

HIERARHIAST JA SUBORDINATSIOONIST HINNAKIJUNDAMISES

H. Müür

Raamatupidamise kateeder

Hindade väljatöötamise ja kinnitamise senine mehhanism on põhijoontes vastanud rahvamajanduse arengule. Süsteem tervikuna on end õigustanud: on tagatud suhteliselt stabiilne baas rahvamajanduse planeerimiseks ja ühtse hinnapoliitika teostamine Nõukogude riigi majanduspoliitika üldises süsteemis. Kehtestatud hinnad on oma enamikus olnud ka majanduslikult põhjendatud ning taganud vastaval perioodil vajalikud vahekorrad tootmisharude ja majandusüksuste vahel.

Majanduselu oma mitmepalgelisuses on aga vägagi dünaamiline. Tänapäeva ja ka lähemat tulevikku (mida suudame rahvamajanduse planeerimisega hõlmata) iseloomustab tootmise ja toodangu enese tehnilise taseme tõus, toodangu kiire moraalne vananemine ja sellega seotud kiirema uuendamise vajadus, toodangu nomenklatuuri laiendamine jt. progressiivsed tehnilis-ökonoomilised tendentsid. Ka tootmise juhtimise ja majandusliku stimuleerimise uue süsteemi praktiline juurdumine ise mõjutab oluliselt hierarhilist süsteemi: plaanikomitee (hindade komitee) — ministeerium — ettevõtte. Kõige selle valguses ilmnevad aga üha enam kehtiva korra puudused, tema paindumatus hindade väljatöötamisel ja kinnitamisel.

On tekkinud ilmne vajadus täpsustada hinnakujundamise erinevate lülide funktsioone ja õigusi, et nad paremini vastaksid uutele majandamistingimustele ning tagaksid kogu hindade süsteemi suurema paindlikkuse. Hinnakujundamise mehhanism peab tagama hindade väljatöötamise ja kinnitamise operatiivsuse, ajakulu viimise miinimumini, hinnakirjade lihtsustamise ning nende mahu vähendamise. Praegusaja elutempo juures pole mõeldav, et hinna kinnitamine viivitaks toodangu realiseerimist, et toote mõningase modifitseerimisega peaks kaasnema tingimata uue hinna kinnitamine kõrgema organi poolt.

Seega seisneb probleem objektiivsete piiride leidmises funktsioonide jaotamisel erinevate hinnakujundamisorganite ja rahvamajanduslike instantside vahel. Üldised lähtealused on siin teada ja tegelikkuses ka rakendatud: iga organ kinnitab hinna sellele toodangule, mida toodetakse ja kasutatakse tema tegevusorbiidis. Seetõttu kinnitab tähtsamate toodete hulgihinnad NSV Liidu Ministrite Nõukogu Hindade Komitee, põhiliselt vabariikidega piirnevate toodete hinnad vabariiklikud hindade komiteed, tootmisharu tähendusega toodete hinnad — ministeeriumid jne. Teatud õigused hindade kehtestamisel on tööstusettevõtetal, teaduslikel uurimisinstituutidel, oblastite täitevkomiteedel jne. See on muidugi kõige üldisem lähenemine, mida tuleb igal üksikjuhul igakülgsetl põhjendatult detailiseerida.

Hinnakujundamise praeguse subordinatsioonisüsteemi tsentraliseeritusest saame ettekujutuse järgmistest andmetest. Nimelt kinnitati hiljutise hulgihindade reformi käigus uusi hinnakirju: NSV Liidu Ministrite Nõukogu Hindade Komitee poolt 210 (26,3%), NSV Liidu ministeeriumide ja ametkondade poolt 200 (25%) ning vabariiklike hindade komiteede poolt — 390 (48,7%). Need andmed ei kinnita kurtmisi hinnakujundamise funktsioonide äärmusliku tsentraliseerimise kohta, küll aga viivad järeldusele, et hinnakujundamise mehhanismist tingitud puudused on rohke-mal määral metodoloogilist laadi. Seega on vaja koos hinnakujundamise süsteemi edasise desentraliseerimisega pöörata erilist tähelepanu hindade väljatöötamise meetodite täiustamisele.

