juhilubade nõudmine transpordivahendi juhilt jne.

Privileegidesse kriitikavaba suhtumine aga tähendaks kommunistliku partei programmist tuttava loosungi – igäühelt tema võimete kohaselt, igäühele tema vajaduste järgi – rakendamist. Seega kaotatakse jaotuse ebavõrdsus täielikult. Kuid sellega sünnitatakse suur ebaõiglus, sest inimeselt võõrandatakse täielikult tema isiklikke vajadusi ületava töö produkt. Sotsialismi (kus on püütud võrdsustamise poole) praktika näitab selle idee utoopilisust, sest inimestesse on programmeeritud soov saada minimaalsete pingutustega maksimaalset tulu, mistõttu töötamisel püütakse joonduda viimase, aga tarbimisel esimese järgi. Üldse aga ei ole arusaadav sellise vajaduse järgi jaotamise printsiip mittemateriaalsete (sotsiaalsete) vajaduste puhul. Teame ju, et paljud tahavad olla kuulsus (president, näitleja, tippsportlane), aga mitte tavaline lihttööline. Või võtame niisuguse robustse näite, et kui keegi tunneb hingelist vajadust igal õhtul kellelgi silm siniseks lüüa, kuidas organiseerida nii, et ta igal õhtul kohtaks inimest, kes tunneks vajadust, et tal nägu triigitaks.

Eeltoodu põhjal olen arvamusel, et privileegid on ilmselt vajalikud, aga nende kasutamist saab õigustada vaid juhul, kui see kasu, mis nende rakendamine ühiskonnale annab, on ilmselt suurem kui see ebaõiglus, mis sellest tekib. Järelikult, privileegid võivad vähendada sotsiaalset ja majanduslikku ebavõrdsust, kuid vaid siis, kui see ühiskonna vaimsele ja majanduslikule arengule juba häirivaks on muutunud. Eesõigusi aga peab rakendama minimaalselt, et need ei pärsiks soovi ka ise oma võimeid maksimaalselt kasutada.

Raskem on meil, sotsialistlikust ideoloogiast aastakümnete vältel läbiimbunud inimestel, taibata, et teatud juhtudel on ühiskonnale kasulikud ka sellised privileegid, mis suurendavad sotsiaalset ja majanduslikku ebavõrdsust. Need on olulusvõitluse tõttu laialt levinud loomariigis. Näiteks karja juht, tavaliselt tugev loom, saab õiguse süüa paremad palad ja sigitada järeltulevat põlve. Kuid need eesõigused saab ta vaid seetõttu, et vastutab karja kaitse eest ning tema geenid on paremad. Järelikult on siin privileegid karja juhile kompensatsiooniks tema suurema panuse eest karja tuleviku nimel. Analoogia põhjal võib väita, et keskmisest hulga paremate võimetega inimesed saaksid

inimühiskonnas hästi ära elatud ka oma potentsiaali osaliselt rakendades. Kui ühiskond tahab nende võimeid täielikumalt rakendada, siis tuleks vastu pakkuda privileege, mis stimuleeriks neid ühiskonna kui terviku huvides piisavalt pingutama. Seetõttu vaidlustan meil levinud palkade võrdsustamise, ametiautode keelamise jm. tippjuhtidele ja -teadlastele privileegide võimaldamise vastaste abinõude ühiskonnakasulikkuse. Arvan, et loenguvabal ajal peete kasvatav või turul lilli müüv professor jääbki keskpärasusse siplema, lihttöolisest vähem palka saav ülemus sirutab käe riigi vara või altkäemaksu järele. Ja oh kui palju kõrgharidusega spetsialiste selle jätkuva võrdsustamistendentsi tõttu eelistab tööd lihttöolisena!

Vajame uut privileegide poliitikat

Niisiis, ühiskondlikult vajalikud privileegid aitavad osaliselt likvideerida inimeste mõne võime puudulikkusest tingitud karjuvat ebavõrdsust tema tarvete rahuldamisel, võrreldes keskmisega, või suurendavad tarvete rahuldamisel ebavõrdsust, et stimuleerida ülivõimete maksimaalsemat kasutuselevõttu ühiskonna hüvanguks.

Sotsialistlikus süsteemis tehti aga privileegide andmisel kaks suurt viga. Esiteks, disproportsioonide kaotamist taotlevate privileegide liialt suur võrdsustav roll. Siit tulenes ühelt poolt turumajandusmaadega võrreldes suur mahajäämus palgatasemes, teiselt poolt töövõimeliseks. Mäletate ju meil laialt levinud väljendit, et töölised teevad näo, et teevad tööd, ja riik teeb näo, et maksab selle eest neile palka! Teiseks veaks oli disproportsioone suurendavate privileegide salastatus. Turumajandusmaades on info selliste privileegide kohta kõigile kättesaadav: palju maksab rahvale kuninga ülalpidamine, kui suured on estraaditähed sissetulekud jne. Aga kas me Eesti Vabariigis teame, palju saab president palka või palju kulutab valuutat valitsus väliskomanderinguteks? Need vead (liigne võrdsustamine ja salastatus) on privileegide kasuteguri viinud kõvasti alla ja mõnes osas on see muutunud juba parasiitluseks. Ainus pääsetee ummikust on anda avalikkusele võimalus kogu aeg privileegide kehtestamisel kaasa rääkida ja nende kasutamist pidevalt jälgida ja kontrollida.

Järeldus: avalikkuse valvsa pilgu ja demokraatia kaitse all saab ja tuleb privileegid panna senisest efektiivsemalt teenima Eesti Vabariigi vaimse ja majandusliku iseseisvuse saavutamist, turumajandusele üleminekut. Teisisõnu – arenenud maade perre (tagasi)jõudmiseks ei aita majandusreformi otsustest, oma valuuta üleminekust jm. analoogilistest sammudest, vaid tuleb teha pööre ka privileegide valdkonnas.

PRIVILEGES AND SOCIAL JUSTICE

Mart Sõrg

Summary

For along time our scientists and politicians have interpreted privileges as one of the factors that increases social injustice, but sometimes it is necessary to use privileges in order to decrease social injustice. The author of the article proves that even of privileges increase social injustice, it is in some cases necessary to use them, not to speak of those cases when privileges decrease social injustice. The author comes to the conclusion that our negative attitude towards privileges is caused by the wrong and concealed policy of privileges of socialist regime. During the years of transition to the market economy the system of privileges that is placed under the control of publicity could efficiently help to create and strengthen the new social system in Estonia.

ПРИВИЛЕГИИ И СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ

Март Сьрг

Резюме

В течение длительного времени наши ученые и политики рассматривали привилегии как фактор, усиливающий социальную несправедливость, но иногда привилегии нужны и для уменьшения социальной несправедливости, подтверждением чему является данная статья.

Автор приходит к выводу, что отрицательное отношение к привилегиям берет начало из неправильной и тайной политики привилегий социального режима. При переходе к рынку система привилегий, находящаяся под контролем общественности, может способствовать созданию новой и упрощению общественной системы в Эстонии.

TÖÖTURG JA SELLE INFOSÜSTEEM ÜLEMINEKUL TURUMAJANDUSELE

Tiiu Paas

Tööturg

Mistahes dünaamiline süsteem vajab üleminekuks ühest seisundist teise siirdeprotsessi. Majandussüsteemi kui dünaamilise süsteemi üleminekul käsumajanduselt turumajandusele on samuti vajalik üleminekuperiood. Selle kestus ja efektiivsus sõltuvad kasutada olevatest ressursidest, mida võib üldistatult jaotada 3 rühma:

1) materiaalsed ressursid (maavarad, maa, kinnisvarad, tooraine);

2) tööjõud;

3) informatsioon, kommunikatsioon.

Tööjõud on üleminekuperioodi keskne ressurss, mis suures osas määrab üleminekuperioodi protsesside kulgemise ning ressursside kasutamise efektiivsuse. Tööjõud saab oma omadusi rakendada tööturu vahendusel. Tööturul saab tööjõud ka oma väärtusele hinnangu, mis avaldub palgana.

Tööturgu võib käsitleda kui teatud omadustega tootmisressursside turgu, mida üldjuhul iseloomustab paljude müüjate olemasolu. Majandusõpetuses eristatakse paljude müüjate turu puhul kolme erinevat turutüüpi [1].

1. **Täieliku konkurentsiga turg.** Tööturul on täielik konkurents, kui peale suure hulga suhteliselt homogeense tööjõu müüjate on turul ka suur hulk töö ostjaid. Kumbki tööturu pool ei saa oluliselt mõjutada tööjõu hinda. Töötajatele makstav palk kujuneb konkurentsi käigus.

2. **Monopsoonne turg.** Turul on vaid üks ostja, kes määrab ka turuhinna. Näiteks on ainsaks tööandjaks riik, mis võib olla väga suletud süsteem ning töötajatel puudub võimalus tööturgu vahetada.

3. **Oligopsoonne turg.** Turul on vähe ostjaid e. tööandjaid ning kõik nad mõjutavad turuhinda. Oluline on omada infot teiste ostjate poolt pakutavate hindade kohta.

Tööturul võib esineda ka olukordi, kus nii tööjõu nõudmist kui pakkumist esindavate isikute arv ei ole kuigi suur. Tööjõu müüjate nimel võib tegutseda ametiühing, tööjõudu ostab vaid

riik või mõni suur firma lokaalsel tööturul. Sellist turgu nimetatakse kahepoolseks monopoliks.

Tööturul tuleb suhteliselt harva ette olukordi, kus tööjõu kui spetsiifilise kauba hind kujuneb vaid nõudmine ja pakkumise vastastikuse tasakaalustamise tulemusena. Selline olukord saab esineda vaid juhtudel, kui puuduvad ametiühingud või nad ei sekku palgapoliitikasse. Samuti ei sekku palgapoliitikasse riik.

Tavaliselt sekkub riik tööturu olukorda miinimumpalga seaduste kehtestamisega. Ametiühing näeb oma eksisteerimise ja tegevuse peaülesannetena töövõtjate kaitset, nende normaalse elatustaseme kindlustamist ning sellest tulenevalt töötajatele kõrgemate palkade nõudmist. Toimuvad ametiühingute ja tööandjate vahelised läbirääkimised ning määratakse turukonkurentsist tulenevad ning riigi ja ametiühingu nõudmisi arvestavad palgatasemed ja töötingimused. Sellisest käsitlusest lähtuvalt on tööturgu defineeritud ka kui turgu, kus määratakse kindlaks palgad ja tööhõive tingimused [2].

Tööturu olukord ja areng on seotud tihedalt riigi üldise arengu, tema majandus- ja sotsiaalpoliitikaga ning demograafilise situatsiooniga. Tööturu arengu suunamiseks on vaja operatiivset ja usaldusväärset infot kõigi komponentide kohta.

Nõudmine ja pakkumine tööturul

Tööturu kaks olulist komponenti on tööjõu nõudmine ja tööjõu pakkumine.

Tööjõu nõudmine tähendab konkreetsete erialade, kvalifikatsiooni ja oskustega tööjõu nõudlust ehk tööturul pakutavaid töökohti.

Tööjõu pakkumine on teatud hariduse, kvalifikatsiooni, kutse- ja tööoskustega inimeste olemasolu ning nende valmisolek tööd teha.

Tööjõu nõudmises võib eristada jooksvat, taastavat ja majanduse ümberstruktureerimisest tulenevat nõudmist.

Tööjõu jooksev nõudmine on tingitud tööjõu loomulikust liikumisest, nõuete muutumisest teatud töökohtade suhtes, tehnoloogia arenguga kaasnevatest muutustest erialade ja tööde struktuuris, inimeste soovide ja hinnangute muutumisest, töötingimustest konkreetsetes ettevõtetes, perekondlikest põhjustest jne.

Taastav nõudmine tuleneb pensionile läinud, eriala või töökohta vahetanud, koduseks jäänud töötajate, surnute jne. asendamise vajadusest.

Majanduse ümberstruktureerimisest tulenev tööjõu nõudlus on seotud suuremate muudatustega riigi või piirkonna majanduse struktuuris, mõnede ettevõtete tegevuse lõpetamise ja uute loomisega, uute omandivormide tekkega jne.

Tööjõu pakkumises saab eristada kahte poolt: esmane ja taas tööle asumine ning töölt lahkumine.

Tööle asumine võib toimuda pärast kooli lõpetamist, erialast väljaõpet, töökohta või elukoha vahetust, taas tööle asumist pärast ajutist töölt äraolekut (näiteks laste või haigete pere-liikmete hooldamise tõttu) jne.

Töölt lahkumine võib olla tingitud pensionile minekust, töö- või elukoha muutusest, perekondlikest põhjustest, surmast jne.

Tööjõu nõudmist ja pakkumist mõjutavad mitmesugused tegurid. Tööjõu nõudmist tööturul mõjutavate olulisemate teguritena võib nimetada järgmisi:

- kaupade ja teenuste nõudluse muutused.
- palkade ja hindade muutumine.
- organisatsioonilised ümberkorraldused.

Tööjõu pakkumist mõjutavad tegurid:

- demograafilised muutused.
- kutsenõuete muutumine.
- elenikkonna liikuvus.
- väärtushinnangute muutumine.
- muutused hariduse investeerimisel.
- muutused tööjõu väljaõppeprogrammides.
- kutsenõustamine.

Tegurite jaotamine tööjõu nõudmist ja pakkumist mõjutavateks on suuresti tinglik. Nõudmine ja pakkumine on tööturu omavahel tihedalt seotud põhikomponendid. Majanduse struktuuri, majandusmehhanismi, majandus- ja hariduspoliitika jne. ümberkorraldused mõjutavad tööturgu nii tööjõu nõudmise kui pakkumise poole pealt. Oluline on operatiivne info, et neid muutusi analüüsida, tööturu arengut prognoosida ja suunata.

Tööturu informatsiooni rühmitamine

Tööturu informatsiooni rühmitamisel vastavalt tema põhikomponentidele võib eristada kolme peamist inforühma:

- 1) tööjõu nõudmist kajastav info,
- 2) tööjõu pakkumist kajastav info,
- 3) tööjõu nõudmise ja pakkumise vastastikuseid seoseid ja mõjusid kajastav info (palk, töötuse abirahad, vabade töökohtade ja töötute suhe jne.).

Tööturu info ajalise suunitluse alusel saab eristada tööturu momendiolukorda iseloomustavat infot ehk operatiivinfot ning tööturu prognoose.

Tööturu operatiivinfo:

- tööhõive suurus, selle sooline ja vanuseline struktuur;
- tööhõive tegevusalade ja erialade järgne struktuur;
- palgad, palga struktuur;
- vabade töökohtade pakkumine, pakkumiste struktuur;
- töötute arv ja struktuur;
- töötuse tase;
- vabade töökohtade ja töötute suhe;
- tööhõivealast teenindamist kajastav info;
- tööjõu ümber- ja täiendõpet kajastav info;
- tööjõu mobiilsus,

Tööturu prognoosid:

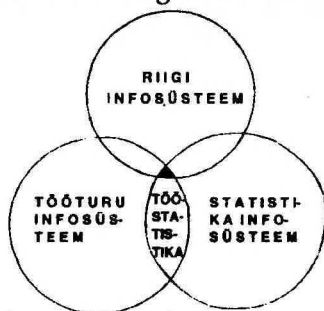
- tööjõu nõudmise lühi- ja pikaajaline prognoos;
- tööjõu pakkumise lühi- ja pikaajaline prognoos;
- tööhõive tendentsid tegevusalade ja erialade kaupa;
- palga muutumise tendentsid;
- tehnika ja tehnoloogia arengust tulenevad uued kutse-nõudmised;
- tööjõu väljaõppe arengusuunad, lühema- ja pikemaajalised väljaõppeprogrammid;
- tööpoliitika arengusuunad;
- tööpuuduse perspektiivid,

Tööturu infosüsteem

Tööturu infosüsteem on tööturu kahe peamise komponendi – tööjõu nõudmise ja pakkumise aspekte kajastava info kogumise, säilitamise, kontrolli, töötlemise, edastamise, kaitsmise ja kasutamise süsteem, mis võimaldab ellu viia riigi majandus- ja tööpoliitika eesmäärke ning on toetuseks nende väljatöötamisel.

Erialakirjanduses on esitatud mitu detailsemat tööturu infosüsteemi definitsiooni. Tööturu infosüsteemi on defineeritud kui süsteemi, mis agregeerib ja dekomponeerib infot töö nõudmist ja pakkumist mõjutavate tegurite kohta ning loob seekaudu info kasutamise paremad võimalused inimressursside rakendamise ja tööturu arengu suunamisel [3]. Tööturu infosüsteem hõlmab detailse ja ulatusliku info tööhõive, selle dünaamika ja faktorite kohta, samuti näitajate ja protsesside kohta, mis avalduvad töötajate ja töö vahelistes suhetes. Tööturu infosüsteemi koosseisu kuuluvad andmed tööhõive, töötuse, tööjõu mobiilsuse, palgade ja nende argengutendentside kohta. Need on oluliseks aluseks tööturu olukorra analüüsimisel, prognoosimisel, tööpoliitika ja selleks vajaliku seadusandluse väljatöötamisel ning tööturu arengu suunamisel [4].

Tööturu infosüsteem on riigi infosüsteemi osa (joonis 1).



Joonis 1. Tööturu infosüsteemi seosed.

Tööturu infosüsteem on vajalik riigi tööpoliitika väljatöötamiseks, elluviimise suunamiseks ja kontrollimiseks. Tööturu infosüsteemi ja statistika ühisosaks on tööstatistika.

Tööturu infosüsteemi osad

Tööturu infosüsteemi koosseisus võib eristada järgmisi osi: infovara, riistvara, mudelvara, tarkvara, orgvara ja õigusvara. Eesti Statistikasüsteemi arengukontseptsioonis on neid osi mõnevõrra teises struktureeringus käsitletud infosüsteemi tasemetena [5].

Infovara keskne osa on andmebaas. Infosüsteemi kuuluvad andmebaasid peavad tuginema samale andmebaasimudelile, mis võimaldab nende integreerimise ning võimalikult unifitseeritud tarkvara kasutamise. See on eriti oluline suure hulga kasutajate puhul, mis on omane ka tööturu infosüsteemile.

Riistvara koosseisu kuuluvad arvutid, arvutivõrgud, sidevõrgud, andmete sisend- ja väljundseadmed, trükkimis- ja paljundamisvahendid.

Mudelvara on meetodite ja mudelite kompleks, mida kasutatakse tööturu info töötlemisel, tööturu olukorra analüüsimisel ja prognoosimisel, tema näitajate arengutendentside määramisel, võimalike arenguvariantide hindamisel. Mudelvara on tarkvara loomise ja kasutuse aluseks.

Orgvara alla kuuluvad infosüsteemi loomise, andmete kogumise, töötlemise, kontrollimise, säilitamise ja kasutamise seonduvate organisatsiooniliste küsimuste lahendamine, töötajate kohustuste ja andmekasutuse õiguste määramine, väljaõpe jne.

Õigusvara koosseisu kuuluvad seadused, määrused, korraldused, mitmesugused kokkulepped jne., mis reguleerivad õiguslikult info kasutamise ja töötlemisega seonduvaid probleeme. Õigusvara ülesandeks on tagada seadusandlikult info kaitse, selle töötlemisel kasutatud tarkvara legaalsus ja vajadusel ka originaalsus.

Tööturu infosüsteemi sisu võib üldistatult grupeerida nelja rühma.

1. Tööturгу iseloomustavad peamised näitajad (tööjõud, tööhõive, töötus, töötuse tase jt.), mis on tööturu olukorra rahvusvaheliselt võrdleva hindamise ja analüüsi ning tööpoliitika väljatöötamise ja elluviimise aluseks. Siia alla kuuluvad ka andmete kogumise ja töötlemise meetodid ja võtted.

2. Detailne informatsioon tööjõu struktuuri kohta tegevusalade ja erialade kaupa. Tööhõive maatriksid. Erialadele ja ametikohtadele esitatavad kutsenõuded, nende arengutendentsid. See info on vajalik eelkõige õppeprogrammide väljatöötamiseks ning riigi hariduspoliitika suunamiseks.

3. Informatsioon tööjõu nõudmise ja pakkumise kohta. See on oluline töötajatele, kes tahavad vahetada töökohta, asuda tööle pärast kooli lõpetamist, erialast väljaõpet või pikemat töölt äraolekut, ning töökoha kaotanutele. Info on vajalik ka tööandjatele, kellel on võimalik pakkumiste alusel valida neile sobivaid töötajaid.

4. Üldine demograafiline, poliitiline, majanduslik ja turuinfo, mis seondub vahetult tööturu probleemidega ning on vajalik tööturuga seonduvate mõistete ja näitajate käsitlemisel, nende taseme hindamisel ja võrdlemisel ning tööturu arengusuundade määramisel.

Tööturu infosüsteemi funktsioonid

Tööturu infosüsteemil on täita kolm olulist teenindusfunktsiooni.

1. **Individuaalne teenindamine** toimub põhiliselt mitmesuguste tööhõivekeskuste kaudu, kust on võimalik saada tööhõivealast infot ning vajadusel ka kutsenõustamist. Individuaalset tööhõivealast teenindamist vajavad nii töövõtjad kui ka tööandjad.

2. **Administratiivne teenindamine.** Riigiorganid, valitsusasutused, ettevõtted ja organisatsioonid vajavad infot tööpoliitika väljatöötamiseks, elluviimise suunamiseks ja kontrollimiseks, ettevõtete tegevuse planeerimiseks, uute arengusuundade määramiseks ja hindamiseks.

3. **Ühiskonna (avalikkuse) teenindamine.** Tööturu infosüsteem annab suunavat infot hariduspoliitika väljatöötamiseks ja elluviimiseks, õppeprogrammide koostamiseks, tööjõu ümber- ja täiendõppe korraldamiseks, tervishoiu, sotsiaalteeninduse, puhkuse- ja turismiteenuste arengu kavandamiseks jne.

Tulenevalt tööturu infosüsteemi peamistest funktsioonidest võib välja tuua olulisemad ülesanded ja probleemid, mille lahendamisel on vajalik tööturu infosüsteemi vahendusel saadav infoalane toetus.

1. Riigi ja tema üksikute piirkondade tööpoliitika väljatöötamine, elluviimine ja poliitika elluviimise meetmete efektiivsuse kontroll.

2. Riigi kui terviku ning tööturu eri piirkondade tööhõive analüüsimine ja prognoosimine.

3. Hariduspoliitika väljatöötamine, tööjõu välja- ja ümberõppe korraldamine, õppeprogrammide koostamine ja täiustamine.

4. Tööotsijate ja töö pakkujate informatsiooniline teenindamine.

5. Kutsenõustamine inimeste tööle ja õppima suunamisel.

6. Rahvusvaheliseks suhtlemiseks vajaliku tööturu-alase info tagamine.

7. Töövõtjate ja tööandjate vahelised palgaläbirääkimised.

Tööturu infosüsteemi kasutamine

Tööturu infosüsteemi funktsioonidest ja infosüsteemi toetusel lahendatavate probleemide rohkusest ning mitmekülgisusest tulenevalt on infosüsteemil ulatuslik kasutajate ring. Kokkuvõtlik ülevaade tööturu infosüsteemi olulisematest kasutajatest ja võimalikest kasutusvaldkondadest on esitatud tabelis 1.

Tabel 1

Tööturu infosüsteemi kasutajad ja kasutusvaldkonnad

Kasutaja	Kasutusvaldkond
Tööandjad	Sobivate töötajate leidmine ja tööle võtmine. Palkade määramine ja palgakokkuleppe sõlmimine. Tootmise ümberpaigutamise kavandamine ja korraldamine. Äritegevuse kavandamine. Investeeringute planeerimine
Tööjõud ja majanduslikult mitteaktiivsed inimesed	Sobiva töö leidmine. Kutseoskuste täiustamine. Ümberõpe. Elukoha muutmise kavandamine. Palgakokkulepete sõlmimine.
Riigi- ja valitsusasutused	Tööpoliitika väljatöötamine ja elluviimine. Majanduse arengusuundade ja struktuurimuutuste prognoosimine. Majanduspoliitika väljatöötamine ja elluviimine. Hariduspoliitika väljatöötamine ja elluviimine.
Haridusasutused, tööjõu väljaõppe ja ümberõppega tegelevad asutused	Õppeplaanide ja -programmide väljatöötamine ja korrigeerimine. Uute erialade ja erialade kombinatsioonide tekke kavandamine ja suunamine. Kutse-nõustamine.
Ametiühingud	Palgaläbirääkimised. Töökokkuleppe sõlmimine. Tööjõu taasootmist suunavad kokkulepped

Kokkuvõte

Tööturu infosüsteem on osa riigi infosüsteemist, mis on vajalik majandus- ja tööpoliitika väljatöötamisel, elluviimise suunamisel ja kontrollimisel, tööturu olukorra pideval jälgimisel ning selle kohta rahvusvaheliselt võrreldava info tootmisel.

Tööturu infosüsteemi koosseisu kuuluvad:

- 1) tööandjate perioodiline statistiline aruandlus,
- 2) elanikkonna tööhõivealased valikuuringud,
- 3) rahvusvaheliselt võrreldavad tööturu näitajad, näitajate süsteemid, põhimõisted ja klassifikatsioonisüsteemid,
- 4) tööturu prognoosid.

Turumajandusele ülemineku perioodi infosüsteemi loomisel tuleb lahendada järgmised olulised ülesanded.

1. Tuleb kasutusele võtta rahvusvaheliselt kasutatavad ja võrreldavad tööturunäitajad: tööjõud, majanduslikult aktiivne ja mitteaktiivne elanikkond, töötus, töötuse tase jt. Põhimõistete määratlemisel ja näitajate arvutamisel lähtuda Rahvusvahelise Tööorganisatsiooni (ILO) nõuetest.

2. On vaja käivitada valikuuringid tööhõive, palga, tööpuuduse jne. selgitamiseks, välja töötada reeglistik ja matemaatiline aparatuur valikuuringuste tulemuste laiendamiseks üldkogumile.

3. Tööturгу iseloomustava info kogumine peab tuginema tagasisidele. Operatiivsete ja usaldusväärsete andmete saamist töövõtjatelt ja tööandajatelt ei saa üles ehitada ainult seadusandlikult fikseeritud andmete andmise kohustusele. Vajalik on usalduslik koostöö ja vastastikune huvitatus.

4. Ei ole vaja kopeerida arenenud ja rikaste riikide statistikat ja infosüsteeme. Need on sageli ebaotstarbekad ja liialt kulukad. Rahvusvahelistele nõuetele tuginedes tuleb luua Eesti spetsiifikat ja mujal tehtud vigu arvestav oma infosüsteem.

5. Tööturu infosüsteemi loomisel tuleb lähtuda riigi infopoliitikast, olemasolevast ja perspektiivsest infotehnoloogiast ning planeerida selles valdkonnas oluline arengureserv.

KIRJANDUS

1. **Freeman, M.A.** Mikroökoonoomika baasteooria: Loengumapp nr. 3-4. I osa. Tallinn, 1990 (EMI).
2. **Arrak, A. jt.** Turumajandus: *Economics'i* alused (mikrotasand). Tartu, 1991.
3. **Pinola, K.** Definition of LMI developed for the use of the Labour Market – Information Committee of the Governor's Job Training Council. St. Paul, Minnesota Research and Statistical Services. Department of Economic Security. June 1983.
4. Proceedings of a conference on Labour Market Information System: Information needs, sources and methods of delivery. Berkely, California: University of California, Dept. of Industrial Engineering, Nov. 1970.
5. **Veetõusme, R.** Statistikasüsteem ja andmetöötlus // Arvutustehnika ja Andmetöötlus. 1991. Nr. 5.
6. **Cottepanda, M.** Labour Market Information System. Minnesota. Dept. of Economic Security, 1983.

LABOUR MARKET AND ITS INFOSYSTEM IN TRANSITION TO MARKET ECONOMY

Tiiu Paas

S u m m a r y

Workforce is a key element in a transition to market economy, for it can significantly determine the course of the processes in the transition and the efficiency of the application of resources.

The situation and standard of development of the labour market is closely associated with the development of the society at large, including its economic and social policies and the demographic situation in the country. For fostering the development of the labour market, access to first-hand and reliable information will prove necessary, keeping in mind all the different components of the labour market.

Some issues concerning labour market and the founding of its infosystems in the transitional period have been discussed in the following sections of the paper:

1. Basic characteristics of the labour market during a transition.

2. Supply and demand at the labour market.
3. Grouping the information concerning labour market.
4. Discussion on the very concept of the labour market information system.
5. Components of the infosystem.
6. Functions of the infosystem.
7. Possible ways of application of the infosystem.
8. Some proposals for founding the labour market infosystem.

РЫНОК РАБОЧЕЙ СИЛЫ И ЕГО ИНФОСИСТЕМА ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА РЫНОЧНУЮ ЭКОНОМИКУ

Тийу Паас

Резюме

Рабочая сила является центральным ресурсом при переходе на рыночную экономику, которым во многом определяется длительность переходного периода и эффективность использования ресурсов.

Состояние и развитие рынка рабочей силы тесно связано с общим уровнем развития республики, ее экономической и социальной политикой и демографической ситуацией. Для управления развитием рынка рабочей силы необходима качественная и оперативная информация о всех ее компонентах, а также инфосистема, создающая такую информацию.

Проблемы рынка рабочей силы и ее инфосистемы при переходе на рыночную экономику освещены в статье в следующем разрезе:

1. Рынок рабочей силы переходного периода.
2. Спрос и предложение на рынке рабочей силы.
3. Классификация информации рынка рабочей силы.
4. Инфосистема рынка рабочей силы.
5. Разделы инфосистемы рынка рабочей силы.
6. Функции инфосистемы рынка рабочей силы.
7. Использование инфосистемы рынка рабочей силы.
8. Предложения для создания инфосистемы рынка рабочей силы.

ERA- JA RIIKLIKU SEKTORI EFEKTIIVSUSE PROBLEEMIDEST SOTSIAALSFÄÄRIS

Maris Lauri

Pärast sotsialistliku majanduse kokkuvarisemist on selgeks saanud, et efektiivse majanduse suudab tagada vaid võistluslik turg. Tihtipeale on hakatud turgu samastama erasektoriga. Sellest tuleneb ka väide, et ainult eraettevõtlus on võimeline tagama majanduse efektiivse toimimise. Kuid ka eraettevõtlusel on probleeme turu nõudmiste täitmisega nagu riiklikulgi. Järgnevalt püüakse juhtida tähelepanu mõningatele era- ja ühiskondliku sektori efektiivsuse probleemidele.

Eratootmise efektiivsuse põhjuseid on mitu. Nii toimub seal kõik kokkuleppeliselt - seega toodetakse seda, mida vajatakse ja piisavas koguses. Efektiivsust tõstab ka see, et tehnikas või tootmises mahajäänu langeb konkurentsist välja. Erasektor on tunduvalt paindlikum liikumises nendesse valdkondadesse, kus nõudlus on rahuldamata ning eksisteerib mingi toote või teenuse vajadus. Kõik eeltoodu põhineb sellel, et eratootja on huvitatud saama oma varalt maksimaalset kasu.

Vaatamata eeltoodule on siiski valdkondi ja põhjuseid, miks erasektori tegevus ühiskonda ei rahulda. Enim on erasektoriga rahulolematust olnud sotsiaalsfääris, on isegi arvatud, et seal ei tohiks ta üldse osaleda [4] või siis vaid vähesel määral [vt. 1, lk. 47; 5, lk. 12; 2]. Miks?

Põhiargumentideks, miks turg ei tule oma ülesannetega toime, on see, et iga sotsiaalse kauba või teenuse potentsiaalsel tarbijal on ajend, kas

- a) jätta teenuse eest tasumata
- b) või vähendada oma nõudlust, jättes teenus või kaup tarbimata ning seega põhjustades ühiskonna jaoks ebapiisava teenuste tarbimise.

Esimene probleem on tegelikult eelkõige seadusandluse küsimus, kuigi on seotud ka tavade, etiketi ja moraali [1, lk. 48] ning seega lahendatav. Teise probleemi lahendus on seotud ühiskonnaliikmete rikkuse ning ühiskonna oskusega enda nõrgemaid liikmeid adekvaatselt abistada. Arenenud maad on sellega enam-vähem edukalt toime tulnud, kasutades mitmesu-

guseid toetussüsteeme (abirahad jmt.) või luues sellekohased riiklikud organisatsioonid (riiklik tervishoiu-, sotsiaalkindlustus-, haridussüsteem).

Kuid suurimaks eraettevõtluse probleemiks on majandustegevusega kaasnevad kõrvalefektid (müra, reostus, liiklusummikud jmt.). Nende hulka kuuluvad ka küll mitte otseselt majandustegevusest põhjustatud, kuid sellest tulenenud industrialiseerimisest, linnastumisest ning ühiskonna struktuuri ja seoste muutumisest põhjustatud kuritegevuse kasv, diskrimineerimine jmt. Kogu nimetatu hävitamisega erasektor toime ei tule, sest tihti on väga raske neid tulemeid rahaliselt täpselt mõõta. Pealegi, tihti ei nõutagi tootjatelt kõrvalefektide täielikku hüvitamist, kuna ei tajuta seost näiteks auto valmistamise ning inimese haigestumise või liiklusummikute vahel. Nii põhjustavadki tootmisega kaasnevad hüvitamata kõrvalefektid ühiskonnale suuri probleeme. Teatud määral on suudetud siiski juba nimetatud raskusi lahendada, kuid mitte otseste turumehhanismidega, vaid ühiskonda esindava riigi sekkumise teel (seadusandlus, otsene osalus mõningais tegevusvaldkondades).

On esitatud veel hulk väiteid, miks erasektori tegevust sotsiaalsfääris tuleks võimalikult palju piirata. Erameditiini kohta öeldakse näiteks, et see 1) põhjustab ressursside ebaefektiivset ja ebaõiglast jaotust; 2) tegeleb vaid raviva terviseabi andmisega (seega vaid ühe tulusama tervishoiuvaldkonnaga); 3) on kulukas, kuna kasutab kalleid ravimeid ja seadmeid; 4) mõjutab halvasti meditsiiniharidust, propageerides kalleid ravimeetodeid ning üliõpilaste suundumust erapraksisele (see on tasuvam); 5) õõnestab tervishoiukorraldajate püüdeid distsiplineerida ja ratsionaliseerida diagnostilisi ja terapeutilisi protseduure kulu-efektiivsuse baasil; 6) põhjustab riigiteenistuses olevate meditsiinitöötajate palkade tõusu [3, lk. 54-55].

Kahtlematult võib erameditsiin seesuguseid probleeme põhjustada, eriti kui ta eksisteerib kõrvuti riikliku tervishoiusüsteemiga ning tema tegevus ei ole seadusandluse poolt täpselt reglementeeritud. Kuid suuremaks probleemiks nii tervishoiu kui ka muude sotsiaalteenuste juures on ebaõigluse ja ebavõrdsuse küsimus. See tähendab, et mitte kõik inimesed ei ole võimelised rahuldama oma sotsiaalseid vajadusi individuaalselt ja ühiskondlikult vajalikul määral. Isegi kõige suuremad sissetulekute ja hüvede ebavõrdsuse jaotuse kaitsjad on tihti veendunud, et

nappe kaupade ja teenuste koguseid tuleb jaotada võrdsemalt kui on võime nende eest tasuda [1, lk. 64]. Seega mõõndakse riigi sekkumise vajadust mõningal juhul. Kuid kohe tekib probleem, kuidas õiglaselt jaotada. Kuna see on väga lai arutusvaldkond, siis sellel pikemalt ei peatu.

Kui erasektori tugevaimaks küljeks peetakse ressursside efektiivset kasutamist, siis ühiskondliku (riikliku) sektori jaoks on see suurim probleem. Miks siis suurim probleem? Miks siis ühiskondliku sektori ettevõtted ei ole nii efektiivsed kui eraettevõtted? Tähtsamaid põhjuseid on kaks:

- 1) omandivormi muutmise võimatus;
- 2) tulud pole ümbersuunatavad, st. et üldiselt on määratud, milleks saadud tulud tuleb kulutada.

Me kõik oleme mingi osa ühiskondliku omandi omanikud, st. igaühele kuulub mingi osa igast haiglast, koolist, maanteest jne. Kuid need osakesed on üksikult võetuna äärmiselt väikesed, abstraktsed, ja nõnda ei tunneta me vastutust selle omandi eest. Pealegi ei ole meil selle omandi suhtes täielikku käsutusõigust nagu eraomandi puhul: me ei saa omandivormi muuta (müüa, rentida) ega tulusid oma soovi kohaselt kasutada. See kõik vähendab üksikisiku huvi ühiskondlike vahendite efektiivse kasutuse vastu. Ühiskondlike ettevõtete ja organisatsioonide juhtimine on usaldatud kindlatele inimestele (valitud, esindajate poolt määratud korraldajad), kellel on mõneti suurem ühiskondliku vara enda heaks kasutamise võimalus, kasvõi muugavamate töötingimuste loomisega. Mida väiksem on ühiskonnaliikmete-poolse kontrolli võimalus ja huvi, seda väiksem on ühiskondliku sektori efektiivsus.

Kuidas siis ühendada erasektori ja ühiskondliku sektori positiivsed küljed, seda eriti sotsiaalvaldkonnas? Ühest vastust sellele pole senini leitud. Kuid tundub, et äärmustel pole tänapäeva maailmas kohta. Riiklikud sotsiaalsüsteemid Iida-Euroopas on lagunenud, Rootsis nõrgenemas. USA-s aga on erasektori kõrval tugevnenud riigi osa, eriti nendes sotsiaalvaldkondades, kus erasektor on enim näidanud oma abitust. Võib-olla on mõistlik lasta areneda nii era- kui ka ühiskondlikul sektoril, sest on märke, et maades, kus valitseb suurem mitmekesisus, kulutatakse sotsiaalsfäärile rohkem ning seega eksisteerivad suuremad eeldused seal edu saavutada.

Vältimaks suuri probleeme, tuleks Eestis, kus sotsiaalsfääri suurimad muudatused on tõenäoliselt alles ees, tähelepanelikult uurida muu maailma kogemusi era- ja ühiskondliku tegevuse kooskõlastamisel. Uurimiseks tuleks luua seadusandlus, mis tagaks nii riikliku kui ka erasektori toimimise just neil aladel, kus nad on edukamad ja tegutsevad efektiivsemalt, ja sel viisil, mis annaks ühiskonnale suurimat kasu.

KIRJANDUS

1. **Culyer, A.J.** The political economy of social policy. Oxford, 1780. 340 p.
2. **Marsh, F.H., Yarborough, M.** Medicine and money: A study of the role of beneficence in health care cost containment. New York, London, 1900. 174 p.
3. National Decision-making for primary health care. A study by the UNICEF/WHO Joint Committee on Health Policy. Geneva, 1981. 70 p.
4. **Орлов Г., Солошенко И., Попов Н., Панченко Б.** Ресурсное обеспечение здравоохранения // Плановое хозяйство 1991. № 1. С. 104-110.
5. Управление людскими ресурсами здравоохранения: Доклад Комитета экспертов ВОЗ // Серия технических докладов 783-803. Женева, 1991.

CONNECTED WITH EFFECTIVENESS OF PRIVATE AND PUBLIC SECTOR

Maris Lauri

Summary

It is wellknown that private sector is acting more effective than public sektor. The Reasons are that privats sector reacts on market demand more quickly, that who loss ground that will be displaced, and that the interest from receipts is bigger.

After all the action of private sector makes great problems to society, especially in social sphere. Troubles with payment for goods and services should be solved by legislation. More complicated is the problem (connected) that people who use goods

and services produced by private sector attempt to diminish their needs, often below from the amount needed by society. But the greatest problems are made by side effects, which are not calculated in private costs, but what make great problems for society. From that becomes obvious the need for government intervention.

The ineffectiveness of public sector is primarily induced from two reasons: non transmissionness of property and revenues.

Since both, private and public sector have their strong sides, what must be used for getting effectiveness in whole economy, and weak sides, what must be avoided, it is useful for society to have both of them in that field where they make better.

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ, СВЯЗАННЫХ С ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ЧАСТНОГО И ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Марис Лаури

Резюме

Хорошо известно, что частный сектор действует более эффективно, чем общественный. Это объясняется тем, что он быстрее реагирует на требования рынка: тот, кто отстает – проигрывает и уходит. Кроме того, существует большая заинтересованность в прибыли.

Тем не менее, деятельность частного сектора вызывает, особенно в социальной сфере, много проблем. Трудности, связанные с оплатой товаров и услуг, можно разрешить с помощью закона. Сложнее то, что люди, потребляющие товары и услуги частного сектора стремятся к упрощению потребностей. Самые трудные проблемы связаны с побочными эффектами, которые не учитывает частный сектор, но которые могут вызывать для общества огромные трудности. Поэтому появляется потребность в государственном вмешательстве.

Неэффективность общественного сектора вызвана, прежде всего, двумя обстоятельствами: ограниченной возможностью распоряжаться собственностью и полученными доходами.

Проблема состоит в более эффективном использовании обществом выгод частного и общественного секторов.

ZUR ORDNUNGSPOLITISCHEN NEUORIENTIERUNG DER LÄNDER OSTEUROPAS

Von Hans H. Glismann und
Klaus Schrader

I. Ordnungspolitik im internationalen Standort- wettbewerb

Auch Estland wird im Jahr 1992 den gleichen Problemen wie die anderen Länder Osteuropas gegenüberstehen: Hohe Arbeitslosigkeit bei beschleunigter Inflation, schrumpfende Sozialprodukte und mangelnde internationale Wettbewerbsfähigkeit. Daß sich das Erbe des viele Jahrzehnte dauernden Sozialismus zunächst in einer Offenlegung aufgestaunter Strukturprobleme zeigen würde, war kundigen Beobachtern schon frühzeitig klar. Allerdings und besteht noch, die Erwartung, daß nach einer relativ kurzen Zeit des Übergangs zu einem mehr westlich orientierten Wirtschafts- und Gesellschaftssystem ("Transformationsphase") diese Länder rasch wirtschaftlich aufholen würden. Voraussetzung hierfür ist allerdings die ebenfalls rasche Bildung eines adäquaten Sach- und Humankapitalstocks; insbesondere der Sachkapitalstock ist augenfällig unzureichend und, wo vorhanden, ökonomisch weitgehend obsolet; es hat den Anschein, als sei vielerorts in den mittel- und osteuropäischen Ländern die Produktion gewissermaßen mit Hilfe des Erinnerungswertes alter Anlagen und noch älterer materieller Infrastruktur betrieben worden.

Das Bereitstellen eines hinreichenden Kapitalstocks und einer effizienten materiellen Infrastruktur erfordert zweifellos erhebliche Finanzmittel sowie die Umsetzung von Finanzmitteln in Investitionen. Idealtypisch entwickeln sich Volkswirtschaften schrittweise, indem aus laufender Produktion Investitionen erstellt werden, deren Äquivalent in einem – freiwilligen oder unfreiwilligen – Konsumverzicht besteht. Dies könnte einen Prozeß stetigen, allmählichen Wachstums beschreiben; doch ein solcher Prozeß würde in den mittel- und osteuropäischen Ländern dem Wunsch nach raschen Einkommens- und Konsumzuwachsen

nicht gerecht. Zu den heimischen Investitionen müssen daher Investitionen des Auslands treten. Dies gilt umso mehr, als nicht nur die erforderliche Bereitschaft zum Konsumverzicht in den mittel- und osteuropäischen Ländern, gemessen an den Investitionserfordernissen, gering sein dürfte, sondern auch, weil es an heimischen Investoren mangelt: Die Jahrzehnte sozialistischer Kommandowirtschaft haben alles andere als ein funktionsfähiges Unternehmertum – gekennzeichnet durch Ideenreichtum, Durchsetzungs- und Organisationsvermögen sowie eine besondere Risikobereitschaft – hinterlassen. Daraus folgt: Die mittel- und osteuropäischen Länder werden auf ausländisches Kapital angewiesen sein, sie werden ausländische Unternehmer benötigen, und sie werden, nicht zuletzt, die eigenen Bürger durch attraktive Spar- und Investitionsmöglichkeiten zum Konsumverzicht motivieren müssen. Damit ergibt sich fast zwangsläufig, daß die "Produktionsverhältnisse" Profite versprechen müssen, die im Vergleich zu alternativen Standorten hoch sind. Außerdem müssen die Rahmenbedingungen für Investitionen – hierzu dürfte in den ehemals sozialistischen Ländern vor die Stabilität der Eigentumsverhältnisse zählen – über einen langen Zeitraum für Außenstehende als sicher gelten. Schließlich werden ausländische Investoren ihre Entscheidungen auch davon abhängig machen, ob sie ihre Sachinvestitionen jederzeit im Lande verkaufen und den Erlös in Hartwährung in jedes von ihnen gewählte Land transferieren können (gleiches gilt für die Verwendung der erzielten Gewinne).

Diese Voraussetzungen umschreiben im Grunde ein liberales, marktwirtschaftliches System. Hohe Profite wären in einem solchen System die Konsequenz des Kapitalmangels und Ausdruck einer Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals. Die Übertragbarkeit des eingesetzten Geldes impliziert, daß die mittel- und osteuropäischen Länder für einen freien Markt für den Handel mit Unternehmensanteilen und eine frei konvertierbare Währung sorgen müssen. Bei der Stabilität der marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen geht es um die Zuverlässigkeit der neugebildeten oder neu zu bildenden gesellschaftlichen, politischen und staatlichen Institutionen. Hier sind die Ansprüche der Investoren an die Seriosität des Transformationsergebnisses höher als die entsprechenden Ansprüche an ein längst etabliertes westliches System: Die mittel- und osteuropäischen Länder müssen mit

einem kräftigen Mißtrauensmalus privater westlicher Investoren rechnen und ihn kompensieren.

Wird der Mißtrauensmalus wirksam abgebaut, winken ausländischen wie heimischen Investoren in der Tat hohe Gewinne. Die Faktorausstattung der mittel- und osteuropäischen Länder, insbesondere die Ausstattung mit dem Faktor "technisches Wissen", dürfte weitaus besser sein als in Ländern mit vergleichbaren Pro-Kopf-Einkommen. Dies sichert relativ niedrige Löhne bei gleichzeitig relativ hohen Arbeitsproduktivitäten.

II. Bestandsaufnahme des ordnungspolitisch Erreichten

1. Vorbemerkungen

Im folgenden wird ein idealtypisches marktwirtschaftliches Ordnungssystem beschrieben, dessen Realisierung die Länder Osteuropas zu attraktiven Investitionsstandorten machen würde. Dieses Ordnungssystem ist gekennzeichnet durch sechs Kriterien, die als sechs Gebote der marktwirtschaft anzusehen sind: (1) Rechtssicherheit, und zwar vor allem der Bürger gegenüber den Staatsorganen, (2) Privateigentum, auch an Produktionsmitteln, (3) institutionelle Sicherung des Wettbewerbs, (4) Zurückhaltung des Staates bei der Preisbildung auf Güter-, Dienstleistungs- und Faktormärkten, (5) eine effiziente Rollenverteilung in der Wirtschaftspolitik und (6) eine außenwirtschaftliche Öffnung, die heimische Märkte für ausländische Anbieter und Investoren zugänglich macht, Währungskonvertibilität herstellt und Inländern gestattet, sich im Ausland wirtschaftlich zu betätigen.

Vor dem Hintergrund dieses Referenzsystems wird die ordnungspolitische Situation in fünf osteuropäischen Ländern – Bulgarien, CSFR, Polen, Ungarn und Rumänien – beschrieben und miteinander verglichen. Diese Analyse ermöglicht Estland eine Standortbestimmung vorzunehmen: Unzulänglichkeiten im Reformprozeß der anderen ehemaligen Zentralverwaltungswirtschaften können erkannt und bei den eigenen Reformen vermieden werden: die Konkurrenzsituation im Wettbewerb um ausländische Direktinvestitionen wird transparent, so daß eine Einschätzung der eigenen Wettbewerbsposition vorgenommen werden kann. Der hier beschriebene Ordnungsrahmen in den

fünf Ländern unterliegt derzeit noch häufiger Veränderung, so daß nur eine Momentaufnahme für den Februar 1992 möglich ist. Zu beachten bleibt dabei, daß zwischen der kodifizierten und der realisierten Gesellschaftsordnung Unterschiede bestehen können; d. h. die Papierform kann von den praktizierten Reformen erheblich abweichen. Ein Beispiel hierfür ist der Vergleich zwischen dem formal liberalen Verfassungsrecht der Deutschen Demokratischen Republik und der seinerzeit praktizierten repressiven Verfassungswirklichkeit.

Ferner ist zu berücksichtigen, daß der für die Wirtschaft maßgebende ordnungspolitische Rahmen sich ja nach den in einem Land herrschenden Bedingungen unterschiedlich auswirken kann. Einen hohen Anteil der Sozialabgaben am Bruttoinlandsprodukt kann sich ein hochentwickeltes Land mit einem hohen Pro-Kopf-Einkommen leisten, ein weniger entwickeltes Land zerstört mit dem gleichen Anteil womöglich entscheidende Leistungsanreize. Insofern ist auch das westdeutsche Modell der "Sozialen Marktwirtschaft" keinesfalls kurzfristig auf ein Land wie Estland übertragbar. Es kann bestenfalls als langfristiges Leitbild gelten. Es gibt neben dem Einkommensniveau zahlreiche weitere Faktoren, die für die Gestaltung des ordnungspolitischen Rahmens wichtig sind; beispielsweise mag die Mentalität der Bürger eine Rolle spielen. So wurde insbesondere in der öffentlichen Diskussion um die Vor- und Nachteile der Deregulierung zuweilen darauf verwiesen, daß ein bestimmtes Maß an Regulierung für ein Land ohne schädliche ökonomische Auswirkungen bleiben könne, während es für ein anderes beträchtliche Wachstumseinbußen zur Folge haben würde. Die Ursache läge in der mentalitätsbedingt unterschiedlichen Beachtung von Regeln.¹

¹Ein methodologisches Problem der Untersuchung mag darin gesehen werden, daß keine Erhebung des länderspezifischen Status Quo ante der Ordnungspolitik erfolgt. Da einige Fragestellungen sich auf die Änderung von Zuständen – etwa die Privatisierung – beziehen, kann die Auskunft unpräzise Informationen liefern, sofern Unterschiede zwischen den Ländern im ordnungspolitischen Ausgangsniveau bestanden. Angesichts des für alle untersuchten Länder gemeinsamen Merkmals jahrzehntelanger sozialistischer Ordnung dürften diese Unterschiede jedoch nicht wesentlich sein.

2. Zum Rechtssystem

a. Allgemeines

Von vorrangiger Bedeutung für die Beurteilung der Zuverlässigkeit ehemals diktatorisch organisierter Länder ist die Kontrolle des Mißbrauchs von staatlicher Macht. In westlichen Demokratien besteht eine solche Kontrolle – wo nicht durch eine institutionalisierte strikte Gewaltenteilung, so doch zumindest durch Substitute für eine solche Gewaltenteilung. Als Substitute verfassungsmäßiger Gewaltenteilung haben sich bislang vor allem der Parteienwettbewerb, der föderative Aufbau von Gemeinwesen und, nicht zuletzt, die Medienfreiheit herausgestellt. Allerdings spielt für die mittel- und osteuropäischen Länder der oben beschriebene Mißtrauensmalus eine wesentliche Rolle. Das bedeutet, daß die Mißbrauchskontrolle wie auch die Rechtsstaatlichkeit sowie die individuellen Freiheitsrechte gegenüber staatlicher Einwirkung eindeutig und erkennbar verfassungsrechtlich abgesichert sein sollten. Darauf zielen die in der Synopse gestellten Fragen 1.1 bis 1.4 ab. Nur der letztgenannte Punkt, 1.4, bezieht sich auf rein privatrechtliche Beziehungen, wobei es allerdings unter anderem um die Bereitstellung der Rechtswege und der Durchsetzbarkeit durch vom Staat bereitgestellte Infrastrukturen geht.

b. Im einzelnen

In drei mittel- und osteuropäischen Ländern (Kriterium 1.1) gibt es noch keine neue Verfassung, in Bulgarien stammt der Verfassungsentwurf von der Nachfolgeorganisation der kommunistischen Partei. Polen und Ungarn weisen eine sich zum Teil wechselseitig kontrollierende Gewaltenteilung auf; in Ungarn spielt zudem die Herstellung von Öffentlichkeit eine wichtige Rolle.

