



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti tuleviku heaks

E-kursuse

"Majandusõpetus P2TP.TK.055"

materjalid

Aine maht 3 EAP

Eve Parts (Tartu Ülikool), 2012

SISUKORD

1. Majanduse olemus	3
1.1. Põhimõisted	3
1.2. Turg ja turuosalised	4
1.3. Ratsionaalne käitumine	6
1.4. Ressursside piiratus ja alternatiivkulu	7
1.5. Ressursside nappus ja tootmisvõimaluste piir	8
1.7. Turuvormid ja konkurents	10
2. Nõudlus ja pakkumine. Turutasakaal	11
2.1. Turu toimimine	11
2.2. Hüviste individuaalne nõudlus	12
2.3. Turunõudlus	14
2.4. Pakkumise kujunemine	17
2.5. Turutasakaal ja hind	18
3. Majapidamiste tarbimiskäitumine	21
3.1. Sissejuhatus	21
3.2. Majapidamiste roll tulude-kulude ringkäigus	22
3.3. Tarbija vajadused, eelistused ja kasulikkus	23
3.4. Tarbimiseelarve	29
3.5. Optimaalne tarbimisotsus	31
3.6. Säästlik tarbimine	33
4. Tööturg	36
4.1. Sissejuhatus	36
4.2. Põhimõisted	36
4.3. Liikumised tööturul	39
4.4. Tööpuuduse liigid ja põhjused	41
4.5. Eesti tööturu olukord	42
4.6. Tööpoliitika	45
5. Valitsuse roll majanduses	46
5.1. Valitsussektori olemus	46
5.2. Valitsussektori tulud ja kulud	47
5.3. Maksustamise põhimõtted	49
5.4. Eelarve tasakaal	51
5.5. Eelarvepoliitika	53
6. Raha- ja finantsturg	54
6.1. Raha olemus ja funktsioonid	54
6.2. Nõudlus ja pakkumine rahaturul	56
6.3. Kommertspangandus	58
6.4. Keskpang ja rahapoliitika	59
6.5. Inflatsioon ja selle tagajärjed	60
7. Kasutatud kirjandus	62

1. Majanduse olemus

1.1. Põhimõisted

Käesoleva teema eesmärgiks on tutvustada majandusõpetuse põhiolemust, turu mõistet ja selle osalisi, ressursside piiratuse probleemi ning erinevaid majandussüsteeme.

Majandusteadus on õpetus piiratud ressursside võimalikult efektiivsest kasutamisest inimeste kasvavate vajaduste rahuldamiseks. Majandusteaduse saab uurimisobjektide alusel jagada laias laastus kaheks: majandusteooriaks (*economics*) ja ärijuhtimiseks (*business administration*).

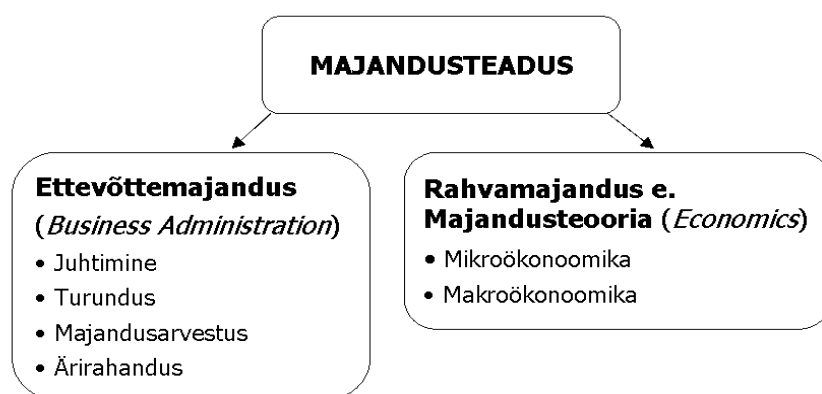
Majandusteooria (ka rahvamajandus) tegeleb majandusprotsesside ja neid protsesse mõjutavate seaduspärasuste tundmaõppimisega. Majandusteooria jaguneb omakorda kaheks:

- Mikroökonomika uurib majapidamiste ja ettevõtete valikuid oma heaolu maksimeerimisel.
- Makroökonomika tegeleb majanduse kui terviku probleemidega ja koondnäitajate analüüsiga, luues ühtlasi aluse majanduspoliitiliste otsuste tegemiseks.

Ärijuhtimine ehk rakenduslik majandusteadus (ka ettevõtetmajandus) kasutab majandusteooria poolt välja selgitatud seaduspärasid üksikute majandussubjektide (eelkõige ettevõtete) huvides. Selle raames uuritakse tegevusi, mis on vajalikud ettevõtete edukaks tegevuseks, nagu juhtimine ja turundus, majandusarvestus jne.

Majandusteaduse laiemaks väljundiks on (ideaalis 😊) kogutud info ja teadmiste rakendamine kogu ühiskonna arenguks adekvaatsete majanduspoliitiliste otsuste kaudu.


Majandusteaduse struktuur



Joonis 1.1. Majandusteaduse struktuur

Majandusnähtuste vaheliste seoste ja muutuste analüüsimisel kasutatakse nn. mudelkäsitlust.

Majandusmudel on majanduse uuritava osa lihtsustatud kujutis, kus vaadeldakse ainult olulisi/huvipakkuvaid seoseid. Mudeli raames pannakse paika kasutatavate mõistete ja uuritavate seoste definitsioonid ning ka eeldused, mille korral konkreetne mudel rakendatav on. Taolisi mudeleid saab kujutada erinevate vahenditega: verbaalselt, graafiliselt või matemaatiliselt (valemite abil).

 **Mõtlemisülesanne:** miks on mudelid kasulikud (või siis mitte)? Millisel juhul on nukk parem kui elus inimene? Mänguauto parem kui pärisauto? (lisa ise näide)

1.2. Turg ja turuosalised

Turgu saab kõige lihtsamalt defineerida kui kauplemise kohta, kus kohtuvad hüvise ostjad (nõudjad) ja müüjad (pakkujad). See võib olla nõ käegakatsutav turg, näiteks talutoodete müüjad pakuvad oma kaupa linna või asula turuplatsil. Keerulisemaks muutub turu defineerimine juhul, kui kauba müüja pole selle tootja (see kehtib tänapäeval enamikes kauplustes) ning ka ostja ei pruugi olla kauba lõpptarbija (näiteks hulgiostude korral). Kui turuplatsil saab ostja müüjaga hinna üle kaubelda, siis kaupluses ooste sooritades me kassapidajaga hinna üle ei vaidle.

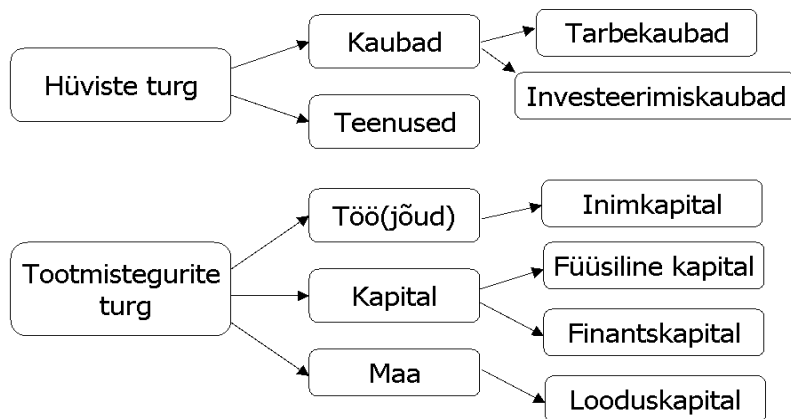
Laiemalt mõistetakse turu all majanduse toimimise süsteemi (korraldust), mille vahendusel toimub turuosaliste suhtlemine ning kujunevad hüviste (kaupade ja teenuste) ostetavad ja müüdavad kogused ning hinnad. Selline definitsioon ei välista vahendajate olemasolu (tootja -> hulgimüüja -> jaemüüja -> lõpptarbija), kuid kehtib reegel, et kõik turuosalised mõjutavad mingil määral hüviste hinda ja müüdavaid koguseid.

Turuosalised on kõik müüjad ja ostjad, kes turul osalevad (majandusteoorias nimetatakse neid ka nõudjateks ja pakkujateks). Peamisteks turuosalisteks ehk majandussubjektideks on majapidamised, ettevõtted ja valitsus. Kui riik on avatud majandusega, st omab majandussuhteid teiste riikidega, siis lisandub neile neljanda majandussubjektina veel välissektor (teiste riikide tootjad ja tarbijad).

- **Majapidamine** on majandusüksus, kellel on ühine eelarve ja kes teevad ühise ostuotsuse. Majapidamise eesmärgiks on saada võimalikult palju kaupu ja teenuseid võimalikult väikeste kuludega. Samal ajal on majapidamiste liikmed ka ressursiomanikud, pakkudes turul ettevõtetele oma tööjõudu, kapitali ja teisi ressursse (loodusressursid jm). Majapidamiste tarbimisotsuse kujunemist käsitletakse lähemalt kursuse 3. teemas.
- **Ettevõtted** toodavad kaupu ja teenuseid ning pakuvad neid turul müügiks. Kuna ettevõtte tegevuse põhieesmärgiks on kasumi maksimeerimine, siis püüavad nad valmistada just selliseid tooteid, mida tarbijad osta soovivad ja mille eest nad on nõus rohkem maksma.

Järgmine joonis 1.2. võtab kokku erinevad turgude liigid, mille kaudu turuosalised omavahel suhtlevad. Kuigi näiliselt erinevad, on kõikide turgude toimimise loogika sarnane: majapidamiste nõudluse ja ettevõtete pakkumise koosmõjul kujuneb igal turul tasakaalupunkt, mis määrab sellel turul ostetava ja müüdava hüvise tasakaaluhinna ja -koguse. (Nõudluse ja pakkumise kujunemist uurime lähemalt kursuse 2. teemas).

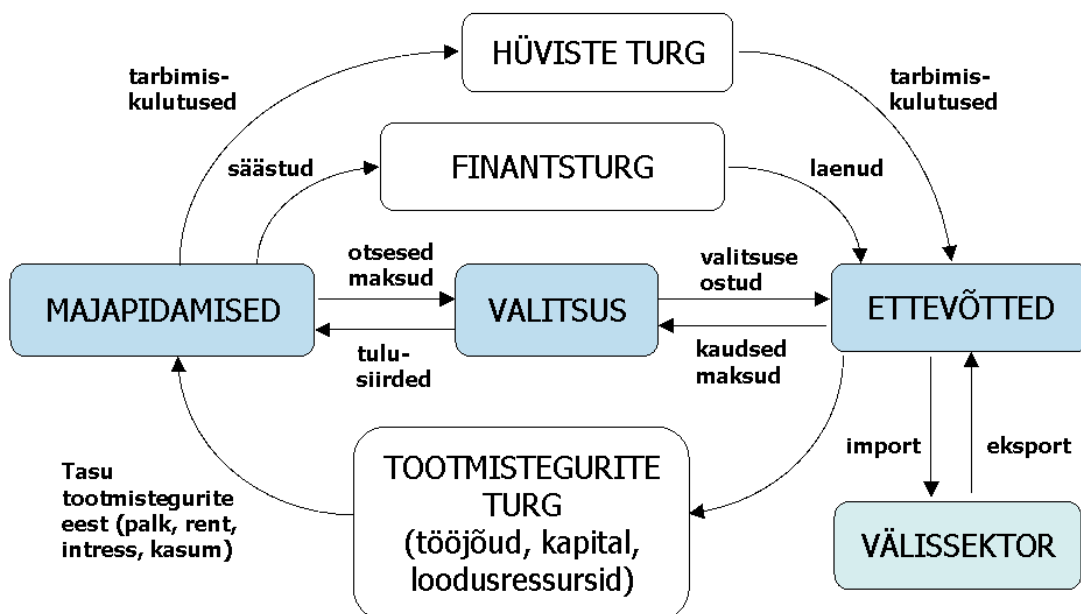
Turgude liigid



Joonis 1.2. Turgude liigid.

Erinevate turuosaliste ostu- ja müügitehingud erinevatel turgudel tekitavad majanduses tulude-kulude ringkäigu (vt. joonis 1.3). Nooled tähistavad joonisel raha liikumise suunda. Vastassuunas liiguvad kaubad, teenused ja tootmisressursid. Pane tähele, et kuigi import mitmekesistab meie tarbimisvõimalusi, viib see raha riigist välja, eksport toob aga raha riiki juurde. Valitsuse rolli tulude-kulude ringkäigus vaatleme lähemalt kursuse 5. teemas.

Tulude-kulude ringkäik



Joonis1.3. Rahvamajanduslik ringkäik

Mõtlemisülesanne: kas joonisel 1.2 on kajastatud kõik võimalikud hüviste liigid, või oskad sinna veel midagi lisada? (Vihje: sotsio-emotsionaalsed hüvised – neid on küll raskem, kui mitte võimalik turult osta, kuid ometi soovime me neid tarbida ja need suurendavad meie heaolu).

1.3. Ratsionaalne käitumine

Majandusteooria lähtub üldisest eeldusest, et erinevad majandussubjektid (majapidamised, ettevõtted ja valitsus) käituvad ratsionaalselt ehk maksimeerivad oma heaolu etteantud piirangute raames. Seega võib majandusteadust defineerida ka kui inimkäitumise selgitamise viisi, mis lähtub järgmistest eeldustest:

- 1) inimesed omavad eesmärke,
- 2) inimesed on teadlikud piirangutest, mis takistavad eesmärkide saavutamist,
- 3) inimesed valivad oma eesmärkide saavutamiseks parima (st kõige ratsionaalsema) tee.

Kui jälgida meie igapäevast elu, siis võib ratsionaalse käitumise eeldus tunduda eluvõõras. Tõepoolest, eriti kolmanda punkti osas oskab kindlasti igaüks tuua näiteid, kus eesmärgi suunas ei liiguta just kõige ratsionaalsemalt. Peamiseks põhjuseks, miks inimesed käituvad ebaratsionaalselt, on teadmatus – inimesed kas ei oska või ei viitsi erinevaid alternatiive läbi kaaluda. Kuid sageli ei ole ka tingimused, milles inimesed käituvad, ratsionaalsed, näiteks info pole sageli kättesaadav. Ebaratsionaalne käitumine võib olla ka teadlik: tean küll, et enne eksamit on mõistlik välja magada, kuid lähen siiski eksamieelsel ööl peole (valik olla ebaratsionaalne on nõ "luksuskaup").

Majandusteoorias kasutatakse üdini ratsionaalselt käituvat isiku tähistamiseks mõistet **Homo economicus** (*economic human, economic man*), kes käitub alati omakasupüüdliselt ja kelle ainsaks eesmärgiks on isikliku heaolu suurendamine.

Sa pole sellise väitega inimkäitumise kohta nõus? Vaata järgnevat videot ja mõtle, mis inimesi tegelikult motiveerib:

<http://blog.acton.org/archives/17655-humans-are-not-economic-automata.html>



1.4. Ressursside piiratus ja alternatiivkulu


Ressursid on kõik vahendid või tagavarad, mida majandussubjektid saavad kasutada oma heaolu maksimeerimiseks.

- Ettevõtete jaoks on ressursid tootmissisendid, mida kasutatakse kaupade ja teenuste valmistamiseks
- Tarbijate jaoks on ressursid rahalised vahendid ja ka aeg, mille arvelt rahuldada oma erinevaid vajadusi – kõike korraga ei saa!
- Valitsuse jaoks on ressursid maksudega kogutud vahendid, mida kasutatakse avaliku sektori ülalpidamiseks ning abivajajate toetamiseks

Tavaliselt on meie eest mitmeid erinevaid valikuid, kuid realiseerub neist ainult üks. Näiteks: kas minna vaheajal sõpradega Eestis matkama või sõita perega soojamaareisile? Kas osta napi taskuraha eest "midagi head" või minna kinno/teatrisse? Seega kaasneb iga valikuga millestki loobumine. Sellise sunnitud loobumise põhjuseid on enamasti mitu – sageli raha, mida kõige jaoks ei jätku, aga ennekõike ikkagi aeg, mis on piiratud ressurss ka kõige jõukamate jaoks.

Erinevate võimaluste vahel valides tuleb lisaks iga valikuga kaasnevale otsesele kulule arvesse võtta ka alternatiivkulu. **Alternatiivkulu** (*opportunity cost*) on loobumiskulu ehk saamatajäänud tulu parimast alternatiivsest võimalusest, mida me tegelikult ei kasutanud (kuna valisime veel parema võimaluse). See on nii majanduslike kui lihtsalt eluliste otsuste tegemisel äärmiselt oluline aspekt, mida teadmatuses sageli ignoreeritakse.

Vaatame näiteks gümnaasiumi lõpetaja ees seisvat põhivalikut: kas minna kohe edasi õppima või siirduda tööle? Materiaalse poole pealt on kohese edasiõppimise kuludid suhteliselt lihtne kokku arvutada – siia kuuluvad kulutused õppevahenditele, eluasemele ja toidule, sõltuvalt riigist ja ülikoolist ka õppemaks. Kuid need pole kaugeltki kõik õppimisega seotud kulud, vaid neile lisanduvad mitmesugused kaudsed kulud, mida on raskem rahasse ümber arvestada. Näiteks: 1) töökogemus ja palk, mida õpingute jätkamise asemel tööle minnes on võimalik teenida; 2) alternatiivsete põnevate tegevuste väärtus, millest tuleb loobuda, kuna olemasolev aeg ja raha kuluvad õppimisele; 3) õppevahenditele ja õppemaksuks mineva raha saaks kulutada mingite teiste huviste ostmiseks või panna pank/aaktsiaturule tulu teenima, 4) jne.

 **Mõtlemisülesanne:** millised on Sinu arvates pärast gümnaasiumi lõpetamist kohese edasiõppimise eelised?

Ressursside piiratus ühelt poolt ja ratsionaalse käitumise eeldus teiselt poolt on aluseks optimaalsusprintsibile. Siin on kaks võimalust, kas:

- 1) maksimaalne tulemus fikseeritud ressursside juures (näiteks tarbimisotsused piiratud tulude korral), või
- 2) fikseeritud tulemus minimaalsete kuludega (näiteks lõunasöök võimalikult odavalt).

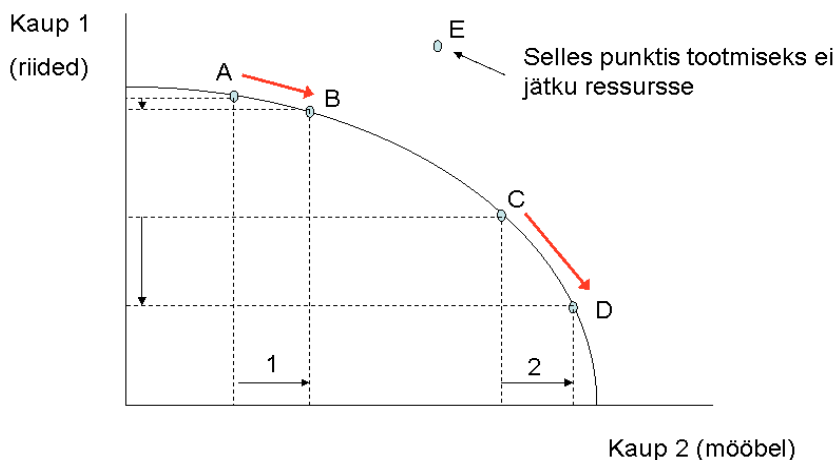
Majandus kui terviku, aga ka näiteks perekonna või sõpruskonna tasandil on võimalik defineerida nn. **Pareto-optimaalsus** – see on olukord, kus pole võimalik ressursse ümber jaotades suurendada kellegi heaolu ilma, et samal ajal kellegi teise heaolu väheneks. Teiste sõnadega on see olukord, kus kõik ressursid on jaotatud majandussubjektide vahel parimal võimalikul viisil.

1.5. Ressursside nappus ja tootmisvõimaluste piir

Nii nagu ressursside (eelkõige raha ja aja) nappus avaldab mõju meie tarbimisotsustele, peavad sarnase piiranguga arvestama ka ettevõtted. Selleks et toota erinevaid kaupu ja teenuseid, on vaja mitmesuguseid sisendressursse – toorainet, masinaid ja seadmeid ning töötajaid, kes masinaid kasutades toorainest lõpptootte valmis teeksid. Näiteks kraavi kaevamiseks on vaja labidat või koppa ja töömeest, kes oskaks vastavat töövahendit liigutada. Samamoodi on ettevõtte bilansi koostamiseks vaja raamatupidajat, kes etteantud „toorainest“ (algandmetest ettevõtte tehingute kohta mingil perioodil) masinaga (arvutiga) lõpptootte (bilansi või aruande) koostab. Seejuures on oluline, et üldjuhul ei saa üks ja sama töötaja korraga teha mitut tööd ning samuti ei saa ühte ja sama masinat kasutada samaaegselt mitme erineva töö tegemiseks.

Eelnenust järeldub, et kuna ressursid (tööjõud, kapital) on piiratud, siis on ühe hüvise tootmise suurendamine võimalik ainult juhul, kui mingi teise hüvise tootmisest osa ressursse ära võetakse. Erinevate hüviste tootmisvõimaluste kombinatsioon olemasolevate ressursside ja tehnoloogia korral näitab **tootmisvõimaluste piir** (vt joonis 1.4).

Tootmisvõimaluste piir



Joonis 1.4. Tootmisvõimaluste piir

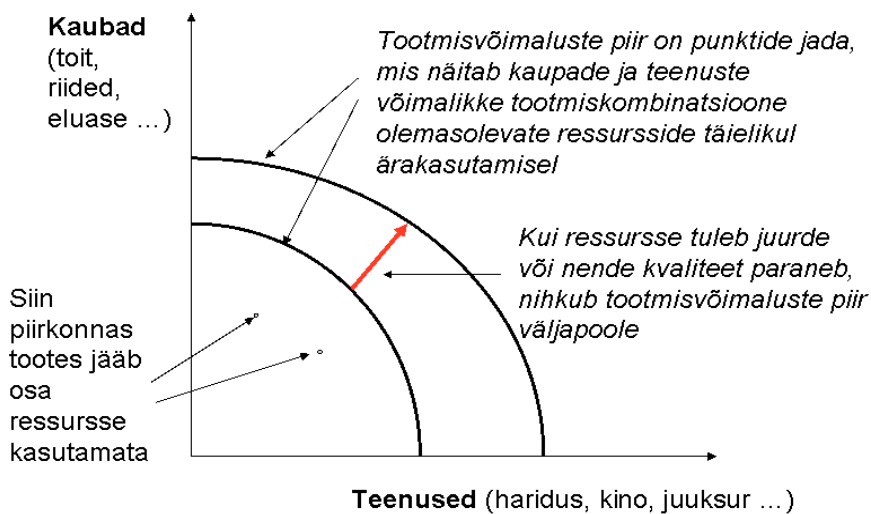
Graafiliselt kujutatakse tootmisvõimaluste piiri enamasti kumerana, mitte sirgjoonena. See tähendab, et kui me suurendame ühe hüvise toodetavat kogust, siis teise hüvise kogus, mille tootmisest peame loobuma, on seda suurem, mida rohkem me alguses teist hüvist toodame (ja mida rohkem selle teise hüvise tootmiseks sobilikke ressursse oleme me juba mujalt majandusest ära tõmmanud). Võrdleme joonisel liikumist punktist A punkti B liikumisega punktist C punkti D. Mõlemal juhul suureneb teise hüvise tootmine ühepalju (nooled 1 ja 2 on ühepikkused), kuid esimesel juhul on esimese hüvise loobutav kogus märgatavalt väiksem kui teisel juhul. Põhjuseks on see, et punktis A on enamus ressursse koondunud esimese hüvise tootmisesse, seega saab sealt vähemaks võtta just

selliseid ressursse, mis sobivad enam teise hüvise tootmiseks ja võib-olla mitte nii hästi esimese hüvise tootmiseks (näiteks vastavate oskustega töötajad). Kui aga alustame oma liikumist punktist C, kus enamik (sobivaid) ressursse on juba koondunud 2. hüvise tootmisesse, siis on sobivate lisaressursside leidmine raskendatud ning tuleb kasutada vähem sobivaid, mida paraku kulub suuremas koguses.

Asjaolu, et olemasolevad ressursid ei sobi ühtviisi hästi kõigi erinevate hüvistega tootmiseks, selgitab hästi ka seda, miks saab üheaegselt eksisteerida nii tööpuudus kui töötajupuudus. (Tööturгу üldiselt ning struktuurse töötuse põhjuseid uurime kursuse 4. teema raames).

Tootmisvõimaluste piiratus ei ole enamasti siiski absoluutne – on mitmeid võimalusi, kuidas saavutada (toota, tarbida) rohkem kui ressursid hetkel võimaldavad. Tööturгу aluseks võttes on näiteks võimalik ressursse väljastpoolt juurde hankida (töötute tagasitoomine tööturule, tööjõu sissetoomine teistest riikidest), olemasolevate ressurside kvaliteeti tõsta (töötajate ümber- ja täiendõpe) ning neid efektiivsemalt kasutada (töötajatele paremate töövahendite muretsemine). Kõik need tegevused suurendavad tootmisvõimalusi, mis graafiliselt avaldub tootmisvõimaluste joone nihkena väljapoole (vt. joonis 1.5).

Tootmisvõimaluste piiri nihe



Joonis 1.5. Tootmisvõimaluste piiri nihe.

1.6. Majanduse 3 põhiküsimust

Kuna ressursid on piiratud, siis seisab iga majanduse ees kolm põhiküsimust:

- 1) Mida toota?
- 2) Kuidas toota?
- 3) Kellele toota (ehk kuidas ja kellele jaotada)?

Esimene neist on küsimus ressursside ratsionaalsest paigutusest, tootmise alternatiivkulust ning tarbijate vajadustest. Teisele küsimusele vastamiseks on vaja infot kättesaadava tehnoloogia, tootmise efektiivsuse ning olemasolevatel ressurssidel baseeruva suhtelise eelise kohta. Kolmas küsimus puudutab jaotamise efektiivsusest ja õiglust ning kuna õiglus on suhteline kategooria, siis lõplikku tõe siin ei eksisteerigi.

Vastuste kujunemine eeltoodud küsimustele sõltub ka sellest, millise majandussüsteemiga on konkreetses riigis tegemist.

