

EESTI VABARIIGI HULGIKAUBANDUSE REORGANISEERIMISE PEAMISED TEED

Heino Lindre, Kulno Türk

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

Kaubandusministeeriumi süsteemi hulgi kaubandus toimus senini peamiselt kuues Tallinnas asuvas spetsialiseeritud hulgi kaubandusbaasis ning Tartus, Pärnus, Narvas, Kohtla-Järvel ja Rakveres asuvates hulgi kaubandusettevõtetes (jaotusladudes). Viimatinimetatud hulgi kaubandusettevõtted on käesoleval hetkel allutatud kas munitsipaalvõimule või neist kujundatakse riigiaktsiaseltsse. Riigiaktsiaseltsidena tegutsevad ka bakaalkaupade, kultuurikaupade, tekstiilikaupade ja rõivaste hulgi kaubandusbaasid. Viimaste tegevus on käesoleval hetkel vähese motivatsiooniga. Hulgi kaubandusbaasid 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 hulgi kaubandusbaas, tagades elanikkonna proportsionaalse varustamise. Ilmselt säilib ka lähitulevikus mõningate toidukaupade jaotamise vajadus.

Hulgi kaubandusbaaside 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 hulgi baaside terviklikkuse säilides jäävad nad kauba hankimisel ja realiseerimisel monopoolsesse seisundisse, mis võimaldab neil saada ka monopoolset kasumit. Autorite arvates tuleks osa sellest kasutada erahulgi kaubandusettevõtluse arendamiseks.

Eesti hulgi baasid 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 värsked ja kiiresti riknevad 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 kaupleva 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.