Uutes majandamistingimustes kasvab tunduvalt kasumi osa. Ta ei ole mitte ainult rahvamajandusplaani kinnitatav näitaja, vaid ka reaalne vahendite allikas igale ettevõttele tema fondide moodustamisel. Tunduvalt on kasvanud ettevõtete huvi kasumi suurendamise vastu. Kasum sõltub teatavasti toodete hulgi-hindadest (realiseerimiskasum), aga samuti ka tööstuse hulgi-hindadest — nendest sõltuvad materiaalsed tootmiskulud toodangu omahinnas. Nendes tingimustes võivad vead hinnakujundamises avaldada negatiivset mõju kogu tootmise planeerimise ja materiaalse stimuleerimise uue süsteemi arengule.

Eeltoodust järeldub, et hinnakujundamise funktsioonide jaotamise edasiseks täiustamiseks eri organite vahel on vaja eelkõige töötada välja abinõud, mis tagavad hindade igakülgsetl põhjendatud kujundamise ka nimetatud hierarhilise süsteemi madalamate lülide poolt ja hindade rakendamise kontrolli tugevdamise. Seda on võimalik teha hindadealase metodoloogilise töö üldise parandamisega, kusjuures kulu- ja rentaabluse normatiivid ning toodangu tarbimisomadusi iseloomustavad tehnilis-ökonomilised parameetrid töötataks välja tooterühmade kaupa. Sellise eeltöö tulemusena võimaldub õigeaegselt:

a) laiendada oluliselt ettevõtete õigusi konkreetsete toodete hindade kindlaksmääramisel,

b) teostada ühtset riiklikku hinnapoliitikat, tagada hinnakujundamise ühtne metodoloogiline juhtimine ja antud perioodiks kavandatud tooterühmade ühtne hindade tase.

Tuleb muidugi arvestada ka seda, et hinnakujundamise raskuspunkti kardinaalne ülekandmine rahvamajanduse madalamatesse lülidesse oleneb paljuski mõnedest olulistest majanduslikest eeltingimustest. Nii ei ole suudetud leida veel abinõusid, mis garanteeriksid ettevõtete huvitatuse nende toodangu hindade alandamiseks vastavalt tööviljakuse kasvule ja tootmiskulude alandamisele. Samuti on rahvamajanduses vajadus paljude tooteliikide järele tunduvalt suurem, kui on senine toodangu hulk. Kõige selle tõttu peavad riiklike hindade komiteede töötajad praegugi olulise osa oma tööajast kulutama hindade projektide õigsuse kontrollimisele ja liialduste avastamisele hinnakalkulatsioonides. Ei tarvitse olla eriteadlane, et kujutada ette, kuhu viiks tänapäeva reaalses olukorras hindade kehtestamise massiline üleandmine ettevõtetele ilma vajaliku metodoloogilise ja ökonoomilise ettevalmistuseta.

Sellega seoses ei saa mööda minna «vaba» hinnakujundamise propageerimisest, ettevõtete poolt kehtestatavate nn. kokkuleppehindade praktika laiendamise idealiseerimisest.

Sotsialistlikus majanduses kasutatakse kaubalis-rahalisi suhteid, kuid sotsialistlik majandus on siiski eeskätt plaanipäraselt organiseeritud majandus. Pole õige eeldada, et ainult hinnad peavad tagama tasakaalu nõudmise ja pakkumise vahel ning peavad tingimata tõusma mingisuguse toodangu defitsiitsuse korral. Nii tootmisvahendite kui ka tarbekaupade tootmise ja tarbimise vastavus saavutatakse kogu rahvamajanduse proportsionaalse arendamisega, mida tuleb arvestada juba arengutempode kavandamisel rahvamajandusplaanis. Hindade süsteem saab siin vaid mõnevõrra kaasa aidata ja seda eeskätt defitsiitse toodangu tootmise stimuleerimiseks, vähemal määral aga nõudmise piiramiseks (kui see üldse on otstarbekas). Nõudmise ja pakkumise vahekorra reguleerimine ainult hindade abil viiks defitsiitse toodangu jaotamisele maksevõimelise nõudmise järgi ning seega ei võimaldaks piiratud ressursside rahvamajanduslikult kõige otstarbekamat kasutamist. Võiks veel lisada, et selliselt suurendaksime põhjendamatult tootmiskulusid uute masinate, materjalide, tooraineliikide esimeste tarbijate juures.