Die bürgerlichen Rechte gegenüber staatlichen Handlungen (1.2) sind nur in Bulgarien und in Rumänien schwach ausgeprägt: In Bulgarien sind die Verfahrenskosten und das Mißtrauen der Bürger in den Staat ausschlaggebend, in Rumänien ist der Instanzenweg nicht organisiert. Die CSFR, Polen und vor allem Ungarn entsprechen in diesem Punkt am ehesten liberalen Maßstäben.

Die Einschränkungen der privaten Vertragsfreiheit (1.3) beziehen sich in allen Ländern vor allem auf den Erwerb von Immobilien durch Ausländer. Bemerkenswert ist darüber hinaus die relative Freiheit der Lohngestaltung in Ungarn sowie die dort beabsichtigte gesetzliche Begrenzung der Gewerkschaftsmacht.

Private Vertragsbeziehungen (1.4) stehen in Bulgarien auf tönernen Füßen, da Vertragsbrüche zu ahnden dort mit hohen Kosten verbunden ist. In den anderen Ländern sind in formaler Hinsicht zwar keine Sanktionsmechanismen erkennbar, die vom westlichen Standard deutlich abweichen. Doch ist zu vermuten, daß keines der untersuchten Länder bislang – neben Bulgarien ist wohl Rumänien zuerst zu nennen – in der Nutzung des Instanzenweges die Effizienz westlicher Rechtsstaaten erreicht.

Insgesamt gesehen schneidet Ungarn als Investitionsstandort unter dem Aspekt der vom öffentlichen und privaten Recht gewährten Sicherheit am besten ab; dies liegt vor allem darin begründet, daß in Ungarn

- das Rechtssystem sich stark an westlichen Vorbildern orientiert,
- die alte, allerdings schon früher relativ reformfreudige, kommunistische Partei eine relativ geringe Bedeutung hat,
- auch im vorherigen kommunistischen System eine Tradition privatrechtlicher Beziehungen beibehalten wurde,
- derzeit der Einfluß gesellschaftlicher Kollektive (Verbände, Komitees, Gewerkschaften) auf private Verträge unbedeutend erscheint.

Am anderen Ende des Spektrums liegen Bulgarien und Rumänien. "Alte" Mentalitäten, Mißtrauen der Bevölkerung in staatliche Instanzen und bürokratische Unklarheiten deuten dort auf ein durch Beharrungstendenzen geprägtes Rechtssystem hin. Die daraus resultierende Rechtsunsicherheit dürfte für die heimischen wie auch für die ausländischen Investoren hohe Kosten mit sich bringen. Die CSFR und Polen nehmen rechtssystematisch eine Mittelstellung ein. Es hat den Anschein, als entwickelten sich hier bürgerlich-demokratisch geprägte Rechtsstaaten, worauf der institutionelle Suchprozeß schließen läßt. Im Bereich der privaten Rechtsbeziehungen gibt es in beiden Ländern Einschränkungen, die deutlich über das hinausgehen, was etwa in Ungarn vorzufinden ist.

3. Die Eigentumsfrage

a. Allgemeines

Privates Eigentum bedeutet im marktwirtschaftlichen Sinne, daß der Eigentümer über Gegenstände – vor allem Immobilien und Produktionsmittel – frei verfügen kann, und des Bestand seines Eigentums von der Rechtsordnung garantiert wird. Das Ausmaß der Einschränkung der Verfügungsrechte gibt eine wichtige Auskunft über den ordnungspolitischen Zustand einer Volkswirtschaft: Je eingeschränkter die freie private Verfügungsgewalt ist, desto sozialistischer ist – in bezug auf dieses Kriterium – eine Volkswirtschaft.

Hier geht es im folgenden um zwei Kernfragen. Erstens: Ist die Bildung von Privateigentum im Sinne freier Verfügungsrechte über Immobilien und Produktionsmittel erlaubt, und besteht Übertragbarkeit von Eigentum durch private Vereinbarungen? Zweitens: Ist die Rückgabe sozialistischen Eigentums Ziel der Politik, und wird das Staatseigentum in nennenswertem Umfang privatisiert?

b. Im einzelnen

Privates Eigentum wird offenbar in allen mittel- und osteuropäischen Ländern als tragendes Element der heutigen Wirtschaftsordnung anerkannt (2.1 und 2.2). Einschränkungen beim Erwerb gibt es recht einheitlich in allen Ländern für Ausländer, wenn auch Ungarn diesbezüglich besonders restriktive Regelungen zu haben scheint. Außerdem bestehen beschränkte Verfügungsrechte im Bereich landwirtschaftlichen Grundeigentums in Bulgarien, Polen und Rumänien.

Die Rückgabe privaten Eigentums (2.3) ist nur in der CSFR ohne nennenswerte Einschränkungen angelaufen. In Ungarn ist die Restitution "rechtlich nicht anerkannt". Zwischen diesen Extremen liegen die übrigen mittel- und osteuropäischen Länder, wobei durchweg Ausländern ihr (früheres) Eigentum – relevant sind hier Polen und die CSFR – nicht rückerstattet wird.

Die Privatisierungsanstrengungen der mittel- und osteuropäischen Länder machen trotz zuweilen komplizierter Vorgehensweisen einen erfolgversprechenden Eindruck (2.4). Vor allem die CSFR und Ungarn, aber auch Polen haben

zunächst im Rahmen sogenannter "kleiner" Privatisierungen Staatseigentum in Privateigentum umgewandelt. In Bulgarien wird privatisiert, wenn auch noch ohne gesetzliche Grundlage, und in Rumänien wird bald eine Privatisierung anlaufen, die allerdings nur einen Teil des Staatsvermögens betrifft.

Insgesamt gesehen sind die Möglichkeiten privater Eigentumsbildung an Immobilien wie an Unternehmen in der CSFR mit deutlichem Abstand am günstigsten zu bewerten. Die Privatisierungsaktion ist bereits in vollem Gange, Ausländer werden dabei faktisch kaum diskriminiert. Die Restitution ist ein anerkanntes Rechtsprinzip und nicht, wie in Bulgarien, Rumänien und Polen, lediglich vorgesehen. Auffällig ist, daß sich die Lösung der Eigentumsfrage in den mittel- und osteuropäischen Ländern jeweils an dem orientiert, was als bislang wichtigster Produktionsfaktor angesehen werden konnte: In Bulgarien und Rumänien steht die (Neu-) Verteilung von landwirtschaftlicher Fläche im Vordergrund, im stärker diversifizierten Ungarn dagegen der Dienstleistungsbereich. Bis auf Rumänien diskriminieren alle Länder bei der Eigentumsbildung nach Unternehmensgröße. Es hat den Anschein, als sollten die großen Unternehmen für eine längere Zeit den "Schutz" genießen, den Staatseigentum vermutlich gewährt.

4. Wettbewerbsregeln

a. Allgemeines

Der Wettbewerbsmechanismus in Marktwirtschaften und in Zentralverwaltungswirtschaften ist fundamental unterschiedlich. In Marktwirtschaften findet Wettbewerb auf den Güter- und Faktormärkten statt, auch auf politischen Märkten, sowie jeweils zwischen Anbietern und Nachfragern. In Zentralverwaltungswirtschaften besteht er zwischen Bürgern, die durch systemkonformes Verhalten um die Gunst der Funktionäre werben. Die Kosten der Umstellung alter Verhaltensmuster in den mittel- und osteuropäischen Ländern dürften beträchtlich sein, ebenso wie die Auswirkungen des neuen Wettbewerbsmechanismus auf die Allokation.

Kennzeichnend für die (ehemals) sozialistischen Länder ist, daß es in allen relevanten Produktionsbereichen Staatsmonopole gab. Die Herstellung von Wettbewerb dürfte hier für die Trans-

formation der untersuchten mittel- und osteuropäischen Länder zu Marktwirtschaften von großer Bedeutung sein. Als wichtigstes Element tatsächlichen wie auch vor allem potentiellen Wettbewerbs kann der freie Marktzugang für ausländische Anbieter gelten. Im Zweifel sind nur sie in der Lage, heimische natürliche oder künstliche Monopole zu einem wettbewerbsähnlichen Verhalten zu bringen; darauf stellt in der Synopse Frage 3.1 ab. Damit die Unternehmen nicht zu sehr ihrer stets latent vorhandenen – und einzelwirtschaftlich durchaus vernünftigen – Neigung nach Absprachen zur Beschränkung des Wettbewerbs entsprechen können, besteht in westlichen Industrieländern in der Regel ein Verbot solcher Absprachen und eine Kontrolle wirtschaftlicher Macht.

b. Im einzelnen

Ein hohes Maß an Freizügigkeit für ausländische Anbieter (3.1), die in den mittel- und osteuropäischen Ländern investieren wollen, besteht in Ungarn, wo es keine nennenswerten Marktzutrittsbeschränkungen zu geben scheint (abgesehen von den oben dargestellten Beschränkungen der Vertragsfreiheit beim Erwerb von Immobilien durch Ausländer). Die Existenz von Staatsmonopolen in einer Branche in Ungarn stellt offenbar kein Hindernis für ausländische Direktinvestitionen dar. Relativ unattraktiv ist die Produktion für Ausländer in Rumänien, wo der Staat sich das Monopolrecht in allen für wichtig erachteten Branchen vorbehalten hat.

Gesetzliche Kartellverbote, Verbote von Staatsmonopolen und die Kontrolle wirtschaftlicher Machtausübung (3.2 und 3.3) sind in Bulgarien in einem im Jahr 1991 erlassenen "Gesetz zum Schutz des Wettbewerbs" in bemerkenswert liberaler Art und Weise kodifiziert worden. Auch Polen, Ungarn und Rumänien haben den Wettbewerb zumindest institutionell abzusichern gesucht. Allein der CSFR fehlen noch entsprechende Regeln, die westlichem Standard genügen können.

Die Auflösung von Staatsmonopolen (3.4) kann als die Nagelprobe der Wettbewerbspolitik gelten. Hier zeigt sich, daß in Rumänien, aber auch in Ungarn, das zentralistische Moment Vorrang hat vor marktwirtschaftlichen Prinzipien. Mustergültig, jedenfalls im Vergleich zu den übrigen mittel- und osteuropäischen Ländern, scheint unter diesem Gesichtspunkt

die CSFR zu sein, wo die Staatsmonopole – bis auf wenige Bereiche – aufgelöst wurden.

Insgesamt gesehen sind Bulgarien und Polen die Länder, die dem Wettbewerb die größte Bedeutung beimessen; Rumänien ist hier das Schlußlicht. Allerdings ist anzumerken, daß im Falle Bulgariens vor allem die fundierten Rechtsgrundlagen für die Beurteilung ausschlaggebend waren. Auffällig ist zudem der Unterschied zwischen "Theorie und Praxis", der im Falle Ungarns und Rumäniens besonders krass erscheint, da die Rechtsgrundlagen wettbewerblicher angelegt sind als die faktische Beibehaltung vieler Staatsmonopole vermuten lassen würde. In der CSFR ist bemerkenswerterweise die Lage gerade umgekehrt: Hier ist trotz des fehlenden institutionalisierten Wettbewerbschutzes die Auflösung der Staatsmonopole bereits weit vorangeschritten.²

5. Zur Freiheit der Märkte

a. Allgemeines

Freie Märkte bedeuten, daß Anbieter und Nachfrager individuell auf den einzelnen Märkten nach eigenem Gutdünken freie Entscheidungen treffen können, das heißt, Nachfrager können bei zu hohen Preisen vom Kauf absehen und Anbieter bei zu niedrigen Preisen vom Verkauf. Der Staat mischt sich nicht regulierend in den Preis-/Mengenbildungsprozeß ein; auch darf es keine Interessengruppen geben, die wirksam Preise, Mengen und den Zugang zum Markt untereinander und außerhalb des Marktgeschehens absprechen können. Damit ist die Verfassung der Märkte weniger eine Frage nach dem kodifizierten Recht – wie es bei der Wettbewerbsfrage der Fall war –, sondern nach der Praxis auf den einzelnen Märkten.

²Es soll nicht verschwiegen werden, daß die Beurteilung der Wettbewerbsfrage im Falle der Bundesrepublik Deutschland keinesfalls auf eine marktwirtschaftliche Vorbildfunktion hinweisen würde. Dies liegt an den vielfältigen Behinderungen des Wettbewerbs von Staats wegen in sehr vielen Bereichen [vgl. Deregulierungskommission, Marktöffnung und Wettbewerb (Berichte 1990 und 1991), Stuttgart 1991 sowie Soltwedel, Rüdiger, et al. Deregulierungspotentiale in der Bundesrepublik. Kieler Studie 202, Tübingen 1986].

b. Im einzelnen

Was die freie Preisbildung anlangt (4.1), so scheint Ungarn dem marktwirtschaftlichen Ideal am nächsten zu kommen; auch in der CSFR und in Polen gibt es nur noch relativ wenige staatlich administrierte Preise. Größer fällt die Zahl der von freier Preisbildung ausgenommenen Bereiche schon in Rumänien aus. In Bulgarien ist erschwerend, daß ein großer Teil der Unternehmen aus regionalen staatlichen Monopolen besteht und daß obendrein bei Rohstoffpreisen der Ministerrat, und bei Löhnen eine sogenannte "Kommission" (aus Vertretern von Regierung und Gewerkschaften) mitwirken.

Die allgemeinen Zugangsbeschränkungen auf Gütermärkten (4.2.a) unterscheiden sich zwischen den mittel- und osteuropäischen Ländern nur geringfügig. Die Zugangsvoraussetzungen scheinen westeuropäischen Standards zu entsprechen und sind eher sogar liberal gestaltet. Die Regelungen auf einzelnen Gütermärkten (Verkehr, Bergbau, Energieversorgung etc. [4.2.b]) sind zwar nicht sehr marktwirtschaftlich, aber auch in westlichen Ländern durchaus üblich.

Kapitalmärkte bestehen schon in Ungarn, Polen und der CSFR (4.2.c.α). In Ungarn und Polen gibt es sogar wieder eine Börse und keine ungewöhnlichen Zugangsbeschränkungen zum Kapitalmarkt. Vor allem Polen erweckt in bezug auf den Kapitalmarkt einen beinahe marktwirtschaftlichen Eindruck. Auf dem Abreitsmarkt (4.2.c.β) der einzelnen mittel- und osteuropäischen Länder fällt mehrerlei auf: Einige Länder haben "Tripartite-Kommissionen" eingerichtet, die erstaunlicherweise jeweils vergleichbare Aufgaben der Lohnkontrolle haben und vergleichbar zusammengesetzt sind. Darüber hinaus sind kollektive Lohnvereinbarungen, anders als in der Bundesrepublik, unüblich. Gesetzliche Mindestlöhne gibt es in Rumänien, Ungarn und Polen.

Wie das generelle Fehlen eines Liquidationsrechts (4.3) zu bewerten ist, muß offen bleiben. Ein System freier Märkte mag ohne ein solches Recht auskommen, genauso wie ein sozialistisches System keine institutionalisierten Liquidationsverfahren kennt. Da es sich bei den mittel- und osteuropäischen Ländern in einer Übergangsphase zur Marktwirtschaft handelt, würde ein

ausgefeiltes Liquidationsrecht – das ja nicht zuletzt die Ansprüche bisheriger Eigner, der alten Beschäftigten und der Gläubiger schützen soll – tendenziell sozialistische Strukturen konservieren. Daher ist zu vermuten, daß die CSFR dem Weg der Transformation, der mit zahlreichen Liquidationen belastet sein wird, bislang keine Hindernisse durch ein Liquidationsrecht aufgebaut hat; Bulgarien und Rumänien haben dagegen womöglich kein Liquidationsrecht, weil die alten Produktionsstrukturen bewahrt werden sollen. All dies sind freilich Spekulationen. Sicher scheint indes, daß Polen und Ungarn, dem Liquidationsrecht nicht nach Eigentümern und Unternehmensgröße differenziert, mehr Marktwirtschaft praktizieren als manches westliche Land.

Insgesamt gesehen schneidet Ungarn bezüglich der Verfassung der Märkte am besten ab, allerdings dicht gefolgt von Polen und der CSFR. Ungarn vor allem weist im Vergleich der einzelnen Unterpunkte zum Kriterium der Freiheit der Märkte einen sehr gleichmäßigen Liberalisierungsgrad auf, von der Preisbildung bis zur Kapitalmarkt- und Arbeitsmarktregulierung.

6. Instanzen der Wirtschaftspolitik

a. Allgemeines

Das Bemerkenswerte an der institutionellen Aufgabenteilung in einer Marktwirtschaft ist, daß auch hier staatliche Instanzen wesentliche makroökonomische Aufgaben haben. Der Unterschied zu einem Zentralverwaltungssystem besteht darin, daß wichtige makroökonomische Entscheidungen – wie etwa in der Geldpolitik – zwar vom Staat, doch weitgehend unabhängig von den hierarchischen Strukturen der Regierung, gefällt werden. Die gesetzliche Garantie, unabhängig zu sein, ist wiederum unübersehbar eine vom "Staat" – nicht unbedingt von der Regierung – gewährte Freiheit; sie verleiht den Interessen des langfristigen Gemeinwohls gegenüber den Interessen der Tagespolitik Durchsetzungskraft. Die Unabhängigkeitsgarantie gilt auch für private Interessenkoalitionen, sofern diese ihre etwaige Macht nicht mißbrauchen (vgl. hierzu Kriterium 3). Ein typisches marktwirtschaftliches Zuordnungssystem weist die Wahrung der Preisniveaustabilität der unabhängigen Notenbank zu, das Erreichen der Vollbeschäftigung den unabhängigen und

dezentralen Lohnverhandlungen, und das außenwirtschaftliche Gleichgewicht dem – womöglich flexiblen – Wechselkurs. Für das Erreichen eines angemessenen wirtschaftlichen Wachstums wird üblicherweise der Staat in die Pflicht genommen: Zwar ist wirtschaftliches Wachstum als Ergebnis des Wirtschaftsprozesses kaum im vornherein zu steuern, doch liegt die Verantwortung des Staates in der Gestaltung der institutionellen Rahmenbedingungen und in der Bereitstellung der "öffentlichen Güter". Erfüllt der Staat seine Aufgabe effizient, dann sollte jedes Land unter sonst gleichen Bedingungen eine Rate wirtschaftlichen Wachstums erreichen, die "optimal" ist – das heißt, die den (Zeit-) Präferenzen der Bevölkerung entspricht.

Auch wenn das makroökonomische Zuordnungsproblem bestmöglich gelöst sein sollte, so mag es doch große gesellschaftliche Gruppen geben, die die (Wirtschafts-) Politik beeinflussen.

Die ordnungspolitische Bewertung solcher Gruppen ist nicht einfach. Das Bestehen von Interessenkoalitionen wie auch die Freiheit, solche Koalitionen zu bilden, ist von Bedeutung, da sie die außerhalb des Parlaments bestehenden gesellschaftlichen Strömungen artikulieren und so der Politik Entscheidungshilfen geben. Auf der anderen Seite können Koalitionen zu Wachstums- einbußen führen, wenn sie in ständiger Opposition zu einer staatlichen Grundordnung stehen, die marktwirtschaftlichen Erfordernissen entspricht. Es stellt sich daher die Frage, ob die von den Koalitionen verfolgten Ziele gemeinwohlkonform sind, etwa indem sie der Verbesserung des ordnungspolitischen Rahmens dienen, oder ob sie lediglich einzelwirtschaftliche Interessen auf Umverteilung vertreten.

b. Im einzelnen

Daß das Zuordnungsproblem nicht einfach zu lösen ist, zeigt das Beispiel Bulgariens in bezug auf die Preisniveaustabilität (5.1.a): Die Unabhängigkeit der Nationalbank ist zwar gesetzlich garantiert, doch sieht die Bank selbst das Verfolgen einer solchen Politik wegen der negativen "Seiteneffekte" als zu problematisch an.³ Polen und Ungarn haben ebenfalls formal un-

³Bulgarian National Bank, Semi-Annual Report, January-June 1991. News Bulletin No. 5, Sept. 1st, 1991, S. 21.

abhängige Notenbanken, wobei die Regierungen freilich Mitverantwortlichkeit suchen und erhalten. Ein der deutschen Bundesbank vergleichbarer Gestaltungsspielraum der Geldpolitik ist hier nicht zu erkennen. Noch ausgeprägtere sozialistische Vorstellungen bestehen in der CSFR und in Rumänien.

Die Lösung tatsächlicher oder potentieller Beschäftigungsprobleme (5.1.b) ist offenbar Ungarn relativ effizient angegangen, wo die Lohnfindung, vom öffentlichen Dienst abgesehen, dezentral stattfindet. Eine Mittelstellung zwischen Ungarn auf der einen und den übrigen drei Ländern auf der anderen Seite nimmt Bulgarien ein, wo die Beschneidung von Lohnzuwächsen zentral verwaltet wird. Es hat den Anschein, als gelte die "weiche Budgetrestriktion" (die besagt, daß der Staat Unternehmen nach Bedarf zu finanzieren bereit ist) – die ein Kennzeichen sozialistischer Marktwirtschaft war – in keinem der Länder mehr.

In keinem der mittel- und osteuropäischen Länder wird zudem die Herstellung des außenwirtschaftlichen Gleichgewichts (5.1.c) dem Markt, d.h. einem freien Wechselkurs überlassen. Vielmehr versuchen Notenbank und/oder Regierung, den Wechselkurs nach Bedarf zu fixieren. Zu beobachten ist dabei allerdings die Tendenz, den Schwarzmarktkurs zur Richtschnur zu machen (CSFR, Ungarn und Rumänien).

In allen untersuchten Ländern ist der Staat nach wie vor in hohem Maße – in Bulgarien zu 98 vH – für die Erzeugung von Gütern und Diensten zuständig (5.2.a). Dies liegt sicherlich auch daran, daß der Transformationsprozeß erst begonnen hat und daß Privatisierung und Restitution von Eigentumsansprüchen in keinem Land abgeschlossen sind (vgl. Kriterium 2). Doch besteht sogar in dem ordnungspolitisch vergleichsweise fortgeschrittenen Ungarn nicht einmal die Absicht, staatlicherseits die Produktion privater Güter völlig aufzugeben.

Was die finanzpolitische Solidität anlangt (5.2.b), so bietet die CSFR das überzeugendste Bild unter den mittel- und osteuropäischen Ländern, da Auflagen des Internationalen Währungsfonds offensichtlich ernst genommen wurden. Von finanzpolitischer Solidität kann dagegen in Bulgarien – das nicht einmal Verbindlichkeiten gegenüber Staatsbediensteten begleicht – nicht die Rede sein. Auch sind die vorliegenden Informationen über Rumänien nicht vielversprechend. Für Ungarn wie auch für

Polen ist die Frage nach der finanzpolitischen Solidität nicht eindeutig zu beantworten.

Das Bestehen oder die Bildung von Verbänden (5.3) ist zunächst einmal ein Indikator von Koalitionsfreiheit und vom Wettbewerb der Interessen. Insofern wäre das Fehlen von Verbänden ordnungspolitisch suspekt. In Zeiten des Systemwechsels kann sich allerdings das Verbandswesen als Januskopf erweisen, wenn sich nämlich alte Machtstrukturen formieren und die "Errungenschaften des Sozialismus" verteidigen wollen. Dagegen sind neue Interessen fast definitionsgemäß anfangs schwächer organisiert. Das Vorhandensein großer, regierungsunabhängiger Interessenverbände – wie ein Teil der Gewerkschaften in Bulgarien und Polen (5.3.a) – ist hier positiv zu bewerten, da sie den Reformprozeß gegen den Widerstand der alten Interessen vorangetrieben haben.

Das Verhältnis der Interessenverbände – insbesondere der Gewerkschaften – zu der sich herausbildenden neuen Staatsform scheint besonders in Ungarn vorbildlich zu sein (5.3.b). In Polen wie auch in Bulgarien wird die Beziehung zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmervertretung überlagert, und in der CSFR dominiert mit dem Tripartite-Komitee ein Arbeitsmarktkartell, nicht zuletzt, weil die Verbandsstrukturen erst im Entstehen sind.

Auch bezüglich der Konflikte zwischen Verbänden und Staatsorganen sowie innerhalb der Staatsorgane bietet Ungarn ein Bild, wie man es auch aus westlichen Ländern kennt (5.3.c). Zu beachten ist, daß es in einigen anderen mittel- und osteuropäischen Ländern (vor allem in Bulgarien und Polen) Verbände (Gewerkschaften) waren, die zum Umsturz des alten Systems wesentlich beitrugen.

Insgesamt gesehen ist es Ungarn, das bei der makroökonomischen Rollenverteilung im Prozeß des Übergangs zu einem westlich-marktwirtschaftlichen System am weitesten vorangekommen ist. Es folgen, mit Abstand, Polen und Bulgarien. Polen hat sich in wichtigen Fragen (vor allem in den Bereichen der Beschäftigungspolitik) für eine Zentralverwaltungslösung entschieden. Die Einschätzung der makroökonomischen Rollenverteilung in Bulgarien muß sich sehr auf die "Papierform" verlassen, da es an Erfahrungswerten mangelt. Überraschend ist daneben die Situation der CSFR, wo nur – auf Drängen des In-

ternationalen Währungsfonds – die finanzpolitische Solidität ein marktwirtschaftlicher Lichtblick bei diesem Kriterium ist. Schlußlicht ist Rumänien, wo – anders als in Bulgarien – nicht einmal die "Papierform" marktwirtschaftliche Perspektiven eröffnet.

7. Protektion und Diskriminierung im Außenwirtschaftsbereich

a. Vorbemerkungen

Obwohl hier als letztes Kriterium genannt, stellt der Außenwirtschaftsbereich für die mittel- und osteuropäischen Länder, wie für jedes Land, die ordnungspolitische Nagelprobe dar. Der Grad an Offenheit einer Volkswirtschaft gibt an, wie ernst es dem Land mit der Marktwirtschaft ist. Außenwirtschaftliche Offenheit beinhaltet zunächst freie Einfuhrmöglichkeiten und das Fehlen von Exportsubventionen. Diese Freiheit über nationale Grenzen hinweg für Güter und Dienstleistungen, für Kapital- und Arbeitskräftewanderungen verhilft einem Land letztlich dazu, die heimische Bevölkerung qualitativ und preislich bestmöglichst zu versorgen und die eigene Produktion auf einem international wettbewerbsfähigen technologischen Stand zu halten. Im Falle der mittel- und osteuropäischen Länder kommt hinzu, daß der Übergang zu einer funktionsfähigen Marktwirtschaft untrennbar mit einer Zerschlagung der staatlichen Außenhandelsmonopole verbunden sein muß.

Was den privaten und öffentlichen Devisenhandel anlangt, so ist die freie Konvertibilität einer Währung aus vielen Gründen für das Wohlergehen einer Volkswirtschaft bedeutsam. Zu diesen Gründen gehören: (1) Die Bürger partizipieren an Außenhandelsaktivitäten und am Kapitalverkehr, ohne durch sachfremde Erwägungen zum Außenverkehr veranlaßt oder von ihm ferngehalten zu werden; (2) die in den Weltmarktpreisen enthaltenen Informationen gelangen unverzerrt an die Inländer; (3) die heimische Politik ist gezwungen, sich an internationale Standards der Kapital- wie auch der Menschenbehandlung anzupassen. Insofern besteht ein enger Zusammenhang zwischen Währungskonvertibilität und der Freiheit der Arbeitskräftewanderungen. Zum Teil ähnlich wie das Konvertibilitätserfordernis wirkt die Mitgliedschaft in internationalen Organisationen. Oben

wurde am Beispiel der CSFR gezeigt (5.2.b.), wie der IWF der Solidität der Finanzpolitik förderlich-sein kann. Vergleichbar positive Einflüsse mögen von anderen Organisationen, wie dem GATT, ausgehen.

b. Waren- und Dienstleistungsverkehr, Arbeitskräftewanderungen und Konvertibilität

Im Grunde genommen entsprechen die direkten und indirekten Einfuhrregulierungen der mittel- und osteuropäischen Länder (6.1.a und b), wenn nicht unbedingt marktwirtschaftlichen Ansprüchen, so doch dem, was in westlichen Industrieländern üblich ist: Einfuhren werden mit Zöllen und zum Teil durch besondere Abgaben belastet, und es gibt (wenige) mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen. Es mag sein, daß oft der Zoll in erster Linie dem Erzielen von Staatseinnahmen gilt. Doch sind strukturpolitische Absichten in einigen Ländern, wie das System hoher Effektivzölle in Polen und der CSFR zeigt, unübersehbar. Was die strukturpolitische Absicht der Einfuhr- und Importsubstitutionspolitik angeht, so scheint Ungarn, vom Agrarbereich abgesehen, das liberalste der mittel- und osteuropäischen Länder zu sein, wenn es sich dabei auch nur um Nuancen handeln mag.

Im Export (6.2) zeigt Polen zweifelsfrei die geringste Interventionsneigung; nur erzwungenermaßen, aufgrund internationaler Handelsabkommen, werden quantitative Kontrollen ausgeübt. Diese Verpflichtung zu Kontrollen wird auch in anderen mittel- und osteuropäischen Ländern – allen voran in Rumänien – deutlich.

Außenhandelsmonopole sind in allen mittel- und osteuropäischen Ländern abgeschafft (6.3). Allein der Anteil des Außenhandels der (ehemaligen) Monopole macht deutlich, daß es mit der schlichten Auflösung eines Monopols allein nicht getan ist (Bulgarien).

Drei der mittel- und osteuropäischen Länder – nämlich Polen, Ungarn und die CSFR – sind in bezug auf die Konvertibilität ihrer Währungen relativ weit vorangeschritten (6.4.c): In Polen gibt es keinen Devisenschwarzmarkt mehr, und in den beiden anderen Ländern besteht nur ein geringer Kursunterschied zwischen (schwarzem) Markt und offiziellem Markt. Am Ende der Skala liegen Rumänien, das die Konvertibilität bislang noch

stark eingeschränkt hat, und Bulgarien, wo es praktisch keine Konvertibilität gibt. Der Ausreise von Arbeitskräften (6.5) legt keines der mittel- und osteuropäischen Länder irgendwelche Hindernisse in den Weg. Explizit großzügig in bezug auf Arbeitskräfteeinwanderungen ist Polen, sofern die Einwanderung mit Direktinvestitionen einhergeht.

c. Direktinvestitionen des Auslands

Als Unterpunkt des sechsten Kriteriums, der außenwirtschaftlichen Öffnung, gibt Kriterium 7 die vergleichende Darstellung der Bedingungen wieder, vor die ausländische Investoren in den mittel- und osteuropäischen Ländern gestellt sind. Weitgehend genehmigungsfrei sind Direktinvestitionen (7.1), insgesamt gesehen, nur in Ungarn und Polen (vgl. aber oben, 2.2). Auch hat es den Anschein, als komme Rumänien der Genehmigungsfreiheit vergleichsweise nahe: Die Genehmigung der Direktinvestition erfolgt offenbar quasi-automatisch und hat dementsprechend nur einen zeitlichen Verlust zur Folge. In allen mittel- und osteuropäischen Ländern ist allerdings die grundlegende Einschränkung der Eigentumsbildung durch Ausländer (2.2) zu beachten.

Vergleichsweise liberal ist die Mehrheitsbeteiligung (7.2) in der CSFR und in Polen geregelt. Schlußlicht ist hier Ungarn, das die staatliche Vermögensagentur beim Erwerb größerer Unternehmen (vgl. 2.2) zwecks Genehmigung zwischengeschaltet hat.

Geht man der Einfachheit halber nach der Steuersätze auf Gewinne (7.3) aus Direktinvestitionen, so dürfte Bulgarien für Investoren das vergleichsweise attraktivste Land sein, gefolgt – in dieser Reihenfolge – von Rumänien, Ungarn, Polen und der CSFR. Es hat den Anschein, als würden Bulgarien und Rumänien besondere Risiken, die sich aus dem relativen Rückstand in Transformationsprozeß ergeben, durch steuerliche Prämien kompensieren wollen. Dies wird durch die Rangfolge der Länder beim Kriterium der Anreize (7.4) bestätigt. Sie zeigt, daß die Vorteilhaftigkeit des steuerlichen Tarifrechts durch das Ausmaß steuerlicher Befreiungen verstärkt wird. Anders ist es bei der Gewinnrepatriierung (7.5): Die fraglos liberalste Lösung hat hier Polen gefunden; die Reihenfolge der Länder ändert sich im übrigen allerdings nicht.

Der Investitionsschutz ist in allen Ländern gesetzlich garantiert (7.6), zumeist obendrein durch bilaterale Abkommen mit westlichen Staaten ergänzt. Auch aus dieser Perspektive der Direktinvestitionen des Auslands bestätigt sich, daß der Grunderwerb für Ausländer weniger liberal geregelt ist (7.7). Die freizügigste Regelung weist Ungarn auf, wo Ausländern der Erwerb von Grundstücken für gewerbliche, wenn auch nicht für private Zwecke, gestattet ist. Hingegen ist in Bulgarien Ausländer der Grunderwerb generell nicht gestattet – nur die Pacht ist möglich. Relativ restriktiv sind auch die Vorschriften des Grunderwerbs in Rumänien, wo der Kauf von Immobilien für gewerbliche Zwecke möglich ist, der Boden jedoch nur gepachtet werden darf. Rechtsunsicherheiten und behördliche Ermessensspielräume erschweren den Grunderwerb in der CSFR und in Polen.

d. Fazit: Außenwirtschaftliche Öffnung

Die Nagelprobe der außenwirtschaftlichen Öffnung haben – mit Abstand – Polen und Ungarn am besten bestanden. Die wesentlichen Gründe im Falle Polens sind die relativ großen Freiheiten im Bereich ausländischer Direktinvestitionen, das relativ hohe Ausmaß an Konvertibilität der Währung und die faktisch fehlenden Eingriffe in die Ausfuhr. Ungarn weist eine über die verschiedenen Außenwirtschaftskriterien ausgewogene ordnungspolitische Rahmenregelung auf. Gegenüber Polen fällt Ungarn am stärksten bei den Ausfuhrregelungen zurück. Daß die CSFR, Rumänien und Bulgarien im Durchschnitt der Außenwirtschaftskriterien relativ schlecht abschneiden, liegt im Falle der CSFR u.a. an den recht hohen steuerlichen Belastungen von Investitionerträgen (auch nach Berücksichtigung besonderer steuerlicher Förderung). Die "Streuung" zwischen den Kriterien ist auf der anderen Seite recht groß im Falle Bulgariens und Rumäniens: Keine beziehungsweise stark eingeschränkte Konvertibilität der Währung, eine weiterhin hohe – wenn auch nicht formale – Bedeutung der alten (aufgelösten) Außenhandelsmonopole in Bulgarien und das hohe Regulierungspotential bei den Ausfuhren Rumäniens verringern die Standortqualität dieser beiden Länder.

III. Eine Schlußbilanz

Die Momentaufnahme des ordnungspolitischen Status Quo in den fünf mittel- und osteuropäischen Ländern war unvermeidbar unter anderem auf die Evaluierung subjektiver Eindrücke angewiesen, die allerdings durch den Vergleich der Länder untereinander und durch die Berücksichtigung zahlreicher voneinander unabhängiger Quellen zu einem im wesentlichen unverzerrten Abbild der Wirklichkeit geworden sein mag. Da es sich in allen Ländern um jüngere Entwicklungen handelt, konnte oft nur auf Absichten oder auf formale Regeln abgestellt werden. Aus diesem Grunde wurde die nachweisliche Umsetzung von Absichten in Taten entsprechend stark gewürdigt.

Vergleicht man die ordnungspolitische Situation der fünf Länder untereinander, so schneidet Ungarn in der Summe aller Kriterien am besten ab, gefolgt von Polen und der CSFR (Übersicht, letzte Zeile). Die Stärken Ungarns im Fünf-Länder-Vergleich liegen derzeit im Ausmaß der erreichten Rechtssicherheit und in der Freiheit des Marktzugangs, wobei zu berücksichtigen ist, daß (hier nicht ausgewiesen) die Streuung der Kriterien in Ungarn sehr gering ausfällt, geringer als in jedem der anderen vier Länder.⁴ Hervorzuheben ist noch, daß Bulgarien im Bereich der etablierten Wettbewerbsregeln international eine vergleichsweise gute Position einnimmt.

Auf dem jeweiligen Weg in die Marktwirtschaft gibt es unterschiedliche Schwerpunkte: Zwar ist Bulgarien weit fortgeschritten im Bereich der Wettbewerbsregeln, hat jedoch noch viel "Transformationsbedarf" in bezug auf die faktische Rechtssicherheit. Die CSFR hat ihre eindeutige Stärke bei der Lösung der in allen ehemaligen Zentralverwaltungswirtschaften komplizierten Eigentumsfrage, ist jedoch noch weit von einer marktwirtschaftlich sinnvollen Lösung des Problems einer effizienten gesamtwirtschaftlichen Rollenverteilung entfernt. Polen weist, fast wie Ungarn, eine recht geringe Streuung zwischen den Kriterien auf (aus der ordinal angelegten Übersicht nicht erkennbar). Seine ordnungspolitische Stärke liegt in der außenwirt-

⁴So kommt es, daß Ungarn auch nach den Kriterien der makroökonomischen Rollenverteilung, die wie in allen Ländern im nationalen Vergleich schlecht abschneidet, im Fünf-Länder-Vergleich den ersten Platz einnimmt.

schaftlichen Öffnung und seine Schwäche, wie bei der CSFR, in der Lösung des Problems der makroökonomischen Rollenverteilung. Die außenwirtschaftliche Öffnung ist auch der komparativen ordnungspolitischen Vorteil Rumäniens; Nachteile erwachsen aus dem noch wenig profilierten Rechtssystem. In Ungarn schließlich fällt die Freiheit der Märkte positiv auf, während Privatisierung und Restitution noch im argen liegen.

Es stellt sich damit die Frage, ob die mittel- und osteuropäischen Länder zukunftssträchtige Investitionsstandorte sind, das heißt, ob sie im Standortwettbewerb mit westlichen Industrieländern, mit den Schwellenländern, anderen Entwicklungsländern oder jeweils im Wettbewerb untereinander bestehen können. Insbesondere für Estland ergeben sich Fragen nach den Defiziten im bisherigen Reformprozeß und nach der Wettbewerbsposition im Vergleich zu den anderen Reformstaaten Osteuropas.

Eine abschließende Bewertung der ordnungspolitischen Neuorientierung der osteuropäischen Länder ist jedenfalls angesichts permanenter Veränderungen noch nicht möglich: Diese Länder befinden sich im Übergang von einem rationalen, von Menschen gesteuerten System zu einem System der spontanen Ordnung, das zu Ergebnissen führt, die nicht vorhersehbar sind. Die Umstellung ist beträchtlich. Es besteht die Gefahr, daß anstelle von Marktwirtschaften potemkinsche Dörfer errichtet werden, die eine Marktwirtschaft lediglich symbolisieren. Das bulgarische "Gesetz zum Schutz des Wettbewerbs" – fraglos in seinem marktwirtschaftlich-ökonomischen Gehalt vergleichbaren westlichen Gesetzen überlegen – mag sich später, im Rückblick, als ein solches Dorf erweisen. Aber auch in dem marktwirtschaftlich relativ fortgeschrittenen Ungarn stellen sich ähnliche Fragen: Die Information, daß sich der Staat im Agrar- und Industriebereich auf lange Sicht einen wesentlichen Anteil der Güterproduktion vorbehalten will, schafft erhebliche Zweifel an der Substanz des Reformprozesses. Insofern ist weiterhin unklar, ob Marktwirtschaft für die Öffentlichkeit und die Politik in den mittel- und osteuropäischen Ländern nicht nach wie vor eher die Funktion einer Zauberformel hat, die ohne eigenes Zutun zum wirtschaftlichen Wohstand führen soll. Die Übersetzung für potentielle Kapitalanleger lautet: Es bestehen relativ große Unsicherheiten. Das Wert- und Mengengerüst der künftigen Kosten

einer Investition ist kaum vorhersagbar. Die damit zuweilen verbundenen hohen Gewinnmöglichkeiten mögen für viele Investoren die Risiken kompensieren.⁵

Die Analyse legt nahe, auch bei der Umgestaltung von Volkswirtschaften soweit möglich auf planerische Elemente zu verzichten. Dies wäre gewissermaßen der Test auf die Solidität der marktwirtschaftlichen Ansätze und der politischen Entscheidungsträger. Ein solcher Verzicht auf Planung beinhaltet, daß an die Stelle eines "Sequencing" der vergleichsweise abrupte ordnungspolitische "Big Bang" tritt. Dies würde die Investitionssicherheit beträchtlich erhöhen und vor allem dem Lande, das zuerst diesen Ideen folgt, einen absoluten Vorteil bei der Standortqualität bescheren.

Ohne Frage braucht auch die Anpassung der Bürger Estlands an neue Rahmenbedingungen Zeit. Es wäre jedoch verfehlt, aus diesem Zeitbedarf zu folgern, daß auch die Rahmenbedingungen der Marktwirtschaft schrittweise eingeführt werden müßten; denn dies würde bedeuten, daß die Menschen schrittweise falsche, gewissermaßen "alte" (d.h. sozialistische), Informationen bekämen. Die Anpassung an sich ständig ändernde und erweiternde Rahmenbedingungen könnte das Gegenteil vom Beabsichtigten bewirken: Resignation. Zu diesem Problem steigenden Reformwiderstands auch bei den im Grunde Gutwilligen gesellt sich ein weiteres in Gestalt des Orientierungsproblems. Denn ist es schon schwer, einen Idealtypus von Marktwirtschaft zu entwerfen und zu verstehen, so gilt dies noch mehr für den Weg der kleinen Schritte zur Marktwirtschaft. Die Befürchtung zunehmender Orientierungslosigkeit der Politiker und ihrer ökonomischen Berater kann einen Berg unüberwindlicher Probleme schaffen. Die estnische Politik sollte daher eines bedenken: Auch wenn die Probleme zu Beginn des Transformationsprozesses wie ein Abgrund erscheinen mögen, so überwindet man einen Abgrund niemals mit mehreren kleinen Schritten, sondern nur mit einem großen, mutigen Schritt. Die neu gewonnene staatliche Unabhängigkeit Estlands würde verspielt werden, wenn jetzt gezögert würde, die marktwirtschaftlichen

⁵um (großen) Gewicht institutioneller Unsicherheiten im Investitionskalkül vgl. D. Rodrik, Policy Uncertainty and Private Investment in Developing Countries. In: Journal of Development Economics, Vol. 36, No. 2, Oct. 1991. S. 224-242.

Grundlagen für den sicherlich noch schmerzhaften wirtschaftlichen Gesundungsprozeß des Landes zu schaffen.

Übersicht - Nationale und internationale ordinale Struktur des ordnungspolitischen Status Quo in fünf mittel- und osteuropäischen Ländern, Anfang 1992 (a).

Land	Bulgarien	CSFR	Polen	Rumänien	Ungarn
Kriterium					
Rechtssystem	6	4,5	5	6	2
	5	3	2	4	1
Eigentumsfrage	3	1	2	2	6
	5	1	2	4	3
Wettbewerbsregeln	1	4,5	4	3	4
	1	4	1	5	3
Freiheit der Märkte	5	2	3	4	1
	4	3	2	5	1
Makroökonomische Rollenverteilung	4	6	6	5	5
	2	4	3	5	1
Außenwirtschaftliche Öffnung	2	3	1	1	3
	4,5	4,5	1	3	2
Alle Kriterien	IV	III	II	V	I

(a) Rangziffern über den erreichten Grad an Marktwirtschaft: Die erste Zeile gibt den Rang des jeweiligen ordnungspolitischen Kriteriums im Lande an (Rangzahlen von 1 bis 6); die zweite Zeile gibt den Rang an, den das jeweilige Land bei dem Kriterium im Ländervergleich einnimmt (Rangzahlen 1 bis 5). Je kleiner die Rangzahl, desto besser die Platzierung.

Quelle: Nach der Synopse zusammengestellt. — Eigene Bewertungen.

UUEST KORRAPOLIITILISEST ORIENTATSIOONIST IDA-EUROOPA MAADES

Hans H. Glisman, Klaus Schrader

Resümee

Artiklis on käsitletud turumajandusele üleminekuga kaasnevaid ümberkorraldusi Ida-Euroopa maades ning antud võrdlev hinnang Bulgaaria, Tšehhoslovakkia, Poola, Rumeenia ja Ungari kohta. On analüüsitud ka Eesti potentsiaali üleminekul turumajandusele ja iseseisva demokraatliku riigi loomisel. Korrapoliitilise orientatsiooni hindamisel on autorid lähtunud 6 põhikriteeriumist:

- 1) õiguslik regulatsioon ja õiguskaitse,
- 2) riigi sekkumine hinnakujundusse,
- 3) eraomandi teke ja omandisuhted,
- 4) konkurentsi teke ja institutsiooniline kindlustamine,
- 5) välismajanduslik avatus,
- 6) rollijaotus majanduspoliitikas.

О НОВОЙ ОРИЕНТАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН

Ханс Глисман, Клаус Шрадер

Резюме

В статье рассматриваются ключевые проблемы переходного периода к рыночной экономике в Восточно-Европейских странах. Дана сравнительная оценка принятых мероприятий в Болгарии, Чехословакии, Польше, Румынии, Венгрии. Проанализирован потенциал Эстонии при переходе к рыночной экономике и создании нового демократического государства. При оценке авторы исходили из следующих основных критериев:

- 1) правовая регуляция и правовая защищенность;
- 2) вмешательство государства в ценообразование;
- 3) частная собственность;
- 4) конкуренция, ее институциональное обеспечение;
- 5) внешнеэкономическая открытость;
- 6) распределение ролей в экономической политике.

THE PROBLEM OF CURRENCY CONVERTIBILITY IN EAST EUROPEAN COUNTRIES

Jaan Tamm

Many countries that have had centrally planned economies are now undergoing a transformation aimed at making their economies more market-oriented. One of more attractive among the reforms is the establishment of currency convertibility. That has also become a key symbol of openness and economic freedom.

Nevertheless it is not correct to regard the introduction of convertibility as separated from other reforms and existing economic and social conditions. On the one hand, it is just a part of the whole complex of reforms. On the other hand, it consists of several different sub-reforms. At the same time the main problem is not so much posing final goals. They are generally the same in all East-European countries and simply taken over from the developed states. It is more difficult to set down concrete ways and reasonable sound between them to achieve the expected results.

The present paper is more theoretical in determining the role of convertibility in economic system and studying the problems of transition to convertibility with a discussion of advantages and risks deriving from the process.

The notion of convertibility in an economic system

The standard definition is: a currency is convertible if it is freely exchangeable into another currency [1]. But by its economic essence convertibility is not only a financial notion. It does not function as an individual sphere and therefore can not be a goal itself. Convertibility is directly related with flows of international trade and movement of capital between states with different currencies. A flow of goods presumes always a parallel flow of payments (currency) to the opposite side. Also, there will be no flow of capital to a country, if the possibility for the capital to be freely removed to original owners does not exist. Consequently, though formally different, both trade and capital flows and convertibility (as a payment system) are two sides of the same process. Restrictions for the one of the two have analogical effects for the other. So the introduction of convertibility is a part

of a larger issue of removing restrictions from international transactions generally, and currency will be fully convertible if there are no barriers for trade- and capital-related transactions as well.

In the states of Eastern Europe, there exist(ed) both kinds of restrictions and the problems therefore lie in the uniting of the sides in the process of reforms. Behind of the necessity of taking into account the mutual effects of the reforms, one must also consider the influence of the implemented reforms on the other economic and social fields of society.

Different concepts and solutions for the problem of the establishment of convertibility derive from the answers to the questions - who should be allowed to exchange the currency freely, and for what purposes it should be freely exchangeable(?) [2], not determined in the standard definition. This means that the rate, scope or other attributes restricting currency transactions can differ by purposes of exchange and subjects allowed to exchange. If the distinction is closer to the question of purposes, we can speak about current and capital account convertibility. Discussion about subjects having right to exchange uses concepts of internal and external convertibility. Each of them has a firm economic substance, introducing special benefits, and including also risks for a country.

Concepts of convertibility

Current account convertibility - benefits and risks

Current account convertibility associates with the lack of restrictions on payment transactions within an environment of liberal trade regulations. In such conditions current account convertibility offers substantial benefits for a country's supply side. It allows individuals much greater choice of consumption items by simplifying and expanding the opportunity to obtain goods and services from abroad. More important for national economies is creating a more competitive economic environment. Importing for domestic producers competition from abroad through the world market price signals, technical and quality requirements, current account convertibility helps national economy to transform towards the direction of market economy. It also reduces the power of domestic monopolies (typical to the

closed-in-the-past East European economies), forces the producers to make the most effective investment decisions and to find the fields, where they can exploit a country's comparative advantages to retain their own markets and also to occupy the new ones.

But risks are also involved with the introduction of current account convertibility. They are connected with the preconditions [3] that have to be fulfilled for a successful introduction of current account convertibility. Without that, the new economic environment can appear to be too harsh (especially in the first periods of reforms) for domestic enterprises, and generate large imbalances in national economy.

Preconditions of introduction of current account convertibility

1. The most important among them is an appropriate exchange rate. It has to accord with the level of development and competitiveness of domestic producers in the world market context.

Too appreciated rate can make it difficult for a country to attain current account balance as its goods are overvalued and import too cheap. Consumers' preference of foreign goods will displace East European producers out of their traditional markets. This can cause crisis and inactiveness in national economy. Increase of unemployment and decrease of real wages will be the direct result of the process, because of bankruptcies or attempts of firms to rise their competitiveness through limiting labour expenditures. All this can become a cause of public unrest and disappearance of support to reforms.

Therefore, and also if all the restrictions on transactions of goods and payments are removed in an early stage of reforms, there can appear the tendency towards very strongly depreciated national currency in transitional economies to guarantee current balance of payments equilibrium and hence the domestic industries in the short run. An exchange rate needed for that goal will be more depreciated and instable (the effect of shock and incompetiveness of the domestic industries) than an appropriate rate if restrictions are abolished at a later stage. Overly depreciated rate can bias production and investment decisions by making all the imports appear very expensive for residents and the exports inexpensive for nonresidents. It will also have a negative effect

on domestic competitiveness in the future, whereas in the conditions of instable depreciated rate firms are not interested and also not able to make hard currency investments for a long period. They try to use existing resources for immediate goals. Expected inflation of domestic currency only accelerates and starts up new rounds of depreciation.

So we can see that real exchange rate at which domestic producers are competitive in the short run may differ considerably from the rate at which they are competitive over the longer run. Moreover, because of the voluntaristic price policy cultivated in East European countries during the long years, distortions of price proportions at certain extent still exist. That means, the exchange rate at which one group of goods is competitive can be too depreciated or appreciated in the cases of other ones.

2. Adequate international liquidity is needed to withstand the cyclical shortfalls in balance of payments. Without this, a country might be unable to maintain a stable macroeconomic environment (exchange- and interest rates). It also makes a country's currency more credible in international affairs and contributes to attracting foreign investors. The amount of international liquidity a country needs depends on the level of competitiveness of domestic industries and partly also on the degree of exchange rate flexibility. In case of greater flexibility country can manage with lower level of liquidity. Accepted average amount is at least 3-months of a country's import.

3. Sound macroeconomic policies – involves policies that contribute to maintain a sustainable current account balance. Though the set of them may vary from country to country, the more basic requirements for former centrally planned economies should be: to eliminate monetary overhang, to introduce strong and credible fiscal system, to liberalize prices, to establish a new set of economic institution (banks) etc.

4. A market oriented environment – means that economic agents have both strong incentives and the ability to respond to market prices. On the other hand, prices should be free from central appointment. Without that the major benefit of current account convertibility, creating of competitive environment for domestic producers through the world market price signals will not have any positive influence. The main way to achieve this goal is privatization.

Capital account convertibility – benefits and risks

Capital account convertibility is connected with the freedom to transfer capital from abroad into national economy and with possibility to retransfer profits and vice versa as well [3]. There is shortage of financial and other resources in East European countries. Loans have to be repaid after some periods. They can be tied with following exact obligations, which may not be very reasonable for a borrowing country. There can also appear the problem of optimal allocation. In this context, it is very important for East European countries to attract more of the private capital into domestic economies in way profitable for the both sides. Behind of capital inflows, foreign investments can lead to a new and possibly better management, with more complete information about production techniques used and marketing opportunities available outside the country. That can help to create sound economic and social (employment) system and contribute to success of planned reforms. The effectiveness of convertibility in attracting private capital inflows will depend on the country's current and prospective, expected economic (exchange rate stability, set of serving institutions, infrastructure etc.), social (skilled labour, cultural background, political stability etc.) and legal (tax and interest rates, repatriation of profits, custom duties etc.) environment. Besides the favourable factors, the introduction of capital account convertibility includes also serious risks for a country. If the reform process has not progressed enough, greater ability to send savings abroad could reduce the country's funds available for domestic investments and generate strong pressure on exchange rate and consequently on macroeconomic stability generally.