- **Traditsioonilises majanduses** toodab igaüks peamiselt iseenda tarbeks, toimub vaid vähene vahetus kaup-kauba vastu (nn. bartertehingud).
- **Turumajanduses** on ressursid eraomanduses, turgudel valitseb konkurents ning nõudlus ja pakkumine määravad vastuse kõigile kolmele küsimusele.
- **Plaanimajanduse** korral on ressursid ühisomanduses ning otsused nende kasutamise kohta tehakse riigi tasandil võimukandjate poolt.
- **Segamajanduse** ehk nn. reguleeritud turumajanduse korral toimivad enamasti turumajanduse reeglid, kuid teatud valdkondades sekkub ka riik, püüdes suurendada selliste hüviste tootmist, mida erasektor loob ja tarbib liiga vähe (näiteks haridus- ja tervishoiuteenused, riigikaitse, keskkonnakaitse).

1.7. Turuvormid ja konkurents

Turumajanduse põhireegli kohaselt kujunevad hinnad turul nõudmise ja pakkumise koosmõjul. Kuid see, kui kõrgeks või madalaks hinnad kujunevad, sõltub ka tootjate ja müüjate vahelisest konkurentsist. Arenenud riikides on kaasajal majandussüsteemiks pigem segamajandus, kuid eraomand ja konkurents mängivad endiselt olulist rolli. **Eraomand** on kogu omand, mis ei kuulu riigile ega omavalitsustele. Omanikul on tavaliselt huvi oma vara võimalikult efektiivselt kasutada ja eraomandi levik peaks seega viima riigi kui terviku tasandil kõigi ressursside/varade võimalikult efektiivse kasutamiseni. **Konkurentsi** võib defineerida kui turuosaliste püüdlemist ühe ja sama eesmärgi suunas olukorras, kus ühe edu tähendab teise ebaedu. Näiteks ettevõtjad võitlevad kasumi maksimeerimise eesmärgil uute klientide ja odavate sisendressursside pärast (odavamad tootmissisendid võimaldavad alandada toodangu omahinda ja seega ka müügihinda, mis ongi üks võimalus uute klientide võitmiseks). Ka tarbijate vahel võib valitseda konkurents, kui mingeid heaolu suurendavaid hüviseid on turul nõudlusest vähem. Kuigi konkurents turuosalistele endile reeglina ei meeldi, kuna see sunnib efektiivsuse nimel rohkem pingutama, siis ühiskonna kui terviku seisukohalt on see kasulik. Riigi ülesandeks ongi kaasaegses turumajanduses eelkõige omandiõiguste tagamine ja konkurentsi soodustamine.

Turuvormide ja konkurentsi erinevaid liike tutvustab järgmine tabel. Konkurentsi tase sõltub eelkõige sellest, kui palju on turul erinevaid pakkujaid. Pakkujate arv omakorda sõltub sisenemisbarjääridest – kui uutel ettevõtetel on keeruline antud majandusharus tootmist alustada (näiteks seadusandluse, oskuste puudumise või suure vajaliku alginvesteeringu tõttu), siis pärsib see konkurentsi ning annab seesolijatele eelise ja võime turuhindu mõjutada. See, milline turuvorm konkreetses majandusharus välja kujuneb, sõltub muuhulgas riigi suurusest (väikeriigis on optimaalne tootjate arv reeglina väiksem kui suurriigis), kuid eelkõige toodagu tüübist. Lihtsa ühetaolise toodangu valmistamisega saavad hakkama paljud (näiteks toidu ja esmatarbekaupade tootmine), kuid spetsiifilisema toodangu valmistamiseks on vaja eriteadmisi ja –oskusi ning see on jõukohane vähematele, kes saavad seetõttu nautida turul monopolset staatust.

Tabel 1.1. Turuvormide ja konkurentsi liigid

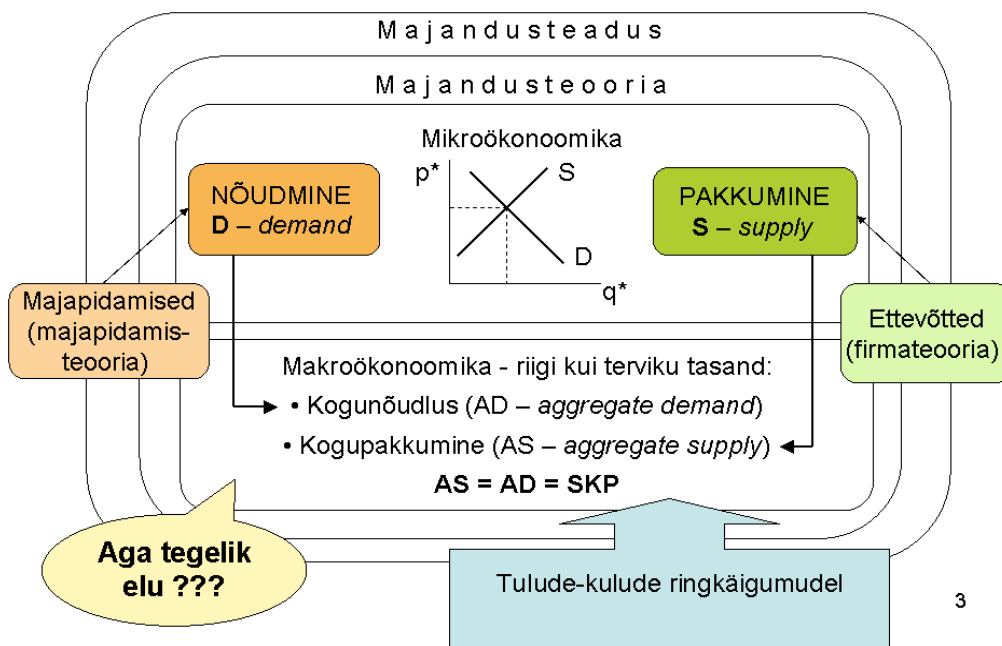
	Täielik konkurents	Monopolistlik konkurents	Oligopol	Monopol
Müüjate arv	palju	palju	mõned	üks
Võime mõjutada turuhindu	puudub	osaline	suur	väga suur
Sisenemis-barjäärid	puuduvad	puuduvad	osalised	kõrged
Toodangu tüüp	ühetaoline	väikeste erinevustega	ühetaoline	spetsiifiline

2. Nõudlus ja pakkumine. Turutasakaal

2.1. Turu toimimine

Eelmises teemas saime teada, et majandus põhineb erinevate majandussubjektide – majapidamiste, ettevõtete ja valitsuse – vahelistel tehingutel, mis toimuvad erinevatel turgudel. Turud liigitatakse hüvisteturuks ja tootmistegurite turuks, viimaste hulka kuuluvad nii kapitaliturg, rahaturg kui ka tööjõuturg. Hüvisteturu võib omakorda jagada materiaalseste kaupade ja mittemateriaalsete teenuste turuks, või alternatiivse variandina ka tarbekaupade (neid ostavad ja tarbivad majapidamised) ning kapitalikaupade turuks (kapitalikaupu ehk tootmismasinaid ja –seadmeid ostavad ettevõtted, et nende abil uusi tooteid valmistada). Kõigil turgudel toimib ühesugune loogika: nõudluse ja pakkumise koosmõjul kujunevad ostetavad ja müüdavad kogused ning hinnad.

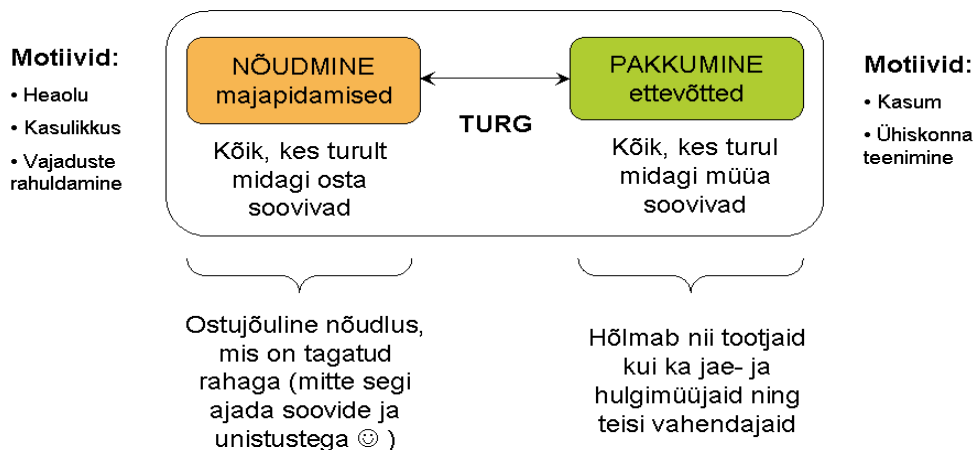
Kuidas kõik omavahel seotud on ...



Joonis 2.1. Nõudluse ja pakkumise analüüs tulude-kulude ringkäigus.

Käesolevas peatükis uurime, kuidas kujunevad nõudlus ja pakkumine hüviste turul (vt joonis 2.2). Nõudluse ja pakkumise defineerimisel on oluline silmas pidada, et tegemist pole pelgalt majapidamiste või ettevõtete sooviga hüviseid osta või müüa, vaid see soov peab olema tagatud. See tähendab, et majapidamistel peab olema oma ostusoovi realiseerimiseks piisavalt raha ning ettevõtte peab suutma turule pakutava koguse ka valmistada või sisse osta.

Nõudmine ja pakkumine



Joonis 2.2. Nõudjad ja pakkujad.

Nii nõudluse kui pakkumise kujunemisel on olulised turuosaliste motiivid, seega püüame järgnevalt leida vastused ka küsimustele, miks tarbijad ja tootjad erinevaid kaupu just sellistes kogustes osta või müüa soovivad.

2.2. Hüviste individuaalne nõudlus

Hüvise individuaalne nõudlus on hüvise kogus, mida üks majapidamine mingil perioodil erinevate hindade korral tarbida soovib. Nõudlust mõjutavate tegurite hulgas on olulisimad hüviste hinnad ning majapidamise sissetulek.

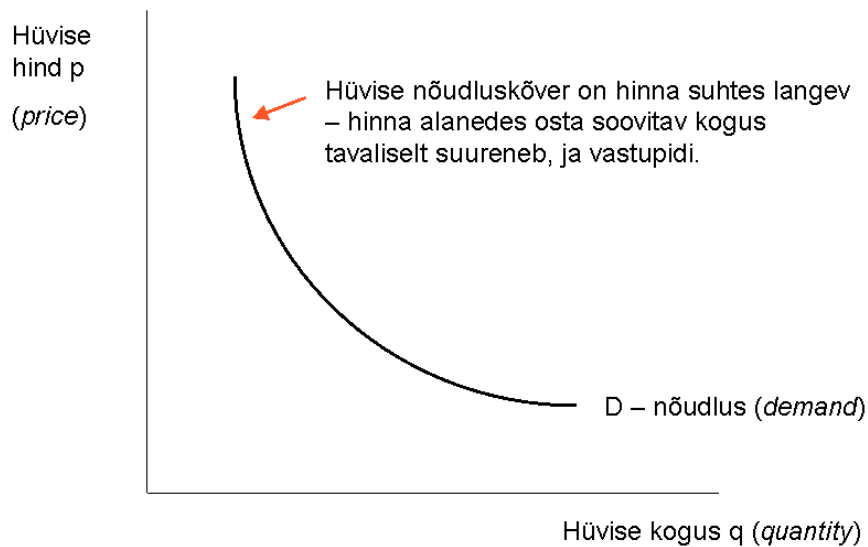
Nõudlus ja hüvise hind. Hüvist nõutakse tavaliselt seda rohkem, mida madalam on selle hind. Normaalhüvise hinna alanemine toob kaasa selle nõudluse suurenemise kahel põhjusel:

- 1) Hüvis muutub teiste hüvistega võrreldes odavamaks (asendusefekt);
- 2) Endise koguse ostmisel vabaneva raha arvel saab rohkem tarbida (sissetulekuefekt).

Hüvise hinna ja nõutava koguse pöördvõrdeline seos on kujutatud järgneval joonisel. Enamasti pole see seos aga lineaarne – väga kõrge alghinna korral ei suuda ka märkimisväärne hinnalangus nõudlust oluliselt suurendada, samas kui hüvis on juba odav, siis edasine hinnalangus (äärmuslikul juhul kuni hüvise tasuta jagamiseni) võib


põhjustada nõudluse ülisuure kasvu (viimasel juhul ei ole aga enamasti tegemist ratsionaalse käitumisega, sest lõpmatult tarbida ei jõua meist keegi). Kirjeldatud põhjusel ei kujutata nõudluskõverat graafikul tavaliselt mitte sirgjoonena, vaid nõgusana.

Nõudluse sõltuvus hinnast



Joonis 2.3. Nõudluse sõltuvus hinnast

Ühe hüvise nõudlust võivad mõjutada ka teiste hüviste hinnad, näiteks asendus- ja kaaskaupade korral. *Asenduskaupade* puhul toob ühe hüvise hinnatõus kaasa teise analoogkauba nõudluse kasvu – kui näiteks üks leivatootja tavalise musta leiva hinda tõstab, siis hakkavad tarbijad seda vähem ostma ja lülituvad ümber teise tootja musta leiva tarbimisele. *Kaaskaupade* puhul on hinnatõusul vastupidine efekt, st ühe hüvise hinnatõus toob kaasa nii kallinenud hüvise kui selle kaaskaupade tarbimise vähenemise – näiteks suuskade märkimisväärne kallinemine vähendab nii suuskade kui ka suusasaabaste nõudlust. Teineteisest *sõltumatute hüviste* hinnad vastastikku nõudlust ei mõjuta – näiteks šokolaadi hinnatõusul ei tohiks olla mingit seost lumelabidate nõudlusega.

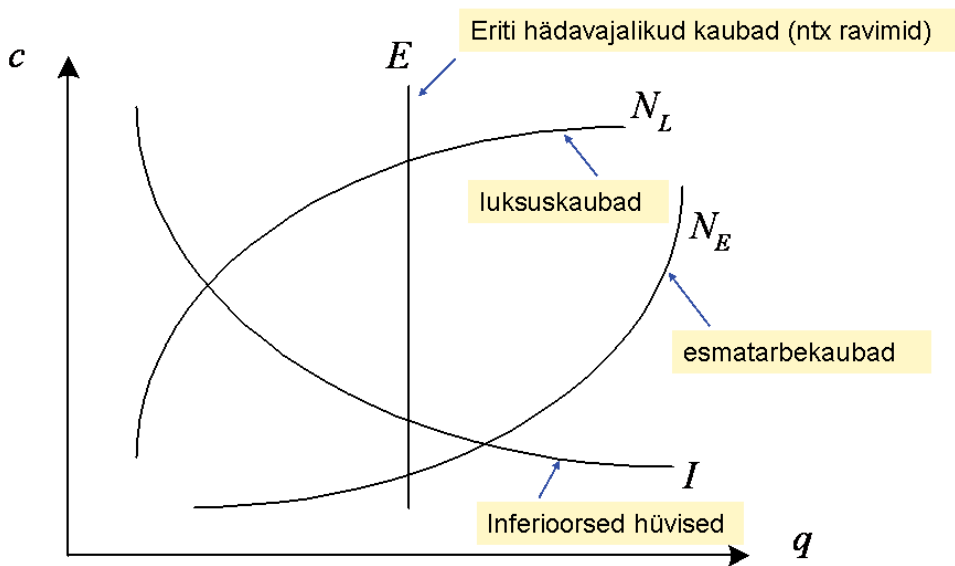
 **Ülesanne:** too üks näide enda poolt tarbitavate kaaskaupade kohta ja teine näide enda poolt tarbitavate asenduskaupade kohta. Kui ühe kaaskauba ja ühe asenduskauba hind tõuseb, kas siis Sinu nõudlus nende hüviste järele muutub ülalkirjeldatud viisil? Kui ei, siis selgita, miks?

Nõudlus ja sissetulek. Hüvisekoguse sõltuvust sissetulekust kirjeldavad Engeli kõverad ehk **sissetuleku-tarbimise kõverad** (vt. joonis 2.4). Enamasti kehtib seaduspära, et mida suurem majapidamise sissetulek, seda suurem on ka nõudlus. See reegel kehtib normaalhüviste korral. Seejuures esmatarbekaupade puhul on nõudluse kasv tulude kasvades aeglustuv (joon N_E joonisel), luksuskaupade puhul aga nõudlus suureneb tulude kasvades kiirenevalt (joon N_L).

Erandid eeltoodud reeglist on niinimetatud inferioorsed kaubad (rämpskaubad ehk madala kvaliteediga kaubad; joonisel joon I)), mida inimesed on sageli sunnitud tarbima nende odavuse tõttu – taoliste hüviste nõudlus sissetulekute kasvades hoopis väheneb, kuna suurem tulu võimaldab nende asendamist kvaliteetsemate analoogkaupadega. Teine erand puudutab teatud hädavajalikke hüviseid (näiteks ravimid; joonisel joon E), mida tarbitakse alati kindlas koguses, sõltumata sissetulekust või hindadest).

Engeli kõverad

Väljendavad sissetuleku (c) ja nõudluse (q) seoseid



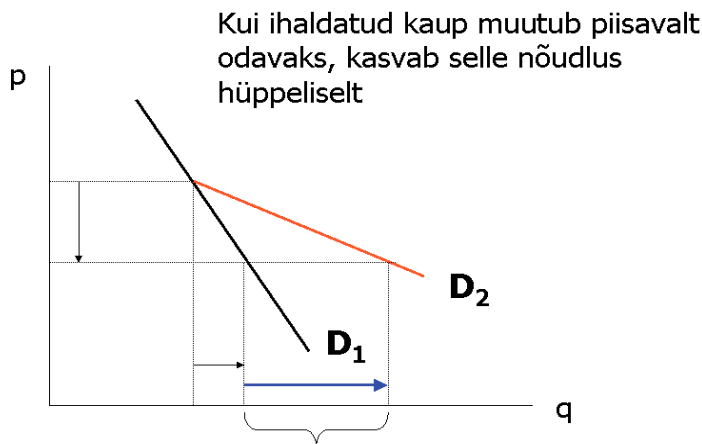
Joonis 2.4. Engeli kõverad.

2.3. Turunõudlus

Majapidamise individuaalse nõudluskõvera kõik punktid näitavad, kui palju tarbija konkreetse hinna korral hüvist ostaks. **Turunõudlus** on kõigi tarbijate poolt summaarselt nõutav hüvisekogus mingi hinnataseme korral. Graafiliselt tuleb turunõudluse leidmiseks individuaalselt nõutavad kogused erinevate hindade korral kokku liita; sisuliselt on tegemist individuaalsete nõudluste horisontaalse summeerimisega. Turunõudlus on reeglina seda suurem, mida rohkem on ostjaid, mida jõukamad nad on ja mida rohkem nad just antud toodet tarbida eelistavad. Kuna iga tarbija poolt nõutav kogus on seda väiksem, mida kõrgem on hind, on turunõudluskõver sarnaselt individuaalse nõudluse kõverale langev.

Hüvise nõudluskõvera kuju sõltub ka hüvise tüübist. Erandjuhtudel võib see olla hoopis erinev tavapärasest hinna suhtes langevast nõudluskõverast, mis iseloomustab eelkõige normaalhüviste (esmatarbekaupade) nõudlust. Järgmised kolm joonist iseloomustavad aga selliste kaupade nõudlust, mille puhul peavad tarbijad oluliseks vastava hüvise moekust ja prestiiži või hoopis vastupidi, soovi omapärasema tarbimisega teistest eristuda.

Kaasajooksmisefekt (moekaubad)

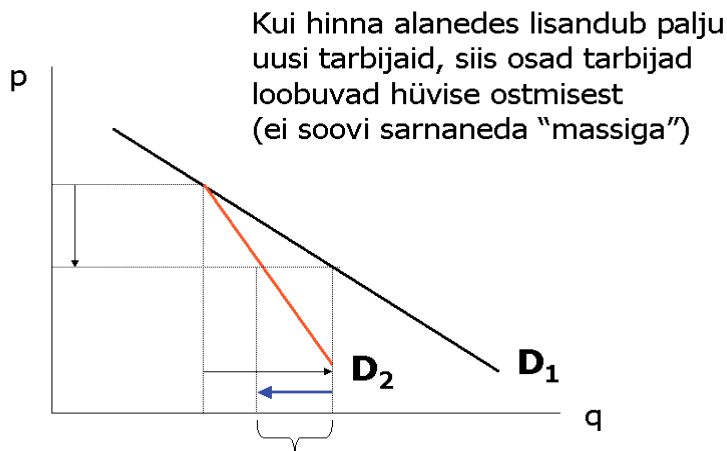


Joonis 2.5. Moekaupade nõudlus.

Nn. *kaasajooksmisefekti* korral (vt. joonis 2.5), mis iseloomustab hästi moekaupade nõudlust, toimub nõudluses murdepunkt hinnatasemel, millest madalama hinna korral muutub hüvis laiemale potentsiaalsele tarbijaskonnale taskukohaseks – selles punktis pöörduv nõudluskõver üles (muutub laugjamaks, st joone tõusunurk väheneb). Edasine hinnalangus suurendab nõudlust tunduvalt rohkem kui esialgse nõudluskõvera korral, mis kehtis kõrgemate hindade puhul.

Teine turunõudluse erijuht on nn. *snobismi efekt*, mis seostub inimeste sooviga teistest eristuda. See on vastupidine kaasajooksmisefektile (kuid võib sellegipoolest olla seotud samuti moekaupadega, eelkõige kõrgmoe puhul). Eristumissoovi korral tähendab tarbijate lisandumine hinnataseme alanedes seda, et tarbitav hüvis ei ole enam nii unikaalne kui varem, ning see mõjutab osasid tarbijaid selle hüvise tarbimisest loobuma. Selle tagajärjel pöörduv nõudluskõver teatud kogusest alates allapoole, st summaarne nõudlus väheneb (vt. joonis 2.6).

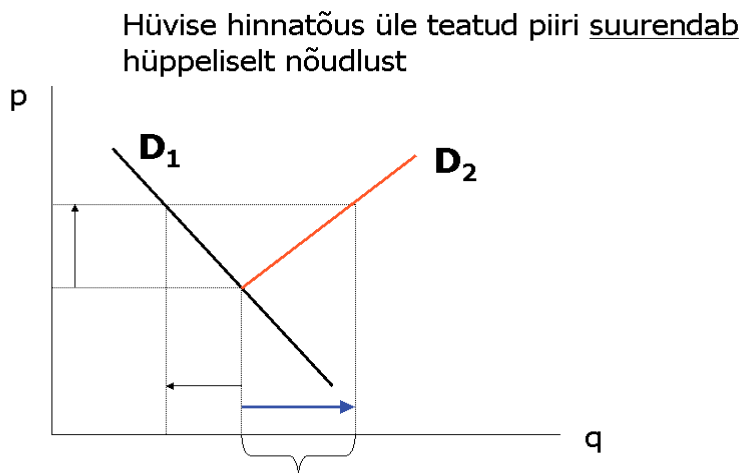
Snobismi efekt (soov olla teistest erinev)



Joonis 2.6. Snobismi efekt tarbimises.

Kolmas erandjuhtum, nn. *Vebleni efekt*, seostub prestiiži väljendavate hūviste tarbimisega, nagu näiteks teatud kaubamärgiga tooted (Rolexi käekellad jms). Sellisel juhul muutub hūvise nõudlus hūppeliselt suuremaks siis, kui hind ületab teatud piiri, millest alates on hūvis taskukohane vaid vähestele tarbijatele. Need tarbijad, kes soovivad aga oma staatust signalseerida, suurendavad prestiižeks muutunud hūvise tarbimist (vt. joonis 2.7).

Vebleni efekt (hūvised, mille tarbimine on prestiižne)



Joonis 2.7. Prestiižete hūviste nõudlus.

2.4. Pakkumise kujunemine

Otsused, milliseid hüviseid ja kui palju toota, langetavad ettevõtted. Ettevõtete hulka kuuluvad nii „ühemehefirmad“ (Eestis FIE-d ehk füüsilisest isikust ettevõtjad), osaühingud kui aktsiaseltsid. Globaalses mõttes on ettevõtte tegevuse eesmärk inimvajadusi rahuldavate hüviste tootmine. See kõlab aga liiga üldiselt ning vaevalt et ettevõtjad tootmisplaanide seadmisel niimoodi mõtleavad. Kitsamas mõttes on ettevõtte tegevuse peamiseks eesmärgiks kasumi teenimine (täpsemalt selle maksimeerimine).

Ettevõtete tegevuse sisuks on hüviste **tootmine** ehk sisendressursside muutmine hüvisteks mistahes viisil. Selle protsessi juures on ettevõtluse vormist ning ka ettevõtte omandivormist olulisem on **tootmistehnoloogia**, mille abil sisendressurssidest (tööjõud, tooraine, masinad-seadmed) valmib lõpptoode.

 **Mõtlemisülesanne.** Millist hüvist toodavad järgmised ettevõtted:

- a) pagaritöökoda,
- b) kinnisvarafirma,
- c) turismitalu,
- d) erakool,
- e) väike külapood?

Pakkumiseks nimetatakse toodete või teenuste kogust, mida pakkujad soovivad ja suudavad müüa teatud hinna korral. Vaatame nüüd lähemal tegureid, mis ettevõtte pakkumisotsust mõjutavad.

Hüviste tootmine nõuab mitmesuguste kulutuste tegemist, eelkõige tootmissisendite ostmiseks. On ilmne, et ükski tootja ei hakka valmistama hüviseid, mille müügist saab ta tagasi vähem raha kui kulus nende valmistamiseks. Seega tuleb pakkumisotsuse kujundamisel arvestada väga paljude teguritega, millest olulisimad on tootmise- ja müügitulu ühelt poolt ning prognoositav müügitulu teiselt poolt. Viimane sõltub omakorda konkurentstest ja nõudlusest.

Kõige otsesemalt sõltub pakkumine tootmissisendite kättesaadavusest, mis määrab ära ka nende hinnad (aluseks on siin omakorda nõudlus ja pakkumine ressursiturgudel). Üheks olulisemaks tootmissisendiks on tööjõud. See, kui palju inimesed on nõus tööd tegema, sõltub töö eest makstavast palgast, aga samuti iga inimese subjektiivsetest eelistustest töö ja vaba aja vahel. **NB!** Siin peitub mõtlemapanev dilemma: otsustades rohkem tunde töötada, saab inimene küll rohkem palka ja selle eest rohkem erinevaid hüviseid osta, kuid samas jääb talle vähem vaba aega näiteks sõprade ja lähedastega suhtlemiseks ning hobidega tegelemiseks. Ehk küsimust teisiti püstitades: kas me elame selleks, et töötada, või töötame selleks, et elada?

