

**TARTU ÜLIKOOL**

**Urmas Varblane**

**VÄLISMAJANDUSLIK  
KAITSEPOLIITIKA**

**Tartu 1992**

Kinnitatud rahvamajandusharude ökonomika kateedris  
1. aprillil 1992 a.

## E e s ö n a

Torallised muudatused viimastel aastatel ei ole jätnud puudutaata ka majandusteadust. Eesti Vabariigi taastamise järel sai selgeks, kui suured lõngad on meie majandushariduses. Puuduvad terved majandushariduse valdkonnad. Näiteks kogu välismaajandussuhete-alane õppetöö oli rangelt koondatud endise NSVL keskusesse ja Eestis ei ilaunud viimase 50 aasta jooksul sellesuunalisi õppevahendeid ega teadustöid.

Praegu on käes hetk, kus Eesti majanduse tulevik sõltub suures osas sellest, kui kiiresti suudetakse avada majandus ja väljuda maailmaturule. See nõuab aga mitmekesiseid teadmisi rahvusvahelisest majandusest. Käesolevas õppevahendis püütakse anda ülevaade välismaajandusliku kaitsepoliitika erinevatest probleemidest (tollimaksudest, impordi kvootidest, litsentside jaotamisest, ekspordimaksudest, tolliliitidest jne.). Õppevahendi koostamisel on kasutatud kaasaegseid vastavasisulisi õpikuid, käsiraamatuid ja perioodikat. Eriti õnnestunud töödeks rahvusvahelise majanduse alal on autori arvates P. Linderti ja C. Kindelbergi teosed, mis sobiksid eestindamiseks tervikuna.

Kuna välismaajanduse probleeme puudutavaid emakeelseid õppevahendeid ja käsiraamatuid on seni ilaunud vaid üksikuid, siis ei ole ka välja kujunenud õhtset terminoloogiat. Kindlasti on esitatud õppevahendis sisulisi ja terminoloogilisi vääratusi. Autor on tänulik märkuste ja soovitude eest, mis palutakse saata aadressil Tartu, Blükooli 16-207, TÕ majandusteaduskonna maailmamajanduse õppetool.

Autor

## 1. TOLLIMAKS

### 1.1. Tollimaksu mõiste ja liigid

TOLLIMAKS (tariff) on aaks imporditavaalt kaubalt, millega pöidatakse muuta kaupade suhtelisi hindu ja sellega muuta ka rahvusvahelise kaubavahetuse struktuuri. Samuti loodetakse tollimaksuga muuta toote valmistamise asupaika. Eksisteerib terve hulk erinevaid tollimaksu liike, millest levinuamad on kindel, väärtuseline, kombineeritud ja liikuv tollimaks (Brennes, 1984: 153 - 155; Chacholiades, 1978: 444-446).

KINDEL TOLLIMAKS (specific tariff) on määratletud kindla koguses valuutas väljendatud rahasummana imporditava kauba õhikult. Kui tollimaks on kehtestatud kindlas suuruses teatud imporditava kauba õhikult ja see ei sõitu kauba hinnast, siis on tegemist kindla tollimaksuga ja impordija peab tasuma (M + a.) dollarit imporditava kauba õhikult. Sealjuures M on summa, mis kuulub välismaisele ekspordijale ja a. on kindel tollimaksusumma õhelt õhikult imporditavaalt kaubalt.

Kindla tollimaksu suhteline suurus väheneb, kui inflatsioonitempo antud riigis on kõrge. Samuti on kindel tollimaks luksuskaupadele rakendatuna suhteliselt tagasihoidliku toimega. Näiteks olgu mingi riik rakendanud kindla 100 dollari suuruse tollimaksu sisseveetavaile autodele. Sel juhul on tollimaksu mõju luksusauto Rolls Royce impordile mitmeid kordi väiksem kui Jaapani firma Toyota väikeautode impordile, kuna tollimaksu suhteline osakaal nende autode hinna suhtes on erinev.

VÄÄRTUSELINE (AD VALOREM) TOLLIMAKS (ad valorem tariff) kehtestatakse teatud kindla protsendina imporditava kauba hinnast (transpordikulud võivad olla kaasa arvatud või välja jätud). Näiteks kehtigu 10- protsendiline väärtuseline tollimaks imporditava kauba hinnast (transpordikuludeta). Sellisel juhul 100-

dollarilise kauba impordit tuleb tasuda tollimaksu 10 dollari ulatuses. Mõeldiselt on väärtuseline tollimaks esitatav valemina  $(1 + a) H$ , kus  $a$  on väärtuselise tollimaksu määr.

Väärtuseline tollimaks ei sõltu inflatsioonitegust, kuna inflatsioonimäär protsendi  $p$  korral suureneb automaatselt ka tollimaks  $p$  protsendi võrra. Väärtuseline tollimaks absoluutväärtusena on suurem kallimatelt kaupadelt - Rolls Royce'i impordimisel tuleb tasuda oluliselt suuremat tollimaksu kui Toyota impordimisel.

KOMBINEERITUD TOLLIMAKS (combined tariff) kujutab enesest eeltoodud kahe tollimaksu sümbooli ja on esitatav suuna, kus esiteks tasutakse väärtuseline tollimaks ja lisaks sellele kindel tollimaks. Näiteks kui impordijalt nõutakse kindlat tollimaksu ja lisaks veel väärtuselist tollimaksu 100 protsenti kauba hinnast, siis on tegu kombineeritud tollimaksuga ja impordija peab tasuma tollimaksu imporditava kauba õhukult kokku  $H + h_1 + Hm$  ulatuses.

LIIKUV TOLLIMAKS (variable levy) ei ole määratletud kindla rahasumma või protsendina kauba hinnast, vaid see on seotud mingite teiste teguritega. Tuntuim liikuv tollimaks on Euroopa Ühenduse liikmesriikide poolt kehtestatud teravilja impordimaks. Liikuva tollimaksu ( $m_1$ ) eesmärgiks on kindlustada EÜ sisesele kõrgemale teraviljahind ( $h_1$ ) kui maailmaturul ( $h_m$ ). Antud juhul saab liikuvat tollimaksu defineerida vahena fikseeritud EÜ ja ülejäänud maailma teraviljahinna vahel. Liikuv tollimaks muutub pidevalt vastavalt maailmaturu nõudluse ja pakkumise muutustele  $m_1 = h_1 - h_m$ . Liikuv tollimaks on väga efektiivne. Näiteks olgu EÜ sisene teravilja hind 6 dollarit ja maailmaturul 5 dollarit büššeliit. Teravilja impordijad peavad liikuva tollimaksu korral tasuma tollimaksu ühe dollari igalt teravilja büššeliit. Kui maailmas tervikuna on hea vilja-aasta ja selle tõttu hind maailmaturul langeb näiteks 4 dollarini, siis liikuv tollimaks automaatselt tõuseb 2 dollarini büššeliit ( $6 - 4$ ). Liikuv tollimaks on seega väga efektiivne kaitsevahend ja maailma

suurimad viljaeksportijad võitlevad juba pikemat aega liikuva tollimaksu keelustamise eest BATT-i läbirääkimistel (Uruguayi võorus).

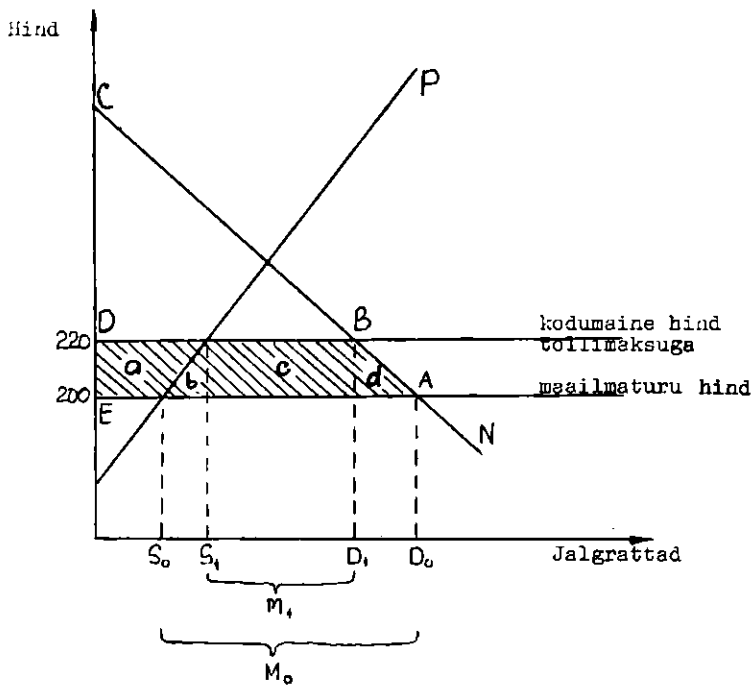
## 1.2. Tollimaksu mõju tarbijale

Intuitiivselt tollimaksu analüüside loiane, et tarbijale tähendab tollimaksu rakendamine hinnatõusu. Järgnevalt analüüsime tollimaksu toimet tarbijatele nõudluse-pakkumise skeemi alusel.

Joonisel 1 on kujutatud jalgrataste nõudluse-pakkumise skeem, kusjuures jalgrataste impordile on kehtestatud tollimaks. Konkreetne näide on võetud majanduspraktikast: 1985. aastal võttis USA Kongress Jalgrattatootjate Assotsiatsiooni (Bicycle Manufacturing Association) nõudmisel vastu otsuse tõsta tollimaksu imporditavate jalgratastelt 5 protsendilt 19 protsendile. Vastava otsuse tingis asjaolu, et USA turul oli selleks ajaks juba 42 protsenti äädud jalgratastest välismaise päritoluga (Lindert, 1986: 122).

Kui tollimaksu ei oleks kehtestatud, siis jalgrattaid saanuks USA-sse importida maailmaturu hinna (200 dollarit) eest. Konkurents välismaiste firmadega sunniks ka USA kodumaiseid jalgrattatootjaid rahulduma hinnaga 200 dollarit. Selle hinna juures saaksid tarbijad osta 50 kodumaist jalgratast ja lisaks 50 imporditavat jalgratast aastas, ostes nii kokku  $Do = So + Mo$  jalgratast.

Me võime kvantitatiivselt määratleda tarbijate võidu, kui neil on võimalik osta tollimaksuta jalgrattaid, ja tarbijate kaotuse, kui kehtestatakse tollimaks. Selleks interpreteerime nõudluse kõverat kahel viisil. Esiteks näitab see, kui palju jalgrattaid nõutakse vastava hinna eest. Kuid lisaks näitab nõudluse kõver iga ostetud jalgrataste koguse korral, milline on kõrgeim hind, mille juures tarbijad on nõus ostma veel ühe jalgratta. Joonisel 1 esitatud nõudluse kõver näitab, et vabaturu



Joonis 1. Tollimaksu mõju tarbijatele.

hinna korral ( 200 dollarit ) on teatud hulk tarbijaid nõus maksma 200 dollarit ja mitte rohkem (punkt A). Saas on teada, et teatud grupp tarbijaid on nõus maksma 220 dollarit (punkt B). Tõenäoliselt eksisteerib ka ostja, kes on nõus tasuma jalgratta eest 1000 dollarit (punkt C).

Selline lähenemisviis nõudluse kõverale võimaldab rahaliselt väljendada, kui palju tarbijad säästavad, et saavad jalgrattaid osta antud hinnaga. Vastav lähenemisviis on tuntud ALTERNATIIVKULUDE KONTSEPTSIOONINA (opportunity costs), mille aluseks on idee, et maailma tootmisressursid on piiratud ja kõiki vajadusi ei ole võimalik rahuldada. Kuna ressursid on piiratud, siis iga majandusliku tegevuse korral on tegu valikuga. Kui on tehtud lõplik valik mingi tegevuse kasuks, on sellega loobutud teistest alternatiivsetest tegevusvariantidest ja alternatiivkulud on loobutud tegevusvariantide väärtus. Ostes esimese jalgratta maailmaturu hinnaga (200 dollarit), säästab ostja, kes oli algselt nõus tasuma 1000 dollarit, 800 dollarit. Liikudes niiviisi edoada nõudluse kõverat allapoole punktini A, näeme, et vahekaugus nõudluse kõvera ja maailmaturu hinna vahel näitab meile rahasummat, mida tarbija saab mujale kasutada, kuna teea poolt subjektiivse kasulikkuse hinnangu alusel määratud jalgratta piirhind on maailmaturu hinnast kõrgem. Seega, suuneevides kõik vahekaugused nõudluse kõvera ja maailmaturu hinna vahel, saame tarbijate kogusäästu ehk kasu (kolmnurk ACE joonisel 1).

Tollimaks 10 protsenti (ehk 20 dollarit) tõstab jalgratta hinda ja vähendab tarbijate säästu. Joonisel 1 on näha, et jalgratta hinna tõstmine 220 dollarile sunnib teatud osa tarbijaid välja andea täiendavad 20 dollarit jalgratta eest, et tarbida sama hulk (D<sub>1</sub>) jalgrattaid, mis nad oleksid ostnud 200 dollari eest, ja teine osa tarbijaid on sunnitud hoopis loobuma ostust. Üldine jalgrataste nõudlus langeb D<sub>0</sub>-lt D<sub>1</sub>-le. Tarbijate sääst (kasus) väheneb ACE-lt BCD-le ja tarbijad tervikuna kaotavad piirkonna, mis joonisel 1 on esitatud viirutatud alana (a+b+c+d).



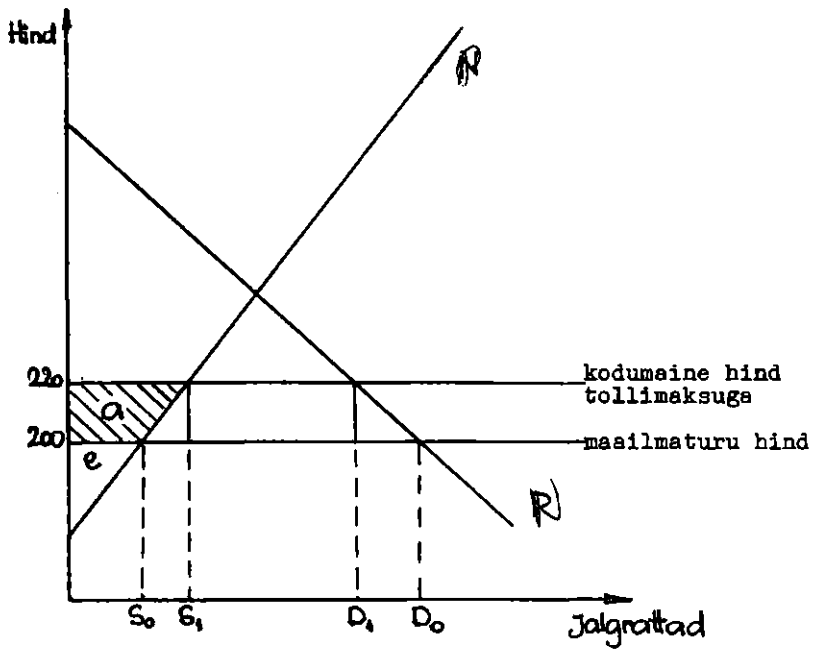
Tollimaksu kehtestamisega kaasneb tarbijatele rahaline kaotus. Selle peamiseks põhjuseks on asjaolu, et koos impordi kallinemisega muutub kallimaks ka vastav kodumaine toodang. Tollimaksu kehtestamisest tulenevat kaotust on võimalik kvantitatiivselt määratleda. Selleks on vaja teada jalgrataste hinda tollimaksuga ja tollimaksuta ning tarbijate poolt nõutavate jalgrataste hulka vastava hinna puhul ( $D_0$  ja  $D_1$  joonisel 1). Ka sellisel juhul, kui ei ole täpselt teada nõudluse kõver, saab ligikaudselt hinnata tarbijaskonna kaotust tollimaksu kehtestamise tõttu. Selleks korrutatakse tollimaksu määr määratud jalgrataste hulgaga, mille hinnas sisaldub tollimaks.