Introduction of capital account convertibility

The preconditions of the establishment of capital account convertibility are mainly the same as in the case of current account convertibility. The specific question is the timing of introduction of capital account convertibility – should it be done simultaneously with current account convertibility or postponed to the later stage of the transformation process.

In the history, many countries have delayed the introduction of capital account convertibility or restricted it in some way.

Even such developed countries as France and Italy abolished the last of their major restrictions only during the late 1980s [3]. Nevertheless, that does not mean that East European countries should wait until their economies will be fully competitive in the world market. Many variants between the extremes can be found as we will see in the following.

Internal and external convertibility

Although the concepts of internal and external convertibility include mainly the same questions as in the cases of current and capital account convertibility, there is another accent.

Internal convertibility is defined as the legal right of residents to acquire and maintain domestic holdings of certain assets denominated in foreign currencies. It is not tantamount to permission to make payments or hold assets abroad. The reforms in East European countries are generally accompanied with high rates of inflation. Therefore the residents of the countries with inconvertible currencies are favoured to hold foreign currency as a hedge against the domestic inflation. There are also motivations to establish internal convertibility for a state. One reason is to induce the residents to sell or deposit their existing cash holdings of foreign currency, thereby channeling foreign exchange resources into banking system. The second reason is to integrate black markets into the formal economy to achieve greater uniformity in exchange rates. But in the conditions of macroeconomic instability internal convertibility can also dilute the desired goals of the restrictions (lead to a large scale substitution out of domestic currency into foreign currency, which can reduce official foreign exchanges resources) and to force to more restrictive controls.

The external convertibility relates to a right of foreigners to make exchanges of currencies in a country, interpreted to include foreign investors. External convertibility has deserved a high priority because of the importance to attract foreign investment. This requires the investors to be assured of the right to repatriate their earnings. It also contributes to the so-called internal export of domestic goods and services through tourists.

Selection of a optimal concept

Due to the concepts represented above, different scopes of the convertibility can be introduced in a country.

The main question to be decided at first is – whether a country is ready unrestricted convertibility, where anyone is allowed to exchange currency freely for any purpose at the legal exchange rate, including for capital transactions to abroad. For example, even in East Germany, where the reforms were done in one leap, accompanied by huge gifts from West German government [4], the results were quite disastrous for the population. The other countries of Eastern Europe can not expect any similar level of outside support. Therefore, completely unrestricted convertibility is not advisable for East European countries at the present stage because of the risks mentioned above.

The traditional alternative to unrestricted convertibility is to apply only current account convertibility [2]. But it may not be used only in the genuine way, without any restrictions on trade flows or on the other hand, without elements of capital account convertibility, because of difficulties in maintaining balance of payments equilibrium or for the necessity to obtain investments from abroad. For example, providing free access for foreign exchange, while enabling the government to maintain control over existing reserves of liquidity and total volume of import directly (quotas) or indirectly (tariffs), in order to control balance of payments equilibrium. On the other hand, some elements of capital account convertibility can be used to attract foreign investments – for example, allowing non-residents to own, manage and exercise control over domestic enterprises and repatriate assets, but restricting extensive domestic capital flights to abroad. Though that means different rules for domestic and foreign capital, it may be necessary during transitional periods.

The second problem is the choice of exchange rate system – is a crisis economy better served by fixed or floating exchange rate system. There are arguments against floating exchange rate [2]. First, there are no well-developed capital markets in Eastern Europe yet, which is needed in the conditions of floating exchange rate system to absorb economic shocks through changes in asset positions. Secondly, floating exchange rate demands to be accompanied by an autonomous monetary policy (money supply). But that is difficult to practise when such variables as the demand for money or the propensity to save are liable to

change unpredictably as a result of fundamental changes in economic organisation. Thirdly, if there is a fear of inflationary process in the national economy, it can cause chaotic behaviour in the foreign exchange market and also discourage trade in the future.

Arguments for floating exchange rate are that governments lack the knowledge how to pick the right exchange rate, and in the conditions of fixed exchange rate reserves of liquidity can be rapidly exhausted.

Among the economists of the world there are several proposals between the extremes (unrestricted and current account convertibility; fixed and floating exchanges rate system) showing the ways of protecting domestic industries during the first periods of the introduction of convertibility [2].

Ronald McKinnon proposed to introduce not universal, but only so-called selective tariff protection to the kinds of industries that were most subsidized by the low prices of energy and materials in the past, and then phase the protection gradually over ten years or so. At least, it will give the chance to firms to adjust to the conditions existing in the world market during the some periods and prevent social shocks. But, of course, it is questionable, whether a country will find a fine system to select industries in need of protection and whether the level of tariffs and timetable of canceling them are good enough to encourage firms to improve their competitiveness.

Dual exchange rate proposal has principally the same aims, operating only with other means (exchange rates instead of tariffs). Under this system there are parallel exchange rates in the practise. On the one hand there is an official fixed exchange rate for the purchase of essential goods – the most important for a country. On the other hand, non-essential goods have to be traded by floating exchange rate, considering the necessity to maintain the balance of payments equilibrium generally. Again, the difficulty in applying the system is the lack of universal methods determining a border between the groups. Besides that, the main risk of the both systems is that the temporal measures may become permanent and domestic industries will not be prepared for their abolishment.

Although there are some more proposals (for example establishment of parallel-currency, crawling pegged currency etc.), the essence of them all includes the need of defending domestic markets during the first phases of reforms.

We can see that there are no ready and universal solutions for the problem. All the potential benefits have to be carefully weighted against the potential costs. The solution has to correspond to the level of development and health of the national economy, the run of the other reforms (existing preconditions for the convertibility) and certain circumstances (social tensions and public support to radical reforms). Accordingly, the transitional arrangements should be used with more (as in CSFR) or less (as in Poland) intensive scope and speed [5].

BIBLIOGRAPHY

1. **Pennet-Rea, R. and Emmot, B.** The Pocket Economist. GB.: The Economist Publications, 1990.
2. **Willianson, J.** The Economic Opening of Eastern Europe // Policy Analysis in International Economy, No 312. Washington D.C., 1991.
3. **Greene, J.E. and Ishard, P.** Currency convertibility and the Transformation of Centrally Planned Economies // IMF, Washington D.C., June 1991.
4. **Rollo, J.M.C. and others** The New Eastern Europe: Western Responses. GB.: Chatmay House Paper, 1990.
5. Don't give up now // The Economist: A survey of business in Eastern Europe, Sept. 21. 1991.

KONVERTEERITAVUSE PROBLEEM IDA-EUROOPA RIIKIDES

Jaan Tamm

Resümee

Konverteeritavuse tagamine on saamas üheks võtmereformiks Ida-Euroopas üleminekul turumajadusele. Kuigi selle lõppesmärk on hõpsasti ülevõetav arenenud Lääne riikidest, seisneb peamine probleem optimaalse ülemineku kindlustamises. Riikide omapärasuste tõttu ei saa olla universaalset lahendust. See tuleneb eelkõige vastusest küsimusele: kellel ja mis eesmärgil peab olema tagatud olemasolevate valuutaressursside vaba vahetuse õigus. Kui riik on otsustanud mitte rakendada kohe täielikku konverteeritavust, siis on järgmised lahendust vajavad probleemid: mõistlike piirangute kehtestamine kooskõlas eksisteerivate majanduslike ja sotsiaalsete tingimustega ning taotletavate eesmärkidega. Seejuures ei tohi unustada, et kuigi kehtestatavad piirangud aitavad rahvuslikul majandusele kohaneda väljastpoolt tuleva konkurentsiga ja vältida majanduslikke ja sotsiaalseid vapustusi, peavad nad põhimõtteliselt olema vaid ajutised.

ПРОБЛЕМА УСТАНОВЛЕНИЯ КОНВЕРТИРУЕМОСТИ В СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Яан Тамм

Резюме

Обеспечение конвертируемости национальной валюты является одним из ключевых вопросов реформ в странах Восточной Европы для перехода к рыночной экономике. Так как конечную цель легко перенять у развитых Западных стран, то главная проблема заключается в обеспечении оптимального перехода к ней. Универсальных схем быть не может, так как следует исходить из специфики конкретной страны. Необходимо ответить на вопрос: кто и с какой целью имеет право свободно конвертировать имеющиеся валютные ресурсы. Если страна решила не применять сразу полную конвертируемость национальной валюты, то возникают следующие проблемы: установление разумных ограничений конвертируемости в соответствии с существующими экономическими и социальными условиями и целями. При этом нельзя забывать, что, хотя все ограничения помогают народной экономике приспособиться к конкуренции и избежать экономических и социальных потрясений, они должны иметь лишь временный характер.

STATISTIKA RAHVAMAJANDUSE SEISUNDI HINDAJAKS

Aarne Tihemets

Nähtused ja protsessid, mis kaasnevad üleminekuga turumajandusele, nõuavad kajastamist statistikas ja arvepidamises. Formeeruma peab turumajanduse infrastruktuur.

Tsentraalse planeerimisega majanduse funktsioneerimiseks on vajalik selline statistiline süsteem, mille keskseks ülesandeks on plaaninäitajate täitmise iseloomustamine. Seetõttu oli pööratud rohkem tähelepanu mahunäitajatele: toodangu väljalaskele rahalises ja naturaalses väljenduses ning tootmise tehnilis-majanduslikele parameetritele. Majandus jagati kahte sfääri: tootmis- ja mittetootmissfääriks.

See kontseptsioon sai aluseks ka rahvamajandusbilanssidele, mille ideed olid kohandatud ühiskondliku produkti tsentraliseeritud planeerimise vajadustele ja majanduse vahetule reguleerimisele riigi poolt. Selliseid nähtusi nagu elatustase, finantssuhted vaadeldi süsteemiväliselt ja formaalselt materiaalse tootmise vaatevinklist.

Turumajanduses kerkivad esile finantssuhted, mis saavad otsustavaks mehhanismiks majanduse juhtimisel. Statistilised andmed peavad võimaldama analüüsida majandusolukorda riigis ja võimaldama prognoosida muutusi lähemas ja kaugemas tulevikus. Vajalik on hinnata tootmise arengutendentse, inflatsiooni mastaape, töötute probleeme, privatiseerimisprotsessi, maksu- ja tollipolitikat.

Tekib objektiivne vajadus statistika ümberkorraldamiseks vastavalt rahvusvahelistele standarditele ja ÜRO poolt väljatöötatud rahvusliku arvepidamise süsteemile (SNA – *The System of National Accounts*), mis vaatleb majandust kui ühtset tervikut.

Esimene SNA variant avaldati 1953. aastal ja selle peamiseks autoriks oli Nobeli preemia laureaat Richard Stone. Täiustatud variant ilmus 1969. aastal. Käesoleval ajal toimub selle läbivaatamine ning uus täiustatud variant peaks ilmuma trükkis 1993. aastal. Täiustamine on tingitud järgmistest vajadustest:

a) täiendada ja uuendada metoodikat vastavalt majanduse arengule;

- b) selgitada ja lihtsustada arvepidamissüsteemi;
- c) harmoniseerida erinevad statistikasüsteemid [1].

SNA funktsioneerimise aluseks on kahekordse kirjendamise printsiip, mis kindlustab statistiliste andmete bilansilise seotuse. Metodoloogilisest seisukohast võib SNA-d võrrelda traditsiooniliste raamatupidamisbilanssidega. Kõik näitajate vood kirjendatakse kontodel kaks korda: üks kord ressursina (muutused aktiivates) ja teine kord tarbimisena (muutused passivates). Ressurside ja tarbimise poolte kogusumma on alati võrdne [2].

Peamiseks rahvusliku arvepidamissüsteemi agregaatnäitajaks on *kogu rahvamajanduse produkt* (GNP), mida võib defineerida kui mingil ajaperioodil, tavaliselt aasta jooksul toodetud lõpp-tarbimise kaupade ja teenuste turuväärtust [3]. Rahvamajandusbilansside süsteemis kasutatakse näitajat *puhas materiaalne toodang*, mis on defineeritud ainult materiaalses sfääris toodetud kaupade ja teenuste väärtusena. Teiste riikide kogemused näitavad, et GNP võib olla 10-50 % suurem kui puhas materiaalne toodang [4]. Vahe on suurem nendes riikides, kus teenindussfäär on rohkem arenenud.

Rahvuslik arvepidamissüsteem on majandusstatistika koordineerivaks raamistikuks kahes mõistes:

a) kui kontseptuaalne raamistik tagamaks konsistentsust definitsioonide ning klassifikaatorite vahel, mida kasutatakse erinevates, kuid omavahel seotud statistikavaldkondades;

b) kui arvepidamise raamistik tagamaks väärtuselist konsistentsust statistiliste andmete vahel [5].

On kaks võimalikku varianti SNA-l baseeruva arvestussüsteemi rakendamiseks Eestis:

1) osaline: mõningate SNA elementide lülitamine praegusesse arvestussüsteemi ja makronäitajate kalkuleerimine arvestuslikul teel;

2) süsteemne: kõikide statistiliste koondnäitajate arvestus vastavalt SNA meetodikale ning rahvuslike kontode järjepidev koostamine.

Süsteemsel variandil on kahtlemata eeliseid, kuid see nõuab suuri rahalisi kulutusi ja ümberkorraldusi. Arvesse võttes alg-arvestuse ja klassifikaatorite olulist erinevust rahvusvahelistest standarditest ning baasilise informatsiooni puudumist vajalike näitajate kohta, ei ole esialgu võimalik täielik arvestus vastavalt rahvuslikele kontodele.

Vajalik on uue raamatupidamismäärustiku kasutusele võtmine. Statistilise informatsiooni kogumine koondnäitajate arvestuseks peab toimuma vertikaalsel kujul summeerides, mitte horisontaalsel kujul arvutades. See tingib vajaduse standardiseerida andmed kõikide majanduslike arvestuste tarbeks. Standardiseerimine on vajalik ainult aruandelise informatsiooni puhul, kuna sisemine raamatupidamissüsteem ettevõttes võib olla vabalt valitud. SNA-I baseeruva ja seni kehtiva raamatupidamismäärustiku vahel ei ole võimalik konstrueerida ühendavat silda, kuna nende loogiline ülesehitus erineb.

SNA-I baseeruva arvepidamissüsteemi juurutamise peamiseks eesmärgiks Eestis on üle minna niisugustele statistilistele näitajatele, mis võimaldaksid:

a) hinnata Eesti Vabariigi rahvamajanduse seisundit, lähtudes turumajanduse huvidest;

b) mitmesugustest allikatest (statistilised aruanded, administratiivsed allikad, uurimused ja vaatlused) pärit andmete koordineerimise koherentseks raamistikuks, mis annab objektiivse ülevaate riigi ja rahvamajanduse arengust;

c) võrrelda Eesti Vabariigi majanduse arengut teiste riikide omaga ning osa võtta rahvusvaheliste organisatsioonide tööst;

d) tõsta statistiliste näitajate kasutamiseväärtust kõigi tasandite juhtimistegevuses, analüüsimisel ning prognoosimisel;

e) arvepidamise lihtsustamise ja üldmahu minimeerimise kõikidel tasanditel.

Rahvuslikku arvepidamissüsteemi ei looda üksnes selleks, et kindlustada näitajate võrreldatavus teiste riikide omadega ning osavõtt rahvusvaheliste organisatsioonide tööst, vaid see on universaalseks standardiks ja süsteemiks, mida kasutatakse eelkõige oma rahvuslikel eesmärkidel. Kõikide riikide statistikabüroodel ning valitsustel on huvi selle vastu, et rahvuslik arvepidamissüsteem vastaks riigi analüütilistele ning sotsiaal-majanduslikele vajadustele ja seetõttu teevad SNA eksperdid paljudest riikidest koostööd, et täiustada arvepidamissüsteemi.

SNA meetodika ja praktika täiuslik omandamine on pikaajaline protsess, teiste riikide kogemuste järgi mitte alla kümne aasta. Kuid selleks, et süsteemselt analüüsida, prognoosida ja juhtida majandust, on rahvusliku arvepidamissüsteemi rakendamise ja vastav statistika ümberkorraldamine Eestis hädavajalik.

KIRJANDUS

1. Revised System of National Accounts: Draft chapters and annexes, Volume 1. United Nations, 1990, 2-3.
2. A System of National Accounts. United Nations, New York, 1968, 3.
3. **Brown, W.** Makroökonomika baasteooria I osa, Tallinn, 1991, 17.
4. **Havlik, P.** An overview of the methods used for East West. GNP Comparisons, Paris, 1990, 2.
5. Handbook of National Accountig. New York: United Nations, 1986, 5.

STATISTICS AS A EVALUATER OF NATIONAL ECONOMY

Aarne Tihemets

Summary

In connection with opening up the Estonian economy to the outside world and converting into a market economy it is becoming necessary to introduce in practice the system of National Accounts (SNA).

The present system of the Balance of the National Economy (MPS) do not correspond to new requirements. It does not take into account the full scope of the economic activity. Such economic categories as the state budget, financial assets, credit relations, the balance of payments do not find proper reflection in the MPS.

This work should be carried out in three main directions:

- The introduction of primary book-keeping system that is in line with international standards.
- The introduction of national classifications.
- The development and introduction of a national set of SNA methods based on the recommendations of the United Nations.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТАТИСТИКИ ДЛЯ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Аарне Тихеметс

Резюме

В условиях проведения радикальной экономической реформы и перехода к рыночной экономике возникает объективная необходимость перестройки статистики в соответствии с международными стандартами и системой национальных счетов (СНС) ООН. В течение долгого времени макроэкономические расчеты в Эстонии производились с опорой на систему баланса народного хозяйства (БНХ), который не соответствует новым требованиям. Система БНХ не учитывает в полном объеме результаты деятельности отраслей непродовольственной сферы. Такие экономические категории, как государственный бюджет, финансовые ресурсы, кредит, платежный баланс не находят в БНХ должного освещения.

Внедрение СНС требует:

- перестройки бухгалтерской отчетности в соответствии с международными стандартами;
- применения новых международных классификаторов;
- разработки схемы важнейших счетов и макроэкономических показателей по методике ООН.

SNA JA MPS ISEÄRASUSTEST

Kersti Meesaar

Seoses turumajanduslike põhimõtete juurdumisega Eesti Vabariigis on alanud Eesti rahvamajanduse arvepidamissüsteemi (ERA) loomine. Süsteemi aluseks on ÜRO poolt välja töötatud rahvusliku arvepidamise süsteem SNA (*System of National Accounts*) ning selle Euroopa variant ESA (*European System of Integrated Economic Accounts*). ERA loomisel tuleb silmas pidada SNA ja ESA süsteemide erinevusi meil senikasutatud rahvamajandusbilansside süsteemist MPS (*System of Material Product Balances*). Erinevuste selgitamine ning teadvustamine võimaldab välja tuua põhiprobleemid, mille lahendamine on turumajandusriikides kasutatavale rahvusliku arvepidamise süsteemile üleminekul esmaoluline.

Kõige üldisemalt võib SNA süsteemi määratleda kui süsteemi, mis kirjeldab komplekselt riigi rahvamajanduse makronäitajate kujunemist kasutamaks neid makromajanduslikus analüüsis, majanduspoliitika kujundamisel, juhtimisotsuste vastuvõtmisel ning rahvusvaheliste võrdluste tegemisel [1]. Võib väita, et põhijoontes samu eesmärke taotles ka endistes sotsialismimaades senikasutatud MPS süsteem, ainult et nimetatud eesmärke polnud võimalik süsteemi piiratuse tõttu saavutada. Eriti raskendatud oli MPS näitajate kasutamine rahvusvahelistes võrdlustes, sest see nõudis keeruliste ümberarvutuste tegemist nn. üleminekuvõtmete alusel. Nendeks ümberarvutusteks oli vaja täiendavat informatsiooni, mida olemasolev MPS ei sisaldanud, aga mille hankimine oli informatsioonisüsteemi puudulikuse tõttu kas võimatu või väga keeruline.

Põhiliseks MPS süsteemi puuduseks on piiratud lähenemine rahvamajandusele ning selle funktsioneerimise tulemuste kirjeldamisele. Puudub majanduse kui terviku kompleksne käsitlus ning sellest tulenevalt kvaliteetne infobaas nüüdistaselmel makromajanduslikuks analüüsiks ning selle alusel majanduse juhtimiseks.

Ülalöeldu olulisemad põhjused on järgmised.

Esiteks, SNA (ESA) ja MPS süsteemides piiritletakse rahvamajandust kui terviklikku uurimisobjekti erinevalt. MPS-s ei eristata riigi sisemajanduse ning rahvusliku majanduse mõistet ega kasutada neile vastavaid erisuguseid majanduse makronäita-

jaid. Riigi majanduslik territoorium ühtib tema geograafiliste piiridega.

Eesti rahvamajanduse arvepidamissüsteemis on vaja rangelt piiritleda rahvusliku majanduse ja sisemajanduse mõiste ning tagada nende korrektne kasutamine.

SNA-s ja ESA-s käsitletakse riigi sisemajandusena (*domestic economy*) kogu majandustegevust riigi majanduslikul territooriumil, rahvusliku majandusena (*national economy*) aga residentide kogu majandustegevust nii riigi majanduslikul territooriumil kui väljaspool seda. Riigi majanduslik territoorium (*economic territory*) on territoorium, mida juhivad administratiivselt riigi valitsus ning mille raames isikud, kaubad ning raha võivad vabalt liikuda.

Institutsiooniline üksus (*institutional unit*) on majandusüksus, kes peab kõiki raamatupidamiskontosid ning kes võib oma funktsioonide täitmiseks võtta iseseisvalt vastu otsuseid kasutada materiaalseid ja finantsressursse [2]. Institutsiooniline üksus on riigi resident, kui ta osaleb riigi majanduslikul territooriumil majandustegevuses aasta või pikema aja jooksul.

Lähtumine territoriaalsest printsiibist MPS-s põhjustas palju ebatäpsusi. Nii näiteks käsitleti teiste riikide saatkondi, konsulaate ja rahvusvahelisi organisatsioone selle riigi rahvamajanduse osana, kelle territooriumil nad asusid. SNA ja ESA alusel on nad selle maa residendid, keda nad esindavad. Erinev lähenemine residentsusele (kuigi seda mõistet MPS-s otseselt ei kasutata), tingib kapitali moodustumise (*capital formation*), valitsusasutuste lõpptarbimiskulutuste (*government final consumption expenditure*) ning tulu voogude (*income flows*) väärtuste erinevuse.

Nii näiteks tähendas territoriaalne lähenemine lõpptarbimiskulutuste arvestamisel, et sinna arvati mitteresidentide ostud siseturult, aga jäeti arvestamata residentide ostud välismaalt. Seetõttu ei arvestatud neid tehinguid ka ekspordi ja impordi hulgas. Teiselt poolt aga käsitleti välisvaluutaga seotud tehinguid siseturul kui tehinguid mitteresidentidega ning neid arvestati ekspordi hulgas. SNA-s kasutatav *rahvuslik lähenemine* tähendab, et ekspordina ja impordina arvestatakse vastavalt mitteresidentide otseseid oste siseturul ja residentide otseseid oste välismaal. Sealjuures ei eristata tehinguid kohalikus ja välisvaluutas.

Rahvusliku majanduse ja sisemajanduse piiritlemine nõuab arvepidamist esmaste tulude (*primary income*) ning jooksvate ülekannete e. transfertide (*current transfers*) üle välismajanduste-

gevusest ning on üheks rahvusvaheliste majanduse makronäitajate (rahvuslik koguprodukt - GNP, rahvuslik tulu - GNI, kogu siseprodukt - GDP jne.) kasutamisele ülemineku eelduseks.

Teiseks, MPS süsteemi rahvamajanduse piiratud käsitlemise väljenduseks on teenuste ebatäielik hõlmatus. MPS ei arvesta turuväliseid mittemateriaalseid teenuseid (*non-material services*), mis igas riigis on väga olulised ning mida SNA ja ESA süsteemides arvestatakse, kasutades ühtset valitsuse tegevussfääride (funktsioonide) klassifikatsiooni COFOG (*Glassification of the purposes of general Government*, vt. [2, lk. 176]).

Turuväliste mittemateriaalsete valitsusteenuste hulka kuuluvad riigi üldjuhtimine, riigikaitse, haridus, tervishoid, sotsiaalkindlustus- ja hooldus, elamu- ja kommunaalmajandus, puhkemajandus, kultuuri- ja usuteenused jne. Nimetatud teenused arvestatakse toodangu hulka nende osutamiseks tehtud kulutuste järgi.

See, et MPS nimetatud teenuseid ei arvestanud, tulenes süsteemi tootmiskeskusest. MPS arvestas vaid materiaalseid teenuseid, mis olid seotud toodete tootmise, parandamise ning transpordiga. Kõiki ülejäänud teenuseid vaadeldi kui mittemateriaalseid ning käsitleti tulu ümberjaotumise voogude hulgas, kust nad polnud eristatavad. Tooteid ja materiaalseid teenuseid, mida kasutati mittemateriaalsete teenuste tootmiseks, arvestati MPS-s lõpptarbimiskulutuste osana. Loomulikult ei arvestatud MPS-s ka mittemateriaalsete teenuste ekspordi ja impordi.

Kolmandaks tuleb märkida rahvamajanduse teistsugust struktureerimist sektoriteks (MPS-s sfäärideks), arvestades majandusliku käitumise tüüpe. MPS piiratust väljendab vaid kahe majandusliku käitumise tüübi (tootja ja tarbija) kasutamine (nn. tootmis- ja mittetootmissfäär). SNA-s ja ESA-s on lähenemine majandusliku käitumise tüübi mõistele laiem, hõlmates institutsiooniliste üksuste seost tootmise, tulude loomise, jaotamise, ümberjaotamise ning lõpptarbimisega. SNA-s soovitatakse rahvamajanduse eri osade paremaks iseloomustamiseks ning omavaheliste seoste kirjeldamiseks jaotada rahvuslik majandus neljaks sektoriks [4].

1. Mittefinantsettevõtted (*non-financial corporations*), kes tegelevad turukaupade (toodete ja teenuste) tootmisega, v.a. finantsteenuste osutamine.

2. Finantsasutused (*financial corporations*), kes tegelevad finantsteenuste osutamisega.

3. Valitsusasutused (*general government*), kes tegelevad turuvälise välisteenuste osutamisega kollektiivseks tarbimiseks ja rahvatulu ning rahva rikkuse ümberjaotamisega.

4. Majapidamised (*households*) kui põhilised lõpptarbijad.

Peale nende nelja tuuakse välissuhtlemise kirjeldamiseks välistmajandussuhete sektor (*The Rest of the World*), mis hõlmab mitteresidentidest institutsioonilisi üksusi, kes asuvad majandustehingutesse rahvusliku majanduse üksuste e. residentidega.

ESA kasutab mõnevõrra põhjalikumat jaotust [2, lk. 161], esitades eraldi sektoritena krediidi- ning kindlustusasutused (finantsasutuste detailiseering) ning majapidamisi teenindavad mittekasumilised erainstitutsioonid.

Rahvusliku majanduse sektoriteks jaotamine majandusliku käitumise alusel võimaldab majanduse üksikasjalikku käsitlust ning võimaldab kirjeldada majanduse koostisosade omavahelisi suhteid, avardades seega oluliselt tunnetusvõimalusi. Peale selle kirjeldatakse SNA-s ja ESA-s ka institutsiooniliste üksuste ning sektorite omavahelisi seoseid, s.h. tulude ja kulude vooge.

ERA kavandamisel tuleb mõelda valitsusteenuste arvestamise korraldamisele. Tarvilik on info jooksvate kulutuste ning põhivara kulumise kohta teenuste kaupa.

Kuna turumajanduse puhul tõuseb esiplaanile majandussüsteemi tarbijakeskus, on tarvis fikseerida majapidamise mõiste Eesti tingimustes ning põhjalikult läbi mõelda info kogumise meetodid, sest siin ei saa läbi ilma väljavõtuvaatlusteta.

Majapidamiste andmete võrreldavuseks tuleks ka Eestis juurutada SNA-s ja ERA-s kasutatav majapidamiste lõpptarbijakulutuste klassifikatsioon (*classification of the final consumption of households by purpose*), mis sisaldab kaheksat põhigruppi, ning ka elukalliduse statistika arvestus tuleks viia edaspidi sellega kooskõlla.

Need kaheksa põhigruppi on järgmised.

1. Toiduained, joogid, tubakas.
2. Riietus ja jalatsid.
3. Korteriuür, elekter, küte.
4. Mööbel, korterisisustus, majatarbed.
5. Meditsiiniline hooldus ja tervishoiukulutused.
6. Transpordi- ja sideteenused.
7. Puhkuse-, ajaviite, haridus- ja kultuuriteenused.
8. Muud kaubad ja teenused.

Neljandaks oluliseks erinevuseks tuleb märkida erisuguste majanduse harulise jaotuse ning toodete ja teenuste klassifikat-

sioonide kasutamist, mis senini oli üheks teguriks, mis raskendas rahvusvaheliste võrdluste tegemist. Eestis on selle probleemi lahendamiseks Eesti Statistikaameti Registrikeskus välja töötanud Eesti rahvamajanduse tegevusalade klassifikaatori (ERTAK, vt. [3]), mis baseerub rahvusvahelise standardse majanduslike tegevusalade klassifikaatori ISIC 3. versioonil (*International Standard Industrial Classification of all economic activities*, vt. [4]). ERTAK juurutatakse Eestis alates 1992. aastast. Eestis tuleb kasutusele võtta ka ISIC-ile vastav Eesti vajadustele kohandatud toodete ja teenuste klassifikatsioon CPC (*Central Product Classification*).

Viiendaks tuleb pöörata tähelepanu SNA ja MPS süsteemide erinevale lähenemisele tehingutele, tuludele, kuludele ning säästudele (vt. ka [5]).

SNA ja ESA süsteemides kasutatakse tehingu (*transaction*) mõistet majandusliku voo tähenduses, mis kaasneb institutsiooniliste üksuste tegevusega. Tehingud jagatakse 4 suurde gruppi.

1. Tehingud toodete ja teenustega.
2. Jaotus- (s.h. ümberjaotus-) tehingud.
3. Finantstehingud.
4. Muud akumulatsioonitehingud.

Nii näiteks käsitletakse MPS-s niisuguseid finantstehingute liike nagu laenud ja krediidid kui rahvatulu ajutise ümberjaotamise vooge, SNA-s aga kui erinevate majandussektorite investeeringute liike.

SNA-s piiritletakse täpselt ühekordsed ja jooksvad tulud ning kulud, mis balansseeritakse kirjega "Säästud" ja mida käsitletakse kui kapitaalkulude finantseerimise allikat. MPS-s ei kasutata sellist tulude ja kulude jaotust ning puudub mõiste "Säästud". Seal vaadeldakse mõningaid säästude liike (nt. hoiuste suurenemine pankades) kui rahvatulu ümberjaotamise vorme.

Kuuendaks SNA ja MPS erinevuseks on lähenemine aktivele (varadele): SNA ja ESA süsteemis kasutatakse järgmist aktive (varade) klassifikatsiooni.

1. Finantsaktivad.
2. Toodetud aktivad.
 - 2.1. Varud.
 - 2.2. Põhivarad.
 - 2.2.1. Mittemateriaalsed.
 - 2.2.2. Materiaalsed.
3. Mittetoodetud aktivad.
 - 3.1. Mittemateriaalsed.
 - 3.2. Materiaalsed.

Selles klassifikatsioonis ei kajastanud MPS rahvusliku rik-
kuse jaotust 2.2.1 (uurimistööde ja arendustegevuse
tulemused, maavarade hõive uuringud, arvutitarkvara), samuti
pole senini arvestatud 3. osa, s.h. 3.1 (patendid, autoriõigused,
kaubamärgid) ja 3.2 (maa, maavarad).

Aktivite hindamise probleem tuleks Eestis lähiajal lahenda-
da. Siinjuures tuleb silmas pidada, et mitmesugused aktivad
lülitatakse kontodesse juhul, kui neile eksisteerib omandiõigus.

Seitsmendaks võib välja tuua erinevused kapitali kujune-
misel, formeerimisel (*capital formation*). Nii näiteks erineb amorti-
satsiooni arvutamine. MPS-s võetakс amortisatsiooni arvutamise
aluseks soetamismaksumus, SNA-s ja ESA-s aga taastamismak-
sumus. Sealjuures iga muutus selles väärtuses, olemata, kas see
leiab aset aktivite müügi momendil või tema kasutusaja jooksul,
arvestatakse kapitali kasu või kahjana (*capital gain or loss*) ning
seda ei arvestata rahvuslikus arvepidamises. Erineb ka
põhivarade kahjude arvestamine ja kompenseerimine.

Kaheksandaks tuleb märkida kasutatavate raamatupi-
damissüsteemide erinevust. Selleks, et ületada erinevust MPS ja
SNA raamatupidamise algarvestuses, tuleb Eestis üle minna rah-
vusvaheliste standardite kasutamisele aruandelise informatsiooni
puhul. Tuleb välja töötada rahvusvaheliste standarditele
vastav raamatupidamise kontoplaan. See võimaldab saada SNA
süsteemi põhimõtetele vastavat statistilist infot koondnäitajate
arvestuseks alates institutsiooniliste üksuste tasemest kuni rah-
vamajanduse kui tervikuni.

Ülalnimetatud olulisemate erinevuste ületamine kavandata-
vas ERAS-is võimaldab Eestis jõuda rahvamajanduse kui ühtse
terviku käsitlemisele. See on võimalik koos kvaliteetse ja pide-
valt uueneva infobaasi loomisega makromajanduslikuks
analüüsiks, mis on hädavajalik majanduse efektiivseks
juhtimiseks.

KIRJANDUS

1. Revised System of National Accounts, Draft chapters and an-
nexes, New York, November 1990.
2. European System on Integrated Economic Accounts, ESA, Sec-
ond Edition. Luxembourg, 1980.
3. Eesti rahvamajanduse tegevusalade klassifikaator (ERTAK) II.
Tln. 1991.

4. Final Draft of the Revised International Standard Industrial Classification of all Economic Activities (ISIC) Rev. 3. statistical Commission, twenty fifth session 6-15 February 1989.
5. **Иванов Ю. Рябушкин Б.** Интеграция баланса народного хозяйства и системы национальных счетов // Вестник статистики. 1989. № 9.

ABOUT SPECIFIC FEATURES OF SNA AND MPS

Kersti Meesaar

Summary

Specific features of two systems are analysed

- the revised system of National Accounts (SNA) used for countries with market economy and
- the system of Material Product Balances (MPS) used up till now in countries with centrally planned economies.

The main disadvantage of MPS is its limited approach to national economy and to description of results of its function. The system lacks complex conception of national economy as a whole. The paper deals with MPS's specific features, causing deficiency of the system, and explains how these questions are solved in SNA and its European variant (European System of Integrated Economic Accounts) which is drafted to be taken as a base for the counting system of Estonian national economy.

ОСОБЕННОСТИ SNA И MPS

Керсти Мейесаар

Резюме

В статье анализируются особенности системы национальных счетов СНС (международное обозначение SNA – System of National Accounts) и баланса народного хозяйства БНХ (международное обозначение MPS – System of Material Product Balances).

Основным недостатком MPS является ограниченный подход к народному хозяйству и к характеристике результатов его функционирования. Отсутствует комплексный подход к народному хозяйству. В статье рассматриваются особенности MPS, являющиеся причиной данного положения и объясняется, каким образом эти проблемы решены в SNA и ESA (Европейская система интегрированных экономических счетов), которые положены в основу создаваемой Эстонской системы национальных счетов.

STATISTIKASÜSTEEMI JA EESTI VABARIIGI JUHTIMISSÜSTEEMI SUHTED

Mart Sõrg, Villem Tamm

Eesti Vabariiki võib süsteemiteooria seisukohalt käsitada kui juhtimissüsteemi, kus juhitava alamsüsteemi rollis on kõik majandus- ja sotsiaalelu sfäärid, juhtivsüsteemi rollis aga valitsus. Eelarvekulude kavandamise ning kulude tegeliku täitmise kaudu realiseerib valitsus põhilise osa oma juhtimisfunktsioonist. Juhtivsüsteemi eesmärki võib siinjuures tinglikult kujutada kaheosalisena:

1) EV eelarve ja kohalike eelarvete tulude täitmise tagamine maksude ja muude tulude laekumisega vähemalt kavandatud struktuuris ja mahus;

2) EV eelarve ja kohalike eelarvete kulude otstarbeka täitmise tagamine vähemalt kavandatud struktuuris ja mahus.

Üsnagi põgus arutlus ülaltoodud eesmärgi üle võimaldab väita, et eelarve tulude täitmine on eelarve kulude täitmise eelduseks, kusjuures kulude täitmine omakorda on järgmise ringi tulude täitmise eelduseks kas endises või laiendatud mahus. Järelikult tulenevad eesmärgi osad sisuliselt üksteisest ning ka toimivad samaaegselt.

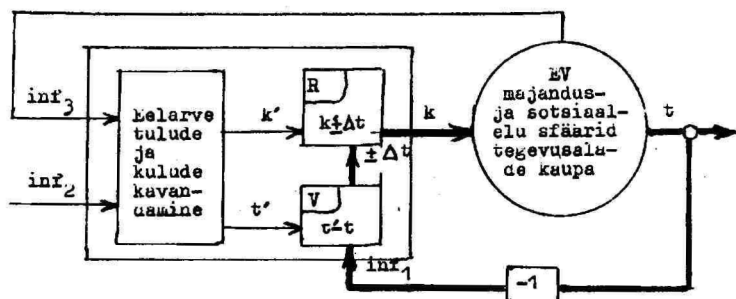
Taolise juhtimissüsteemi põhikomponente ja -funktsioone koos vastavate sisend- ja väljundinfo voogudega kajastab joonis 1.

Joonisel 1 toodud juhtimissüsteemi normaalse toimimise tagab suures osas inf_1 ja inf_2 kvaliteet, operatiivsus ja maht. Kuidas peaks sellist informatsiooni hangitama? Riigi statistikasüsteemi ülalpidamine on üsna kallis lõbu. Eesti Vabariigi praegustes tingimustes on see eriti tuntav, kuna:

* informatsioon (sealhulgas statistiline) ei ole veel vajalikul määral väärtustatud, mistõttu tundub, et teeme ainult kulutusi ilma piisava tulemuseta;

* arvestus ja statistiline aruandlus on ebaratsionaalselt korraldatud;

* vaesus ja majanduse jätkuv allakäik ei soodusta kulutuste tegemist info hankimiseks ja tarbimiseks.



Joonis 1. Eelarve tulude ja kulude tegeliku täitmise juhtimissüsteem: k – eelarvekulude tegelik täitmine majandus- ja sotsiaalelu sfääride kaupa (juhitava süsteemi sisendsuurus); t – eelarvetulude tegelik täitmine majandus- ja sotsiaalelu sfääride kaupa (juhitava süsteemi väljundsuurus); k' ja t' – valitsuse ja rahandusministeeriumi koostööna kavandatud eelarvekulud ja eelarvetulud; V – juhtivsüsteemi koosseisu kuluv võrdlev komponent (nt. raamatupidamisarvestus), mis fikseerib eelarvetulude tegeliku täitmise hälbed kavandatust ($t' - t = \pm \Delta t$); $\pm \Delta t$ – positiivne või negatiivne hälve, mis on kavandatud eelarvekulude vastava korrigeerimise signaaliks. Kui $\Delta t = 0$, siis korrigeerimist ei toimu; R – juhtivsüsteemi koosseisu kuuluv reguleeriv komponent, kus toimub kavandatud eelarvekulude korrigeerimine ($k' \pm \Delta t = k$); inf_1 – tagasisideinformatsioon eelarvetulude tegeliku täitmise kohta; inf_2 – statistiline ning ametkondade funktsionaalne informatsioon majandus- ja sotsiaalelu sfääride kohta; inf_3 – informatsioon müra võimalike väärtuste või tekkimistõenäosuste kohta.

Üsna hõlpsasti võib tekkida ja süveneda ekslik arvamus, et statistikasüsteem kui selline ennast ei õigustagi. Seda enam, et ekstensiivmajandamise tingimustes võib iga ettevõtte, ametkond ja ministeerium enda funktsioneerimiseks vajaliku arvestuse ja statistika ise organiseerida. Tegelik elu näitab aga, et pole ühtegi tugeva majandusega riiki, kus oleks õnnestunud ilma statistika-

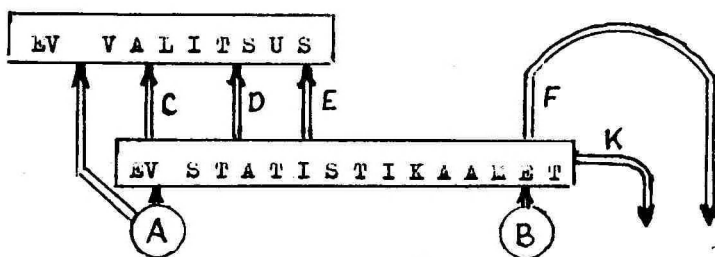
süsteemita hakkama saada. Milline statistikasüsteem sobiks Eesti Vabariigile? Kas ta peaks olema kõiki tasandeid läbiv suur süsteem või piisab ainult riigi tasandil funktsioneerivast statistikaametist?

Et küsimusele vastamist veidi lihtsustada, jaotame kogu informatsiooni tinglikult kaheks osaks:

- 1) funktsionaalne informatsioon,
- 2) statistiline informatsioon.

Funktsionaalse informatsiooni hankimise, töötlemise ja talletamisega tegelevad majandus- ja sotsiaalelu sfääris kõik ametkonnad. Seda nõuab otseselt nende töö iseloom (täidetav funktsioon). Funktsionaalne informatsioon liigub alt üles ja tagasisidet pidi ka ülalt alla, moodustades funktsionaalse informatsiooni süsteemi. Suur osa sellest samast funktsionaalsest informatsioonist tõmmatakse praegu aruandluse mitmes eksemplaris vormistamisega paralleelselt eksisteerivasse statistikasüsteemi, kus temast saab statistiline informatsioon. Viimane moodustab esimesena mainitud süsteemi mitmes osas dubleeriva statistilise informatsiooni süsteemi. Kas niisugune dubleerimine EV huvidest lähtudes ennast ka õigustab?

Käesoleva artikli autorid on seisukohal, et statistikaameti abi on vajalik just riigi tasandil. Sellekohase informatsioonisüsteemi visuaalne skeem on esitatud joonisel 2.



Joonis 2. EV juhtimissüsteemi infosüsteemi visuaalne skeem:

A – ametkondade funktsionaalne informatsioon, mis talletatakse ministriumide-ametkondade lõikes vahetult statistikaameti andme-panka. Ta võib olla talletatud ka madalamatel tasanditel (nt. ministeeriumides, maakonna- või linnavalitsustes) tingimusel, et ta on sealt operatiivselt kättesaadav. Sama ametkondade informatsioon on ministrite ja ametkonna juhtide kaudu vahetult kasutatav ka valitsuse tasandil.

Lõviosa A informatsioonist laekub nelja ministeeriumi-ametkonna vahendusel:

1) rahandusministeerium koos maksuametitega. Siia koonduvad ettevõtete ja asutuste raamatupidamise aastaaruanded, tuludeklaratsioonid ning andmed eelarve tulude ja kulude täitmise kohta;

2) riigipank koos kommertspankadega. Siia koondub informatsioon rahade liikumise kohta piirkonniti ja sektorite vahel. Selgub finantsolukorra dünaamika riigi sees ja sellest väljas (rahajääkide ja võlgade nimetused). Niisuguse statistika korraldamisel sobiks meie arvates eeskujuks võtta Soome pankade finantsstatistika;

3) tööministeerium koos tööhõivetalitustega. Siia koonduvad andmed töötajate, töötute ning vabade töökohtade arvu ning struktuuri kohta;

4) sotsiaalhooldusministeerium koos sotsiaalhooldusosakondadega. Selle ministeeriumi funktsionaalne informatsioon laekub sotsiaalhooldusosakondade vahendusel (vt. EV sotsiaalmaksu rakendamise juhendi lisa 2).

Ülejäänud ministeeriumide-ametkondade eripära seisneb aga selles, et nad on sunnitud peale funktsionaalse informatsiooni produseerima veel mõningase lisaaruandluse selleks, et rahuldada ülalnimetatud nelja ministeeriumi-ametkonna nõudmised. Niiviisi lülitatakse nad EV juhtimissüsteemi teenindavasse üldisesse infosüsteemi. EV Statistikaametil peab olema võimalus sõlmida kokkuleppeid ministeeriumide ja ametkondadega neilt täiendava informatsiooni hankimiseks, kui see on EV jaoks otstarbekas. Mingil juhul ei tohi võimaldada olukorda, kus statistikat tehakse statistikasüsteemi enda pärast;

B – informatsioon, mis laekub EV statistikaameti korraldatud spetsiaalvaatlustest;

C – koondaruanded, analüüsid ja sünteetilised näitajad Eesti valitsusele;

D – koondnäitajad ja aruanded riikidevahelisteks võrdlusteks;

E – spetsiaalsed tellimustööd valitsusele;

F – kogumikud, teatmikud, bulletäänid, brošüürid laiatarbeks;

K – koondaruanded, analüüsid, sünteetilised näitajad ja tellimustööd ministeeriumidele-ametkondadele ning maakonna-, linna- ja vallavalitsustele.

THE ROLE OF STATISTICAL SYSTEM IN MANAGEMENT OF ESTONIAN REPUBLIC

Mart Sõrg, Villem Tamm

S u m m a r y

The purpose of this paper is to discuss some of the major problems of statistical service in the Government of Estonian Republic.

One of the directions of statistical development is to broaden the presentation of information for decision-making on different issues of socio-economic policy and economic development of the country. Our aim is to reduce terms of statistical information collection and processing, to perfect and simplify the existing reporting and accounting system in accordance with the demands of restructuring the economic mechanism and management system.

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ И СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЭСТОНСКОЙ РЕСПУБЛИКОЙ

Март Сырг, Виллем Тамм

Резюме

Качество управления государством во многом зависит от качества системы информации, которая обслуживает управляющую систему.

В данной статье авторы рассматривают возможности построения целесообразной системы информации, которая обслуживала бы систему управления Эстонской Республикой с участием в ней системы статистической информации.

THE ROLE AND ORGANISATION OF THE ACCOUNTANCY

Gisela Nagy

Viin

INTRODUCTION

The Fédération des Experts Comptables Européens (FEE) is the representative organisation for the accountancy profession in Europe. It currently groups together the 35 leading professional bodies in 23 countries, including all 12 Member States of the European Community, and these have a combined membership of approximately 300,000 individuals.

A young organisation, FEE itself was created in October 1986 and commenced operations in Brussels in January 1987. Its origins, however, go back much further, since it took over responsibility for the activities previously carried on separately by U.E.C. (1951) and the Groupe d'Etudes des Experts Comptables de la CEE (1961). FEE's true beginnings therefore predate the creation of the European Community, and show that the accountancy profession was among the first to demonstrate its commitment to the European ideal.

The accountancy profession which FEE represents is a wide and varied one, as are the activities carried on by individual accountants. What I would like to do is to provide an overview of the purpose and importance of accountancy in a market economy, and of the various activities carried out by accountants.

This will demonstrate the unique and essential contribution made by our profession, and emphasise the need to ensure that an adequate accountancy infrastructure is in place, if the transition from central planning to market economy is to be successfully achieved.

CHARACTERISTICS OF A MARKET ECONOMY

Several elements combine to make a market economy:

– The interaction of supply and demand, rather than central planning, to determine the output and price of goods and services.

– Entrepreneurship, or the taking of risks by those who wish to supply goods and services, without being sure what the demand and/or price for those goods and services will be.

– Investment, whereby accumulated capital (savings) are put at the disposal of an entrepreneur to provide him with the resources to supply goods and services.

– Risk and return, whereby those who provide capital require payment for making their capital available, with this payment usually varying in relation to the risk associated with the project being financed.

– Regulation, which is the framework of rules and laws put in place to ensure fair treatment of those involved in the market process.

– Decentralisation of decision making. In a centrally planned economy, all decisions concerning the matching of supply and demand, the fixing of prices, and the level of investment are made centrally, and the state both accepts all risks and benefits from all returns. In a market economy, on the other hand, literally millions of consumers, producers, workers, bankers, investors and regulatory authorities are involved, each with their own interests, rights and objectives which must be taken into account.

A market economy can only work if there is an exchange of information between all the economic agents. Accountancy is concerned with the exchange of financial information, and can therefore be regarded as the language of economics. Accountancy aims to provide information relevant for:

– Calculating profit, so as to measure returns on investment.

– Measuring economic activity so as to help the making of decisions about setting prices, making investments and taking risks.

Giving a fair picture of an enterprise's performance and financial position to all those with a legitimate interest in the enterprise.

Providing information for internal use within an enterprise is designed to meet the decision making needs of management, and is frequently called management accounting.

Providing information for users outside the enterprise is frequently called financial accounting, and it is designed to meet the needs of users such as shareholders, bankers, suppliers, employees, tax authorities, regulatory agencies, the general public and so forth.

Finally, even in a market economy, the governmental or public sector plays a very major role, and the public sector has its own specific accounting needs. This area of activity is frequently called public sector accountancy.

WHAT DO ACCOUNTANTS DO?

I mentioned earlier that the organisations represented in FEE have approximately 300,000 members. Of these, about 40 % are involved in providing accountancy services to the public (e.g. private individuals, enterprises, government) either individually or through firms of accountants. Roughly 60 % are involved in industry, services, education or government service. This reflects the broad nature of the demand for accountancy and accounting information.

The services provided by individual accountants or firms of accountants are varied, but among the major categories are the following:

Accounting

In order that the many interested parties in a market economy can communicate properly with each other, it is necessary to have at least a common minimum level of uniformity about the way in which accounting information is gathered, processed and reported. Procedures, practices, standards, rules, laws and other requirements have therefore been developed to ensure that accounting information is relevant, understandable and compara-

ble, in order that it can be usefully used for decision-making purposes. When accountants provide accounting services to clients, they provide the benefit of their know-how and expertise about these rules and standards. Assistance and advice are made available to clients regarding the organisation and design of accounting systems, the keeping of accounting records and the preparation of financial statements, whether required by law or for other reasons. The nature of the services can vary from basic bookkeeping for small or unsophisticated clients to detailed advice on the application of accounting principles and standards for sophisticated clients.

Auditing

Under the law in most market economies, many companies are required to have their annual financial statements audited, whereby a properly approved auditor or firm of auditors is required to express an opinion as to whether the financial statements give a true and fair view of the results of the company's activities and of its financial position, and whether they comply with the relevant legal provisions. The purpose of this independent, external audit is to lend credibility to financial information and thereby to enhance the effectiveness of economic decisions made on the basis of it. In addition, many companies and other entities not subject to the statutory audit requirement voluntarily request contractual audits, in view of the benefits that accrue from this service. Finally, there is a growing demand for audit-related services, which involve the issuance of special-purpose reports and opinions or the application of certain defined procedures.

Tax advice

In this area, services can be broadly categorized as relating to tax planning or tax compliance, the former consisting of advice on the application of taxation law and the latter relating to the preparation and presentation of the various returns and dec-

larations required by law, and assistance to clients in their dealings with the relevant authorities.

Management consultancy

Given the broad and comprehensive nature of their education, training and experience, accountants can contribute a considerable body of information and guidance to clients in a wide range of areas. These may include general financial and business advice, the management of financial systems, internal controls, information technology, strategic planning, mergers and acquisitions, marketing, production, personnel, executive search and personal financial planning. There is a very clear trend towards expanding the range of services provided. In many countries, the management consultancy units of accountancy firms are the largest consultancy organizations.

Insolvency

Accountants are either the leading or significant providers of insolvency services in those countries where they are permitted by law to act in this capacity. Their role may thus be that of liquidator, receiver or a similar role for companies or individuals in financial difficulties or of adviser to other professionals acting in these capacities. Clients may also turn to accountants for advice before financial difficulties reach a critical stage. In many cases, therefore, this area of practice is known as "insolvency and corporate recovery".

Trusteeship and administrative duties

In certain countries, accountants frequently act in a fiduciary capacity for clients, handling investments and similar financial arrangements.

Valuation and civil litigation

Accountants are often asked to contribute their specialist expertise when assets or businesses are being valued, particularly when businesses are sold as a going concern. Potential investors will offer a price based on an assessment of future returns, taking into account the level of risk, and much of the information they require for decisionmaking is accounting-based. Similarly, accountants can be called upon by courts and those involved in litigation to express their expert opinions matters which are uncertain or under dispute.