Töötatud tundide kõrval on oluline ka töö efektiivsus ehk tootlikkus. **Tootlikkust** võib defineerida kui teatud aja (tunni, päeva, kuu) jooksul valmistatud hüvise kogust. Sel juhul räägime me tehnilisest tootlikkusest, mis sõltub nii konkreetse töötaja oskustest ja tublidusest kui ka tema käsutuses olevate töövahendite kvaliteedist. Kuid tootlikkust võib

mõõta ka teatud aja jooksul valmistatud hüvisekoguse müügist saadava tulu alusel. See nn. rahaline tootlikkus sõltub lisaks tehnilisele tootlikkusele ka sellest, millisele turule/tarbijale on toodang suunatud, ehk täpsemalt potentsiaalsete tarbijate ostujõust.

Kasum on leitav müügitulu ja kõigi tootmiskulude vahena. Kasumi prognoosimisel peab tootja arvestama sellega, et tootmiskahtu suurendades tuleb teha rohkem kulutusi, samas läbimüügi suurendamiseks peab hinda alandama, kuna tarbijate nõudluskõver on hinna suhtes langev. Kasumi maksimeerimise reegli kohaselt tasub tootmist suurendada seni, kuni veel ühe ühiku tootmisest saadav tulu on suurem kui täiendav kulu selle tooteühiku valmistamiseks.

Turupakkumine on kõigi ettevõtete summaarselt pakutav hüvisekogus mingil hinnatasemel. Graafiliselt leitakse turupakkumiskõver kõigi vastavat hüvist tootvate ettevõtete pakkumiskõverate horisontaalsel liitmisel (st liidetakse erinevate ettevõtete poolt müüa soovitavad kogused erinevate hindade korral).

2.5. Turutasakaal ja hind

Turutasakaaluga on tegemist juhul, kui tarbijate nõutav kogus mingil hinnatasemel on võrdne tootjate poolt pakutava kogusega. Nõudluse ja pakkumise tasakaalustumine turul toimubki hinna kaudu, kusjuures tasakaalu kujunemisel on oluline eeldus hindade paindlikkus.

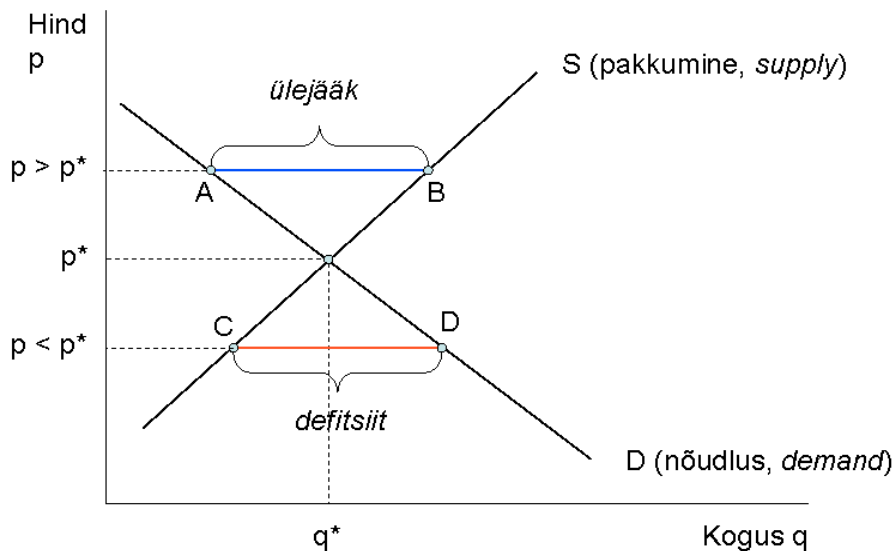
Üldise definitsiooni kohasel on hüvise **hind** kauba või teenuse rahaline väärtus turul. Hind suunab kõikide turuosaliste käitumist ja tal on kolm peamist ülesannet:

- nõudluse ja pakkumise tasakaalustamine,
- tootjate ja tarbijate suunamine,
- tulujaotuse mõjutamine.

Erinevate turuosaliste jaoks on hinna majanduslik olemus siiski pisut erinev. Tarbija jaoks on hind rahasumma, mis tuleb loovutada ühe hüviseühiku ostmisel. Hinnad aitavad tarbijatel võrrelda erinevate kaupade ja teenuste väärtust ning kujundada seeläbi oma ostusoove. Kõrgem hind sunnib tarbimist reeglina piirama. Tootja poolt vaadates ahvatleb aga kõrgem turuhind just rohkem tootma, see on signaal toote vajalikkusest ning seega ka kasumi teenimise võimalusest. Kuna kasumi teenimine on kõigi ettevõtete eesmärgiks, siis tähendab kõrgem hind reeglina ka suuremat konkurentsi, mis aga omakorda surub hindu allapoole. Kokkuvõttes väljuvad konkurentidest võitjana need tootjad, kes suudavad konkurentidest odavamalt (loe: efektiivsemalt) toota. Seega võib öelda, et hind toimib ka tulude jaotajana ühiskonnas.

Turutasakaalu on graafiliselt lihtne kindlaks teha – selleks on punkt, kus nõudluskõver ja pakkumiskõver lõikuvad, ning see punkt määrabki ära tasakaalukoguse q^* ja tasakaaluhinna p^* (vt. joonis 2.8). Kuidas aga turg tegelikkuses sellesse punkti jõuab?

Turutasakaal



Joonis 2.8. Turutasakaal.

Vaatame olukorda, kus turul on toimunud mingi muutus, mille tagajärjel tegelik turuhind on kõrgem tasakaaluhinnast (punkt A joonisel 2.8). Sellisel juhul soovivad ettevõtted rohkem kaupa müüa, kuid tarbijad pole kõrge hinna tõttu nõus nii palju ostma. Tekib hüviste **ülejääk**, mida joonisel kajastab sirglõik AB. Et rohkem kaupa müüa, peavad ettevõtjad hinda alandama. Selle tagajärjel läbimüük kasvab, kuid samas on tootjate soov kaupa madalama hinnaga müüa väiksem. Niimoodi hakkavad osta ja müüa soovitavad kogused üksteisele lähenema, kuni jõutakse tasakaalupunktini.

Mõnikord on olukord turul ka vastupidine – tegelik turuhind on tasakaaluhinnast madalam (mõttele, mis võib olla sellise olukorra tekkepõhjuseks?). Sellisel juhul tekib turul **defitsiit**, mida joonisel kajastab lõik BC (osta soovitav kogus on suurem kui müügiks pakutav kogus). Odavat hüvist kõigile soovijatele ei jagu, ettevõtted aga ei soovi rohkem müüa, kuna saadav tulu ja kasum on väikesed. Lahenduseks on hinna tõstmise tootjate poolt, mille tagajärjel hakkab nõutav kogus vähenema ja pakutav kogus suurenema, kuni jõutaksegi turutasakaaluni.

Mõtlemisülesanne:

- Miks tekib defitsiit ja mis on selle majanduslikud ning sotsiaalsed tagajärjed?
- Miks tekib ülejääk ja mis on selle majanduslikud ning sotsiaalsed tagajärjed?

Turutasakaal püsib seni, kuni seda mõjutavad tegurid püsivad muutumatuna. Turutasakaalu mõjutavate tegurite muutumine põhjustab nõudlus- või pakkumiskõvera nihkeid.

Nõudluskõvera nihkumise paremale põhjustavad näiteks:

- tarbijate absoluutse sissetuleku suurenemine,
- teiste hüviste hinnalangus (ehk suhtelise sissetuleku suurenemine),
- tarbijate eelistuste muutumine vaadeldava kauba kasuks.

Nõudluskõvera paremnihe tähendab sisuliselt nõudluse suurenemist ning selle tagajärjel suureneb nii tasakaaluhind kui ka nõutav kogus (näiteks sissetuleku suurenedes soovivad tarbijad rohkem osta ka siis, kui hinnad on tõusnud).

Pakkumiskõvera paremnihe põhjuseks võib olla:

- uute ettevõtete või tootmisressursside lisandumine,
- tootmise odavnemine (tootmistegurite hindade langus),
- tehnoloogia areng (viib lõpuks samuti tootmise odavnemiseni).

Pakkumiskõvera paremnihe ehk pakkumise kasvu tagajärjel tasakaalukogus suureneb ning tasakaaluhind langeb. Mis juhtub aga siis, kui korraga nihkuvad nii nõudlus-kui pakkumiskõvera? Mõlema kõvera samaaegse paremnihe tagajärjeks on tasakaalukoguse kasv, kuid mõju tasakaaluhinnale pole üheselt määratletav (nõudluse kasv tõstab hinda, samas pakkumise kasv alandab hinda). Lõplik tulemus sõltub nihete ulatusest ning ka nõudlus- ja pakkumiskojoone tõusunurgast.

Seni vaatasime nõudluse ja pakkumise kasvu mõju turutasakaalule. On ilmne, et eelkirjeldatutele vastupidised tendentsid nihutavad nõudlus- ja pakkumiskõvera vasakule ning tulemused on täpselt vastupidised. Nõudluse ja pakkumise muutuste mõju turutasakaalule võtab kokku järgmine joonis 2.9.

Nõudluse ja pakkumise muutuste mõju turutasakaalule

p^* - tasakaaluhind

q^* - tasakaalukogus

Pakkumiskõvera nihe

Nõudluskõvera nihe		Pakkumise vähenemine	Pakkumise suurenemine
	Nõudluse vähenemine	$p^* ?$ $q^* \downarrow$	$p^* \downarrow$ $q^* ?$
Nõudluse suurenemine	$p^* \uparrow$ $q^* ?$	$p^* ?$ $q^* \uparrow$	

Joonis 2.9. Kokkuvõtte nõudluse ja pakkumise muutuste mõjust turutasakaalule.

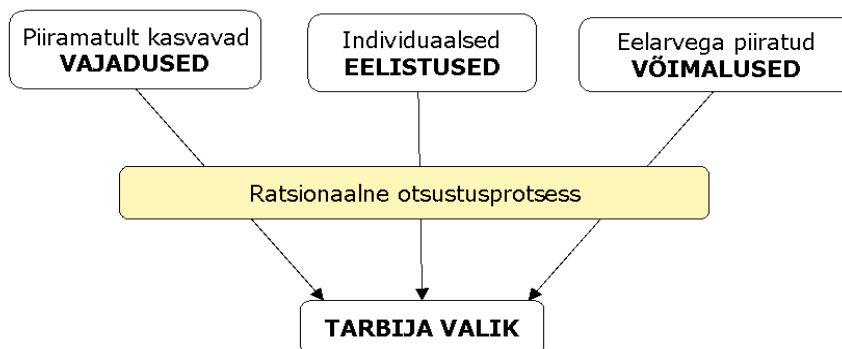
3. Majapidamiste tarbimiskäitumine

3.1. Sissejuhatus

Käesoleva teema üldiseks eesmärgiks on määratleda ratsionaalse tarbimiskäitumise kriteeriumid, võttes arvesse majapidamiste sissetulekuid ning vajadustel põhinevat kulutuste struktuuri.

Majandusteoorias eeldatakse tavaliselt, et majandussubjektid käituvad ratsionaalselt ehk maksimeerivad oma heaolu etteantud piirangute raames (vt 1. teema materjalid). Peamiseks probleemiks tarbimisotsuse kujunemisel on tõsiasi, et meie soovid ja vajadused kipuvad olema piiramatult kasvavad, kuid rahalisi ressursse kõige vajaliku või soovitava ostmiseks siin ja kohe ei jätku. Seega võib ratsionaalset tarbimiskäitumist kirjeldada kui majapidamiste püüdu kombineerida ostetavaid kaupu ja teenuseid piiratud eelarve raames nii, et nende tarbimisest saadav kogukasulikkus (heaolu) oleks maksimaalne. Majapidamise valikud võtab lühidalt kokku järgnev joonis 3.1.

Tarbija valiku kujunemine



Joonis 3.1. Tarbija valiku kujunemise raamistik.

Edasise paremaks mõistmiseks on oluline teada, et tarbijakäitumise teoreetilisel uurimisel lähtutakse järgmistest eeldustest (mis kõik ei pruugi paraku tegelikus elus kehtida):

1. Tarbijad tunnetavad oma vajadusi ja soovivad neid võimalikult hästi rahuldada;
2. Tarbijad oskavad valida võimalike vajadusi rahuldavate alternatiivide seast parima;
3. Huviste hinnad on tarbija jaoks fikseeritud ja ette teada.

3.2. Majapidamiste roll tulude-kulude ringkäigus

Majapidamise mõiste

Inimeste tarbimisotsuste uurimisel on vaadeldavaks majandussubjektiks tavaliselt majapidamine. Majandusteoorias on **majapidamine** defineeritud kui inimeste kooslus, kellel on (a) ühine sissetulek ja eelarve ning (b) ühine otsus hüviste tarbimiseks. Ühine otsus hüviste tarbimiseks tähendab lihtsustavat eeldust, et hüviste olulisus on majapidamise kõigi liikmete jaoks ühesugune, seega pole vaja eraldi uurida otsustusprotsessi majapidamise sees. (Tegelikkuses see eeldus muidugi ei kehti – küllap suudab igaüks tuua oma elust mõne näite, kus pereliikmetel on erinevad ostueelistused tegelikule ostuotsusele eelnevad omavahelised arutelud ning vaidlused).

Statistilistes uuringutes kasutatakse sarnases (aga mitte täpselt samas!) tähenduses leibkonna mõistet. Eesti Statistikaameti definitsiooni kohaselt on **leibkond** ühel aadressil elav ja ühist raha ja/või toiduresse kasutatav inimeste rühm, mille liikmed ise tunnistavad end ühes leibkonnas olevateks. Nii majapidamise kui leibkonna võib moodustada ka üksikisik.

 Mõtlemiseks:

1. Kas perekond on alati ka majapidamine? Aga kas perekond on alati ka leibkond?
2. Kuidas paigutub majapidamise ja leibkonna määratluste alla vanematest eraldi elav ja teises linnas õppiv gümnasist? Aga ühist üürikorterit jagavad tudengid?

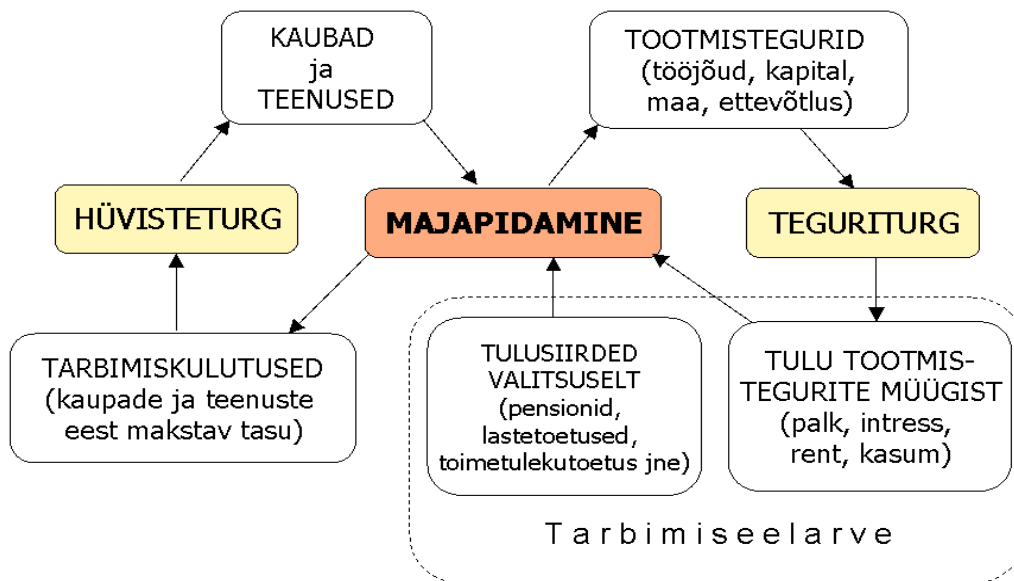
Majapidamise tulud ja kulud

Et mõista paremini majapidamiste rolli majanduslikus ringkäigus, vaatame väljavõtet 1. teemast tuttavast joonisest. Kuna turumajanduses on tootmisressursid eraomanduses - ehk teisiti öeldes kuuluvadki majapidamistele – siis saavad majapidamised tulu neile kuuluvate tootmistegurite müügist või rentimisest teguriturgudel. Ressursid, mida majapidamine müüb, on maa (renditulu), tööjõud (palgatulu), kapital (üüritulu, intressitulu) ja ettevõtlikkus (tulu kasumist ehk dividendid). Lisaks võib majapidamine saada täiendavat tulu tulusiiretena ehk ümberjaotuse kaudu (näiteks pensionid, stipendiumid, toetused).

Teguriturgudel teenitud tulu kasutavad majapidamised kaupade ja teenuste ostmiseks hüviste turul. Hüviste tootmisel kasutavad ettevõtted omakorda majapidamistelt ostetud tootmisressursse. Siin on oluline erinevus tavatähendusest: eeldatakse, et majapidamine ei tooda mitte midagi (ka mitte enda tarbeks), vaid ainult tarbib!

Joonisel 3.2 toodud lihtsustatud mudelis eeldatakse, et tarbimiseelarve moodustub kogusissetulekust, mis kulutatakse täielikult tarbimiseks. Tegelikkuses ei saa inimesed siiski kogu teenitud tulu tarbimiseks kulutada – kogutulust lähevad maha otsesed maksud (üksikisiku tulumaks, töötukindlustus), samuti otsustavad majapidamised enamasti osa oma sissetulekust säästa.

Majapidamise seotus hùvisteturu ja tegurituruga



Joonis 3.2. Majapidamise tulud ja kulud rahvamajanduse ringkäigus.

Majapidamiste tarbimisotsuste olulisust kogu riigi majandusele ei saa sugugi hinnata - rahvamajanduse arvepidamise statistika näitab, et Eestis moodustavad majapidamiste kulutused umbes 50% SKP-st ehk majandustegevusega loodud kogurikkusest.

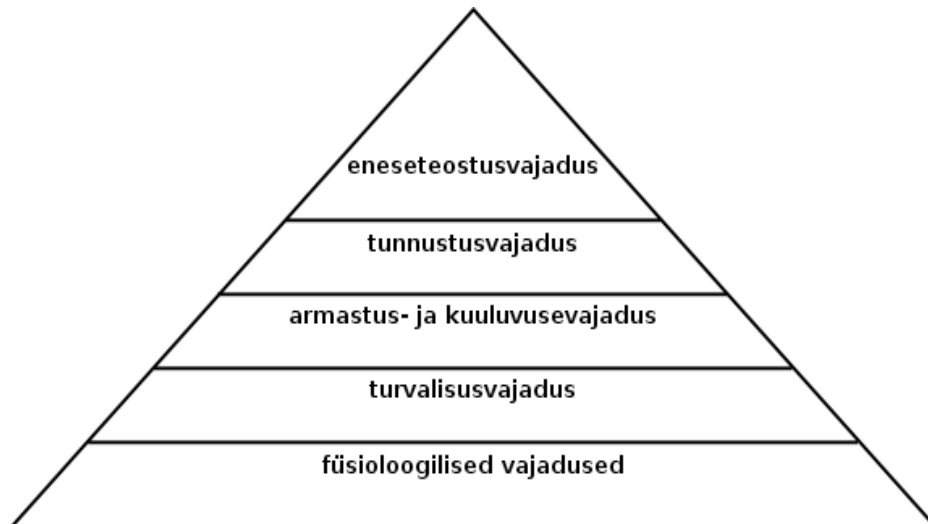
Järgnevalt uurime lähemalt, millest majapidamised oma tarbimiskulutuste planeerimisel lähtuvad.

3.3. Tarbija vajadused, eelistused ja kasulikkus

Tarbija vajadused

Tarbimise aluseks on eelkõige inimeste vajadused. Vajadusi võib defineerida kui puudustunnet, mille inimesed rahuldavad (kõrvaldavad) hùviste tarbimisega. Tarbimine ongi seega vajaduste rahuldamine.

Kuid kuidas täpsemalt kujuneb inimeste vajaduste struktuur? Ameerika psühholoogi A. Maslow' (1908-1970) käsitluse järgi saab inimeste vajadused reastada hierarhiliselt (vt. joonis), kusjuures kõrgemad vajadused saavad realiseeruda alles siis, kui madalamad on rahuldatud.



Joonis. Maslow vajaduste hierarhia


(<http://et.wikipedia.org/wiki/Pilt:MaslowiInimvajadusteHierarhia.png>)

Vajaduste püramiidi aluseks on inimeste esmased **füsioloogilised vajadused**, mis tulenevad inimese kui bioloogilise olendi loomusest ning hõlmavad eluaseme-, joogi- ja toidu-, une- ja seksuaalvajadusi. Sellele baasile toetub **turvalisuse vajadus**, mis on seotud nii füüsilise kui sotsiaalse keskkonnaga, kus inimene eksisteerib, ning tagab inimesele rahu ja kindlustunde. **Sotsiaalsed vajadused** tulenevad inimese enesemääratlemisest mingi grupi liikmena ning sisaldavad kuuluvusvajadust ja armastusevajadust. Kui sotsiaalsed vajadused on rahuldamata, tunneb inimene ennast üksiku ja eemaletõugatuna, on endassetõmbunud ja kibestunud.

Isiksuse kõrgemat arengut iseloomustab **tunnustusvajadus**, mis on seotud enesehinnanguga. Selle vajaduse rahuldamatus tekitab läbikukkumise- ja süütunde, emotsiooni „mind pole kellelegi vaja“ jne. Püramiidi tippu troonib **eneseteostuse vajadus**, mis väljendub inimese soovis midagi korda saata, "jätta endast jälg" kasutades ära enda täielikku potentsiaali, milleks inimesel jätkub võimeid, oskusi ja teadmisi. Seda vajaduste kõrgeimat astet on detailsemalt kirjeldatud läbi eneseaktualiseerimise (self-actualization) protsessi.

Üldistades võib öelda, et rahuldamata vajadused võivad kaasa tuua nälja, haigused, töövõimetuse ja vaesuse, millega kaasneb sageli sotsiaalne isolatsioon, moraalne allakäik ning enesehinnangu langus või selle kadumine.

Loe lisaks: [Maslow´s hierarchy of needs](#)

 **Mõtlemisülesanne:** Kas oled nõus väitega, et Maslow' vajaduste hierarhia kõrgemate astmeteni jõudmiseks peavad kõik alamad vajadused olema rahuldatud? Too näiteid inimeste või olukordade kohta, kus see ei kehti.

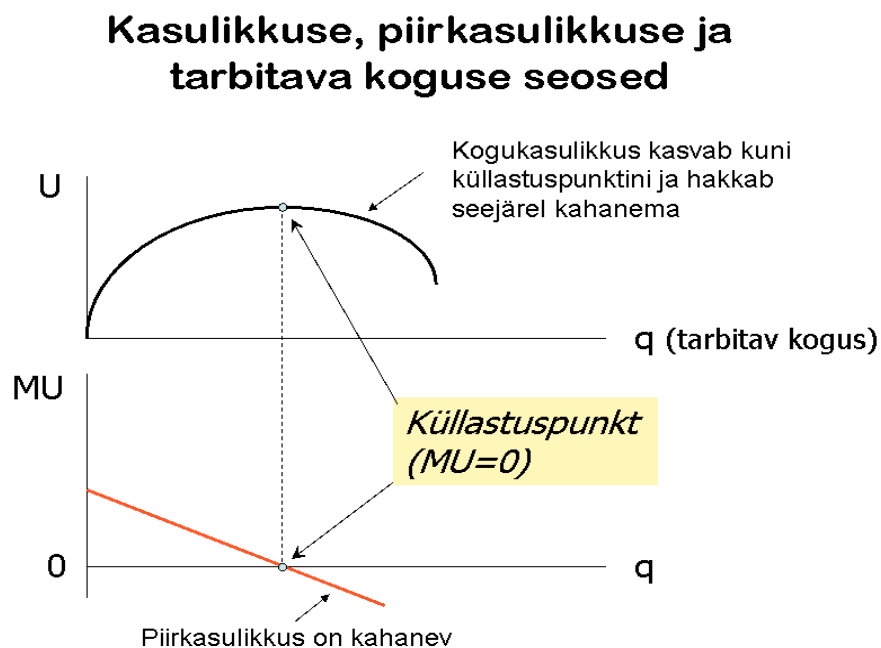
Tarbimiseelistused ja kasulikkus

Tarbimisotsuste aluseks on inimeste hinnangud hüviste tarbimisest saadavale heaolule ehk kasulikkusele. **Kasulikkus** (U – *utility*) on defineeritud kui tarbija subjektiivne hinnang hüvise tarbimisomadustele. Kuid kuidas me saame sellist abstraktset mõistet mõõta? Majandusteoorias kasutatakse selleks kahte alternatiivset lähenemist.

1. Piirkasulikkuse teooria ehk kardinaalse kasulikkuse teooria
2. Samasuskõverate teooria ehk ordinaalse kasulikkuse teooria

1. Kardinaalse kasulikkuse teooria eeldab, et me saame kasulikkust mõõta teatud kasulikkusühikutes. Selle lähenemise olulisim mõiste on **piirkasulikkus** (MU – *marginal utility*) ehk täiendava/viimase hüviseühiku tarbimisest saadav lisakasulikkus. Piirkasulikkus on reeglina kahanev.

Enamike hüviste korral kasvab kasulikkus kuni küllastuspunktini ja hakkab siis kahanema. See tähendab, et – vähemalt normaalhüviste korral – eksisteerib tarbimispiir, mille ületamine ei ole mõistlik (mõttele näiteks veel ühe jäätise söömisele palaval suvepäeval, kui oled äsja juba sisse ahminud 10 jäätist; või veel ühe põneva valikaine võtmisele olukorras, kus õppeaasta/periodi ajagraafik on juba tihedalt teisi tegevusi täis planeeritud). Küllastuspunktist edasi tarbides muutub piirkasulikkus negatiivseks (vt. joonis), mistõttu ratsionaalselt käituv tarbija sealt edasi ei liigu.