### 1.3. Tollimaksu mõju tootjatele

Tollimaks toob kaasa kodumaiste tootjate sissetulekute kasvu. Mida enam tõuseb imporditava toote hind, seda rohkem pöörduvad (on sunnitud pöörduma) tarbijad kodumaise kauba poole.

Joonisel 2 kujutatakse varasemat näidet jalgratastega, kuid seekord kodumaise jalgrattatootja seisukohalt. Eespool jõuti järeldusele, et tollimaksu kehtestamine toob kaasa ka kodumaiste jalgrataste hinna tõusu 200 dollariilt 220 dollarini. Kodumaised jalgrattatootjad suurendavad jalgrataste väljalaset ainult senikaua, kuni see on kasulik ( $S_0$ -lt  $S_1$ -le). Kogutoodangu  $S_1$  puhul on iga järgneva jalgratta tootmiskulud sama kõrgel kui turuhind tollimaksuga (220). Kodumaistel jalgrattatootjatel ei ole kasulik toota rohkem, kuna sellisel juhul nende piirkulud lüüaksid 220 ühikut.

Kasum, mida kodumaised tootjad saavad, on nende tulude ja kulude vahe. Joonisel 2 on see kasum kujutatud kolmnurkse piirkonnana hinna ja piirkulude joone vahel. Selleks, et mõista, miks see nii on, vaatleme kõigepealt, kuidas tootja tulud on kujutatud joonisel 2. Kogutulu võrdub hind korrutatud määratud kauba kogusega ehk  $200 \times S_0$  (tollimaksuta) või  $220 \times S_1$  (tollimaksuga).



Joonis 2. Tollimaksu mõju tootjatele.

Tollimaks on seega tõstnud määratavalt tootjate kogutulu, kuid ainult üks osa sellest on kasu. See osa kogutulust, mis jääb allapoole pakkumise joont (ehk piirkulutuste joont), kujutab endast muutuvkulusid (variable costs), mis on vaja teha jalgrataste tootmiseks. Ainult see osa tulust, mis asub ülealpool piirkulude joont, on kasu. Seega tollimaks tõstab kasu kodumiste tootjate jaoks -lt piirkonnale +s.

Võrreldes toodud tulemust eelmises punktis käsitletuga, võib öelda, et tollimaksust saadud tulu kodumaisele jalgrataste tootjale on väiksem kui kaotus jalgrataste tarbijatele. Põhjus on selles, et jalgrataste tootjad saavad hinnalisa ainult oma, s.o. kodumaise toodangu mõõdist, samal ajal kui jalgrataste tarbijad on sunnitud maksma tollimaksu võrra kõrgeamat hinda nii kodumaise kui ka importtoodangu eest.

#### 1.4. Tollimaksu efektiivse taseme määramine

Mida suurem on tollimaks protsentuaalselt kauba aksuusest, seda suuremat kaitset see pakub vastavale kodumaisele tootmiselule. Kuid selle täpselaks mõistmiseks, keda kaitseb tollimaks, on vajalik vaadelda veidi põhjalikumalt vastava tootmiselaru struktuuri.

Tollimaks jalgrataste impordile ei kaitse ainult kodumist jalgrattatööstust, vaid ka tööstusharusid, kus toodetakse jalgratta valmistamiseks vajalikke detaile. See muudab keerukamaks ülesande mõta tollimaksude rakendamise tulenevat tulu. Saaduti tuleb arvesse võtta, et jalgrattatööstust mõjutavad tugevasti tollimaksud, mis on rakendatud kummitööstuse, terasetööstuse jne. importtoodetele, kust tuleb tooraine jalgrataste valmistamiseks.

Tollimaksu tulemuslikkuse hindamisega seotud raskuste õietamiseks on majandusteadlased välja pakkunud lihtsa mõtismeetodi. Selle kasutamise korral leitakse, kui palju on tollimaksude kehtestamisega suurenenud lisandunud väärtus (value

added) väljalastud toodanguhiku kohta kaitstavas tööstusharus, pöödmata hinnata, kui palju toodangu väljalase või hinnad muutuvad.

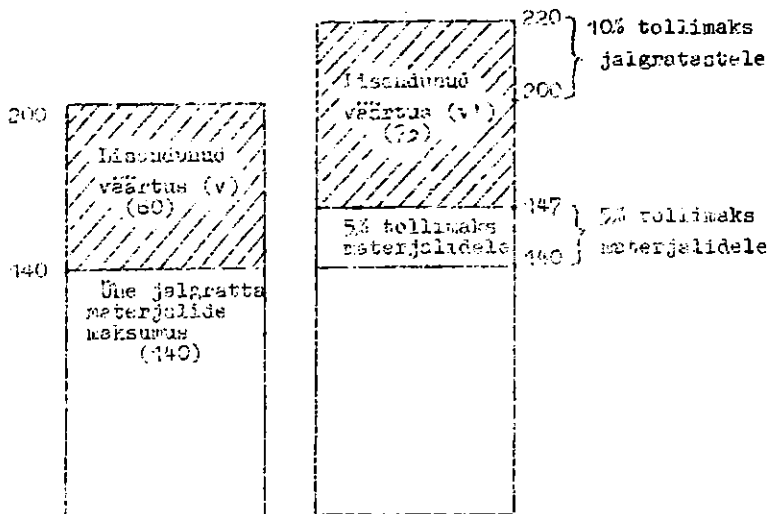
TÖÖSTUSHARU EFEKTIIVSE KAITSEMISE TASET (effective rate of protection) on defineeritud kui protsenti, mille võrra kõik rahvuslikud kaubavahetuse tõkked kokku tõstavad kaitstava tööstusharu lisandunud väärtust ühe väljalastava toodangu ühiku kohta.

Efektiivne tööstusharu kaitseise tase võib olla väga erinev sellest tollimaksust, mida peavad tasuma tarbijad ("nominaalne" kaitse tase). Erinevus tuleb selgelt välja joonisel 3, kus näidatakse efektiivse kaitse taset, kui on kehtestatud 10 - protsendiline tollimaks jalgrataste impordile ja 3 - protsendiline tollimaks jalgrattatööstusele vajalikke materjale tarnivatele tööstusharudele.

Kõneprotsendiline tollimaks jalgratastele iseenesest tõstab jalgratta hinda ja lisandunud väärtust 20 dollari võrra. Viieprotsendiline tollimaks jalgrattatööstust varustavates tööstusharudes läheb jalgrattatööstusele maksma 7 dollarit, sest kodumaised kummi- ja teiste toorainete hinnad tõusid tollimaksu kehtestamise tõttu. Kaks tollimaksu koos tõstavad jalgrattatööstuses ühe ühiku (s.o. jalgratta) lisandunud väärtust (v) 13 dollari võrra. Kuid täiendavad 13 dollarit on jalgrattatööstuse ühe tooteühiku lisandunud väärtusest 21,7 protsenti, mitte 10 protsenti, nagu võiks arvata pealiskaudsel nominaalse tollimaksu vaatlemisel.

Eelpool jõudsin tootisharu efektiivse kaitse taseme hinnangu ni järk-järgult. Järgnevalt esitatakse ka eeltoodud tulemuse valemina tuletamise käik.

Olgu tegemist tootega j, mida antud riiki imporditakse ja selle toote valmistamisel kasutatakse vaid ühte toorainet i, mida samuti imporditakse. Mõlema imporditava kauba i ja j hinda sõjutab



Joonis 5. Sihtbilvse tollimaksutase arvutamine.

vaid tollimaks, teised kaubanduspiirangud puuduvad ( Corden, 1972: 284 - 308). Lisaks võtame kasutusele mõned uued tähtsused:

$a_{1j}$  - dhe j-nda toote õhiku valmistamiseks vajalik i-da tooraine kulu (protsentides kõigist vajalikest toorainetest);

$v_j$  - dhele j-nda toote õhikule lisanduv väärtus tollieaksu puudumisel;

$v_j'$  - dhele j -nda toote õhikule lisanduv väärtus tollieaksu olemasolul;

$g_j$  - j-ndat toodet valmistava tootmisaru efektiivse kaitsmise tase;

$p_j$  - j-nda toote õhiku hind tollieaksu puudumisel;

$t_j$  - tollimaks j-ndale tootele

$t_i$  - tollimaks i-ndale tootele

Sellisel juhtumil kehtivad võrrandid:

$$(1) \quad v_j = p_j ( 1 - a_{1j} )$$

$$(2) \quad v_j' = p_j [ ( 1 + t_j ) - a_{1j} ( 1 + t_j ) ]$$

$$(3) \quad g_j = \frac{v_j' - v_j}{v_i}$$

$$(4) \quad g_j = \frac{t_j - a_{1j}t_i}{1 - a_{1j}}$$

Tulemusena võime teha järgmised järeldused:

A. Kui  $t_j = t_i$ , siis  $g_j = t_j = t_i$

B. Kui  $t_j > t_i$ , siis  $g_j > t_j > t_i$

C. Kui  $t_j < t_i$ , siis  $g_j < t_j < t_i$

D. Kui  $t_j < a_{1j}t_i$ , siis  $g_j < 0$

$$E. \text{ Kui } t_j = 0, \text{ siis } g_j = -t_i \cdot \frac{a_{1j}}{1 - a_{1j}}$$

$$F. \text{ Kui } t_i = 0, \text{ siis } g_j = \frac{t_j}{1 - a_{1j}}$$

Eelpool toodud võrrandi (4) saab teisendada uuele kujule

$$(5) \quad t_j = (1 - a_{1j})g_j + a_{1j}t_1$$

See tähendab, et lõpptoote  $j$  nominaalne tollimaksu määr on kaalutud tema efektiivse kaitse taseme ja selle toote valmistamiseks vajaliku ressursi tollimaksuga.

Juhul, kui on tegemist paljude imporditavate ressursidega ( $1, 2, \dots, n$ ), mida kasutatakse  $j$ -nda toote valmistamisel, kuid puuduvad eksporditavad või sisemiselt tarbitavad ressursid, on tootmisharu efektiivse kaitse tase väljendatav järgiselt:

$$(6) \quad g_j = \frac{t_j - \sum_{i=1}^n a_{1j} t_i}{1 - \sum_{i=1}^n a_{1j}}$$

Järeldused, mis tehti vespool (A kuni F), kehtivad ka nõdd, ainult kohtades, kus oli tegemist tollimaksuga  $i$ -ndale ressursile, tuleb see asendada ressursideilt võetavate tollimaksude kaalutud keskmisega ( $a_{1j} t_i / \sum_{i=1}^n a_{1j}$ ).

Kui pöörduda tagasi varem esitatud näite juurde, siis oli seal tegemist juhtumiga, kus  $t_j = 0,10$ ; ainukene ressurss, mida kasutati ja millel oli tollimaks  $t_1 = 0,05$  ja  $a_{1j} = 0,70$ . Viies need arvud valemisse, saame:

$$g_j = \frac{0,1 - 0,7 \times 0,05}{1 - 0,7} = \frac{0,1 - 0,035}{0,3} = \frac{0,065}{0,3} = 0,217$$

Järelikult oli tootmisharu efektiivse kaitse tase 21,7 protsenti.

Senini vaadeldi siingi toote efektiivse kaitse taseme määramist juhul, kui selle valmistamisel kasutatavaid tegureid imporditakse. Kuid sageli on tegemist olukorraga, kus tegureid, mida kasutatakse antud toote valmistamisel, ka eksporditakse. Järgnevalt vaadeldaksegi kõsinaust, kuidas määrata toote efektiivse kaitse tase olukorras, kus üks või mitmed tegurid on ekspordikaubad. Siinkohal on vaja arvestada asjaolu, et ekspordisubsiidium tõstab toote sisemist hinda ja on seega samaväärne tollimaksuga; ekspordimaks aga on samaväärne impordi subsiidiumiga. Seetõttu võib valemis 5 kasutatud tootmisharu

efektiivse kaitse taseme ( $g_1$ ) mõistet laiendada nii, et see tähistab üksiküks millise rahvusvahelises kaubavahetuses osaleva kauba efektiivse kaitse taset.

Ressursid, mida kasutatakse antud kauba tootmisel, võivad olla nii imporditavad kui ka eksporditavad. Näiteks olgu tegemist eksporditava kaubaga A, millele ei ole rakendatud ekspordiaaksu ega ka ekspordi subsideiumi. Selle kauba valmistamisel kasutatakse tegurit B, mis on impordikaup ja millele on kehtestatud 10-protsendiline tollimaks. Juhul kui vabakaubanduse tingimustes oleks selle teguri B osatähtsus kauba A valmistamisel 50 protsenti, siis oleks eksporditava kauba efektiivse kaitse tase negatiivne, s.o. 10 protsenti. Selle tulemuse saame, kui asendame valemisse 4.2 järgmiste muutujate väärtused:  $a_{11} = 0,5$ ,  $t_1 = 0$ ;  $t_1 = 0,1$ . Saame tulemuseks:

$$g_1 = \frac{0 - 0,5 \times 0,1}{1 - 0,5} = \frac{-0,05}{0,5} = -0,1$$

ehk -10 protsenti.

Vastupidiselt võib analüüsida olukorda, kus tegu on imporditava kaubaga C, millele ei ole kehtestatud tolliaaksu, kauba C valmistamisel kasutatakse eksporditavat tegurit D, millele on kehtestatud 25-protsendiline ekspordiaaks. Olgu vabakaubanduse tingimustes teguri D osatähtsus kauba C valmistamise kuludes 60 protsenti. Asendades muutujate väärtused valemisse 4.2, saame imporditava kauba efektiivse kaitse taseme:

$$g_1 = \frac{0 - [0,6 \times (-0,25)]}{1 - 0,6} = \frac{0 + 0,15}{0,4} = \frac{0,15}{0,4} = 0,375$$

Järelikult on kauba D efektiivse kaitse tase 37,5 protsenti.

Joonis 3 illustreerib kahte põhipunkti, millel rajaneb efektiivse kaitse taseme määramine: 1) antud tootmisaru sissetulekud (ehk iseseisunud väärtus) on mõjutatud kaubanduslikest tõketest nii kasutatavatele toorainetele (input) kui ka



lõpptoodangule (output); 2) tööstusharu efektiivse kaitse tase on kõrgem kui nominaalse kaitse tase, kui tööstusharu lõpptoodang on kaitstud kõrgema tollimaksuga kui temale vajalikke tooraineid tarnivad tööstusharud. Täpse ettekujutuse saamiseks, tööstusharude kaitstuse ja selle arvulise väärtuse leidmiseks on vaja analüüsida toorainete ja lõpptoodangu vahelisi suhteid ajaajanduses.

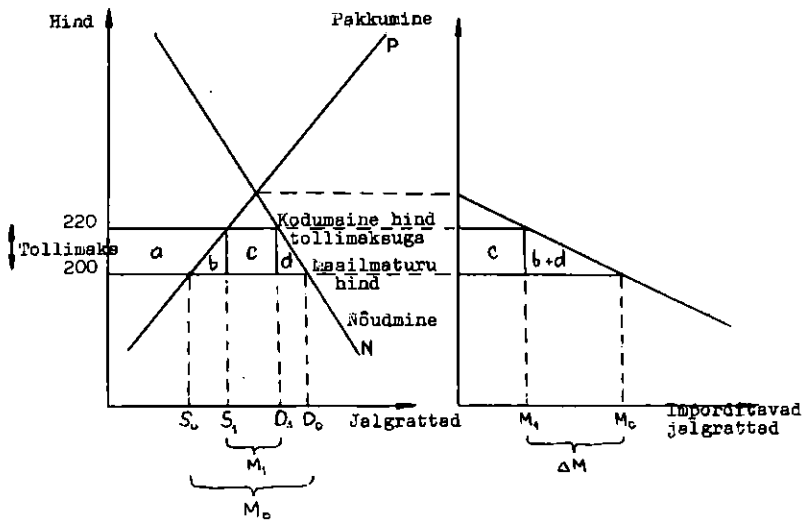
### 1.5. Rahvamajanduse kui terviku kaotused tollimaksude kaudu

Kui tollimaks mingile kaubale ei ole nii kõrge, et peatab kogu impordi, toob tollimaks tulu ka valitsusele. See on arvuliselt võrdne tollimaksu määra ja tollimaksuga mõõdetud toodangu hulga korrutisega (shk piirkond c joonistel 1 ja 4).