In the short time available to me, I can provide only a very brief and general overview of the many activities of our profession. Even so, I hope that you have been able to see for yourself how central our work is to the functioning of a market economy, and how important the development of accountants and accountancy expertise is to the successful transition from central planning to a market economy.

Ours is a forward-looking, business-oriented profession, helping our clients solve their problems whilst acting in the broader public interest. We are not a burden on business, simply part of a regulatory structure which makes life more difficult for enterprises. On the contrary, we are part of the support system which helps business flourish.

In order that our profession, and the services it provides, remain responsive to the everchanging needs of the market place and the public interest, it is evident that concerted effort is needed to develop and maintain the highest levels of technical and performance standards, competence and integrity. It is also natural that structures should exist to represent the profession in its dealings with the public authorities, regulators and others, as well as to support individual accountants and firms in the provision of services to their clients and employers.

AREAS REQUIRING REGULATION

To meet the requirements mentioned above, regulatory measures are necessary in the following areas:

Technical and performance standards

- Accounting standards
- Auditing standards
- Other performance standards (e.g. for management and public sector accountancy)
- Quality control standards

Competence

- Education
- Training
- Examinations
- Post-qualification education and training

Professional conduct rules

- Independence
- Fees and commissions
- Incompatibilities
- Clients' monies
- Relations with colleagues
- Advertising and solicitation
- Professional indemnity insurance
- Scope of practice
- Form of practice
- Relations with other professions

Enforcement procedures

RESPONSIBILITY FOR REGULATION

Having determined the areas where some form of regulation is necessary, the question must then be addressed: who should have the responsibility for regulating?

In a democratic, market-economy society, there are several arguments in favour of entrusting all regulatory authority and power to the accountancy profession itself.

The state is a major user of accountancy services, but its needs may not be the same as those of others. Hence, it may not always be in the broader public interest for all regulatory authority to rest with the state. In a civil society, it is accepted that the state is not empowered to determine all aspects of economic life, so some autonomy must be granted to those most directly involved.

At time of privatisation, deregulation and decentralisation, it is held by many that it can be more efficient, effective and economical for governments to delegate responsibilities to the private sector.

Many forms of government regulation are based, directly or indirectly, on legislation, and this can often be inflexible and slow to change. Since accountancy is a discipline which must evolve constantly to remain relevant to a rapidly changing environment, the greater flexibility of private-sector self-regulation has advantages.

Finally, if the accountancy profession is itself responsible for the regulatory framework which governs it, accountants will be better motivated to follow both the letter and the spirit of the rules which they themselves have developed, as opposed to externally-imposed requirements.

On the other hand, it must be recognised that many people share the suspicions of George Bernard Shaw, who said that all professions are a conspiracy against the layman. I do not believe this fear to have been justified but, for a profession such as ours whose relevance and success depends on the public's trust in us to look after their interest, especially in relation to auditing, we must be prepared to accept such compromises as are necessary to maintain this trust. Some form of external involvement in the regulation of the profession is therefore, on balance, usually in the profession's best interest, if this leads to greater public confidence in the services we provide.

To avoid the risk of incorrect perceptions of the profession, it is both in the profession's interest and the public interest for the state to intervene, at least to oversee the regulation of the profession to ensure fair play between all the relevant parties involved. This is especially the case where the profession enjoys privileges awarded by the state, such as the audit monopoly in many countries.

A degree of government involvement in the regulation of the profession is also a form of recognition of the importance of importance of accountancy services, and therefore can be seen as increasing the status of both the profession as a whole and individual accountants.

The balance struck between self-regulation and governmental regulation differs from country to country, in response to different national conditions, but a common solution is one whereby the state reserves ultimate responsibility for the regulation of at least some accountancy activities to itself, but then delegates these powers to self-regulatory professional bodies. As long as the profession is seen to be conducting its affairs properly, the government does not intervene.

COMMON RESPONSIBILITIES OF GOVERNMENT

Given the differences between countries, any attempt to describe a "typical" division of responsibilities between governmental and self-regulation can only be a broad overview or generalisation. Bearing this in mind, the type of responsibilities often handled directly by government include:

- Definition of scope of practice
- Definition of form of practice
- Definition of general rules on professional integrity
- Specification of entry requirements for the profession
- Protection of the professional title
- Accounting and auditing requirements imposed on enterprises

The role of the state can therefore be seen as one of defining the general framework within which accountants operate, and within which the profession enjoys its own self-regulatory powers.

One special case is accounting standard setting. Often this is not handled by government and/or the profession only, but involves representatives of the many preparer and user groups with an interest in financial reporting.

Other presentations at this conference will explain in greater detail the various approaches which exist to accounting standard setting and to achieving greater harmonisation and comparability at national, European and worldwide levels. I therefore will not deal with this issue in my presentation, other than to emphasise the profession's close involvement at all three levels.

COMMON SELF-REGULATORY RESPONSIBILITIES OF THE PROFESSION

Subject to the same caveats as mentioned above, among the tasks often handled by the self-regulatory structures of the profession are the following:

- Setting of audit and other technical performance standards
- Quality control standards and programmes
- Administration of education, training and examinations
- Development of detailed professional conduct rules
- Representation of the profession
- Support services for members

Enforcement of professional conduct rules is frequently dealt with by the professional bodies, but very often with the involvement of external representatives to ensure the transparency and apparent fairness of the process, and to provide the necessary reassurance to the wider public.

DIFFERENCES IN APPROACH

The preceding sections of my presentation have attempted to identify those areas in which the regulation and structure of the accountancy profession is similar throughout Europe. However, there are several differences of detail.

- Of the many services provided by our profession, some countries choose to regulate a large number, whilst others leave them unregulated, allowing freer operation of market forces. Only statutory auditing is regulated in all countries.

- When countries do regulate a particular activity, it is very common for them to do so by restricting the provision of the service in question to those who are appropriately licensed. This is often done by awarding a monopoly to members of particular professions, but this monopoly can be awarded to either our profession or shared between several professions. In some cases it may even be extended to certain nonprofessionals. An example of this is provided in some countries by tax advice and accounting services.

- As mentioned earlier, the balance between regulation by government and self-regulation varies. The existence of public-law professional bodies, or chambers, in German-speaking countries is a special case in point.

- The concept of what the accountancy profession is also differs from country to country. The German language does not even have a word for "accountant". In some countries, membership of the profession is regarded as being the same as holding a licence, or functional title, to provide certain regulated services to the public. Once the accountant in question leaves public practice, he must surrender his title and thereby ceases to be regarded as a member of the profession. In other countries, the professional title awarded is more equivalent to an educational title, which the accountant retains throughout his life, no matter what career he follows. This explains the apparent disparities in the size of the accountancy profession between Germany and the United Kingdom, for example.

- Countries also differ as to the permitted scope of practice of accountants, and the legal forms in which they may practise.

IMPACT OF THE SINGLE MARKET ON THE REGULATION OF THE PROFESSION

Despite the differences which currently exist between the countries of Europe as regards the regulation and structure of the accountancy profession, greater convergence can be expected in the future. The removal of many differences will come about as a result of the steps being taken to create the Single EC Market, the extension of its rules to the other members of the 19-country European Economic Area, and the impact of other countries following the EC example.

For example, the 1984 Eighth Company Law Directive sought to lay down common standards for the education, training and qualification of statutory auditors, and contained further provisions on auditor independence; the ownership, management and structure of audit firms; and related issues.

The Eighth Directive did bring certain benefits, but in no way did it lead to the creation of a single EC accountancy profession, nor did it deal with many important issues. For example, the directive:

- Deals only with statutory auditing, and not with accountancy as a whole. Its coverage is therefore incomplete.

- Lays down minimum standards only. Member States are free to require higher standards, and many do.

- Does not deal with many aspect of the structure of the profession and the rules which govern the practice of accountancy. Significant differences therefore remain between countries regarding scope of practice, incompatibilities of activities, advertising, feesetting, etc.

- Does not grant accountants practice rights in EC countries outside their home Member State. Whilst a procedure is foreseen whereby Member States may give recognition to qualifications obtained elsewhere, they are under no obligation to do so.

Thus, 27 years after the signing of the Treaty of Rome, a common market for accountancy services had still not been achieved.

Some progress can be expected as a result of the recent directive on the mutual recognition of professional qualifications, which was adopted in December 1988 and was due to come into force in January 1991, although some Member States have yet to comply with their obligations. This will permit an accountant carrying on certain activities in one Member State, and using a professional title to do so, to move to another Member State and have the right to the equivalent title necessary to carry on the same activities in that country.

This is a major step in the direction of a single market in accountancy and is a significant improvement on the Eighth Directive, but it still does not remove all remaining barriers. For example:

- The directive applies only to persons and not to firms, which are the most common practice units in many countries.

– Because of differences in the structure of the profession in different countries, the range of activities covered by different professional titles can vary considerably, making it difficult to work out which titles correspond to each other.

– The directive deals with mutual recognition in the context of freedom of establishment; that is, it is designed for accountants moving on a reasonably permanent basis to another country and acquiring the local professional qualification. It does not deal with the crossborder provision of services.

– Access to a new title is not automatic. To provide adequate protection to the public, the accountant is required to pass an examination in local law and tax in the host country.

– Ethical supervision of migrant accountants is on a host country basis (unlike the case for banks, which involves home country supervision). In addition, a previous arrangement continues under which migrant accountants are bound by the ethical rules of both their home and host countries – and, should there be a conflict, by the more onerous of the two. This can have unusual implications.

Thus, the impact of the mutual recognition directive is not so much to create a single accountancy market, but to recognise the continuing existence of 12 separate national markets, each with its own characteristics, and to facilitate movement between these markets. Given the ultimate objective of a true single market, this solution can only be regarded as a provisional one which, sooner or later, will have to change. Indeed, a case currently before the Court of Justice could require the dropping of the obligation to be established in a country so as to be authorised to act as a statutory auditor there.

Other Commission proposals for EC legislation which could have an impact on the regulation of the profession include the proposed Fifth Company Law directive, which contains provisions on audit-related matters for public limited companies; and a recent initiative by Commission Vice-President Martin Bangemann, on the creation of a new EC legal form for the practice of the liberal professions. As regards the latter, FEE would wish to see greater priority given to the mutual recognition of existing legal forms and to the introduction of provisions to facilitate cross-border provision of services.

REGULATION IN A MARKET ECONOMY

A further development which may influence the future direction of the regulation of the accountancy profession is a consequence of the growing understanding that all the professions operate in a market economy. On one hand, this seems obvious, but on the other hand, it has been a widely held view for quite some time that the operation of market forces is incompatible with maintaining and enhancing the high quality of professional services.

This view has now been challenged, not least by a 1985 OECD study on competition policy and the professions. Facilitating the freer operation of market forces has been a major objective of the EC's Single Market programme, and the Commission Directorate General for Competition recently had a study carried out on competition within the accountancy profession.

The growing consensus is that the regulation of all professions, including the accountancy profession, should be done in a way which is not unfairly in restraint of competition, and which is not more burdensome than necessary to achieve and improve the high standards of quality which are needed to protect the public interest.

Areas of regulation where it is sometimes difficult to strike a correct balance include:

- Scope of practice limitations
- Professional conduct rules
- Entry requirements
- Forms of practice entity.

One must always ensure that the benefits of new regulations are not outweighed by the costs.

It should also be remembered that market economies are no longer national, but regional and global. Therefore, if the accountancy profession is to serve the public interest by meeting the market's need for high quality services, it must be able to do so regionally and globally.

At the professional level, regional and international organisations such as FEE, IFAC (International Federation of Accountants) and IASC (International Accounting Standards Committee) have been created.

Individual accountants and firms are becoming more international in their practice, with networks and alliances at regional and worldwide level.

Intergovernmental organisations such as the EC, OECD, United Nations, GATT and the Council of Europe deal with many of the issues which arise from the practice of the profession in different jurisdictions. Initiatives have been launched to encourage, facilitate and even require the regional and international mutual recognition and harmonisation of professional standards and qualifications, audit reports and financial statements.

The accountancy profession has developed and prospered, in the public interest, by adapting the range and quality of its services to meet constantly changing market needs. If the public interest is to continue to be served, it is essential not to regulate the accountancy profession in way which hinders this innovation in the future. Instead, the regulatory framework should support and guide this innovation so as to ensure that the legitimate needs of all interested parties are met in a balanced manner.

CONCLUSION

This conference is an important step in the process of achieving convergence between accountancy practices and regulation in the Baltic states of Estonia, Latvia and Lithuania and that elsewhere in the world. I hope my presentation has highlighted some of the issues which must be addressed in this process. We wish success to those who have the great responsibility of bringing about this convergence, in a way which meets the needs of the three countries. It is not for outsiders to tell you what to do. Our role is to help, and FEE, for its part, has every intention to meet its responsibilities in this respect.

ARVESTUSERIALA JUHTIMINE JA ORGANISEERIMINE

Gisela Nagy

Resümee

Artiklis käsitletakse arvestustöö ja audiitorluse korraldamist ning selle ala spetsialistide ettevalmistamise probleematikat turumajanduse tingimustes.

УПРАВЛЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТНОЙ СПЕЦИАЛЬНОСТИ

Гизела Надь

Резюме

В статье рассматриваются вопросы организации учетной и аудиторной работы, а также проблемы подготовки специалистов по данной специальности в условиях рынка.

RAAMATUPIDAMISARVESTUSE OLEMUSEST SAKSAMAAL

Karin Hörrak

Ettevõtte juhtimine, investeerijad ja riigikassa vajavad kvantitatiivset ja kvalitatiivset informatsiooni ettevõtte majandustegevuse kohta. Sellise informatsiooni kindlustab ettevõtte raamatupidamisarvestus äritehingute registreerimise, alginformatsiooni töötlemise ja perioodiliselt esitatava aruandluse kaudu.

Ettevõtte raamatupidamisarvestust võib käsitleda kui kvantitatiivse informatsioonisüsteemi kirjeldamist, planeerimist, juhtimist ja kontrolli, milles kajastuvad ka ressursside liikumine, kvaliteedi muutused ja tulemuste analüüs.

Raamatupidamisarvestus liigitatakse kaheks:

- 1) finants- ehk ärraamatupidamine;
- 2) kulude arvestus.

Finantsraamatupidamine tähendab firma kõigi vahendite ja majandustegevuse kompleksset sünteetilist arvestust. Viimane hõlmab analüütilist arvestust äripartneritega (tarnijate ja ostjatega) ning finantsoperatsioonide (aktsiate, dividendide, obligatsioonide ja vekslite, krediidi ja krediidiprotsentide, investeerin-gute jne.) arvestust.

Finantsraamatupidamises koostatakse eelmise perioodi äritehingute dokumentatsiooni alusel ettevõtte majandustegevuse aastaaruanne (bilanss, kasumi- ja kahjuaruanne, finantsseisukorra aruanne). Finantsaruanne esitatakse ettevõttevälistele infotarbijatele, eelkõige pankadele, aktsionäridele ja maksuametile. Nende institutsioonide kaitseks on raamatupidamise selles valdkonnas kehtestatud laialdased kaubandus- ja maksuõiguse määrused, "Korrapärase raamatupidamise põhimõtted" ("Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung"). Finantsraamatupidamine täidab talle pandud ülesandeid, arvestades ümbritsevat majanduslikku keskkonda (kauba- (tööjõu-) turg, hankijate-turg, kapitaliturg).

Ettevõtte kuludearvestus tugineb oma töös finantsraamatupidamise jooksvatele andmetele. Tema tegevusvaldkonnaks on ettevõtte majandustegevuse planeerimine, juhtimine ja kontroll, vajaduse korral operatiivne sekkumine ettevõtte majandustegevusse. Selle arvestusliigi puhul toimub kulude detailne arvestus

ning toodangu (teenuste) omahinna arvestus toodangu (teenuste) liikide kaupa.

Kuludearvestus toimub:

- kululiikide,
- kulukohtade,
- kulukandjate kaupa.

Kululiikide arvestus seisneb arvestusperioodi toodangule tehtavate kulude väärtuselises arvestamises. Arvestus hõlmab üksikuid kuluelemente, näiteks töötasu, materjal, mahakanded jne. Kululiikide arv sõltub ettevõtte suurusest ja liigist. Kululiikide arvestamise tulemusena selgub, milliseid kulusid ja kui palju on tehtud.

Kulukohtade arvestus seisneb kulude arvestamises nende tekkimiskohtade (kulukohtade) kaupa. Kulukohad võib liigitada pea-, abi- ja kõrvalkulukohtadeks. Peakulukohtadeks on kulukohad, mille kulud jaotatakse otseselt kulukandjaile (tooteile). Tööstuses kuuluvad siia ainult valmistuskulukohad. Abikulukohtadeks on ülejäänud kulukohad, mille kulud rühmitatakse kulukandjaile kaudselt, peakulukohtade kaudu. Siia kuuluvad nt. üld-, abitootmis-, materjali-, haldus- jm. kulukohad. Kõrvalkulukohtadeks on kulukohad, mis ei ole otseses seoses ettevõtte tootmistegevusega, nt. ettevõttele kuuluv lasteaed. Arvestus, mida peetakse arvestusandmikel, on kulude kontrollimiseks ja mõjutamiseks vajaliku informatsiooni saamise allikaks. Kulude kulukohtade järgi arvestamisel saame teada, kus ja kui palju kulusid on tehtud.

Kulukandjate arvestuse ülesandeks on kulude kindlakstegemine toodetud kaupade ja osutatud teenuste kohta, mis hõlmab omahinna arvestust, toote kuluarvestust, kalkuleerimist. Kulukandjate arvestust võib pidada:

- ajalise arvestusena, vastandades mingi perioodi kulu ja saavutused ning tehes kindlaks töötulemuse (kasumi, kahjumi);
- tüki (toote) arvestusena, mille puhul kogutakse tüki (toote) kulud ja tulud ning võrreldakse neid (kalkuleerimine).

Kulukandjate arvestuse tulemusena saame teada, milliseks otstarbeks ja kui palju on mingeid kulusid tehtud.

Oluline osa on kuludearvestuse järgmistel ülesannetel:

- majandustegevuse (vara ost-müük, lühi- ja pikaajalised investeeringud ja krediidid) tulukuse hindamine;
- uute kaupade (teenuste) väljalaskmise rentaablu hindamine turu-uuringute alusel;

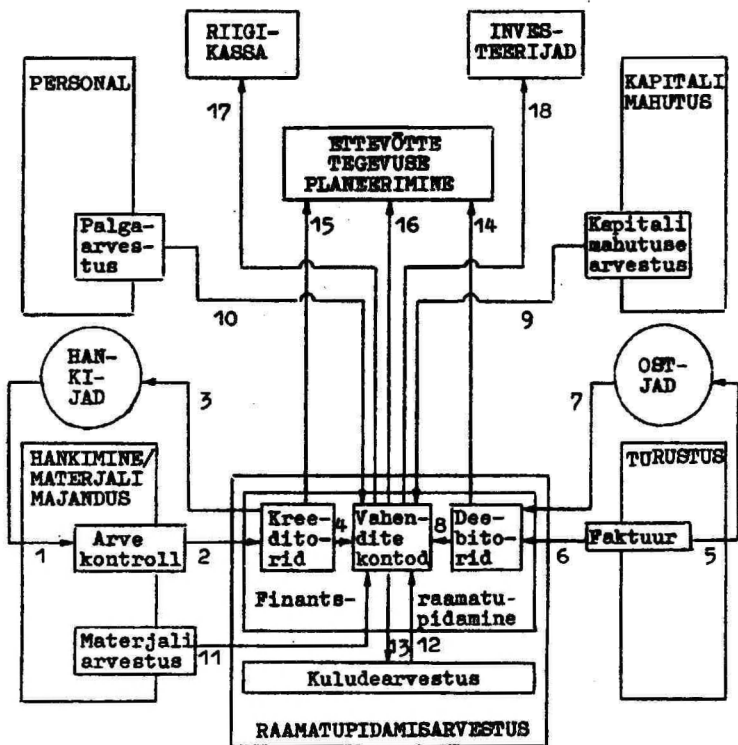
– ettevõtte finantsolukorra prognoosi koostamine, alternatiivsete variantide hinnang.

Kulude arvestus on informatsiooni allikaks sisemistele infotarbijatele, s.o. ettevõtte juhtimissüsteemi mitmesugustele tase-metele. Kulude arvestus pole normidega reglementeeritud, arvestuse peamiseks eesmärgiks on operatiivse informatsiooni andmine ettevõtte kui terviku ja üksikute osade kohta.

Raamatupidamisarvestuse seoseid ettevõtte struktuuriüksuste ja väliste infotarbijatega Saksamaal kujutab ülevaatlilikult skeem 1 [1]. Ettevõtte finantsraamatupidamises toimub kirjen-damine esmasdokumentide alusel kahekordse kirjendamise põhimõttel žurnaal-pearaamatusse. Perioodiliselt selgitatakse välja majandustulemused, mis kajastuvad raamatupidamisaru-andluses. Bilanss näitab varanduslikku ja kapitaliseisu, kasumi- ja kahjumiarvestus aga äriedukust.

Ettevõtte finantsstegevuse kohta avatakse äripartnerite kohta vastavalt deebitoride (hankijate kaupa) ja kreditoride (ostjate kaupa) kontod. Deebitoride ja kreditoride arvestuse funktsiooniks on hankimis- ja müügikorralduse arvestuste lõpetamine ning koondtulemuste esitamine vahendite konto arvestusele. Jooksva arvestuse käigus kontrollitakse ettevõtte makseko-hustuste täitmise ja maksete laekumise õigeaegsust.

Tööjaotust järgides eraldatakse ettevõtte pearaamatupida-misest operatsioonide sisu põhjal ning ettevõtte suurusel tingi-tud raamatupidamise andmemahukuse alusel haruraamatupi-damised. Tavaliselt kuuluvad haruraamatupidamise alla palga-arvestuse, kapitalimahutuste, hankimise ja materjalimajanduse, turustuse raamatupidamine. Need harud moodustavad organi-satoorselt iseseisvad alaliigid ja nende ülesandeks on konkreet-sete raamatupidamislike arvestusülesannete täitmine. Andmed haruraamatupidamiste kohta laekuvad pearaamatupidamise vahendite kontole.



Skeem 1. Raamatupidamisarvestuse informatsioonilised seosed: 1 – hankija arve; 2 – kontrollitud hankija arve; 3 – maksedokument krediidisse kandmise kohta; 4 – rahalised kohustused/kulud; 5 – arve ostjale; 6 – arve ostjalt, dokument krediidisse kandmise kohta; 7 – maksedokument; 8 – müügitulem; 9 – kogumiskirjendamis, nt. amortisatsioon; 10 – kogumiskirjendamis, nt. palgad; 11 – kogumiskirjendamis, nt. materjali juurdetulek; 12 – fondide seis; 13 – kalkulaatorsed kulud; 14 – finantsseis; 15 – äritehingute lõpetamise seis; 16 – bilans; 17 – maksude tasumine; 18 – laenu tasumine, dividendid.

Finantsraamatupidamise töö kokkuvõttena koostatakse aastaaruanne, mille informatsiooni kasutavad välised infotarbijad. Vajaduse korral võidakse anda ka üksikasjalikumat informatsiooni ettevõtte tegevuse kohta, kui see ei puuduta ärisaladust. Aruandluse põhjal antakse ettevõtte majandustegevuse hinnang (ettevõtte edukus, finantsdistipliin, maksete laekumine, kapitali sihipärane kasutamine jne.) ja kavandatakse ettevõtte arengu põhisuunad.

KIRJANDUS

1. Horvath, P., Petsch, M., Weihe, M. Standard-Anwendungssoftware für das Rechnungswesen. München: Vahlen, 1986. S. 24.

ÜBER DAS WESEN DER BUCHHALTUNG IN DEUTSCHLAND

Karin Hörrak

Zusammenfassung

Das Rechnungswesen in Deutschland wird in zwei Teilgebiete eingeteilt:

- Finanz- oder Geschäftsbuchhaltung
- Kostenrechnung.

In der Finanzbuchhaltung wird auf der Grundlage der Dokumentation über Geschäftsfälle der vorigen Periode der Jahresabschluss der Unternehmung (Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Finanzlage) aufgestellt. Die Daten des Jahresabschlusses werden externen Stellen präsentiert.

Das zentrale Glied in der Finanzbuchhaltung der Unternehmung stellt das Sachkonto dar, das die Daten von Debitoren- und Kreditorenkonten und von Nebenbuchhaltungen (z.B. von der Lohn- und Gehaltsberechnung, Anlagenbuchhaltung, Materialbuchhaltung und Absatzbuchhaltung) umfast.

Die Kostenrechnung enthält Kostenarten, Kostenstellen und Kostenträger. Die Kostenrechnung ist ein Informationsinstrument für interne Stellen.

О СУЩНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ГЕРМАНИИ

Карин Хыррак

Резюме

Бухгалтерский учет в Германии состоит из двух основных частей:

- финансового учета,
- учета затрат.

По данным документации коммерческих операций предыдущего периода в финансовой бухгалтерии составляется годовой отчет об экономической деятельности предприятия, составными частями которого являются: баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о финансовом положении. Внешние потребители информации пользуются данными годового отчета.

Центральной частью в финансовом учете предприятия является счет средств, куда поступают данные со счетов кредиторов и дебиторов и из побочных бухгалтерий (учет зарплат, капиталовложений, поставок и сбыта).

Учет затрат осуществляется по видам, месту и носителям затрат. Учет затрат является источником информации для внутренних потребителей.

KAUBANDUSPOLIITIKA MÕISTE TÕLGENDUSI

Aino Siimon

Uutes muutuvates oludes puutume nii mõnigi kord kokku sellise situatsiooniga, et probleem, valdkond, millega oleme aastaid tegelnud, et mõiste, mida oleme korduvalt kasutanud, on teoreetiliselt lahti mõtestamata või erinevalt/ühekülgselt avatud. Üheks selliseks näiteks on ka kaubanduspoliitika.

Erisugused tõlgendused kaubanduspoliitika mõiste avamisel on tingitud vähemalt kolmest asjaolust.

1. Kaubanduspoliitika kui kaubandusteaduse ühe valdkonna (osa) unarusse jäämine, kaubanduspoliitika teoreetiliste küsimuste suhteliselt vähene käsitus kaubandusalases kirjanduses. Erandiks on siinkohal nende probleemide põhjalik teoreetiline käsitus prof. Hans Otto Schenk'i poolt [1].

2. Kaubanduse mõiste erisuguste tõlgenduste olemasolu, sh. kaubanduse käsitus laiemas ja kitsamas mõttes. Kaubandus laiemas mõttes hõlmab kõigi toodete, kaupade (mitte ainult tarbeesemete) ja teenuste ostu-müüki nii välis- kui siseturul. Kaubandus kitsamas mõttes haarab ainult üht osa eespool nimetatutest, näiteks sise- või väliskaubandus, tarbeesemete kaubandus jne.

3) Erisugused arusaamad kaubanduse osast, rollist majanduses eri aegadel, eri majandussüsteemides (turumajanduses, tsentraalselt juhitud majanduses, või nende alternatiivsete süsteemide teatud vahepealsetes ilmingutes).

Üldistades majandus- ja kaubanduspoliitilistes kirjutistes esinevaid seisukohti võib kaubanduspoliitika mõiste avamisel tinglikult välja tuua kaks lähenemisviisi.

Esiteks. Kaubanduspoliitika kui sotsiaal-majanduspoliitika üks koostisosa. See on loogiline põhjendatud arusaam, mida ei saa ega pea vaidlustama. On ju selle aluseks kaubanduse ja majanduse vahelised seosed – osa ja terviku seosed.

Käsitledes kaubanduspoliitikat sotsiaal-majanduspoliitika osana, peame rõhutama nende vastastikust mõju. See lähenemisviis tähendab üheltpoolt seda, et kõik teoreetilised ja rakenduslikud üldistused majanduspoliitika vallas laienevad ka kaubanduspoliitika. Kaubanduspoliitika vaid kasutab ja peegeldab neid. Teiselt poolt taotleb kaubanduspoliitika

omakorda vastu mõjutada, täpsustades, konkretiseerides, võimendades (tasandades) majanduspoliitikat, selle mõningaid valdkondi nii väljatöötamise kui elluviimise staadiumis.

Siinkohal on kahtlemata tugevam seos esimesel aspektil, s.t. terviku mõjul osale.

Majandus- ja kaubanduspoliitika seoseid on skemaatiliselt esitatud kuubina või risttabelina. Kuubina esitamisel (1, lk. 495) on seostatud omavahel 3 tunnust: 1) objekt, haru, sektor, sh. ka sisekaubanduspoliitika kui üks sektor; 2) otsustamistasand, -faas: olukorra arengu analüüs, eesmärgid, meetmed-vahendid, kontroll; 3) tegutsemisraam, -ulatus: korra-, struktuuri- ja protsessi-poliitika.

Risttabelisse, maatriksisse [1, lk. 570] on lülitatud tervishoiu-, kultuuri-, kindlustus-, tarbimis-, haridus-, sotsiaal-, väikeettevõtlus-, konkurentsipoliitika kõrval ka eraldi sise- ja väliskaubanduspoliitika.

Maatrikslähenedamine võimaldab käsitleda kaubanduspoliitika läbipõimumist teiste sektoritega ja ühtlasi eristada-seostada otsest (vahetut) ja kaudset (vahendatud) kaubanduspoliitikat.

Teiseks. Kaubanduspoliitika kui suhteliselt iseseisev mõiste, tegevusvaldkond. Erinevus eelmisest lähenemisviisist on selles, et tegemist on kaubanduskeskse käsitlusega. Lähtume kaubandusest kui suhteliselt iseseisvast süsteemist, elu-, tegevusvaldkonnast, ettevõtete kogumist, millel on oma oluline spetsiifika. Kaubanduse spetsiifikat arvestades on võimalik teha selliseid teoreetilisi ja rakenduslikke üldistusi, milles üheltpoolt aksepteerime kõiki neid majanduspoliitika põhitõdesid, mis kehtivad ka kaubanduse kohta, andes neile ka kaubanduspoolse tõlgenduse, muutes teatud rõhuasetusi (esitades ja käsitledes kaubanduse aspektist olulisemaid süvendatumalt). Teiseltpoolt lisame täiendavaid valdkondi, probleeme, komponente, ka kaubanduspoliitika liigitusi, mis võimaldavad avada kaubanduspoliitika sisu kogu mitmekülgsuses.

Tuginedes majanduspoliitika-alastele üldistustele ja rakendades kaubanduskeskset käsitlust, saab eristada kaubanduspoliitika järgmisi sisult erinevaid mõisteid:

1) kaubanduspoliitika kui kaubandusteadus ja rakendustegevus;

2) kaubanduspoliitika laiemas ja kitsamas mõttes;

3) kaubanduspoliitika alaliigid, osapoliitikad.

Kaubanduspoliitika kuulumine (või mittekuulumine) kaubandusteaduse hulka on olnud arutlusaineks sama kaua, kui majanduspoliitika kuulumine majandusteaduse hulka. Poolt- ja vastuväiteid on esitatud palju, kusjuures nendes on palju analoogiat. Kokkuvõtlikult on neid iseloomustanud näiteks Konrad Kongo [2, lk. 3-6]. Nii oli üheks oluliseks vastuväiteks sellele, kas majanduspoliitika saab olla teaduse objektiks, järgmine: "Poliitika ei saa olla teadus, vaid kunst, sest see suunatakse tuleviku kindlustamiseks ja on määratud homse, ülehomse päeva peale". Arvestades aga seda, et paljusid majanduspoliitika küsimusi saab käsitleda, analüüsida, mõõta, hinnata, üldistada majandusteaduse mõõdupuuga, võibki majanduspoliitikat käsitleda teadusena. Majanduspoliitika kuulub rahvamajandusteaduse* hulka ning "kujutab endast niisugust teadust, mis vaatab neid seadusi, kuidas riigivõimu vahelsegamine majandusellu avaldab oma mõju". Rakendustegevus tähendab aga paljude teoreetiliste lahenduste hulgast antud ajas ja ruumis kõige enam sobiva konkreetse tegevuskava valikut ja elluviimist.

Uemas majanduspoliitilises kirjanduses [3, lk. 2-6] eristatakse mõisteid *teoreetiline* ja *praktiline majanduspoliitika*. Teoreetilise majanduspoliitika kui teadusdistsipliini primaarseks ülesandeks on tutvustada optimaalsete tegevusalternatiivide analüüse etteantud eesmärgipüstituste saavutamiseks.

Kaubanduspoliitika kui kaubandusteadus** uurib riigi mõju kaubanduse arengule, täpsemalt öeldes küsimusi, mis on mõjustamise eesmärk, kes ja kuidas, millises ulatuses ja mida mõjutab. Teisiti öeldes tuleb anda kaubanduspoliitilise otsustusprotsessi teoreetiline käsitlus, konkretiseerida kaubanduspoliitilisi eesmärke, ette valmistada põhjendatud reegleid eesmärgikonfliktide lahendamiseks, kompromisside sõlmimiseks taotletavate eesmärkide vahel, diagnoosida ja prognoosida kõrvalvaledumised eesmärkidest, soovitada instrumente (vahendeid), hinnata erinevate instrumentide teraapia võimaliku mõju ja toimet.

* Teine teadus rahvamajandusteaduse kõrval oli eramajandusteadus, käitismajandusteadus (täna sees mõttes ettevõtetmajandusteadus (-õpetus)).

** Kasutatakse ka mõisteid: *kaubanduspoliitika teooria*, *teoreetiline kaubanduspoliitika*.

Kaubanduspoliitika kui rakendustegevus* hõlmab üldise raamistiku kindlaksmääramist kaubandustegevuse jaoks, kaubanduse arengu ja struktuuri mõjustamist, sekkumist kaubandusettevõttes toimuvatesse protsessidesse. Ühtlasi tähendab see ka kaubanduspoliitika eesmärkide, objektide, subjektide, vahendite hulgast sellele ajaühikule kõige paremini sobivate, vajalike väljavalmimist ja elluviimist.

Eeltoodust ilmneb veenvalt: 1) teoreetilise ja rakendusliku käsitluse tihe seotus ja täpse eraldamise võimatus;

2) arusaam, et eri majandussüsteemides (turumajanduses, tsentraalselt juhitud majanduses** ja nende vahepealsetes ilmingutes) ei saa olla ühesugust kaubanduspoliitikat. Täiuslik kaubanduspoliitika teooria peab ja saab anda kõigi teoreetiliste probleemide, komponentide, elementide süsteemiindiferentse käsitluse, kuid mida konkreetselt avada kaubanduspoliitika põhielemente (eesmärk, subjekt, objekt, vahend), seda rohkem tuleb tõdeda nende sobivust, mittedobivust ühe või teise majandussüsteemiga.

Kui turumajanduse kaubanduspoliitika teoreetiline käsitlus ja plaanimajanduse kaubanduspoliitika rakenduslik külg on piisavalt tuntud, siis üleminekuperioodi ammendav teoreetiline kaubanduspoliitika puudub ja praktiline kaubanduspoliitika realiseerub vigade ja katsetuste kaudu. Üleminekuperioodi teeb keerukaks nii teoreetiliste aluste ebapiisavus kui ka see, et majandus (sh. kaubanduse) juhtimine ja reguleerimine "toimub komplitseeritud tingimustes, kus tuleb teha strateegilisi otsuseid konfliktis ja ebamäärases olukorras" [5, lk. 3-6]. Sellistes tingimustes peab riik (valitsus, omavalitsus) rohkem sekkuma kaubandusellu, kui on tavaks vabamajanduses. Nimelt kasutatakse riigivõimu vahendeid selleks, et mingilgi määral stabiliseerida operatiivselt kaubandust ning kaitsta turgu (ostukaardid, kommertskaubandus, talongikaubandus, laineline hinnatõus jt.) ja samal ajal rakendada püsimeetmeid, mis annavad positiivseid tulemusi alles mõningase aja pärast (kaubandusreform, sh. kaubandusettevõtete lahtiriigistamine – munitsipaliseerimine, erastamine; väliskaubanduse arendamine, reguleerimine). Ülemine-

* Kasutatakse ka mõisteid: *kaubanduspoliitika praktika, praktiline kaubanduspoliitika.*

** Nende majandussüsteemide erinevust rõhutavad mõisted *vaba ja seotud majandus* [2], lk. 1-3], *kavamajandus* [4, lk. 13].

kuperioodi kaubanduspoliitika eripära seisneb veel selles, et riik sekkub osaliselt (suuremal või vähemal määral) nii pakkumise (riiklik hinna reguleerimine, tootmismahu mõjustamine, abi tööstusele, kontroll koondiste, liitude üle jt.) kui ka nõudmisse (riiklik hinna reguleerimine, tulude ümberosistamine maksusüsteemi kaudu, elukalliduse tõusu kompenseerimine, hoiuste kasutamise reguleerimine, sularaha ringluse piiramine jt.). Seega sekkub riik valdkondadesse, probleemidesse, mille lahendamine turumajanduses kuulub ettevõtte kui majandussubjekti õigustekohustuste hulka.

Kaubanduspoliitika kui kaubandusteadus ja rakendustegevus avavad kaubanduspoliitika laiemas mõttes. Kaubanduspoliitika laiemas ja kitsamas mõttes käsitluse erinevusi saab selgitada ka mitmeti.

Kaubanduspoliitika laiemas mõttes hõlmab kaubanduspoliitikat kui tervikut, tema kõigi üksikosade sünteesi. Üksikosadena võime käsitleda nii kaubanduspoliitika põhielemente kui ka kõikvõimalikke kaubanduspoliitika alaliike.

Kaubanduspoliitika kitsamas mõttes on seostatud ainult neljanda elemendiga, s.o. vahendite, meetmete, regulatsioonimehhanismidega. Kaubanduspoliitika arvukate definitsioonide hulgas võib leida nii ühe kui teise mõiste avamist või vahepealset käsitlust. Viimases seatakse küll esiplaanile meetmed, vahendid, kuid ei jäeta nimetamata ka teisi elemente. Näiteks on defineeritud kaubanduspoliitikat järgmiselt:

– "Kaubanduspoliitika all mõistetakse kõiki neid abinõusid, mis riik või mõni teine ühiskondlik võim võtab ette kaubanduse suhtes" [6, lk. 158].

– "Sisekaubanduspoliitika on meetmete, abinõude tervik, mida riiklikud ja mitteriiklikud mõju- ja otsusekandjad rakendavad sisekaubanduses majandustegevuse otseseks või kaudseks korrastamiseks või vahetuks kujundamiseks [1, lk. 496].

– 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" [7, lk. 5].

Kaubanduspoliitika tervikut saab avada osapoliitikate kaudu mitmeetapiliselt, -tasandiliselt. Osapoliitikaid saab mitmesugustest kriteeriumidest lähtudes loetleda. Põhimõtteliselt on kõik kaubanduspoliitika liigid üksikult võetult osapoliitikad.

Kuna kaubanduspoliitika liike on varem üldistatult esitatud [8, lk. 2-3], siis toome siinkohal vaid kaheksa osapoliitikat.

Esiteks, sektorite, objektide, rakenduspunktide järgi, käsitledes eraldi näiteks välis- ja sisekaubanduspoliitikat; kaubandus- ja toitluspoliitikat; kaubandusharu ja -ettevõtte poliitikat, ettevõtete ühenduste, koondiste poliitikat. Neid objekte korrastatakse, mõjustatakse või kujundatakse väljastpoolt välispoliitika kaudu, kuid samas korrastavad ja kujundavad nad oma tegevust ise sisepoliitika kaudu.

Teiseks, sisuliste sõlmprobleemide järgi, kusjuures võib käsitleda eraldi kas kõige aktuaalsemaid probleeme (näiteks meil käesoleval ajal ettevõtetus-, rahanduspoliitika) või teoreetilist kõige põhjalikumalt läbitöötatud valdkondi. Näiteks toob prof. Schenk 6 valdkonda (nimetades neid praktilise kaubanduspoliitika valitud näideteks: a) konkurentsipoliitika, b) koöperatsioonija konsentratsioonipoliitika, c) keskmiste ettevõtjate poliitika, d) ettevõtte valmisolekupoliitika, e) riiklik hinnapoliitika, f) õigusnormid kaubanduse marketingis.

Kaubanduspoliitika olemuse, mõiste piiritlemisel on nii teoreetiline kui ka praktiline tähtsus. Teoreetiline tähtsus saab hinnata kaubandusteooria, -teaduse, -õpetuse arengu aspektist. Praktiline tähtsus seisneb teoreetiliste aluste avamises, mida vajatakse ühelt poolt sisuliselt ja struktuursetelt põhjendatud kaubanduspoliitika väljatöötamiseks, teiselt poolt läbiviidud, -viidava kaubanduspoliitika kriitiliseks hindamiseks, praktilisest kaubanduspoliitikast niisuguste ülesannete ja funktsioonide väljajätmist, mis pole talle sisuliselt omased.

KIRJANDUS

1. Schenk, H.-O. Marktwirtschaftslehre des Handels. Wiesbaden: Gabler, 1991.
2. Kongo, K. Majanduspoliitika üldkursus I. Tartu Ülikool, 1936-1937. (Käsikiri TÜ Teadusraamatukogu fondis.)
3. Ahrnes, H.-J. Wirtschaftspolitik: problemorientierte Einführung. 5. Auflage. München, Wien, Oldenbourg, 1987.
4. Horm, A. Kavamajandus ja ühismajandus. Trt., 1939.
5. Proos, I. Üleminekuperioodist Eesti majanduses // EMi Teataja. 1991. Nr. 2. Lk. 3-6.
6. Adamson, J. Majandusteadus keskkoolidele ja eneseharimiseks. Tartu: Noor-Eesti Kirjastus, 1926.

7. Siimon, A. Kaubanduspoliitika sõlmprobleemid üleminekul turumajandusele // Isemajandamise arenguprobleeme. Vabariikliku teaduslik-praktilise konverentsi ettekannete teesid. Tartu, 1990. Lk. 5-6.
8. Siimon, A. Kaubandustegevuse reguleerimisest üleminekul turumajandusele // Majandusteaduslikke töid. TÜ toimetised. 1992. Vihik 946: Turumajandusele ülemineku probleeme. Lk. 19-24.

UNTERSCHIEDLICHE INTERPRETIERUNGEN ZUM BEGRIFF HANDELSPOLITIK

Aino Siimon

Zusammenfassung

Das Vorhandensein der unterschiedlichen Interpretierungen zum Begriff Handelspolitik ist bedingt von der relativ zurückhaltenden Behandlung ihrer theoretischen Grundlagen, der Mehrdeutigkeit des Begriffes Handel und den unterschiedlichen Auffassungen der Rolle des Handels in der Wirtschaft.

Vereinbart kann man sich der Aufklärung des Begriffes Handelspolitik auf zweierleiweise nähern, wenn man sie von einer Seite als einen Bestandteil der Wirtschaftspolitik behandelt oder wenn sie von anderer Seite als ein relativ selbständiges Gebiet angesehen wird. Zugleich sind folgende dem Inhalt nach ungleichartige Begriffe zu unterscheiden: 1) Handelspolitik als Handelswissenschaft und als anwendbare Tätigkeit; 2) Handelspolitik im weiteren Sinn und im engeren Sinn; 3) sogenannte Teilpolitiken der Handelspolitik.

Die Aufklärung des Wesens und des Begriffes Handelspolitik hat sowohl eine theoretische als auch eine praktische Bedeutung.

ИНТЕРПРЕТАЦИИ ПОНЯТИЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

Айно Сиймон

Резюме

Существование разных интерпретаций понятия торговая политика обусловлено относительно скромной разработкой ее теоретических вопросов, многозначностью понятия торговля, разными пониманиями роли торговли в экономике.

Понятие торговая политика условно можно рассматривать двояким образом. Автор интерпретирует ее, с одной стороны, как одну из составных частей экономической политики, с другой стороны, как относительно самостоятельную область.

В то же время надо выделить следующие существенно разные понятия, 1) торговая политика как наука о торговле и как прикладная деятельность; 2) торговая политика в широком и узком смысле; 3) составные части торговой политики (т.н. частные торговые политики).

Определение сущности понятия торговой политики имеет как теоретическое, так и практическое значение.

EESTI VABARIIGI HULGIKAUBANDUSE REORGANISEERIMISE PEAMISED TEED

Heino Lindre, Kulno Türk

Eesti Vabariigi hulgikaubandus on väga mitmekesine ja allutatud paljudele ministeeriumidele-ametkondadele ning jaeorganisatsioonidele või nende likvideerimisel munitsipaalvõimule.

Kaubandusministeeriumi süsteemi hulgikaubandus toimus senini peamiselt kuues Tallinnas asuvas spetsialiseeritud hulgikaubandusbaasis ning Tartus, Pärnus, Narvas, Kohtla-Järvel ja Rakveres asuvates hulgikaubandusettevõtetes (jaotusladudes). Viimatinimetatud hulgikaubandusettevõtted on käesoleval hetkel allutatud kas munitsipaalvõimule või neist kujundatakse riigiaktsiaseltse. Riigiaktsiaseltsidena tegutsevad ka bakaalkaupade, kultuurikaupade, tekstiilikaupade ja rõivaste hulgikaubandusbaasid. Viimaste tegevus on käesoleval hetkel vähese motivatsiooniga. Hulgikaubandusbaasid ei täida vajalikul määral oma põhifunktsioone — Eesti elanikkonna kindlustamist kaubaressurssidega, jaekaubanduse varustamist kaupadega jt. Seni, kuni elanikkonnale kaupa veel riiklikult jaotatakse, peab sellega tegelema eelkõige hulgikaubandusbaas, tagades elanikkonna proportsionaalse varustamise. Ilmselt säilib ka lähitulevikus mõningate toidukaupade jaotamise vajadus.

Hulgikaubandusbaaside üheks põhifunktsiooniks peab saama ka suurte kaubapartiide Eestisse sisseostmine ja kaubavahetuse korraldamine välisriikide kaubandusettevõtetega. Nad tuleb lülitada ülemaalsesse infosüsteemi, mis loob omakorda eeldused kaubaressursi majanduslikult efektiivseks kujundamiseks ja realiseerimiseks.

Samas tuleb tunnistada, et seniste hulgibaaside terviklikkuse säilides jäävad nad kauba hankimisel ja realiseerimisel monopoolsesse seisundisse, mis võimaldab neil saada ka monopoolset kasumit. Autorite arvates tuleks osa sellest kasutada erahulgikaubandusettevõtluse arendamiseks.

Eesti hulgibaasid on suured ja raskesti juhitavad ettevõtted. Välismaa praktika näitab, et suured organisatsioonid teeninduses ei saa olla majanduslikult edukad [L. Magnusson. "Äripäev" nr.

12 1991.a. lk.3]. Samas võib tuua ka vastupidiseid näiteid suurte kaubandusorganisatsioonide eduka tegevuse kohta. Näiteks Rootsis ja Soomes on era- ja ühistegevuslik kaubandus koondunud kaubandusplokkidesse. Rootsis moodustavad suurimad erakaubandusplokid koos tarbijate ühingutega kolm neljandikku riigi esmatarbekaupade käibest. Soome kaubandusplokid keskorganisatsioonidega, vastavalt "Tuko", "Kesko", "EKA" ja "SOK", hõlmavad koguni 93-94 % riigi esmatarbekaupade käibest. Ülejäänud osa kuulub väiksematele kaubandusettevõtetele ja üksikutele erakaupmeestele.

Kaubandusplokke iseloomustab keskorganisatsiooni ja regiooni organite, ploki jae- ja hulgikaubanduse tihe koostöö ja koordineeritus. Hulgikaubandusettevõtted vastutavad hankelepingute sõlmimise ja kaupade sisseostu eest. Jaekaupmees kohustub sõlmitud lepingu alusel töötama (kesk)organisatsiooni põhimõtete järgi ja ostma võimalikult suure osa kaupadest organisatsiooni ladudest.

Kaubandusplokkide jaekaubandusega on integreeritud hulgikaubandus, kuhu kuuluvad kesklaod ja sisseostuosakonnad.

Peale kaubandusplokkide hulgikaubanduse tegelevad hulgikaubandusega kauba omanikud, s.t. tootjate hulgikaubandusettevõtted, kus kaupade müük toimub otse tööstusettevõttest, selle laost või müügikontorist, ning agendid, kes vahendavad äritegevust, ilma et nad ise kaupu omaksid. Kaupu müüakse hulgikorras ka oksjonitel (peamiselt värskeid ja kiiresti riknevaid kaupu).

Võib arvata, et ka meil kujunevad tulevikus kaubandusplokid, kus jaekaubandusega on integreeritud hulgikaubandus.

Erakaupluste võrgu laienedes kasvab oma kaubabaaside vajadus, sest välismaised kaubapakkujad on sageli nõus kauplema üksnes suuremate partiide korral, mida üksikkaupmel pole võimalik sisse osta. Ühine hulgiettevõtte – kaubabaas – lahendaks aga need mured ära. Varustamise koondamine ühisesse hulgiettevõttesse annab kaupmeestele rohkem aega oma äri laiendamiseks. Juba on sellest aru saanud Rapla Kaupmeeste Selts, kus on rajatud oma hulgibaas.

Eesti valuutakaubanduses on hulgikaubandusega hakanud agaralt tegelema "Amerest Trading", kes on suuteline välisette-

võtetelt valima kaupa, tingima soodsa hinna ning lahendama tol-liküsimused. "Amerest Trading" nagu iga teine vahendaja on huvitatud eelkõige suuremate kaubapartiide ostust-müügist, kuid on nõus kauplema ka väiksemate kogustega. Meeldiv on see, et "Amerest Trading" püüab müüa kaupu maailmas tunnustatud 10 % vahendustasuga.

Võib arvata, et mida rohkem meil tekib konkureerivaid kaubandusettevõtteid, seda aktiivsemaks muutub äritegevus, seda rikkalikumaks ja kvaliteetsemaks kujuneb kauba sortiment jaekaubanduses ja seda soodsamaks kujunevad müügihinnad ostjatele.

Monopoolsed hulgikaubandusbaasid seevastu hoiavad hinnataseme kõrgel, tõstes üha kõrgemale vahendajatasu, pööramata tähelepanu kokkuhoidlikumale majandamisele, kulude vähendamisele.

Seega on oluline likvideerida hulgikaubanduse monopol ja püüda teha seda erastamise käigus. Hulgikaubanduse detsentraliseerimine võiks toimuda mitut moodi.

Senised laia spetsialiseeritusega üle-eestilised hulgikaubandusbaasid, endise nimetusega EV Majapidamistarvete Hulgikaubanduse baas ja EV Kultuurikaupade Baas võiksid luua oma jaevõrgu Tallinnas ja mujal Eestis.

Järelikult tuleks nende baaside erastamisel peale oma töötajate kaasata aktsionärideks baasi sortimendiga kauplevad erakauplused, baasi sortimendis olevaid kaupu tootvad tootmisettevõtted ning asjast huvitatud välisfirmad.

Hulgikaubandusbaaside monopoolse seisundi muutmiseks peaks neid erastama osadena. Meie arvates peaks see aset leidma iseregulatsiooni teel. Mingil moel kohustada ega piirata seda ei tohi.

Kitsamalt spetsialiseeritud hulgikaubandusbaasid, endiste nimetustega "Eesti Jalats", "Eesti Rõivas" ja EV Tekstiilikaupade Hulgikaubanduse baasid tuleks universaliseerida ja erastada osadena erinevatele füüsilistele ja juriidilistele isikutele. Kaalumisele võiks tulla ka mõne baasi jätmine segaaktsiaseltsiks Eestile esmavajaliku kauba ja toodangu sisseostuks riiklike kaubavahetusfondide tarbeks.

Hulgibaaside erastamisele tuleb läheneda diferentseeritult, võimaluse korral neid detsentraliseerides ja erastades allüksuste

kaupa. Rakendada tuleks ka laopindade rentimist Eesti ettevõtetele.

Hulgibaaside erastamisel tuleks esmalt müüa vähemalt 50% hulgibaasi aktsiatest või muudest väljalastavatest väärtpaberitest (obligatsioonid, debentuurid jt.). Enne aktsiate ja muude väärtpaberite väljalaskmist peab riigivaraamet hindama hulgibaaside tervikvara.

Müügile minevatest aktsiatest võiks oma töötajatele müüa u. 1/3. Ülejäänud väärtpaberid tuleks müüa muudele EV füüsilistele ja juriidilistele isikutele, kellel on erastamisõigus. Tagada tuleks erakaupmeeste ja teiste mitteriiklike või -munitsipaalsete jaekaubandusettevõtete märkimisväärne esindatus aktsionäride hulgas. See võimaldab vältida formaalsete aktsiaseltside teket, nagu juhtus Tartu "Kauburiga". Viimase aktsionärideks olid kõik Tartu munitsipaalettevõtted, mis tegelikult tõi kaasa seniste administratiivsete juhtimisstruuride kopeerimise. Lõppkokkuvõttes oli takistatud kaupluste erastamine ning erakaubanduse kaubaga varustamine.