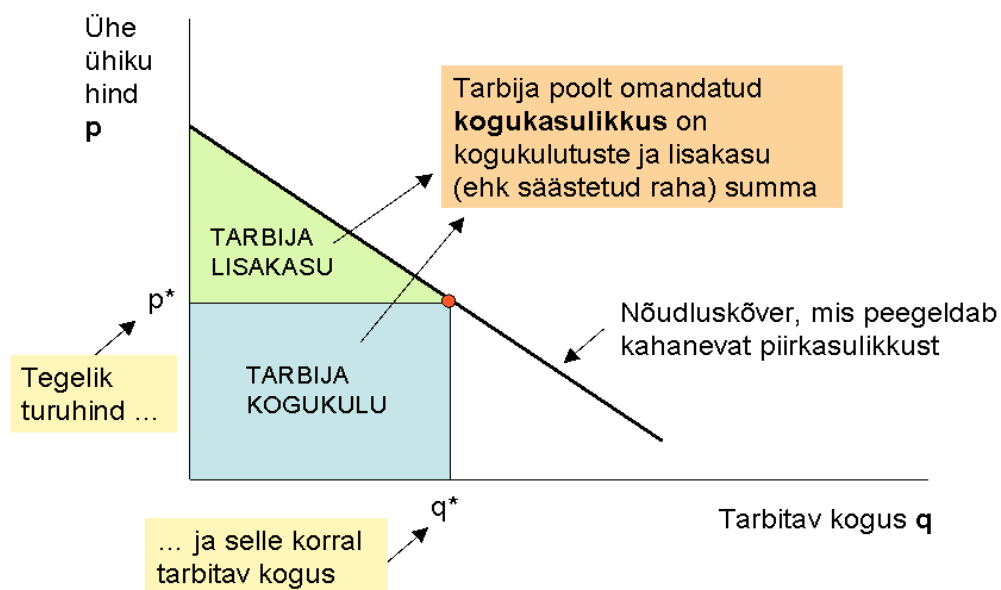
Joonis 3.3. Kasulikkus ja piirkasulikkus.

🤔 **Mõtlemisülesanne:** Kuidas on võimalik tegelikus elus küllastuspunkti ära tunda? Püüa meenutada mõnda juhtumit, kus oled käitunud ebaratsionaalselt ja tarbinud midagi üle küllastuspunkti. Kuidas hindad juhtunut tagantjärele – miks nii juhtus, kas kordaksid sama uuesti ning kui jah, siis kuidas oma ebaratsionaalset (tarbimis-)käitumist õigustad?

Tegelikus elus tarbime ma paljusid erinevaid hüviseid, seega peame leidma nende kõigi puhul optimaalse koguse. Arvestada tuleb ka sellega, et reaalselt tarbimist piirab eelarve. Seega pole reaalses elus enamasti probleemiks küllastuspunkti äratundmine (selleni jõudmiseks ei jätku enamasti raha), vaid pigem erinevatest hüvistest koosneva optimaalse tarbimiskomplekti leidmine. Kardinaalse kasulikkuse teoorias kehtib optimaalse tarbimiskomplekti kohta reegel, mille kohaselt igat liiki hüviste viimasena tarbitud ühikute rahalised piirkasulikkused on võrdsed. Rahalise piirkasulikkuse (ehk piirkasulikkuse ühe rahaühiku kohta) saame, kui jagame viimase tarbitud ühikuga lisandunud kasulikkuse läbi hüvise ühe ühiku hinnaga (MU/p). Optimaalne tarbimine eeldab tarbimise suurendamist koguseni, kus viimasest tarbitavast hüviseühikust saadud kasulikkus (rahalisel väljenduses) võrdub selle hinnaga.

Meenutame tarbija hinnavaru mõistet nõudluse teema juurest (vt. joonis 3.4) – sisuliselt iseloomustab tarbija nõudluskõver erinevate koguste tarbimisest saadavat kahanevat piirkasulikkust. Seejuures maksab tarbija täielikult kinni vaid viimasest tarbitud kaubaühikust saadava kasulikkuse. Eelmiste kaubaühikute kasulikkushinnang on kõrgem, kuid ka nende eest maksis tarbija sama turuhinda nagu viimase ühiku eest. Seega moodustub kõigi eelmiste kaubaühikute puhul tarbija kõrgema maksmisvalmiduse (loe: kõrgema kasulikkushinnangu) ja tegelikult makstava hinna erinevusest nn. **tarbija lisakasu**.

Tarbija kogukasulikkus ja lisakasu



Joonis 3.4. Lisakasu ja kogukasulikkus.

Näide. Oletame, et koolilapse kasulikkushinnangud 5 jäätise tarbimisel on järgmised (vt tabel). Näeme, et kogukasulikkus kasvab kuni kolmanda jäätiseni, kuid sealt edasi hakkab langema. Piirkasulikkus on leitav kogukasulikkuse muutusena tarbimise üheühikulise kasvu korral: kui üks jäätis annab 3 ühikut kasulikkust ja kahe jäätise tarbimine kokku 5 ühikut kasulikkust, siis teise jäätise piirkasulikkus on $5-3=2$ ühikut, jne. Näeme, et neljanda ja viienda jäätise tarbimisest saadav lisakasulikkus on negatiivne. Kui üks jäätis maksab 50 eurosentit (st $p=0,5$ eurot), siis on esimese jäätise rahaline piirkasulikkus leitav $MU1/p=3/0,5=6$, jne.

Tabel 3.1. Tarbitava koguse ja kasulikkuse seosed

kogus	q	0	1	2	3	4	5
kasulikkus	U	0	3	5	6	4	2
piirkasulikkus	MU	0	3	2	1	-2	-2
rahaühiku piirkasulikkus	MU/p	0	6	4	2	-4	-4

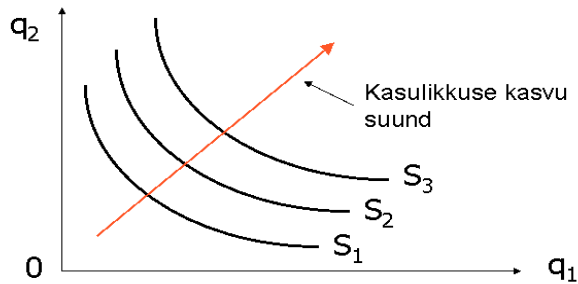
2. Ordinaalse kasulikkuse teooria kohaselt ei oska inimesed küll erinevate tarbimisvalikute kasulikkust arvuliselt hinnata, kuid nad oskavad erinevaid tarbimisvalikuid kasulikkuse alusel järjestada. See teooria põhineb tarbija eelistuste transitiivsusel:

- Kui tarbija eelistab hüvistekomplekti A komplektile B ja komplekti B omakorda komplektile C, siis peab ta ka eelistama komplekti A komplektile C;
- Kui tarbija eelistab komplekti B komplektile C, kuid on ükskõikne komplektide A ja B suhtes, siis peab ta eelistama komplekti A komplektile C;
- Kui tarbija ükskõikne komplektide A ja B suhtes ning samuti komplektide B ja C suhtes, siis peab ta olema ükskõikne ka komplektide A ja C suhtes.

Oletame, et tarbijal tuleb valida mingi kombinatsioon kahest kaubast - näiteks piparkookidest ja mandariinidest. Nende kahe hüvise tarbimisest saadav kogukasulikkus on võrdne mõlema hüvisekoguse kasulikkuste summaga. Piltlikult väljendudes on kogu tarbimisruum täis erineva kogukasulikkusega tarbimiskomplekte. Siiski leidub nende hulgas ka komplekte, mis on küll erineva koostise, kuid sama kasulikkustasemega. Näiteks võib tarbija anda samasuguse kasulikkushinnangu nii komplektile, kuhu kuulub 10 piparkooki ja 5 mandariini, kui ka komplektile, kuhu kuulub 15 mandariini ja 3 piparkooki (ja neid samasuguse kasulikkusega kombinatsioone võib olla – ja enamasti ongi – veel palju). Graafiliselt selliseid komplekte ühendavat joont nimetatakse **samakasulikkuskõveraks**. Nagu nimetuski ütleb, on tegemist selliste tarbimiskomplektide kogumiga, mis on tarbija jaoks võrdse kasulikkusega ehk samaväärsed (vt. joonis 3.5).

Tarbija eelistusi väljendavad samakasulikkusjooned

- **Samakasulikkuskõver** – kõigi selliste tarbimiskomplektide kogum, mis on tarbija jaoks võrdse kasulikkusega e. samaväärsed
- Tarbimisruum on täidetud lõpmatu hulga samakasulikkuskõveratega. Mida kaugemal koordinaatide nullpunktist, seda suuremat kasulikkust vastav kõver väljendab.

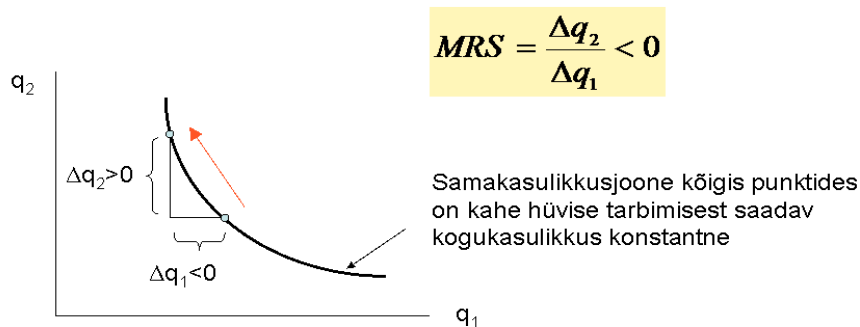


Joonis 3.5. Samakasulikkusjooned.

Tavaliselt eeldatakse, et samakasulikkuskõverad on nõgusa kujuga. See tähendab, et kui ühe hüvise kogust ostukorvis vähendada, siis peab kasulikkuse samaks jäämiseks teise hüvise kogus suurenema. Kui palju, see sõltub ostukorvi esialgsest koostisest. Üldjuhul ollakse nõus loobuma suurest kogusest hüvisest, mida on ostukorvis esialgu palju, et saada asemele väike kogus hüvist, mida on esialgu vähe. Täpsemalt kirjeldab seda asendussuhet **asendamise piirmäär** (MRS – *marginal rate of substitution*), mis näitab, mitmest ühikust ühest hüvisest ollakse nõus loobuma, et saada juurde üks ühik teist hüvist eeldusel, et kogukasulikkus ei muutu.

Hüviste asendamine nii, et tarbija kogukasulikkus ei muutu

- **Asendamise piirmäär** – näitab, mitmest ühikust ühest hüvisest ollakse nõus loobuma, et saada juurde üks ühik teist hüvist.
- Graafiliselt saame asendamise piirmäära leida vaadates, kuidas muutub kummagi hüvise kogus liikumise samakasulikkusjoone ühest punktist teise.



Joonis 3.6. Hüviste asendamise piirmäär.

3.4. Tarbimiseelarve

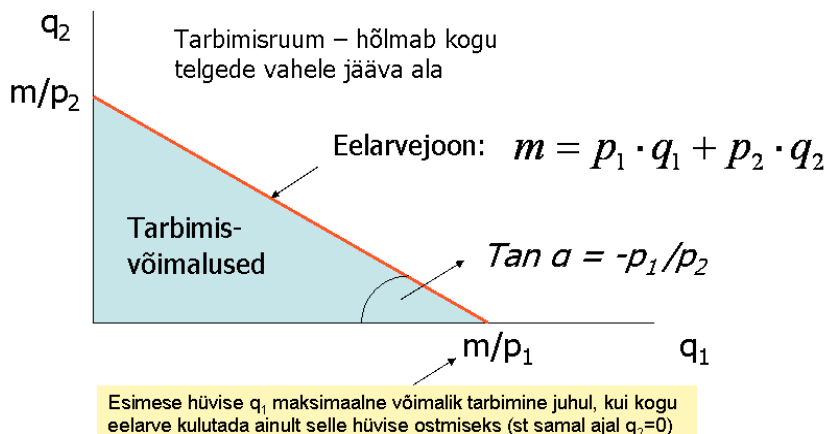
Tarbimisvõimalused ja eelarvejoon

Seni vaatasime inimeste tarbimiseelistusi ja -soove ning valikuid erinevate tarbimiskomplektide vahel tarbija subjektiivse kasulikkushinnangu alusel. Kuid nagu eespoolgi mitmel korral mainitud, takistab kõikide tarbimissoovide rahuldamist piiratud eelarve.

Tarbimiseelarve kirjeldamiseks vaatame jätkuvalt kahest hüvisest koosnevaid tarbimiskomplekte, mida on lihtne graafikul kujutada (vt allolev joonis 3.7). Kahe hüvise kõikvõimalikud kombinatsioonid on kirjeldatavad kahemõõtmelises teljestikus, kus telgedel on vastavate hüviste kogused. Telgedevahelist ruumi nimetataksegi **tarbimisruumiks**. Siiski ei ole tarbijale kättesaadavad kõik tarbimisruumis paiknevad hüvistekomplektid, vaid ainult need, mis paiknevad **eelarvejoonel** või sellest allpool.

Eelarvejoon graafiliselt

Eelarvejoone tõus näitab, millises suunas ja kui palju peab muutuma teise hüvise kogus esimese hüvise tarbitava koguse suurenemisel ühe ühiku võrra tingimusel, et tarbimiskulutused ei muutu



Joonis 3.7. Eelarvejoone kujutamine graafiliselt.

Eelarvejoon väljendab graafiliselt eelarvepiirangut – viimane koosneb komplektidest, mille maksumus on võrdne tarbimiseelarvega (tähis m – money). Eelarvejoone ja telgede vahele moodustuv kolmnurk kujutab endast tarbimisvõimaluste hulka teadaolevate hindade ja sissetuleku juures. **Eelarvejoone tõus** näitab, millises suunas ja kui palju peab muutuma teise hüvise kogus esimese hüvise tarbitava koguse suurenemisel ühe ühiku võrra tingimusel, et tarbimiskulutused tervikuna ei muutu (st $m = \text{const}$). Eelarvejoone lõikepunktid telgedega näitavad, kui palju saab ühte hüvist maksimaalselt tarbida, kui kulutada kogu raha ainult selle hüvise ostmiseks. Kui näiteks tarbimiseelarve $m=10$ eurot ja esimese hüvise hind $p_1=2$ eurot, siis saab seda hüvist osta maksimaalselt $m/p_1=10/2=5$ ühikut.

Eelarvejoone nihked

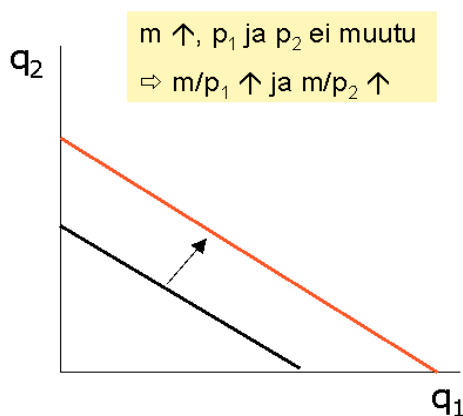
Eelarvejoon on joonistatud eeldusel, et hüviste hinnad ja tarbimiseelarve on fikseeritud. Seega võib eelarvejoon muutuda, kui tarbimiseelarve või hinnad muutuvad.

1. Tarbimiseelarve muutus. Kui sissetulekud suurenevad, siis tarbimisvõimalused suurenevad samuti ning eelarvejoon nihkub paremale. Sissetulekute kahanemine, vastupidi, nihutab eelarvejoone vasakule. Kuna hinnad ei muut, siis ei muutu ka eelarvejoone tõus – tegemist on mõlemal juhul paralleelnihkega.

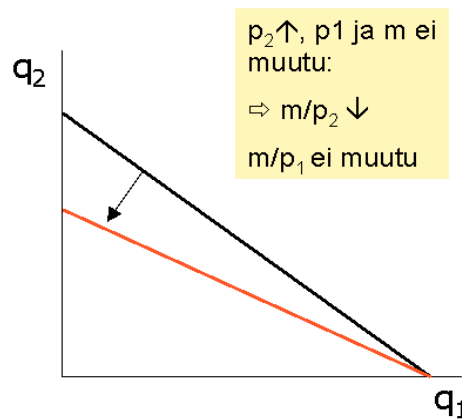
2. Hüviste hindade muutus. Kui näiteks teine hüvis kallineb, siis saab seda hüvist sama raha eest vähem osta (m/p_2 väheneb, kui p_2 suureneb) ning eelarvejoon pöörduv alla (tõusunurk väheneb). Esimese hüvise maksimaalne võimalik tarbimise tase jääb endiseks (m/p_1 ei muutu), kuid siiski vähenevad ka esimese hüvise tarbimisvõimalused sissetulekuefekti tõttu (st iga q_2 korral on nüüd q_1 väiksem).

Eelarvejoone nihked

Sissetulekute kasv nihutab eelarvejoone paremale (üles) – ning mõlema hüvise maksimaalne võimalik tarbitav kogus suureneb.



Teise hüvise kallinemisel pöörduv eelarvejoon alla ning tarbimisvõimalused vähenevad.



Joonis 3.8. Eelarvejoone nihked hindade või sissetuleku muutumise tagajärjel.

Mis juhtub aga siis, kui üheaegselt muutuvad nii tarbimiseelarve kui ka hüviste hinnad (nagu see tegelikus elus tavaliselt kipub olema)? Kui kõik need näitajad muutuvad samas suunas ühepalju ehk sama arv kordi, siis ei muutu midagi! Kui aga hinnad ja eelarve muutuvad erinevalt, siis peab uue eelarvejoone leidmiseks uuesti välja arvutama kummagi hüvise maksimaalse võimaliku tarbimiskoguse (m/p ehk lõikepunktid telgedega) ja nende põhjal tuletama tarbimisvõimalused.

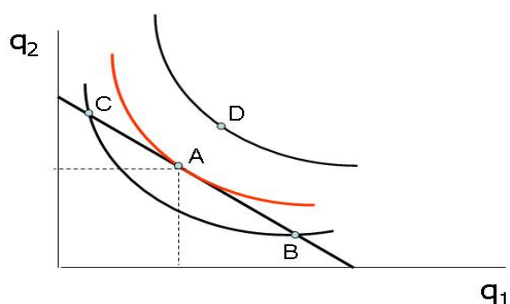
3.5. Optimaalne tarbimisotsus

Optimaalse tarbimisotsuse kujunemine

Oleme nüüd tutvunud nii majapidamiste soovide ja vajadustega kui ka eelarvepiiranguga, mis ei võimalda paraku kõiki soove ja vajadusi kohe ning samaaegselt rahuldada. Mille alusel ikkagi valik langetada? Sellele küsimusele vastust otsides tuleks kõigepealt meenutada, et majapidamise eesmärgiks on saavutada oma piiratud sissetuleku juures maksimaalne võimalik kasulikkustase.

Vaatame allolevat graafikut. Kuna majapidamised soovivad tarbida võimalikult palju, kuid tarbimisvõimalused on piiratud eelarvega ehk olemasoleva rahasummaga, siis peab optimaalne tarbimispunkt asuma eelarvejoonel (mitte sellest all- või ülevalpool). Kuna tarbija maksimeerib kasulikkust, siis osutub parimaks valikuks selline punkt eelarvejoonel, kus kasulikkus on kõige suurem, ehk punkt mis asub kõrgeimal võimalikul samakasulikkusjoonel. Alloleval joonisel 3.9. on optimaalseks valikuks punkt A. Miks ei sobi punktid C või B? Ka need punktid asuvad eelarvejoonel, seega osaliselt on ratsionaalse käitumise kriteerium (kulutada ära kogu eelarve) täidetud. Kuid punktid C ja B paiknevad madalamal samakasulikkusjoonel kui punkt A, seega ei maksimeerita nendes punktides kogukasulikkust. Veelgi kõrgema kasulikkustaseme tagaks tarbimine punktis D, kuid selle saavutamine pole olemasoleva eelarvega võimalik.

Optimaalse tarbimiskomplekti valik



Joonis 3.9. Optimaalne tarbimiskomplekt graafiliselt.

Sisuliselt tuleb optimaalse tarbimispunkti leidmiseks graafikul (a) fikseerida eelarvejoon teadaolevate hindade ja sissetuleku korral, ning seejärel (b) nihutada majapidamise eelistusi väljendava kujuga samakasulikkusjoont koordinaatide nullpunktist suunaga parema/üles senikaua, kuni kasulikkusjoonel ja eelarvejoonel on vaid üks ühine puutepunkt.

Mõtlemisülesanne: millised sündmused võivad tarbija optimaalset valikut muuta?

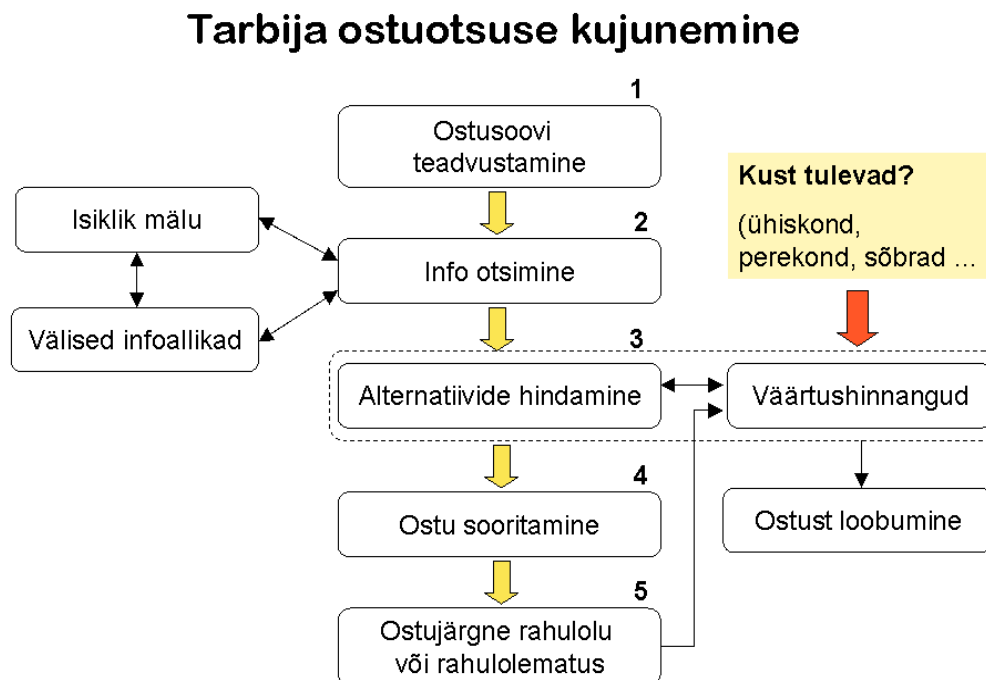
Vastusevariandid (õigeid võib olla mitu!):

- a) esimese hüvise hinnatõus,
- b) teise hüvise hinnatõus,
- c) tarbimiseelarve suurenemine,
- d) tarbija eelistuste muutumine,
- e) mõlema hüvise hindade ja tarbimiseelarve võrdne langus 10% ulatuses.

Tarbija otsustusprotsess tegelikkuses

Võimalik, et Sul on nüüd tekkinud kahtlused ja küsimus, kuidas see kõik meie tegeliku igapäevase ostukäitumisega seotud on? Tegelikus elus tuleb meil ju tavaliselt valida enam kui kahe kauba vahel ning vaevalt, et keegi enne igakordset poeskäiku oma hetke eelarve ja eelistusi kajastavad samakasulikkujooned graafiliselt kirja paneb.

Järgnev joonis 3.10, mis kajastab tarbija ostuotsuse kujunemise etappe reaalses elus, püüab seda (näilist) lõhet teooria ja tegelikkuse vahel vähendada.



Joonis 3.10. Ostuotsuse kujunemise etapid.

Ostusoovi teadvustamine toimub siis, kui inimene märkab oma tarbimises erinevust soovitava ja tegeliku olukorra vahel. Näiteks on sõber äsja ostnud uue nutitelefoni ja hakkad isegi mõtlema, kas ei peaks oma telefoni uuema mudel vastu välja vahetama.

NB! Siin kehtib endiselt reegel, et ostusoov saab olla tegeliku ostuotsuse aluseks ainult juhul, kui selle elluviimiseks on piisavalt raha.

Informatsiooni otsimine. Pärast ostusoovi teadvustamist ei torma inimene enamasti kohe poodi ostu sooritama, vaid püüab leida soovitava kauba omaduste (samuti erinevate pakkujate poolt küsitava hinna) kohta täiendavat infot. Tänapäeval on info otsimise võimalused sisuliselt piiramatud, lisaks oma varasemale kogemusele ja mälule saab kasutada erinevaid väliseid infoallikaid. Ülaltoodud nutitelefoninäites on esmaseks infoallikaks ilmselt sõbra kommentaarid uue telefoni kohta, seejärel saab aga netis erinevate mudelite võrdlusi uurida ja kaupluses müüjalt soovitusi küsida.

Viimane etapp enne ostu sooritamist on **alternatiivide hindamine** – tarbija mõtleb järele, kas soovitud ese on ikka vajalik, või on hetkel olemasoleva raha eest mõistlik osta hoopis midagi muud (näiteks uue nutitelefon asemel uued talvesaapad, sest vanad on väikseks jäänud või auklikuks kulunud), või hoopis vaba raha säästa või heategevuseks annetada. Selles otsustusetapis on oluline roll tarbija väärtushinnangutel, sealhulgas säästliku tarbimise olulisuse teadvustamisel. See etapp võib lõppeda ka ostust loobumisega.

Alternatiivide võrdlemisele järgnebki **ostmine**, mille tulemuseks on soovitud kauba omandamine. Seejärel annab tarbija – kas teadlikult või alateadlikult – hinnangu ostuga kaasnenud rahulolule, võrreldes ostu kasulikkust (nii materiaalselt kui emotsionaalselt!) oma väärtushinnangute ja tegelike vajadustega.

Ostujärgne rahulolu või **rahulolematus** sõltub paljuski sellest, kas sooritatud ost rahuldab tõelisi vajadusi ja kas kauba kvaliteet oli ootuspärane. Kui näiteks sõprade hulgas on uusima telefoni omamine „norm“, siis võib selle soetamine olla ratsionaalne otsus ka juhul, kui vana telefon oli veel täiesti kasutuskõlbulik ja tuleb edasi käia vanade katkiste saabastega. Teisalt võib uuele telefonile uute saabaste eelistamine olla ebaratsionaalne valik – seda juhul, kui soetatakse (ntx säästlikule tarbimisele mõeldes) viletsa kvaliteediga jalanõud, mis peagi lagunevad. Seega on rahuloluhinnang sageli subjektiivne ja erinevate tarbijate hinnangud võivad ka sarnase kauba ostmisel oluliselt erineda.