Järgnevalt pööratakse tähelepanu summaarne efekt, mille annab tollimaksude rakendamine väliskaubanduses. Eksisteerib kolm gruppi, kelle huvisid tollimaks puudutab: tootjad, tarbijad ja riik. Selleks, et teha üldistavat hinnangut tollimaksu kasulikkuse või kahjulikkuse kohta, on vaja kasutusele võtta teatud hindamiskriteerium.

On tõstatatud ka küsimus nende kolme grupi poolt saadud või kaotatud dollari võrreldavast tähtsusest. USA majandusteadlased pakuvad pragmaatilise viisi iga dollar kaotust või võitu tollimaksust on võrdselt tähtis, olenemata sellest, millisesse eeltoodud gruppi võitja või kaotaja kuulub (Lindert, 1986:129).

Üldiselt lähtudes võib väita, et tollimaks toob rahvamajandusele tervikuna kahju. See on eriti selgelt näha joonisel 4. Tarbijate kaotused ületavad tootjate poolt saadava tulu ja valitsuse poolt kasseeritud tollimaksu summa b+d võrra. Riigi rahvamajanduse kui terviku kaotuse suurust tollimaksude kasutamise tõttu saab empiiriliseult määrata. Selleks on vaja teada tollimaksu taset ja ligikaudset kaubakogust, mille võrra import väheneb tollimaksu rakendamise tõttu (M). Enamkasutatud viis vastava info saamiseks on: alla leida hinnatõus, mis kaasneb



Joonis 4. Tollimaksu mõju tootjatele, tarbijatele ja valitsuse tuludele.

tollimaksu rakendamise; b) määrata impordi esialgne väärtus ja impordi koguste elastus hinna tõusu suhtes. On õilata, et kaotuse suurust saab määrata, kasutades ainult impordi iseloomustavat infot ja ei ole vaja teada kodumaist nõudluse ja pakkumise kõverat.

Sisuliselt kujutavad alad b ja d saamata jäänud tulu rahvusvahelisest kaubavahetusest ja spetsialiseerumisest.

Piirkond d ( joonis 4 ), mida vahel nimetatakse ka TOLLIMAKSU TARBIMUSLIKUKS TULEMUSEKS (consumption effect of the tariff), näitab tarbijate kaotust jalgrataste tarbimise vähendamiseest. Nad oleksid nõus tootjale maksma kuni 220 dollarit, et saaks osta välismaise jalgratta, kuid tollimaks ei võimalda neil selle soovi rahuldada (tollimaksu tõttu saab välismaisele tootjale maksta ainult 200 dollarit). Tarbijate kaotus d ei muutu kellegi tuluke, s.o. tollimaksust tulenev majanduse efektiivsuse langus ("deadweight loss").

Piirkond b ( joonisel 4 ) tähistab kaotust, mida põhjustab asjaolu, et teatud tarbijate nõudlus on sunnitud suunatud kodumaisele kallimale toodangule. Seda nimetatakse ka TOLLIMAKSU TOOTMISLIKUKS TULEMUSEKS ( production effect of the tariff ). Tollimaks tõstis kodumaise toodangu sahu  $S_0$   $S_1$ -le. Kodumaine pakkumise kõver (ehk piirkulutuste kõver - marginal costs curve) on kasvav, s.t. et iga täiendava jalgratta valmistamiseks tehtavad kulutused õha kasvavad. Õhiskond on sunnitud maksma jalgratta eest rohkem kui 200 dollarit, mis on hind, mille eest saaks osta jalgrattaid välismaalt. See täiendav kulutus nõudluse suunamisest kallimale kodumaisele toodangule on nn. tollimaksu tootmislik efekt (production effect of tariff).

Nagu piirkond d, on ka see deadweight loss (kaotus). See on osa summast, mille tarbijad maksavad, kuid ei valitsus ega tootjad ei omada seda. Need on kulutused, mis on seotud ressursside äratõmbamisega teistest tööstusharudest. Neid kulusid ei suuda katta impordi vähenemine  $S_1-S_0$  võrra.

Kordame siinkohal, et eeltoodud tollimaksu olemuse analüüs ja piirkondade b ja d väljatoomine rahvamajanduse kui terviku kaotusena kehtib teatavate eelduste korral:

- 1) erinevate huvigruppide poolt saadud või kulutatud dollar on võrdse tähtsusega;
- 2) importiv riik on arvatud maailmaturu hinnaga kohanejaks ehk hinna võtjaks (price taker) - kes ei ole võimaline oma tegevusega mõjutama maailmaturu hindasid;
- 3) toodud analüüs on ignoreerinud riigi saksibilansi, stabiilsuse probleesi - tollimaks võib vähendada välismaale impordi eest makstavat summat. See impordile tehtavate kulutuste vähendamine võib stabiliseerida valuuta kurssi või parandada saksibilanssi;
- 4) eelpool läbiviidud analüüsi käigus eeldati, et me elame sirgjoonelises optimaalsete lahenduste ("first-best") maailmas, kus tollimaksu puudumisest tulenevad majandussubjektide võidud ja kaotused on ka ühiskonna kui terviku võidud ja kaotused.

Alates 1950. aastate lõpust on mitmed majandusteadlased teinud empiirilisi uuringuid, et määrata tollimaksude poolt tekitatud kahju riigi majandusele. Põhisõtteliselt on pööratud hinnata piirkondi b+d jooniselt 4 mitmete rahvusvahelises kaubavahetuses käibivate kaupade korral. Tabelis 1 on toodud mõningate uurimuste tulemused.

Analüüsid näitavad, et kaubandustõkete kõrvaldamine toob kaasa tulu kuni 10 protsendi ulatuses RKP-st, kuid sageli kaasneb ka riigi kaubavahetustingimuste halvenemine ja see vähendab üldist positiivset efekti. Korrektset rahvamajanduse kaotuse arvutamise meetodikat kirjeldas 1960. aastal Harry B. Johnsoni (Johnson, 1968: 327-345), kes leidis, et iga kauba jaoks kehtib ligikaudne võrrand:

$$K = \frac{1}{2} T \Delta I \quad (I/RKP)$$

kus K - rahvamajanduse kaotus tollimaksude läbi;

T - tollimaks (protsentides);

$\Delta I$  - impordi mahu protsentuaalne vähenemine;

I - impordi väärtus;  
RKP - rahvuslik koguprodukt.

Tabel 1

Kaubandustökele mõju rahvamajandusele (Lindert, 1986)

Riik, aasta	Kaubustökele toime	Hinnangu olemus
1. USA, 1960	a) võit või b) kaotus 0,11% RKP-st	USA võidab, kui 1960.a. kõrvaldada kõik tariifid (a), või kaotab, kui lisada "terms of trade" efekt
2. Arengumaad 1967	Mitmesugused puhasvõidud, ca 1% RKP	Võidud arengumaadele, tänu Kennedy Roundi tollimaksude vähendamisele
3. Arengumaad 1960	9,5% RKP-st (Brasiilia) kuni -0,4% (Malaisia)	Tulud kaubanduslike tökete kõrvaldamisest kuues arengumaas
4. USA 1971	Ligikaudu 1%	USA võit, kui kõrvaldada tokked ja mitte arvestada kaubavahtluse tingimuste muutumise mõjusid
5. Canada 1976	a) 4,1% RKP-st b) 8,5% RKP-st	Efekt Canada tšepoolsest (a) või dilemaatilsest tökete tõhistamisest (b)
5. USA, EMJ ja Jaapan, 1977	Tulud umbes 1% RKP	Tokio Roundist tulenevad kaubanduse liberaalseerimise tulemused

Oletame, et tollimaksud on 10 protsenti ja nad põhjustavad impordi mahu 20 protsendilise vähenemise. Sellises olukorras on rahvamajanduse kaotus  $1/2 \times 0,10 \times 0,20 = 0,01$  ehk 0,1% RKP. Johnson tegi oma uurimuste alusel järelduse, et tollimaksude rakendamine ei too suurte riikide jaoks märkimisväärset kahju. Järgnevat analüüsid nii traditsioonilise Marshalli kasumi (rahvamajanduse tulude kolmnurga arvutamine) kui ka tunduvalt

keerukana dldise tasakaalustatuse ( general equilibrium ) meetodiga kinnitasid p6hiliselt Johnsoni v6idet. Suurim tulu kaubandusbarj6rde t6ielikust t6histaaisest ilmes Brasiilias, kus need t6kked olid eelnevalt v6lga k6rgel tasemel.

Kokkuv6ttes v6imaldab tolliaaksude rakendamisest tuleneva tulu ja kahju hindamine teha j6rgmised j6reldused:

- 1) tollimaks alandab peasegu alati maailma kui terviku heaolu;
- 2) tollimaks alandab tavaliselt iga rahva elatustaset, ka tolliaaksu rakendanud riigis heaolu langeb;
- 3) dldreeglina v6ib tolliaaksuga taotletud efekti saavutada tunduvalt paremini mingi teise vahendiga;
- 4) teatud tingimustes v6ib tolliaaksu rakendamine olla parem kui vabakaubandus.

## 2. TOLLIMAKSU KASUTAMISE PÕHJENDAMINE

Eelises peatõkis läbiviidud analüüs näitas, et vabakaubandus on rahvaajandusele kui tervikule kasulikum kui tõketega kaubandus. Ka empiiriline analüüs osutas selle järelduse õigsusele. Kuid maailmaajanduse praktikas kasutatakse kaubavahetuse piiranguid siiski väga laialdaselt. Välja on pakutud terve rida argumente, millega õigustatakse tollimaksude olemasolu. Järgmises peatõkis peatutaksegi levinumatel tollimaksu kasutamist õigustavatel väidetest.

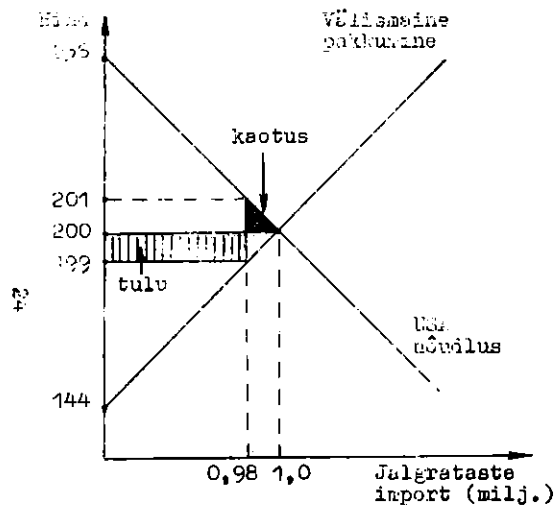
### 2.1. Optimaalne tollimaks

Kogu eelises peatõkis esitatud käsitluse alustõeks on eeldus, et tollimakse rakendanud riik ei ole võimaline osutama mõju imporditava kauba maailmaturu hindadele. Teiste sõnadega väljendades eeldatakse, et ollakse maailmaturul "hinna võtjad" (price takers), s.t. maailmaturu hinnaga kohanejad.

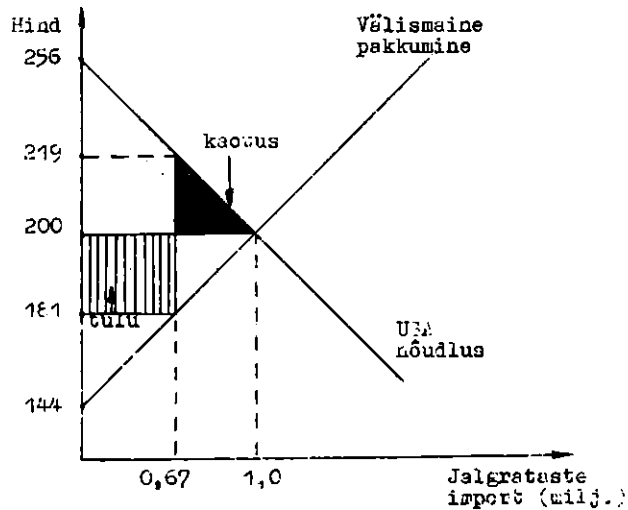
Enamasti on see eeldus ka täidetud. Kaubavahetus erinevate riikide vahel on sageli väga konkurentsitihe ja impordiv riik ei saa tollimakse rakendades sundida välismaiseid firmasid andma neile kaupu odavana hinna eest. Näiteks Suurbritannia ei saa loota, et kui seal rakendatakse tollimaks riisile, siis maailmaturu suured riisitootjad hakkavad neile andma riisi odavana hinna eest.

Teatud juhtudel on aga riik võimaline mõjutama maailmaturu hindasid. Selline riik, mis kontrollib suurt osa teatud kauba maailma kogumpordist, omab monopolset jõudu. Näiteks USA autoturg on niivõrd suure osatähtsusega maailmaturust, et tollimaks, mis seal rakendati sisseveetavale sõiduautodele, sundis Jaapani firmasid (Toyota) andma autosid USA-le madalama hinna eest (või õaber tõstma oma vabrikuid USA territooriumile).

A. Välismaise tollimaks  
(20 dollarit)



B. Rahvuslik optimealne tollimaks  
(38 dollarit)



Joonis 5. Suure riigi (USA) tulu tollimeksust.



Majanduslikult võimsa riigi ( näiteks USA ) puhul on võimalik tollimakse edukalt selle riigi huvides ära kasutada. Eelmises peatükis esitati juhtum, kus USA poolt kehtestati jalgrataste impordile tollimaks. Kuna tollimaks tõstis jalgrataste hindu, siis on välismaised firmad sunnitud USA-le sõdima jalgrattaid odavana hinna eest. Nad on sellest ka huvitatud senikaua, kuni nende piirkulutused toodangule on madalamaid või võrdsed hinnaga. Kui tollimaks on piisavalt väike, siis on välismaistel firmadel võimalik eksporti jätkata ja USA kui tervik saab kasu rakendatud tollimaksust.

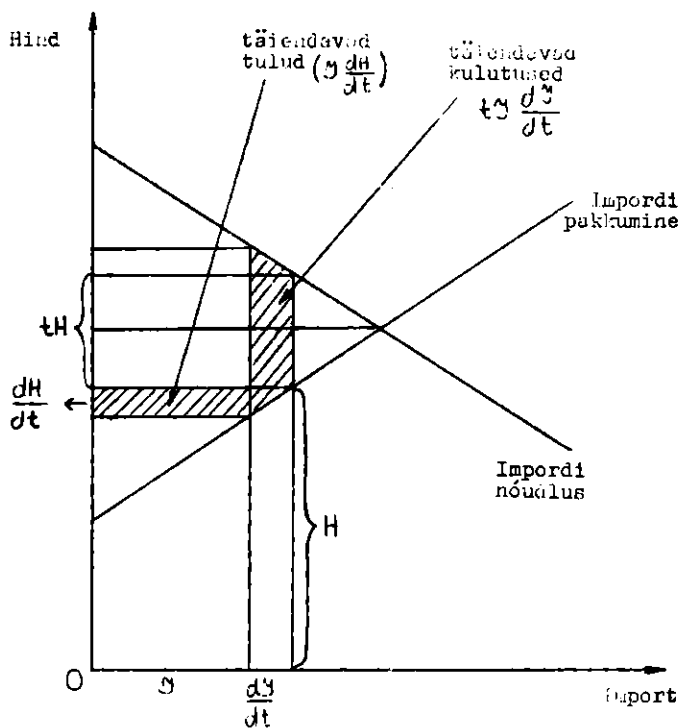
Illustreerime toodud arutelu joonisega 5, kus on esitatud USA jalgrattaturg. Oletame, et USA rakendab väga väikese tollimaksu (2 dollarit), tõstes koduse hinna sellega 201 dollarini ja langetades impordi hinna 199-ni.

Jooniselt 5 A on näha, et tollimaksu tõttu kaotab USA 0,02 milj. jalgratast, mille ostmisest tarbijad on hinna tõusu tõttu loobunud, kuna peavad tasuma täiendava dollari. See kaotus on väike ja kaetakse tuluga, mida saab riik, ostes diejäänud 0,98 miljonit jalgratast maailaturu hinnast 1 dollari võrra odavana hinnaga ( 1 dollar x 0,98 miljonit).

