

MÖNINGATEST HINNAKUJUNDAMISE PROBLEEMIDEST TEENINDUSES

R. Lumiste

Rahanduse ja krediidi kateeder

Elutarbelise teenindamise ehk teeninduse muutumine iseseisvaks rahvamajandusharuks on saanud reaalseks. Seda on tunnistanud nii teoreetikud kui ka praktikud.

Teeninduse kasvutempo on olnud viimastel aastatel väga kiire. Aastatel 1960—1968 kasvas elukondlike teenuste maht NSV Liidus tervikuna 3,1 korda, niisama kiire oli kasv Eesti NSV-s. Siinjuures peab märkima, et kuni 1965. aastani oli elukondlike teenuste juurdekasvu tempo meil kõrgem kui üleliiduline keskmine. Viimastel aastatel on see olnud üleliidulisest keskmisest madalam. 1968. a. oli teenuste mahu indeks 1965. a. suhtes NSV Liidus tervikuna 1,63; Eesti NSV-s — 1,42.

Samal ajal osutati 1968. a. Eesti NSV-s ühe elaniku kohta elukondlikke teenuseid 22 rbl. 11 kop. eest, NSV Liidu keskmine oli 13 rbl. 11 kop. Planeerimine saavutatud arengutasemest lähtudes asetab suhteliselt kõrgema arengutasemega teenindussüsteemid halvemasse olukorda. Meie vabariigis on teeninduse kõrgete kasvutempode säilitamise võimalused piiratumad kui neis liiduvabariikides, kus teeninduse arengu tase on momendil madalam. Seevastu elukondlike teenuste nõudlust suurendab meil elanikkonna kõrgem rakendatuse aste ja tööliste ning teenistujate üleliidulisest mõnevõrra kõrgem palgatase.

Majandusreformi ülesandeks on luua teeninduses tingimused elanikkonna nõudluse võimalikult täielikumaks rahuldamiseks, teeninduskultuuri tõstmiseks, tellimuste täitmise kvaliteedi parandamiseks ning tähtaegade lühendamiseks. Neid tingimusi arvestab ka teeninduses rakendatav majanduslike põhinäitajate süsteem ning stimuleerimisfondide moodustamise kord.

1968. aastal uuele planeerimise ning majandusliku stimuleerimise süsteemile üleläänud 5 teeninduskombinaadis («Tarve», «Edu», «Ühendus», «Viru» ja «Valga») moodustatakse stimulee-

rimisfondid kasumi arvel normatiivi alusel kogu personali palgafondist:

- 1) teenuste realiseerimise mahu iga plaanilise kasvuprotsendi pealt,
- 2) rentaabluuse taseme, s. o. aastaplaanis ettenähtud rentaabluuse iga protsendi pealt.

Fondide moodustamise selliste näitajate kasutamisel ilmnes rida puudusi: süsteem, kus stimuleerimisfondid moodustati protsendi alusel palgafondist, ei soodustanud palgafondi kokkuhoidu, rentaabluuse näitaja stimuleeriv mõju oli väike.

1969. a. II kvartalis uuele süsteemile üleläänud ülejäänud 20 kombinaadis on stimuleerimisfondide moodustamiseks teised näitajad:

- 1) teenuste realiseerimise plaaniline maht,
- 2) teenuste realiseerimise plaaniline juurdekasv,
- 3) bilansiline kasum.

Teenusliikide rentaabluuse tase on erinev. 1969. a. kõikus rentaabluus teenindusharude lõikes — 18 protsendist saunateeninduses kuni 25 protsendini trikooteeninduses. Paljud teenindusharud annavad kombinatsioonidele kahjumit (saunateenindus, ehitusteenindus, rõivaste parandus).

Teeninduskombinaadis «Jõgeva» oli 1969. a. rentaabluuse kõikumise diapsoon veelgi suurem — 32,9 protsendilt saunateeninduses kuni 24,6 protsendini trikooteeninduses. Mis aga väärneb teeninduskombinaadis «Jõgeva» erilist märkimist, see on teenindusharude rentaabluuse mõju teeninduse struktuurile. Kui NSV Liidus tervikuna moodustab trikooteenindus 5,4% ning Eesti NSV-s 12,8%, siis Jõgeva rajoonis oli see 46% teeninduse üldmahust. Sellise teeninduse struktuuri korral ei iseloomusta teenuste maht ühe elaniku kohta elanikkonna teenustega rahuldatus astet. Äärmiselt kirju rentaabluuse tase erinevate teenindusharude ning teenuste liikide osas sunnib teenindusettevõtteid arendama kõrgema rentaabluusega teenuseid ning pidurdama madalama rentaabluusega, kuid ühiskondlikult vajalikumate teenuste osutamist. Ühiskonna ning ettevõtte huvid satuvad teineteisega vastuolule. Üheks selle vastuolu ületamise ning majandusreformi ülesannete realiseerimise vahendiks on olemasoleva hinnasüsteemi täiustamine ning parandamine.