Kõigil väljalastavatel aktsiatel peab olema sama nominaali korral võrdne dividend ja häälte arv. See tagab aktsiate turuhinnad sama nominaali korral, välistab nendega spekulatsioonide, kindlustab kapitali määrama osa baaside juhtimisel ning vähendab oluliselt baaside administratiivset juhtimist. Erinevate häälte arvu rakendamine aktsiatele pole ennast õigustanud ka mujal (vt. A. Kokk "Talleksi" tüüpi aktsiaselts" "Postimees" 27.11.1991.a.). Aktsiate müümisel oma töötajatele tuleb esmalt kehtestada kõigile töötajatele müügikvoot, võttes arvesse nende tööstaazi ja keskmist palka hulgibaasis. Kui kõiki aktsiaid oma töötajatele ei realiseerita, tuleb avada aktsiate vabamüük oma töötajatele kehtestatud üldlimiidi piires enampakkumise teel. *Know-how* eest kellelegi aktsiaid anda ei tohi.

Oma töötajatele müüdavate aktsiate alghinna määramiseks tuleb eelnevalt müüa enampakkumise teel 10 % müügile minevatest aktsiatest. Aktsia alghinnaks võib võtta ka tema nominaali, tingimusel, et hulgibaasi tervikvara hindab riigivaraamet ja vastavalt sellele lastakse välja aktsiaid.

Aktsiaid ei tohi kellelegi müüa kunstlikult odavamalt, sest see tekitab sotsiaalset ebavõrdsust ja pingeid. Peale selle toob see kaasa spekulatsiooni kapitaliga ega stimuleeri aktsionäre kau-

bandusettevõtet paremini juhtima. Aktsiakapitali kasutatakse sel puhul ka alla tema potentsiaali.

Muudele aktsiaostjatele tuleb aktsiaid müüa enampakkumise teel ja ilma eelneva märkimiseta. Muudele ostjatele pole otsarbekas kehtestada ostukvoote, sest see tingiks pisiaktsionäridega firma tekke (v.a. minimaalne ostukvoot erakaupmeestele kokku).

Loodava segaaktsiaseltsi riikliku juhtimise lõpetamiseks on vajalik, et ettevõttes tekiks domineeriv ja kompetentne aktsionäride grupp. See on ettevõtte edukaks tegevuseks hädavajalik. [vt. I. Roostal "Rootsi privatiseerib riiklikke ettevõtteid ja asutusi". "Äripäev" nr. 57, 1991.a.]. Domineeriv aktsionäride grupp peab kujunema kas oma töötajate või erakaupmeeste baasil. Praegu on seda raske prognoosida. Kui riigiaktsiaseltsi erastamisel domineerivat aktsionäride gruppi ei teki, tuleb aktsiaseltsi juhtimine korraldada vastavalt üldlevinud korrale. Parima otsuse teeb alati kapital, mitte aga riigi määratud administraatorid. Tuleb eristada firma omamist ja firma juhtimist. Aktsionäride üldkoosolek peab valima professionaalse juhtkonna, kes viib ellu omanike tahet.

MAIN WAYS FOR REARRANGEMENT OF WHOLESAILING IN ESTONIA

Heino Lindre, Kulno Türk

Summary

The wholesale trade in Estonia is very diverse with the wholesale enterprises subordinated to different ministries, authorities, and local self-governments. The large specialized wholesale enterprises are difficult to manage, unsuccessful economically, and they have very frail integration with the retail trade.

At the present time it is indispensable to put an end to the monopoly of state — owned specialized wholesale enterprises and to reorganize them (transfer them to a new form of man-

agement). It would be reasonable to transform them to mixed joint-stock companies with the domination of private capital. They should, first and foremost, be privatized by means of self-regulation. Part of the warehouses currently belonging to wholesale enterprises, could be sold to the consortiums of private sales enterprises.

ОСНОВНЫЕ ПУТИ РЕОРГАНИЗАЦИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ В ЭСТОНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Хейно Лийдре, Кулно Тюрк

Резюме

Оптовая торговля ЭР разнообразная и торговые базы подчинены нескольким министерствам, ведомствам и органам местного самоуправления. Большими спецбазами трудно управлять, они экономически невыгодны и слабо интегрированы с розничной торговлей.

В настоящее время, в первую очередь, необходимо ликвидировать монополию государственных специализированных оптовых торговых баз, перевести их в новые формы предпринимательства. Целесообразно создать на их основе смешанные акционерные общества с преобладанием частного капитала. Прежде всего их необходимо приватизировать путем саморегуляции. Часть складов при торговых базах можно продать объединениям частных торговцев.

KAUBANDUSE KESKASTME JUHTIDE TREENINGUPROGRAMMI KOOSTAMINE

Maaja Vadi

Artiklis käsitletakse inimeste juhtimise (*human resources management*) valdkonda kuuluvad küsimusi. Üheks nendest on väljaõppe ja treeningute korraldamine. Vaadeldakse treeninguprogrammi koostamiseks teoreetilisi lähtekohti. Nendeks on juhile vajalikud omadused, juhi rollid, käitumismotiivid, suhtlemise sisu analüüs E. Berne'i järgi ja kehtestav käitumisviis.

Majandusteadusega on tihedas seoses inimloomust uurivad teadused. Nendeks on käitumine organisatsioonis (*organizational behavior*) ja inimeste juhtimine. Inimeste juhtimine on teadus, mis aitab leida võimalusi inimeste (töötajate) paremaks rakendamiseks organisatsioonis [7. lk. 6.]. Organisatsioon suudab hästi täita tema ees seisvaid ülesandeid, kui inimesed tahavad ja oskavad anda oma parima. See on keeruline protsess, kuid visa tööga saavutatakse ka soovitud eesmärk. Walt Disney on öelnud, et tema suurimaks saavutuseks on olnud Disney organisatsiooni loomine koos sinna kuuluvate inimestega.

Teadlik tegevus inimeste juhtimisel aitab organisatsioonil [7; 13]:

- 1) saavutada soovitud eesmäärke:
- 2) mõjusamalt ja täielikumalt kasutada töötajate võimeid ja oskusi:
- 3) luua hea väljaõppe ning motiveerida inimesi töötama:
- 4) suurendada töötajate rahulolu ja eneseteostust:
- 5) parandada töökeskkonda ja luua soovitud miljö:
- 6) parandada inimeste käitumist ja eetilisi tõekspidamisi:
- 7) juhtida indiviidi ja gruppide muutusi organisatsioonis.

Need on ülesanded, mille lahendamisel on lihtsam ühitada indiviidi ja organisatsiooni huve. Kõigile neile põhimõtetele viisid juba esimesed teadusliku töökorralduse uuringud, 1911. a. avaldas Frederick W. Taylor raamatu "Juhtimise teaduslikud põhimõtted". Ta esitab neli printsiipi, mis aitaksid juhtidel paremini nende kohustusi täita. Nende hulgas on otseselt või kaudselt ka eespool loetletud valdkonnad [4. lk. 24]. Inimeste juhtimisega tegelevate (personaliosakondade) töötajate arv on arenenud riiki-

des suurenenud. 1982. a. oli USA-s iga 200 töötaja kohta üks inimene, kes tegeles personaliga [7, lk. 17]. Inimeste juhtimisel on üheks võtmeküsimuseks töötajate ettevalmistuse, oskuste ja vilumuste arendamine. Heade teadmiste, oskuste, moraalsete tõekspidamistega inimesed saavutavad oma töös paremaid tulemusi. Seda näitasid juba klassikaliseks kujunenud Hawthorne'i uurimused, mille korraldasid Harvardi Ülikooli teadlased aastail 1924-1927. Nad leidsid teiste seaduspärasuste kõrval ka seose tootlikkuse ja töötajate intelligentsi vahel [11, lk. 577]. Hilisemad uurimused on neid seisukohti kinnitanud. Väljaõpe on töötajate süstemaatiline ettevalmistus organisatsiooni ees seisvate eesmärkide realiseerimiseks. Treeningu- või väljaõppeprogrammid annavad töötajale võimaluse omandada töö-alaseid vilumusi, hoiakuid ning teadmisi, parandada tajuomadusi, arendada suhtlemisoskust. Soovitud tulemuste saavutamiseks on vaja õppida. See on tegevus, milles indiviidi käitumine muutub vahetult omandatud teadmiste või oskuste tulemusel [5, lk. 144]. Väljaõppel ja koolitusel on tähtsad järgmised asjaolud:

1) õpetataval peab olema motivatsioon;

2) õppimine peab saama kinnituse kas moraalsete, materiaalsete või sotsiaalsete tasude näol;

3) väljaõpe peab andma praktilisi lahendusi tööistele probleemidele;

4) väljaõppeks kasutatav materjal peab olema osalejaile mõistetav;

5) õppematerjalid tuleb esitada hästi efektiivselt [6].

Igasuguse õpetuse otstarbekus kasvab välja tegelikust tööst ja vajadusest oma ülesandeid paremini täita. Väljaõppel kasutatakse mitmesuguseid vorme [7; 13].

Juhtide koolitusprogrammide koostamisel peaks lähtekohtaks olema soov arendada isiksusomadusi, mis on juhtimises olulised. Juhile vajalikke omadusi võib käsitleda mitmest vaatepunktist. Üheks neist on Schermerhorn'i, Hunt'i, Osborn'i [11, lk. 23] pakutud süsteemkäsitus.

1. Analüütilise mõtlemise oskus, mis tähendab oluliste mõtete, mõistete, teemade tundmist, kasutamist teabe saamiseks ja rakendamiseks.

2. Käitumise paindlikkus. See on võime muuta oma käitumist eesmärgi saavutamiseks, kohandada oma vastuseid vastavalt situatsioonile ja keskkonna muutustele.

3. Otsustamine on oskus, mille eelduseks loogiline informatsiooni selekteerimine valimaks kõige otstarbekamat tegevusviisi.

4. Juhtimine on võime mõjutada ja juhtida isikuid või gruppe eesmärgi suunas või ülesande täitmiseks.

5. Kõneoskus on võime hästi ja korrektselt väljendada oma ideid teistele.

6. Isiklik mõjujõud on võime luua head muljet endast, tõmata endale tähelepanu, esile kutsuda teiste austust. Selle omaduse avaldumisel on tähtsad mitteverbaalsed märgid.

7. Planeerimine ja organiseerimine tähendab oskust kavandada tegevuste järgnevust eesmärgi saavutamiseks, leida selleks vahendeid.

8. Stressitaluvus on isiksuse omadus säilitada töövõime isegi tugeva stressi korral.

9. Objektiivne (realistlik) enesetunnetus on võime tunnetada oma isiksuse tugevaid ja nõrku külgi, oma eeldusi ja oskusi.

10. Ebamääraste olukordade taluvus on võime töötada segastes situatsioonides. Need on sageli olukorrad, mis on tavapäratud ning nende tunnused võivad olla varjatud.

11. Kirjaliku suhtlemise oskus eeldab selget ja täpset mõtete väljendamist sobivas keelelises ja grammatilises vormis.

Nende omaduste arendamine oli kaubanduse keskastmejuhtide (väikeste kaupluste ja suurte kaupluste osakonnajuhatajad) praktilise videotreeningu programmi koostamise sihiks. Selleks, et treeningusituatsioonis teha mõistetavaks üksikuid omadusi, situatsioone, milles nad avalduvad, tuleb pöörduda teoreetiliste konstruktsioonide poole. Need moodustavad võrgustiku, mille abil inimene suudab mõista ja kirjeldada käitumist.

Esimene, treeningu korraldamise probleem hõlmab grupitegevuse ja treeningu läbiviimise põhimõtteid. Ka need kinnitavad, et igal tegevusel peab olema teoreetiline põhjendus [1; 9; 12]. Juhtimist hõlbustab see, kui juht teab, mida ta tegema peab. Juhi kohustuste ja õiguste paremaks mõistmiseks võib nende sisu avada Henri Mintzbergi kirjeldatud juhirollide kaudu [8; 13]. Henri Mintzberg esitab 3 gruppi, milles on kokku 10 rolli.

1. Inimestevaheliste suhete rollid:

- 1) organisatsiooni sümboolne esindaja; 2) juhtija roll;
- 3) sidepidaja roll;

2. Informatsiooniga seotud rollid:

- 1) informatsiooni vastuvõtja; 2) informatsiooni jagaja; 3) kõneleja, kõnepidaja;

3. Otsustamisega seotud rollid:

- 1) ettevõtja; 2) häirete ja konfliktide lahendaja; 3) ressursi jagaja;
- 4) läbirääkija roll.

Praktilises videotreeningus eelkõige teadvustatakse need. Arutletakse, millistes situatsioonides nad igapäevatoos avalduvad. Videoharjutustena võiks kasutada selliseid, milles alluv või juht ei ole rollis. Täiendavalt tuleks kasutada mõisteid rolli kujutus, rolli ootused, rolli omaksvõtt või tagasilükkamine, rollitajau ja rollikonflikt. Nende abil on võimalik kirjeldada väga palju praktilise juhtimistegevuse probleeme. Eeltoodud omadusist arendab rollide täpsustamine juhtide analüüsivõimet, käitumise paindlikkust, juhtimisvõimet, objektiivset enesetunnetust, ebamääraste olukordade taluvust ja kõneoskust. Teine teoreetiline võrgustik kaubanduse keskastme juhtide treeninguprogrammi koostamisel oli A. Maslow' vajaduste struktuur. See on üks paljudest võimalustest selgitada inimese tegevust motiveerivaid jõude. A. Maslow [3] kirjeldas inimeste vajadusi püramiidis asuvatena. Esmased on füsioloogilised, teisel astmel turvalisuse ja kaitstuse vajadused. Need on inimese madalamad vajadused. Järgmistena asetsevad sotsiaalsed, enesest lugupidamise ning lõpuks eneseteostusvajadus. Selle hierarhia abil saab kirjeldada, milliste vajaduste rahuldamine on töötajale momendil oluline. See omakorda annab võimaluse tunnetada jõude, mis neid tööle ajendavad. Ameerika Ühendriikides ja Inglismaal on inimeste kõrgemate vajaduste osatähtsuse suurenemisetendents [3].

Vajadused	Vajaduste olulisus	
	1935. a.	1985. a.
Eneseteostus	3	20
Lugupidamine	7	30
Sotsiaalsed	10	30
Turvalisus	45	15
Füsioloogilised	35	5

Kindlasti on nende vajaduste vahekord Eestis käesoleval ajal teistsugune, täpsemad uuringud puuduvad.

Tüüpiline probleem, mida inimesed tahavad treeningutel ja õppustel lahendada, on suhtlemine. Inimesed tahavad osata paremini suhelda. Suhtlemine on kompleksne oskus, mida on raske isegi kirjeldada. Eric Berne pakub selleks transaktsionaalset analüüsi, mida lihtsamalt võib pidada koostegevuse ja suhtlemise sisu analüüsiks [2]. See on üheks võimaluseks juhtimises ette-tulevaid keerukaid situatsioone mõista [10. lk. 222-228]. E. Berne on inimeste koostegevuse kirjeldamiseks valinud lihtsa, võimalikult arusaadava terminoloogia. Tema kohaselt on igal "minal" 3 tasandit ehk "ego"-seisundit: laps, täiskasvanu ja vanem. Lapse "mina" on säilinud kõige varasemast elueast. Sel tasandil olles on inimene vaimustuv, uudishimulik, impulsiivne, kergeusklik, pidurdamatu ja abitu. Vanemlik seisund sisaldab keelde, käske, reegleid, seadusi. Seda iseloomustavad õrnutsemine või tõrelemine, autoriteetne väljenduslaad. Täiskasvanu tasand põhineb teabe loogilisel töötlemisel. Sel tasandil ollakse rahulik, kõrge enesekontrolliga, kainelt arutlev. Isiksuses on kõik olemas. Situatsioonides esineme kas lapsena, vanemana või täiskasvanuna. Kõik need on täiesti normaalsed inimese eneseavaldusvormid, kuid tasandite äratundmine endas ning vastaspooles hõlbustab suhtlemist. Seekaudu on kergem mõista, milliseid mängu inimesed mängivad (E. Berne'i teose pealkiri). Suhtlevad pooled teevad vastastikku täiendavaid, ristuvaid või varjatud käike. Treeningu tingimuses saab läbi mängida erisuguseid situatsioone (tunnustamine, noomimine, äraütlemine, probleemide selgitamine) ning õppida tasandite mängu teadlikult suunama. Konfliktide ja ebameeldivuste üheks lahenduseks on kehtestav käitumine. Eestimaal on sedalaadi käitumisi agaralt propageerinud ja uurinud Maie Kreegipuu. Nii nagu eelmine selgitus (E. Berne) oli suhteliselt lihtsustatud, siis ka kehtestava käitumise kirjeldus peaks olema hästi mõistetav, populaarne. Seda võiks teha inimese huvide kaudu. Kehtestava, passiivse ja agressiivse käitumisstrateegia mõistmise üheks aluseks ongi poolte huvide vaherkord situatsioonis. Kui inimene on konfliktis või muidu pinget tekitavas olukorras ja surub oma huvid maha, võime öelda, et ta on passiivne. Näiteks situatsioonis, kui keegi laidab mu tegevuse tulemust, kuid ma ei jaga tema seisukohta, sellele vaatamata aga nõustun sellega. Võib-olla isegi lisan, et olen vilets küll. Agressiivsel käitumisel tõstab inimene esile ainult oma huve, jättes märkamata teise mõtted, arvamused. Eelpool

kirjeldatud olukorras oleks agressiivne reageerimisviis: "Pole sinu asi", "Tee ise paremini" jne. Ametialases suhtlemises need reageerimisviisid sageli ei aita. Litsam oleks käituda kehtestavalt. See on suhtlemiskäikude järjestus, milles esmane etapp on vastaspoole märkamine. Sellele järgneb oma seisukoha või mõtete sõnastamine. Lõpuks lisatakse ühistegevusele või tulevikku suunatud mõte. Kehtestav vastus on lühike ja konkreetne. Analüüsitavas situatsioonis oleks üks võimalikest vastustest seega: "Sinu arvamus on huvitav. Ise arvan, et nägin sellega vae-va ning asi õnnestus. Võib-olla arutleme koos, milline oleks parem lahendus." Kui teistele vastustele (passiivne, agressiivne) võib partner vastata samaga, siis kehtestava käitumise korral on suhteliselt raske agressiivsust säilitada. Nende teadmiste vahendusel on võimalik harjutada käitumist tunnustuse ja laitude vastuvõtmisel, palumisel ja äraütlemisel.

Eespool kirjeldatud kontseptsioonid olid 1991. a. novembris vilumuste ja oskuste videotreeningute aluseks. Ühes 12-liikmelises 3 päeva töötanud grupis treenisid ETKVL-i süsteemi kaupluste juhatajad. See konkreetne treeningukava valmis Ülle Klaari (ETKVL-i Täienduskoollituskeskus) ja artikli autori koostöös. Teise, 2-päevase õppeprogrammi koostas ja kasutas artikli autor Tartu Kesklinna Kaubahalli 7 osakonnajuhataja treenimisel. Programmidesse lisati psühhogümnaastika, suhtlemisvahendite ja kauplemisharjutusi. Anonüümses kirjalikus tagasisides väljendasid osavõtjad arvamust, et suhtlemistreeningu teoreetilised põhimõtted olid arusaadavad. Mõningaid probleeme tekkis rollide harjutustes ja ETKVL-i grupis kehtestavas käitumise situatsioonides. Kirjalikes arvamuses peeti treeningut õnnestunuks ning domineerivalt negatiivset hinnangut ei andnud keegi.

KIRJANDUS

1. **Arro, T.** Treeningu analüüsi skeem. Psühholoogia I. Toimetaja T. Arro ja A. Baltin. Eesti Psühholoogide Liit. Tartu-Tallinn, 1990.
2. **Berne, E.** Games people play. New York: Grove Press, 1964.
3. **Davis, K.** Human behavior at work. V. // McGraw-Hill Series in Management, 1977.
4. **Donnelly, Jr., James, H.-H., Gibson, J.L., Ivancevich, J.M.** Fundamentals of Management: functions, behaviours, models // Business Publications. Inc. Texas, 1971.
5. **Hellrigel, D., Slocum, J.W., Woodman, R.W.** Organizational behaviour. IV. West Publishing Company. 1986.
6. **Herbert, T.T.** Organizational behavior. New York: Maximillian Publishing Co, Inc.; London: Collier Mcmillian Publishers, 1976.
7. **Ivancevich, J.M., Glueck, W.T.** Foundations of personell /human resource management. III // Business Publications. Inc. Texas, 1986.
8. **Lewis, J., Lewis, M.D., Souflee, Jr.F.** Management of human service programs. II California: Brooks Cole Publishing Company, 1991.
9. **Mikkin, H.** Kolm sotsiaalpsühholoogilise treeningu tüüpi Eesti NSV-s // Psühholoogia I. Toimetanud T. Arro ja A. Baltin. Eesti Psühholoogide Liit. Tartu-Tallinn, 1990.
10. **Reece, L., Brandt, Rh.** Effective human relations in organizations. III. Boston: Houghton Mifflin Company, 1987.
11. **Schermerhorn, Jr., John, R., Hunt, J., Osborn, R.W.** Organizational behaviour. III. John Wiley & Sons. 1988.
12. **Seilenthal, A.** RET abiks juhtidele // Psühholoogia I. Toimetanud T. Arro ja A. Baltin. Eesti Psühholoogide Liit. Tartu-Tallinn, 1990.
13. **Werther, Jr., William, B., Davis, K., Schewind, H.F., Das, H., Frederick, Jr., Mainer, C.** Canadian personell management and human resources. III. McGraw-Hill Ryerson Limited, 1985.

PROBLEMS OF TRAINING PROGRAMS OF MIDDLE LEVEL MANAGERS

Maaja Vadi

S u m m a r y

This paper presents problems of Human Resources Management. This subject includes training of employees. Emphasis is made on the theoretical issues for arrangement of training programs (work-shops). The most relevant areas of training programs are personal characteristics of managers, managerial rolls, assertivness, needs and motivation of human being, transactional analysis developed by Eric Berne. These programs were realized in 1991 in Estonia for middle-level managers in commerce.

О ПРОБЛЕМАХ СОСТАВЛЕНИЯ ПРОГРАММЫ ТРЕНИНГА ДЛЯ ЗАВЕДУЮЩИХ МАГАЗИНАМИ

Маая Вадн

Резюме

В статье рассматриваются проблемы дисциплины "Управление людских ресурсов". В центре внимания находятся вопросы тренинга заведующих магазинами. Описываются теоретические точки зрения ролей анализа поведения и мотивации человека.

По данной программе проводилась тренировка заведующих магазинами два раза в 1991 году.

MAJANDUSPOLIITIKAST TERVISHOIOUS

Heiki Müür

1992. aasta algusest on Eesti tervishoiusüsteem pidanud tegutsema ravikindlustuse tingimustes ja praktikas realiseerima turusuhetele suunduva süsteemi eesmäärke. Mõistagi pole see toimunud vastuoludeta: üldine majanduslangus on oluliselt vähendanud maksubaasi nii eelarve kui ka sihtfondide tarvis. Küll aga tähendab ravikindlustusele üleminek Eestile põhimõttelist muudatust – sotsiaalsfääris turusuhetele ulatusliku suundumise algust.

Tegemist on ulatusliku eluvaldkonnaga, mida on poolsajandi vältel käsitatud mittetootmissfäärina, ühiskondliku ja riigieelarve kaudu ülalpeetava tarbimisena. Tervishoiu kõrval kuuluvad siia haridus, kultuur, teadus ja muud alad, kus teenuste pakkujaid ei saa neile esitatavate spetsiifiliste nõuete tõttu olla eriti palju. Hüvesid võidakse tarbida kollektiivselt, ka spetsialisti (arsti, õpetaja, juhendaja) suunamisel, ilma et üksiktarbija (patsient, õpilane) oleks alati võimeline hindama konkreetse hüve kasulikkust.

Töötulemus ei esine siin valdavalt mitte materiaalse hüvena, vaid kasuliku teenusena. See aga – inimese tervise taastamine ja tugevdamine, hariduse ja kvalifikatsiooni andmine jpm. – võib otsustavalt määrata inimeste töövõime, tööviljakuse ja koha tööturul üldse.

Sellise spetsiifika tõttu ei toimi ka arenenud riikide sotsiaalsfääris ainumääravalt turusuhted. Nõudmise ja pakkumise tasakaalustamiseks on tulnud seal ikka tagada üldriiklikul või omavalitsuse tasandil minimaalselt vajalik reguleerimismehhanism. Meil tuleb praegu alustada sellest, et nii teenindaja kui teenindatav teadvustaksid, mis konkreetne hüve ja töö tegelikult maksma läheb. Alles väärtuste hindamise ja raha lugemise kaudu saame jõuda huvide suunamisele ning ühiskonna ja kodanike käsutuses olevate ressursside efektiivsemale kasutamisele.

Turusuhetel toimivas sotsiaalsfääris peaksid teenuse eest kulutusi tegema need, kes on sellest huvitatud. Nii peaksid tervishoiukulud katma nii inimesed ise, töövõtjad kui ka omavalitsused ja riik tervikuna. Siit aga jõuame juba tervishoiu makroökonomika probleemistiku juurde, mida oleme seni käsitlenud üpris piiratult.

Argiarusaama kohaselt oleme aastakümneid mõistnud tervishoiusüsteemi all vaid ravi- ja spetsiifilisi meditsiinasutusi ehk tervishoiutalitust. Seda on peetud ülal riigieelarve kaudu, kuhu on oma maksud ja kasumieraldised maksanud ettevõtted, otsesed ja kaudsed maksud ka elanikkond. Maksumaksjatena on nii tööandjad kui ka kodanikud kujundanud tervishoiu ressursibaasi. Seoste ja ümberjaotuskanalite anonüümsuse tõttu oli võimalik kujundada käibearusaam: tervishoidu peab üleval riik, arstiabi on tasuta.

Samal ajal tegeleb raviasutus valdavalt ikkagi haige, töövõime (ka ajutiselt) kaotanud inimesega. Kodaniku tervislik seisund kujuneb välja enne tervishoiuasutust, sinna jõuavad kordaseadmiseks ühiskonna tervisevastase elukorralduse ja kõigi tervistkahjustavate tegurite koosmõju viljad. Raviasutuse sisen-dit (haiget inimest) on kujundanud elu- ja töökorraldus ning -keskkond.

Eelarvete majanduspoliitiline suhe tervishoiusse

Iga riik teostab majanduspoliitikat kõigi käsutuses olevate otseste ja kaudsete vahenditega. Mida rohkem suundub Eesti turusuhetele, mida rohkem baseerub meie majandus omandivormide paljusel, seda rohkem kujuneb meie majanduspoliitika teljeks maksupoliitika. Põhiliseks ümberjaotuskanaliks jääb ikka eelarvesüsteem, munitsipaaleelarved ja riigieelarve, oluliselt muutunud struktuuri ja funktsioonidega. Iga tasandi ühiskondlike huvide esindajana kujuneb eelarvel ka kindel suhe tervishoiusse.

Terve inimene on ühiskonna seisukohalt suur väärtus. Töötajatele hariduse ja kvalifikatsiooni andmine on küllaltki kulukas ja aeganõudev, mistõttu ühiskond on eluliselt huvitatud inimeste pidevast töövõimest ning selle pikendamisest. See on mitmel maal juba sajandi algupoolel viinud munitsipaal- või riigieelarve poolt finantseeritava tervishoiuorganisatsiooni kujundamiseni. Sama teed on läinud endised sotsialismimaad.

Tervishoiukuludeks vajalik raha koondatai meil ettevõtelt eri tasemetel eelarvetesse mitmesuguste maksude (sotsmaades ka lihtsalt kasumieraldiste) kaudu. Tervishoiuasutuste ülalpidamiseks jaotati raha teenindus-, voodi- ja personalikohtade jm. normatiivide kohaselt. Siin ilmneski sellise tsentraliseeritud süsteemi põhipuudus: seose puudumine rahaliste vahendite ku-

jundamise, kulutuste tegemise ja tervishoiuasutuste tegelike töötulemuste vahel.

Eelarveliselt finantseeritavale tervishoiusüsteemile oli iseloomulik tsentraliseeritud planeerimis- ja jaotussüsteem. Tuli kujundada ulatuslik normatiivne baas ja tugev bürokratia-aparaat. All-lülides tekkis kaitserefleksina soov oma tegelikke võimalusi varjata. Arstiabi osutamine tarbijapoolsete kohustusteta on viinud olukorrani, kus nõudmine ületas pakkumise. Raviasutuste tegevuse finantstulemus ja personali palgad olid ette antud ega sõltunud kuigivõrd ravitöö tegelikust mahust, tulemustest rääkimata. Riiklikult tagatud tervishoiusüsteem on oma võimalused ammendanud. Turumajandusele suundumise taustal on hakatudki EV-s käivitama ravikindlustust. Sama teed lähevad ka teised Balti riigid ja Venemaa.

Ravikindlustuse tingimustes vabaneb riigielarve tervisnõu jooksva tegevuse finantseerimisest ja selleks raha akumuleerimisest. Munitsipaal- ja riigielarve pädevusse jäävad temale vastava tasandi tervishoiutalituse kapitalimahutused. Seega jääb tervishoiusüsteemi arengu nende probleemide lahendamine endiselt sõltuvusse rahvamajanduse, kõigi ettevõtete töötulemustest ja maksubaasist.

Eelarvetuludes kajastub endiselt haigestumise ja ajutise töövõimetuse tegelik tase. Ajutisele töövõimetusele vastab ettevõtetes saamata jäänud toodang, mille pealt jäävad eelarve tuludesse laekumata ka kõikvõimalikud maksud (tulu-, lisandunud väärtuse, tolli-, litsentsi-, aktsiisi- jm. maksud).

Haigekassade rollist tervishoiu makrosüsteemis

Uueks ja spetsiifiliseks institutsiooniks tervishoiu makrosüsteemis on piirkondlikud haigekassad. Koos maakonna või linna tervishoiutalitusega kujuneb haigekassa regiooni tervishoiupoliitika põhiliseks subjektiks. Olles loodud ravikindlustusele üleminekul ja selle tagamiseks, peavad nad kindlustama ravikindlustusmaksu laekumise ja kõigi ajutise töövõimetusega seotud kulude katmise.

Ettevõtted kindlustavadki oma töövõtjad ja nende kaudu ka mittetöötavad, õppivad perekonnaliikmed oma piirkonna haigekassas. Viimane hoolitseb töötajatele ravikindlustushüvituse andmise, piirkonna elanike ravimise korraldamise (näiteks

teise piirkonna raviasutusse suunamise) ja tervishoiutalitusele ravikulude tasumise eest.

Linnade ja maakondade haigekassadel koos üle-eestilise keskorganisatsiooniga tuleb asuda lahendama ka mitmesuguseid sotsiaalmajanduslikke probleeme. Eesti piirkondade demograafilise olukorra tõttu on suuri erinevusi töötajate (nende pealt laekub ravikindlustusmaks) ja kogu elanikkonna kui potentsiaalsete ravialuste vahekorras. On vajalik mõningane raha ümberjaotus piirkondadele, kus pensionäride osa rahvastikus on eriti suur. Huvitavad muudatused kohalike ja transiitpatsientide vahekorras võivad aset leida Eesti suuremates ravi- ja sanatoorsetes keskustes, vastavalt sellele kujuneb ravitasude piirkondadevaheline korrespondents.

Haigekassa tegevus on allutatud maakonna/linna volikogu, seega üldsuse kontrollile. Laekumisi ei hakka sinna tulema mitte üksnes kindlustusmaksetest. Raha võivad eraldada ka omavalitsusorganid, ettevõtted ja heategevusorganisatsioonid, annetada kodanikud. Tegevus toimuks ettevõtluse põhimõttel, töötajate huvi alusel. Oleks igati mõistlik eeldada, et haigekassa oma vaba rahaga majandaks kas aktsionäri või omanikuna kehakultuuri-, sanitaar-hügieenilisi, turismi- ja teisi inimeste tervise tugevdamisega tegelevaid ettevõtteid.

Majanduspoliitika lähiülesannetest tervishoiutalituses

Tervishoiutalituse mitmesugused raviasutused kujunevad teenindusettevõteteks, mis tegutsevad turumajanduse üldiste mängureeglite alusel. Kui seni finantseeriti neid riigi või kohalikust eelarvest, sõltumata tegelikust töömahust, töö kvaliteedist ja keerukusest, siis nüüd hakkavad haigekassad raviasutustele tasuma tegeliku töö eest kindla ravitariifi alusel. Raviasutustel kujuneb huvi oma patsientidest ja nende heatasemelisest ravimisest, sellest hakkab sõltuma nende personali palk ja kasum.

Siinkohal tuleb vabandada meedikute ees. Teenindusettevõtteks peetakse raviasutust ikkagi ainult oma uue ökonoomilise rolli tõttu. Sisuline erinevus on aga suur: tüüpiline teenindusettevõtte (õmblusateljee, kingsepatöökoda, pesumaja) osutab kodanikule just tema valitud ja soovikohase teenuse. Tervishoiuasutuses antakse inimesele arstiabi, mille sisu, järjestuse ja mahu määrab ainult arst objektiivsel alusel (uuritud), patsiendil on sealjuures ebakompetentse raviobjekti roll.

EV tervishoiutalitusel seisab ees oma tegevuse, potentsiaali ja võimaluste põhjalik analüüs uues majandussituatsioonis. On kujunenud soodus olukord arstiabi nõudluse selgitamiseks, mis tõepäraselt vastaks turusuhete ja ravikindlustuse uuele taustfoonile. Teatavasti alanes raviasutuste külastatavus ja täituvus juba 1991. a. teisel poolel. See ei anna analüüsiks veel usaldavat alust: vastassuunalist mõju avaldas kahtlemata veel aasta lõpuni kehtinud, täispalga ulatuses töövõimetushüvituse maksmise kord. Adekvaatse pildi saame ikkagi käesoleval aastal, mil toimivad ka kõik ravikindlustuse mängureglid.

Uues olukorras toimetulekuks peab EV tervishoiutalitus tegema ümberkorraldusi meditsiiniökonomilistest kaalutlustest lähtudes. Ilmselt ei ole tervishoiuasutuste täituvuse muudatused raviprofiilide kaupa ühesugused – siit tulenevad ümberprofileerimise vajadused ja võimalused, võibolla ka territoriaalsete funktsioonide ümberjaotamine. Arstiabi tõhustumist näeme esmatasandi arstiabi (terapeudid, jaoskonna- ja perearstid) osatähtsuse tõusust: väheneva kontingendi spetsiaalravi saab seetõttu olla põhjalikum ja hinnalisem, mis ehk mõneti kompenseerib töömahu kvantitatiivse languse. Aktsentide ümberlülitus seisneb ilmselt ees tervishoiu investitsioonipoliitikas ja kapitalimahutuste taotlemisel riigieelarvest. Uusehituste vajadus peaks vähenema ja asenduma rekonstrueerimise ning ümberseadmetamisega, moodsa meditsiinitehnika soetamisega. Jne.

Maakonnad ja linnad asuvad kujundama regionaalset tervishoiupoliitikat ökonomilistest kriteeriumidest lähtuvalt: milline raviprofiil orienteerub kohalikule nõudlusele, millised arvestavad ja millises mahus piirkonnavälist patsientuuri, millised profiilid ja kuidas koopereeruvad piirkonniti. Kujuneb raviteenuste turg nõudmise ja pakkumisega, tulude ja kulude ning stiimulitega. Nagu kujunev turg ikka, eeldab see esmalt olemasoleva situatsiooni analüüsi, seejärel aga juba ettesuunatud konjunktuuriuuringuid.

Tuleks inventeerida ka tervishoius kätkevaid ekspordivõimalusi. Ilmselt on võimalik ja otstarbekas laiemalt rakendada meie juba vabanevat ravipotentsiaali kasuliku ekspordiartiklina ka idakaubanduses sealt hädavajaliku kütuse, tooraine, ravimite jm. tarviliku saamiseks, sealhulgas tervishoiule endale.

ECONOMIC POLICY IN MEDICINE

Heiki Määr

Summary

For Estonia health insurance means a principal change-it is the transition of social sphere into market relations. State budget gives up current financing of public health and collecting money for this purpose. At the same time its income depends on people's health - sick people do not give production and the budget will remain without taxes.

Sick-funds of towns (districts) will become the principal subjects of health care policy. They will have to solve important social-economic problems. For example, interregional redivision of resources must be carried out proceeding from their demographic structure: money will be paid in sick-funds according to the number of workers (tax-payers), but all peoples, including pensioners and children, must be cured.

The incomes of hospitals are formed by factual work according to treatment taxes. It becomes possible to make clear the real demand for medical services. Service market will be formed according to new conditions. Necessity and potentiality will spring up the transformation of the profiles of hospitals and the interregional redivision of their functions.

ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

Хейки Мьюр

Резюме

Страховая медицина означает для Эстонии принципиальное изменение: начинается переход к рыночным отношениям в социальной сфере. Госбюджет откажется от текущего финансирования здравоохранения и накопления для этого средств. В то же время его доходы зависят от здоровья людей: больные работники продукцию не дают, а бюджет лишается доходов (налогов) от недополученной продукции.

Основными субъектами политики здравоохранения становятся больничные кассы уездов/городов. Им предстоит решить неотложные социально-экономические проблемы. Например, необходимо наладить межрегиональное перераспределение средств, исходя из демографической структуры в них: деньги в больничные кассы поступают по количеству работников (налогоплательщиков), лечить необходимо всех проживающих там, в т.ч. пенсионеров и детей.

Доходы медицинских учреждений формируются по фактической работе, в соответствии с тарифами на лечение. Появилась возможность определить реальный спрос на медицинские услуги, исходя из новых условий, формируется рынок этих услуг. Возникают необходимость и возможность перепрофилирования лечебных учреждений и межрегионального перераспределения их функций.

ETTEVÕTE JA INIMENE TERVISHOIU MAKROSÜSTEEMIS

Heiki Müür

Ravikindlustussüsteemi juurdumine sunnib meid selgitama küsimust: kes on kes tervishoius, kes määrab selle töömahu ja töötulemused, kulud ja tulud? Suures ahelas kodaniku igapäevaelust kuni tema ravimiseni haiglavoodis, tema ravikulude ja -tulude kujundamisel võimegi täheldada loogiliselt seotud, suurt tervishoiu makrosüsteemi.

Selle ahela eri lülide majanduslik roll saab uue tähenduse nüüd, mil ravikindlustusseaduse elluviimine tähistab turusuhte-tele suunduva isemajandava tervishoiusüsteemi kujunemise algust Eestis. Selles tervishoiu makrosüsteemis võtavad oma koha sisse kõik tema osapooled, elemendid:

inimesed,
ettevõtted,
omavalitsusorganid ja munitsipaalelarve,
riigiorganid ja riigielarve,
haigekassad,
kõikvõimalikud tervishoiuasutused.

Viimane element selles loetelus moodustab tervishoiutalituse, kuhu suubuvad kõigi eelmiste lülide tegemised ja tegematajätmised. Turusuhte ja ravikindlustuse arendamise käigus peame hakkama üha rohkem otsima vastuseid probleemidele: millises tervishoiu makrosüsteemi elemendis tuleb mida teha ja milliseid kulusid kanda, et saavutada ühiskonna olemasoleva majanduspotentsiaali juures rahva võimalikult parem tervislik seisund ja töövõime?

Jõuamegi lihtsamast, riigielarvest finantseeritava tervishoiutalituse ökonoomikast laiahaardelise, rahvamajanduse eri tasandeid hõlmava tervishoiusüsteemi makroökonoomikani. Tervishoiu isemajandava makrosüsteemi funktsioneerimise peavadki tagama osapoolte majandushuvid koos minimaalselt vajaliku riikliku reguleerimisega.

Ettevõtted tervishoiuteenuste turu kujundajana

Ressursi riiklikult organiseeritud raviteenuste osutamiseks on ikka kujundanud väärtuste loojad. Sõltumata tervishoiusüsteemist – kas seda finantseeritakse riigieelarve kaudu või haigekassade vahendusel – tuleneb tervishoiuteenuste pakkumise võimalus algselt tööandjatelt. Ka viimase poolsajandi jooksul on ettevõtted kogu tervishoiutalitust ülal pidanud. See on toimunud maksustamise ja kasumieraldiste riigieelarvesse võtmise kaudu, kust siis omakorda on finantseeritud ka tervishoidu. See on toimunud küll anonüümselt ja sihtotstarbetult, ükski ettevõtte pole saanud öelda, mida just tema on tervishoiu heaks teinud.

Tööandjad (ettevõtted) peavad tervishoidu valdavalt ülal ka edaspidi. Ainult nüüd on asi muutunud adresseeritumaks: ettevõtetele võetav ravikindlustusmaks (esialgu 13 % palgasummast) läheb kaheks kindlaks otstarbeks: 1) töövõimetushüvituse maksmiseks ajutise töövõimetuse korral; 2) haigekassadele tervishoiuasutuste jooksva töö eest tasumiseks. Tervishoiutalituse kapitaalehituse kulud kaetakse jätkuvalt riigi- ja munitsipaal-eelarvest, seegi raha pärineb ikkagi maksumaksjatelt, eelkõige tööandjatelt.

Siin on tekitanud arusaamatusi tööandjate üldise maksumkoormuse suurenemine ravikindlustusmaksu sisseviimisega. Ravikindlustusmaksu määr (13 %) tuletati eelmise perioodi sellekohastest kulutustest. Kuna siit makstakse nüüd töövõimetushüvitusi, siis sotsiaalfondi vahendite arvel seda kulu enam kanda ei tule ning sotsiaalmaks peaks seevõrra alanema. Kuna tervishoiuasutuste ravikulud kaetakse nüüd samuti ravikindlustusmaksu laekumiste arvel, siis riigieelarvesse samaks otstarbeks ettevõtete maksustamisega enam raha koguda ei ole vaja. Siit peaks tulema võimalus alandada samavõrra tööandjailt riigieelarvesse minevaid makse, eeskätt tulumaksu.

Kuna kumbagi maksu nimetamisväärselt alandatud ei ole, siis jäi väheinformeeritud maksumaksjate silmis patuoinaks tervishoiusüsteem, kelle tarvis uue maksu sisseviimisega üheaegselt üldine maksumoormus tõusis. Nende sündmustega langes ajaliselt kokku EV omariikluse sisuline taastamine: mitmesuguste riigi- ja korrakaitsestruktuuride loomine, diplomaatiliste jm. institutsioonide rajamine Eestis ja välismaal. Jne., jne. Kõik see ei ole

odav, kõigeks selleks on vaja raha, mida saab võtta ainult maksumaksjatelt.

Ettevõtted mitte ainult peavad üleval tervishoidu, vaid mõjutavad oluliselt ka nõudluse kujunemist tervishoiuteenuste turul. Rahva tervislik seisund, töövoime ja töövoimetuse tase olenevad oluliselt kodanike töö- ja olmetingimustest. Haigusjuhud (diagnooside kaupa) on tugevas korrelatiivses seoses õhuperemeetri, -niiskuse ja mehhaanilise puhtuse, staatilise elektri, õhu liikumise ning paljude teiste sanitaar-hügieeniliste tingimustega töökohtadel, olmetingimustega töö- ja väljaspool seda, isegi lasteasutustes (siit tuleneb näiteks tervete, haigeid lapsi hooldavate emade ajutine töövoimetuse) jne. Kvantitatiivse analüüsi meetoditega on võimalik selgitada töövoimetuse sageduse ja kestuse seoseid neid mõjutavate teguritega, seoste tugevuse alusel aga kujundada töökaitse tõhustamise ja sellekohaste kulutuste tegemise optimaalne järjekord.

Turusuhete ja ettevõtluse tingimustes muutub eriti oluliseks ka ajutisest töövoimetusest tuleneva majandusliku kahju määramine. Meie meetodika kohaselt kajastab seda töödandja tasandil kõige õiglasemalt vaegtoodangult saamata jäänud kasum. Tuleb arvestada, et materiaalseid ressursse pole kulutatud ja ka palk on välja maksmata jäänud, töötaja saab oma sissetuleku töövoimetushüvituseks haigekassa arvel.

Probleem seisnebki selles, et ettevõtte töötaja ajutisest töövoimetusest tulenev majanduslik kahju avaldub suuresti väljaspool töödandjat, nii haigekassa kui ka munitsipaal- ja riigieelarve tasandil. Ja vastupidi – kui töödandja teeb kulutusi, parandab töötingimusi ja alandab oma töötajate ajutist töövoimetust, siis efekt sellest laekub samuti olulisel määral väljapoole ettevõtet. Seetõttu peamegi vajalikuks diferentseerida edaspidi ravikindlustusmaksu tema esialgse ühtse määra ümber, arvestades töökaitsekulutuste ja töövoimetuse tegelikku taset ning dünaamikat töödandjate juures.

Inimese kohast tervishoiu makroökonomikas

Keskne koht tervishoiu makrosüsteemis kuulub inimesele. Tema tervise nimel toimubki tervishoiusüsteemi arendamine. Samal ajal sõltub üldine haigestumine ja ajutise töövoimetuse tase ning tervishoiutalituse töömaht inimeste eluviisist, elu- ja töö-

korraldusest, isiksusomadustest ja pärilikkusest. Kui siin on mõndagi objektiivset ja inimesest endast sõltumatut, siis oma elamis- ja olmetingimuste ning -režiimi kujundamisel saab ta ise paljugi ära teha ja haigestumise mõjurikompleksi positiivselt suunata.

Majanduslikus suhtes esineb inimene nii tootmisest osavõtjana kui ka otsese maksumaksjana. Koos materiaalsete tootmistegurite (töövahendid ja tööobjektid) efektiivse kasutamisega sõltub tööjõu oskuslikust rakendamisest loodav hüvede maht, ressursid ja tulud, mida kasutatakse tööandjate tulude maksustamise kaudu ka ühisvajaduste katmiseks, s.h. tervishoiule. Töötajate tulude otsesest maksustamisest tulumaksu jt. maksudega kujunevad ka munitsipaal- ja riigieelarve tulud. Oma olemuselt on needki anonüümsed, lähevad ühisesse katlasse, kust siis konkreetse kasutamisetstarbe kohaselt ümber jaotatakse.

Omaette küsimuseks on kodanike osavõtt meditsiinikulude vahetust katmisest. Mitmesuguste hinnangute järgi tuleb maailma riikides ravikuludest keskmiselt pool inimestel endal kanda. Osa raha maksavad nad kindlustussüsteemi kaudu juba ette, osa haiguse korral. Kui aga Eesti elanikud kasutasid varem "tasuta" arstiabi hüvesid, siis ka ravikindlustuse korral ei panda neid esialgu kohustusliku kindlustuse maksu maksma, vaid seda teevad tööandjad. See on seletatav meie inimeste väikeste tuludega, vaesusega, mis võimendub eriti praegusel majanduse madalseisu perioodil. Olukord tuleneb eelkõige väikesest töövõllakusest, samuti väärastunud jaotussuhetest: jämedalt hinnates saab meie töötaja endale kuni poole koguproduktist, arenenud turumajandusega riikides ca 60-80 %. Siit ka põhjendamatud hinnatasemed, dotatsioonid, "tasuta" tervishoid, haridus jm. ühiskondlikud hüved. Mõistagi tuleb edaspidi, tulude ja elatustaseme tõustes ka meil endil hakata jõukohaselt osa võtma ravikindlustusvahendite kujundamisest, tasuliste tervishoiu-, haridus- jm. teenuste kasutamisest. Kõik see suurendaks vastutust oma tervise säilitamise ja üldse tarbimisotsuste ratsionaalsuse eest.

Viimasel ajal on tippjuhid ja -spetsialistid pidanud sageli vastama küsimusele, mida ravikindlustus meie elus muudab. Vastused taandusid ikkagi visiiditasu maksmisele arsti juurde minekul. See on tõepoolest ainus, mida inimene praegu arstiabi eest vahetult ise peab tasuma. Praeguste hindade ja sissetulekute taustal on tasu üpris sümbolne, konkreetse määra kehtestas kohalik omavalitsus, Saaremaa arstid loobusid sellestki.

Tunduvalt rohkem on kõiki mõjutanud töövõimetushüvituse taseme oluline alandamine. See vähendas meie potentsiaal-seid sissetulekuid. Kui varem maksti hüvitust valdavalt täispalga ulatuses, siis oli ju lausa kasulik aeg-ajalt töövõimetuslehel olla. Nüüd antakse aga statsionaarse ravi korral 60 %, ambulatoorsel ravil olles 80 %, vaid erandjuhtudel (töövigastused, kutsehaigused, rasedus-sünnitus jm.) täispalga ulatuses hüvitust. Paneb mõtlema, enne kui kergekäeliselt arsti poole pöörduda, eriti aga seal oma vaegusi võimendada.

Kõige rohkem on meid tagasihoidlikkusele töövabastuslehe taotlemisel mõjutanud üldine majanduskonjunktuur Eestis, ja seda täiesti sõltumatult ravikindlustuse juurdumisest. Juba eelmisel aastal tunnetati muutuma hakkavat olukorda tööjõuturul ja püüti end seal esitada võimalikult konkurentsivõimelisena. Turumajandusele tüüpilist olukorda, kus käsumajanduse töökätepuudust asendab mitmesuguse ulatusega tööpuudus, komplitseerivad juba praegu ja lühitulevikus oluliselt meie majanduse madalseis ning raskused ettevõtete varustamises. Loomulikult eelistatakse võimalike koondamiste puhul (töö)võimekamaid, tervemaid ja vähem töölt puuduvaid töötajaid. Siit ka inimeste loomulik taotlus nende hulka arvestatud olla.

On oluline, et selline positiivne ümberhäälestus oma tervise väärtustamisel oleks tagatud inimeste sihipärase hoolditsemisega oma tervise eest. Siin tuleks rääkida hommikuvõimlemisest, tervisespordist, tegevusest põllul, aiamaal ja looduses, toitumisest, eluviisidest jne. Jõuame treenerite, füsioloogide, sotsiaaltöötajate jt. tegevusvaldkonda, kelle osa peaks tõusma ja andma inimeste tervise ja töövõime tugevdamise kaudu ka olulist rahvamajanduslikku efekti.

Samas pole välistatud ka teine äärmus, formaalne väärtushinnang: tahetakse näida tervemana, jättes tegelike vaeguste korral arsti poole pöördumata. See toimub mõistagi oma tervise arvel, motivatsiooniks töökoha ja tulude säilitamine. Igal juhul on inimeste tervishoiu alane käitumine ja väärtushinnangud need, mis mõjutavad oluliselt kogu tervishoiu makrosüsteemi ja tema ökonoomikat. Juba praegu võib prognoosida tervishoiuteenuste nõudluse suhtelist vähenemist.

ENTERPRISE AND PERSON IN HEALTH MACROSYSTEM

Heiki Määr

Summary

Health macrosystem in Estonia will be formed on the basis of economic relation. Its elements are: people, enterprises, local authorities and municipal budgets, state institutions and state budget, sick-funds, all possible medical establishments.

Health system is supported by employers. They will go on supporting the system but in more concrete way. Insurance taxes are used for 2 certain purposes: 1) for paying insurance subsidy in case of illness, and 2) paying for the current work of medical establishments by sick-funds.

The level of falling ill and the necessary capacity of labour of health care depends very much on people. Here the formation of labour market plays an important part: it is more useful to be healthy and be less absent from work.

ПРЕДПРИЯТИЕ И ЧЕЛОВЕК В МАКРОСИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Хейки Мюйр

Резюме

На базе рыночных отношений в Эстонии формируется макросистема здравоохранения. Его элементами выступают: люди, предприятия, местные органы самоуправления и муниципальные бюджеты, государственные органы и госбюджет, больничные кассы, всевозможные учреждения здравоохранения.

Система здравоохранения содержится работодателями. Они и в дальнейшем будут содержать ее, но значительно конкретнее. Страховая плата направляется на две конкретные цели: 1) на выплаты страховых вознаграждений по временной нетрудоспособности, и 2) на уплату текущей работы учреждений здравоохранения больничными кассами.

Уровень заболеваемости и необходимый объем работ здравоохранения во многом зависят от людей. Здесь существенное влияние имело становление рынка труда: экономически стало выгодно быть здоровым и иметь меньше невыходов.