Monopoolise jõuga riik võib tollimakse tõsta, kuid ainult teatud piirini. Selleks, et näha rahvusliku turu jõu piiriseid, särgime kõigepealt, et väga suur ehk KEELAV TOLLIMAKS (*prohibitive tariff*) ei saa kunagi olla optimaalne. Näiteks meie joonisel muudab tollimaks, mis on suurem kui 112 dollarit (256 - 144) dhelt imporditavalt jalgrattalt, välismaa firmadele jalgrataste müügi USA-sse kahjulikuks.

OPTIMAALNE TOLLIMAKS on selline, mille puhul tollimaksu muutmisest saadavad tulud ja tekivad kulutused on rahvamajanduse kui terviku jaoks võrdsed. Seega kehtib võrrand:

$$\begin{array}{l} \text{täiendavad} \quad dH \\ \text{tulud} \quad \left( 1 - \frac{dt}{dt} \right) - \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{täiendavad} \quad dI \\ \text{kulutused} \quad \left( t\% \frac{dt}{dt} \right) = 0 \end{array}$$



Joonis 6. Tollinaksu väikese tõstmise rahvamajanduslikud tulemused

kus  $H$  - esialgne hind välismaal

$I$  - impordi maht

$dH/dt$  - hinna vähenemine

$dI/dt$  - impordi vähenemine

$t\%$  - optimaalne tollimaks

$dt$  - tollimaksu suurendamine  $t$  võrra.

Optimaalse tollimaksu saame, avaldades sellesest võrrandist

$$t\% = \frac{dH / dt}{dI / dt} \frac{I}{H}$$

Kuna välismaise pakkumise elastsus ( $ev$ ) on avaldatav võrrandina

$$ev = \frac{dI}{dH} \frac{H}{I},$$

siis optimaalne tollimaks on välismaise pakkumisega pöördproportsioonuses ehk  $t\% = 1/ev$ . Kui maailmaturu hinnad ei allu antud riigi mõjutustele, on selle riigi jaoks  $ev = \infty$  ja seega on optimaalne tollimaks võrdne nulliga. Kokkuvõttes kehtib seaduspärasus:  mida väiksem on välismaise pakkumise elastsus, seda kõrgem on optimaalne tollimaksu tase.

Huvitav on asjaolu, et optimaalse tollimaksu tase oleneb vaid välismaise pakkumise elastsusest ja dirdsegi mitte sisemise nõudluse elastsusest impordile. Saa ei kehti aga optimaalse tollimaksuga saadud tulu kohta. See sõltub kodumaise nõudluse elastsusest impordile. Näiteks täiesti vertikaalse impordi nõudluse kõvera (absoluutselt mitteelastise nõudluse) korral ei saa optimaalsest tollimaksust dirdse kasu. Sel juhul optimaalne tollimaks lihtsalt maksustaks tarbijaid, kusjuures tulu jaotuks võrdselt valitsuse ja koduste tootjate vahel.

Optimaalse tollimaksuga kasutab riik oma monopoolset seisundit maailmaturul. Tähtis on rõhutada, et selline tollimaks on õigustatud vaid kitsalt õhe riigi huvide seisukohalt. Maailmajanduse kui terviku jaoks on tulu optimaalsest

tollieaksust võrdne nulliga. Ka suur riik peab arvestama vastuaktsioonidega. Nii võib puhkeda tollisõda, mille lõpptulemusena halvenevad mõlema poole kaubavahetuse tingimused.

Optimaalse tollieaksu kehtestamist võib lubada vaid riik, kellel on suur majanduslik jõud ja puudub kaubanduspartneri kättemaksu oht. See tähendab, et riik on asümmeetrilises seisundis oleinud maailma suhtes. Näitena võib tuua olukorra, kus suur riik kaupleb terve hulga väikestega. Siis on ebatõenäoline, et väikesed riigid suudavad omavahel kokku leppida dhistegevuseks suure riigi vastu. Asümmeetria võib avalduda ka riigi kaubavahetuse struktuuris. Näiteks võib üks riik olla ainus antud toote eksportija maailmas, mida paljud riigid impordivad (Tšiili salpeeter).

Sellist asümmeetrilist asendit (nii suuruse kui ka kaubavahetuse struktuuri alusel) ei oma arenenud tööstusriigid, kuna nende majanduse struktuurid on sarnased. Võib olla kõige lähemal oli sellele USA vahetuult pärast Teist maailmasõda. Kuid optimaalse tollieaksu poliitika omab suurt tähtsust arengumaade majanduspoliitikas. Näiteks OPEC on kasutanud seda poliitikat edukalt juba kahekümne aasta jooksul (vt. 4.ptk.). OPEC on omandanud vajaliku asümmeetrilisuse - tööstuskaubad ja toiduained, mida OPEC impordib, on talle sama eluliselt vajalikud kui OPEC-i nafta tööstusriikidele. Kuid erinevalt tööstusriikidest, kellel on piiratud valik naftaeksportööre, saab OPEC valida suure hulga toidu- ja tööstuskaupade pakkujate vahel.

Optimaalne tollimaksuäär on pöördvõrdelises sõltuvuses välismaiste firmade pakkumise elastsusest. See tähendab, et mida madalam on välismaise pakkumise elastsus, seda kõrgem on optimaalse tollimaksu määr, mida elastsem on välismaine pakkumine, seda vähem saame tõsta tollimakse. Joonisel 5B on näidatud optimaalne tollimaks. Riik tervikuna võidab välismaalt ostetud jalgrataste hinna languse tõttu (piirkond e) ja see dietab kaod, mis on seotud jalgrataste ostu mahu kahanemisega (b+d). Kuid tuleb

arvestada, et antud riigi seisukohalt optimaalne tolliaaks on siiski kahjulik maailmajandusele kui tervikule. Tolliaakse rakendanud riigi võit on väiksem kui eksportiva maa kaotus. Joonisel 5.8 USA võidab eksportiva riigi arveit piirkonna e, kuid välismaised firmad kaotavad ka piirkonna f, täiendava tootjaskasumi impordilt, mis jääb tolliaaksu tõttu saamata. Maailmajandus tervikuna kaotab piirkonnad b + d ja f.

Antud analüüsis eeldati vastaspoole, s.o. imporditava kauba tootja neutraalsust. Tegelikuses võib sisseviidud tolliaaks põhjustada imporditavaid kaupu tootva riigi vastuaktsioone, mis viivad ka seal tolliaaksude kehtestamisele. Näiteks USA hakkas 1980. aastate keskpaiku piirama terase impordi, rakendades tolliaaksud Jaapani, Taivani, Korea vastavatele toodetele. Sellele vastasid niisetatud riigid tolliaaksude kehtestamisega USA sojaoa impordile. Ajaloost on teada ka tolliaaksusõda Prantsusmaa ja Itaalia vahel 1890. aastate lõpust.

Eelneva põhjal võime teha järelduse, et optimaalse tolliaaksu argument vabakaubanduse vastu on arvestatav vaid teatud piirides: see on sobiv kasutamiseks suurte riikide jaoks ja seda tuleb rakendada mõõdundega.

## 2.2. TÄRKAVA TÖÖSTUSHARU KAITSMISE VAJADUS

Kõigist proteksionismi õigustavatest argumentidest on vaieldamatult kõige populaarsem TÄRKAVA TÖÖSTUSHARU KAITSMISE argument (*Infant industry argument*), mille kohaselt arengumaades on tolliaaks ajutiselt õigustatud, sest see võimaldab kodumaisel tärkaval tööstusharul õppida tootma piisavalt madalate kulutustega, et konkureerida tulevikus juba tolliaaksudeta turul.

Tärkava tööstusharu argument on olnud väga populaarne (eriti arengumaades) juba vähemalt 200 aastat. Alexander Hamilton õigustas oma teoses "*Report on Manufactures*" juba 1791. aastal tolliaaksu olemasolu selle arguendiga. USA majandus järgis



(säästu), et kompenseerida majanduses tekkivaid lisakulutusi (tarbijate suuremate kulutustena) sel perioodil, kui toimub tärkava tööstusharu kaitsmine ja kestab õppimise periood. Seega Bastable märkas juba 20. sajandi alguses, et tärkava tööstusharu kaitsmisega seonduvad kulutused õppimise perioodil on üks investeeringute alaliik. Loodetavasti toovad need investeeringud kaasa tulevase kulutuste alandamise võrreldes nende kulutustega, mis oleks olnud vaja teha tärkava tööstusharu väljaarendamiseta.

(Bastable, 1904:140; Bastable, 1923:140 - 143 ).

Johnson analüüsib olukorda, mis tekib sel juhul, kui Bastable'i poolt nõutavad tingimused on tärkava tööstusharu poolt täidetud. Johnson rõhutab, et tärkava tööstusharu kaitsmise õigustamine taandub väitele, et vahakaubandus toob kaasa sotsiaalselt ebaefektiivsema ressurside paigutamise kui tollimaksu rakendamine. Johnson jätkab: tärkava tööstusharu kaitsmine peab demonstreerima, et sotsiaalne tagastuv tulu ületab eraisikute poolt saadava tagastuva tulu investeeringult. Kuid isegi sel juhul, kui täiendav tingimus on täidetud, on Johnsoni arvates optimaalne poliitika mitte tollimaksuga tärkava tööstusharu kaitsmine, vaid subsideerimist otseselt sellele tööstusharule. (Johnson, 1965: 27 ).

Tollimaksude rakendamise õigustamine tärkava tööstusharu kaitsmisega rajaneb teesil, et praktilise tegevamisega saavutatakse täiuslikkus (*practice makes perfect*). Loodetakse, et tärkavad tööstusharud õpivad algul omaenese kogemustest ja teisistelt. Arvatakse, et selline õppimise protsess, mis harilikult toob kaasa ka välismaised investeeringud, on pöördumatu. Selline lähenemisviis on iseloomulik tärkava tööstusharu kaitsmise õigustamisel ja eristab seda lähenemisviisi staatilisest käsitlusest. Valitsuse pidevat sekkumist õigustatakse staatilises käsitluses, kuna tehnoloogia vajab pidevat kohendamist. Tärkava tööstusharu argument aga rõhutab õppimise dünaamilisust, mis

teatud ajavahemiku eeldusel loob täiendavat säästu ja nõuab seetõttu vaid ajutist valitsuse sekkumist.

Kui Oppimise protsessis tekkinud sääst on firma suhtes siseine (s.t. mastaabi efekt), võib Adam Smithi "nähtamatu käsi" läbi viia investeringute sotsiaalselt efektiivse paigutamise ja seega puudub valitsuse sekkumise vajadus tärkava tööstusharu kaitseks. Muidugi on olemas ka teatud erandid. Näiteks (Corden, p. 62) ja Johnson (1965, p. 29) kapitaliturg võib olla ebatäiuslik ja selle tulemusena võivad uute tööstusharude finantseerimiseks vajalikud investeringute protsendimäärad olla liialt kõrged. Kuid ka sel juhul on tollimaksude poliitika seotud kulutustega ja on suboptimaalne lahendus (second best). Optimaalne lahendus (first best) on valitsuse sekkumine täpselt selles punktis, kus häire majanduses tekkis. Näiteks ehitatud ebatäiusliku kapitalituru korral oleks valitsuse optimaalne poliitika subsideerida kapitali suunamist vastavatesse tööstusharudesse.

Tärkava tööstusharu kaitsmisega seoses on esitatud kaks nn. dievoolamiseefektil tuginevat põhjendust. Esiteks, kuna puudub vajalike oskustega kaader, peab tärkava tööstusharu ettevõtja oma tööjõudu välja õpetama. Kuid tööjõu kvaliteedi tõstmisest takkivat tulu ei omanda see ettevõtja, vaid see läheb laiali tööjõu hulka. Pärast teatud oskuste omandamist tömataks paljud töölised sellest ettevõttest ära hilisemate antud tööstusharu sisenevate ettevõtjate poolt. Neil on võimalik maksta juba kõrgemat palka, kuna nad ei pea maksma koolitusprogrammi korraldamise eest. Järelikult, tagastuv tulu esimesele ettevõtjale (private rate of return) selles tööstusharus, kes ei saa olla kindel oma investeringust tekkivate tulude omandamises, on kindlasti madalam kui sotsiaalne tagastuv tulu. Ilmselt oleks sellisel juhul valitsuse optimaalne poliitika mitte tollimaks, vaid subsiidium tööjõu väljaõppele.

Teine dievoolamiseefekt on seotud tootmistehnoloogia omandamisega. Vastavate teadmiste omandamine toob antud hetkel



kaasa kulutusi ja lootuse teenida kasuait tulevikus. Kuid pärast seda, kui teadmised tehnoloogia alal on juba kord omandatud, ei ole esaaettevõtjal kuigi kerge kontrollida nende teadmiste rakendamist teiste poolt. Jällegi ei saa esaaettevõtja omandada kõiki oma investeerimise vilju ja tema tagastuv tulu investeringult on sadalaa kui sotsiaalne tagastuv tulu. Ka nõdd on tolliaksu kehtestamine vaid paria teine lahendus. Paria lahendus on valitsuse otsene subsidiium antud tehnoloogiaalaste teadmiste omandamisele.

Rahvusvaheliste arangustrateegiate spetsialistid on laiendanud tärkava tööstusharu kaitsmise vajaduse kogu tööstuse sektorile. Nad väidavad, et dhe tööstusharu firma poolt loodavad täiendavad hõved (teadmised, tehnoloogia jne.) ei leia kasutaaist ainuüksi selles tööstusharus, vaid levivad die kogu tärkava tööstuse sektori. Seega ei aotie nad tärkava tööstusharu kaitsmisest, vaid tegu on tärkava majanduse (infant economy) kaitsmisega (Corden, 1974).

Analüüsidest tärkava tööstusharu argumenti võib väita, et vastavate tollimaksudega taotletud eesmärki - kodumaise tootaise soodustamist - võib saavutada tunduvalt pareaa meetodiga. Oletane, et kodumaise tootaise kasv toob kaasa soodsad kõrvalefektid: tööhõive kasvab, töötajad omandavad uusi oskusi. Samad tulemused saavutaae ka otseselt selle tootisharu tootmist subsideerides. Kui tärkava tootisharu toetamisel on eesmärgiks tulevaste tootiskulude alandamine, siis on tollimaksu asemel võimalik anda tööstusharule selle loomise ajaks laenu.

Maailnamajanduse praktika näitab, et tollimaksude kõrvaldamine ei ole lihtne. Pidevalt eksisteerib ka oht, et tärkav tootisharu ei saa kunagi täiskasvanuks, s.t. ei hakka efektiivselt tootaa, kuna ta on pidevalt tollimaksu kaitsa all. Tootaise subsideerimine (erinevalt tollimaksudest) on pidevalt rahva tähelepanu all, kui arutatakse riigieelarve projekti. Subsidiiumi kõrvaldamise kõsisuus kerkib kiiremini ja teravaaalt

tollitõkete likvideerimisest, kui selgub, et tärkava tööstusharu toetamine oli ebaõige.

Ületame, et Jaapanis on saajanduslik kasv, tehnoloogia areng jõudnud tasandile, kus eksisteerivad aeldused uue tööstusharu - transpordilennukite töötuse - tekkimiseks. Selline tärkav tööstusharu võib olla pikemas ajalisel perspektiivis ohuks USA vastavale tööstusharule, mis senini varustes Jaapani turgu. Juhul kui USA firmaid ei oma monopolist seisundit turul, ei saa nad midagi ette võtta, et ohu vältida. Kui USA tööstusharu on monopolist jõuga, on nad võimalised Jaapani tärkava lennukitöötuse hävitama, lddes hinnad teatud perioodiks alla.

Tärkav tööstusharu peab algul katma lähtekulud (start-up costs), ületama turule sisenevate raskused ja algul on sunnitud tootma väikesemaheliselt (small scale). Järelikult töötab see tööstusharu algul suuremate kuludega. USA monopolil on arengu algstaadiumis võimalik jõuga läsestada Jaapani lennukitöötus. Selline arengu vältimiseks on Jaapani valitsus sunnitud oma tärkavat tööstusharu kaitsma ja kahtestama tollisõaku transpordilennukite impordile. Hiljaa, kui kodumaine tööstusharu seisab juba kindlalt jalul, võib impordikitsendused kõrvaldada.