NSV Liidu ja sotsialismimaade ettevõtetele on küllaldaselt kogemusi hindade väljatöötamisel hankija ja ostja vastastikuse kokkuleppe alusel. See praktika arvestab toodangu omahinna (mis niikuinii kompenseeritakse) kõrval oluliselt just nõudmist ja pakkumist. Nagu need kogemused näitavad, taandus kokkuleppe saavutamine sageli sellele, et tootja dikteeris hinna, ostja pidi aga sellega nõustuma. Ebasoodsa nõudmise ja pakkumise vahekorra korral tingis ostja nõustumise ka asjaolu, et kõrgen-

datud hinnad leidsid samuti kajastamist kulueelarvetes ja kaeti ilusasti riigi taskust, s. o. kapitaalvahutuste arvel. On ilmne, et kokkuleppehindade praktikat ei tule praegustes reaalses tingimustes eriti forsseerida. Meie arvates tuleks kokkuleppehindu rohkem kasutada nende toodete puhul, kus soodne konjunktuur tagab ostjale valikuvõimaluse ja seetõttu ka reaalse võimaluse hinna määramisel kaasa rääkida; siis võidakse seeläbi kahtlemata toodangu sortiment, kvaliteet ja uudsus.

Laialdaselt on praktiseeritud hindade kinnitamist ka keskasutuste poolt. Rahvamajanduse nõukogude perioodil kehtestasid need mitmeid hulgihindu oma ettevõtete toodangule, sealhulgas suurel määral ajutisi hindu. Need nägid toodangule ette riiklikest hinnakirjahindadest tunduvalt kõrgema ja samuti väga kirju rentaabluuse, mis oligi üks peamisi ajutiste hindade kehtestamise korra muutmise põhjusi.

Eespool esitatud arvanded kinnitavad NSV Liidu ministerruumide küllaltki suurt osatähtsust hindade kehtestamise üldises süsteemis. Eriti käib see masinaehituse kohta, millist haru esindavad tööstusministeeriumid kinnitasid hindade reformi käigus ca 100 hinnakirja. Ka see ei töota mingit olulist lahendust probleemile: ministerruumide poolt kehtestatud hinnad kannavad ilmselt ametkondlikku pitserit, tagavad toodetele üldriiklikest hulgihindadest kõrgema, kohati isegi liiga kõrge rentaabluuse, hindade kinnitamise protseduur sellest aga märkimisväärselt ei lühenenud.

Seega ei ole küsimus mitte niivõrd hindade kujundamise funktsiooni üleandmisest ühelt organilt teisele, kuivõrd selliste reaalses tingimustes loomises, mis tagaksid hindade igakülgset põhjendatud kehtestamist. Raskuspunkt hakkab seaduspäraselt kanduma hindade väljatöötamise ja kehtestamise meetodite täiustamisele. Meil peab välja kujunema selline hinnakujundamise metodoloogia, millele tuginedes tootja saaks kujundada iga konkreetse toote hinna üldriikliku hinnataseme piires. Hinnakujundamise praktikasse peavad juurduma põhimõtteliselt teistsugused meetodid. Tuleks ära märkida kahte võimalikku arengusuunda.

Eeskätt peaks ka hinnakujundamises leidma kaaluka koha tootmise planeerimises, omahinna arvestuses jm. laialdaselt kasutatav ja end õigustanud normatiivne meetod. Hinnakujundamises avalduks normatiivse meetodi kasutamine selles, et keskorganid (üleliiduline hindade komitee ja vabariiklikud hindade komiteed) kinnitaksid mitte niivõrd konkreetsete toodete hindu — tähtsamate toodete hindade kehtestamine peab ka edaspidi jääma nende kompetentsi —, kuivõrd nende hindade universaalseid elemente: materiaalses tootmiskulude, töökoormuse ja rentaabluuse koondnormatiivse tootmisharude või tooteliikide kaupa. Tootmistingimuste muutudes tuleb loomulikult ka neid normatiive täpsustada. Nende riiklike normatiivide alusel saaksid siis ettevõtted määrata iga

uue toote ja ka senise toote järgmise modifikatsiooni konkreetse hinna. Seega ei toimuks ettevõttes mitte põhimõtteliselt uue hinna kehtestamine, vaid tema kokkumonteerimine etteantud elementidest. Piltlikult võiks siis ettevõtet vaadelda noorukina, kes suurest «konstruktori» detailide valikust konstrueerib üha uusi kujundeid. Selle nn. «kuubikute» meetodi praktiliseks rakendamiseks tehakse intensiivset eeltööd, sealhulgas valmistatakse ette katselist rakendamist paljudes NSV Liidu tekstiilitööstuse ettevõtetes.