TERVISHOIU TULUDEST JA KULUDEST

Aavo Otsar, Jaan Pikk

Ravikindlustus on Eesti Vabariigi elanike tervise säilitamise, haigusest või vigastustest tingitud ajutise töövõimetuse kulude ja ravikulude katmise ning raseduse ja sünnituse korral hüvitise maksmise riiklikult tagatud süsteem.

Käsumajanduse oludes loodud tervishoiusüsteem tugines rahaliste ja aineliste vahendite tsentraliseeritud planeerimisele ja jaotamisele. Palju sõltus väljakauplemise oskusest. Arstiabi maksti kinni rahva teenitud rahaga ning kaudsetest maksetest ja ühiskondlikest fondidest. See oli peapõhjus, miks inimene polnud tervishoiust, tervise säilitamisest huvitatud. Tal oli tekkinud petlik mulje, nagu maksaks riik kõik kulud tema eest kinni. Tervis ei olnud ei inimese ega ettevõtte seisukohast väärtustatud. Sellises tervishoiusüsteemis ei saanud arstiabi ja sotsiaalhooldus enam täiustuda. Väljapääsuks oli üleminek kindlustusmeditsiini, mis paraku toob kaasa suuri muutusi arstiabi finantseerimises ja organisatsioonilistes põhialustes.

Eelarvelistel ja tsentraliseeritud jaotusmehhanismidel põhinev organisatsioon oli end ammendanud. Oleks võinud meditsiini mahutada palju raha, aga sellest poleks olnud enam suurt kasu.

Ravikindlustuse lähtealused on järgmised.

1. Kõik eelarvelised tervishoiuasutused rakendatakse tööle tööstusettevõtte printsiibil. Oma põhitegevuseks tervishoiuteenuste osutamiseks astub raviautus ise suhetesse teiste ettevõtetega, kes tasuvad talle teenuste eest.

2. Tervishoiuasutus koostab ja kinnitab ise oma eelarve. Tulud laekuvad ainult teenuste müügist. Kuludes tuleb ette näha kõik tarvilik asutuse normaalseks tööks ja arenguks, kaasa arvatud personali olme.

3. Kõik eelarvelised tervishoiuasutused tuleb anda munitsipaalomandiks. Peaks jääma võimalus mõned tervishoiuasutused privatiseerida.

Maakonna või linna haldusterritooriumil tegutsevate tööandjate kohustusliku ravikindlustuse maksemäär on 13%. Seda arvestatakse kõigilt tööandja poolt üksikisikutele makstud summadelt ja naturaaltasudelt ning üksikisikutele tehtud eraldis-

telt. Talupere kohustusliku ravikindlustuse maksemäär on 1,6 % talu kaubatoodangust. Individuaaltöötaja kohustusliku ravikindlustuse maksemäär on 5,7 % ettevõtluse kogutulust; tegevusloa alusel töötav üksikisik tasub aastas kohustusliku ravikindlustuse makset summas, mis on võrdne 36 %-ga tegevusloa aastamaksu määrast.

Maa- või linnavolikogul on oma haldusterritooriumil peasanitaararsti otsuse alusel õigus suurendada tööandjate kohustusliku ravikindlustuse maksemäära kuni 3 %, kui töötingimused on tervisekahjulikud.

Ravikindlustusmaksu arvel laekuva rahaga kaetakse linna ja maakonna inimeste ravikulud ning haigustoetus.

Rahva tervis on riigi tsiviliseerituse kriteerium. Enamiku teadlaste arvates ei näita riigi tsiviliseerituse astet kosmosetehnika areng, vaid inimeste eluea pikkus. Seda illustreerivad mõningad võrdlusandmed elanike tervisekaitse kohta N Liidus ja USA-s 1989. a.

T a b e l 1

Võrdlusandmed elanike tervisekaitse kohta 1989.a.

Näitaja	N Liit	USA
Keskmine eluiga (aastat)	70	75
Emade suremus (surnud emasid iga 100 000 elavalt sünnitanu kohta)	47,7	8
Väikelaste suremus (surnud enne aastaseks saamist 1000 sündinu kohta)	24,7	10
Kehakultuuriga tegelevate elanike arv (%)	6-8	60
Arstide arv 10 000 elaniku kohta	43,3	25,7
Haigevoodeid 10 000 elaniku kohta	130,6	54,5
Kulutused meditsiinile (arstiabile) mlr. rbl. (dollarit) aastas	25,3	458
Tervishoiule eraldatav osa riigieelarvest (rahvuslikust koguproduktist) %	4,5	10
Kulutused ühe inimese arstiabi kohta aastas (rubla, dollarit)	80	1772

Tartus on kulutused tervishoiule kasvanud iga aastaga. 1989. a. oli kohaliku eelarve maht 9,7 ja üleriigiliste asutuste eelarve 9 miljonit rubla. See on arenenud riikidega võrreldes 3-4 korda vähem.

Huvitav on võrrelda ka haigestumist.

Tabel 2

Mõningaid võrdlusandmeid haigestumise kohta
N Liidus ja USA-s 1989. a. (juhtumeid 100 000 elaniku kohta)

Haigus	N Liit	USA	N Liit USA
Kõhutüüfus	3,2	0,16	+ 20
Bakteriaalne düsenteeria	197,4	73,5	+ 2,7
Viiruseline hepatiit	304,6	133,2	+ 2,3
Leetrid	67,4	1,1	+ 61,3
Läkakõha	7,2	0,96	+ 7,2
Meningokokknakkus	5,4	1,16	+ 4,7
Malaaria	0,56	0,42	+ 1,2
Tuberkuloos	44	9,4	+ 4,7
Gonorröa	59,8	372	- 6,2
Süüfilis	5,6	12,2	- 2,2

Tervishoiu tulud sõltuvad väljamaksetest elanikele. Järgnevalt toome reaalpalka kuus mõnedes maailma maades (dollarites) 1991. a. I poolaastal (tabel 3).

Tabel 3

Elanike reaalpalk kuus 1991. a. I poolaastal

Riik	Palk dollari- tes	USA-ga võr- reldes, %
USA	1675	100
Jaapan	1255	75
Saksamaa	1300	78
Prantsusmaa	1275	76
Suurbritannia	1223	73
Itaalia	1200	72
Austria	1150	69
Belgia	1100	66
Kreeka	800	44
Taani	1150	69
Hispaania	975	58
Holland	1200	72
Soome	1100	66
Rootsi	1375	82
Ungari*	150	9
Poola*	145	9
Tsehhoslovakkia*	110	6
N Liit**	13	0,8

* Ajakirja "The Economist" andmetel.

** Aluseks on võetud N Liidu Riigipanga turismikurs (1 dollar on 32 rubla), mis jääb alla tegelikule kursile.

1991. aastal kehtestatud aruandluse järgi kajastab sotsiaalmaksu arvutamist ja vastavate kulude andmeid "Riiklike sotsiaalkindlustuse vahendite arvestamise andmik", kus kuludest esitatakse eraldi haigustoetuseks, hooldustoetuseks haige põetamisel, töötraumade ja kutsehaiguste puhul toetuseks väljamakstud summad. Peale nimetatute veel rasedus- ja sünnitoetus. (Vt. tabel 4.)

Tabel 4

Sotsiaalmaks ja haigustoetused (1991.a. 9 kuud)

Näitaja	Tartu linn	Tartu maak.	Eesti Vabariik
1. Summa, millelt arvestati sotsiaalmaksu tuh. rbl.	227 756,5	112 931,3	4 273 118,7
2. Sotsiaalmaksu määr %	20	20	20
3. Arvutatud sotsiaalmaksu tuh. rbl.	45 551,3	22 586,3	854 623,7
4. Sotsiaalmaksu arvel tehtud väljamakset kokku tuh. rbl.	41 834,5	19 286,6	557 823, 6
5. Haigustoetused kokku tuh. rbl.	4564,6	2492,3	78 831,5
6. Protsentides väljamaksetest (r.5:r.4)	10,91	12,92	13,64
7. Protsentides arvutatud sotsiaalmaksust (r.5:r.3)	10,02	11,03	9,22
8. Rasedus- ja sünnitustoetus tuh. rbl.	1105,1	496,7	16 153,9
9. Protsentides väljamaksetest (r.8:r.4)	2,64	2,57	2,80
10. Protsentides arvutatud sotsiaalmaksust (r.8:r.3)	2,42	2,20	1,89
11. Haigus- ning rasedus- ja sünnitustoetus protsentides väljamaksetest elanikele ((r.5+r.8):r.1)	2,50	2,65	2,22

Siit võib teha järelduse, et tervishoiuasutustele napib vahendeid oma tegevuse katteks.

Suhteliselt sage on haigestumine invaliidide ettevõtetes. Järgnevalt esitame andmed ühe Tartu invaliidide ettevõtte kohta, kus invaliidide osatähtsus on üle 50 % töötajate arvust. Tuleks arvestada, et 1991. a. 9 kuud kehtis 20% sotsiaalmaksumäär, alates 1. oktoobrist 1991 kehtestati sotsiaalmaksu soodustus – 10 % väljamaksetest. (Tabel 5.)

Tabel 5

Sotsiaalmaks ja haigustoetused invaliidide ettevõttes

Näitaja	1989. a.	1990. a.	1991. a. 9 k.
1. Summa, millelt arvutati sotsiaalmaksu, tuh. rbl.	365,8	404,3	558,4
2. Sotsiaalmaksu määr %	4,7	4,7	20
3. Arvutatud sotsiaalmaksu tuh. rbl.	17,2	19,0	111,7
4. Sotsiaalmaksu arvel tehtud väljamaksud kokku tuh. rbl.	60,0	76,5	143,7
5. Haigustoetused kokku tuh. rbl.	11,9	16,3	14,6
6. Protsentides väljamaksetest (r.5:r.4)	19,84	21,26	10,14
7. Protsentides arvutatud sotsiaalmaksust (r.5:r.3)	69,24	85,61	13,05
8. Rasedus- ja sünnitustoetus tuh. rbl.	4,1	7,2	1,8
9. Protsentides väljamaksetest (r.8:4.4)	6,84	9,42	1,24
10. Protsentides arvutatud sotsiaalmaksust (r.8:r.3)	23,87	37,94	1,59
11. Haigus-, rasedus- ja sünnitustoetus protsentides väljamaksetest elanikele ((r.5 + r.8):r.1)	4,37	5,81	2,94

Uutes tingimustes kerkib teravalt esile raviasutuste majandamine. Haiglaravi on kulukas, kuid sageli vähetõhus. Ei saa rahulduda enam haiglakoha keskmise maksumuse arvestamisega, teada tuleks iga haigusjuhu ravi hind. Tõved on vaja rühmitada ravikulude alusel. Samuti tuleb arvestada iga patsiendi vanust, sugu, komplikatsioonide olemasolu (tekkevõimalusi). Haiglatele ei ole otstarbekas kinnitada enam kindlat aastaeelarvet. Raha laekub pidevalt iga haige pealt. Oluline on võimalikult täpne diagnoos, et osata raha õigesti sisse nõuda.

SOLL UND HABEN DES GESUNDHEITSWESENS

Aavo Otsar, Jaan Pikk

Zusammenfassung

Die Profite des Gesundheitswesens hängen von den Ausgaben der Einwohnerschaft ab.

Nach der im Jahre 1991 eingeführten Berichterstattung kommen das Berechnen der Sozialbeiträge und die Angaben betreffender Ausgaben im "Nachschlagebuch zum Ausrechnen der staatlichen Sozialversicherungsmittel" zum Ausdruck, wo im Ausgabenteil die Summen einzeln für das Krankengeld, die Für-

сorgeunterstützung, die Krankenpflege, Arbeitstraumen und Berufskrankheiten herausgebracht werden. Ebenso Schwangerschafts- und Entbindungsunterstützungen.

Der obligatorische Gebührtarif der Versicherungsmedizin ist 13 %. Mit Geld der Versicherungsmedizingebühren werden die Auslagen für die Behandlung und für das Krankengeld der Einwohner der gegebenen Stadt oder des Landkreises gedeckt.

Die Ausgaben für das Gesundheitswesen sind gestiegen, aber die bisher eingehender Mittel von den Betrieben können sie nicht decken.

Möglichst genaue Kranheitsbestimmung ist wesentlich, um das Geld richtig einzufordern.

О ДОХОДАХ И РАСХОДАХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Ааво Отсар, Яан Пикк

Резюме

Доходы здравоохранения зависят от выплат населению.

По введенной в 1991 г. отчетности расчет социального налога и соответственно данные о расходах отражаются в справочнике расчетов средств на государственное социальное страхование. В расходной части этого документа отдельно приводятся суммы, идущие на выплату пособий по болезни, уходу за больными, в случае трудовой травмы и профессионального заболевания, а также по беременности и родам.

Налог по обязательному медицинскому страхованию составляет 13 %. За счет средств, поступающих на счет больничных касс, покрываются расходы на лечение людей, а также выплачиваются пособия по нетрудоспособности в данном городе или уезде.

Расходы на здравоохранение возросли, но до сих пор средства, поступающие от предприятий, не покрывают их.

Важно возможно точный диагноз заболевания с тем, чтобы эффективно использовать эти средства.

TERVISHOIUKULUDE TASE ÜLEMINEKUL RAVIKINDLUSTUSELE

Aavo Otsar, Jaan Pikk

Üleminek ravikindlustustusele kui paratamatus

Kusagil ega kunagi ei saa tegelikult midagi tasuta. Seni maksime arstiabi eest kõik koos, võrdselt, ehk teisiti öeldes, saime ühtmoodi selle võrra vähem palka, kuipalju ühiskond tervishoiule kulutas. 1987. a. oli seda Eestis 153,3 miljonit rubla. Kui me selle raha kõik kätte saanuks, oleksid töötavate inimeste tulud suurenenud ligikaudu 5 % võrra. Iga eestimaalase kohta kulutasime tervishoiule umbes 100 rubla aastas. See raha läks ühisesse katlasse, et sealt siis jaotuskanalite kaudu meditsiinasutustesse jõuda.

Korduvalt on väidetud, et tasuta arstiabi on kättesaadav kõigile. Praktika kujunes aga selliseks, et sageli oli vaja kaua oodata, et pääseda eriarsti vastuvõtule. Samuti on valitsenud suur ravimite puudus.

Vaene riik ei saa endale lubada tasuta arstiabi jagamist. Ta kas laostub või muutub kogu üritus iseenda vastandiks. Vaeses riigis on tasuta arstiabi vaid nappide ressursside asjatu raiskamine, kuna arstiabi kui ressurss jaotatakse ühiskonna liikmete vahel ebaõiglaselt ja ebaefektiivselt.

See vähene raha, mida tervishoiule oli võimalik eraldada, jõudis vahetu kasutaja – tervishoiuasutuseni – läbi kohmaka jaotussüsteemi ja bürokraatia. Viimase tipus oli parlament, kus asja otsustasid saadikud, kellest enamik ei olnud tervishoiuasjadega kuigivõrd kursis. Raha jaotamise tõttu ainult ülevalt jääb tervishoid alati oma arengus vajadustest maha, sest alati on raha vähe ja alati on midagi väga pakilist ja tähtsat.

Tasulise arstiabi korral jääb tervishoiu finantseerimine patsiendi otsustada, see sõltub tema vabast valikust ja arstiabi kvaliteedist. Ka tervishoiu kvaliteet konkreetses asutuses hakkab sõltuma patsiendi suhtumisest. Inimene otsustab oma raha üle ise: millist tervishoiuasutust kasutada, millise summa peale leping teha jne. Sõltub see ju suuresti ka tema tervisest. Hakkab tööle tervise hoidmise materiaalne stiimul.

Kindlustusfirmadest (neid peab kindlasti olema mitu, et kindlustustariifid jääksid mõistlikkuse piiridesse) saavad tugevad võistlejad tervisliku eluviisi ja heade töötingimuste eest. Inimeselt, kelle eluviis ei ole tervislik, tuleb nõuda kõrgemat kindlustusmaksu.

Tervishoiuasutus hakkab saadud raha efektiivsemalt kasutama. Mida parem töö, seda suuremad tulud. Arstide palga küsimus laheneb, samuti nende töö korraldamine. Pole kasulik pidada palju kõrgelt makstavaid arste, kes teevad abitööd, nagu see senini paraku on. Tuleb võtta rohkem madalama palgaga töötajaid, tuleb teha haiglas viibimine (haiguspäev on kahtlemata üks kõige kallim teenus) nii lühikeseks ja kasulikuks kui võimalik.

Majanduse hinnang

Vaatame allpool mõningaid iseloomulikke arve, mis määrasid lagunenu NL koha teiste riikide hulgas. Kuna olime kuni viimase ajani seotud NL-ga, siis käis edaspidine paljuski Eesti Vabariigi kohta.

Nõukogude Liidu rahvatulu suhe USA rahvatulusele oli järgmine: 1950. a. 31 %; 1960. a. 58 %; 1970. a. 65 %; 1980. a. 67 %; 1985. a. 66 %; 1989. a. 64 %; 1989. a. oli Nõukogude Liidu ühikondlik koguprodukt 51 % USA koguproduktist.

1970. aastate keskel lõpetati ponnistused, et NL jõuaks arenenu riikidele tähtsamate majandusnäitajate poolest järele. 1980. aastate keskel kujunes progresseruva mahajäämuse tendents. 1987. aastal sai Jaapan rohkem ühikondlikku koguprodukti kui Nõukogude Liit. Kui säilinuks sama tempo, siis 2000. aastaks langenuks Nõukogude Liit 6. kohale.

Kui ühikondlik koguprodukt arvutada dollarites lähtudes maailmaturu hindadest, siis oli riikide järjestus järgmine (miljonites dollarites):

USA	4500
Jaapan	1806
SLV	945
Prantsusmaa	816
Itaalia	807
Inglismaa	786
NL	690

Ühiskondliku koguprodukti üldine maht iseloomustab võimsust – riigi sõjalist ja poliitilist mõju. Ühele elanikule osanev ühiskondlik koguprodukt iseloomustab riigi elanike heaolu. Siin asus NL maailma riikide seas 68. kohal.

Täpsemalt iseloomustab elanike heaolu, nende sotsiaalset kaitstust elu kvaliteedi näitaja, milleks on ühe elaniku keskmine tarbimine. Dollarites oli see NL-s 2198, millega asuti 77. kohal maailmas, esikohal oli USA 8542 dollariga.

NL oli unikaalne nähtus maailmas. Majandusvõimsuse poolest asus ta 3. kohal, kuid elanike heaolu tasemelt 77. kohal. Sõjaliselt võimsuselt ei jäänud NL USA-le alla, tööstuspotentsiaal moodustas 60 % USA omast, aga elu kvaliteedi – tarbimistaseme poolest jäi maha 4 korda, kuuludes arengumaade gruppi.

Rahandus on riigi majanduse lakmuspaberiks, tema seisundi indikaatoriks. 1989. a. ületasid NL riigieelarves kulud tulusid 92 miljardi rubla võrra, mis oli 14 % rahvatulust. Seega elas riik võlgu oma elanike arvel.

Maailmapraktikas peetakse lubatavaks eelarve defitsiidiks kuni 3 %, seega NL-s ligikaudu 20 miljardit rubla. 1990. aastaks planeeriti NL-s eelarve defitsiidiks 60 miljardit rubla, mis ületab lubatava piiri 3 korda. Sellist defitsiiti saab katta ainult lisaraha trükkimise teel. Eelarve defitsiidi põhjused olid järgmised.

1. Riiklike mahutuste finantstasuvuse alanemine.

2. Ülemäärased kaitsekulud. NL sõjaline eelarve oli 71 miljardit rubla.

3. Alkoholivastane kampaania. Eelarvesse jäi laekumata ligikaudu 40 miljardit rubla.

4. Sotsiaalpoliitika. Sotsiaalsfääri käestlastud seisund nõudis valitsuselt sotsiaalprobleemide kiiret lahendust. Ainuüksi palkade, pensionide ja soodustuste suurendamine nõudis eelarvest lisavahendeid 40 miljardit rubla.

5. Dotatsioonipoliitika jätkamine. Ainuüksi kahjumiga töötavate ettevõtete dotatsioon eelarvest oli 11 miljardit rubla.

6. Põllumajandustoodete kokkuostuhindade tõstmine, kusjuures jaehinnad jäid muutmata.

7. Katastroofide tagajärgede likvideerimine (Tšernobõl, Armeenia).

1989. a. maksti NL elanikele palkadena 351 miljardit rubla, s.o. 9 % rohkem kui 1988. aastal. 1990. aasta esimesel poolaastal suurenesid väljamaksed võrreldes 1989. a. esimese poolaastaga

8 %. Ühiskondlikest tarbimisfondidest maksti välja 187 miljardit rubla. Elanike tulud olid kokku 538 miljardit rubla. See oli 64 miljardit rubla ehk 12,4 % rohkem kui 1988. aastal.

Elanike hoiused suurenesid 1989. aastal 41 miljardi rubla võrra ja olid 338 miljardit rubla. 1988.a. oli ühiskondlike tarbimisfondide väljamaksete struktuur järgmine:

Väljamaksed kokku, mlr. rbl.	175	100 %
haridusele: tasuta haridus, kultuurharidustöö	44	25 %
tervishoid ja kehakultuur: tasuta meditsiiniabi, sana toorne teenindamine, kehakultuur	26	15 %
pensionid	55	31 %
soodustused	16	9 %
elamufondi ülalpidamine	11	6 %

Kuigi elanike tulud suurenesid, ei vähenenud vaeste arv. Vaeste määramiseks kehtib ÜRO standard: vaeseks peetakse neid, kelle sissetulekud on alla 66 % keskmisest ühe elaniku sissetulekust. Selle metoodika järgi kuulus vaeste hulka 28 % NL elanikest.

USA majandusteadlaste hinnang, mis esitati USA kongressi majanduskomisjonile, oli järgmine.

1. NL majandusseisund halvenes iga aastaga, mil Mihhail Gorbatsov oli võimul.

2. Lähemas tulevikus puuduvad perspektiivid positiivseteks muudatusteks majanduses.

3. Eksisteerib reaalne järsu halvenemise oht, toimub vaba langemine raskesse ja kestvasse majanduskriisi.

4. Üks tõsine intsident või seeria omavahel seotud vähemtähtsaid sündmusi võivad olukorda järsult halvendada. Seejuures võib tootmise maht langeda 20 % aasta või kahe jooksul, mis kutsub esile majanduskaose.

Järeldus

Ükski majanduse tsentraalse planeerimisega maa pole suutnud edukalt või täielikult üle minna turumajandusse. Kui seaduse jõu saabki reformide kompleks, ei saavutata positiivseid tulemusi kiiresti. Reformid võivad üksnes ajutiselt kuigivõrd stabiliseerida olukorda. NL asus sügava ja kestva kriisi rajal.

Üldine endise NL majanduse hinnang

1. NL majandus oli kriisis. Kuni 1989. aastani langes kasvutempo, 1990. a. langes ka tootmise absoluutmaht.

2. Tootmismahu langus tõi kaasa kasumi vähenemise materiaalses sfääris. Vähenesid eraldised eelarvesse. Eelarve defitsiit saavutas suured mõõtmed.

3. Kaubaringlus naturaliseerus. Katkesid traditsioonilised majandussidemed. Järsult halvenes hankedistsipliin.

4. Elanike tulude kasv ennetas tööviljakuse kasvu. Suurenes kaupade defitsiit ja kasvavad tarbekaupade hinnad. Suureneb inflatsioon. Kasvab raha emissioon. Langeb raha ostujõud.

5. Halvenes olukord kapitaalehituses. Kasvab lõpetamata ehituste maht. Objektide käikuandmine venib.

6. Muutub tootmise struktuur. Väheneb kaitsetööstusharude tootmiskaht, üldse A-grupi tootmiskahud.

Rahvatarbekaupade tootmiskahud suurenevad. Toimub majanduse sotsiaalse orientatsiooni muutus.

7. Kogub jõudu lahtiriigistamise protsess.

8. Rubla kurss langeb. Rubla kaubakate on alanenud alla 1/10. Rubla kaotab ringlusvahendi funktsiooni. Tootjad püüdlavad kaupade naturaalvahetuse poole.

Eeltoodu kinnitab, et paranemist võib loota ainult turumajanduse struktuure rakendades, seda kõigis elusfäärides, järelikult ka tervishoius.

DER STAND DER AUSGABEN FÜR DAS GESUNDHEITSWESEN BEIM ÜBERGANG ZUR VERSICHERUNGSMEDIZIN

Aavo Otsar, Jaan Pikk

Zusammenfassung

Wenn man sich auf die Erfahrungen der anderen Staaten der Welt stützt, dann ist der Übergang zur Versicherungsmedizin in Estland unvermeidlich. Bei der bezahlten ärztlichen Hilfe wird die Finanzierung des Gesundheitswesens vom Patienten beschlossen, dann setzt sich der materielle Antrieb zur Schonung der Gesundheit im Gang.

Die Versicherungsfir­men sollten Konkurrenten im Bestreben für die gesunde Lebensweise des Menschen und für gute Arbeitsbedingungen werden.

Das Wohlstandsniveau der Bürger wird durch den Pro­kopf-Verbrauch im Durchschnitt charakterisiert, wonach die ehemalige SU den 77. Platz in der Welt hatte. In Dollarn machte es nur 2198 zu 8542 Dollar in den USA aus. Zu dieser Zeit hatte die SU nach den Militärausgaben den 1. Platz in der ganzen Welt. Der Verausgabungsstand für das Gesundheitswesen in den ehemaligen Sowjetrepubliken, darunter auch in Estland, war im Vergleich zu den anderen Staaten sehr niedrig. Nur dank der Anwendung der Marktwirtschaftssysteme in allen Lebens­bereichen auch im Gesundheitswesen, kann man auf eine Auf­besserung hoffen.

УРОВЕНЬ ЗАТРАТ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К СТРАХОВОЙ МЕДИЦИНЕ

Ааво Отсар, Яан Пикк

Резюме

Опираясь на практику других стран мира, можно сказать, что переход к страховой медицине в Эстонии неизбежен. При платной медицинской помощи пациент будет сам решать вопрос финансирования здравоохранения, появится материальный стимул беречь свое здоровье.

Страховые фирмы должны стать конкурентами в борьбе за здоровый образ жизни человека и хорошие условия работы.

Уровень благосостояния человека характеризуется средним потреблением на душу населения. По этому показателю бывший СССР был на 77 месте в мире, что в долларах составляет 2198 против 8542 долларов в США, т.е. отставание в 4 раза. В то же время по расходам на оборону СССР был на первом месте в мире. Уровень расходов на здравоохранение в республиках бывшего Союза, в т.ч. в Эстонии, по сравнению с другими странами, также крайне низок.

Таким образом, можно ждать улучшения только при внедрении рыночных структур, в т.ч. в здравоохранении.

TERVISHOIU FINANTSEERIMISE STRATEEGIA JA TAKTIKA

Helje Kaldaru, Tiina Pung

Eesti tervishoiu finantseerimise ümberkorraldamine kindlustusmeditsiini põhimõtetele on toonud kaasa vastandlikke seisukohavõtte [1; 2; 3]. Üheltpoolt on see tingitud asjaolust, et ümberkorraldused puudutavad iga inimese huve, teiselt poolt ka sellest, et meil puudub praegu majandusteoorieetiliselt läbitunnetatud kontseptsioon tervishoiu ja teiste mittemateriaalseid (paljudel juhtudel kollektiivselt tarbitavaid) teenuseid tootvate majandusharude käsitlemiseks. Puudub isegi korrektne eestikeelne vaste mõistetele *public economy*, *öffentliche Wirtschaft* või *julkinen talous*. Seetõttu on kasulik analüüsida tervishoiu finantseerimise ajaloolist kogemust ja teha sellest lähtuvalt üldistusi Eestis kavandatu kohta.

Tervishoiu finantseerimise strateegiaid võib eristada kolm:

- 1) finantseerimine teenuste müügist vabaturul saadava sissetuleku arvel,
- 2) riiklik finantseerimine ja tsentraalne regulatsioon,
- 3) finantseerimine kindlustussüsteemide kaudu.

Esimesel strateegial, mispuhul tervishoidu arendatakse patsientide käest võetavate teenustasude arvel, on hulk positiivseid jooni. Need on isiklik vastutus oma tervise eest, võimalus vabalt valida teenindamise taset (muidugi vastavalt rahakotile), konkurents teenuste pakkujate vahel, mis soodustab teenuste kvaliteedi tõusu jne. Ometi kuulub tervishoid sellesse majanduselu valdkonda, kus vabaturg regulaatorina ei toimi küllalt tõhusalt. Selleks, et oleks võimalik pakkuda patsiendile individuaalset meditsiiniteenust (mille eest ta siis maksab), on vaja luua terve hulk kollektiivselt tarbitavaid hüviseid, nagu tervishoiu infrastruktuur, meditsiinitöötajate kaader, arstiteadus jne. Nende hüviste konkreetset kasulikkust patsient ei taju ega ole huvitatud maksma nende loomise eest. Seetõttu jääb tervishoiu arendamiseks vahendeid vajaka. Tervishoiuteenuste ostu-müügi korral vabaturul on probleemiks ka ebahumaanne suhtumine nõrgematesse ühiskonnaliikmetesse (vanurid, haiged, töötud, paljulapselised pered).

Kuna vabaturg küllalt tõhusalt ei toimi, on vajalik regulatsioonimehhanismi loomine. Selleks võib valida kas kindlustussüsteemi arendamise või riikliku reguleerimise. Kui analüüsida maailma riikide tervishoiu finantseerimise korraldust, on võimalik esitada näiteid mõlema variandi kohta. Valik on sõltunud ajaloolisest situatsioonist, riigi majandusarengu tasemest, valitsevatest teoreetilistest seisukohtadest ühiskonna arengu suhtes.

Käesoleval sajandil, mil majanduselus hakkas üha rohkem tooni andma riik ja mil tekkis mitu teooriat tulevase heaoluühiskonna kujunemise kohta, saavutas riiklik finantseerimine tervishoiu finantseerimise taktikana küllalt suure populaarsuse. Huvitav on, et selle võtsid kasutusele nii vaesed kui ka rikkad riigid. Arengumaades on see praegugi levinuim viis [4]. Majanduslikult vähearenenud maades õigustab riiklik finantseerimine end igati, sest nappide ressursside tsentraalselt kontrollitav kasutamine võimaldab tagada ühiskonnaliikmetele minimaalse meditsiiniteenuste taseme. Kooskõlas sotsialismiteooriaga organiseeriti riiklikult finantseeritavad tervishoiusüsteemid kõigis sotsialismimaades. Suur on riiklikult finantseeritava tervishoiu osa olnud ka Põhjamaades ja Inglismaal. Paraku tekitab tervishoiu riiklik finantseerimine palju probleeme, mistõttu see strateegia muutub ühiskonna teatud arengutasemel arengut pidurdavaks teguriks. Seda näitavad nii meie enese kui ka naaberriikide kogemused. Kui veel kümnekond aastat tagasi peeti nii Soome kui ka Inglismaa suurel määral riiklikult reguleeritavat tervishoiusüsteemi suurepäraselt funktsioneerivaks, siis käesoleval ajal on neis riikides ette näha turusuhete osa olulist suurendamist meditsiinilises teenindamises [5].

Kui riik on enesele võtnud vastutuse arstiabi kättesaadavuse ja kvaliteedi eest, siis koondatakse riigieelarvesse vajalik raha mitmesuguste maksude kaudu. Võidakse kasutada ka sihtmakseid, näiteks eraldada tervishoiule mingi osa alkoholimüügist saadud tuludest. Vahendite jaotamiseks tervishoiuasutuste vahel kehtestatakse tsentraalne abinõude planeerimine ja normatiivne ressursside jaotus. Tekivad bürokraatlikud süsteemid, kus ametnikud teavad paremini kui keegi teine, milliseid teenuseid, millises mahus ja millisel tasemel tuleb osutada. Teenuse kasutajale jääb passiivne vastuvõtja roll. Kuna teenuseid jagatakse tasuta, ei ole tarbijal võimalik valida enesele sobivat kvaliteeti. Ka on tarbijad ametnike poolt vastavalt teenuse kvaliteedile klassidesse jao-

tatud. Ressursside õiglase jaotuse tagamiseks tuleb välja töötada hulk normatiive ja panna hulk ametnikke jälgima neist kinni pidamist. Tsentraalse planeerimise paradoks seisneb selles, et keskus saab õigeid plaane koostada ainult tõese info alusel, täitjad on aga alati huvitatud oma tegelike võimaluste varjamisest.

Riigi poolt finantseeritavas tervishoiusüsteemis tekivad paratamatult finantsraskused, mis ei tulene mitte kehvast töökorraldusest või viletsatest juhtidest, vaid süsteemi olemusest. Teenuste osutamine ilma tarbijapoolsete kohustusteta loob olukorra, kus nõudmine ületab alati pakkumise. Tasuta antavaid hüviseid soovitakse alati rohkem, kui neid tegelikult vajatakse, seega ei ole tagatud ressursside otstarbekas kasutamine.

Konkurentsi puudumine teenuste pakkujate vahel tingib, et kulutuste kasvule ei pruugi järgneda teenuste kvaliteedi tõus. Suurem arstide hulk ei taga iseenesest paremat arstiabi, kui nende palgatõus ei sõltu töötulemustest, vaid eraldatud summade suurusest. Tsentraalse finantseerimise korral on osaval ametnikul võimalus välja kaubelda lisaressursse, mille sihipärane kasutamine ei ole sugugi tagatud.

Käesoleval ajal on inimeste vajadused muutunud komplitseeritumaks. Arstiabi ei pea andma üksnes füüsilist leevendust, vaid ka psüühilist rahuldust. See on võimalik juhul, kui inimene ise on valinud oma vajaduse rahuldamise viisi. Tsentraalne planeerimine on aga juba oma olemuselt suunatud ühe, kõrgemalt poolt parimaks peetud alternatiivi realiseerimisele.

Kolmas võimalik strateegia on tervishoiu finantseerimine mitmesuguste **kindlustussüsteemide** kaudu. Tervisekindlustus tähendab ressursside sihtotstarbelist kogumist tervishoiusüsteemi potentsiaalsetelt kasutajatelt. Kindlustuse eelis on see, et ootamatud kulud kaetakse eelnevalt kogutud osamaksude arvel. Teenuste tarbijad loovad ressursside ühisvaru, mis võimaldab vältida rahalist kriisi haigestumise korral ning tasuda teenuste eest sellisel määral, et oleks võimalik teha kulutusi tervishoiusüsteemi arenguks. Tervisekindlustus võib olla nii kohustuslik kui ka vabatahtlik, kindlustusmaksed võib koguda nii tööandjalt kui töövõtjalt, tervisekindlustussüsteerne võivad käivitada valitsus, kasumit taotlevad organisatsioonid, heategevusorganisatsioonid. Võib olla korraldatud firmadepoolne oma töötajate tervisekindlustus või regionaalne tervisekindlustus. Variante on

palju ja ilmselt ei leidu kaht riiki, kus tervisekindlustus oleks täpselt ühtemoodi üles ehitatud.

Kindlustusmeditsiini printsiipe järgival tervishoiu finantseerimisel on kahe eespool kirjeldatud strateegilise suunaga võrreldes hulk eeliseid, kuna on põhimõtteliselt võimalik panna tervishoiusüsteem paremini funktsioneerima. See võimalus peab aga realiseeruma konkreetse finantseerimistaktika kaudu.

Turusuhted teenuste tarbimisel ja teenuste pakkujate mõistlik konkurents tõstavad arstiabi kvaliteeti. Kuna on tegemist sõna otseses mõttes elutähtsate teenustega, tuleb pakkujate tegevusse teatud määral sekkuda. See on realiseeritav lepingute sõlmimisega kindlustusfirmade ja teenuste pakkujate vahel. Lepingu eelduseks on teenuste nõutav tase (selle pakkujate kvalifikatsioon). Lepingutega hoitakse kontrolli all ka teenuste hinnad.

Üks tervishoiukorralduse olulisemaid probleeme on sotsiaalse õigluse tagamine. Humaansusest lähtudes peavad arstiabi saama ka need, kes ise selle eest maksta ei suuda. Selliste inimeste ravi võib toimuda riigi kulul või teiste kindlustusvõtjate arvel. Eestis on mindud teist teed, kuna iga piirkonna tervishoiukulude korvamise allikaks on selle piirkonna töötajate palkade suhtes arvatud ravikindlustusmaks. See tekitab aga sotsiaalset ebaõiglust teises mõttes. Mida suurem on töötajate osatähtsus ja mida suurem nende palk, seda rohkem raha on piirkonnas võimalik tervishoiule kulutada. 1990. a. andmetel arvatud teoreetilised kohustusliku tervisekindlustuse laekumised haigekassasse ühe elaniku kohta olid Hiiumaal 1,8 korda suuremad kui Võrus. Täiesti põhjendamatult kujuneb tervishoiu arendamise ressurs Võrumaal palju väiksemaks. Tuleks kaaluda piirkondlikesse haigekassadesse laekunud summade ümberjaotamist. Seda tuleks teha nende piirkondade kasuks, kus tööaliste inimeste osatähtsus on väiksem, majanduslik arengutase madalam ning haigestumus kõrgem. Selline vahendite ümberjaotus on ilmtin-gimata vajalik.

Paindlik finantseerimistaktika kindlustussüsteemis võimaldab tõsta poolte vastutust inimeste tervise eest. Väga oluline on inimese enda vastutuse suurendamine. Visiidimaks, mida kindlustussüsteem korvab ainult äärmise vajaduse korral ja mis ei ole nii sümbolne kui Eestis praegu, on üks lahendus. Kohustusliku kindlustuse kõrvale tuleks kiiresti juurutada vabatahtliku tervi-

sekindlustuse süsteem. Tööandjate huvi töötingimuste parandamise ja selle kaudu inimeste tervise tugevdamise vastu aitaks suurendada ravikindlustusmaksu määra diferentseerimine sõltuvalt töötingimustest ja töötajate haigestumusest. Ka tervishoiuasutused peaksid materiaalselt vastutama halvasti tehtud töö korral. Kui kasumi suurendamiseks kirjutatakse patsient haiglast välja enne täielikku tervenemist, peaks haiguse kordumise korral ravi toimuma haigla kulul.

Ravikindlustussüsteemi juurutamine Eestis on tervishoiu arengu seisukohalt kahtlemata õige samm. Kahjuks ei suju see loodetud kiirusega. Võib-olla tulnuks reformi kauem ja hoolikamalt ette valmistada, sest palju tõrkeid on sünenud lihtsalt inimeste teadmatusest. Teisalt langes ravikindlustuse juurutamine üldse väga segasesse perioodi Eestis. Tervishoiuasutuste praeguses raskes olukorras ei ole süüdi ravikindlustus, kuigi see esmapilgul võib nii paista. Kolmandaks on kõikidel süsteemidel inerts, mis paratamatult takistab ümberkorraldusi. Samuti vajab uus süsteem tegevusse astumiseks aega. Ümberkujunduste periood on väga tihti selline, et vana süsteem tundub tagantjärele paremana. Ometi annab muutuste alustamine võimaluse uute struktuuride loomisega kiiremini toime tulla ja sellega vahepealne arengu seiskumine (või koguni taandareng) tasa teha.

KIRJANDUS

1. Ellamaa, A. Aja Pulss. 1991. Nr. 4.
2. Graf, E., Laaniste, J. Seadused ei tohiks olla nagu loodusõnnetused // Rahva Hääli. 1991 10.okt.
3. Kaldaru, H., Müür, H. Ravikindlustusseaduse jõustumisega ei muutu arstiabi tasuliseks // Rahva Hääli. 1991. 9.nov.
4. Economic support for national health systems for all strategies WHO. Geneva, 1988.
5. Lausilahti, K. Kuntien terveyspalvelut uuteen järjestykseen // Suomen lääkirilehti. 1992. Nr. 1-2.

STRATEGIE UND TAKTIK DER FINANZIERUNG DES GESUNDHEITSWESENS

Helje Kaldaru, Tiina Pung

Zusammenfassung

Es gibt drei Möglichkeiten das Gesundheitswesen zu finanzieren:

- 1) Kauf und Verkauf der medizinischen Dienstleistungen auf freiem Markt,
- 2) staatliches Finanzieren und
- 3) das Finanzieren durch Versicherungswesen.

Beim ersten Fall bekommt man nicht genug Mittel für die Entwicklung des Gesundheitswesens, ebenso werden die Interessen aller Bürger nicht garantiert.

Staatliches Finanzieren ermöglicht zwar in den Staaten mit niedrigem wirtschaftlichem Entwicklungsstand minimale ärztliche Hilfe zu gewährleisten, bei gewissem Entwicklungsstand wirkt das aber bremsend.

Die Anwendung des Versicherungssystems dagegen ermöglicht Marktverhältnisse für die Erhöhung der Qualität der Dienstleistungen und für die sparsame Verwendung der Ressourcen zu benutzen.

Das Finanzieren des Gesundheitswesens ist so zu regeln, daß die Dienstleistungen-Anbieter unter gewisser Kontrolle stünden, daß der Schutz der Schwächeren und das soziale Recht gewährleistet wäre; damit die Verantwortung für die Gesundheit der Menschen bei Arbeitgebern, medizinischen Anstalten und bei selbst jedem Menschen zum Vorschein käme.

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Хелье Калдару, Тийна Пунг

Резюме

Финансирование здравоохранения можно осуществить тремя способами:

- 1) за счет поступлений от услуг,
- 2) государственное финансирование и центральное регулирование,
- 3) страхование.

Страховая медицина объединяет положительные черты первых двух стратегий. Рыночные отношения в сфере медицинских услуг содействуют повышению качества услуг и экономии ресурсов, система страхования обеспечивает средства для развития.

Тактические задачи финансирования здравоохранения состоят в обеспечении социальной справедливости и в повышении ответственности за состояние здоровья людей. Материально должны отвечать сам человек, наниматель, медицинская сфера и общество.

ETTEVÖTTE FUNKTSIONEERIMINE ÜLEMINEKUL TURUMAJANDUSELE

Udo-Rein Okk

Tsentraliseeritud planeerimise ja jaotamise korral (nn. sotsialistlikus majandussüsteemis) olid ettevõtted võõrdunud äritegevusest, nad ei saanud valida partnereid, otsustada, kellele müüa toodangut (teenuseid) ja millistel tingimustel ning kelle käest osta materjale, ostutooted, tööristu, rakiseid, remondi-, ehitus-, transporti- jm. teenuseid. Turumajandusele üleminekul kerkib esiplaanile tarbija, tema soovid, vajadused ja ostuvõime.

Igal ettevõttel on kujunenud majandussidemed, on tarnijad, kes tarnivad materjale, ostutooteid, seadmeid jm. tootmistegevuseks vajalikku, ning tellijad, kes ostavad valmistoodangu (teenused). Valdavalt on need seotud idaturuga, mis praegu on väga ebastabiilne. Neid sidemeid tuleb mõistlikkuse piires säilitada ja arendada võimalikke uusi sidemeid Läände. Ettevõtte kõige halvem olukord on, mil tema kaupu (teenuseid) ei tellita ega osteta. Järelikult pole tootmistegevuse jätkamiseks mõtet ja ettevõtte peab leidma lahenduse, mida toota, kuidas kasutada tootmisbaasi, kuidas rakendada tööjõudu jne., või tuleb ta likvideerida kui mittevajalik.

Tellija ja tootja vahelised suhted määratakse kindlaks lepingutega ja omavaheliste kokkulepetega. Ettevõtte tegevuses omandavad senisest palju suurema tähtsuse turukonjunkturi uurimise, turustamise ja varustamisega tegelevad allüksused, kes hoiavad alal ja arendavad ettevõtte välissidemeid, hangivad sellekohast informatsiooni, hindavad olukorda ja võtavad vastu põhjendatud otsuseid. Nad tegelevad samal ajal lepingute sõlmimise, võetud kohustuste üldistamise, tellimuste portfelli kujundamise ja tootmisülesannete väljatöötamisega. Lepingute alusel kujunevad tootmisülesande nomenklatuur, kogused, valmistamis- ja hanketähtajad.

Turukonjunkturi uuringute tulemusel selgub:

- millised ettevõtted müüvad analoogilist kaupa;
- kuidas suhtutakse ettevõtte pakutavasse kaubasse, kas ostetakse või ei;
- millised eelised on konkureerivate ettevõtete kaupadel:
 - ° majanduslikud (hind, tootlus jne.);

° tehnilised (funktsioonide kasulikkus, tehnilised näitajad, gabariidid, mass, välisviimistlus, pakend jne.);

° ökoloogilised (ohutus, energiamahukus, kasutamise mugavus);

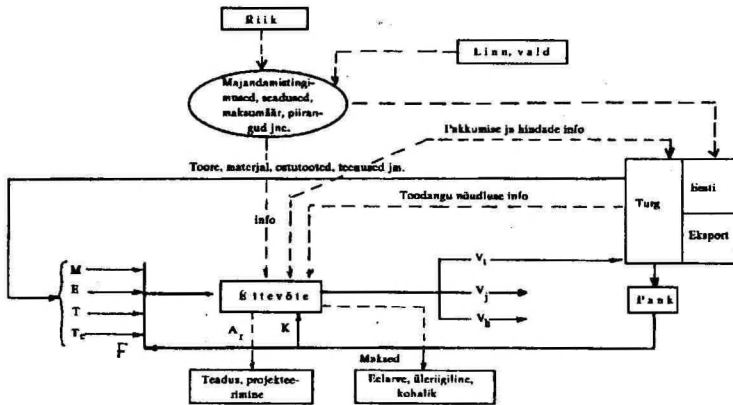
° muud eelised, mis pälvivad ostjate tähelepanu, näiteks muudatuste dünaamika (sagedane või harvaesinev);

– mis oleks vaja teha toodangu konkurentsivõime tõstmiseks, muudatuste dünaamika (sagedane või harvaesinev);

– millised kvaliteediprobleemid on tekkinud tarbijatel toodete kasutamisel ja mida teha, et neid probleeme lahendada;

– kuidas organiseerida osavõttu toote ekspluaterimisest, millist abi ja teenuseid pakkuda tarbijale jne.

Seega omandab turuinformatsioon uue, senisest tunduvalt laiemat sisu. Informatsiooni õigeaegne saamine, töötlemine, järelduste ja otsuste vastuvõtmine kujuneb ettevõttes väga oluliseks. Otsuste täitmiseks tuleb kasutada kõiki ettevõtte võimalusi, prognoosida arenguvariante, suurendada reageerimiskiirust ja paindlikkust. Ettevõtte peab töötama selle nimel, et tema toodete järele oleks püsiv või stabiilne kasvutendentsiga nõudlus.



Joonis 1. Ettevõtte turumajanduse tingimustes (majanduslik iseseisvus):

M – materiaalsed ressursid; E – energetilised ressursid; T – tööjõud; T_e – teenused (ehitus, transport); F – finantsressursid; -- info; -- ressursid; V_t – valmistoodang; V_j – tootmisjäägid; V_h – heitmed keskkonda (õhk, vesi, maa); K – kasum; A_r – arengu maksujõuline nõudlus.

Ettevõtet turumajanduse tingimustes (vt. jn. 1) võib kujutada mudelina, mille sisenditeks on tootmises kasutatavad tootmistegurid (materjalid ja toore, energia, tööjõud, teenused, finantsid) ja väljundiks toodang (tööd, teenused), mida ettevõtte turustab. Ettevõtte tegutseb kujunenud majandamistingimustes, informatsioonilistes ja materiaalses seostes tarbijatega (turuga) pankade, teadus- ja projekteerimisettevõtetega, linna- (valla-) valitsusega, eelarvetega ja ümbritseva looduskeskkonnaga. Seoste süsteemi funktsioneerimine, vajalik tagasiside juhtimisotsuste vastuvõtmiseks, informatsiooni operatiivsus, õigsus ja piisavus on ettevõtte eduka töö oluliseks tingimuseks.

Muidugi on tähtis ka see, mis toimub ettevõtte sees. Iseseisva majandamise korral luuakse just seal tootmiskollektiiv, tootmistingimused, tootmise tehniline baas ja tootmisprotsess, mis võimaldavad efektiivselt toota tarbijatele vajalikke tooteid ja neid kasuga turustada.

Kaadriprobleemid ja juhtimine

Alustada tuleks juhtide ja spetsialistide ettevalmistamisest tööks turumajanduse tingimustes. Uuendused ettevõttes – toodangu, tootmis-tehnilise baasi, tehnoloogiliste protsesside, organisatsiooni struktuuri jne. muutumine – peavad leidma mõistmist, initsiaatorite ja algatajate tugevat toetust. Nende huvitatuse suurendamiseks on otstarbekas sõlmida lepinguid uuenduste ettevalmistamiseks ja juurutamiseks spetsialistide ja töölistega, kes realiseerivad ja kinnistavad need uuendused tootmisprotsessis.

Senine, aastate jooksul kujunenud juhtimisstruktuur tuleb asendada majanduslikule otstarbekusele tugineva struktuuriga. Uus juhtimisaparaat ja organisatsioon tuleks luua alt-ülespõhimõttel: töökoht, brigaad, tootmisjaoskond, tsehh, ettevõtte, kusjuures igal juhtimistasandil juhitudakse eelmisel tasandil (allpool) oluliseks peetud funktsioonide täitmisest ning ettevõtte tehnilistest, majanduslikest ja sotsiaalsetest eesmärkidest.

Kaadriprobleemi lahendamine sõltub töö sisukusest ja presitiizikusest, seega töö organiseerimisest, tehnilisest varustatusest, tööohutusest ja töötingimustest, tööoperatsioonide mitmekesisusest, töö rütmilisusest, tasuvusest jne. Loomingulise töö võima-

lus huvitab eriti noori. Järjest rohkem tuleb arvestada tööturuga. Mida suurem on pakkumine tööturul (tööpuudus), seda hinnatavam on töökoht, seda rohkem püütakse oma tööga õigustada ennast oma kohal. Tööpuuduse tekkimine turumajandusele üleminekul, eriti majanduse ümberkorraldamise perioodil on paratamatu, sellel on nii positiivseid kui ka negatiivseid külgi ühiskonna elus. Põhjendades sotsialismi eelist tööhõive riiklikul garanteerimisel, on rõhutatud tööpuuduse negatiivseid külgi. Arenenud riikides on loodud tõhusad mehhanismid tööpuudusest tulenevate hädade leevendamiseks. Tööturul on ka positiivne mõju töötulemustele, tööviljakusele ja kvaliteedile. See on arenenud tööstusriikide ettevõtete kõrge efektiivsuse ja eduka töö üheks põhjuseks. Ükskõiksus ja käegalöömine põhimõttel "mõisa kõis, las lohiseb" peab andma ruumi uuele töösse suhtumisele, looder inimesele, kes tahab oma tööd hästi teha.

Ettevõttesisene, allüksuste iseseisev majandamine võimaldab senist juhtimisskeemi ja juhtimismeefodeid muuta. Turumajanduse maades on tootmisettevõtte juhtimine konkreetsem ja ajalikum nii tippjuhtide kui ka allüksuste juhtide tasandil, nende juhtimisstruktuur on kujunenud ratsionaalset majanduslikku lähenemist ja otstarbekust arvestades. Enesestmõistetavad on tegevuse kasulikkus, kaubalis-rahalisel suhtel partneritega jne. Ettevõtte allüksuste majandusliku iseseisvuse korral on otsustamisõigus ja vastutus madalamal juhtimistasemel. Tootmisüksuste tegevuse tehnilis-majanduslik planeerimine kõrgema juhtimistaseme poolt peaks piirduma tähtsamate nõuete püstitamisega, lähtudes tellimuste portfelligest, lepingutest, pikemaajalisest strateegiast, ressurssidest ja kasulikkusest.

Võib tekkida olukord, et allüksuse huvid ei lange ettevõtte kui terviku huvidega kokku. Et see nii ei oleks, on tähtis lõpptulemuste põhjendatud ja loogiline kindlaksmääramine kõikidele allüksustele (tsehh, jaoskond, tootmiskompleks), nii et nende tulemuste saavutamisel on kindlustatud ka ettevõtte lõpptulemuste saavutamine [1]. Kui seni on ettevõtte lõpptulemust määratud tootmismahu, valmistatavate toodete nomenklatuuri, koguste jne. kaudu, siis uutes tingimustes tuleb pidada lõpptulemuseks toodangu ja teenuste realiseerimist tellijatele. Ostumüügi kaudu saadakse turult tootmiseks vajalikke tegureid, realiseeritakse toodang ja saadakse tulu. Seega, ettevõtte arengustrategia kujundamisel on oluline tundma õppida turgu

(konjunktuuri, turul oleva toodangu tehnilist taset, tarbijate erinevusi, hindu, konkurente ja partnereid), läbi töötada võimalikke variante ja vastu võtta põhjendatud otsuseid. Nendel otsustel peab olema selge majanduslik sisu. Turuinformatsioon muutub oluliseks konstrueerimis-, tootmis- ja tehnoloogilise ettevalmistamise, tootmis-, varustamis-, turustamis- jm. spetsialistidel. Informatsiooni kogumine, töötlemine, hoidmine ja kasutamine ettevõttes kujuneb üheks tähtsamaks töösuunaks.