### 2.3. Dumpingu vastu võitlemise vajadus

Dumpingu vastu võitlemise argument on seotud tärkava tööstusharu arguandiga. Oheks vahendiks, mille abil välismaine firma võib vallutada kodumaise turu ja läsestada tärkava tööstusharu, on dumping.

DUMPINGLÄKS niastatakse tootja tegevust, kui ta müüb oma kaupa välismaal odavamalt kui kodumaal. Eksisteerivad kolm

dumpingu vormid: röövellik, sporaadiline ja pidev dumping (Richardson, 1982:292).

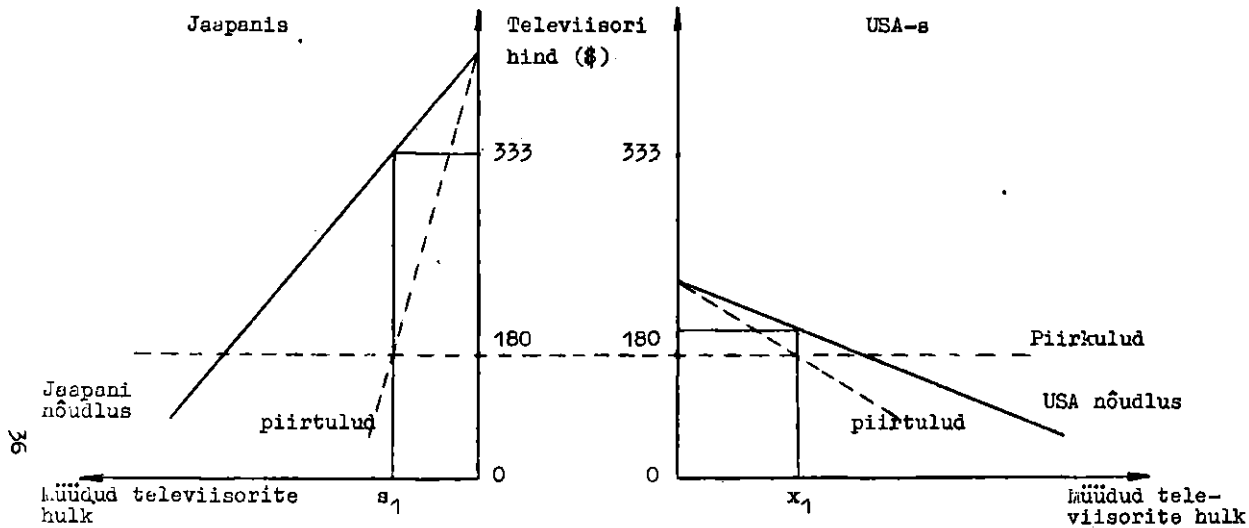
**RÖÖVELLIKU DUMPINGU** (predatory dumping) korral on välismaine tootja nõus aktsepteerima teatud perioodi vältel oma kasumi olulist vähenemist (või isegi kahjumit). Eeldatakse, et selle perioodi jooksul langevad konkurendid turult välja ja seejärel antud välismaine firma osandab suure osa turust ja kasumist (saavutab monopoolse positsiooni).

**SPORAADILINE e. JUHUBLIK DUMPING** (sporadic dumping) esindab olukorda, kus liialt suured kaubavarud (tavaliselt põllumajandussaadused) müüakse maailmaturul alla kodumaise hinna. Selle eesmärk ei ole monopoolse seisundi saavutamine maailmaturul, vaid ära hoida koduse madala hinna halba mõju selle kauba tootmise arengule.

**PIDEVAT DUMPINGUT** (persistent dumping) kasutatakse olukorras, kus tootjal on kodus suurem turujõud (vähen tõsist konkurentsi) kui välismaal. Sel juhul käitub firma kodus alati kui monopolist ja välismaal tavalise konkureeriva turusubjektina, seetõttu on selle firma toodete hinnad välismaal regulaarselt madalamad kodumaistest.

Igasugune dumping eeldab majanduslikult lahutatud või **ERALDATUD TURUBUUD** (segregated markets). Kui turud ei ole eraldatud, siis peagi hinnad õhtlustuvad. Reaalses maailmas tingivad transpordikulud, erakordsete marketingiaktatsioonide vajadus, kaubandustõkked jms. turgude geograafilise eraldatuse. Näiteks toetatakse USA keemiakaupade müüki Euroopas dumpinguga, samuti ka Euroopa autode müüki USA-s ja Jaapani raadiote müüki USA-s, kuna need turud asuvad üksteisest piisavalt kaugel.

Balgitame järgnevalt dumpinguga seotud probleeme konkreetsete näidete alusel. 1970. aastate keskel hakkas USA valitsus väga intensiivselt võitlema dumpingu vastu. Ehaks põhiliseks rõhnakuobjektiks osutus Jaapani firma Sony. Üringud



Joonis 7. Lumpingu kasutamise Jaapani televisoorite eksportimisel USA-sse.

nõitasid, et see firma müüs oma televiisoreid USA turul 180 dollari eest, samal ajal kui Jaapani tarbijad pidid sama mudeli eest tasuma 333 dollarit.

1975. aastal avas USA Rahandusministeerium (*Treasury Department*) senini suurima dumpingu alase juurdluse. Selle tulemusena esitas USA valitsus ähvarduse: kui Jaapani firma ei tõsta hinda, siis USA on sunnitud rakendama Sony televiisoritele kõrget tollimaksu. Mõisteks dumpingu mõju tarbijate heolule vaadeldakse kõigepealt, kuidas on firma võimeline anda välismaal kaupu odavamalt kui kodus. Mingei firma võib maksimeerida oma kasuni, müües välismaistele ostjatele odavamalt kui kodustele tarbijatele sel juhul, kui tal on kodumaisel turul monopolne jõud. Samuti on oluline, et kodumaised tarbijad ei saaks osta kaupu välismaalt ja neid odavalt sisse tuua.

Joonisel 6 on näidatud, kuidas dumpinguga saab edukalt teostada hinnaalast diskrimineerimist. Dumpingu muudab kasumit toovaks asjaolu, et kodumaise turu nõudluse kõver on vähem elastne (järene kui välismaisel turul). Tunnetanud olukorda, määrab firma kummalgi turul eraldi hinnad. Kasum maksimeeritakse kummalgi turul eraldi, punktis, kus piirkulud on võrdsed piirtuludega.

USA turul kasumit maksimeeriv hind on 180 dollarit televiisorilt, millise hinnaga ostetakse 6<sub>1</sub> televiisorit aastas. Jaapani siseturul, kus tarbijal on vähem valida Sony konkurentide televiisoreid, on kasumit maksimeeriv hind 333 dollarit ja selle hinna eest ostetakse 6<sub>2</sub> televiisorit.

Hinnaalane diskrimineerimine on Sony-le palju kasulik, kui rakendada võrdne hind mõlemal turul, mille puhul Jaapani turul saadav piirtulu oleks väiksem kui USA-s. Senikaua kuni transpordikulud ja tollimaks teevad jaapanlastele ebasfektiivseks. tuua Jaapani poolt toodetud televiisoreid Jaapanisse sisse USA-st, saab Sony hoida hinda kodumaisel turul kõrgeil.

Enamiku riikide valitsused on dumpingu hukka mõistnud ja loevad seda kõlvatuks konkurentsiks (*unfair competition*). Bildise

Tolli- ja Kaubanduskokkuleppe (GATT) alusel võib rakendada impordile dumpingu vastu suunatud tollimaksu.

Kodumaiste tootjate seisukohalt on välismaine dumping loomulikult "ebaõiglane", kuna see vähendab nende tulusid, töötasusid ja kasumit. Kuid kodumaised tarbijad on pideva ja juhusliku dumpingu korral paremas seisundis kui dumpinguta, sest neil on võimalus osta kaupu odavama hinnaga. Juhuslik ja pidev dumping võivad olla probleemiks kodumaistele tootjatele, kuid mitte rahvamajandusele kui tervikule. Tekib küsimus, miks hinnatakse tootja kaod tähtsaks tarbija võidust?

Dumpinguvastased maksud (tollimaks) ei ole parim poliitika lahendaks dumpinguga seotud probleemse, nagu ei ole ka kaitsvad tollimaksud impordile parim poliitika lahendaks tärkava tootajasharu tootmise küsimust. Mõlemad probleemid on seotud ressursside optimaalse jaotamisega tootajate vahel. Vabakaubanduse tingimustes suundub liiga vähe ressursse uude tärkavasse tootajasharusse või rõõvelliku dumpingu objektiks olevasse tootajasharusse. Tundub, et parim tee lahendaks neid probleeme, on vabakaubandus pluss efektiivne MONOPOLIVASTANE POLIITIKA (antitrust policy) või soodustada tärkava tootajasharu toodangut (subsideerida tootmist, mitte aga tollimaksuga piirata impordi).

#### 2.4. Tehnoloogia arengu ja toote diversifikatsiooni argument

Vabakaubandus on mõnikord kõrvale heidetud, kui see kontsentreerib ressursid põhiliselt aeglase kasvuga ja aahajäänud tehnoloogiaga tööstusharudesse. Tavaliselt on need traditsiooniline põllumajandus, hankiv tööstus, teenindus ja tooraine esimene ümbertööstlus.

Neis riikides on kasutatud impordi- ja ekspordibarjääre, et tagada kõrgetehnoloogial baseeruvate tootajasharude eelisareng; hoolimata sellest, et taoline tollimaksude rakendamine ja teatud tootajasharude kunstlik eelisareng rikub suhtelise eeliseisundi

teoorias selgitatud arenguseadusi ja toob pikemas ajalisel perspektiivis kahju.

Tollimaksude kasutamise õigustamisel **TEHNOLOOGIA ARENGU VAJADUSEGA** eeldatakse, et tootmisvahendite tootmise areng on rahvaajandusele palju tähtsam kui vabakaubanduse printsiipide järgimine. See loob majanduse infrastruktuuri, mis teenindab teisi tootjaid ja tarbijaid (transpordi, sidevõrgu jne. abil). Samuti arvatakse, et tööstuses saavad töötajad kiiremal ja efektiivsemal väljajõppe. Samuti peaks sealt tulema kiirem tehnoloogia uuendamise jne.

**TOODANGU MITMEKEBISTAMISE VAJADUSEGA** tollimaksude kasutamise õigustamine on tugevalt seotud eelpool esitatud tehnoloogia arengu ja mõningal määral ka riikliku julgeoleku argumendiga. Üldreeglina toob vabakaubandus kaasa spetsialiseerumise nende toodetele, milles antud riik osab suhtelist eeliseisundit. Kuid paljud valitsused kardavad majanduse spetsialiseerumist teatud psühholoogilistel ja majanduslikel põhjustel:

1) mõningatele riikidele (eriti arengumaadele) tähendab spetsialiseerumine, et nad ei saa kunagi välja arendada kodumaist kiiresti arenevat, kõrgetehnoloogiaga tööstuskaupade tootmist;

2) spetsialiseerumine toob teatud riikidele kaasa toorainele (sageli ainult ühele või kahele) rajaneva kaubavahetuse. Kuid tooraine ja toiduainete hinnad on ebastabiilsed ja üha rohkem ilaneb hindade languse tendents, mistõttu need saad peavad rahulduma üha väiksema osaga rahvusvahelise kaubanduse kaudu saadavast tulust;

3) spetsialiseerumine võib paljudele maadele kaasa tuua tööhõive, inflatsioonitase, valuuta vahetuskursi ja maksebilansi ebastabiilsuse. Kitsalt spetsialiseerunud majandusega riiki tabavad hinnakõikumised maailmaturul palju teravamalt kui mitmekesise majandusega riiki.

Spetsialiseerumise ja diversifikatsiooni probleemeid on tootmise probleemeid, mida saab palju otsesemalt lahendada tootmist

subsideerides või maksustades. Vabakaubandus koos nende subsideerimise ja maksudega võimaldab riigil rohkem osa saada rahvusvahelise kaubavahetuse kaudu saadavast rikkusest.

**TOOPUUDUSE ARGUMENT.** Väidetakse, et vabakaubanduse puhul on tööpuuduse tase kõrgem kui kaitsetõketega eraldatud majanduse korral. Näiteks on äridlevinud arvasus, et USA valitsuse impordipiirangud suurendavat töökohtade hulka ja leevendavat tööpuudust. Selle arvasuse aluseks on asjaolu, et impordipiirangud on rakendatud koduste tootjate kasuks. Tegelikult on asi tundvalt keerulisem. Oletame, et USA tekstiilitööstuses, mille kaitses rakendati tollimaksu, tekkis uusi töökohti. See aga ei tähenda hoopiski, et USA-s tervikuna on töökohti rohkem, kuna tollimaksud tõbavad teistest tööstusharudest ressursse ära. Sealsed töökohtade kaod ei pruugi väiksemad olla kui võit tekstiilitööstuses. See on eriti tuntav siis, kui majanduses on tõusuperiood ja tootmisvahendite kasutusaste on kõrge. Kogu sellev arutus on veidrikene erinev tavalisest arusaamast, sest tollimaksude rakendamise hetkel tööpuudus väheneb. Kuid pikemas ajalisel perspektiivis ei ole see sageli nii.

## **2.5. Mittemajanduslikud põhjendused tollimaksude kasutamise õigustamiseks**

Tollimaksude kasutamise pooldajad on lisaks selpool toodud argumentidele esitanud ka mõned mittemajanduslikud põhjendused. Kuigi ka need argumendid asuvad teatud mõttes majanduse sfääris, loetakse neid siiski tollimaksu kasutamise mittemajanduslikeks põhjendusteks ja tuntuimateks on rahvuslik uhkus, rahvuslik julgeolek ja sissetulekute ümbersuunasine.

**RAHVUSLIK UHKUS.** Teatud riigi kui terviku ja ka iga kodaniku silmis võib olla väga tähtis, et tema kodumaal toodetakse teatud prestiižikat toodet. Selle tootmine on rahvusliku uhkuse allikaks ja antud toodet ei soovita mingil juhul sisse osta. Näiteks võib



tuua kosmosrakettide tootmist ja nende lähetamist maailmaruumi. Loomulikult on sellisel juhtumil rahvusliku ohkusega seotud ka rahvusliku julgeoleku kaalutlused.

**RAHVUSLIK JULGEOLEK.** Paljude riikide kaitsetööstus (relvatööstus) on nii nõrgalt arenanud, et vabakaubanduse tingimustes oleks otstarbekas kogu nende relvastus sisse otsa (importida). See asjaolu iseenesest ei anna põhjust vabakaubandust piirata. Kuni relvapiirdis ei esine tõrkeid, saab antud riik kõige ratsionaalsemalt oma kaitsevajadused rahuldada. Kuid tuleb arvestada võimalusega, et suhted relvatarnijaga halvenevad või muutuvad koguni kriitiliseks. Seetõttu on enamik riikide valitsused arvanud, et on hädavajalik säilitada rahvuslikku relvatööstust. Selline rahvuslik kaitsetööstus on sageli ebaratsionaalne, kulutades ressursse rohkem kui saadete toodete valmistamiseks oleks kulutanud mingi välismaise relvatootja. Rahvusliku kaitse argumenti tuleb mõista laiemalt. Selle mõiste alla võib liigitada ka näiteks USA katsed muutuda suhteliselt sõltumatuks OPEC'i saade naftatarnetest või Lääne-Euroopa pidev mure oma põllumajanduse säilitamise pärast.

Impordipiirangud võimaldavad nende kaupade osas siseturul hindasid tõsta ja sellega stimuleerida kodumaist tootmist. Loomulikult ei tule see (näiteks kaitsetööstuse soodustamine) tasuta, vaid toimub teiste tööstusharude tootjate ja tarbijate kaudselt oaksustamisest saadud vahendite alusel.