Teeninduse hinnasüsteemi ülesehitamisel rakendatakse samu printsiipe mis hinnakujundamises tervikuna. Samal ajal peavad teenuste hinnad arvestama teeninduse spetsiifilisi iseärasusi. Kõrvuti teeninduse kui terviku omapäraga peavad teenuste hinnad peegeldama teeninduse üksikute allharude iseärasusi. On loomulik, et seejuures ei saa lähtuda igast üksikust teenusest, vaid teatud samaliigiliste teenuste rühmadest. Tekib vajadus teeninduse klassifitseerimiseks.

Olemasolev teeninduse klassifikatsioon jaotab teeninduse tööstuslikuks ning mittetööstuslikuks teeninduseks. Tööstusliku teeninduse alla kuuluvad järgmised teenindusharud: jalatsiteenindus, õmblusteenindus, autoteenindus, mööbliteenindus, keemiline puhastus ja värvimine, trikooteenindus, pesupesemine, ehitusteenindus, fototeenindus, muu tööstuslik teenindus. Mittetööstuslik teenindus hõlmab saunateeninduse, juuksuriteeninduse, laenu-teeninduse. Teeninduse selle liigituse puudusi on üksikute teenindusharude seisukohalt analüüsinud H. Jalasto.¹ Paljud selles töös püstitatud probleemid on käesolevaks ajaks juba lahendatud. Nii on näiteks fototeenindus ning ehitusteenindus mittetööstuslike teenindusharude hulgast lülitatud tööstuslike teenindusharude hulka. Teenuste tootmisharuline klassifikatsioon arvestab piisavalt teenuste tootmise tehnoloogilisi erinevusi, kuid teenuste elanikkonnale realiseerimise spetsiifikat arvestab see klassifikatsioon vähe. Seetõttu ei saa hinnakujundamisel ainult sellest klassifikatsioonist lähtuda.

Meie arvates teeb seda hoopis paremini prof. Š. Turetski poolt väljatöötatud elanikkonna elukondlike ja sotsiaal-kultuuriliste teenuste klassifitseerimise skeem.¹ Prof. Š. Turetski jaotab elanikkonna elukondliku ja sotsiaal-kultuurilise teenindamissfääri (reisijate transport, sideteenused elanikkonnale, haridus, tervishoid, teadus, kultuur, kaubandus, teenindus) kolme rühma (A, B, C). Meid huvitab ainult teeninduse koht selles klassifikatsioonis. Väljavõtteliselt hõlmaks teenindus sellest laiemast klassifikatsioonist järgmise osa.

A. Materiaalsete teenuste sfäär

- a) uue toodangu loomine (rõivaste, jalatsite, trikooseemete valmistamine individuaaltellimuste alusel),
- b) varemloodud toodangu normaalse kasutamise kindlustamine (esemete remont, elamute remont, pesupesemine, keemiline puhastamine ja värvimine).

B. Ringlussfääri teenused

esemete laenutamine (laenutusteenindus) (pikaajalise kasutamisega esemed, hooajalise kasutamisega esemed).

C. Mittetootmislikud teenused

sanitaar- ning hügieenialased teenused (saunad, dušid, juukselõiklad, ruumide koristamine jt.).

Prof. Š. Turetski klassifikatsioon arvestab paremini teenuste realiseerimise erinevaid tingimusi kui klassifitseerimine ainult

¹ Vt. H. Jalasto. Teeninduse arendamise ja juhtimise teoreetilisi põhi-küsimusi. Tallinn, 1967, lk. 16—20.