Uutes tingimustes peaksid ettevõtte arengustrateegitel olema järgmised eesmärgid:

- tootmisprotsesside paindlikkuse ja kohanemisvõime suurendamine, et arvestada kiiresti tarbijaturu nõudlust: muuta toodangut, kogust, kvaliteeti jne.;

- toodangu tehnilise taseme ja kvaliteedi tõstmine, arvestades teaduse ja tehnika saavutusi, turu nõudeid ja konkurentsivõimet;

- tehnoloogia täiustamine ja uute seadmete juurutamine. Tehnoloogiliste protsesside taseme hindamisel tuleks arvestada tootlikkust, resursisäästlikkust, ökoloogilist puhtust, ohutust ja majanduslikku efektiivsust;

- tootmisprotsesside mehhaniseerimine ja automatiseerimine, arvestades paindlikkust ja kompleksust;

- moodsa arvutustehnika kasutamine infotehnoloogilisel, protsesside juhtimisel, projekteerimisel jne.;

- kaubalis-rahaliste suhete järjekindel arendamine ettevõtte allüksuste, sealhulgas ka ettevõtte eri juhtimistasandite vahel (näiteks tsehh-ettevõtte);

- materiaalsete ressursside optimaalsete varude ja hoiutingimuste loomine, kulu arvestamine ja kokkuhoid;

- loodusressursside (vesi, toore jne.) otstarbekas kasutamine, tootmisprotsessiga kaasnevate heitmete, jäätmete, saastainete neutraliseerimine, keskkonda mõjutavate tegurite (müra, vibratsioon jne.) vähendamine.

Arengustrateegiast tulenevad ettevõtte kui terviku, tema juhtkonna, kõikide ettevõtte allüksuste – funktsionaalsete osakondade, põhitootmistsehhide, teenindavate tsehhide ja teenistuste teiste ettevõtete – projekteerijate, hankijate, ehitajate jt. ülesanded. Arengut finantseeritakse ettevõtte omavahendite või krediidi arvel. Arenguprogrammi finantseerimine (projekteerimisest seadnete soetamiseni ja juurutamiseni välja)

oma vahenditega muudab suhtumise uue tehnika juurutamisse tõsisemaks.

Ettevõtte arengustrateegia oleneb töö tulemustest, kuna arengut tuleb finantseerida oma rahaliste vahenditega (kasum, krediit). Seetõttu rõhutab (jn. 1 toodud) "arengu maksujõuline nõudlus" võimalust, et ettevõttel ei jätku raha kõigi kavade finantseerimiseks. Sellisel juhul tuleb valida alternatiivsete võimaluste vahel, lähtudes vajalikkusest ja võimalustest. Investeeringute põhjendatus ja efektiivsus kujunevad ettevõtte arengustrateegias oluliseks kriteeriumiks.

Siinjuures ei ole käsitletud ühte olulist suunda ettevõtete töö ümberkorraldamisel. **Erastamine** — omanike tekkimine on alanud. On oluline, et see protsess kulgeks läbimõeldult, ühiskonna huvisid arvestades, piisava avalikustamise ja kontrolli tingimustes. Ühest küljest oleks vaja erastamist kiirendada, sest omanikud, peremehed, kes oma varaga riskivad, pidurdavad allakäiku ja püüavad saavutada edu. Teisest küljest ei tohiks lubada ühiskonnas ebaõiglust, varimajanduse tegelaste tõusmist omaniku seisusesse, ebaausaid võtteid erastamisel. Seni puudub ülevaade, millist vara erastatakse, selle vara väärtus, täpsemad erastamisreeglid ja mis oluline – tulevasele omanikule esitatavad nõuded. Erastamiskavad ja -tingimused peavad olema avalikud. Vähe on sellest, kui neid arutatakse mingi ettevõtte juhtkonnas või parimal juhul kollektiivis, on vajalik laiem kandepind, kõigi asjast huvitatud inimeste informeeritus. See aitaks vältida ametnike korrumppeerumist, soodustaks tulevaste omanike paremat valikut ja nende tegevuse mõningat suunamist kohaliku ja kogu riigi majanduspoliitika huvides.

Kokkuvõte

Tsentraalselt plaanimajanduselt turumajandusele üleminekul elavad ettevõtted üle suuri raskusi. Tootmistegevuse jätkamist takistavad vanade jaotussuhete kadumine nii varustuses kui ka turustuses, turusuhete ebapiisav areng, vähesed kontaktid tarbijatega, turuinformatsiooni puudulikkus.

Ettevõtete ümberkorralduste ja arengustrateegia pole piisavalt suunatud turumajandusega kohanemisele. Autor näeb siinjuures väljapääsu erastamises ühiskonna kontrolli all, kaadri ja

juhtimisalastes ümberkorraldustes: omanikustamises, juhtimisstruktuuri detsentraliseerimises ja demokratiseerimises ning allüksuste majandusliku huvi suurendamises.

Ettevõtte arengustrateegia tuleb hoolikalt suunata turumajandusega kohanemise protsessi kiirendamisele. Ettevõtte seisukohalt on oluline investeerida, kui turu nõudlus seda põhjendab, investeringute võimalus aga sõltub majandustegevuse edukusest.

KIRJANDUS

1. **Kross, P.** Soome firmade juhtimisest. Tallinn: Valgus, 1989. Lk. 19-21.

TÄTIGKEIT DES UNTERNEHMENS IN DER ÜBERGANGSPERIODE ZUR MARKTWIRTSCHAFT

Udo-Rein Okk

Zusammenfassung

Im Übergang von der zentralgeleiteten Planwirtschaft zur Marktwirtschaft haben die Unternehmen beachtliche Schwierigkeiten. Die Hindernisse der Fortsetzung der Produktionstätigkeit sind folgende: Verlust der alten Verhältnisse sowohl in der Versorgung als auch im Absatz, ungenügende Entwicklung der Marktbeziehungen, geringe Kontakte mit den Verbrauchern und die Unvollständigkeit der Marktberichte.

Die Strategie der Entwicklung und der Umbestaltungen von Unternehmen ist mangelhaft auf die Anpassung an die Marktwirtschaft gerichtet. Der Autor sieht den Ausweg in der Privatisierung unter Kontrolle der Gesellschaft, ebenso in den innerbetrieblichen Umgestaltungen im Personal und der Führung; im Zusammenhang mit den Wünschen des Besitzers, mit der Dezentralisierung und Demokratisierung der Führungsstruktur, mit der Steigerung des ökonomischen Interesses, mit der Schaffung der Kauf-Verkaufsbeziehungen in den Unterabteilungen.

Die Entwicklungsstrategie des Unternehmens sollte sorgfältig auf die Beschleunigung des Anpassungsprozesses in der Marktwirtschaft gerichtet werden. Vom Standpunkt des Unternehmens sind die Investitionen wichtig, wenn sie durch die Nachfrage auf dem Markt begründet werden, die Investitionsmöglichkeiten hängen aber von der erfolgreichen Wirtschaftstätigkeit ab.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ

Удо-Рейн Окк

Резюме

При переходе от центрального планирования к рыночному функционированию экономики предприятия переживают серьезные трудности. Производственной деятельности препятствует ликвидация старых связей материально-технического снабжения и сбыта продукции, в то время как рыночные отношения еще недостаточно развиты, а прямые связи с поставщиками и потребителями не могут быть реализованы по политическим и экономическим причинам. Недостаточно развита информационная служба рынка.

Стратегия перестройки и приспособления к новым условиям определена недостаточно четко. Автор видит возможность выхода из создавшейся ситуации путем приватизации под контролем общественности, перестройки кадровой политики и управления. На предприятии должен появиться хозяин, по желанию которого будет происходить его реорганизация, направленная на упрощение структуры управления, на децентрализацию и демократизацию. Необходимо вызвать экономический интерес к эффективной и качественной работе во всех подразделениях. Создание товарно-денежных отношений (купля-продажа) между подразделениями (где это возможно и целесообразно) помогает заинтересовать участников производства и обслуживающих подразделений.

Стратегия деятельности и развития предприятия должна быть направлена на быстреее приспособление к новым условиям хозяйствования. Если рынок этого требует, то необходимо обоснованно инвестировать и развивать то или другое направление деятельности, но с учетом возможностей, которые, безусловно, зависят от успешной деятельности предприятия.

EESTI ETTEVÕTLUSE ARENGUTEGURID ÜLEMINEKUPERIOODIL

Anu Reiljan

Et üle saada majanduslikust mahajäämusest ja jõuda normaalselt funktsioneerivasse turumajandusse, tuleb Eesti Vabariigis oluliselt kiirendada ettevõtluse arengut ja teha seda nii kodumaist kui väliskapitali kaasates. Selle ülesande realiseerimise võimalikkust võiks analüüsida kahest aspektist lähtudes:

- 1) ettevõtluse raamtingimused;
- 2) potentsiaalne ettevõtja.

Ettevõtluse raamtingimuste all mõistetakse neid asjaolusid, mis ei ole ettevõtja poolt mõjutatavad ja mida ta peab arvestama oma otsuste tegemisel. Need tingimused moodustavad äärmiselt keeruka kompleksi, mis koosneb looduslikest fenomenidest, seaduslikust regulatsioonist, huviorganisatsioonide (ettevõtjate, töövõtjate, tarbijate liidud) olemasolust, käitumisest jne. Kõige olulisemat mõju ettevõtlusele avaldavad kehtiv majanduskord (majanduskorraldus) ja maksusüsteem.

Majanduskord määrab kindlaks majandussubjektidevaheliste sidemete realiseerumise alused. Eristatakse kahte klassikalist majanduskorra tüüpi: turumajandust ja käsumajandust e. tsentraalselt juhitud majandust. Need on kaks poolust – ideaali –, mis tegelikkuses kunagi ei esine. Reaalsuses on tavaliselt tegemist mitmesuguste vahevormidega ja nende hulka kuulub ka Eestis praegu kehtiv majanduskord – nn. üleminekuperioodi majandusmehhanism. Üleminekuperiood tuleks ettevõtluse raamtingimuste suhtes arvata lõppenuks siis, kui on välja töötatud ja vastu võetud kogu ettevõtlust reguleeriv seaduste pakett. Praegu puuduvad aga mõned väga olulised seadused: maaseadus, hüpoteegiseadus, konkrentsiseadus, pankrotiseadus, eraettevõtte (sooloettevõtte) seadus.

Kaamseadustest on olemas ettevõtteseadus, omandiseadus ja rendiseadus. Siinkohal analüüsime lähemalt ettevõtteseadust. Tuleb märkida, et see on kohati väga ebamäärane, ennekõike üldsätete poolest. Ettevõtte mõiste kohta ütleb seadus järgmist.

“(1) Ettevõtte on ettevõtlusega tegelev majandusüksus, mis on seadustes ettenähtud korras tunnistatud juriidiliseks isikuks.

(2) Ettevõtlus on igasugune majandustegevus, mille eesmärgiks on tulu saamine kauba tootmise või teenuste osutamiseks. Töötamine töölepingu alusel ei ole ettevõtlus.

Muid ettevõtluse vorme peale ettevõtte käesolev seadus ei reguleeri." (ENSV ettevõtteseadus, 2.) Sellest keerulisest määratlusest võib välja lugeda, et ettevõtte all mõistetakse ettevõtlusega tegelevat juriidilist isikut ja et seadus reguleerib vaid neile tingimustele vastavate majandusüksuste tegevust.

Samal ajal võime majandusühingute põhimäärusest lugeda, et majandusühing on küll ettevõtte, kuid ei pea tingimata olema juriidiline isik (täis- ja usaldusühing). Järelikult on konkreetsete ettevõtteliikide tegevust reguleerivad aktid vastuolus raamseadusega.

Teaduses diskuteeritakse ettevõtte määratluse puhul põhiliselt selle üle, kas ühendada ettevõtte mõiste alla tootmisüksuste kõrval ka nii isiklikud kui ühiskondlikud majapidamised (tarbimisüksused) või mitte. Põhiliselt ollakse siiski üksmeelel, et ettevõtte on plaanipäraselt organiseeritud majandusüksus, mis toodab ja turustab materiaalseid esemeid ja (või) teenuseid.

Ettevõtet iseloomustavad põhiliselt kaht liiki tunnused:

- 1) need, mis ei sõltu kehtivast majanduskorrast,
- 2) kehtivast majanduskorrast tulenevad tunnused.

Esimesse gruppi kuuluvad need faktorid, mis on omased igale ettevõttele, sõltumata majandussüsteemist, milles ta funktsioneerib. Nii näiteks on ettevõtte alati tootmistegurite – töö, tootmisvahendite ja materjalide – kombinatsioon, kes oma tegutsemises lähtub ratsionaalsuse printsiibist.

Samas on erinevates süsteemides tegutsevatel ettevõtetel ka omad eripärad. Turumajanduses tegutsevaid ettevõtteid iseloomustab ennekõike nende autonoomsus: nad määravad oma tootmisplaani turusituatsioonist lähtudes täiesti iseseisvalt (autonoomsusprintsiip). Majandamise tõukejõuks on turumajanduslikul ettevõttel tasuvuse printsiip, s.t. püüd oma toodangu tootmisel ja realiseerimisel saada maksimaalset kasu.

Just sellistest kriteeriumidest ettevõtte määratlemisel tuleks lähtuda ka seaduste väljatöötamisel.

Ettevõtteseadusest ei selgu ka, kas Eesti Vabariigis on üldse lubatud sooloettevõtte vorm või mitte. Seaduses on küll sätestatud, et ettevõtte võib põhineda eraomandusel (3), kuid ettevõtte liikide kohta on öeldud, et "ettevõtte võib tegutseda riigiettevõtte, rahvaettevõtte, munitsipaalettevõtte, kooperatiivi-

na, ühistuna, aktsiaseltsina, rendiettevõttena või muud liiki ettevõttena vastavalt Eesti NSV seadusandlusele" [4]. Sooloettevõtte seadus (või põhimäärus) aga puudub. Seetõttu luuakse Eesti Vabariigis ühemeheettevõtteid praegu vaid aktsiaseltsi vormis – ühemehe aktsiaseltsidena, kus üheks nõudeks on vähemalt kolme aktsia väljalaskmine. On selge, et niisugune olukord muudab sooloettevõtete loomise keerukamaks ning takistab väikeettevõtluse arengut. Samas on just väikeettevõtlus Eesti jaoks perspektiivikaks arengusuunaks ja seda mitmel põhjusel, millest olulisemateks võiks pidada järgmisi:

- 1) puudub ulatuslik toorainebaas;
- 2) puudub (kohalik) kapital suurettevõtete loomiseks;
- 3) algajal ettevõtjal on lihtsam alustada just väikeettevõttest jne.

Teiseks tähtsaks aspektiks ettevõtluse arengus on potentsiaalse ettevõtja olemasolu. On selge, et ka kõige paremad raamtingimused üksinda ei loo veel ettevõtlust. On tarvis ka inimest (ettevõtjat), kes neid tingimusi kasutaks.

Üleminekuperioodi Eesti Vabariigis võib ettevõtjad jagada põhiliselt kahte suurde rühma:

- olemasolevate riigiettevõtete juhid (nn. vana ettevõtlus);
- uusettevõtjad (uusettevõtlus).

Riigiettevõtetele on juba olemas mingisugune materiaalne baas. Ühelt poolt on see nende eelis uusettevõtjate ees, teiselt poolt aga hoopiski arengut takistav tegur, sest tootmisvahendid ja nendega toodetav toodang on sageli lootusetult vananenud. Ka juhtide kogemused ei ole turumajanduse tingimustes alati rakendatavad. Niisuguste ettevõtete edasist funktsioneerimist ei ole tarvis pikendada, kui nad ei tooda just sellist toodangut, mis on riigile äärmiselt vajalik ja mida ükski teine ettevõtte ei tooda ning ka välismaalt pole võimalik sisse osta. Üldjuhul tuleb kõikidele ettevõtetele luua funktsioneerimiseks võrdsed tingimused (see kehtib ka tooraine ja materjalide hindade kohta) ning siis selgub konkurents, kes jääb allu, kes mitte.

Kui uusettevõtjate hulgas vaatluse alt välja jätta need, kelle eesmärgiks on ülikasumite saamine ja kelle äri on sageli rajatud puhtale spekulatsioonile, jääb järele teine rühm tõeliselt edukaid ärimehi, kes oma ettevõtte eesmärgiks on seadnud kasumi pikaajalise maksimeerimise ning turusituatsiooni tundes ja ära kasu-

tades seda eesmärki ka edukalt ellu viivad. Neist on kujunemas edukate mänedžeride klass, kellel turumajanduslikus Eestis saab olema üsna kaalukas roll.

Lisaks juba tegutsevatele ettevõtjatele võiks eristada veel potentsiaalsete ettevõtjate rühma. Siia kuuluvad ennekõike need inimesed, kes võiksid hakata ettevõtjaks, kuid pole seda veel teinud. Need on inimesed, kellel on tahtmine (huvi) hakata ettevõtjaks, kuid puuduvad kas kapital (raha) või teadmised. Samuti võib potentsiaalseteks ettevõtjateks pidada seda osa töötutest, kes oleksid võimelised hakkama iseseisvateks ettevõtjateks. Et suunata neid inimesi ettevõtluse teele, on tarvis ennekõike pakkuda neile laialdasi turumajanduslikke teadmisi, mis haaraksid kõiki ettevõtja tegevuses vajalikke valdkondi, ja luua paindlik krediidisüsteem.

Kokkuvõttena võib öelda, et esmasteks ülesanneteks turumajandusele üleminekul on:

- ettevõtlust reguleeriva seadusandluse väljatöötamine ja vastuvõtmine;
- laialdaste ettevõtlusalaste teadmiste ja informatsiooni pakkumine majanduskoolitussüsteemi kaudu.

DIE FAKTOREN DER ENTWICKLUNG DES UNTERNEHMENTUMS IN ESTLAND IN DER ÜBERGANGSPERIODE

Anu Reiljan

Zusammenfassung

In diesem Artikel analysiert man die Entwicklung des Unternehmertums von zwei Aspekten:

1. die Rahmenbedingungen des Unternehmertums und
2. der potentiale Unternehmer.

Die Rahmenbedingungen des Unternehmertums sind solche Sachverhältnisse, die von dem Unternehmer nicht beeinflussbar sind und mit denen er in seinen Entscheidungen rechnen muß. Zu denen gehören die Wirtschaftsordnung, die gesetzliche Regulation, das Verhalten der Interessenorganisationen usw.

Das Haupthindernis auf dem Wege der Entwicklung des Unternehmertums in Estland ist heute die unvollkommene Gesetzgebung. Fehlen einige wichtige Gesetze – über Grund und Boden, Hypotheken, Wettbewerb, Konkurs usw.

Die Unternehmer im heutigen Estland verteilen sich in drei Gruppen:

- Manager des ehemaligen Staatsunternehmens (sogenannte alte Unternehmertum).
- Neuunternehmer (neue Unternehmertum) und
- potentielle Unternehmer, die entweder kein Kapital oder keine Erkenntnisse haben.

Zum Schluß kann man sagen, daß die primäre Aufgaben im Übergang zu der Marktwirtschaft sind:

- die Verarbeitung der Gesetzgebung für die Regulation des Unternehmertums und
- die Entwicklung des Wirtschaftsschulungs-Systems.

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭСТОНИИ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Ану Рейльян

Резюме

В данной статье анализируется развитие предпринимательства в двух аспектах:

1. рамочные условия развития предпринимательства и
2. потенциальный предприниматель.

Рамочными условиями предпринимательства являются такие, которые не зависят от предпринимателей и которые они должны учитывать в своей работе, в своих решениях. К ним можно отнести экономическую систему, законодательную регуляцию, существование и поведение организаций интересов и т.д.

Главным препятствием на пути развития предпринимательства в Эстонии сегодня является неполное законодательство. Отсутствуют такие важные законы, как земельный закон, законы об ипотеке, о конкуренции, о банкротстве и др.

Предприниматели в нынешней Эстонии делятся на три группы:

- директора бывших государственных предприятий (т.н. старое предпринимательство),
- новые предприниматели (новое предпринимательство) и
- потенциальные предприниматели, у которых пока еще отсутствует капитал или необходимые знания.

Наконец, можно сказать, что первичными задачами в переходе к рыночной экономике являются:

- разработка законодательства о регуляции предпринимательства и
- развитие системы экономического обучения.

FIRMA MAKSEVÕIMELISUSE ANALÜÜS

Toomas Haldma

Majanduslike välissidemete ja ühissetevõtluse areng Eesti Vabariigis on toonud kaasa vajaduse saada objektiivset informatsiooni äripartnerite majandusliku käekäigu kohta. Peamiseks kättesaadavaks informatsiooniallikaks on iga-aastane (avalik) raamatupidamise finantsaruandlus (ingl.k. *Financial Statements*). Viimases oleva informatsiooni oskusliku analüüsiiga võime saada objektiivset teavat, mille alusel langetada otsuseid äripartneri kohta.

Selle alusel, kelle tarbeks luuakse informatsiooni, jaguneb majandusarvestuse (*accounting*) süsteem kaheks osaks: raamatupidamis- e. finantsarvestuseks (*financial accounting*), kus informatsioon luuakse, lähtudes välise tarbija huvidest, ja juhtimislikuks arvestuseks (*managerial accounting*), mis loob informatsiooni firmasisesetele tarbijatele. Finantsaruandluses sisalduv teave huvitab mõlemat firma tegutsemise ja juhtimisega seotud subjektide gruppi: nii firmaväliseid (aktsionärid, kreditorid, hankijad jt.) kui ka firmasisesed (administratsioon, töötajaskond jt.). Järelikult saab väita, et firma finantsaruandlus ja selle analüüs on ühendavaks lüliks finantsarvestuse ja juhtimisliku arvestuse vahel. Finantsarvestuse tulemusena koostatakse finantsaruanne, mis saadetakse firmavälistele infotarbijatele. Aruandlusele lisatakse tihti mõned analüüsi tulemused (see pole aga kohustuslik), selleks et aktsionärid, kreditorid jne. saaksid üldpildi firma käekäigust viimase aruandeperioodi jooksul.

Teisalt saadakse aruandluse analüüsi kaudu firma finantsseisundi üldhinnang, mis võimaldab juhtimisliku arvestuse raames kontsentreeruda ilmnenule kitsaskohtadele. Järelikult võime finantsseisundi analüüsi vaadelda kui juhtimisliku arvestuse (analüüsi) esimest etappi.

Metoodilisest aspektist kasutatakse finantsseisundi analüüsil lihtsat matemaatilist aparatuuri: võrdlus- ja suhtarvude meetodit. Põhirõhk on analüüsi tulemusena saanud suhtarvude interpreteerimisel ja kasutamisel. Kirjandusallikates ja praktikas on rakendussuhtarvud jaotatud teatud gruppidesse, mis iseloomustaksid finantsseisundi erinevaid aspekte. Erinevates allikates varieerub näitajate gruppide arv kolmest seitsmeni. Samal ajal

erinevate autorite poolt käsitletavat näitajad (suhtarvud) suure osas kattuvad. Järelikult on peamised erinevused rahandussuhtarvude grupeerimisel, s.t. grupeerimise kriteeriumide valikul. Nii vaatab prof. D.R. Hansen [1] kolme suhtarvude gruppi: likviidsusnäitajaid (*Liquidity Ratios*), võõrkapitali näitajad (*Leverage Ratios*) ja rentaablusnäitajad (*Profitability Ratios*) – kokku kahteist näitajat. Prof. D.L. Flesher [2] jagab kaheksateist suhtarvu samuti kolme gruppi: käibekapitali analüüsi (*Working Capital Analysis Ratios*), kapitaliseerumise (*Capitalization Ratios*) ja tulukuse (*Earnings Ratios*) suhtarvudeks. Mitmes allikas on eristatud nelja suhtarvude gruppi [3; 4; 5; 12], mitmes viit [6; 7; 8 jt.] jne. G. Forster [9] jaotab üheksateist rahandussuhtarvu seitsmesse gruppi: raha (*Cash position*), likviidsuse (*Liquidity*), käibekapitali (*Working Capital/Cash Flow*), kapitali struktuuri (*Capital Structure*), võlgnevuse katte (*Debt Service Coverage*), rentaabluse (*Profitability*) ja käibivuse (*Turnover*) näitajateks.

Üheks oluliseks valdkonnaks, mida vaadeldakse firma finantsseisundi analüüsi raames, on maksevõimelisuse (likviidsuse) analüüs.

Firma maksevõimelisuse analüüs pakub eelkõige huvi välis-hankijatele ja kreditoridele, keda huvitab firma võimalus kustutada oma võlakohustusi ja muuta vara rahaks. Kuid maksevõimelisust peab arvestama ka firma juhtkond uute laenude taotlemisel tegevuse laiendamiseks. Maksevõimelisuse analüüs peab selgitama, kas firmal on küllaldaselt raha ja kergesti rahaks muudetavat vara oma arvete õigeaegseks tasumiseks. Firma jooksva võlgnevuse kustutamise peamiseks allikaks on firma käibevara. Seega on maksevõime (likviidsuse) esmaseid uurin-guid loogiline teha käibekapitali näitaja kaudu. Käibekapital (*working capital*) kujuneb käibevara (*current assets*) ja lühiajaliste võlgnevuste (*current liabilities*) vahena. (Käibekapital = käibevara - lühiajalised võlgnevused.) Käibekapitali näitaja on mõõdetav rahalises väljenduses ja näitab kapitali hulka, mis on vajalik igapäevasteks operatsioonideks. Majandustegevuse arenedes käibekapitali vajadus kasvab, kuna üldjuhul tuleb firmal tasuda tegevuskulud (näiteks palgad töötajatele, tarnijatele materjali eest tasumine jt.), enne kui toodangu ostjatelt laekub raha. See-tõttu on oluline osa sissetulekute ja väljaminekute ajastamisel.

BILANSS

Aktiva

Passiva

BILANSS

Aktiva

Passiva

käibevara	lühiajalised kohustused	käibes käibevara	lühiajalised kohustused
	käibekapital	käibekapital	
põhivara	pikaajalised kohustused	põhivara	pikaajalised kohustused
	omakapital		omakapital

a

b

Joonis 1. Käibekapitali kujunemine tootvas firmas (a) ja kaubandus- või toitlustusfirmas (b).

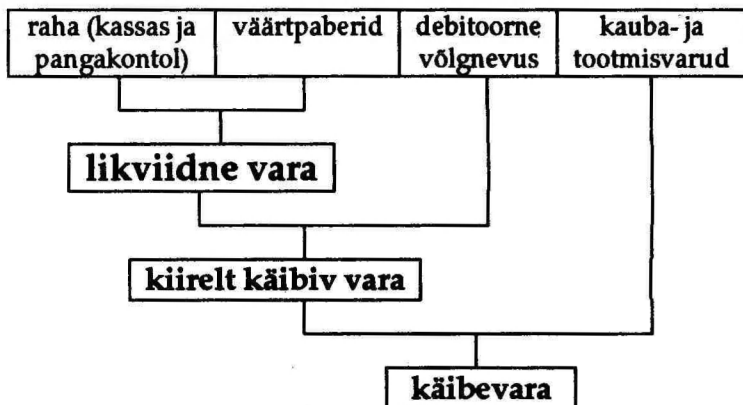
Tootmisega tegeleval firmal ületab käibevara üldjuhul lühiajalisi võlgnevusi. Sellisel juhul kujuneb bilansi passiva poolel positiivne käibekapital (joonis 1,a).

Käibekapitali vähenemine või negatiivne käibekapital, mis mõnele (eelkõige tootvale firmale) on ohusignaaliks, võib teisele olla täiesti normaalseks seisundiks. Näiteks kaubandus- ja toitlustusettevõtetele, kes ostavad kauba krediiti, kuid müüvad edasi sularaha eest ega vaja seetõttu suuri kaubavarude koguseid (joonis 1,b). Käibekapitali suurenemise eelduseks on puhaskasum, pikaajaliste kohustuste ja aktsiakapitali suurenemine ja põhivara-de vähemine [6, lk. 460]. Käibekapitali detailsem uurimine eeldaks erinevate käibevara ja lühiajaliste kohustuste kirjete mõju käibekapitalile, samuti nimetatud kirjete ja käibekapitali seoseid majandustegevuse tulemusnäitajatega (realiseerimise netokäibe-ga, puhaskasumiga jt.). Absoluutväärtustest iseloomulikumalt väljendavad firma maksevõimelisust suhtarvud. Kuna firma jooksvate võlgnevuste kustutamise (maksevõimelisuse) peami-seks allikaks on käibevahendid, siis võime likviidsuse määrami-seks kasutada lühiajalise võlgnevuse katekordajat (nimetatud ka jooksvaks suhtarvuks – ingl.k. *current ratio*).

$$\begin{array}{l} \text{Lühiajalise võlgnevuse} \\ \text{katekordaja} \\ \text{(current ratio)} \end{array} = \frac{\text{käibevarad (current assets)}}{\text{lühiajalised võlgnevused} \\ \text{(current liabilities)}}$$

Mida kõrgem on kattekordaja näitaja, seda rohkem on tagatud lühiajaliste võlgnevuste õigeaegne tasumine. Käibevarast, mis ületab võlgnevust, saab varade müügi, debitoorse võlgnevuse jt. tegevustes kujunevate kadude katte tagatis. Kuid eriti kõrgeid lühiajalise võlgnevuse kattekordajate väärtusi tuleks vaadelda kui majanduslike ebakõlade ilminguid. Kõrge kattekordaja näitaja viitab sellele, et firma ei ole osanud oma käibevara investeerida majandustegevuse arendamiseks.

Likviidsuse mõistet käsitletakse üldjuhul kahest aspektist [6, lk. 252]. Esiteks, likviidsuse abil väljendatakse firma maksevõimelisust, mille põhiolemust käsitlesime eespool. Teisalt mõistetakse likviidsuse all firma vara võimet muutuda maksevahendeiks, eriti sularahaks. Sellest aspektist lähtudes grupeeritakse firma käibevara neljaks grupiks (likviidsuse alanemise suunas) [vt. joonis 2]:



Joonis 2. Käibevarade liigid.

- 1) raha (kassas ja arvelduskontol pangas);
- 2) väärtpaberid;
- 3) debitoorne võlgnevus;
- 4) kauba- ja tootmisvarud.

Seepärast tuleb firma maksevõimelisuse analüüsil arvesse võtta ka käibevara struktuuri. Näiteks firma, kellel on vähem vara seotud kaubavarude ja rohkem debitoorse võlgnevusega, võib end tunda kindlamalt ka madalama võlgnevuse kattekordaja tingimustes kui firma, kelle kaubavarude osatähtsus käibevarades on kõrgem.

Kreeditorid hindavad võlgnevuse kattedekordajat samuti käibevara kvaliteedi ja lühiajaliste kohustuste olemuse seisukohast. Näiteks lõpetamata toodangu (varude) realiseerimisega kaasnev risk on alati suurem kui valmistoodangul.

Kuna tootmisvarud on firma käibevahenditest kõige vähem likviidsed, tuleks varude mõju maksevõimelisusele vaadelda eraldi. T. Krõlova [12, lk. 122] kasutab seetõttu eraldi näitajana tootmisvaruga kaetuse kordajat.

$$\frac{\text{Tootmisvarudega kaetuse kordaja (inventories to current liabilities in times)}}{=} = \frac{\text{tootmis- ja kaubavarud (inventories)}}{\text{lühiajalised võlgnevused (current liabilities)}}$$

Selle näitaja tõus annab märku varude osatähtsuse suurenemisest firma käibevara struktuuris ja maksevõime vähenemisest. Veelgi ilmekamalt iseloomustab seda tendentsi käibekapitali varudega kaetuse kordaja [12, lk. 122].

$$\frac{\text{Käibekapitali varudega kaetuse kordaja (inventories to working capital in times)}}{=} = \frac{\text{tootmis- ja kaubavarud (inventories)}}{\text{käibekapital (working capital)}}$$

Selle näitaja alanemine viitab käibekapitali kiiremale kasvutempole võrreldes varudega, s.t. käibevaras likviidsemate vahendite osatähtsuse tõusule, järelikult maksevõime kasvule. Tootmisvarudega kaetuse kordaja tõusu puhul on selle üle keerulisem otsustada, kuna tõusu põhjuseks võivad olla nii varude suurenemine, kohustuste vähenemine kui ka varude kasvutempo kiirenemine võrreldes kohustuste kasvutempoga. Kui likviidsemad vahendid (raha, väärtpaberid) on otseseks kattedeks jooksvatele kohustustele, siis tootmis- ja kaubavarusid saab sellena vaadelda vaid pärast realiseerimist. Viimane eeldab aga nii ostjat kui ka tema maksevõimelisust. Käibevara gruppide erineva likviidsusastme tõttu on loogiline vaadelda eraldi lühiajalise võlgnevuse kattedekordaja osanäitajaid (ka tootmisvarudega kaetuse kordaja on üks neist).

Järgnevalt vaatleme näitajat, kus käibevarast on kõige vähem likviidne osa, tootmis- ja kaubavarud, välja jäetud. Tulemusena saame maksevõime kordaja. Inglisekeelsete terminite järgi on seda nimetatud ka kiireks suhtarvuks [11. lk. 53] (ingl.k. *quick ratio*) või happetestiks (*acid-test*) [13, lk. 65; 6, lk. 13].

$$\begin{aligned}
 & \text{Maksevõime} && \text{käibevara} - \text{tootmisvarud} \\
 & \text{kordaja} &= & \frac{(\text{current assets}) (\text{inventories})}{\text{lühiajaline võlgnevus} (\text{current liabilities})} = \\
 & (\text{quick ratio}) && \\
 & && \text{raha} \quad \text{väärtpaberid} \quad \text{debitoorne võlgnevus} \\
 & = && \frac{(\text{cash}) + (\text{marketable securities}) + (\text{accounts receivable})}{\text{lühiajaline võlgnevus} (\text{current liabilities})}
 \end{aligned}$$

Kordaja lugejas kajastub seega kiirelt käibiv vara (ingl.k. *quick assets* [8, lk. 39; 9, lk. 61]) (vt. joonis 2). Kordaja valemist näeme, et maksevõimeline on firma siis, kui näitaja väärtus on vähemalt üks. T. Krõlova märgib, et firma lühiajalise võlgnevuse katekordaja väärtus peaks olema vahemikus 1-2 (vahel ka 3) [12, lk. 122]. Samas märgitakse, et selle näitaja väärtus üle kahe annab tunnistust firma vahendite ebaratsionaalsest paigutamisest (investeerimisest) ja ebaefektiivsest kasutamisest. Kui arvestada, et lühiajalise võlgnevuse puhul vaadeldakse käibevara hulgas ka tootmisvarusid, siis ei saa ülaltoodud arvamusega täielikult nõustuda. Küll aga sobib see arvamus maksevõime kordaja suhtes, sest firmal on mõtteks paigutada likviidsemad vahendid uutesse investeringutesse. Kirjanduses on maksevõime kordajat nimetatud ka likviidsuskordajaks [13, lk. 65]. Eesti Vabariigi raamatupidamisaruandes vaadeldakse kiirelt käibivat vara likviidse varana [10, lk. 43], s.t. likviidne vara koosneb rahast, väärtpaberitest ja debitoorsest võlgnevusest. Samal ajal märgivad J.G. Siegel ja J.K. Shim, et likviidsete vahendite hulka kuuluvad ainult raha (sularaha + pangakonto) ja väärtpaberid. Mõistest on välja arvatud debitoorne võlgnevus ja tootmisvarud [6, lk. 251]. Artikli autor toetab viimast arvamust (vt. joonis 2). Debitoorne võlgnevus on seotud loodetava tagastamisega, kuid see sõltub oluliselt ostja maksevõimest. Järelikult tuleks eraldi vaadelda firma maksevõime ja maksevalmiduse näitajaid.

$$\begin{aligned}
 & \text{Maksevalmiduse} && \text{raha} \quad \text{väärtpaberid} \\
 & \text{kordaja} &= & \frac{(\text{cash}) + (\text{marketable securities})}{\text{lühiajaline võlgnevus} (\text{current liabilities})} \\
 & (\text{cash ratio}) &&
 \end{aligned}$$

Maksevalmiduse kordaja peegeldab firma reaalselt võimet (valmidust) aruandeperioodi lõpul oma lühiajalised võlgnevused ära maksta.

Mitmes töös on firma maksevõimelisuse (likviidsuse) näitajana peale eelkäsitletu toodud ka debitoorse võlgnevuse käibesagedus (ingl.k. *Accounts Receivable Turnover*), mis leitakse reali-

seerimise netokäibe ja keskmise debitoorse võlgnevuse suhtena, ning tootmisvarude käibesagedus (ingl.k. *Inventory Turnover*), leitud realiseeritud otsekulude ja keskmise tootmisvarude suhtena. Kuigi nimetatud näitajates on haaratud eri käibevahendid (debitoorne võlgnevus, tootmisvarud) ei kajastu nende näitajate kaudu niivõrd firma maksevõimelisus, kuivõrd üldise majandustegevuse tulemuslikkus, mille kaudu firma maksevõimelisus alles kujuneb.

Seega hõlmab firma maksevõimelisuse analüüs nii lühiajaliste võlgnevuste tasumise võimalikku potentsiaali analüüsi kui ka maksevalmiduse analüüsi, et selgitada firma reaalne valmidus tagastada võlgnevusi.

KIRJANDUS

1. Hansen, D.R. Management Accounting. Boston, 1990.
2. Flesher, D.L., Kreiser L.A., Flesher T.K. Introduction to Financial Accounting. Boston, 1987.
3. Rao, R.K. Financial Management: Concepts and applications. New York, 1987.
4. Hermanson, R.H. Financial Accounting. 4th Ed. Homewood, 1989.
5. Scott, D.F. a.o. Basic Financial Management. 4th Ed. Englewood Cliffs, 1988.
6. Siegel, J.S., Shim J.K. Dictionary of accounting terms. New York, 1987.
7. Horngren, C.T., Harrison W.T. Accounting. Englewood Cliffs, 1989.
8. Ross, S.A. a.o. Corporate Finance. 2th Ed. Homewood, 1990.
9. Foster, G. Financial Statement Analysis. 2th Ed. Englewood Cliffs, 1986.
10. Eesti Vabariigi Raamatupidamise Toimkonna otsused raamatupidamise aastaaruande ja selle koostamise juhendite kohta // Riigi Teataja lisa. 1991. Nr. 4/5, 14. juuni. Lk. 43-72.
11. Välisfirma juhtimise ABC (USA kogemus). Tallinn, 1991.
12. Крылова Т.Б. Выбор партнера: анализ отчетности капиталистического предприятия. Москва, 1991.
13. Aktsiaseltsi rahandus I: Loengumapp. Tallinn, EMI, 1991.

THE ANALYSIS OF FIRM'S LIQUIDITY

Toomas Haldma

Summary

This article is dedicated to the problems of firm's ability to meet liabilities when due. The measuring of liability bases on the analysis of financial statements. This analysis, from point of creation of information, is looked as connecting linkage between financial and managerial accounting. It is pointed out that the analysis of financial statements is as the final stage (but not obligatory) of financial accounting and as introductory part of managerial accounting.

The article features the main ratios used in the analysis of firm's liquidity: working capital, current ratio, quick ratio and cash ratio. The author also deals with main factors, which influence on the ratios.

АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ

Тоомас Халдма

Резюме

В статье рассматриваются проблемы теории и практики анализа платежеспособности. Этот анализ, как часть общего анализа финансового положения, базируется на информации финансовой отчетности. Анализ финансового положения фирмы является связующим звеном между финансовым учетом и управленческим учетом. Анализ отчетности дает обобщенную оценку финансового положения, которую можно рассматривать завершающим этапом финансового учета, а также исходным для управленческого учета.

В статье рассматриваются проблемы применения различных показателей платежеспособности и ликвидности: оборотного капитала, коэффициента покрытия краткосрочных обязательств, коэффициента платежеспособности, коэффициента платежеспособности. Также рассматриваются различные факторы, влияющие на эти показатели.

PÕLLUMAJANDUSSAADUSTE REALISEERIMINE EESTI VABARIIGIS TURUMAJANDUSE TINGIMUSTES

Mare Järveots

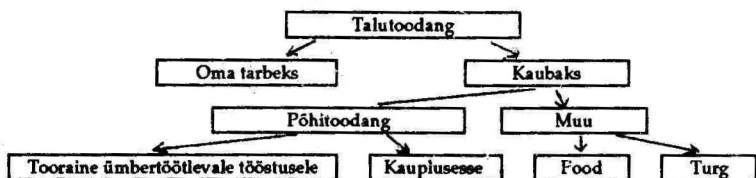
Koos majandustegevuse ja omandireformiga muutub põllumajandussaaduste tootmine ja realiseerimine.

Esialgne olukord põllumajandussaaduste defitsiidi juures vabade hindade puhul tundub olevat nii, et tähtis ei ole nende müügivorm ega -korraldus, isegi mitte hind, vaid üldse nende olemasolu. Hinna määrab nõudmise ja pakkumise vahekord. Kuna tasakaalu nende vahel pole saavutatud ja nõudmine ületab ikka veel pakkumise, siis hind üha tõuseb, sõltumata sellest, kas hindade tõstmine on tootmiskulude seisukohalt vajalik. Tootjad toovad hinnatõusu põhjenduseks kõigi energialiikide hinna tõusu. Tootjate väidete järgi on hinna tõstmine vajalik põhiliselt realiseerimiskulude kasvu tõttu.

Kuna põhilisteks põllumajandussaaduste tootjateks jäävad Eesti Vabariigis edaspidi talud, riigimajandid ning esialgu tõenäoliselt mitmesugused ühistud, siis kujuneb ka saaduste müük erinevaks. Praegu veel tegutsevad kolhoosid ja sovhoosid on väga kitsalt spetsialiseerunud ja seega on realiseeritavaks toodanguks piim, veised, sead ning vähesel määral teravili ning kartul. Kuni turumajandusele üleminekuni realiseerisid majandid oma toodangu riikliku kokkuostuplaani alusel sõlmitud lepingute järgi. Majanditele maksti müüdüd toodangu eest riigi poolt määratud kindlate kokkuostuhindade järgi. Ka turumajanduse tingimustes on põhitoiduainete hinnad riikliku kontrolli all. Selles ei ole midagi imelikku, sest on ju praegused sovhoosid saanud oma põhivahendid riigilt. Siiani maksis riik toodetud saaduste kõik hinnavahed dotatsioonide näol kinni. Oli muretu elu. See muretu elu kandub edasi ka turumajandusse, ainult selle vahega, et nüüd maksab selle vahe kinni tarbija ning majandi juhtkond ja spetsialistid on kui jonnakad lapsed: kui kokkuostuhinda tõsta ei lubata, siis nemad ei tooda. Kõik on huvitatud kõrgete kasumite saamisest.

Taluperemees selliseid nõudmisi esitada ei saa. Tal ei ole, kelle ees oma jonnakust näidata, sest tema on oma tootmisvahendid ise muretsenud ja kui ta läheb kellelegi oma pretensioo-

ne esitama, siis öeldakse talle lihtsalt, et ta ei ole võimeline talu pidama, müügu see maha või andku maa veel eksisteerivale majandile rendile. Seetõttu tulebki talunikul hakata tõelistes turumajanduse tingimustes tootma ja toodangut müüma. Talunikul on samuti tootmiskulud ja toodangu realiseerimisega seotud kulud. Tema on juht ja tööline ühes isikus. Järgnev skeem näitab, kuidas talutoodang võiks saada tarbitud ja realiseeritud.



Proportsioonid oma tarbeks kasutatava ja kaubaks mineva toodanguosa vahel erinevad. Eelkõige sõltub see talu ja talupere suuruselt, tootmissuunast, asukohast ja paljust muust.

Üheks oluliseks kululiigiks talumajapidamises saab maa-maks. Sellest sõltub talu suunitus turule. Kui maksud on suured, siis tuleb paratamatult toota kõrgema müügihinnaga saadusi, et nende toodete müügist saadud sissetulekuga katta ettenähtud kulud. Põhitoodang ei pruugi olla see, mis katab kõik kulud, vaid vastupidi, tulusamaks võib osutuda muu toodang. Tarbija seisukohalt on oluline, et talus toodetu suurendab linnainimese lauale mineva toidukraami mitmekesisust, olgu see toodang suunatud müüki kaupluste või turu kaudu.

Näiteks põhi- ja muud toodangut võib konkreetsel juhul lah-ti mõtestada järgmiselt. Talus on tõukari (olgu veised) ning piim viiakse meiereisse või piimakombinaati. See on pidev sissetulek, millega kaetakse kõik kulud (maksud, palgad, ostetakse sööt, väetised jne.). Taluperel on vaja ka riideid, katta sõidukulu-d, käia teatris, konserdil ja palju muud. Selleks võib ta müüa kõiksuguseid saaduste ülejääke, mis tegelikult olid mõeldud oma perele, näiteks kanamune, kanu, villa, aiasaadusi, mett jne. Ei ole välistatud ka see, et talu turustab oma saadused ümbertöõdel-dult.

Kindlasti saab talus toodetu eksportartikliks. Hästi sobib ekspordiks mahepõlli-majanduse toodang, mida on talus parem toota kui suurmajandis. Ekspordiks minev toodang ei pea sugugi läbima mitut vahendajat. Ainsaks vahendajaks võiks olla vald.

Allesjäävad riigimajandid peaksid olema riigivalitsuse või kohaliku omavalitsuse alluvuses.

Nende toodangut ja toodete hinda peaksid suunama ja kontrollima samad instantsid. Toodetuga võiks ülal pidada vanadekodusid, lastekodusid ja haiglaid.

Kokkuvõttes loob tootmise mitmekesisus ka müügi mitmekesisuse. Esialgu ei ole karta, et põllumajandussaaduste realiseerimisega võiks tekkida raskusi. Põllumajandussaaduste turg ei küllastu veel niipea. Eriti aitab nende realiseerimisele kaasa idaturg.

THE REALIZATION OF AGRICULTURAL PRODUCE IN ESTONIAN REPUBLIC IN THE CONDITION OF MARKET ECONOMY

Mare Järveots

Summary

The issue "THE REALIZATION OF AGRICULTURAL PRODUCE IN ESTONIAN REPUBLIC IN THE CONDITION OF MARKET ECONOMY" deals with the problems of realization of agricultural produce produced in the different economic conditions. This produce is divided into basic and other produce. The basic produce is determined by the specialisation of producing. Other produce is the one produced in small quantities in order to satisfy the inner needs, but the surplus production could be sold in the shops or in the market.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ЭСТОНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Маре Ярвеотс

Резюме

В статье "Реализация продукции сельского хозяйства в Эстонской Республике в условиях рыночной экономики" рассматривается вопрос о возможности реализации продукции сельского хозяйства в разных формах ее производства. Производимая продукция разделена на основную и прочую. Основная продукция — та, на которую специализирована хозяйственная деятельность. Прочая продукция производится в небольшом количестве для внутренних нужд, но излишки могут быть проданы через магазины или на рынке.

ТРЕНДЫ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ ЧИСЛЕННОСТИ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УРОВНЯ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ЭЛЕКТРОННЫМ ВЫЧИСЛИТЕЛЬНЫМ МАШИНАМ

Светлана Заградская

Временные ряды позволяют получить статистическое описание движения изучаемых процессов и явлений во времени. Уровень временного ряда принято рассматривать в виде суммы четырех компонентов: тренда, циклической составляющей, сезонной составляющей и случайных колебаний. Попробуем проанализировать динамику численности и образовательного уровня основных групп специалистов по электронным вычислительным машинам (ЭВМ), используя при этом статистические методы обработки временных рядов.

Для анализа временных рядов, характеризующих демографические процессы, на практике обычно используют тренды, представляющие S-образные кривые. К S-образным кривым относятся логистическая кривая и кривая Гомперца.

Логистическая кривая симметрична относительно точки перегиба, имеет асимптоту. Первая половина логистической кривой (до точки перегиба) представляет собой возрастающую, вторая половина — убывающую геометрическую прогрессию. Уравнение логистического тренда, как правило, представляют в следующем виде:

$$\frac{1}{\hat{y}^t} = k + a_0 a_1^t.$$

Кривая Гомперца не симметрична, имеет асимптоту. Уравнение кривой Гомперца имеет следующий вид:

$$\hat{y}^t = k \times a_0^{a_1^t}.$$

Для описания экономических, демографических, технических процессов, которым свойственно насыщение, наибольший интерес представляет тот вариант кривой Гомперца, при котором $\log a_0 < 0$ и $a_1 < 1$. В этом случае при $t \rightarrow -\infty$ ордината стремится к нулю, а при $t \rightarrow \infty$ ордината стремится к асимптоте k .

При описании демографических явлений при помощи логистической кривой или кривой Гомперца необходимо иметь в виду, что ордината k характеризует предел, к которому асимптотически, с убывающими темпами роста, приближается уровень исследуемого явления.

Следует отметить также и тот факт, что к одним и тем же рядам наблюдений можно достаточно хорошо подобрать функции различных видов. При выборе формы кривой из нескольких возможных вариантов обычно используют различные статистические критерии. Наиболее часто в качестве критерия на практике используют среднее линейное отклонение, дисперсию и стандартное отклонение. Из нескольких возможных вариантов кривых в качестве тренда выбирается кривая с наименьшим значением критерия.

Рассмотрим временной ряд общей численности специалистов, работающих в вычислительных центрах или в других подразделениях, имеющих в своём составе ЭВМ (далее: вычислительных центрах). Общая численность специалистов по ЭВМ за 23 года с 1966 г. по 1988 г. (человек): 503, 535, 541, 773, 978, 1267, 1487, 1872, 2454, 2749, 3270, 3649, 4324, 4697, 5125, 5419, 5397, 5583, 5698, 5664, 5978, 6618, 6403. Нанесём эти точки на график. Расположение точек на рис. 1 напоминает S-образную кривую.

Попытаемся представить тренд данного временного ряда в виде логистической кривой на практике чаще всего используют метод трёх сумм. Он даёт логистическую кривую вида

$$\frac{1}{\hat{y}t} = (15,89 = 161,87 \times 0,739^t) \times 10^{-5}. \quad (1)$$

Отклонения численности специалистов по ЭВМ от логистической кривой составляют для 1970, 1976, 1986 гг., соответственно, 19, 34, 50 человек, в то время как в 1985 г. имеется 278 "недостающих" специалистов, а в 1987 г. — 520 "лишних" специалистов. Значение среднего линейного отклонения равно 120, 14. Логистическая кривая представляет тренд рассматриваемого временного ряда довольно-таки хорошо.

Далее попытаемся представить тренд этого же ряда в виде кривой Гомперца. Уравнение кривой Гомперца, вычисленное при помощи метода трёх сумм, примет вид

$$\hat{y}t = 6916,05 \times 0,063^{0,843^t}.$$

Отклонения численности специалистов по ЭВМ от кривой Гомперца составляют для 1970, 1982 и 1983 гг., соответственно,

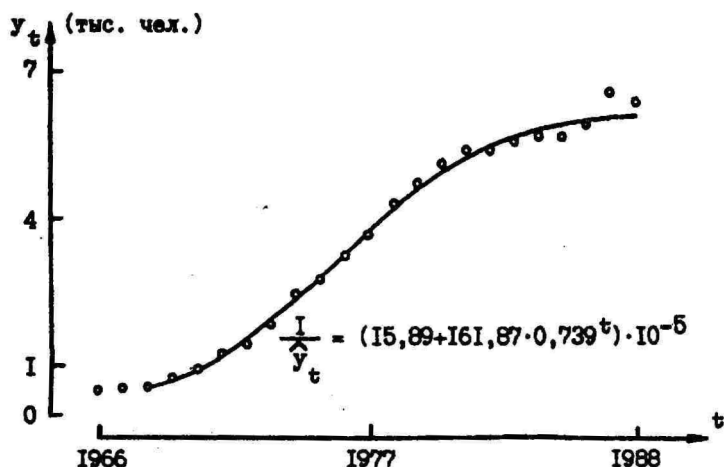


Рис. 1. Общая численность специалистов по ЭВМ, работающих в вычислительных центрах Эстонской Республики (данные и логистический тренд)

7, 25 и 7 человек, в то же время в 1981 и 1987 гг. имеется, соответственно, 293 и 407 “лишних” специалистов, а в 1985 г. – 281 “недостающий” специалист. Среднее линейное отклонение составляет 157,10. Представленный временной ряд достаточно хорошо описывается кривой Гомперца. Однако среднее линейное отклонение для логистической кривой имеет меньшее значение, поэтому логистическая кривая является более подходящей для представления тренда.