**TARBIMISE SUUNAMINE.** Kitsendusi rahvusvahelises kaubanduses kaitstakse sageli, kuna need takistavad "sotsiaalselt ebasoovitavat" tarbimist. Paria näide on erakordselt kõrgete tollimaksude kehtestamine imporditavatele luksuskaupadele paljudes vaestes riikides. Nende tollimaksude rakendamise taga seisab arvamus, et "riigile" (keda esindab valitsus) on parem, kui teha rikkad inimesed hoiaksid oma raha pangas kontodel ja ei tarbiks luksusesemeid. Täiendavad hoiused aga saaks valitsus suunata

kiiresti arenevatesse tööstusharudesse ja sellega perspektiivis tösta elatustaset.

Tollimaksud imporditavatele luksuskapadele suunavad suurepäraseit tarbimist, kuna nad toovad kaasa turuhindade tõusu. Kuid tollimaksudel on ka ebameeldiv ja ebasoovitav kõrvalprodukt - ressursid paigutatakse teistest tööstusharudest ämber luksuseseete valmistamisse. Ei ole selge, kumb on rahvale parem, kas tarbida või toota liiga palju luksuseseeid. Seega impordipiirangud lahendasid ühe probleemi ja tekitasid uue. Paria poliitika selles olukorras oleks rakendada otsene maks luksuseseete tarbimisele.

### 3. TEISED RAHVUSVAHELIST KAUBAVAHETUST MÖJUTAVAD VAHENDID

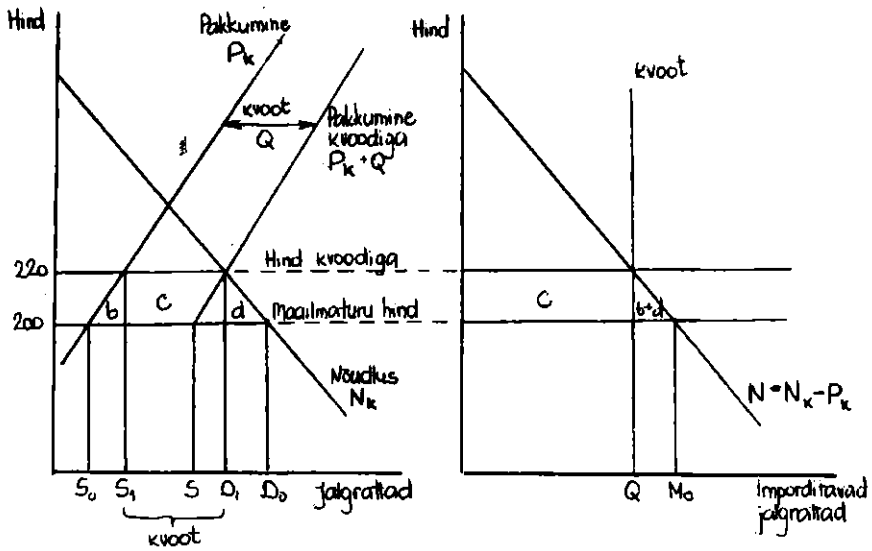
Tolliaaku kõrval eksisteerib veel vähemalt pool sada erinevat võimalust väliskaubandust reguleerida ja piirata. Näiteks USA rakendas kõrgendatud sanitaarnõuded Argentiina loomalihaile, Kolumbia kasutab nn. vahetusnõuet, mille kohaselt terase importijad peavad testud vahekorras ostma Kolumbias toodetud kallimat terast jne. 80jaajrgsel perioodil on niisuguste tõkete osakaal väliskaubanduses kasvanud tolliaakude pideva vähendamise tõttu. Eriti suur tolliaaku langus toimus GATT-i 1967.a. Kennedy Roundi ja 1973 Tokio Roundi läbirääkimiste tulemusena.

#### 3.1. Impordi kvoot

Tuntuim impordipiirang tolliaaku kõrval on IMPORDI KVOOT - teatud kauba lubatud impordi maht aastas. Harilikult realiseeritakse kvoot selliselt, et valitsus annab välja teatud hulga litsentse, mis lubavad antud kaupa importida.

Tekib küsimus, miks valitsused sageli seelastavad impordi kvote tolliaakudele. Peamine põhjus peitub selles, et kvoodi rakendamine võimaldab kindlustada sisetootjate tulevikku imporditava kauba konkurentsivõime tõusu tingimustes.

Impordikvootide rakendamine võib aidata kaasa riigi oakebilansi parandamisela. Oletame, et teatud kvoteeritud kauba osas toimub maailmaturul äge konkurentsivõitlus, mille tulemusena teha hind langeb. Kvoodi rakendamise tõttu kujunevad kulutused impordile eeldatust väiksemaks. Kui aga sellises olukorras oleks rakendatud tolliaaku, siis hinna langus maailmaturul lubab suurendada imporditava kauba mahtu ja impordi määsusus võib



Joonis 6. Impordi kvoodi mõju.

summaarselt kasvada. Seega on tolliaaksu korral raske planeerida riigi maksebilanssi.

Kvoodid on seostatud ka seetõttu, et see annab valitsusele suurema võimu ja paindlikkuse. Rahvusvahelise kaubavahetuse kokkulepped (eriti GATT-i raames toimuvatel läbirääkimiste voorudel) on piiranud valitsuste võimalusi tõsta tolliaakset. Sama ajal on aga kvootide rakendamise alal valitsustel suhteliselt suur vabadus.

Vaatleme järgnevalt lühidalt kvoodi olemust. Eeldame, et USA jalgrattatööstus ei ole monopoolses seisundis, kuid on saas piisavalt suure mõjuga, et läbi suruda jalgrataste impordi mahulised piirangud (kvoodid). Kodumaised tarbijad seatakse pakkumise kõvera ette, mis võrdub kodumä pakkumise pluss fikseeritud kvoodiga impord (rataste turgu tasakaalustav hind kujuneb üle maailmaturu hindede taseme (vt. joon. 8). Pakkumise piiratus kujundab kodumaiseks tasakaaluhinnaks 220 dollarit maailmaturu hinna 200 dollarit asemel.

Kvoodi toim on sarnane tolliaaksu omaga. Kvoot võimaldab kodumaisel tootjal tõsta toodangut  $Q_0$ -lt  $Q_1$ -le, mis toob riigi rahvamajandusele kahju (piirkond b): kodus toodetakse jalgrataid piirkuludega üle 200 dollari, samal ajal välismaalt saaks osta sadalaste piirkulutustega toodet. Tarbijad kaotavad lisaks veel piirkonna d. Hinna tõus lubatud impordilt (piirkond c) on tulude kaaberjagamise tarbijatelt litsentsi jagajatele (valitsusele) või impordi vahendajale.

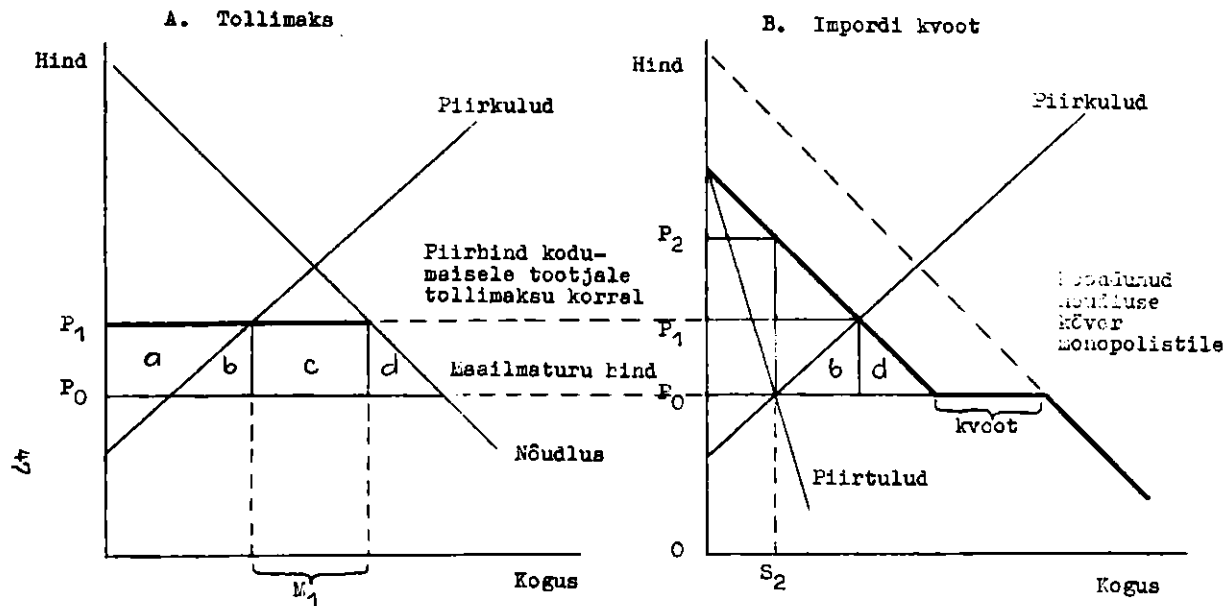
Rahvamajanduslik kaotus on seega b ja d, nagu ka impordi tolliaaksu kehtestamisel. Aga kvoodi rakendamine võib olla halvem juhul, kui: 1) kvoot loob teatud firmadele monopoolse seisundi; 2) kui impordi lubavate litsentside jagamine toimub ebaefektiivselt. Vaatleme allpool mõlemat juhtumit veidi põhjalikumalt.

### 3.2. Monopoolset seisundit tekitav kvoot

Impordi kvoot võib rahvaajandusele kahjulikuks osutada kui tolliaaksu rakendaaine, kui ta toob kaasa kodumaise monopoli tekke. Näiteks USA jalgrattaid tootev firma Schwinn ei saa monopoolset seisundit tolliaaksu rakendamisest impordile, sest tal tuleb konkureerida elaste maailmaturu pakkumisega, mis on tolliaaksu võrra kallimaks muudetud. Tolliaaks ei tohi olla kuidagi liiga kõrge (keelav tolliaaks). Kvoodi rakendamisega korral teab Schwinni juhtkond aga, et ükski kui palju nad hinda tõstavad, konkureeriv importija ei saa kvoodist üle astuda. Seega annab kvoot domineerivale kodumaisele firmale pariaad võimalused ära kasutada vähemalastset nõudlust ja kõrgete hindade abil sisse kasutada monopoolset kasumit. Seega, monopoli loova kvoodi korral kujuneb kodumaine hind kõrgemaks, toodangu saht sadalaaks ja rahvaajanduse kaotus suuremaks kui imporditoll rakendamisega korral.

Vaatame järjekorvalt joonisel 9 tolliaaksu ja kvoodi rakendamise erinevusi. Joonisel 9.A on tegu tolliaaksu rakendamisega tootele, mille maailmaturu hind on  $P_0$ . Kuna tolliaaks tõstab kodumaise hinna  $P_1$ -le, imporditulu väheneb  $M_1$ -le ja toob kaasa kaotuse  $b$  ja  $d$  (vaata 2 ptk.). Oluline on märkida, et isegi juhul, kui kodumaises tööstuses on vaid üks selle kauba tootja, on ta ikkagi "hinna võtja" (maailmaturu hinnaga kohaneja). Kuigi tolliaaks annab kodumaisele tootjale teatud täiendava tulu ( $a$ ), on ta hinnaga kohaneja, kuna iga tema katse tõsta hinda kõrgemale  $P_1$ -st toob kaasa tarbijate nõudluse ümberorienteerumise impordile.

Kvoot, mis on esitatud joonisel 9.B, on sarnane tolliaaksuga selles mõttes, et lubab samuti impordida  $M_1$  toodet. Kuid kvooti saab kodumaine tootja paremini oma huvides ära kasutada. Kodumaine tootja jääb tunduvalt paremasse seisundisse, kuna tarbijatel on ainult piiratud koguses võimalik osta välismaist kaupa. Seda talbates tõstab kodumaine tootja (aeglaselt ja diskreetselt) oma



Joonis 9. Tollimaksu ja impordi kvoodi majandusliku toime võrdlemine





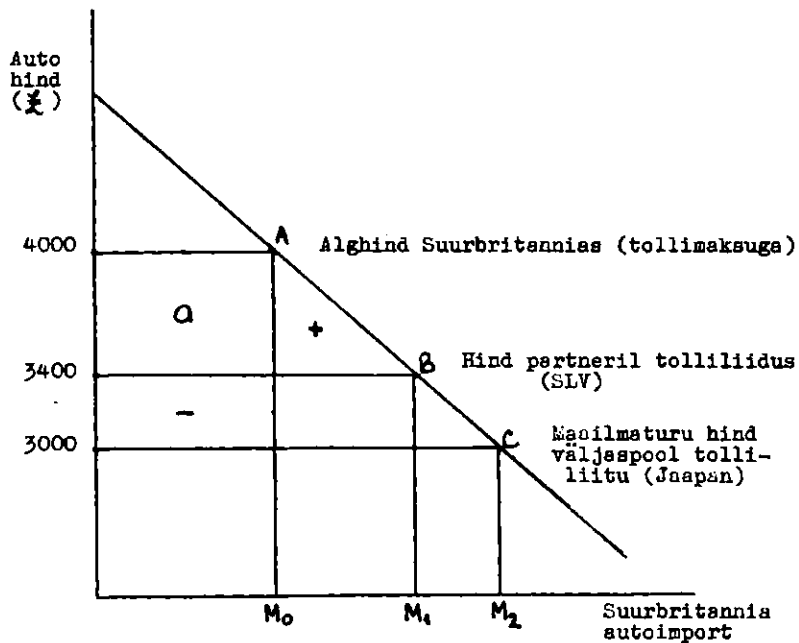
Kõlase seetod impordilitsentside jaotamisel lähtub RESSURSSIDE KASUTAMISE EFEKTIIVSUSEST (resource-using applications). Okejoni pidamise asemel võisteldakse litsentside eest laudsal taal. Eriti levinud on see seetod tooraine impordile kvootide määramisel. Sel juhul on litsentsi määramise aluseks firma tootmisvõimsuste osatähtsus nende firmade hulgas, mis antud toorainet kasutavad. Taoline seetod hoiab ära ressursside raiskamise. Kuid selle seetodi rakendamise nõuab teatud kulutusi, kuna iga firma peab käima valitsusega läbirääkimistel, koguma ja esitama andmed tootmisvõimsuste kohta jne. Leidub hinnanguid, et impordikvootide rakendamine on tekitanud arvuasaade sajaduudelo suurt kahju. Näiteks Indias hinnati 1964. aastal protektsionismi tõttu tootmise sahu kadu 7,3 protsendile RKP-st, Türgis 1968.a. 15 protsendile RKP-st (Kruger, 1984).

### 3.4. Impordi diskrimineerimine ja tolliliidud

Enimi vaatluses kaubavahetuse tõkkeid, millel on didine iseloom, mis on suunatud kõigi ekspordivate riikide vastu. Kuid eaksteerib tarve rida barjääre, mis diskrimineerivad, aaksustavad impordi ainult teatud riikidest. Tuntuim näide on siinkohal EMB.

Vaatlase järenevalt näitana, kuidas kujunes autoturud Suurbritannia astuiseel Euroopa Ühisturgu. Oletase, et EMB liikseks astuise eel oli Suurbritannia turul koduaste autode hind 4000 naalsterlingit, Jaapani autode hind väljaspool Euroopa Ühisturgu oli 3000 £ ja Saksa autode hind oli 3400 £ (vt. joonis 10).

Vabakaubanduse tingimustes imporditakse Suurbritanniasse ainult Jaapani autosid (punkt C joonisel 10). Kuid EMB liikseks astuise eel ei valitsenud Suurbritannia autoturul vabakaubandus, vaid oli kehtestatud tolliaaks 1000 £ autolt, alistõttu Jaapani autode hind tõuaks (3000-ilt £ 4000-ile £). Kuid Inglismaal ei



Joonis 10. Imporditavate autode turg Suurbritannia astumisel tolliliitu.