Teiseks perspektiivseks hinnakujundamise meetodiks peaks saama parameetiline meetod. Selle kohaselt oleksid hinnakujundamise lähtealusteks toodangu tähtsamad, tarbimisomadusi iseloomustavad tehnilis-ökonomilised parameetrid (näit. masinate, seadmete tootlikkus jm.) ning tootmisharu keskmine tootmiskulude ja rentaabluuse tase selle parameetrilise skaala ühe ühiku kohta. Seega tuleks siis välja töötada ja tsentraliseeritult kinnitada tootmisharu, masinaehituses ilmselt aga ka nende masinate ja seadmete rühmade obligatoorsed tehnilis-ökonomilised parameetrid, millega tuleks arvestada iga konkreetse hinna kujundamisel. Seejärel on vaja määrata kindlaks hinna funktsionalne seos nende parameetritega. Kui see seos abstraheerida, väljendada sellekohaste valemite kaudu, siis on tootjail siit lihtne tuletda antud tooterühma iga toote hinda.

Selliste meetodite rakendamine võimaldaks ettevõtetel enesetel operatiivselt kujundada iga konkreetse toote hinda ning seda ühtse riikliku hinnapoliitika ja stabiilse tootmisharulise hinnataseme juures. See lihtsustaks hinnakujundamise mehhanismi tervikuna, kiirendaks tunduvalt hulgihindade väljatöötamise ja kinnitamise protsessi. On ilmne, et küsimuse põhimõttelisest lahendamisest majanduslike eksperimentideni, sealt aga omakorda uute meetodite laialdase rakendamiseni on pikk tee. Selle läbimiseks tuleb lahendada mitmeid metodoloogilisi probleeme, töötada välja tootmisharude kulu- ja rentaabluuse normatiivide ning toodangu tehnilis-ökonomiliste parameetrite süsteemid jne. Hinnakujundamise metodoloogiat ning tootmisharude ökonomikat ja tehnoloogiat hästi tundev kaader on uute meetodite rakendamisel olulise tähtsusega.

ОБ ИЕРАРХИИ И СУБОРДИНАЦИИ В ЦЕНООБРАЗОВАНИИ

Х. Мьюр

Резюме

Повышение технического уровня производства и самой продукции, расширение номенклатуры продукции, а также практическое внедрение новой системы планирования и материального стимулирования существенно влияют на иерархическую систему Госплан (Комитет цен) — министерство — предприятие. В обеспечении гибкости ценообразования особое место принадлежит совершенствованию самой практики разработки и утверждения цен.

В новых условиях хозяйствования значительно повышается заинтересованность предприятий в увеличении прибыли. Поэтому расширение прав предприятий по установлению цен на конкретные изделия предполагает разработку мер, обеспечивающих осуществление единой государственной политики цен, общее методологическое руководство ценообразованием и определенный на данный период общий уровень цен.

Соответствие производства и потребления средств производства и предметов потребления должно быть достигнуто, в первую очередь, уже путем планирования темпов роста в народнохозяйственном плане. Регулирование спроса и предложения лишь с помощью цен привело бы к распределению дефицитной продукции по платежеспособному спросу и не способствовало бы наиболее рациональному использованию ограниченных ресурсов. Поэтому практику установления цен по договоренности сторон следует развивать по отношению тех видов продукции, где благоприятная конъюнктура обеспечит покупателю возможность повлиять на установление цен на эту продукцию.

Вопрос не столько в передаче функций ценообразования от одного органа другому, сколько в создании реальных условий, обеспечивающих всесторонне обоснованное установление цен. Необходимо внедрять в практику ценообразования методы, обеспечивающие оперативное определение конкретных цен самими производителями в рамках общегосударственного уровня. Здесь можно наметить два возможных направления.

Применение нормативного метода означает, что Комитетом цен устанавливается лишь множество универсальных элементов цен — сводные нормативы материальных и трудовых затрат и рентабельности по отраслям или группам изделий. На предприятии произошло бы не утверждение принципиально новой цены на конкретные изделия, а лишь монтаж ее из заданных элемен-

тов. Параметрический метод предполагает централизованное утверждение технико-экономических параметров групп машин, оборудования и т. д. и функциональную связь цен от этих параметров. На основе соответствующих формул уже нетрудно будет определить цену каждого изделия.