3.6. Säästlik tarbimine

Säästliku tarbimise vajalikkus

Säästliku tarbimise vajadusest räägitakse tänapäeval palju. Kuid tõsi on see, et viimase sajandi jooksul on inimkond tarbinud rohkem kui kogu varasema ajaloo vältel kokku. Seejuures ei kuluta me tarbimisvajaduse rahuldamiseks üksnes rohkem loodusressursse, vaid tekitame ka suuremates kogustes prügi. Näiteks Vaikses ookeanis hulbib Prantsusmaa suurune prügisaar, millest enamuse moodustavad plastmassitükid ja kilekotid. Sealjuures sureb igal aastal miljon mereelukat nende plastide ja muu merre sattunud prahi tõttu. Eestlane tekitab igapäevases kodumajapidamises keskmiselt 425 kg olmejäätmeid aastas, millest üle poole moodustavad pakendid. (http://jalajalg.positium.ee/K_more.html) Seega on säästlikkus kindlasti inimkonnale mõistlik eesmärk. See ei pea tähendama tarbimise miinimumini viimist, vaid pigem teadlikkuse kasvu tarbimisvalikute tegemisel.

Säästev tarbimine tähendab esmajoones seda, et me lõpetame mõttetute raiskamiste seal, kus seda on võimalik teha. Paljud säästva tarbimise põhimõtted on ju tegelikult väga lihtsad: iga kord ei ole vajadust poest kilekotti osta, kõiki üksikuid tooteid ei ole vaja

väikestesse kilekottidesse toppida, pudelivee asemel võime juua kraanivett, lähemaid vahemaid saab auto või bussi asemel läbida jalgsi või rattaga, jne. Juba enne ostuotsuse tegemist mõtleb teadlik tarbija sellele, kui kaua on võimalik ostetud kaupa tarbida ning mis saab sellest kaubast siis, kui ostja seda enam ei vaja. Siinkohal tulevad mängu sellised teemad nagu taaskasutus, toote pikk kasutusiga ja kvaliteet, energiakulu nii eseme tootmiseks kui utiliseerimiseks, jne.

 **Mõtlemisülesanne.** Kuidas saaksid Sina oma igapäevast tarbimist säästlikumaks muuta?

Roheline tarbimine

Säästlikku tarbimist samastatakse sageli nn. rohelse tarbimisega. Roheline tarbijaliikumine sai alguse 1980-ndate lõpul Euroopast ja laienes edasi Põhja-Ameerikasse. Tarbija tootevalikut hakkas mõjutama keskkonnateadlikkus ja olulise tähenduse omandas mõistlik tarbimine. Rohelised tarbijad kaitsevad keskkonda mitmel viisil, alates keskkonnasõbralike toodete ostmisest kuni tarbimise vastu võitlemiseni välja. Kuid mis teeb ühe toote keskkonnasõbralikuks? Siin peab arvestama väga paljude asjadega: millisest materjalist on toode valmistatud (taastuvad, taastumatud või juba mitmendat korda taaskasutatavad), kuidas on see pakendatud, kuidas mõjutab keskkonda toote toimetamine lõpptarbijani, millised keskkonnamõjud tekivad pärast toote kasutamise lõppu selle utiliseerimisel jne. Näiteks võib toode ise olla küll looduslik, kuid kui see tuuakse tarbijale teisest maailma otsast ja ülepakendatuna, siis kokkuvõttes võib selle tarbimine olla maakera ökosüsteemile koormavam kui kohaliku „mitterohelise“ toote tarbimine. Seega võib väita, et rohelse ja säästva tarbimisega on seotud palju müüte.

Mõned küsimused mõtisklemiseks. Milline toode/tegevus on keskkonnasõbralikum:

- Kas Eestis kasvatatud liha (mõtles sellele, et meie kliimas võib see talvel olla üsnagi energiamahukas) või mõnest lõunapoolsest soojema kliimaga riigist imporditud liha?
- Kas kilesse pakendatud kodumaine värske kurk või Hispaaniast imporditud kilevaba kurk?
- Kas elektriauto (millega sõitmine on küll keskkonnasäästlik kuid selle tootmine paraku mitte) või tavaline bensiinimootoriga auto?
- Kas ühistranspordiga või jalgrattaga sõitmine? (kuna bussid sõidavad niigi, siis ühe reisija lisandumine ei suurenda keskkonnakahju; samas rattaga sõites kulutad Sa rohkem energiat ja ilmselt soovid rohkem süüa, kuid toidu (suur-)tootmine on tänapäeval üsna energiamahukas).
- Jne. jne ...

Ökoloogiline jalajälg

Üks lihtsamaid viise teada saada, kuidas Sinu elustiil mõjutab maakera jätkusuutlikkust, on kasutada ökoloogilise jalajälje kalkulaatorit (vt. <http://ubiquitous.ut.ee/jalajalg/>).

Ökoloogiline jalajälg on meetod, mis suudab ligikaudselt arvutada maa-ala suurust hektarites, mida on vaja meie poolt kasutatavate ressursside tootmiseks (nt soojusenergia, mootorikütus või toiduained) ning sellest tekkinud saaste

ümbertöötlemiseks, ladustamiseks või looduslikku ringlusse sidumiseks. Mida enam me tarbime, seda suurema jalajälje me endast maha jätame.

🗣️ **Ülesanne.** Arvuta ökojalajälje kalkulaatori abil välja oma isiklik ökoloogiline jalajalg: Mõttele nüüd edasi oma lähituleviku tarbimissoovidele ja -vajadustele – kas Sinu ökoloogiline jalajalg tulevikus pigem suureneb või väheneb? Miks?

Tänapäeval on üha suuremat tähelepanu võitmas rohetöökohtade teema. **Rohetöökohad** on töökohad, mis aitavad kaasa energia kokkuhoiule, tarbimise ja kasvuhoonegaaside heite piiramisele, keskkonna reostamise ja loodusvarade raiskamise vähendamisele, ökosüsteemide ja nende mitmekesisuse kaitsele, parandades samal ajal inimeste heaolu ja sotsiaalset võrdsust. Rohetöökohad panustavad uute tööstusharude, tehnoloogiate ja teenuste arengusse ning keskkonnateadlikkuse suurenemisesse. Äsja valmis Eesti Maaülikooli teadlastel ülevaade rohetöökohtade potentsiaalset Eestis neljas sektoris - ehituses, metsanduses, põllumajanduses ja transpordisektoris.

Rohetöökohtadest loe lähemalt: Rando Värnik. Rohetöökohad Eestis – mis need on?

http://www.rohevik.ee/2012/wp-content/uploads/2012/08/Rando_Varnik_191012.pdf

Õiglase kaubandus

Lisaks rohelisele tarbimisele on 21. sajandil eelkõige heaoluriikides jõuliselt esile kerkinud eetilise tarbimise teema, mis seostub ka õiglase kaubanduse mõistega. Õiglase kaubanduse ehk *Fairtrade* märk tootel tagab paremad majanduslikud ja sotsiaalsed tingimused arengumaade väiketalunikele ja töölistele.



Fairtrade märk tootel garanteerib, et:

- Arengumaade väiketalunikud saavad oma toote eest väärilist tasu, mis katab kulud ja võimaldab ka kestva arengut.
- Istanduste ja tootmisühistute töölistel saavad inimväärset palka ja töötavad inimlikes tingimustes.
- Tootmisprotsessis ei kasutata orja- ega lapstööjõudu.
- Õiglase kaubanduse lisatulu kasutatakse kogukonna sotsiaalseks arenguks.
- Tootmisel lähtutakse keskkonnasäästlikest põhimõtetest.

Õiglase kaubanduse süsteemis osaleb üle miljoni tootja 63 arenguriigis, kes müüvad oma kaupu Euroopas, Põhja- Ameerikas, Jaapanis ja Austraalias. Üks tuntumaid õiglase kaubanduse märki kandvaid tooteid on **kohv**. See on maailmas nafta järel müüdavaim kaup, mida toodavad 20-25 miljonit väiketalunikku ja istanduste töölist arengumaades. Eesti hakkas esimese Balti riigina *Fairtrade* märki kasutama 2007. aastal ning kindlasti oskad ka Sina nüüdsest seda kauplustes otsida ja märgata.

Kasutatud allikad:

- <http://www.bioneer.ee/eluviis/tarbimine/aid-14572/Roheline-tarbimine-t%C3%B5sis-esile-1980ndatel>
- <http://www.bioneer.ee/bioneer/arvamus/aid-4794/S%C3%A4stev-tarbimine>
- http://www.rohevik.ee/2012/wp-content/uploads/2012/08/Rando_Varnik_191012.pdf
- <http://www.postimees.ee/1074276/raport-tanased-tookohad-muutuvad-energiasaastlikumaks/>
- <http://www.fairtrade.ee/>
- <http://ubiquitous.ut.ee/jalajalg/>

4. Tööturg

4.1. Sissejuhatus

Tööturg on turg, kus inimesed müüvad oma tööjõudu (võimet tööd teha) ning ettevõtted (tootjad, tööandjad) ostavad tööjõudu, makstes selle eest tasu ehk palka. Tööjõud kui ressurss on inimeste vaimsed ja füüsilised pingutused, mida saab kasutada millegi valmistamiseks. Sellest tulenevalt saab tööd selle laiemas tähenduses defineerida kui inimeste sihipärasest tegevusest soovitud (nõutud) tulemuse saavutamiseks. Tööturul toimivad sarnaselt teiste turgudega nõudluse ja pakkumise reeglid, mille tulemusena kujuneb turul tasakaalupunkt, mis määrab ühelt poolt tasakaalupalga ning teiselt poolt hõive taseme selle palga korral.

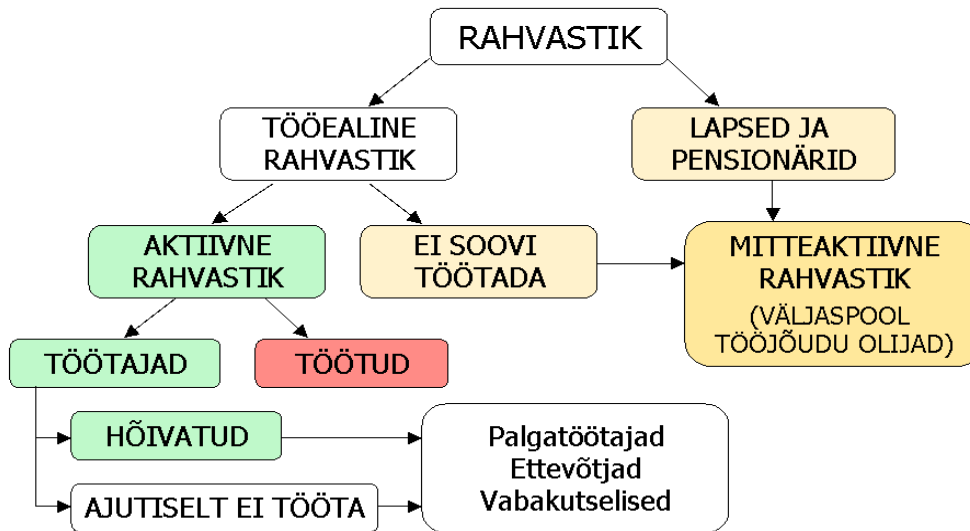
Samas on tööturg märksa olulisem turg kui suvalise kauba või teenuse turg. Kui näiteks tootmise ülejääk autoturul ei tekita enamikule inimestest erilisi probleeme, siis ülejääk tööjõuturul ehk tööpuudus kujutab endast olulist sotsiaalset probleemi terve ühiskonna jaoks. Seetõttu ongi majanduspoliitika üheks eesmärgiks tööjõu kui ressursi täishõive saavutamine. Majanduskasvu tingimustes tööpuudus reeglina väheneb ning majanduslanguse perioodil, vastupidi, töötus suureneb. Samas tuleb tõdeda, et alati, isegi majandusliku tõusu tingimustes leidub inimesi, kes on küll huvitatud töötamisest ja on selleks ka võimelised, aga nad lihtsalt ei leia rakendust.

Kas tööpuuduses on ka midagi head? Perioodilised tööhõive vähenemised tulevad ühiskonnale teatud mõttes kasuks, kuna võimaldavad töötutel tõsta oma kvalifikatsiooni ja ümberõppinud töötajate hilisem tööerakendamine on ühiskonnale sageli kasulik. See ei kehti aga pikaajalise töötuse kohta, kui töötaja kaotab töö otsimise motivatsiooni ja minetab oma ametioskused. Üksikisiku seisukohalt on tööpuudus reeglina alati traagiline ja mõjub isiksuse arengule pidurdavalt.

4.2. Põhimõisted

Kõige laiemas jaotuses kohaselt jagatakse inimesed nende tööturuseisundi alusel kolme gruppi: töötajad, töötud ja väljaspool tööjõudu olevad ehk mitteaktiivsed isikud (vt. joonis 4.1).

Tööturuseisundid



Joonis 4.1. Tööturuseisundid.

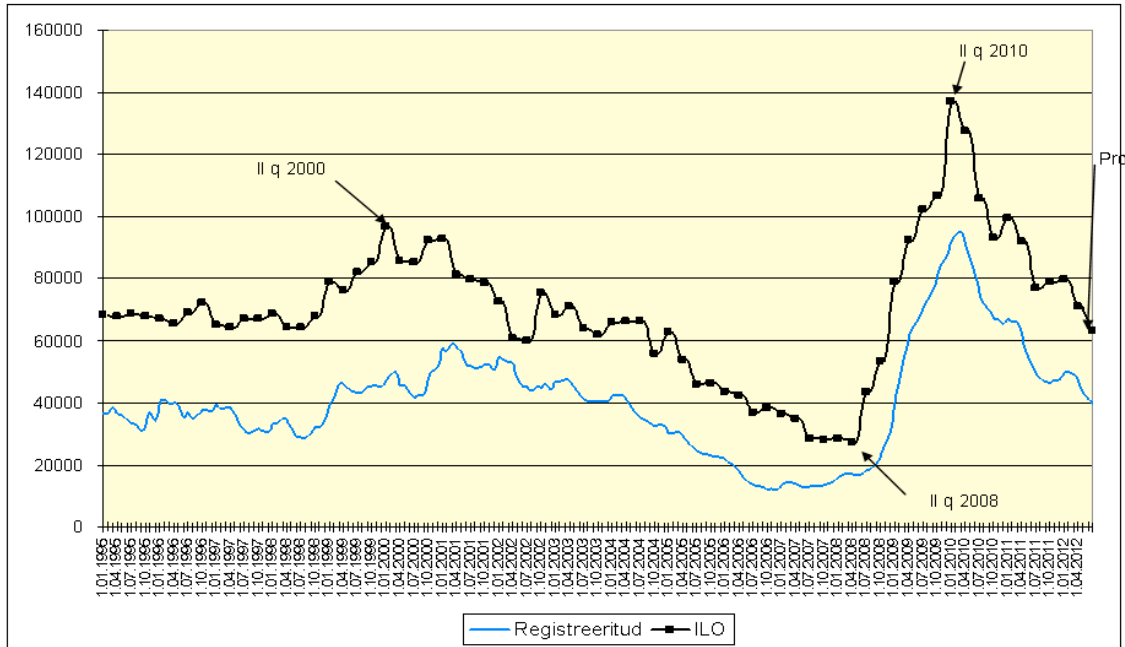
Tööpuuduse mõõtmiseks on kaks võimalust: me võime aluseks võtta rahvusvahelised definitsioonid või lähtuda kohaliku riigi seadusandlusest. Esimesel juhul määratletakse töötus rahvusvaheliste kriteeriumite alusel, mis on välja töötatud ILO (*International Labour Organisation* – Rahvusvaheline Tööorganisatsioon) poolt. Eestis kogutakse ILO definitsioonidele vastavaid tööturu näitajaid tööjõu-uuringutega alates 1995. aastast.

Tööjõu-uuringutest Eestis loe lähemalt: http://www.rajaleidja.ee/tooturustatistika-statistikaameti-toojou-uuringust/&parent_id=100782 .

Teisel juhul peetakse arvestust ainult nende üle, kes on ennast riigi tööturuametis töötuks registreerinud. Riik kehtestab teatud reeglistiku, millisel juhul inimene saab ennast töötuks registreerida ja millisel juhul ta võib saada töötuba abiraha. ILO töötus ja registreeritud töötus võivad olla võrdsed, aga võivad teineteisest ka oluliselt erineda. Üldiselt on riikides, kus tööpoliitika on "leebem", registreeritud töötus oluliselt kõrgem ILO töötusest (näiteks Itaalias) ja vastupidi, "range" tööpoliitikaga riikides on registreeritud töötus madalam kui ILO töötus (Hispaanias). On tehtud uurimusi, mis näitavad, et paljud inimesed registreerivad ennast töötutena ainult sellepärast, et töötuba abiraha saada. Seega on meil sellisel juhul tegemist sisuliselt vabatahtliku tööpuudusega, sest suhteliselt kõrge abiraha võimaldab pikaks ajaks tööd otsima jääda või lihtsalt vaba aega nautida

Järgmiselt jooniselt 4.2. näeme, et Eestis kui suhteliselt range tööpoliitikaga riigis on üle aastakümnete olnud ILO (ehk tegelik) töötus kõrgem kui registreeritud töötus.

ILO töötus ja registreeritud töötus Eestis (1995-2012)



Joonis 4.2. ILO töötuse ja registreeritud töötuse muutused 1996-2012.

ILO definitsiooni kohaselt loetakse tööga hõivatuks ehk **töötajaks** isikut, kes uuritava perioodil (küsitlusele eelnenud nädala jooksul):

- on töötanud ja saanud selle eest tasu kas palgatöötajana, vabakutselisena või ettevõtjana,
- ei töötanud ajutistel põhjustel, kuid mittetöötamise ajal säilis formaalne side tööandjaga,
- töötas küsitlusnädalal tasuta vähemalt ühe tunni perettevõttes või talus.

Ajutiselt mittetöötamise põhjuste all mõeldakse haigust, vigastust, puhkust, streiki, täiend- või ümberõppel viibimist, lapsehoolduspuhkust, töö ajutist katkemist avari, loodusõnnetuse, tooraine, kütuse ajutise puudumise tõttu. Oluline on, et töötajal säiliks formaalne side tööandjaga. Töötajad võib jagada järgmistesse kategooriatesse:

- 1) palgatöötajad (*employees*), kes töötavad kas töölepingu, tööettevõtu lepingu või suulise lepingu alusel;
- 2) ettevõtjad (*self-employed*) ehk oma ettevõttes töötajad, kelle hulka kuuluvad nii omanikud ilma palgatöötajateta, omanikud palgatöötajatega kui ka talunikud;
- 3) vabakutselised.

ILO poolt kasutatav töötaja definitsioon hõlmab ka varjatud tööjõu, sest töötamine suulise lepingu alusel on Eestis juriidiliselt mittekehtiv (kõik töölepingud peavad olema kirjalikult vormistatud, mõnede üksikute eranditega). Paraku esineb meil paljudes harudes (põllumajandus, teenindus, ehitus jne.) veel nõ. mustalt töötamist.

Üldisemalt öeldes on töötaja isik, kes kuulub tööjõu hulka ja on rakendatud. Töötajate koguarvu määramisel kasutatakse sellist näitajat nagu hõivatute arv.

Töötü on isik, kes ei ole hõivatud, kuid kes on võimeline töötama ja kes soovib tööd leida. Töövõimelisus näitab inimese vaimset ja füüsilist võimet tööd teha. Soov tööd leida tähendab, et isik on uuritava perioodil otsinud tööd. Töötajad ja töötud kokku moodustavad tööjõu ehk aktiivse rahvastiku.

Lisaks hõivatutele ja töötutele eksisteerib suur hulk inimesi, kes ei tööta ja keda ei arvestata ka töötuteks. Sellist elanike kategooriat nimetatakse väljaspool tööjõudu olevateks inimesteks ehk mitteaktiivseks rahvastikuks. **Väljaspool tööjõudu** on inimesed, kes ei tööta ja kes ei ole ennast tööotsijana registreerinud. Põhjusi võib välja tuua kaks:

- 1) Inimesed ei soovigi töötada, seega ka ei otsi tööd (näiteks koduperenaised, õpilased). Siia kategooriasse kuuluvad ka heitunud, kes on kaotanud lootuse tööd leida;
- 2) Inimesed ei ole võimelised töötama (tervislikel põhjustel, vanuse tõttu vms). Sellisteks elanikkonna kategooriateks on näiteks puudega inimesed, vanurid jne.

Omaette kategooria moodustavad nn. **varjatult töötud**, kelle hulka kuuluvad ametlikus statistikas kajastamata töötud. Varjatud tööpuudus tähendab seda, et teatud hulk inimesi on alahõivatud (töötavad osalise tööajaga, kuid sooviksid töötada täiskohaga) või on väljaspool tööjõudu, kes töö pakkumise suurenedes sisenevad tööturule (näiteks heitunud töötajad, aga samuti koduperenaised, kes on soodsa pakkumise korral on nõus kohe tööle asuma). Tegemist on potentsiaalsete töötutega, keda ametlikult töötute hulka ei loeta, kuna nad pole ennast erinevatel põhjustel töötuks registreerinud.

Tööturu statistika kasutab tööjõu iseloomustamisel järgmisi näitajaid (suhtarve):

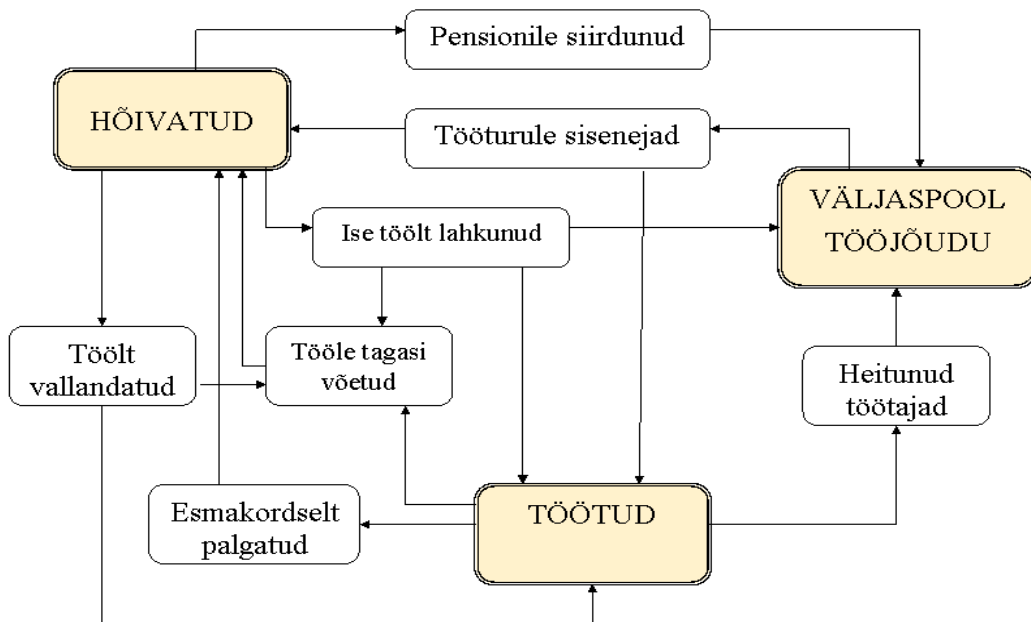
- **hõivatuse määr** näitab protsentuaalselt töötajate (hõivatute) osa kogu tööealisest elanikkonnast;
- **töötuse määr** väljendab protsentuaalselt töötute osatähtsust tööjõus;
- **aktiivsuse määr ehk tööjõus osalemise määr**, mis iseloomustab aktiivse elanikkonna (tööjõu) osa kogu tööealisest elanikkonnast.

4.3. Liikumised tööturul

Inimeste tööturuseisund ajas reeglina muutub: koolilõpetajad sisenevad tööturule, siis mõne aja möödudes jäävad näiteks ajutiselt lapsehoolduspuhkusele, seejärel tulevad tagasi töötajate kategooriasse ja viimaks siirduvad pensionile. Eluea jooksul toimub selliseid liikumisi mitmeid, mõnikord on need ette planeeritud, aga sageli ka inimest ootamatult tabavad (töö kaotus, mingi õnnetuse tagajärjel töövõimetuks jäämine jne).

Järgmisel joonisel 4.3. on detailsemalt välja toodud võimalikud liikumised erinevate tööturuseisundite vahel. Vaatame neid nüüd lähemalt.

Liikumised tööturul



Joonis 4.3. Liikumised tööturul.

Alustame hõivatutest. Töötajate hulgast langevad välja inimesed, kes lähevad vanaduspuhkusele (skeemil pensionile siirdunud). Osa inimesi lahkub ise töölt. Nende isikute puhul on võimalikud kolm tegutsemisviisi:

- 1) langeb tööjõust välja (jäävad näiteks lapsehoolduspuhkusele),
- 2) muutub töötuks, sest kohe ei ole võimalik tööd leida,
- 3) leiab endale uue töökoha (skeemil ühineb tööle tagasivõetute vooga).

Kolmanda voo, mis viib hõivatute kategooriast välja, moodustavad töölt lahti lastud, st. inimesed, kes ei ole vabatahtlikult töölt lahkunud. Reeglina nad jäävad töötuks. Väljaspool tööjõudu olevate kategooriast lähtub ainult üks voog, need on tööjõusse sisenejad. Võimalikud on kaks tegutsemisvarianti: sisenejad leiavad endale koheselt töö või jäävad tööd ootama, s.t. muutuvad töötuteks.

Töötute hulgast on võimalik "välja saada" kolmel viisil:

- 1) võetakse pärast ootamist tööle tagasi (ta on kunagi varem töötanud);
- 2) palgatakse esmakordselt (inimene oli esmakordselt registreerunud ja ootas tööpakkumist);
- 3) minnakse üle heitunute kategooriasse, kes on kaotanud usu tulevikku ja loobunud edasistest töotsingutest.