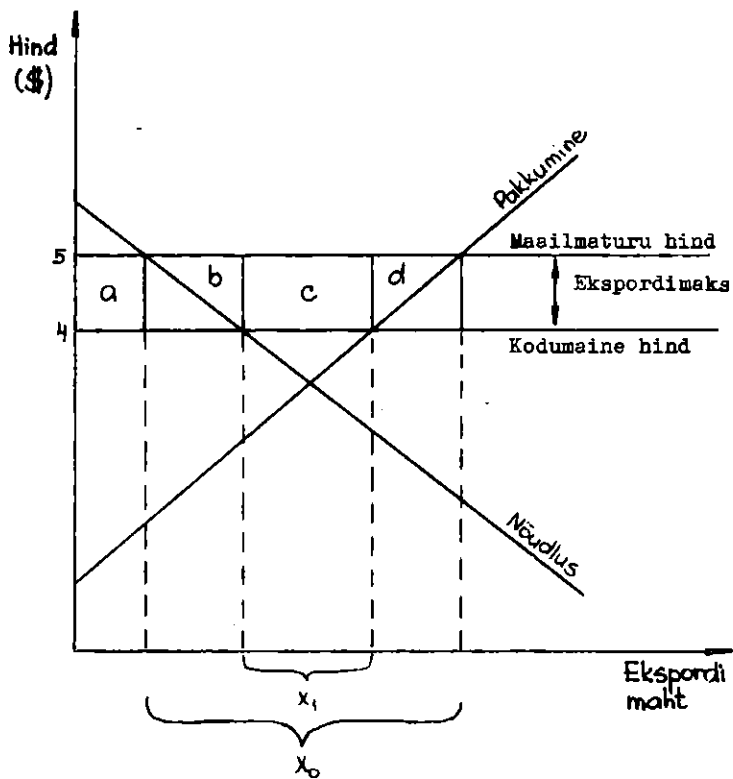
ostata Saksa autosid, kuna need maksavad £ 4400. Aluspunkt meie analüüsiks on seega punkt A, kus Inglismaa valitsus kasseerib tollimaksust tulu ( $1000 \text{ £} \times M_0$ ).

Suurbritannia astub nõdd EMB-ssa, kõrvaldab tollimaksu EMB liikmesmaadest tulevatele kaupadelt, aga jätab alles vanad tollimaksud kolmandatele riikidele. Neil veidi lihtsustatud asjaoludel (joonisel 10) maksavad Saksa autod nõdd ainult 3400 ja vallutavad Suurbritannia turu. Briti ostjad, nähes, et hind langeb 4000-lt 3400-le, ostavad rohkem importautosid, mis tulevad Saksamaalt ( $M_1$  autot). Suurbritannia tarbijate võit tänu EMB liikmeks astumisele on joonisel 10 kujutatud piirkondadena + ja a kui tarbija kasu tänu täiendavale ostule. Kuid Inglise valitsus kaotab kogu eelneva tulu tollimaksudest ehk piirkonna a ja lisaks veel piirkonna - (ehk  $1000 \text{ £}$  korrutatud  $M_0$ ). Seega lõpptulemusena:

- 1) tulu kaubavahetuse tekkimisest -  $M_1 - M_0$ ,
- 2) kaotus kaubavahetuse ümbersuundumisest -  $M_0$ .

Õigtulemus: vastava riigi ja maailma jaoks on tolliliidust tulenev tulu seotud kaubavahetuse arenguga ja kaotused seotud kaubavahetuse ümbersuundumisega.

Ülaltoodud näite põhjal võib öelda, millal tulud kaaluvad üle kaotused - kaubavahetuse arengust saadav kulu on seda suurem, a) mida elastsem on impordinõudluse kõver; b) mida suurem on kodumaa ja partner-riigi kulutuste taseme erinevus (pakkumise kõvera erinevus); c) mida väiksem on partnermaa ja maailmaturu kulutuste kõvera erinevus. Seega on parim olukord, kui tolliliitu astudes on võimalik avada turg väga elastse nõudlusega kaubale, mille tootmiskulutused naabermaal on peaaegu samal tasemel maailmaturu keskmiste kulutustega.



Joonis 11. Ekspordimaksu mõju Kanada nisuekspordile.

### 3.5. Eksporditõkked

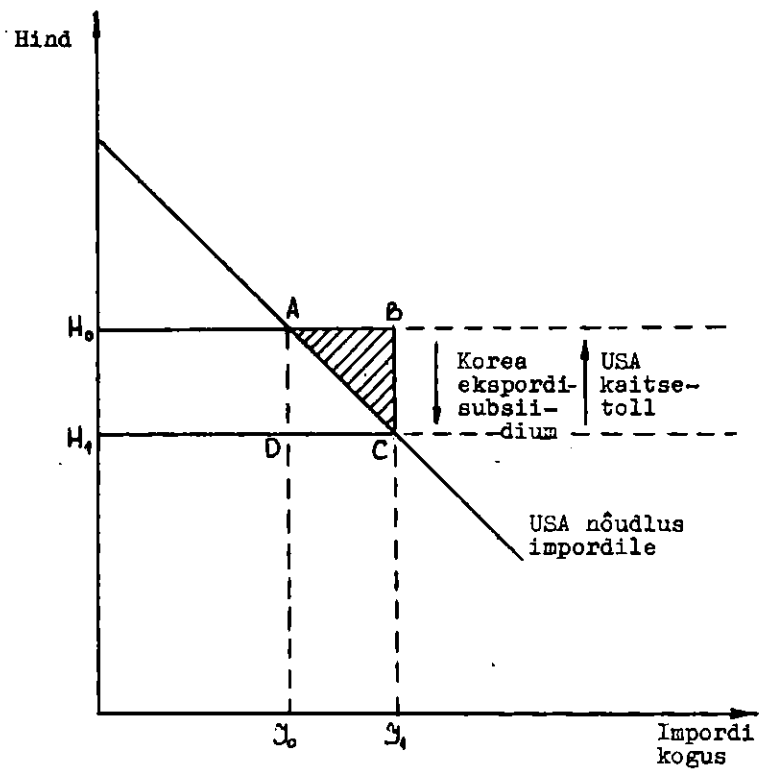
Riigid võivad kaitsta oma saajadust ka barjääridega, mis on kehtestatud ekspordile. Joonisel 11 on esitatud Canada nisu ekspordimaaks (eeldatakse, et Canada poliitika ei suuda eõjustada maailleturu hindasid). Ekspordimaaks sunnib eksportijaid jätma osa vilja täiendavalt kodumaale. Selle tulemusena langeb siseturul vilja hind neljale dollarile. Selles uues tasakaaluseisundis suunavad nisutootjad teatud osa ressursse nisu tootmisest välja ja saal ajal kasvab teatud määral tarbimine.

Rakendatud ekspordimaaksu tulemusena nisutootjad kaotavad, kuna hind langeb 5-lt 4-le dollarile (piirkond a+b+c+d joonisel 11). Tarbijad võivad hindade languse tulemusena piirkonna a. Valitsus saab tulu ekspordimaaksuna (piirkond c) ja jaotab selle ämber ( $x_1$  - ekspordi maht tollimaksu rakendamisel  $x$  ekspordimaaksu määral). Rahvamajandus tervikuna kaotab b ja d.

Juhul, kui riigil on eksporditava kauba osas maailleturul monopoolne seisund, siis saab riigi saajadus ekspordimaakst kokkuvõttes kasu. Eriti efektiivseks osutub ekspordivate riikide loodud hinnakartell.

### 3.6. Ekspordisubsidiidumid ja kaitsetollid

Reaalses saajaduses ekspordi sagedamini subsideeritakse kui maksustatakse. See on vastuoluline protsess: ekspordi subsideerimine tähendab kaudselt impordi subsideerimist, kuna tõuseb selle riigi valuuta vahetuskurses ja impordimine muutub kasulikumaks. Saauti on ekspordi subsideerimine vastuolus GATT-i reeglitega, mille kohaselt see on KÕLVATU KONKURENTS (unfair competition) ja GATT lubab selliste aktsioonide vastu kasutada TÕKKETOLLE (countervailing duties).



Joonis 12. Ekspordisubsiidium ja kaitsetoll.

Ekspordisubsiidiumid on harilikult väga väikesed, ulatudes tööstuskaupadel harva üle ühe protsendi ekspordi maksumusest. Kuid sageli esineb ekspordi subsideerimine varjatud kujul. Näiteks USA Ekspordi-Importi Pank (Exiabank), annab kergesti krediiti USA eksportivatele firmadele ja praktiliselt ei krediiteri USA-see importijaid. Sellisel juhul võivad ekspordi kaudsed subsiidiumid olla väga suured. Nagu on selgunud, sai "Boeing" suurt laenu Exiabank'ilt väga soodsatel tingimustel. Oluliselt aga on suurimate ekspordisubsiidiumite saajad põllumajandusseaduste tootjad.

Vaatleme nüüd, kuidas võidakse ekspordi subsideerinud riigi sissetungi vastu. BATT lubab kasutada tšeketolle. Praktilise näitena vaatleme joonisel 12 tšeketolle positiivseid ja negatiivseid kõlgi USA turul Korea terase impordi vastu.

Vabakaubanduse tingimustes ja illea ekspordi subsiidiumita oleks turg tasakaalus punktis A. Sel juhul on maailma kui terviku võit kaubandusest maksimaalne, kuna iga täiendava terasetonni piirväärtus, mis on kujutatud nõudluse kõverana, võrdub hinnaga  $P_0$ , mis kujutab piirkulutusi ressurssidele täiendava tonni Korea terase pakkumiseks. Korea valitsuse ekspordisubsiidium alandab pakkumist  $P_1$ -le ja tõstab USA impordi mahu  $M_1$ -le. Maailma veatekohast on liiga palju kaubeldud. Ameerika firmad on valmis kasutama Korea terast punktini C, kus viimase tonni väärtus on  $P_1$ , kuigi see maailmale maksab  $P_0$  (Koreas ressursside kulu viimasele tonnile).

See kaubavahetuse ekstsess läheb maailmale kui tervikule maksa piirkonna ABC (kulutatud ressurssidena). Kuid importivale riigile on see võit (piirkond ACEF).

Kui USA rakendab tšeketolle Korea terasele (just nii suurt, et katta Korea subsiidium), jõuab tasakaalupunkt tagasi alghinna  $P_0$  ja kaubakäibe mahu  $M_0$  juurde, nagu oli vabakaubanduse olukorras (punkt A). See on hea maailma kui terviku seisukohalt, sest likvideerub ressursside raiskamine.

### 3.7. Impordikvoot tegelikkusest: USA suhkur

USA suhkruga on probleem analoogiline Euroopa Ehituru põlluaajandussaadustega: koduaine, valitsuse poolt garanteeritud hind on maailmaturu hindadest kõrges. Erinevalt ERS riikidest ei ole aga USA jõudnud veel olukorranä, kus koduaine nõudlus on väiksem kui pakkumine. See on võimaldanud USA-l impordikvoota kasutades hoida koduseid suhkru hindasid soovitud tasemel.

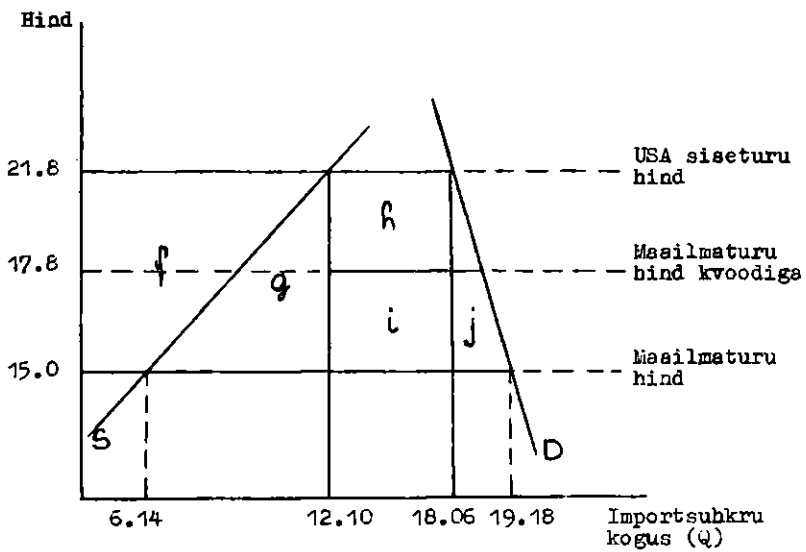
Kuna USA-s tehti 1984. aastal Riikliku Kaubanduskomisjoni (FTC) poolt põhjalik uuritus suhkru kvoodi mõjust USA majandusele, siis on järenevalt võimalik esitada täpsed arvilised tulemused (Tarr, Mokre, 1984). Oluline on rõhutada USA suhkropoliitika kahte eripära, mis kvoodi rakendamise tulemusi mõjutavad.

Esiteks, impordi kvooti kasutati kombineeritult tolliga. Selle mõte seisnes põõdluses kvoodiga seonduvate rendide vähendamisele ehk lubada USA valitsusel endale võtta oma seadavast rendist. Teiseks, USA-s mõeldava suhkru litsentse jaotati 24 välismaalset valitsust, kes omakorda jaotasid oma tootjatele.

Joonisel 13 on näidatud suhkrukvoodi mõju tulemused. Märkida oleks tervis, et USA-d vaadeldakse praegu väikese piigina maailma suhkuruturu mõttes; see peegeldab asjaolu, et suhkru kvoodid on kõrge elastsusega. FTC hindas maailmaturu kesksete suhkru hinnaks 15 senti naelast, kvoot aga tõstis hinna 21.8 rendile. Vahe USA ja maailmaturu hindade vahel on seega 6.8 senti. Kuna tollimaksu määr on ainult 2.8 senti, maksab õigus mõda USA turul suhkrut 6.8-2.8 = 4.0 senti naelalt. Vabakaubanduse tingimustes oleks imporditud 13.04 miljardit naela, kuid kvoot piiras impordi 5.96 miljardi naelaga.

Suhkru kvoodi rakendamise majanduslikud tulemused on kujutatud joonisel 13 erinevate piirkondadena f, g, h, i, j. Kuna kvoot tõstis suhkru hinda USA siseturul, kaotasid USA tarbijad tarbijakasumi  $f+g+h+i+j$ , mis USA-s oli 1.266 miljardit dollarit.





Joonis 13. USA impordi kvoot suhkrule.

USA suhkrutootjad võitsid hinnatõusu läbi piirkonna f 616 miljonit dollarit. USA valitsus kasseebris sisse tollimaksu i (impordi saht korrutatud tollimaksu määraga), mis ulatus 167 miljoni dollarini.

USA kvoodi rakendamise rahvamajanduslik kogutulemus on kaotus  $g+j+h=483$  miljonit dollarit. Selles kaotuses piirkond g tähistab kaotust tootmise häirimisest (production distortion loss) ja j tähistab kaotust tarbimise häirimisest (consumption distortion loss). Piirkond h näitab kasu, mille osastasid välismaised firmad ja see ulatus 238 miljoni dollarini. Puhas "tasuta diekanne" välismaalastele moodustas seega USA kaotuses suurima osa.

1985. aastal langesid rahvusvahelised suhkruhinnad madalamale kui FTC oli hinnanud. Beetõttu muutus USA ja maailmaturu hinnavahe veel suuremaks ja oli erakordselt raske kindlustada kvoodist kinnipidamist. Näiteks Canadast hakati USA-sse vedama erilist suure suhkrusisaldusega pannkoogijahu (sellele polnud kehtestatud kvooti), et sellest suhkrut valmistada.

### 3.8. sõiduautode import USA-sse

1985. aastal lõppes kolmeaastane kokkulepe, mis piiras USA-sse imporditavate Jaapani sõiduautode hulga 1.68 miljonile aastas. Selle piirangu ajalooline tekkeprotsess on huvitav, kuna võimaldab jälgida valitsuse sakkumist (ja selle motive) kaubandusse (Mag, 1983; Wayne, 1984).

