

## Kütusehinna ökonomikast

Kütusehindade tõusu ei põhjusta mitte kõikumised "maailmaturul", vaid kohaliku turu nõudlus ning tarbijate reaktsioon hinnamuutustele.

Mõned aastad tagasi võis Eesti kütuseturul seirata "täielikule konkurentsile" lähedast olukorda. Üritajaid oli palju; tarbijal oli võimalus valida ning hinnad püsisid paigas. Kartellikokkulepped paarikümne pakkuja vahel ei olnud mõeldavad.

Tänaseks on olukord muutunud. Alles on jäänud tugevad firmad, kellel on ainult üks eesmärk: maksimeerida tehtud investeeringute tulusus. Suurfirmad taluvad kahjumiga opereerimist aastaid, ent kui piisav turuosa on kätte võidetud, tuleb sisse lülitada "viies" käik. Samal ajal on suur osa tarbijatest kaotanud valikuvabaduse, olles püsikliendi allahindluste, krediitkaartide jm. kaudu haaratud "oma" firma haardesse.

Kütusefirmade peamine vahend tulemuste maksimeerimisel on tõhus hinnapoliitika. On vähetõenäoline, et selleks kasutatakse primitiivset *cost-based* skeemi, mille puhul müügihind kalkuleeritakse ostuhinnast ühe lihtsa tehaga. Maksimaalse kasumi tagab ikkagi sihtgrupi nõudlusel põhinev hinnapoliitika (*demand oriented pricing*).

Autokütus on selline hüvis, mille üldine hinnatõus toob kaasa suhteliselt "ükskõikse" ostukäitumise ehk teisiti: hinna tõstmine 10% põhjustab küll müügikoguste vähenemise, kuid kõigest näiteks 5% võrra. Sarnased tooted on ka ravimid, kommunaalteenused, sigaretid, advokaatide teenused jm.

Nn. mitteelastse nõudlusega kaupade hinnapoliitika on lihtne: mida kõrgem hind, seda väiksem käive, kuid suurem kasum. Tekib küsimus: mis takistab kütusefirmadel hindu "taevasse" tõstmast? Vastus: selle äri spetsiifika. Tänaused tanklad on omamoodi *supermarketid*, kus kütusemüügist teenitava kasumi kasv ei kompenseeriks kaubandusest saamata jäävat tulu, kui klientide arv väheneks.

Kui nüüd Eesti kütuseturule on jäänud vähe pakkujaid, on neil võimalik kokku leppida ning ellu viia ühtset, kasumit maksimeerivat hinnapoliitikat, toimides monopoolse grupina. Kõik suuremad kütusefirmad on olukorras, kus hinna alandamine omaette annab küll lühiajalise kasumilisa (ja seda ka aeg-ajalt tehakse), kuid pikema perioodi vaates on kõigile tulusam käituda ühtemoodi: tõsta järkjärgult hinda, hoides seda koordineeritud tasemel.

Armin Laidre

NetEkspert.com  
finantsinsener