Nagu igasuguste skemaatiliste lähenemiste puhul, on ka siin tegemist teatavate lihtsustustega ja kõiki mõeldavaid liikumisi skeem ei kajasta. Samas saab selle baasil teha ühe üldise järeltulevuse töötuse kohta. Kui me vaatame tööturuga ajas muutuvana ja

läh­tume tööturu voogudest (nii nagu skeemil on tehtud), siis võib öelda, et töötust ei saa mitte kunagi päriselt kaotada, sest alati on keegi, kes parasjagu liigub töötute kategooriasse.

4.4. Tööpuuduse liigid ja põhjused

Tööpuudus on olukord majanduses, kus töö kui tootmistegur ei ole täielikult ära kasutatud. Sellisel juhul ei ole kõigil soovijatel võimalik leida tööd – tekib töötus (töötaolek) kui sotsiaal-majanduslik nähtus. Samas võivad töötuse põhjused olla väga erinevad. Järgnevalt tutvume peamiste töötuse liikidega, milleks on siirdetöötus ja struktuurne töötus.

Praktikas on väga harv nähtus, et inimene töötab kogu elu ühel ja samal ametikohal. Põhjusi, miks otsitakse uus töökoht, võib välja tuua palju. Sagedamini on nendeks elukohavahetus, elustiili muutmine (näiteks enne pensionile minekut otsitakse endale mõni rahulikum töökoht), laste kasvatamine nõuab poole kohaga töötamist, enesetäiendamine, mõne uue eriala omandamine jne. Vahe­aega töötamises, mis tekib ühelt töökohalt teisele üleminekul või seoses viibimisega täiend- või ümberõppel, nimetatakse **siirdetöötuseks**. Ajavahemik endiselt töökohalt lahkumise ja uue töö leidmise vahel on paratamatu, sest alati kulub teatud aeg informatsiooni kogumisele või pakutavate töökohtadega tutvumisele. Siirdetöötus on üldiselt vabatahtlik tööpuudus. Seda on võimalik vähendada, kui luua hästi funktsioneeriv andmepank vakantsetest töökohtadest ja tagada informatsiooni kiire liikumine tööotsijateni. Praktiliselt ei ole reaalne seda täielikult likvideerida. Siirdetöötuse all võib eristada järgmisi alaliike.

- **Ümberõppest tingitud siirdetöötus.** Inimene võib otsida tööd ka koolituse ajal ja pärast koolitust. Samas võib tal olla võimalus vanasse töökohta tagasi minna. Kui inimene otsib tööd koolituse ajal, loetakse ta definitsiooni järgi töötuks.
- **Voolavusest tingitud töötus** tekib töösuhte lõppedes seoses uue töökoha otsimisega või uuele töökohale siirdumisega. Isegi kui on teada uus töökoht, kuhu isik siirdub, võib ta ikkagi uute võimaluste otsingul ringi vaadata ja mingi aja vältel paremat tööd otsida.
- **Sesoonne töötus** tekib seoses hooajaliste hõive vähenemistega mõnedes majandusharudes. Sellisteks on näiteks harud, kus suvel (ehitus, turism) või sügisel (põllumajandus) on oluliselt aktiivsem majandustegevus kui teistel aasta­aegadel.

Siirdetöötust on võimalik vähendada lühendades töö otsimise aega, parandades tööturu infosüsteemi, pakkudes koolitust või luues ajutisi töökohti regioonides, kus sesoonne töötus on väga kõrge. Kokkuvõttena võib öelda, et siirdetöötus on töötule küllaltki tülikas, kuid reeglina piisavalt lühiajaline, nii et tõsisemaid majanduslikke tüsistusi inimesel tavaliselt ei teki.

Struktuurne töötus on selline töötus, mis tekib siis kui tööjõu kvaliteet (oskused, haridustase ja kvalifikatsioon) või geograafiline paiknemine ei vasta tööjõu nõudlusele. Struktuurne töötus hõlmab neid töötuid, kes töötasid nõ vanades majandusharudes (metallurgia, masinaehitus), kus vähendati tootmist või mis hoopis likvideeriti. Vähendamise või likvideerimise põhjuseks on tehnoloogilised muutused või haru toodangu nõudluse vähenemine. See tähendab, et töötajad ei saa enam oma endiste teadmistega tööd. Uutes tootmistingimustes tuleb osal töötajatest ümber kvalifitseeruda, osa töötajaid liigub teistesse harudesse, kus töö (vrd. tööjõu) nõudlus on kasvanud. Teiseks oluliseks struktuurse töötuse tunnuseks on regionaalne töötus, kus ühes regioonis mingi konkreetse eriala või haru töötajad ei leia tööd, ehki mõnes teises riigi piirkonnas oleks nõudmine nende järele suur. Struktuursel töötusel on veel järgmised alaliigid:

- **Demograafiline töötus** tähendab seda, et töötä on jäänud mingid kindlad elanikkonna grupid või sotsiaalsed rühmad (näiteks noored, pensionärid, vähemusrahvused jne).
- **Hariduspoliitikat põhjustatud struktuurne töötus** hõlmab selliseid elukutseid, kus mingitel põhjustel on toimunud üleproduktioon. Spetsialiste on võrreldes vajadusega rohkem ette valmistatud. Töötuse peamisteks põhjusteks antud juhul on vale hariduspoliitika, mis ei järgi tööturu arenguid ja mille tulemusena koolitatakse spetsialiste ja kutsealade esindajaid, kelle järele puudub tööturul tegelik vajadus.
- **Kapitali puudusest tulenev struktuurne töötus** on tingitud kapitali defitsiitsusest rahvaarvuga võrreldes. Kohalik tööjõupotentsiaal jääb seetõttu piisavalt rakendamata. Kodumaise kogunõudluse suurenedes ei kasva mitte ressursside hõive, vaid suureneb import. Sageli on finantsressursid piiratud ja impordi suurenemine põhjustab täiendavat inflatsiooni. Selline olukord on tüüpiline arengumaadele, kuid seda võib esineda ka tööstusriikides ebaproportsionaalse majandusarengu korral (näiteks endise Nõukogude Liidu majandus). Sama kehtib ka siis kui suurem osa tootmispotentsiaal on mingitel põhjustel hävinenud (Saksamaa pärast II Maailmasõda). Probleemiks on veel see, et sageli lisanduvad kapitalipuudusele veel puudulik infrastruktuur, vähesed juhtimisoskused ja erialateadmised. Sellist töötust nimetatakse arengumaade puhul alaarengu tööpuuduseks.
- **Regionaalne töötus** hõlmab struktuurset töötust mõnedes geograafilistes piirkondades: peamiselt ääremaael, looduslikult kehvemates regioonides või piirkondades, kus valitsevad tegevusalad, mis majandusarengu käigus on oma tähtsuse kaotanud.

4.5. Eesti tööturu olukord

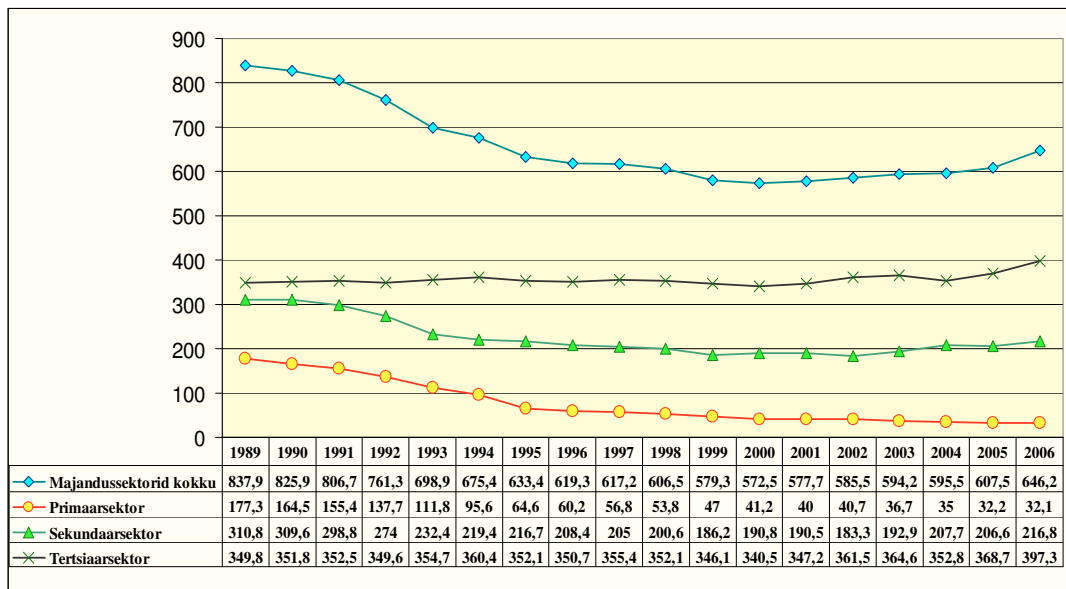
Tööpuuduse teke seostub Eestis majanduse ümberstruktureerimise probleemidega, mida omakorda põhjustas üleminek ühelt majandussüsteemilt teisele – käsumajanduselt turumajandusele. Tööpuudus kasvas väga kiiresti pärast Eesti taasiseseisvumist 1992. aastal, kui algasid põhilised majandusreformid. Suurte struktuursete muutustega majanduses kaasnes ka tootmistegurite ümberpaiknemine nii majandussektorite kui geograafiliste piirkondade vahel. Lisaks makromajandust tabanud šokkidele (1991.a. hüperinflatsioon, ümberorienteerumine idaturult lääneturule, rahareform ja panganduskriis) võib siia lisada veel inimeste passiivse hoiaku ümberõppe suhtes, tööjõu madala mobiilsuse ning psühholoogilised raskused turumajandusega kohanemisel.

Töötuse laiaulatuslikumat levikut Eestis aitasid 1990-ndatel aastatel ära hoida järgmised tegurid:

- Majanduse kiire restruktureerimine. Paljud endised tehasetöölised leidsid tööd teenindus-sektoris, kus tööhõive kasvas kiiremini kui esimeses ja teiseses sektoris.
- Tööpakkumise vähenemine. Eesti Tööturuuringute (ETU) andmetel vähenes hõivatute arv perioodil 1989-1998 ligi 200 000 inimese võrra, põhjuseks lahkumine Eesti Vabariigist (ca 40% hõive langusest), pensionile või mitteaktiivsusse siirdumine (ca 20%), aga ka töötuks jäämine.
- Varimajanduse areng. Arvestatav osa tööjõust leidis rakendust varjatud sektoris (ehitusel, põllumajanduses, kaubanduses ja teeninduses).
- Võrreldes teiste siirderiikidega on Eestis suhteliselt suur mitteaktiivse elanikkonna osa töörealisest rahvastikust.

Eesti majandust iseloomustasid üleminekuperioodil ka kiired muutused tööhõive üldises struktuuris (vt joonis). Kiirelt on kasvanud teenindussektor ja hõive on oluliselt langenud põllumajandus- ja tööstussektoris.

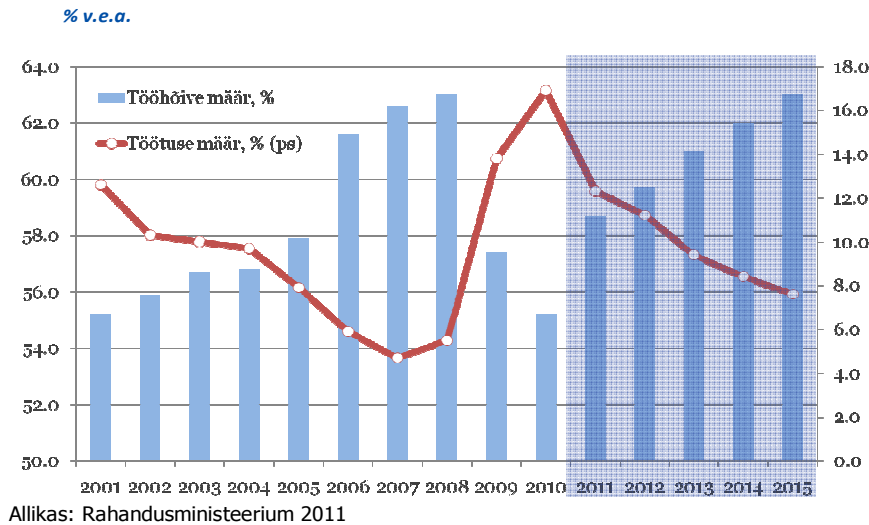
Hõive muutused erinevates majandussektorites 1989-2006



Joonis 4.4. Hõive muutused Eestis alates taasiseseisvumisest.

Järgmine suurem hõive langus ja töötuse kasv tabas Eestit aastal 2009 seoses ülemaailmse majanduskriisiga (vt joonis 4.5). Esmajoones langes hõive nendes sektorites, mis olid majandusbuumi ajal hõivet kasvatanud, nagu ehitus, äriteenindus, kaubandus ja töötlev tööstus. Sisuliselt langes hõivatute arv tagasi 2000. aasta tasemele, samal ajal leidis aset ka tööaja lühenemine ja palkade alanemine. Alates 2011. aastast on hõive hakanud tasapisi taastuma.

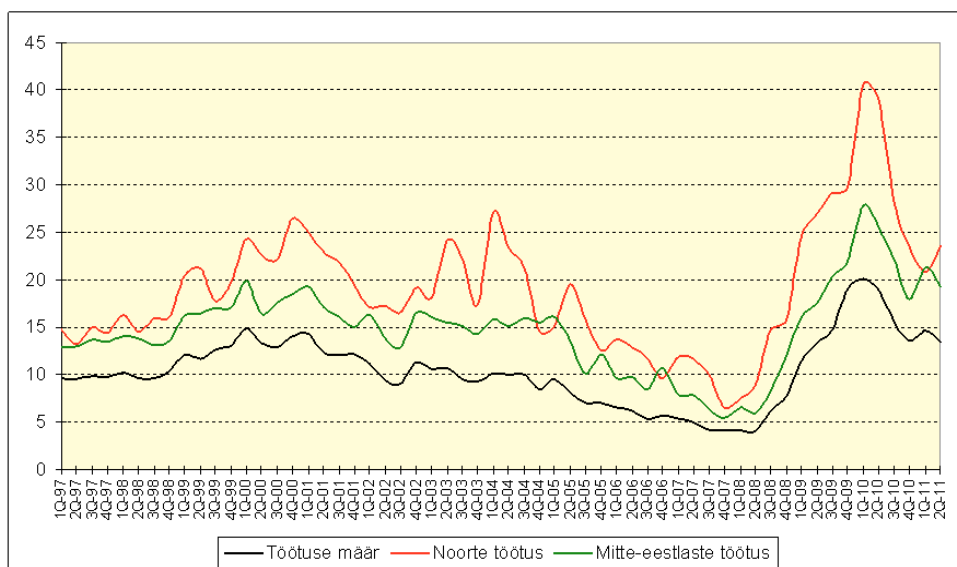
Hõive ja töötuse määr Eestis



Joonis 4.5. Hõive ja töötuse üldised trendid 2001-2015.

Tööpuudus ei ole võrdselt jaotunud kõigi elanikkonna gruppide vahel. Tavaliselt on see suurem vähemusrühvuste, naiste ja noorte hulgas. See üldine seaduspära kehtib suures osas ka Eestis (vt. joonis 4.6): läbi aegade on meil noorte töötus olnud ligi 1,7 korda (70%) kõrgem keskmisest töötusest ning mitte-eestlaste töötus 1,3 korda (ehk 30%) kõrgem kui keskmine töötus.

Töötuse määr erinevates sotsiaal-demograafilistes gruppides



Joonis 4.6. Töötuse määr erinevates sotsiaal-demograafilistes gruppides.

Eestis on oluliseks probleemiks ka **regionaalne tööpuudus**, kuna meie tööjõud ei ole piisavalt mobiilne. Tööjõu mobiilsust piiravad nii majanduslikud tegurid (eluaseme vahetamisega kaasnevad suured kulutused, vähearenenud kinnisvaraturg ääremaadel) kui ka sotsiaal-psühholoogilised põhjused (sotsiaalse suhtlusvõrgu kaotamine, raskused uue keskkonnaga kohanemisel jms). Keskmisest kõrgema töötuse tasemega on Jõgeva, Ida-Viru ja Valga maakond.

Tutvu ka statistikaameti Eesti tööturu ülevaatega (2010):

<http://www.slideshare.net/Statistikaamet/eesti-tturu-levaade-i-kvartal-2010#btnNext>

Üheks oluliseks märksõnaks tööturu ja majanduse üldise arengu soodustamisel on **tööjõu tootlikkus**, mis on Eestis märgatavalt madalam kui EL-is (moodustas 2009.a. 66% EL-27 keskmisest). Eestis räägitakse praegusel ajal palju vajadusest majandus ümber struktureerida tööjõumahukalt tootmiselt teadmispõhisele tootmisele, mis peaks kaasa tooma ka tootlikkuse kasvu. Kui me aga suurendame tootlikkust, siis tähendab see seda, et me teeme sama töö ära väiksema arvu töökatega. Järelikult tööpuudus ei vähene, vaid tegelikult isegi võib suurened, sest olemasolev tööjõud suudab rohkem toota. Tööpuuduse vähendamine saab tulla ainult läbi uute töökohtade loomise. Seega peab riik oma majanduspoliitikaga toetama igati uute töökohtade loomist, soodustama väikeettevõtlust ja tegelema inimeste koolitamisega. Just haridussüsteemi kaasajastamine on tööturu arengu seisukohast võtmeküsimus – haridussüsteem peab muutuma paindlikumaks ja rohkem arvestama tööturu tänaste vajadustega.

4.6. Tööpoliitika

Tööturu reguleerimisel ja tööpuuduse vähendamisel on suur osa riigi valitsusel. Tööpoliitika võib tinglikult jaotada aktiivseks ja passiivseks. **Aktiivseks tööpoliitikaks** nimetatakse sellist tööturu reguleerimist, kus valitsus püüab tööpuuduse tekkepõhjusi ennetada või juba tekkinud töötust leevendada, luues tasakaalu tööturul majanduspoliitiliste hoobadega. Aktiivse tööpoliitika meetmed on järgmised:

- *Uute töökohtade loomine.* Selleks tuleb igati soodustada ettevõtlust (kehtestada madalad maksud, koolitada ettevõtjaid, luua ettevõtluskeskusi jne.). Uute töökohtade loomine on üks olulisemaid tööpuudusevastaseid meetmeid.
- *Täiend- ja ümberõpe.* Täiendõpe tähendab seda, et inimene täiendab ennast juba omandatud erialal; ümberõppel omandatakse enamasti uus elukutse. Täiend- ja ümberõpet antakse vastavates koolituskeskustes või ettevõttes n.-ö. töö kõrvalt;
- *Hädaabitööd.* Need on elavtöömahukad ja vähest kvalifikatsiooni nõudvad ühiskondlikud tööd. Elavtöömahukus tähendab seda, et palju on käsitsitööd, mida ei ole võimalik masinatega teha. Sellised tööd on näiteks kraavide puhastamine, teede korrashoid, hoonete fassaadide remont ja heakorrastus, metsa hooldamine;
- *Spetsiaalsed tööturuprogrammid* pikaajalistele töötutele, noortele koolilõpetajatele, puuetega inimestele jne. Näiteks toimib paljudes riikides nn tööklubide süsteem, kus pikka aega tööta olnud inimesed (töötuse kestus üle aasta) saavad koolitust, neile õpetatakse, kuidas esineda tööintervjuudel, nad suhtlevad omavahel, õpivad arvutit käsitlema, saavad ajalehti lugeda jne. Sageli on koolitusest ja teadmistest olulisem inimeste eneseusu ja kindluse taastamine, et inimene ei tunneks ennast mittevajalikuna ja ühiskonnast eemale tõugatuna.

Passiivne tööpoliitika tegeleb tööpuuduse tagajärgede leevendamisega, andes töötutele mitmesugused sotsiaalsed garantiid. Suure osa passiivsest tööpoliitikast moodustavad abirahad ja stipendiumid, mis võimaldavad töötul ennast ülal pidada ja ümber õppida.

Töötu abiraha on rahaline toetus, mida töötaja saab teatud aja jooksul. Töötaku registreerimise ja töötaja abiraha saamise tingimustest Eestis saad lugeda Töötukassa kodulehelt: <http://www.tootukassa.ee/index.php>.

5. Valitsuse roll majanduses

5.1. Valitsussektori olemus

Seni oleme vaadanud majandussubjektide otsuseid vaba turumajanduse tingimustes. Samas näitas juba tööturu teema, et turg ei toimi sageli efektiivselt ning ei suuda nõudlust ja pakkumist tasakaalustada (tööturul on sellise tasakaalustamatuse tagajärjeks tööjõu kui ressursi alahõivatus ehk töötus). Turgude ebatäiuslikkuse põhjuseid on mitmeid: mõnel juhul on konkurents piiratud monopolide tegutsemise tõttu, sageli on ebapiisav nn. avalike hüvivate pakkumine turu kaudu ning esinevad olulised tootmise negatiivsed välismõjud, mis vähendavad ühiskonna heaolu. Eeldatakse, et riigi sekkumine majandusellu võimaldab neid tõrkeid kõrvaldada või nende negatiivsete tagajärgedega paremini toime tulla, tuues seeläbi kaasa kogu ühiskonna heaolu suurenemise. Teisalt näitab arenenud riikide praktika, avaliku sektori osatähtsuse kasv suureneb omakorda koos üldise majandusarenguga. See võib viia avaliku sektori liigse domineerimiseni, millega kaasneb bürokraatia ja ebaefektiivsuse kasv.

Mõistetest: termineid avalik sektor, valitsus, valitsussektor (ka riik) kasutatakse sageli ja ka siinses õppematerjalis sünonüümidenä. **Valitsussektor** koosneb mitmesugustest ühiskonna tegevuseks vajalikest institutsioonidest: keskvalitsusest, kohalikest omavalitsustest ning mitmesugustest avalik-õiguslikest institutsioonidest ja asutustest. Viimaste hulka kuuluvad näiteks haigekassa, töötukassa, maksuamet, haiglad jne. Kokku kuulub Eestis valitsussektorisse ligikaudu 3000 institutsiooni, millest omakorda ligi 2700 kuuluvad omakorda kohalike omavalitsuste tasandisse. Detailse nimekirja kõikidest valitsussektorisse kuuluvatest asutustest leiab Statistikaameti kodulehelt (<http://www.stat.ee/16443>).

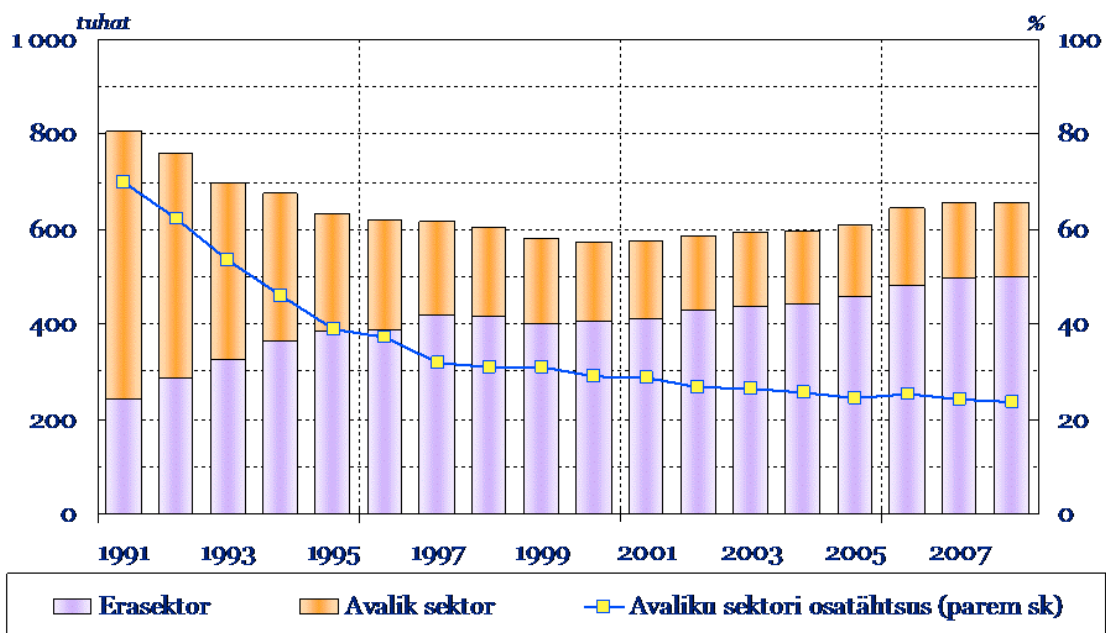
Valitsussektori peamised tegevusvaldkonnad ja ülesanded on järgmised:

- Majandustegevuse **õiguslike raamide kujundamine**, st. mängureeglite kehtestamine kõikidele majandussubjektidele. Valitsussektor määrab seadusandluse kaudu kindlaks ettevõtluse õiguslikud alused, sätestab töövõtjate ja tööandjate kohustused, reguleerib turukonkurentsi, tarbijate õigusi, välismajandusliku tegevuse aluseid jne.
- **Ressursside efektiivse paigutamise tagamine**. Turuprotsesside tulemusel on ressursid paigutatud ühiskonna seisukohalt sageli ebaefektiivselt, mille tulemusel jääb paljudes olulistest valdkondades areng tagamata. Seetõttu on valitsussektori üheks ülesandeks ressursside ja investeeringute suunamine sellistesse tegevusvaldkondadesse (infrastruktuur, haridus, meditsiin jm), mida erasektor ei rahasta piisavalt.
- **Majanduskasvu ja -stabiilsuse tagamine**. Efektiivne majanduspoliitika on suuteline pehmendama negatiivsete protsesside, näiteks globaalse majanduskriisi valulikkust ühiskonnale. Näiteks võib valitsussektori tegevus olla suunatud tööpuuduse vähendamisele ja inflatsiooni pidurdamisele, välismajandusliku tasakaalu saavutamisele ja regionaalsete erisuste vähendamisele.

- **Tulude ümberjaotamine.** Valitsussektor kasutab mitmesuguseid vahendeid instrumente (maksed, toetusi jt), mis tagavad tulude ühtlasema ja seega paljude arvates ka õiglasema jaotuse ühiskonnaliikmete vahel. Healuühiskond on huvitatud kõigi tema liikmete kindlustamisest vajaliku meditsiiniabiga ja kooliharidusega, samuti hoolitsemisest nende inimeste eest, kes ei ole võimelised iseendaga toime tulema.