Таким образом, трендом временного ряда общей численности специалистов по ЭВМ, работающих в вычислительных центрах Эстонской Республики, является логистическая кривая (1). Соответствующие данные и логистический тренд представлены на рис. 1.

Помимо общей численности в статистической отчетности имеется распределение персонала вычислительных центров на восемь основных групп. Рассмотрим только некоторые из них. Это 1) разработчики алгоритмов и программ; 2) персонал, занятый эксплуатацией, техническим обслуживанием и ремонтом ЭВМ (далее: персонал технического обслуживания ЭВМ); 3) персонал, занятый подготовкой технических носителей информации для ЭВМ; 4) административно-управленческий персонал. Кроме того, в каждой группе имеются специалисты с высшим образованием. Вместе с общей численностью специалистов по

лучается десять временных рядов, для каждого из которых попытаемся вычислить подходящий тренд. Результаты вычислений приведены в таблице 1.

Изобразим в виде графика тренды временных рядов, характеризующих численность основных групп специалистов по ЭВМ, работающих в вычислительных центрах Эстонской Республики. Как показывает рис. 2, соотношение между различными группами персонала вычислительных центров менялось в течение 23 лет несколько раз.

Увеличивался удельный вес разработчиков алгоритмов и программ, персонала технического обслуживания ЭВМ и персонала, занятого подготовкой технических носителей информации для ЭВМ. В то же самое время происходило уменьшение удельного веса административно-управленческого персонала. Так, если в 1968 г. доля персонала технического обслуживания ЭВМ равнялась 16,0 %, то в 1988 г. она составляла 28,8 %. За тот же период времени доля разработчиков алгоритмов и программ возросла с 10,8 % до 23,2 %. Удельный вес персонала, занятого подготовкой технических носителей информации для ЭВМ, за период с 1968 г. по 1987 г. увеличился с 8,2 % до 13,4 %. И наоборот, за 1968 - 1986 гг. доля административно-управленческого персонала сократилась с 24,9 % до 18,9 %.

В 1968 г. на первом месте среди отмеченных групп специалистов был административно-управленческий персонал, превосходящий по численности персонал технического обслуживания ЭВМ в 2,0 раза, а персонал, занятый подготовкой технических носителей информации для ЭВМ, - в 4,6 раза (см. рис. 2). По-видимому, это связано со сложностями ввода в эксплуатацию первых ЭВМ, отсутствием достаточного количества специалистов по ЭВМ, наличием большой доли персонала, занятого прочими работами и входящего в состав административно-управленческого персонала. Отметим, что в то время в Эстонии было 9 ЭВМ и 8 вычислительных центров, в которых насчитывалось 76 представителей персонала технического обслуживания ЭВМ, 72 разработчика алгоритмов и программ и 33 специалиста было занято подготовкой технических носителей информации для ЭВМ.

Самым малочисленным на протяжении всего рассматриваемого периода времени является персонал, занятый подготовкой технических носителей информации для ЭВМ. Асимптота временного ряда этой группы специалистов находится значительно ниже асимптот других временных рядов. Это позволяет предположить, что и в дальнейшем данная группа специалистов окажется одной из малочисленных.

Следующая особенность. Соотношение между такими группами специалистов, как разработчики алгоритмов и программ

Таблица I

Тренды временных рядов численности и образовательного уровня специалистов,
работавших в вычислительных центрах Эстонской Республики

Основные группы специалистов	Тренды временных рядов...			
	Номер тренда	... численности специалистов	Номер тренда	... численности специалистов с высшим образованием
Всего	1	$\frac{I}{\hat{y}_t} = (15,89 + 161,87 \cdot 0,739^t) \cdot 10^{-5}$	6	$\frac{I}{\hat{y}_t} = (37,00 + 930,05 \cdot 0,722^t) \cdot 10^{-5}$
Разработчики алгоритмов и программ	2	$\hat{y}_t = 1508,39 - 0,041^{0,817} t$	7	$\frac{I}{\hat{y}_t} = (87,24 + 2283,13 \cdot 0,704^t) \cdot 10^{-5}$
Персонал технического обслуживания ЭВМ	3	$\hat{y}_t = 2349,60 - 0,038^{0,885} t$	8	$\hat{y}_t = 929,74 - 0,016^{0,877} t$
Операторы ЭВМ	4	$\hat{y}_t = 991,28 - 0,029^{0,865} t$	9	$\frac{I}{\hat{y}_t} = (5,47 + 126,52 \cdot 0,886^t) \cdot 10^{-3}$
Административно-управленческий персонал	5	$\frac{I}{\hat{y}_t} = (80,09 + 1032,85 \cdot 0,783^t) \cdot 10^{-5}$	10	$\frac{I}{\hat{y}_t} = (1,97 + 35,21 \cdot 0,761^t) \cdot 10^{-3}$

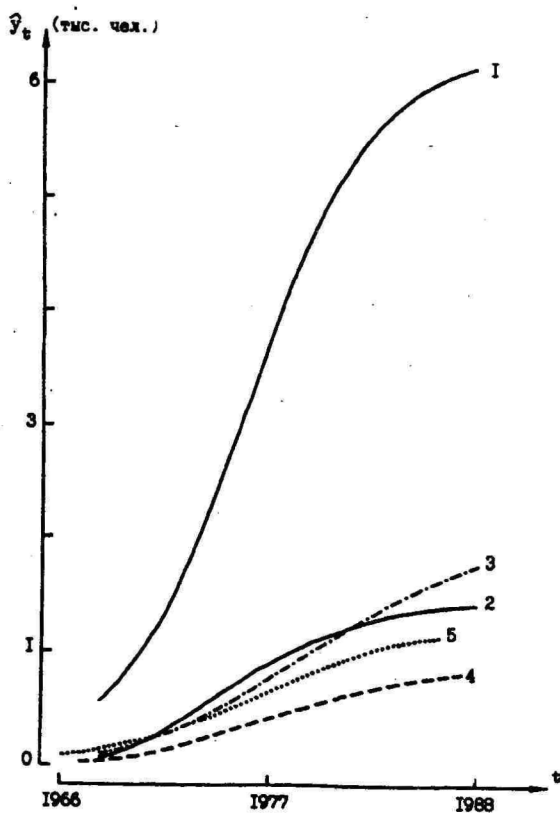


Рис. 2. Тренды временных рядов численности основных групп персонала вычислительных центров Эстонской Республики: 1 – всего; 2 – разработчики алгоритмов и программ; 3 – персонал технического обслуживания ЭВМ; 4 – персонал, занятый подготовкой технических носителей информации для ЭВМ; 5 – административно-управленческий персонал

и персонал технического обслуживания ЭВМ менялось дважды: в 1971 и 1982 гг. (см. рис. 2). С 1971 г. по 1982 г. наблюдается незначительный перевес численности разработчиков алгоритмов и программ. Начиная с 1982 г. ситуация меняется. Обнаруживается, что прирост уровня временного ряда численности персонала технического обслуживания ЭВМ увеличивается ещё довольно-таки быстро, в то время как приросты временного ряда численности разработчиков алгоритмов и программ начинают уменьшаться. Кривая персонала технического обслуживания ЭВМ стремительно поднимается вверх, оставляя далеко за собой тренды всех других временных рядов. Данная группа специалистов будет, очевидно, самой многочисленной и в дальнейшем.

С одной стороны, это связано с притоком новых ЭВМ (в основном персональных), с другой стороны, — с устареванием имеющихся ЭВМ и, как следствие этого, — уменьшением наработки на отказ. Отметим, что в 1987 г. 83 ЭВМ Эстонской Республики находилось в эксплуатации более 8 лет.

На изменения в соотношении специалистов оказали влияние и изменения в области программных средств.

Что касается программных средств (ПС), то, очевидно, понятие о сугубо творческом, индивидуальном и неуправляемом характере деятельности по разработке ПС отошло в прошлое. Характерным для настоящего времени является изменение соотношения творческого и промышленного в программировании, внедрение прогрессивных ресурсосберегающих технологий разработки и сопровождения ПС, повышение производительности труда программистов, повышение интеллектуальности ПС, массовое использование стандартных ПС.

Таким образом, ускорение темпов разработки ПС, применение укрупнённых норм времени на разработку и сопровождение ПС, рациональное использование трудовых ресурсов за счёт специализации разработчиков ПС по видам работ (операциям) в соответствии с квалификацией, повышение уровня управления процессом разработки и сопровождения ПС, большой удельный вес промышленно поставляемых, типовых, заимствованных ПС, особенно общесистемных, — всё это вместе взятое и явилось причиной снижения приростов численности разработчиков алгоритмов и программ.

На рис. 2 помимо рассмотренных трендов представлен также тренд временного ряда общей численности специалистов по ЭВМ, работающих в вычислительных центрах Эстонской Республики. Интерпретировать закономерности роста логистической кривой 1 можно следующим образом.

В 60-е годы в Эстонской Республике было мало вычисли-

тельной техники. Не достаточно было и подготовленных специалистов. Потребность в специалистах по ЭВМ была велика, а возможности высших учебных заведений ограничены. Прирост численности персонала вычислительных центров был незначителен, хотя и увеличивался медленно с течением времени. В 70-е годы наблюдается активный рост числа ЭВМ. Так, за период с начала 70-х до середины 80-х годов парк вычислительной техники Эстонской Республики увеличивается с 25 до 259 ЭВМ. Происходит усиленная подготовка новых специалистов высшими и средними специальными учебными заведениями. Ускоренный выпуск специалистов системой высшего и среднего специального образования обеспечивает быстрый рост численности персонала вычислительных центров. Однако с конца 70-х годов прирост численности персонала вычислительных центров начинает уменьшаться. Это становится заметным к середине 80-х годов. Происходит насыщение. Потребность в новых специалистах по ЭВМ в целом начинает уменьшаться. Отметим, что уменьшение спроса на специалистов должно быть увязано с сокращением программ подготовки кадров. Спрос на специалистов нельзя рассматривать изолированного от их предложения. Необходимо учитывать взаимодействие спроса и предложения, иначе экономика неизбежно столкнётся с проблемой избытка специалистов определённых групп.

Итак, выше были рассмотрены тренды временных рядов численности основных групп специалистов, работающих в вычислительных центрах Эстонской Республики. Приведённые тренды отражают потребность Эстонской Республики в специалистах по ЭВМ. Подчеркнём ещё раз, что соотношение между различными группами специалистов менялось в течение 23 лет несколько раз. Практический интерес представляют закономерности роста, установившиеся в последнее время. Они указывают на возросший спрос на специалистов определённых групп. Это необходимо учитывать высшим и средним специальным учебным заведениям при подготовке кадров, особенно в новых условиях перехода к рыночным отношениям, когда избыток специалистов некоторых групп может способствовать росту вынужденной частичной занятости, вызвать увеличение безработицы среди специалистов этих групп, а также иметь негативные социальные последствия.

Рассмотрим далее динамику образовательного уровня основных групп специалистов по ЭВМ. На рис. 3 изображены тренды временных рядов численности трёх групп специалистов с высшим образованием. Это разработчики алгоритмов и программ, персонал технического обслуживания ЭВМ и персонал, занятый подготовкой технических носителей информации для ЭВМ.

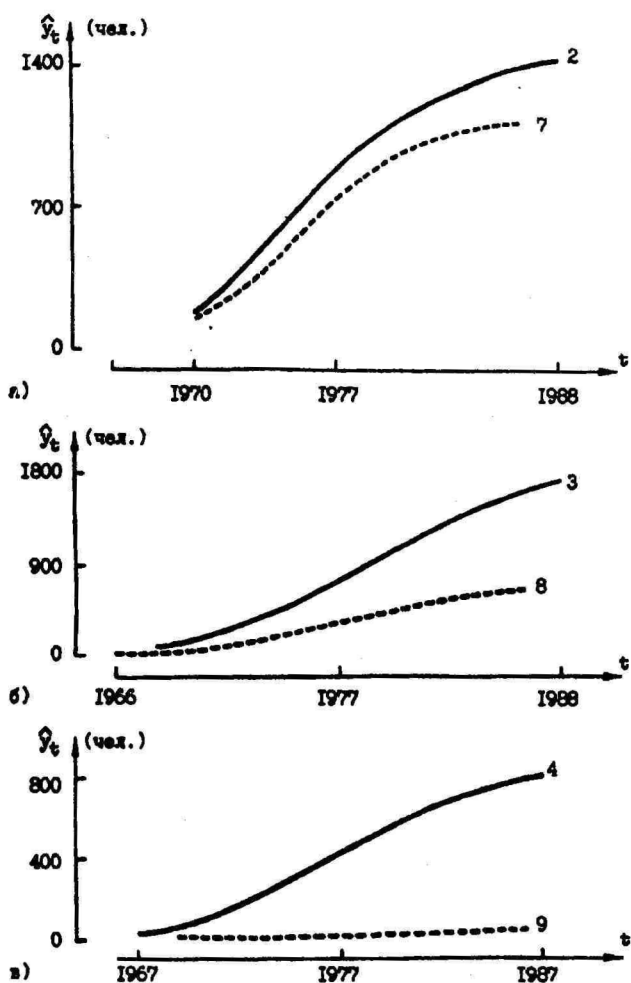


Рис. 3. Динамики численности и образовательного уровня: а) разработчиков алгоритмов и программ; б) персонала технического обслуживания ЭВМ; в) персонала, занятого подготовкой технических носителей информации для ЭВМ

Среди разработчиков алгоритмов и программ наблюдается очень высокий процент специалистов с высшим образованием. Это можно видеть и на рис. 3, где кривые 2 и 7 прилегают довольно-таки близко друг к другу. Однако за 17 лет произошло некоторое уменьшение доли специалистов с высшим образованием. Так, с 1970 г. по 1986 г. удельный вес дипломированных разработчиков алгоритмов и программ сократился с 87,1 % до 80,7 %.

Совершенно иную картину можно наблюдать для специалистов по техническому обслуживанию ЭВМ. В течение 18 лет (с 1968 г. по 1986 г.) доля специалистов с высшим образованием оставалась в этой группе на одном и том же уровне – примерно на уровне 42 %.

Кривые 4 и 9 для специалистов, занятых подготовкой технических носителей информации для ЭВМ, также не похожи на предыдущие тренды. Кривая 9 расположена недалеко от оси времени. Процент специалистов с высшим образованием в этой группе незначителен. Да это и понятно. Для подготовки технических носителей информации высшее образование не является обязательным. За период с 1969 г. по 1986 г. доля специалистов с высшим образованием сократилась в этой группе с 11,4 % до 5,8 %.

Отметим для сравнения, что за период с 1966 г. по 1986 г. доля административно-управленческого персонала, имеющего высшее образование, возросла с 30,0 % до 41,4 %.

На первом месте по численности дипломированных специалистов находятся разработчики алгоритмов и программ, за ними следует персонал технического обслуживания ЭВМ, затем – административно-управленческий персонал и, наконец, – персонал, занятый подготовкой технических носителей информации для ЭВМ. Такое соотношение групп дипломированных специалистов по ЭВМ имело место в течение 17 лет, сохранится оно и в ближайшее время.

В заключение отметим, что одного только знания масштабов и структуры потребностей экономики в специалистах не достаточно. Высшее и среднее специальное образование должно полностью и своевременно учитывать изменения в спросе на специалистов. Несоответствие численности и структуры выпуска специалистов университетами и школами потребностям в них может вызвать увеличение уровня безработицы среди недавних выпускников школ и университетов. Игнорирование процессов, происходящих в действительности, приведёт к образованию диспропорций на рынке труда, нехватке одних групп специалистов и избытку других.

ARVUTISPETSIALISTIDE ARVU JA HARIDUS- TASEME AEGRIDADE TRENDID

Svetlana Zagradskaja

R e s ü m e e

Käesolevas artiklis vaadeldakse Eesti arvutispetsialistide arvu ja haridustaseme muutumise seaduspärasusi. Artiklis on esitatud andmed 23 aasta kohta. On arvatud arvutuskeskuste personali arvu ja haridustaseme põhirühmade dünaamika trendid. Märgitakse, et 23 aasta jooksul on spetsialistide eri rühmade suhe korduvalt muutunud.

Artiklis toodud trendid peegeldavad Eesti arvutispetsialistide vajadust. Arvutuskeskuste personali arvu kasvu seaduspärasused viitavad mõne spetsialistirühma suurenenud nõudlusele. Seda peakisid kõrg- ja keskkõppeasutused kaadri ettevalmistamisel arvestama.

TRENDEN DER ZEITREIHEN DER ZAHL UND DES BILDUNGSNIVEAUS VON COMPUTERSPEZIALISTEN

Svetlana Sagradskaja

Z u s a m m e n f a s s u n g

In dieser Arbeit werden die Gesetzmäßigkeiten der Veränderung der Zahl und des Bildungsniveaus von Computerspezialisten der Republik Estland betrachtet. In der Arbeit sind die Angaben für 23 Jahre gegeben. Mit Hilfe der Drei-Summen-Methode werden die Trenden der Zeitreihen der Zahl und des Bildungsniveaus der Grundgruppen des Personals von Rechenzentren berechnet. Das Verhältnis zwischen den verschiedenen Gruppen der Spezialisten ist während 23 Jahre vielfach verändert.

Die in der Arbeit gegebenen Trenden charakterisieren das Bedürfnis der Republik Estland nach Computerspezialisten. Die Gesetzmäßigkeiten des Wachstums der Personalzahl von Rechenzentren zeigen auf die Vergrößerung der Nachfrage auf die Spezialisten der bestimmten Gruppen. Das sollen die Hoch- und Mittelschulen bei der Vorbereitung der Kader berücksichtigen.

EDGAR KANT INIMESE, ÕPPEJÕU JA ADMINISTRAATORINA

Valner Krinal

Eluloost

Edgar Kant sündis 21. veebruaril 1902. a. kaupmees Jüri Kant'i ja Elise Kant'i (neiuna Ruval) pojana. Õppis Jaan Kirsipuu eraprogrammaasiumis, kust siirdus hiljem Jakob Westholmi eraprogrammaasiumi. 1918. a. astus vabatahtlikuna Tallinna kooliõpilaste pataljoni*, mille tõttu õpingud katkesid. Ülikooli astumisel esitas E. Kant Tallinna Rahvaülikoolide Seltsi kõrgema kooli – *college'i* tunnistuse, mille järgi ta õppis selles 15. septembrist 1919 kuni 15. juunini 1921. samal aastal sooritas E. Kant haridusministeeriumi korraldatud komisjoni ees eksami, "millega ta kõik need õigused omandas, mis avalikkude keskkoolide lõpetajatele maksvate seadustega ja määrustega kindlustatud" [1]. Lõputunnistusel olid E. Kandi kõik hinded "head" peale kosmograafia – seda hinnati "rahuldavaks". Keeltest õppis ta peale eesti keele vene, saksa ja ladina keelt.

21. juulil 1921. a. esitas E. Kant palve võtta ta vastu Tartu Ülikooli loodusteaduskonna geograafiaosakonda [2]. Üliõpilaste nimekirja kanti ta 9. septembril 1921 [3]. Ajavahemikul 20. jaan. 1922 kuni 22. septembrini 1924 sooritas ta 10 eksamit, 9 korral on hindeks *max. sufficit* ja ainult ühel korral (anorgaaniline keemia) *sufficit* [4]. 1. detsembril 1923. a. tunnistati esimese auhinna vääriliseks tema auhinnatöö "Tartu linna geograafia" [5]. 9. juulil 1925. a. palub ülikooli valitsus haridusministeeriumi toetust, et E. Kant saaks sõita uurimise otstarbel Lõuna-Euroopasse ja Põhja-Aafrikasse. E. Kant ise täpsustab, et ta kavatseb külastada Ungarit, Saksamaad, Prantsusmaad, Hispaaniat, Alžeeriat, Tuneesiat ja Itaaliat [6].

* Edgar Kanti sõjameenutusi on toodud raamatus: Märt Raud. Kaks suurt – Jaan Tõnisson, Konstantin Päts ja nende ajastu, Tln., 1991, lk. 135-136, 141.

Ka hiljem rändas E. Kant sageli. Ta töötas ka Maailmama-
janduse Arhiivis Hamburgis. Ülikooli geograafia kabineti assis-
tendina viibis ta välitöödel Tartu- ja Setumaal [7].

Oma magistrیتöö kirjutas E. Kant põhiliselt aastail 1923-
1925. Tema erialaõpetajaks oli silmapaistev soome geograaf
Johan Gabriel Granö. Viimane soovitas ka magistrیتöö teema:
"Lõuna-Eesti ürgorulinna I: Tartu". Töö esitati teaduskonnale
6. oktoobril 1927.a. [8].

Magistrieksamid sooritas E. Kant 1928. a. märtsis kolmes
aines: üldises maateaduses ja antropogeograafias, etnograafias
ning erigeograafias. Eksamikomisjonis olid prof. Johannes Piiper
ja dots. August Tammekann. Kõikidel eksamitel sai E. Kant hin-
deks *maxime sufficit*. Et saada ettekujutust magistrіeksamist, too-
me üldise maateaduse ja antropogeograafia eksamiküsimused:

1. Mandrite struktuuri atlantiline ja patsiifiline tüüp. Suessi
ja Wegeneri vaated nende kohta. Lõuna-Antilli ja Jaapani kurru-
kaared.

2. Kliima-taimkatte maastikuvööde tähendus mandrite ko-
gupildis.

3. Ratzeli geneetiline ja J. Brunhesi füsiognoomilis-füsi-
oloogiline antropogeograafiasüsteem. Tehisvormide klassifikat-
sioon ja selle aluseks olevad vormide tunnused.

4. Majavormide levimine franki-germaani kultuuripiirkon-
nas.

5. Kadastri asjandus ja maa-asulastiku probleem Eestis [9].

E. Kanti magistrیتöö kohta kirjutab A. Tammekann, et aine-
valdkond on uus, uurimise meetoodika välja kujunemas. Ta ar-
vas, et E. Kanti uurimuse väärtused ja omapärasused teevad sel-
le "... täiesti vääriliseks geograafiamagistri tööna vastu võetud
saada, ületades õieti kõige kõrgemadki nõudmised" [10]. Rõhu-
tati ka seda, et enne kaitsmist sai töö juba rahvusvahelise tunnus-
tuse. 13. aprillist 1928. aastal sai E. Kant tunnistuse, et ta on *ma-
gister geographiae* kraadi vääriline [11].

Läks mööda kuus aastat ja 14. märtsil 1934. a. esitas E. Kant
matemaatika-loodusteaduskonnale avalduse oma doktoritöö
"Ümbrus, majandus ja rahvastik Eestis" kaitsmisele võtmiseks.
Sellele oli eelnenud pikk ja järjekindel töö. 1928. aastal viibis ta
ülikooli stipendiaadina Austrias ja Šveitsis: Viini ja St. Galleni
kaubandusülikoolis. 1929. aasta suvel oli ta enesetäiendamiseks
Soomes, Rootsis, Taanis ja Saksamaal, et tutvuda majandusgeo-

graafias õppekorraldusega sealsetes ülikoolides. 1931/32. õppeaastal oli Edgar Kant Rockefelleri stipendiaadina Prantsusmaal ja Hollandis, pühendudes eriuurimustele majandusgeograafia, sotsioloogia ja sotsiograafia alal. 1934. aastaks oli E. Kantil ilmunud 10 teadustööd ja mitu artiklit.

Dokoritöö kaitses E. Kant 22. mail 1934. a. Oponentideks olid prof. A. Tammekann, prof. Karl Frisch (Kaarel Kirde) ja dots. Jüri Nuut [12]. Oma retsensioonis kirjutas üks oponentidest, metereoloogilise observatooriumi juhataja prof. K. Frisch: "Autor on osanud suurepäraselt koondada ühte tervikusse laialtulatusest materjali Eesti majandusgeograafia, klimatoloogia, sotsiograafia jne. aladelt, mis koos huvitavate tabelitega ja joonistustega annab kujuka ülevaate Eesti majanduselu arengust viimase kümne aasta jooksul. Eriti tuleb alla kriipsutada promonendi eeskujulikku kirjutusviisi, mis rikas uutest tabavatest oskussõnadest" [13].

Esile tuuakse ka puudusi, nagu töö mitte kõige õigem proportsionaalsus, mõningate andmete puudumine arvutusviiside kohta arvtabelite koostamisel jne. Prof. A. Tammekann märkis ka, et "keel on keerukas ja lugemiseks raskepärane, kuid seejuures teaduslikult täpne ja ilma üleearuse puhtkirjeldava ballastita" [14].

Hoolimata mõningatest märkustest tunnistavad kõik oponentid töö vastuvõetavaks doktoriväitekirjana. Nii arvasid ka teised asjaosalised ning ülikooli valitsuse kinnitusel 25. maist 1934. a. tunnistati Edgar Kant *doctor philosophiae naturalis* kraadi vääriliseks [15]. Edasi jätkus töö õppejõuna, prodekaani ning prorektorina. 1938. a. nimetas Vabariigi president E. Kanti Eesti Teaduste Akadeemia liikmeks. Ta oli akadeemia humanitaarteaduste sektsiooni juhataja. Meenutame, et seaduse järgi oli tege- mist personaalakadeemiaga, mis koosnes 20 liikmest, kes jagunesid kahte (humanitaar- ja loodusteaduste) sektsiooni. Loodusteaduste sektsiooni juhatajaks sai Paul Kogerman. Esimeseks prsidentiks oli meditsiinidoktor Karl Schlossmann [16].

Eesti okupeerimise järel Nõukogude Liidu poolt vallandati E. Kant kõikidest ametitest ja ühiskondlikest funktsioonidest. Järgnevast annab hea ülevaate lõik tema kirjust Viini oma sõbrale *Rottwachtmeister* Otto Jürgensile 16. detsembrist 1941. aastal*:

* Kiri jäi arvatavasti saatmata, sest muidu poleks see arhiivis E. Kanti toimikus.

"Said õigel ajal siit minema, bolševike päivil asi läks taga kuradi- maks. Sain suuri vaevu oma pere varjule viia ja olin ka tükk aega paos. Siis tegin mõni aeg partisanina – omakaitsemehena madi- nat kaasa kuni pandi ülikooli asju ajama" [17].

Ta kurdab, et tegemist on üleliia ja aega vähe. Nimelt mää- ras Eesti Omakaitse üldjuht Friedrich Kurg juulis 1941. a. Edgar Kanti kui Eesti vabariigi aegse prorektori Tartu Ülikooli ajutiseks rektoriks. Sellel kohal töötas ta kuni lahkumiseni Eestist 1944. a. septembris.

Sisuliselt tuli uuesti alustada. Põgenikuna Rootsis töötas ta kõigepealt arhiivitöölisena Lundi Ülikooli geograafiainstituudis, aastail 1947-1950 oli ta samas uurimisstipendiaat. 1950. a. määra- ti ta samas ülikoolis õppejõuks majandus- ja sotsiaalgeograafia alal. 1963. aasta sügisel kutsuti ta Lundi Ülikooli juurde vastasu- tatud majandusgeograafia õppetoolile professoriks, kellena töö- tas kuni emeriteerumiseni 1967. a. [18].

Kui prof. E. Kant läks pensionile, andsid ta õpilased ja kaas- töötajad välja pühendusteose "Studier tillagnade Edgar Kant". Selles leidub tema teadustööde täielik nimekirj: sadakond suuremat uurimust ja 300 lühemat artiklit teaduspublikatsioo- nides, kõikides võimalikes keeltes [19].

Edgar Kant suri Lundis 16. oktoobril 1978. aastal.

Edgar Kant õppejõuna

Geograafiamagister E. Kant hakkas õppetülesande korras pidama loenguid majandusteaduskonnas* 1929. a. I poolaastal. Õppeaineiks oli üldine, sekka Eesti majandusgeograafia II (too- dangu-, kaubandus- ja liiklemisgeograafia). Seda oli 3 tundi nä- dalas. Peale selle oli talle pandud soovitava ainenähtused majandusgeograafias. Neid nähti ette 2 tundi nädalas (20). Teisel poolaastal jätkusid samad ained, majandusgeograafias oli ette nähtud I osa, seega majanduse füsiõ- ja antropogeograafilised alused.

Õppetülesande täitjana töötas E. Kant kuni 1934. a. II pooleni, siis sai ta dotsendi koha. Kuni selle ajani luges ta samu aineid. Ainete nimetused siiski varieerusid. Nii oli 1930. aastal nimetus "Eesti majandusgeograafia seoses teiste maadega", mida loeti

* Ta luges ka teiste teaduskondade üliõpilastele.

sellel õppeaastal 1 tund nädalas. Kahe nädalatunniga tuli juurde "Üldine võrdlev majandusgeograafia I" (majanduse, füsio- ja antropogeograafilised alused). 1931. õppeaastast jäi nimetuseks üldine majandusgeograafia I ja II. Juurde tulid regionaalne majandusgeograafia I (Eesti geoökonomilisi asendiküsimusi Baltoskandia raamides) ja II (Eesti linnade ja tagamaade antropoökoloogia). Esimest õpetati 2 ja teist 1 tund nädalas.

1932. aasta I poolel oli E. Kant õppetööst vabastatud. 1936. a. II poolest töötas ta juba professorina. Majandusgeograafia asemel luges ta 1937. a. I poolaastal, 1939. a. I poolel ja 1945. a. I poolel õppeainet "Baltoskandia, eriti Eesti majandusgeograafia" (1937. a. 4 tundi ja 1939. a. ning 1940. a. 1-2 tundi nädalas). 1935. a. II poolaastal, 1937. ja 1938. a. II poolel õpetas ta tund nädalas õppeainet "Valitud peatükke maailma suurvõimude majandus- ja poliitilisest geograafiast".

Näeme, et tegemist oli otsiva isiksusega, kes proovis lugeda oma ainet väga erinevatest aspektidest lähtudes. TÜ teadusraamatukogus on säilinud tema rotaprindil paljundatud loengukonspekt "Baltoskandia". Selles selgitatakse kõigepealt regionaarse geograafia küsimusi. Väidetakse, et maailma jagunemine mandriteks ei anna majandusgeograafiliselt täit ülevaadet, selles ei avaldu paikkonna omapära. E. Kant toob näiteks Araabia poolsaare, mis on liidetud Aasia külge. E. Kant peab Araabia poolsaart Põhja-Aafrika loomulikuks jätkuks – mõlemas valitseb Sahara kliima [21]. Ta esitab veel teisigi sarnaseid näiteid: Aafrika asemel võiks kaaluda nimetusest Orient, mis haaraks endasse ka Araabia poolsaare ja Mesopotaamia.

Loengus antakse Baltoskandia iseloomustus: "Baltoskandia koosneb sisuliselt poolsaartest. Kõigepealt Skandinaavia poolsaare, mis koosneb kahest suurest poolsaarest. Soome ja Eesti on tõmbikujulised poolsaared. Sama võime öelda osa Läti, nimelt Kuramaa kohta. Taani on tüüpiline poolsaar, mille ette on asetatud saarestik, mis on nagu purunenud sild. Nii iseloomustab Baltoskandiat asjaolu, et see koosneb poolsaartest, kusjuures iga poolsaar on teatava rahva eluruumiks kujunenud" [22].

Järgneb nimetatud maade põhjalik majanduslik ning looduslik iseloomustamine. Suurt tähelepanu pööratakse seejuures väliskaubandusele, üldse piirkonna riikide majanduslikele sidemetele.

Eesti iseloomustamist alustatakse pinnasest, pinnakattest, asenditeguritest, rahvastikust, elanikkonna rahvuslikust koosseisust, rahvastiku liikumisest [23]. Küllalt põhjalikult analüüsitakse tööjõu olukorda ja liikumist.

Mis puutub üksikutesse piirkondadesse, siis nende majanduslik iseloomustus algab ajaloolise ülevaatega. E. Kant pakkus 1930. aastal Eestis välja 2 täislinna (Tallinn ja Tartu), 6 väikelinna (Pärnu, Viljandi, Rakvere, Valga, Võru, Narva), 9 maislinna (Haapsalu, Petseri; Kuressaare, Tapa, Paide, Türi, Põltsamaa, Mõisaküla, Mustvee), 26 suuralevit (näiteks Sindi, Jõhvi, Elva) ja 130 väikealevit (näiteks Antsla, Jõgeva, Vändra, Suure-Jaani). Igal piirkonnal oli oma majanduslik tagamaa. Loengutekstis on palju joonistusi ning tabelleid [24].

Õppejõutegevusest Tartus kokkuvõtet tehes tuleb rõhutada, et tegemist oli otsiva ja erinevaid lahendusi pakkuva õppejõuga, kes esitas üliõpilastele oma teadustööde saavutusi. Tema tegevus Lundi Ülikooli õppejõuna on läbi uurimata. Suuliste teadete põhjal saab väita, et samast suunda jätkas ta ka seal. 26. jaanuaril 1963. a. teatas "Teataja", et päev varem esines E. Kant Stockholmis teemal "Linnatuumik ja äri". Ta olevat seal käsitlenud moodsaid viise äriala keskuse määramiseks, puudutades lähemalt ka kommertsiaalset detsentraliseerimist ja moodsaid liiklusprobleeme, mis on linnasüdames eriti aktuaalseks muutunud*.

Edgar Kant administraatorina

E. Kant alustas oma tegevust administraatorina õigusmajandusteaduskonna prodekaanina aastail 1936-1938. Kuna tegelikult oli kujunemas kaks eri teaduskonda, siis tegeles prodekaan peamiselt majandusteaduskonna juhtimisega. Kui arvestada, et 1936. aastal õppis majandusteaduse osakonnas 586, 1937. a. 604 ja 1938. a. 627 üliõpilast, siis võib arvata, et kõigi nende tegevuse suunamine polnud sugugi lihtne [25]. Olulisi täiendusi tehti samal ajal ka õppeprotsessi organisatsiooni täiendamisel. Nii esitati neil aastail ülikooli nõukogule kinnitamiseks "Käitismajandusteaduse seminari juhatuskiri",

* Käesolevas artiklis ei käsitlenda E. Kanti teadustegevust. Seda on põhjalikult ja asjalikult teinud geograaf dots. Ott Kurs (Akadeemia 1992. nr. 3.)

“Raamatupidamise ja kirjavahetuse seminari juhatuskiri” ning “Majanduspoliitika seminaride juhatuskiri” (1936. a.). 9. veebruaril 1937. a. kinnitati “Eesti Vabariigi Tartu Ülikooli ühistegevuse seminari põhikiri” koos seletuskirjaga ja 1937. a. aprillis “Ühistegevuse seminari juhatuskiri” [26]. Kõik need nõudsid enne koostamist, läbiarutamist ning lõplikku vormistamist.

Samal ajal käis ka iseseisva teaduskonna moodustamine. 1. jaan. 1938. aastal loodigi ülikoolis iseseisev majandusteaduskond. Seda ei hakanud aga dekaanina juhtima mitte endine prodekaan, vaid hoopis prof. Eduard Poom. Põhjus oli lihtne: E. Kant hakkas tööle prorektorina. Tema valdusalaks sai ülikooli majandus. Midagi silmatorkavat sellelt alalt pole märkida, käis igapäevane traditsiooniline asjaajamine.

Keerukas periood E. Kanti elus algas 1941. aasta juulis, mil ta määrati Tartu Ülikooli rektori ajutiseks kohusetäitjaks. Tingimused olid rasked: isegi rektor ei saanud peahoonesse siseneda esiukselt, vaid seda tuli koos kolleegide ja üliõpilastega teha kõrvaluksest. Peahoone oli suurelt osalt Saksa sõjaväe käes.

E. Kant soovis säilitada ülikoolis vabariigiaegset olukorda. Kõigepealt polnud ta nõus usuteaduskonna sulgemise ning majandusteaduskonna üleviimisega Tallinna. Oma kirjas haridusdirektorile 29. septembrist 1941. a. tegi ta ettepaneku:

- 1) arvata usuteaduskond ja majandusteaduskond jälle Tartu Ülikooli kuuluvaks koosseisuga, mis kehti enne 21. juunit 1940. a.;
- 2) lubada majandusteaduskond Tallinna Tehnikaülikoolilt üle võtta, arvates 1. oktoobrist k.a., millise tähtpäeva suhtes on olemas vastav kokkulepe Tallinna Tehnikaülikooli ajutise rektori prof. Robert Livländeriga [27].

Nii talitatiigi, kuigi kõik ei läinud nii kiiresti kui algul kavatseti. Näiteks algas regulaarne õppetöö majandusteaduskonnas alles 1942. a. oktoobris. Varem lubati sooritada eksameid neil, kellel oli jäänud ülikooli lõpetamiseni ainult 5 eksamit. Arsti-, loomaarsti- ja põllumajandusteaduskonnas alustati õppetööd 19. jaanuaril 1942. a. [28].

Palju tegemist oli rektoril ka õppejõudude ja teenistujate komplekteerimisega. Ülikooli teenistusest tagandati need isikud, kes olid võetud tööle nõukogude perioodil eelkõige poliitiliste veendumuste järgi, arvestamata nende teaduslikku ja pedagoogilist potentsiaali. Nii näiteks arvati majandusteaduskonnas vasta-

valt E. Kanti kirjale 1941. a. aspirantuurist välja 4 isikut, kes olid sinna astunud pärast 21. juunit 1940. Sama kirja alusel vallandati ka 6 õppejõudu, kuna viimased olid pärast 21. juunit 1940 ilma teadusliku protseduurita ametisse võetud [29]. Samasugused protsessid viidi läbi ka teistes teaduskondades. Nendes protsessides oli tugevalt tunda poliitilisi motiive. Sellel ajal etendasid veendumused küllalt olulist osa ning mitte alati ei jäänud peale isegi rektori seisukoht.

Vaatamata sõjalukorrale nõuti kõigilt õppejõududelt teadustööd. Korrale allus ka rektor. Nii selgub majandusteaduskonna aruandest, et 1943. a. alguseks sai prof. E. Kantil valmis töö "Sanson-Mercatori ja Mercatori projektsiooni päritolust" [30]. Ta pidas ka regulaarselt loenguid ja juhatas seminare.

Sõjalukorras tuli tegelda ka õppetööväliste probleemidega. Üheks keeruliseks küsimuseks oli ülikooli evakueerimine Ida-Preisimaale. 1944. a. toimus Võrus nõupidamine armee ja ülikooli esindajate vahel. Esimesed soovitasid ülikooli üle viia Königsbergi ja selle ümbruskonda. Tallinnas 17. märtsil 1944. a. toimunud nõupidamisel rõhutati juba, et kultuurivarade evakueerimine Ida-Preisimaale on otsustatud. Kultuurivarade alla käisid ka Ülikooli varad [31].

Rektor E. Kant oli algusest peale ülikooli Eestist evakueerimise vastu. Kirjas Eesti omavalitsuse juhile 23. märtsist 1944. a. teatas ta, et ka Eestis leidub ülikooli varadele vajalikke varjupaiku: "Ülikooli üleviimine Königsbergi tervikuna pole mõeldav, kuna seal ei saaks tegevust jätkata arsti- ja loomaarstiteaduskond. Ei saa ju rohkearvulisi kliinikuid koos teenindava personali kaasa võtta. Samuti ei saa tulla kõne alla põllumajandusteaduskonna ja metsandusteaduskonna üleviimine. Sama kehtib ka õigus- ja majandusteaduskonna kohta, kuna kõikide nende teaduskondade õppejõud on seotud ülesannetega väljaspool ülikooli. Palju on õppeülesande täitjaid", kirjutab E. Kant [32].

Tulemuseks oli ülikooli põhiliste varade jäämine Eestisse. Selles on küllalt suured teened E. Kantil. Teda toetasid ka teaduskonnad, kes samuti olid ülikooli evakueerimise vastu. E. Kantil õnnestus Tartu Ülikool säilitada, kuigi ta ise pidi kodumaalt lahkuma.

KIRJANDUS. ALLIKAD.

1. EEA. F. 2100. Nim. 1. S. 4383. L. 6.
2. Sealsamas. L. 2.
3. Sealsamas. L. 8.
4. Sealsamas. L. 20.
5. Sealsamas. L. 10.
6. Sealsamas. L. 12-13.
7. Eesti Teadusliku Seltsi Rootsis Aastaraamat VIII 1977-1979. Stockholm, 1980. Lk. 185.
8. EAA. F. 2100. Nim. 1. S. 4383. L. 48.
9. Sealsamas. L. 50.
10. Sealsamas. L. 53.
11. Sealsamas. L. 55.
12. Sealsamas. L. 67.
13. Sealsamas. L. 62.
14. Sealsamas. L. 63.
15. Sealsamas. L. 70.
16. Riismaa, K. Juubilar on Teaduste Akadeemia // Horisont. 1988. Nr. 9. Lk. 29-30.
17. EAA. F. 2100. Nim. 1. S. 4383. L. 75.
18. Eesti Teadusliku Seltsi Rootsis Aastaraamat VIII 1977-1979. Stockholm, 1980. Lk. 185.
19. Vt. Hörm, Arvo. Edgar Kant 70 a. // Teataja. 1972. 26. veebr. Lk. 4.
20. Eesti Vabariigi Taru Ülikooli loengute ja praktiliste tööde kava. 1929. aasta I poolaasta. Tartu, 1929. Lk. 9. Ka edaspidised õppetööga seotud faktid tuginevad samale väljaandele, vastavalt käsitletavale aastale.
21. TÜ Teadulik Ramatukogu. F. 55. Nim. 2. S. 118. L. 3.
22. Sealsamas. L. 5.
23. Sealsamas. L. 22-36.
24. Sealsamas. L. 49-50.
25. Haljaste, E. Ülevaade Tartu Ülikooli majandusteaduskonna arengust 1920-1940 // TRÜ majandusteaduskonna ajaloo ja tänapäevast. Tallinn, 1980. Lk. 36.
26. Sealsamas. Lk. 35.
27. EEA. F. 2100. Nim. 13. S. 47. Lk. 1.
28. Tartu Ülikooli ajalugu. III. Tallinn, 1982. Lk. 173.
29. EAA. F. 2100. Nim. 13. S. 47. L. 12.
30. Sealsamas. S. 133. L. 98.
31. Sealsamas. S. 116. L. 21.
32. Sealsamas. L. 24.

EDGAR KANT AS A PERSON, TEACHER AND ADMINISTRATOR

Valner Krinal

Summary

Edgar Kant was born on February 21, 1902 in Tallinn. He studied geography at Tartu University. Already as a student he distinguished himself by his research. On April 12, 1928 he defended his M. Se. thesis "Primeval Valley Towns in Southern Estonia" and on May 22, 1934 his doctoral dissertation "Environment, Economy and Population in Estonia". As a student and later as a professor travelled extensively in Estonia and also abroad. After World War II E. Kant worked at the Institute of Geography in Lund. In 1950-63 he was Professor of Economic and Social Geography and in 1963-67 Professor of Economic Geography. He died on October 16, 1978.

At Tartu University E. Kant taught mainly at the Faculty of Economics lecturing on economics geography. He ranked high as a scholar, always experimenting and searching for new teaching methods. His lectures were highly sophisticated, and he successfully conveyed his ideas to his students. In 1938 E. Kant was appointed a member of the Estonian Academy of Sciences.

In 1936-38 E. Kant was Deputy Dean at the Faculty of Economics and Law and head of the Department of Economics. On his initiative several chairs were reorganized and preparations for setting up the Faculty of Economics as an independent faculty were started. Since 1938 E. Kant was a Deputy Rector of Tartu University in the field of management. In 1940 he was discharged all duties at Tartu University. During German occupation he was Acting Rector of Tartu University. In spite of restricted possibilities he succeeded in maintaining the University.

ЭДГАР КАНТ КАК ЧЕЛОВЕК, ПРЕПОДАВАТЕЛЬ И АДМИНИСТРАТОР

Валнер Кринал

Резюме

Эдгар Кант родился в Таллине 21 февраля 1902 г. Он учился в Тартуском университете географии и, будучи студентом, занимался научной работой. Свою магистерскую диссертацию по теме "Древние города южной Эстонии" он защитил в 1928 г., а докторскую "Окрестность, экономика и население Эстонии" — в 1934 г. и получил степень доктора *philosophiae naturalis*. После II мировой войны Э. Кант работал в Лунде, в институте географии: 1950–63 гг. преподавателем по экономической и социальной географии, 1963–67 гг. профессором экономической географии. Эдгар Кант умер 16 октября 1978 г.

В Тарту Э. Кант преподавал в основном на экономическом факультете университета некоторые курсы по экономической географии. В 1938 г. он был избран академиком Академии наук Эстонии. В 1936–38 гг. он был проректором юридическо-экономического факультета, фактически руководил отделением экономики. Под его руководством был создан экономический факультет как самостоятельный. С 1938 г. Э. Кант был проректором по хозяйству университета. В 1948 г. его освободили от всех обязанностей в университете. Во время немецкой оккупации он работал исполняющим обязанности ректора университета и сделал многое для того, чтобы университет остался в Тарту.

SISUKORD

V. Raudsepp. Eesti majanduse rahandusliku reguleerimise võimalusi	3
V. Raudsepp. The Possibilities of Financial Regulating Estonian Economy Nowadays. S u m m a r y	5
B. Раудсеп. О возможностях финансово-банковского регулирования экономики Эстонии в нынешних условиях.	
Резюме	6
M. Sõrg. Privileegid ja sotsiaalne õigus.	7
M. Sõrg. Privileges and Social Justice. S u m m a r y	12
M. Сырг. Привилегии и социальная справедливость. Резюме.	12
T. Paas. Tööturg ja selle infosüsteem üleminekul turumajandusele	13
T. Paas. Labour Market and its Infosystem in Transition to Market Economy. S u m m a r y	22
T. Паас. Рынок рабочей силы и его инфосистема при переходе на рыночную экономику. Резюме.	23
M. Lauri. Eta- ja riikliku sektori efektiivsuse probleemidest sotsiaalsfääris	24
M. Lauri. Connected with Effectiveness of Private and Public Sector. S u m m a r y	27
M. Лаури. О некоторых проблемах, связанных с эффективностью частного и общественного сектора в социальной сфере. Резюме.	28
H. H. Glismann, K. Schrader. Zur ordnungspolitischen Neuorientierung der Länder Osteuropas	29
H. H. Glismann, K. Schrader. Uuest korrapoliitilisest orientatsioonist Ida-Euroopa maades. Resümee	52
X. X. Глиман, К. Шрадер. О новой ориентации в экономической системе Восточно-Европейских стран. Резюме.	52
J. Tamm. The Problem of Currency Convertibility in East-European Countries	53
J. Tamm. Konverteeritavuse probleem Ida-Euroopa riikides. Resümee	62
Я. Тамм. Проблема установления конвертируемости в странах Восточной Европы. Резюме.	62
A. Tihemets. Statistika rahvamajanduse hindajaks.	63
A. Tihemets. Statistics as an Evaluator of National Economy. S u m m a r y	66
A. Тихеметс. Использование статистики для оценки состояния народного хозяйства. Резюме.	67
K. Meesaar. SNA ja MPS iseärasustest.	68
K. Meesaar. About Specific Features of SNA and MPS. S u m m a r y	74
K. Мейсаар. Особенности SNA и MPS. Резюме.	74
M. Sõrg, V. Tamm. Statistikasüsteemi ja Eesti Vabariigi juhtimissüsteemi suhted.	75
M. Sõrg, V. Tamm. The Role of Statistical System in Management of Estonian Republic. S u m m a r y	79
M. Сырг, В. Тамм. Статистическая информация и система управления Эстонской Республикой. Резюме.	79

G. Nagy. The Role and Organisation of the Accountancy.	80
G. Nagy. Arvestuseriala juhtimine ja organiseerimine. R e s ü m e e	95
Г. Наги. Управление и организация учетной специальности.	95
Резюме	95
K. Hörrak. Raamatupidamisarvestuse olemusest Saksamaal.	96
K. Hörrak. Über das Wesen der Buchhaltung in Deutschland.	100
К. Хыррак. О сущности бухгалтерского учета в Германии.	101
Резюме	101
A. Siimon. Kaubanduspoliitika mõiste tõlgendusi.	102
A. Siimon. Unterschiedliche Interpretierungen zum Begriff Handelspolitik. Z u s a m m e n f a s s u n g	108
А. Сиймон. Интерпретации понятия торговая политика.	109
Резюме	109
H. Lindre, K. Türk. Eesti Vabariigi hulgi kaubanduse reorganiseerimise peamised teed.	110
H. Lindre, K. Türk. Main Ways for Rearrangement of Wholesaling in Estonia. S u m m a r y	114
Х. Линдре, К. Тюрк. Основные пути реорганизации оптовой торговли в Эстонской Республике. Р е з ю м е	115
M. Vadi. Kaubanduse keskastme juhtide treeninguprogrammi koostamine.	116
M. Vadi. Problems of Training Programs of Middle Level Managers. S u m m a r y	123
М. Вади. О проблемах составления программы тренинга для заведующих магазинами. Р е з ю м е	123
H. Müür. Majanduspoliitikast tervishoius.	124
H. Müür. Economic Policy in Medicine. S u m m a r y	129
X. Мюйр. Об экономической политике в здравоохранении.	130
Резюме	130
H. Müür. Ettevõtte ja inimene tervishoiu makrosüsteemis.	131
H. Müür. Enterprise and Person in Health Macrosystem. S u m m a r y	136
Х. Мюйр. Предприятие и человек в макросистеме здравоохранения. Р е з ю м е	136
A. Otsar, J. Pikk. Tervishoiu tuludest ja kuludest.	137
A. Otsar, J. Pikk. Soll und Haben des Gesundheitswesens. Z u s a m m e n f a s s u n g	141
А. Отсар, Я. Пикк. О доходах и расходах здравоохранения.	142
Резюме	142
A. Otsar, J. Pikk. Tervishoiukulude tase üleminekul ravikindlustusele.	143
A. Otsar, J. Pikk. Der Stand der Ausgaben für das Gesundheitswesen beim Übergang zur Versicherungsmedizin. Z u s a m m e n f a s s u n g	147
А. Отсар, Я. Пикк. Уровень затрат здравоохранения при переходе к страховой медицине. Р е з ю м е	148
H. Kaldaru, T. Pung. Tervishoiu finantseerimise strateegia ja taktika.	149
H. Kaldaru, T. Pung. Strategie und Taktik der Finanzierung des Gesundheitswesens. Z u s a m m e n f a s s u n g	154
Х. Калдару, Т. Пунг. Стратегия и тактика финансирования здравоохранения. Р е з ю м е	155
U.-R. Okk. Ettevõtte funktsioneerimine üleminekul turumajandusele.	156

U.-R. Okk. Tätigkeit des Unternehmens in der Übergangsperiode zur Marktwirtschaft. Zusammenfassung.	162
У.-Р. Окк. Функционирование предприятия в условиях перехода к рынку. Резюме.	163
A. Reiljan. Eesti ettevõtlike arengutegurid üleminekuperioodil.	164
A. Reiljan. Die Faktoren der Entwicklung des Unternehmertums in Estland in der Übergangsperiode. Zusammenfassung.	167
A. Рейльян. Факторы развития предпринимательства в Эстонии в переходный период. Резюме.	168
T. Haldma. Firma maksevõimelisuse analüüs.	169
T. Haldma. The Analysis of Firm's Liquidity. Summary.	176
T. Халдма. Анализ платежеспособности фирмы. Резюме.	176
M. Järveots. Põllumajandussaaduste realiseerimine Eesti Vabariigis turumajanduse tingimustes.	177
M. Järveots. The Realization of Agricultural Produce in Estonian Republic in the Condition of Market Economy. Summary.	179
M. Ярвеотс. Реализация продукции сельского хозяйства в Эстонской Республике в условиях рыночной экономики. Резюме.	179
C. Заградская. Тренды временных рядов численности и образовательного уровня специалистов по электронным вычислительным машинам.	180
S. Zagradskaja. Arvutispetsialistide arvu ja haridustaseme aegradade trendid. Resümee.	190
S. Zagradskaja. Tendenzen der Zeitreihen der Zahl und des Bildungsniveaus von Computerspezialisten. Zusammenfassung.	190
V. Krinal. Edgar Kant inimese, õppejõu ja administraatorina.	191
V. Krinal. Edgar Kant as a Person, Teacher and Administrator. Summary.	200
B. Кринал. Эдгар Кант как человек, преподаватель и администратор. Резюме.	201