¹ Vt. Проф. Ш. Я. Турецкий. Развитие услуг и цены на услуги. Когнитивная «Развитие услуг и принципы ценообразования на бытовые услуги». ИИХ им. Плеханова, М., 1966, с. 6.

teenindusharude lõikes. See klassifikatsioon on aluseks hinnakujundamise printsiipide väljatöötamisel erinevatele teenuste rühmadele.

Meie arvates tuleks majanduslikult põhjendatud hindade üleshitamiseks rühmitada teenused ka sõltuvalt nende kohast inimeste igapäevaste vajaduste rahuldamisel. Teenused võiks jaotada kolme rühma.

1. Primaarsed teenused. Siia rühma kuuluksid eelkõige inimeste esmaste vajaduste hulka kuuluvad sanitaarhügieenilised teenused: massiliselt kasutatavad sauna- ning juuksuriteenused. Nende teenuste tunnuseks oleks nende mitteasendatavus kaupadega.

2. Sekundaarsed teenused. Siia kuuluksid kõik teenused, millede eesmärgiks on esemete normaalse kasutamise kindlustamine, üürimisteeninduse teenused, samuti teenused, mis loovad uut toodangut, omades seejuures massilist iseloomu.

3. Luksusteenused. Nende hulka kuuluksid kõrgemat järku juuksurisalongide, õmblussalongide, jalatsiateljeede jt. teenused.

Nende kolme liiki teenuste hindade kujundamisele peab lähema diferentseeritult. Elukondlike teenuste tariifide korrastamine ei tohi kaasa tuua nende taseme üldist tõusu. Eelkõige puudutab see primaarseid teenuseid. Nende hinnataseme tõus avaldab otsest mõju töötajate elatusasemele, eriti majanduslikult vähem kindlustatud elanikkonna kihtidele. Käesoleval ajal ei saa lugeda õigeks saunatarifiide tõstmist, olgugi et need ei kata nende teenuste osutamiseks vajalikke tootmiskulusid.

Kahjumi likvideerimiseks primaarsete teenuste osas võiks kasutada arvestuslikke tariife, näiteks saunateeninduses.

Arvestuslik tariif peaks katma teenuse tootmiseks vajalikud kulud ning kindlustama kasumi normaalselt töötavale teenindusettevõttele. Keskmise arvestusliku tariifi alusel hüvitatakse saunateeninduse kulud teenindusettevõttele. Tegelikult hüvitatakse arvestusliku ja keskmise plaanilise tariifi vahe. Seda tariifide vahet ei hüvita teenindusettevõttele tarbija, vaid selle katmiseks oleks otstarbekas moodustada teenindusministeeriumi juurde hindade reguleerimise fond. Summad sellesse fondi laekuksid eraldistest normaalselt kõrgema rentaablusega teenuste realiseerimistulemist.

Arvestusliku tariifi rakendamisega kaoks vastuolu stimuleerimisfondide moodustamise näitajate kasutamise vahel. Teenuste realiseerimise suurenemine toob kaasa ka bilansilise kasumi suurenemise. See ei tähenda, et saunateenuste hinnad ei võiks tõusta. Hinnatõusule peab kaasnema teenuse tarbimisväärtuse kasv. Kõrvuti kõrgemat järku teenustega peab olema turul ka primaarseid teenuseid, et tarbijal säiliks valikuvõimalus.

Sekundaarsete teenuste puhul tuleks kehtestada hinna objektiivseks alampiiriks tootmisharu keskmised kulud pluss kasum

teenindusharu normaalseks arenguks; ülempiirimääraks teenuste osas, mis kindlustavad esemete normaalse eksploatatsiooni, nende esemete edasise kasutamise majanduslik efektiivsus uute kaupade jaehindadest lähtudes.

Teenuste osas, mis loovad massiliselt uut toodangut individuaaltellimuste alusel (õmblusteenindus, trikooteenindus jt.), on hinna taset piiravaks teguriks ka erasektori konkurents teenuste turul. Liialt kõrged hinnad neile teenustele soodustavad tellimuste valgumist erasektorisse.

Olgugi, et neid teenuseid kasutavad suhteliselt kõrgemapalgalised, ei saa tingimustes, kus õmblustoodete, trikooesemete jt. kaupade pakkumine on nõudlusest väiksem, nende teenuste hinna taset tervikuna tõsta. Need teenused asendavad puuduvaid kaupu. Üksikute teenuste hindade reguleerimine on vajalik. Rentaabluse taseme tõstmise ja kahjumi likvideerimise peamiseks teeks on siin väikeste töökodade likvideerimine, laialdane mehhaniseerimine ja töö organiseerimise parandamine, materjalide kulunormide ümberhindamine ning teised omahinna alandamise ja teeninduse sisemiste ressursside mobiliseerimise abinõud.