Avaliku sektori olulisust majanduse jaoks ilmestab ka statistika, mille kohaselt näiteks Eestis luuakse avalikus sektoris ligikaudu 20% SKP-st ning seal töötab enam kui 20% kõigist töötajatest (vt joonis 5.1).

Era- ja avaliku sektori roll Eesti tööturul



- Allikas: Rahandusministeerium

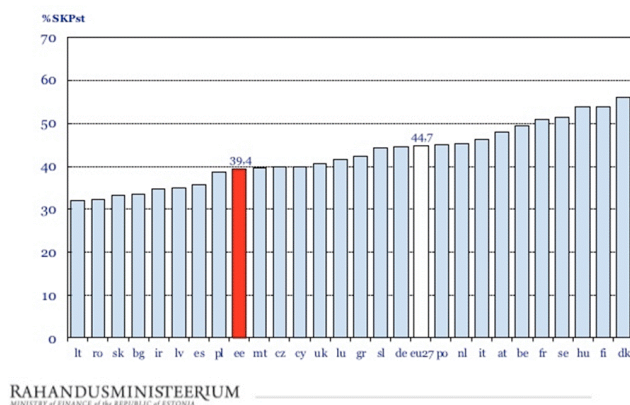
Joonis 5.1. Hõive avalikus ja erasektoris.

5.2. Valitsussektori tulud ja kulud

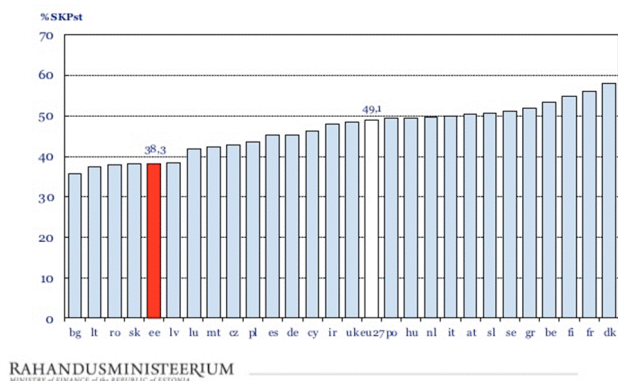
Valitsus teostab oma majanduspoliitikat eelkõige riigieelarve kaudu. **Riigieelarve** on valitsussektori mingi perioodi tulude ja kulude finantsplaan. Riigieelarve on tavaliselt kõrgeima otsustusorgani (Eestis Riigikogu) poolt vastuvõetud dokument (seadus), milles kajastuvad valitsussektori planeeritud kulutused ning on näidatud eelarve tuluallikad. Riigieelarve määrab avalike hüviste pakkumise ning on seega valitsusprogrammi rahaline väljendus.

Järgnev joonis 5.2. annab ülevaate Eesti eelarve tuludest ja kuludest võrrelduna teiste Euroopa Liidu riikidega (%-na SKP-st).

Valitsussektori tulud 2011



Valitsussektori kulud 2011



Joonis 5.2. Eelarve tulud ja kulud EL-s ja Eestis.

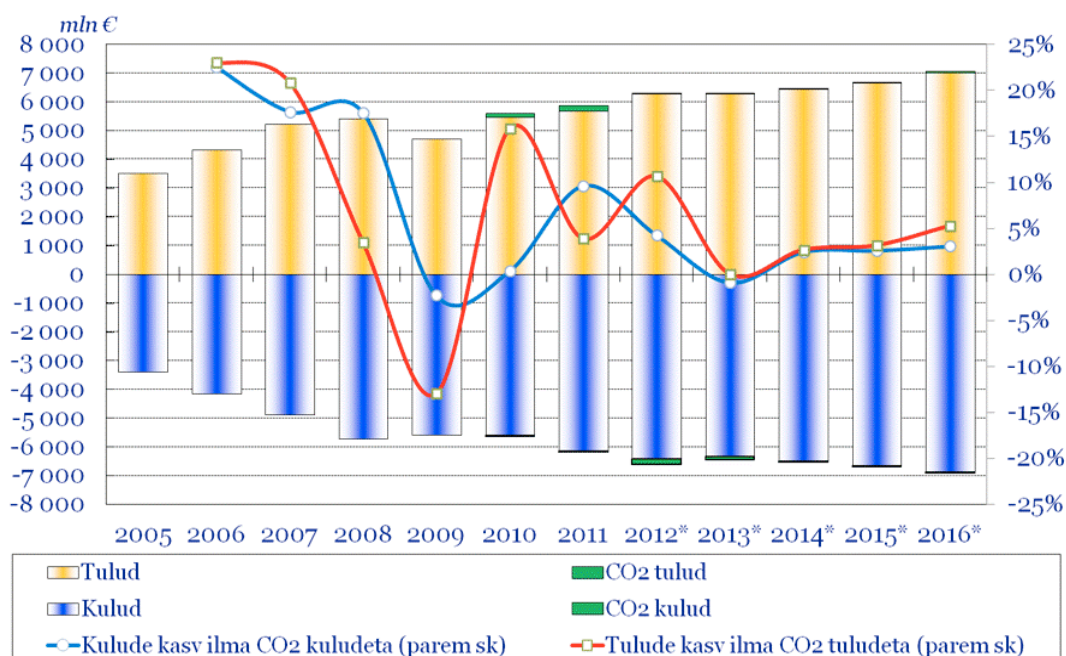
Avaliku sektori kulud võib jagada nelja suurde rühma:

- avaliku sektori tarbimiskulutused, mis on seotud hüviste ostmisega ja palkade maksimisega avaliku sektori töötajatele;
- riiklikud investeeringud, mis hõlmavad eelkõige infrastruktuuride rajamist (teedehitus, koolide ja haiglate rajamine jms);
- valitsuse tulusiirded erasektorile (töötu abirahad, lastetoetused, pensionid jms);
- riigivõla intressid.

Selleks, et valitsussektor saaks teha eelnimetatud kulutusi, vajab ta rahalisi vahendeid. Enamike riikide peamiseks tuluallikaks on mitmesugused maksud, kuid valitsus võib saada täiendavat tulu ka riigivara müügist, laenudest või riigiettevõtete kasumite näol. Eesti riigieelarve kõige suuremad tuluallikad on sotsiaalmaks ja käibemaks, kokku moodustavad maksutulud ligikaudu 80% kogu eelarvest.

Eesti riigieelarve tulude ja kulude taseme muutumisest perioodil 2005-2016 annab ülevaate järgmine joonis.

Riigieelarve tulude ja kulude kasv



Allikas: Rahandusministeerium 31.08.2012, vt. <http://www.fin.ee/?id=263>

Joonis 5.3. Eesti riigieelarve tulude ja kulude dünaamika 2005-2016.

5.3. Maksustamise põhimõtted

Maksude kogumine on üks vanemaid majanduse reguleerimise vahendeid. Kaasaegsel maksusüsteemil on kaks põhilist majandusfunktsiooni.

- **Fiskaalne funktsioon**, mis seisneb ühishüviste pakkumiseks vajalike ressursside kogumises eelarvesse.
- **Reguleeriv funktsioon**, mille ülesanne on majandussubjektide käitumise mõjutamine.

Esimene funktsioon tuleneb vajadusest koguda valitsussektori eelarvesse rahalisi vahendeid riigieelarveliste kulutuste katteks. Maksude kehtestamise ja kogumisega kaasneb aga ka võimalus mõjutada majandussubjektide käitumist, näiteks alkoholi- ja tubakaaktsiisiga vähendada nende tervistkahjustavate hüviste tarbimist. Efektne maksusüsteem peab olema piisavalt selge, lihtne ja väheste eranditega, et vähendada maksupettusi ja nende kasulikkust indiviidide jaoks.

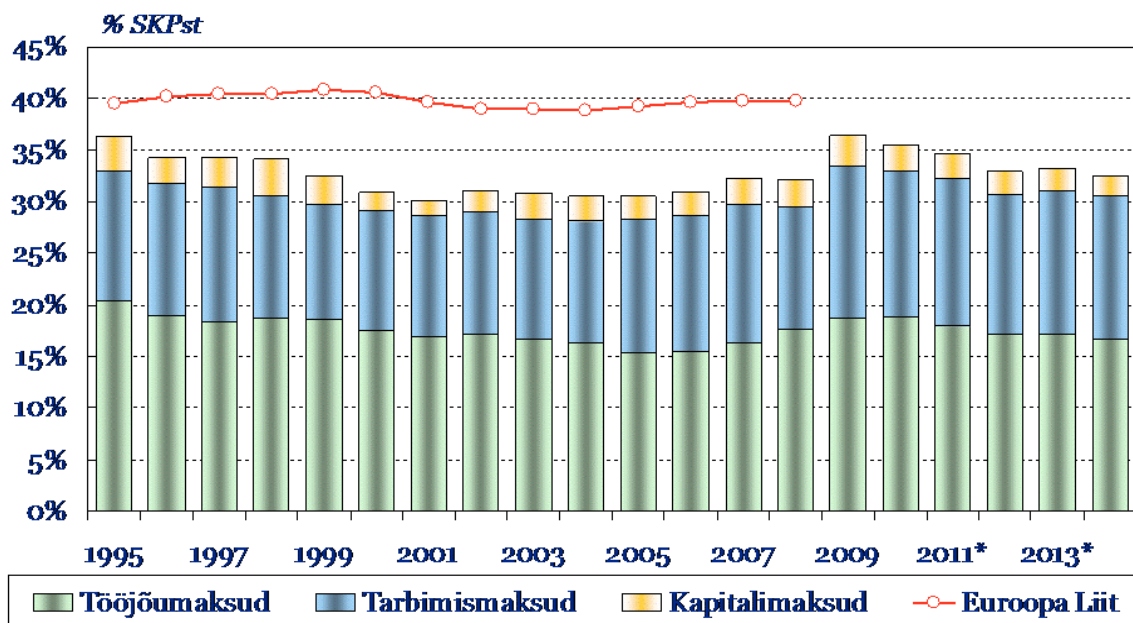
Ajalooliselt on praktikas välja kujunenud kaks maksustamise põhiprintsiipi. **Ekvivalentsuse printsiibi** kohaselt peaksid rohkem makse maksma need, kes tarbivad suhteliselt enam ühishüvesid. Näiteks autoomanikud peaksid maksma teedehituse ja –

remondi eest rohkem kui need, kellel autot pole – selle tagamiseks on mootorikütusele kehtestatud aktsiisimaks. **Maksevõimelisuse printsiibi** kohaselt peaksid rohkem makse maksma need, kelle maksevõime (sissetulek) on kõrgem. See printsiip on aluseks näiteks astmelise tulumaksu ideele.

Järgnevalt tutvustame mõningad maksustamisega seotud põhilisi termineid. Maksustamise põhiliseks eelduseks on **maksubaasi ehk maksuobjekti** kindlaksmääramine. Maksubaasiks võib olla tulu, tegevus, rahavoog ja muud toimingud, millelt maksu kavatakse koguda. Maksuobjekt on näiteks üksikisiku tulumaksu korral inimeste tulud, maamaksu puhul selle väärtus, käibemaksu puhul kaupade või teenuste väärtus.

Maksusubjekt ehk maksumaksja on füüsiline või juriidiline isik, kellele on seaduse alusel pandud maksukohustus. Maksusubjekt ei pruugi sageli olla ka maksu tegelik maksja, nagu seda võib juhtuda kaudsete maksude puhul. **Maksumäär** näitab, kui suur on maksu suhteline osa maksustamise aluseks olevast tulust või väärtusest. **Maksukoormus** on summa, mida maksusubjekt peab maksudena riigile ja kohalikule omavalitsusele maksma võrreldes tema kogutuluga või kaupade-teenuste väärtusega. Sageli vaadeldakse maksukoormust riigi tasemel ning võrreldakse maksude kogusummat sisemaise koguprodukti mahuga. Eesti keskmisest maksukoormusest võrrelduna Euroopa Liiduga annab ülevaate järgnev joonis 5.4.

Üldine maksukoormus Eestis




Allikas: Rahandusministeerium

Joonis 5.4. Maksukoormus ja maksude struktuur Eestis.

Maksuobjekti alusel jaotuvad maksud kolme suurde rühma:

- maksud sissetulekutelt ehk **tulumaksud** (Eestis ettevõtte ja üksikisiku tulumaks, sotsiaalmaks);
- maksud kulutustelt ehk **tarbimismaksud** (käibemaks, aktsiisimaks, tollimaks);
- **omandimaksud** (maamaks, pärandimaks).

Väga levinud on ka maksude jaotamine otsesteks ja kaudseteks maksudeks. **Otsete maksude** korral on maksukohuslane (majapidamine või ettevõtte tulumaksu puhul) ühtlasi ka tegelik maksukoormuse kandja. **Kaudsed maksud** on seotud kaupade ja teenuste hindadega ning nende puhul ei pruugi otsene maksumaksja (maksustatavat kaupa müüv ettevõtte) ning maksukoormuse tegelik kandja (kauba lõpptarbija) kokku langeda. Riigi eelarvetulude allikana on arenenud riikides tähtsamad otsesed maksud (tulumaks ja sotsiaalkindlustusmaks), arengumaades aga domineerivad kaudsed maksud (eriti väliskaubandusmaksud: imporditollid jms), kuna neid on lihtsam koguda.

 **Mõtlemisülesanne:** Kirjelda ja võrdle otsete ning kaudsete maksude mõju inimeste hõive- ja tarbimisotsustele ning heaolule. Millised on Sinu arvates kummagi maksuliigi eelised ja puudused? Kumba peaks Eestis rohkem kasutama ja miks?

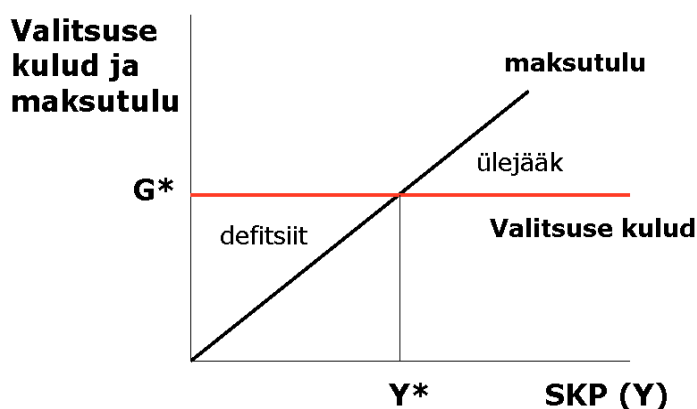
5.4. Eelarve tasakaal

Eelarve tulude ja kulude pool peavad reeglina olema tasakaalustatud. Paratamatuseks on aga saanud tõsiasi, et väga paljudes riikides ületavad eelarve tegelikud kulud planeeritud tulusid. Sellist olukorda, kus valitsuse kulud ületavad tulusid, nimetatakse **eelarve puudujäägiks ehk defitsiidiks**:

$$\text{EAD} = \text{valitsuse kulud} - \text{valitsuse tulud}$$

Enamasti kehtib seaduspära, et majanduskasvu (SKP suurenemise) tingimustes suurenevad maksutulud automaatselt, kuna maksustamise baas (tulud ja tarbimine) kasvab. Seevastu majandusliku languse ajal võib eelarve ülejääk teiseneda kiiresti defitsiidiks, kuna maksutulud kahanevad (vt joonis 5.5).

Valitsuse tulude ja kulude tasakaal



Joonis 5.5. Eelarve tasakaalu kujunemine

Eelarvedefitsiidi peamised tekkepõhjused on järgmised:

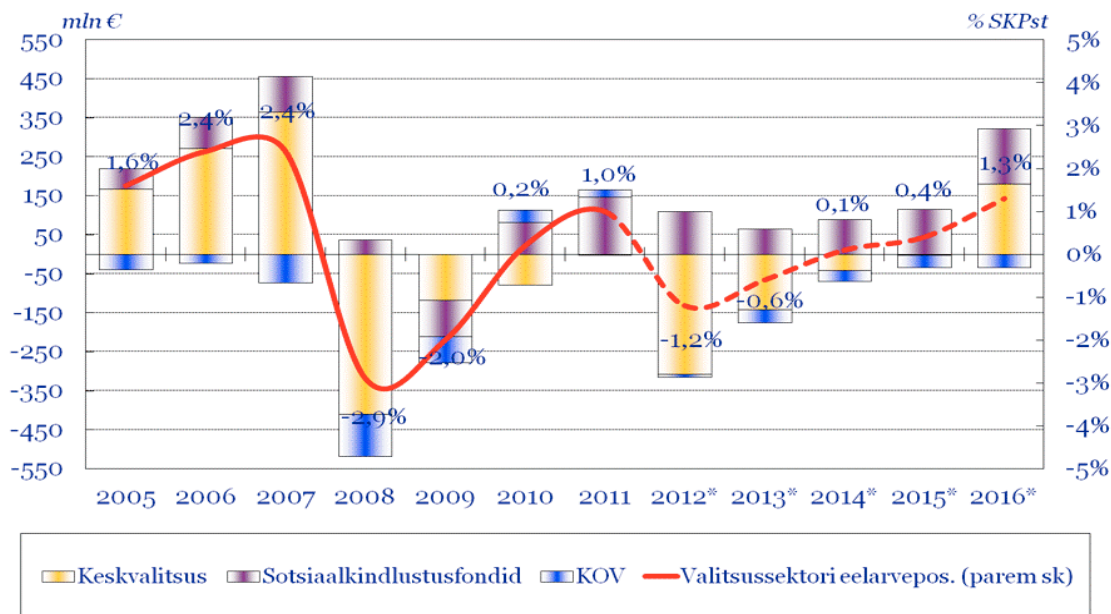
- Erakorralised sündmused nagu looduskatastroofid ja sõjad, mil riik peab tegema ettenägematuid kulutusi, et majandus katastroofi järel taas üles ehitada;
- Riikide soov hoida stabiilset elustandardit majanduslanguse või kriiside tingimustes (eeldatakse, et majandusolude paranemisel suudetakse defitsiidi tagajärjel tekkiv riigivõlg tasuda suurenevate maksulaekumiste arvel);
- Valitsuse vaeleavestused – sageli eeldatakse eelarve planeerimisel kiiremat majanduskasvu ja suuremaid maksulaekumisi, kui reaalne majandus seda võimaldab. Tegelike olude selgudes on aga väga raske eelarveaasta keskel kavandatud kulutusi piirata ning sotsiaalprogramme vähendada.
- Maksude populistlik alandamine (näiteks enne valimisi), millega ei kaasne valitsuse kulude vähendamist.

Defitsiit sunnib valitsust laenu võtma, ülejääk võimaldab ise teistele laenata. EAD mõju majandusele sõltub selle finantseerimisviisist. Kui jooksvatest tuludest suuremad kulud kaetakse laenuga erasektorilt (võlakirjade müük kodu- ja/või välismaal), tekib riigivõlg, intressid tõusevad ning erainvesteeringud vähenevad. Kui aga valitsus laenab keskpangalt, on tagajärjeks rahapakkumise kasv ja inflatsioon.

Laenudega kaasneb alati tagasimaksmise probleem. Sisuliselt tähendab laenu võtmine täna võla veeretamist järgmiste põlvkondade kanda. Kui riigi areng on kindel ja stabiilne, siis saab võla tagasimaksmise võimalusi suhteliselt täpselt ette prognoosida. Kui aga areng on ettearvamatu ja ebastabiilne, võib ülemäärane laenamine tuua kaasa väga tõsiseid makromajanduslikke tagajärgi.

Eesti Vabariigi eelarve on 1992. a. rahareformist alates koostatud iga-aastaselt tasakaalustatuna. Siiski ei ole ta olnud tasakaalus päris klassikalises tähenduses, sest mitmed lisaelarved, mis aasta jooksul on vastu võetud, on aidanud lahendada eelarve üle- või puudujääki. Eesti valitsussektori eelarvepositsioonist ja selleprognoosist perioodil 2005-2016 annab ülevaate järgnev joonis 5.6.

Valitsussektori eelarvepositsioon



Allikas: Rahandusministeerium 31.08.2012, vt. <http://www.fin.ee/?id=263>

Joonis 5.6. Eesti valitsussektori eelarvepositsioon 2005-2016.

5.5. Eelarvepoliitika

Mida suurem on valitsussektori osa majandustegevuses, seda rohkem eeldatakse, et eelarve täidab ka majandusprotsesse tervikuna mõjutavaid funktsioone. **Eelarvepoliitika** ehk fiskaalpoliitika on defineeritud kui majandusprotsesside mõjutamine maksude ja valitsuse kulutuste muutmise kaudu.

Üldistatult saab eelarvepoliitika puhul välja tuua tema järgmised ülesanded:

- tootmistegurite jaotuse kujundamine ehk üldmajandusliku efektiivsuse tagamine
- kogunõudluse mõjutamine stabiilsuse ja täishõive eesmärgil,
- tulude jaotuse kujundamine ühiskonnas.

Eelarvepoliitika meetmed saab jagada kaheks:

- **Ekspansiivse eelarvepoliitika** korral leiab aset maksude alandamine või valitsuse kulutuste suurendamine (või mõlemad) ning selle eesmärgiks on majanduse elavdamine ja majanduskasvu soodustamine;
- **Range eelarvepoliitika** puhul kas tõstetakse makse või alandatakse valitsuse kulutusi ning seda rakendatakse majanduse "mahajahutamiseks" ülekuumenemise (majandusbuumi) korral, aga ka eelarve tasakaalustamiseks vähenenud tulude tingimustes.

6. Raha- ja finantsturg

6.1. Raha olemus ja funktsioonid

Raha on meie poolt igapäevaselt majandustehingutes kasutatav ja seega tuttav „nähtus“, kuid siiski on seda keeruline üheselt defineerida. Kõige üldisemalt võib raha võib käsitleda kui asjades sisalduva kasulikkuse mõõtmise ning selle alusel toimuva vahetuse abivahendit.

Raha sisulist olemust on kergem mõista tema funktsioonide kaudu. Raha funktsioonideks on olla vahetusvahend, arvestusühik ja väärtuse säilitamise (rikkuse akumuliseerimise) vahend.

Raha kui vahetusvahendi ehk kui maksete teostamise vahendi funktsioon tuleneb kõige otsesemalt soovist hoida kokku bartermajandusele omaste tehingukulude arvel ning tõsta üldist majanduslikku efektiivsust. Ajalooliselt on vahetusvahendi funktsiooni täitnud mitmed erinevad kaubad, nagu näiteks kariloomad, teokarbid, pärlid, kivist raiutud rattad, jms. Selliseid kaupu, mis muutusid üldtunnustatud vahetusvahendiks, nimetati **kauprahaks**. Hiljem kujunesid üldiselt tunnustatud maksevahendiks väärismetallid – kuld ja hõbe. Viimastel on aga rahana kasutamisel kõrge alternatiivkulu – müntideks vermitud väärismetalle ei saa samal ajal kasutada näiteks ehte valmistamiseks või kaasajal elektroonikas. Seetõttu asendusid väärismetallid aja jooksul **sümbolahaga** (ingl. k. *fiat money*). Sümbolahaks on kas paber või mingi odav metall, mis on valitsuse poolt kuulutatud täitma raha funktsiooni. Paberraha usaldatavus tuleneb konkreetset selle „seaduslikkuse“ taganud valitsuse autoriteedist, seega on usaldus raha vastu ka üks paremaid tunnuseid usalduse olemasolust riigi valitsuse ning selle poolt juhitava majanduse vastu.

Arenenud maailmas toimub tänapäeval suurem osa tehinguid mitte kaupraha ega sümbolahaga, vaid **deposiitrahaga** ehk pankadesse hoiustele paigutatud raha vahendusel. Algselt olid peamiseks sümbolahaga vormiks tšekid, infotehnoloogia arenedes on domineerima hakanud pangakaartide (deebet- ja krediitkaardid) kasutamine.

Kokkuvõtvalt võib raha erinevate vormide arengut kajastada järgmise ahelana:

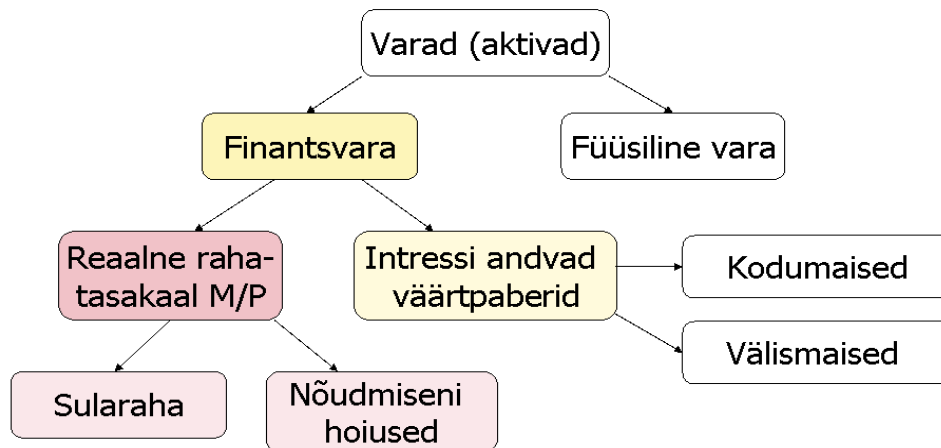
KAUPRAHA -> SÜMBOLRAHA (dekreetrahaga) -> DEPOSITRAHA.

Raha kui arvestusühik. Mingi kaup või teenus on täpselt niipalju väärt, kuipalju saab teda turul vahetada teiste kaupade vastu. Raha kasutuselevõtt tähendab seda, et kõikide kaupade kasulikkust mõõdetakse ühe mõõdupuuga. Kaupade kasulikkuse võrdlemine rahas väljendatud suhteliste hindade abil on tunduvalt odavam ja lihtsam. Raha nominaalse suuruse määrab keskpank. Siit tulenevalt pannakse ka paika hindade mastaabid, sest kui raha on oma nominaalilt väike (Läti lattu), siis on enamik hindu väljendatud väikeste arvudega. Samas on Jaapanis hinnad numbriliselt suuremad, kuna tegemist on suurema nominaaliga. Me ei saa nendele kahele näitele tuginedes öelda, et Jaapani raha on nõrgem kui Läti raha. Iseenesest raha nominaalne suurus ei määra tema reaalsel tugevust või nõrkust. See pannakse paika siiski üldiste majandusnäitajatega ning riigi rahapoliitikaga.

Raha kui väärtuse säilitamise vahend. Majandusteadlaste arvates on inimestele omane tung säästa ja koguda rikkust. Kogutud rikkus võib seejuures esineda väga erinevas vormis, st. erinevate varadena (vt. joonis 6.1). Üheks võimaluseks on hoida oma rikkust väärtpaberites, mis annavad intressitulu. Intressi kandvad väärtpaberid ja raha moodustavad finantsvara. Lisaks finantsvarale on võimalik oma rikkus paigutada ka füüsilisse varasse, näiteks kinnisvarasse, kunstiväärtustesse, tootmishoonetesse jne.

Samas pole mitte kõik kaubad müüdvad ehk vahetatavad teiste kaupade vastu. Näiteks võime investeerida kunsti, aga seda rikkust saame materiaalses mõttes kasutada siis, kui me ostetud taised maha müüme. Seega on rikkuse üheks oluliseks omaduseks selle vahetatavus teiste kaupade vastu ehk likviidsus.

Varade struktuur



Joonis 6.1. Rikkuse e. varade erinevad vormid.

Kuigi raha on kõigist kaupadest kõige likviidsem, on ka rahal rikkuse kogumise vahendina omad puudused. Esiteks, kõrge inflatsiooni perioodidel kaotab raha oma suhtelist väärtust ehk ostuvõimet. Teiseks, raha hoidmisel on alternatiivkulu – saamatajäänud tulu võimaliku teenitava intressi näol. Selle asemel, et hoida näiteks 1000 eurot kodus või pangas arvelduskontol, võiksime oma selle summa paigutada tähtajalisele hoiumisele või osta selle eest mingi eduka ettevõtte aktsiaid, lootes suurendada oma rikkust potentsiaalsete dividendide arvel. Kehtib seaduspära, et mida kõrgem on intressimäär, seda suurem on raha hoidmise kulu ning seda vähem on mõtet hoida raha likviidses vormis (sularahana).

Tuleme nüüd tagasi raha võimaliku definitsiooni juurde. Eelpool toodud kriteeriume arvestades võime jõuda järeldusele, et kõigile kriteeriumidele alati vastavat kaupa, mida saaksime igas olukorras rahaks nimetada, polegi nii kerge defineerida. Asju, millega saab maksta soovitatavate kaupade eest (vahetusvahend), milles saab hoida oma rikkust (väärtuse säilitamise vahend) ja mis mõõdaksid kaupades sisalduvat kasulikkust (väärtuse mõõt), on tegelikult rohkem kui üks. Raha mõiste on väga tihedalt seotud sellega, kuidas mingis riigis toimib **raha pakkumise mehhanism**.

Kõige kindlamalt võime rahaks nimetada ringlevaid paberrahasid ja münte (keskpanga poolt emiteeritud sümbolraha), mis täidavad kõiki kolme funktsiooni. Nõudehoius on vähemlikviidne kui sularaha vaid selle täiendava kulu võrra, mis kulub pangast või pangaautomaadist raha välja võtmiseks. Tänu maksekaartide ja internetimaksete järjest laiemale levikule hakkab vahe sularaha ja nõudehoiumise vahel üha rohkem ähmastuma. Lisaks nõudehoiumisele täidavad raha funktsioone ka tähtajalised hoiumised, mis on veelgi vähem likviidsed kui sularaha ja nõudehoiumised. Kui me soovime tähtajaliselt hoiumiselt intressi teenida, siis me ei puutu seda raha kokkulepitud tähtaja jooksul, järelikult on

selle raha kasutamine piiratud. Sularaha ja nõudehoiused moodustavadki raha kitsaimas tähenduses ehk rahaagregaadi **M1**:

$$M1 = \text{SULARAHA RINGLUSES} + \text{NÕUDEHOIUSED}$$

Sageli tuuakse eraldi välja rahaagregaat **M0** ehk rahabaas, millega tähistatakse keskpanga poolt emiteeritud ning valitsuse poolt garanteeritud sularaha, mis võib asuda kas keskpangas (kommertsbankade reservidena), kommertsbankade kassades või inimeste käes.

Üldiselt aktsepteeritava vahetusvahendina käibivad majanduses lisaks eeltoodutele paljud muud aktivad, nagu mitmesugused tähtajalised ja säästuhoiused, valuutahoiused, investeerimisfondides asuvad vahendid, valitsuste ning ettevõtete poolt väljastatavad väärtpaberid jm. Kõiki neid nimetatakse *asendusrahaks ehk surrogaatrahaks* ning nende üldine tunnusjoon on, et neid saab pärisrahaks muuta teatavat protseduuri läbides. Kuigi riikide arvestuses ja tähistuses on erisusi, on enamlevinud tähistusteks laienemise suunas M2, M3, vahel ka M4 ning L. Eestis kasutatakse lisaks agregaatidele M0 ja M1 veel ka agregaati M2.

6.2. Nõudlus ja pakkumine rahaturul

Eespool jõudsime järeldusele, et raha on oma olemuselt eriline kaup, mis on kergesti vahetatav kõigi teiste kaupade vastu. Kui raha on samastatav kaubaga, siis saame rahaturgu käsitleda sarnaselt hüviste või tööjõu turule, kus on võimalik eristada nõudluse ja pakkumise poolt ning nende mõjul kujunevat turutasakaalu. Tasakaalupunkt määrab ühelt poolt raha hulga ringluses ning teiselt poolt raha hinna ehk intressimäära.

Rahaturu nõudluse poole moodustavad eelkõige majapidamised (aga ka teised majandussubjektid nagu ettevõtted ja valitsus). Kogu raha nõudluse käsitlus on suuresti üles ehitatud dilemmale, kas hoida rikkust väärtpaberite või sularahana. Likviidses vormis raha on vaja selleks, et teha igapäevaseid tehinguid, samuti peab olema teatud varu ka ootamatuteks väljaminekuteks. Teisalt võib raha olla hea teenimisvahend, kui me saame raha paigutamise või väljalaenamise eest tulu intresside näol. Seega on meil tegemist raha nõudluse kolme motiiviga:

- **Tehingumotiiv** – majapidamiste vajadus sooritada tavapäraseid majanduslikke tehinguid, näiteks osta süüa ja juua, bussipileteid jne.
- **Ettevaatusmotiiv** – majapidamiste valmisolek ebaregulaarseteks, ettenägematuteks tehinguteks, näiteks võimaldab lisaraha osta endale ootamatult saabuva talve korral soojad kindad ja mütsi.
- **Spekulatsioonimotiiv** – soov hoida raha tulu saamise eesmärgil. Siin on tegemist olukorraga, kus inimene sooviks küll osa raha paigutada väärtpaberitesse või panka intressi teenima, kuid väärtpaberite kõrge hinna või madalate hoiuseintresside tõttu pole see mõttekas ning vaba raha jääb inimestele nõ üleliigsena kätte (seda senikaua, kuni turusituatsioon muutub ning investeerimine muutub taas kasumlikuks).

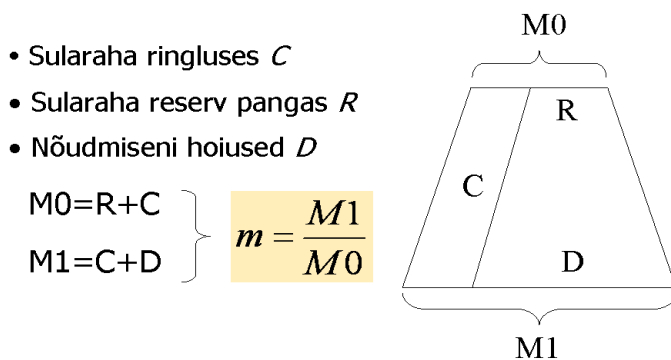
Lisaks huvitab meid mitte lihtsalt olemasolev nominaalne rahakogus, vaid selle raha tegelik väärtus – tema ostuvõime. Seda näitab raha reaalne pakkumine M/P, s.t. raha nominaalne pakkumine (keskpanga poolt käibeletud raha hulk) jagatud läbi hinnataseme indeksiga. Hinnataseme muutused mõjutavad nominaalse raha hoidmist, kuid ei mõjuta reaalse raha nõudlust.

Eeltoodud näited ja raha nõudluse motiivid käsitlesid raha kui vahetusvahendit ja arvlemisvahendit. Mõnel juhul on raha nõudlus mõjutatud ka kolmandast raha funktsioonist – raha kui rikkuse akumulatsiooni vahend. Sellisteks teguriteks on:

- Varimajanduse ulatus. Sularaha kaitseb omaniku anonüümsust. Praktiliselt kogu varimajandus arveldab sularahaga.
- Majanduse dollariseerumise aste. Mitmetes kõrge inflatsiooniga riikides hoitakse raha mingis konventeeritavas üldtunnustatud valuutas (näiteks USA dollarites) ning ka kohalikud kaubandus- ja teenindusasutused aktsepteerivad kas ametlikult või mitteametlikult dollari kasutamist. Seda nimetatakse valuuta asendamiseks. Lisaks ebastabiilsele olukorrale ja inflatsioonile võib sellist teguviisi põhjustada ka usaldamatus pankade vastu.

Rahaturu pakkumise poole moodustavad pangad – keskpank kui sularaha emiteerija ja kommertsbankid kui nõu raha võimendajad. Pankade otsuste tagajärjel kujunevad olulisemate rahaagregaatide M_0 ja M_1 väärtused. Nende kahe näitaja suhet nimetatakse rahavõimendiks (m – *money multiplier*): $m = M_1/M_0$ (vt. joonis 6.2).

Rahabaas ja rahapakkumine



Joonis 6.2. Rahabaasi M_0 ja rahapakkumise M_1 seosed.

Rahabaasi ja seega osaliselt ka raha pakkumise kontroll on enamikus riikides usaldatud keskpangale, mis saab mõjutada nii kommertsbankade sularahareservi (kohustusliku reservimäära kaudu) kui ka erasektori käes ringleva raha hulka. Kuid erasektori valduses oleva raha jaotumine nõudehoiusteks ja sularahaks on keskpangast suhteliselt sõltumatu (kaudselt saab keskpank mõjutada erasektori hoiustamissoovi intressimäärade mõjutamise kaudu).

Kokkuvõtvalt sõltub raha pakkumine järgmistest teguritest.

- Pankade soovitud sularahareservi määr – mida väiksem on keskpanga poolt kehtestatud kohustusliku reservi määr ja mida vähem soovivad kommertsbankid hoida lisareserve (see sõltub omakorda intressist), seda suurem on raha pakkumine.
- Erasektori soov hoida sularaha – mida rohkem sularaha erasektor enda käes hoiab, seda väiksem on pankade laenureserv ja raha pakkumine. Sularaha eelistatakse deposiitidele madala intressi korral ning juhul, kui usaldus finantssüsteemi vastu on madal. Seevastu elektrooniliste rahaülekandevõimaluste areng suurendab deposiitiraha osakaalu majanduses. Arenenud riikides on sularaha-deposiitide suhe

keskmiselt 1:3 deposiitrahaga kasuks, st. umbes 25% rahast hoitakse sularahana enda käes ja 75% rahast paikneb pankades.

- Intressimäär – kõrgem intressimäär suurendab tähtajalistelt hoiustelt teenitud tulu ning alandab seega sularaha-deposiitide suhet, stimuleerides samal ajal kommertspanku rohkem raha välja laenama, mille tagajärjel raha pakkumine kasvab.

Lisaks loetletud teguritele mõjutab raha pakkumist veel kaks majanduslikku aspekti: raha juurdevool välismaalt ning riigieelarve defitsiidi olemasolu ja selle finantseerimise viis.

Raha pakkumine valuutakomitee süsteemi korral

Enamikes maailma riikides on kasutusel valuuta ujuvkursi süsteemid, mil raha väärtus võrrelduna mõne teise riigi rahaga muutub koos majandustingimuste muutusega (täpsemalt valuuta nõudluse ja pakkumise muutudes). Eesti rahasüsteem põhines pikka aega (alates krooni kasutuselevõtust 1992.a. kuni eurole üleminekuni 2011.a.) valuutakomitee süsteemil, mille tähtsaimaks tunnuseks on fikseeritud vahetuskursid mõne teise valuuta suhtes. Eesti kroon oli oma taasloomisest saadik seotud Saksa margaga (kursid 1 DEM = 8 EEK) ja hiljem euroga (kursid 1 EUR = 15,6466 EEK). Valuutakomitee ja tasakaalus eelarve printsiibi rakendamise tõttu olid rahaloome protsessil Eestis mõned eripärad:

- Esiteks, baasraha (M0) pakkumine ei sõltunud otseselt keskpangast või valitsusest, vaid oli määratud riigi valuutareservidega, mille muutused kajastuvad maksebilansis (eksport, saadud laenud ja välismaised otseinvesteeringud suurendavad valuutareserve; import ning laenud ja otsesed välisinvesteeringud kahandavad valuutareserve). Lisaks mõjutavad baasraha pakkumist valuutakomitee süsteemis muutused reservvaluuta (euro) ja teiste valuutade vahelistes kurssides, mis mõjutavad valuutareservide väärtust.
- Teiseks, kuna Eesti riigieelarve planeeritakse tasakaalustatuna, siis puudub valitsusel võimalus ja vajadus eelarvedefitsiidi katteks laenu võtta ja seeläbi raha juurde tekitada. Seetõttu on Eestis kommertspankade roll raha pakkumise mõjutamisel deposiitrahaga loomise kaudu olnud suhteliselt suurem kui ujuva kursiga riikides, kus nii valitsuse kui keskpanga võimalused rahaloomesse sekkuda on suuremad.

6.3. Kommertspankundus

Esimesed tänapäeva mõistes pankurid tekkisid juba keskajal ja nendeks said rahavahetajad ja kullassepad. Kullassepast sai pankur tervel real põhjustel. Kullassepal olid olemas vastavad hoiutingimused, mis hoidsid ära kulla kaotsimineku. Edasi, inimesed hoidsid oma raha kullassepa juures, saades vastu dokumendi (võlakirja), kus oli kirjas, kui palju neil on kulda hoiule antud. Seda dokumenti aktsepteeriti maksevahendina. Seda kulla kogust, mis oli hoiule antud, nimetati deposiidiks (hoiuseks). Kuna hoitav kuld seisis jõude, otsustas kullassepp osa sellest vahepeal välja laenata, et saaks intressi teenida. Senikaua kui kullassepp laenab välja täpselt niipalju kui tal oli deposiidina kulda, raha üldine pakkumine ei muutu. Mingist hetkest alates hakkab kullassepp välja laenama rohke kulda (võlakirjade näol) kui tal on deposiite. Seda lubab tal teha kogemus, et kõik inimesed ei tule korraka oma kulda hoidlast välja võtma.


Siit järeldus: tänu sellele, et kullassepp laenab raha rohkem välja kui tal on reservis, võibki rääkida sellest, et raha pakkumine on suurem kui algne raha kogus kullassepa keldris. See ongi kaasaegse panganduse algus.

Tuleme tänapäeva ja vaatame, kuidas kaasaegsed kommertspankad raha pakkumist suurendavad. Eelnevast teame, et suure osa kogu raha pakkumisest (M1) moodustab kommertspankades nõudehoiustel asuv raha. Kuna pankadel on õigus laenata välja rohkem raha kui seda on hoiustatud, siis on kommertspankade süsteem muutunud riigi keskpanga ja valitsuse kõrval üheks oluliseks raha pakkumist ja seega ka kogu majandussüsteemi mõjutavaks teguriks.

Tüüpilise **kommertspanga** põhilisteks majanduslikeks funktsioonideks on:

- klientide raha hoiustamine ehk võõrvahendite juurdehooldamine,
- laenuandmine ja investeerimine kui kasumi saamise allikad,
- maksete (ülekannete) teostamine.

Tuleb meeles pidada, et pank on kasumit taotlev üksus nagu kõik teisedki ettevõtted, seega peab ta teenima oma omanikele kasumit raha välja laenates ja säilitama usaldusväärse klientide ees, hoides piisavalt reserve nende nõuete täitmiseks. Majandusliku tulususe seisukohalt on pank huvitatud võimalikult suurema osa hoiuste väljalaenamistest – mida rohkem ta laenu annab, seda suuremat kasumit ta saab (kusjuures eesmärgiks pole mitte laenu andmine iseenesest, vaid laenu andmine klientidele, kes on võimelised laenu koos intressidega tagasi maksma). Liigne laenuandmine võib aga pangale ka saatuslikuks saada – siin peitub risk et jäävad rahuldamata hoiustajate nõudmised sularaha väljavõtmiseks või pangaülekannete teostamiseks. Seega, täites oma kahte põhilist majanduslikku funktsiooni – raha hoiustamine ja laenu andmine – peab pank leidma optimaalse tasakaalu väljalaenatavate ressursside ja pangas hoitava reservi vahel. Mida madalam on sularahareservi määr pangas, seda madalam on selle maksevõime ja ka usaldusväärsus, kuigi tulusus on suurem; ja vastupidi (vt. joonis).

 **Mõtlemisülesanne.** Mõttele järele, millist kaupa pank tegelikult müüb? Vastuse saad, kui püüad vastata küsimusele, millisesse pankasse viib klient oma raha tingimustes, kus panku on kümneid või sadu? (Õige vastus: tõenäoliselt tema jaoks kõige usaldusväärsemasse pankasse. Seega pank müüb tegelikult oma usaldusväärust).

Kommertspankade kõrval osutavad arenenud majandusega ja finantsturuga riikides laenuteenuseid ka muud **finantseerimisasutused** nagu laenu- ja hoiuühistud, krediidi- ja investeerimisühingud, kindlustusseltsid, pensionifondid jms. Üldtunnustatud printsiipide järgi nimetatakse pangaks asutust, millel on võõrvahendite juurdehooldamise ehk avalikkuselt hoiuste vastuvõtmise õigus ning mis võib luua juurde deposiitraha avalikkusele antavate nõudehoiuste näol.

6.4. Keskpang ja rahapoliitika

Keskpanga funktsioonideks on kodumaise raha emiteerimine, laenuandmine kommertspankadele, otsene rahapoliitika, pangandusjärelevalve ja valitsusele laenu andmine. Paljudes riikides vastutab keskpang kommertspankade likviidsuse eest. Kui pank on makseraskustes, siis keskpang annab talle laenu. Intressimäära, millega antakse pankadele laenu, nimetatakse **diskontomääraks**. Mida madalam on diskontomäär, seda

rohkem keskpangalt laenatakse, samas on paljudes riikides kehtestatud piirid, kui palju saab üks kommertspank laenu võtta.

Teine oluline instrument, millega mõjutatakse raha pakkumist, on **kohustusliku reservi määr**. Seda kasutatakse eelkõige inflatsiooni pidurdamiseks ja pangasüsteemi likviidsuse tagamine. Lisaks on kohustuslikul reservil ka maksustamise funktsioon – seda võib vaadelda kui kommertspankadelt võetavat maksu, mida keskpank kasutab oma vajadusel. Viimaste aastakümnete praktikas on kohustusliku reservi tähtsus rahapakkumise juhtimise instrumendina on vähenenud ja kohustusliku reservi määr kõikjal alanenud, mõned riigid on sellest hoopis loobunud. Näiteks Euroopa Liidus oli kohustuslik reservimäär pikka aega 2%, kuid 2012.a. jaanuaris alandati seda majanduse elavdamise eesmärgil 1%-le. Võrdluseks: Eestis oli kohustuslik reservimäär enne euroalaga ühinemist 2011.a. koguni 15%.

Eesti finantsüsteemi ja finantsturgude viimastest arengutest loe lisaks Finantsinspektsiooni kodulehelt:

<http://www.fi.ee/index.php?id=3357&year=2012>

Rahapoliitika hõlmab keskpanga otsuseid rahapakkumise, laenuintressi ja vahetuskursi muutmise kohta. Rahapoliitika meetmed võimaldavad teostada ranget või ekspansiivset rahapoliitikat.

- **Range rahapoliitika** tähendab raha pakkumise suhtelist vähendamist võrreldes SKP kasvuga. Muude tingimuste samaks jäädes on selle tagajärjeks intressimäära tõus, investeringute vähenemine ja majanduskasvu aeglustumine.
- **Ekspansiivne rahapoliitika** tähendab raha pakkumise suhtelist suurendamist võrreldes SKP kasvuga. Raha pakkumise suurendamiseks võib keskpank raha juurde trükkida, obligatsioone müüa, laenata jne. Selle tagajärjel intressimäär alaneb, investeringud suurenevad ja toimub majanduse üldine elavnemine.

Rahapoliitika dilemma seisneb selles, et keskpank ei saa üheaegselt kontrollida nii raha hulka kui ka intressimäära. Keskendumine raha hulga kontrollimisele võib tekitada laenuressursi defitsiidi ning see toob kaasa intressimäära tõusu. Kui aga püütakse intressimäära madalana hoida, võib selle hinnaks olla kiire rahaline ekspansioon ning sellega kaasnev inflatsioon.

6.5. Inflatsioon ja selle tagajärjed

Raha täidab oma funktsioone kindlas makromajanduslikus keskkonnas. Üheks selliseks majanduskeskkonna otseseks mõjutajaks on hindade kasv ehk inflatsioon. **Inflatsiooni** defineeritakse tavaliselt kui üldise hinnataseme muutust (protsentides), mis viib ressursside ümberjaotusele majanduses.

Inflatsiooni liikidest rääkides vaadeldakse ühe nähtusena nn normaalset majanduskasvuga kaasnevat inflatsiooni, mis jääb aastas alla 5% (aeglasema majanduskasvuga arenenud riikides seatakse aktsepteeritav inflatsioonisiht tavaliselt 2-3% vahemikku) ja mille mõjud majandusele on suhteliselt tagasihoidlikud. Teise äärmusena käsitletakse hüperinflatsiooni, kus hinnatõus ületab isegi 1000% aastas ning tagajärjeks on rahasüsteemi kokkuvarisemine.


Inflatsiooni peetakse üldjuhul negatiivseks majandusnähtuseks, mille tekitatav kahju sõltub muuhulgas majandussubjektide võimest ennast inflatsiooni vastu kindlustada. Kergem on ennast kaitsta millegi vastu, mille saabumise aeg ja ulatus on ette ära arvatud. Seetõttu eristatakse inflatsiooni kahjude kirjeldamisel (a) äraarvatud inflatsiooni ja (b) ootamatut inflatsiooni.

Äraarvatud inflatsiooniks ehk täielikult prognoositud inflatsiooniks nimetatakse majandussubjektide poolt õigeaegselt ja täies ulatuses prognoositud ja seetõttu ka tehingutes kajastatud hinnatõusu. Ka siis, kui korrektuurid tehakse eranditult kõigisse lepingutesse ja tehingutesse (ostu-müügi-, töö-, laenu- jt. lepingud), toob see kaasa täiendavaid kulusid. Neist olulisemad oleksid järgmised.

- Raha hoidmise alternatiivkulu tõus. Inimesed hoiavad vähem raha, käivad sagedamini pangas, püüavad tarbekaupu ette osta jne. Ettevõtted näevad rohkem vaeva rahaülekannetega, püüdes hoida vähem raha. Kõik see toob enesega kaasa lisakulutusi nii majapidamistele kui ettevõtetele.
- Niinimetatud menüükulud. Menüükulud on seotud vajadusega vahetada kogu aeg hinnasilt, seadistada ümber mänguautomaate, taksofone jne.
- Maksutuludena riigieelarvesse laekuva raha reaalkaotuse langus. Võib kergesti tekkida suletud ring, kus eelarvedefitsiit tingib inflatsiooni, viimane omakorda kahandab maksutulud, mis põhjustab uuesti eelarve defitsiidi suurenemise jne.

Enamikul juhtudel on inflatsioon olnud kas täiesti ootamatu või siis raskesti äraarvatav. **Ootamatu e. prognoosimatu inflatsiooni** korral majandussubjektid ei oska või ei jõua (ajaliselt) ennast kaitsta. Ootamatu inflatsiooni olulisim tagajärg on tema ümberjaotav efekt, st. inflatsioon jaotab rikkust ümber erinevate elanikkonna kihtide vahel. Järgnevalt vaatlemegi mõningaid võimalusi ümberjaotava efekti avaldumiseks.

- Esiteks, ootamatu inflatsioon jaotab rikkust ümber laenuandjate ja laenuvõtjate vahel. Et laenuandjad kuuluvad tavaliselt suurema sissetulekuga rühmadesse ja laenuvõtjad keskklassi (vaesemate klasside laenu saamise võimalused on piiratud), siis jaotab inflatsioon teatud ulatuses tulu ümber keskklassi kasuks.
- Teiseks, inflatsioonist kaotavad nominaalnäitajates tulu andvate finantsvarade omanikud, kinnisvara seevastu on inflatsiooni eest paremini kaitstud. Tavaliselt on suuremad finantsvarade valdajad vanemad inimesed, kes tihti kaotavad seetõttu rohkem. Noored aga omavad rohkem laenu abil muretsatud kinnisvara. Seetõttu võib öelda, et inflatsioon jaotab rikkust ümber vanadelt noortele.
- Kolmandaks inflatsiooni tagajärjeks on tulude ümberjaotus tööandjate ja töövõtjate vahel. Töölepingud sõlmitakse tavaliselt pikema aja peale. Kui neid ka kohendatakse inflatsioonile vastavalt, ei toimu see siiski mitte nii sageli kui vaja. Seega võivad inflatsioonist tööandjad, töövõtjad aga kaotavad.
- Neljandaks, inflatsiooni kahjude hulka tuleb lugeda ka turusignaalide moonutamine. Inflatsiooniperioodil näivad firmade tulemid tegelikest suurematena. See võib kaasa tuua ebaratsionaalseid investeeringuid; seega ka ressursside ebaratsionaalset paigutust. Inflatsioon võib viia ka tulude ülehindamisele majapidamiste poolt, mille tagajärjeks on ületarbimine ja alasäästmine.

 **Mõtlemisülesanne.** Kas inflatsioonil on Sinu arvates ka positiivseid tagajärgi?

7. Kasutatud kirjandus

- 1) Ettevõtlikkusest ettevõtluseni, Mainor 2012
- 2) Majandusõpetus gümnaasiumitele, JA 2011
- 3) Eesti majandus: Lõimumine Euroopa ja globaalses kontekstis, Mainor 2008
- 4) Majanduse ABC, Audentes&Avatar 2002 <http://www.avatar.ee/majanduseabc/>
- 5) Sissejuhatus majandusteooriasse, Tartu Ülikooli majandusteaduskond, TÜ Kirjastus 2005
- 6) Parts, E. Erinevad majandusalased loengumaterjalid (konspektid, slaidid).