Teisest aspektist tuleb lähtuda luksusteenuste hindade kujundamisel. Siin ei pea hind täitma mitte ainult ühiskondliku töö arvestuse funktsiooni, vaid ka suuremal määral reguleerima tootmist ning tarbimist. Nende teenuste osas peaks hind juba nüüd tagama pakkumise ning nõudluse vastavuse. Seda peaks hindade kehtestamisel arvestama. Luksusteenuste osas ei maksa karta, et hindade tõus vähendaks nõudlust, see võib kaasa tuua isegi nõudluse suurenemise (moodsad juuksurisalongid, jalatsiateljeed kõrgema kvaliteediga mudeljalatsite valmistamiseks jt.). Hinnad nende teenuste osas peavad olema tavalistest märgatavalt kõrgemad. Hind ei pea katma mitte ainult kõrgema kvaliteediga teenuse osutamise seotud kulud, vaid kindlustama normaalsest kõrgema rentaabluse. Täiendav puhastulu tuleks võtta teenuste hindade reguleerimise fondi või kui kõikide teenindusharude osas on kindlustatud vajalik rentaablus, siis kanda riigieelarvesse. Luksusteenuste puhul peab olema garanteeritud nende kõrgem kvaliteet. Kvaliteedinõuded võiksid olla fikseeritud hinnakirjade juurde kuuluvais tööde kirjeldustes.

Kehtiv teenuste hindade ja tariifide süsteem vajab täiustamist. On vaja ühtset metodoloogiat teenustariifide ülesehitamiseks. Eelkõige aga on vaja parandada omahinna kalkuleerimist teenindusettevõttesis, sest käesoleval ajal ehitatakse teenustariifid üles sageli individuaalsest tootmiskulude tasemest lähtudes. Andmed teenindusharu keskmiste kulude kohta paljude teenuste osutamisel puuduvad. Tuleks senisest enam rakendada teenustariifide diferentseerimist sõltuvalt kvaliteedist, tähtjast, hooajalisusest, nõudlusest ja pakkumisest.

Kuivõrd teeninduse arengut ning selle kulude taset määravad tegurid on dünaamilised, siis peab ka teenustariifide süsteem olema paindlikum. See peab aitama kaasa teenindusharude vahel valitsevate disproportsioonide likvideerimisele ning õigete proportsioonide kujunemisele teeninduses.

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В БЫТОВОМ ОБСЛУЖИВАНИИ

Р. Лумисте

Резюме

В 1969 г. бытовое обслуживание населения в Эстонской ССР перешло на новую систему планирования и экономического стимулирования.

До тех пор многие отрасли бытового обслуживания и виды услуг оставались нерентабельными.

Для решения проблем ценообразования на бытовые услуги необходимо совершенствовать классификацию бытовых услуг. Применяемая в бытовом обслуживании классификация, мало учитывает специфику реализации услуг. По нашему мнению, в ценообразовании на бытовые услуги следовало бы принять за основу классификацию, данную проф. Ш. Я. Турецким. Эта классификация разделяет услуги на три группы: 1) сфера материальных услуг, 2) услуги сферы обращения, 3) непроеизводственные услуги.

В статье вносится предложение сгруппировать услуги и по их значимости в удовлетворении потребностей населения: 1) первичные услуги, 2) вторичные услуги, 3) услуги «люкс».

Для построения цен на отдельные группы услуг следовало бы исходить из разных исходных принципов.

Уровень цен на первичные и вторичные услуги рекомендуется сохранить. Для обеспечения рентабельности первичных услуг следовало бы применять систему расчетных цен. В части вторичных услуг главным путем повышения рентабельности и ликвидации убыточности является укрупнение маленьких мастерских, механизация и улучшение организации труда, пересмотр норм расхода материалов и другие меры по снижению себестоимости и мобилизации внутренних резервов. По услугам «люкс» уровень цен рекомендуется привести в соответствие со спросом и предложением. Избыточную прибыль следовало бы использовать для покрытия разницы между фактическими и расчетными ценами по первичным услугам через фонд регулирования цен при министерстве.