1980. aasta esimese poolaasta jooksul tõid välismaa firmad USA turule 1.2 miljonit sõiduautot, mis oli 21 % rohkem kui eelmise aasta samal perioodil. Välismaa autode osakaal USA turul kasvas 17-ilt 25.3 protsendini. USA autotootjad olid raskest seisukorras. American Motors sõddi Renault'ile, et saaks dldse jätkuda tehase funktsioneerimine. Chrysler oli sunnitud enanuse

oma välismaistest filiaalidest sõna Peugeot'ile. Sellest hoolimata teatas Chrysler järgmisel aastal oma kõigi aegade suurimast kahjumist. General Motorsi põhikapital vähenes dramaatiliselt ja firma oli sunnitud esimest korda laenu võtma. USA autotööstuse töötajate õhingu (United Auto Workers) 750 000-st liikmest olid 193 000 töötud. Selles olukorras pöördusid USA autotootjad USA valitsuse poole, et see koosteks piirangud välismaalt sisseveetavatele autodele.

Kuid impordi kasvu kõrval oli teisi tegureid, mis põhjustasid USA autotööstuses kriisi. USA tarbijad olid alati eelistanud suuri autosid. Kuigi 1973 a. naftasokk tõi kaasa väikeautode nõudluse kasvu, säilis siiski ka suurte autode nõudlus. Seetõttu arvasid USA autotootjad, et nad saavad pikendada oma olemasolevate autovabrikute eluiga ega pea veel ette võtma kulukat uute vabrikute rajamist. Teine naftakriis 1979-80 oli ootamatu ja tõi kaasa järsu väikeautode nõudluse kasvu ja veelgi suurema suurte autode nõudluse languse. USA tootjad ei olnud valmis kaevanud väikeautode nõudlust rahuldama. Isegi Jaapani firmad olid hetkelistes raskustes, sest ei suutnud USA tellimusi täita. USA tarbijad eelistasid sel perioodil Jaapani autosid. Üks põhjus oli muidugi ka odavam hind, sest Jaapani autotöötaja keskmine palk moodustas 1979. aastal 48% USA tasemest.

USA autotööstus oli tõsistes raskustes ja USA valitsus kavatses rakendada impordipiiranguid. Selle õigustuseks toodi kaks põhjendust. Esiteks, tööpuudusega seotud kulutused on suuremad kui hinnatõus tarbijate jaoks autode impordi piiramise tõttu. Teiseks, USA autotööstus muutub uuesti konkurentsivõimeliseks, kui tal võimaldatakse ajutisest raskusest üle saada. Kuid oli olemas ka impordi piiramise vastaste grupp, kes leidsid, et firmasid ei ole vaja presseerida saksumaksjate taskutest tulevate rahadega. Igasugune USA valitsuse sekkumine võib nende arvates kaasa ebasoovitavad tagajärjed: kõrgead maksud, et katta kulutused autotööstusele antavateks subsideerimiseks; kõrgead hinnad

välismaa autodele või kohustuslik USA autode ostmise, kuna tsiviil pole saadaval. Pealegi osutasid impordipiirangute vastased Jaapani võimalikele vastuaktioonidele, mis võiks halvasti mõjuda USA teistele tootajatele.

USA Autotootjate Liit oli selgelt huvitatud oma töökohtade säilitamisest, mitte aga USA autofirmade tootmisest. UAW juhtkond aitas organiseerida Honda ja Volkswageni montaažiliine USA-s. Nende aktsioonide tulemusena valmistati ca 75 protsenti Volkswageni ja Honda detailidest USA-s. See oli vastuolus USA autotootjate kavadega, kes soovisid osta USA autode detailid paljudest riikidest kokku, kus neid sai odavalt valmistada. Kuid siiski jäi peale USA autotootjate ja valitsuse tahe ning 1981.a. piirati autode impordi USA-sse 1.68 miljonini järgmise 3 aasta jooksul.

Mis olid selle kolmeaastase katsetuse tulemused? USA autotööstus kosus ja teatas 1984.a., et sai rekordilise kasumi. General Motors oli vahapeal teinud hiiglaslikke investeringuid, mille tulemusena tekkisid täiesti automatiseeritud tehased. 1984.a. hakkas General Motors taotlema autode impordi kvoodi kõrvaldamist, väites, et on nõud võimeline jälle võistlema.

Sama ajal kasvas USA-s nõudlus kallimate ja luksusautode järele. Selle põhjuseks oli ühele poolt saajanduse seisukorra paranemine. Teiselt poolt oli see ka impordipiirangu tagajärg. Kuna Jaapani autotootjad ei saanud suurendada USA-st saadavat kasumi autode hulga kasvuga, pidid nad selle asemel eeldama kallimaid mudelid. Kolme piiranguaasta jooksul kasvas imporditava Jaapani auto hind 2600 dollarini, millest 1000 dollarit oli impordi piirangu tulemus. USA autohinnad tõusid sel perioodil 40%. Nii USA kui Jaapani autotootjad said suurt kasumi: General Motorsi kasum 1984.a. oli 1.5 miljardit dollarit ja Fordil 1.4 miljardit.

## 4. KARTELLID JA KAUBAKOKKULEPPED

### 4.1 Kartelli mõiste ja selle majanduslik sisu

KARTELL (cartel) on tootjatevaheline kokkulepe konkurentsi piiramiseks ja hindade tõstmiseks. Juhul kui kartelli moodustavad erinevates riikides asuvad tootjad, on tegemist rahvusvahelise kartelliga (international cartel).

Esimised kartellid loodi juba 1880-ndatel aastatel tubakatootmise, raudteesteenuste osutamise ja naftatootmise alal. Eriti hoogsalt tegutsesid kartellid 1930. aastate Suure Depressiooni aegadel (toorainetööstuses ja terasetootmisel). Pärast Teist maailmasõda on kartellide loomine enamikus arenenud tööstusriikides seadusega keelatud.

Kartell esindab tööpilist mittetäieliku konkurentsi olukorda majanduses. Kartelli loomisel ühendavad mitu tootjat oma jõu ja loovad sellega kvantitatiivselt uue monopoolse jõu. Harilikult luuakse kartellid nendes tööstusharudes, kus konkureerivad vaid mõned tootjad, s.t. oligopoolsetel turgudel. Sellistel turgudel on tootjad hästi informeeritud oma potentsiaalsete konkurentide tootmisvõimsustest ja tootmisplaanidest. Hoidmaks ära uute konkurentide siseneise turule sõlmivad tootjad omavahelise kokkuleppe ja piiravad sellega konkurentide ringi juba turul kanda kinnitanud firmadega.

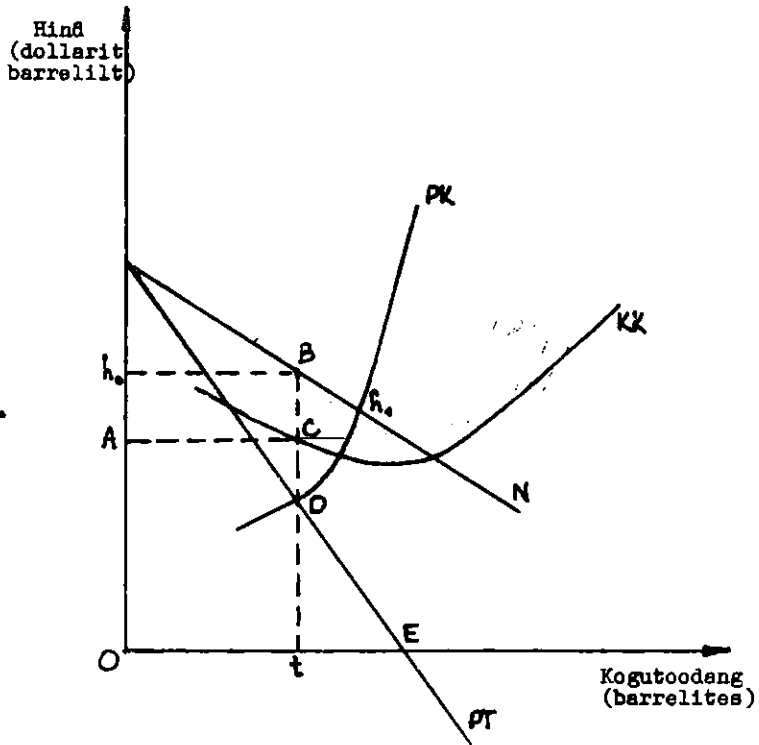
Kartelli ei tohiks segi ajada rahvusvahelise kaubakokkuleppega (international commodity agreement), kuigi neil on ühiseid jooni. Kartell on põhisõtteliselt ainult tootjatevaheline kokkulepe, kaubakokkuleppe puhul on läbirääkimistesse haaratud ka tarbijad. Kartelli ja rahvusvahelise kaubakokkuleppe erinevusi analüüsitakse hiljem.

Järgnevalt pööratakse tähelepanu kartelli kui monopolisti käitumise majanduslikule analüüsile. Kartelli puhul oleneb tema

poolt tarbijatava kasu hulk kolmest tegurist: 1) tehtud kulutustest; 2) tarbijate nõudluse elastsusest; 3) võimest pöstitada tõkkeid potentsiaalsete konkurentide turule sisenemisele. Joonisel 14 on esitatud kartell, kes on monopoolist naftatööstuses. Turul olevate tarbijate kogunõudlust tähistab langev kõver N. Mida järele on nõudluse kõver, seda väiksem on tarbijate nõudluse hinnaelastsus ja seda enam võib kartell hindu tõsta. Kartelli poolt saadav piirtulu (täiendava toodangu õhiku valmistamisel lisanduv tulu) on esitatud joonega PT. Joonisel 14 on näha, et alates teatud kogutoodangu mahust E on piirtulu negatiivne. Kartelli poolt tehtavate keskmiste kulutuste suutumist kirjeldab joon KK ja piirkulutusi (kulutusi, mis lisanduvad õhe täiendava toote valmistamisega) kirjeldatakse joonega PK.

Klassikalise monopoolide kasu maksimeerimise reegli kohaselt on otstarbekas suurendada kartelli kogutoodangut senikaua, kuni piirtulud võrduvad piirkuludega (punkt D joonisel 14). Suurendades kogutoodangut üle taseme t lisandub kartellile rohkem kulutusi kui tulusid. Seega on lühikeses perspektiivis kartelli jaoks optimaalne toota t barreli naftat päevas ja tarbijad on nõus tasuma ho dollarit barreli nafta eest. Kartelli poolt saadava monopoolse kasu leidmiseks tuleb saadud tuludest (piirkond OhSt joonisel 14) lahutada tehtud kulutused (OACT). Järelikult on kartelli kasu kujutatud joonisel 14 ristkiikuna AhBC.

Võrdluse saadud tulemust olukorraga, kus oleks valitsenud vaba konkurents (s.t. kartelli poleks olemas). Sel juhul turg oleks tasakaalustatud hinna  $h_1$  juures, kus piirkulud on võrdsed keskmiste kulutustega. Seega on kartell suutnud tarbijateilt võtta kõrgeemat hinda kui täieliku konkurentsi tingimustes (hind  $h_2$  etas piirkulud). Sellega tekitab kartell kahju tarbijatele piirkonna  $h_1, D$  ulatuses, mis kujutab enesest erinevust hinna vahel, mida tarbijad oleksid maksanud täieliku konkurentsi puhul, ja kartelli valitsevate tingimustes.



Joonis 14. Kartell kui monopol (Wilson, 1986 : 76).

Esitatud kartelli analüüsis oli eeldatud, et kartell soovib maksimeerida saadava kasumi. On võimalikud ka teised eesmärgid. Näiteks eeltoodud juhtumil võib naftatootjate kartell pöstitada eesmärgiks nafta läbiõõgist laekuvate summade maksimeerimise ja kehtestada hinna, mille puhul piirtulud võrduvad nulliga (punkt E joonisel 14). Samuti on võimalik kehtestada eesmärgiks säilitada nafta mõõgist laekuvad summad kindlal tasemel mingil kindlaksmääratud ajaperioodil jne.

Tegelikus majandustegevuses ei ole kartellil võimalik kehtestada nii kõrget hinda, kui väidab monopolide dldteooria. Eeltoodud näites oli monopoli poolt kehtestatud hind  $h_0$ , mis on tegelikult ülemine hinnapiir. See kehtiks juhul, kui kartell suudaks toepoolst täielikult takistada konkurentide sisenemise turule. Kui kartelli hind ületab potentsiaalsete turule sisenejate piirkulutuste taseme, siis viiased dritavad antud turule siseneda. Seetõttu peab kartell hinda alla laskma niivõrd, et hoida ära konkurentide turule sisenemise ja suurendama kogutoodangut üle taseme t.

Kartelli tegevuse käigus ilaneb huvitav kõsimeus, kuidas jaotada kartelli liikmete vahel toodangumahud ja saadud tulu. Üks lahenduse variant on jaotada tootismahud sõltuvalt kartelli liikmete tootmiskuludest (s.t. väiksemate kuludega tootjale suurem osakaal kogutoodangust) ja saadud tulud jagada proportsionaalselt tootismahtudega. Kuid sellises olukorras võivad suhteliselt suuremate kulutustega tootjad raskustesse sattuda ja odavalt tootjad ei soovi oma kasumit teistega jagada. Sellises olukorras on võimalikuks lahenduseks piirata kogutoodangut teatud kindla tasemega (näiteks t joonisel 14) ja jaotada kartelli liikmete vahel toodangu kvoodid. Kuid raskusi tekitab asjaolu, et kartelli iga üksik liige pöögab veidi toota üle talle kehtestatud kvoodi, lootusega, et see ületootmine jääb märkamata. Kui niisuguseid patustajaid on mitu, suureneb kartelli kogutoodang ja hind langeb.



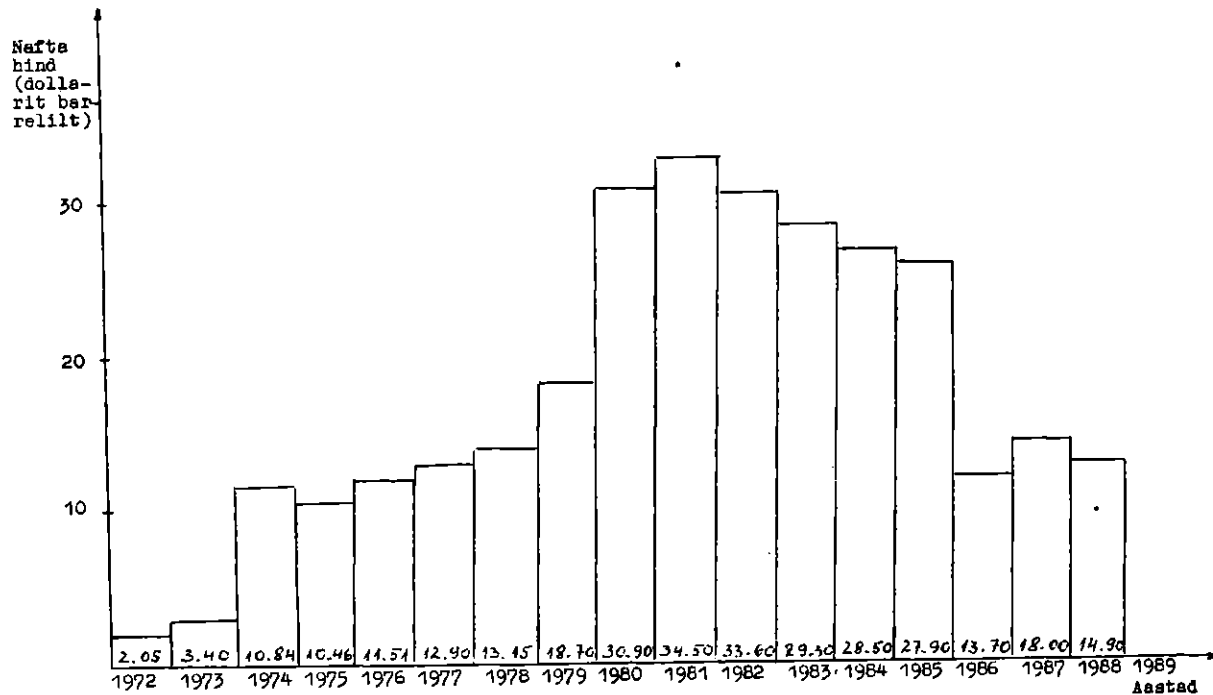
Saetõttu enamik kartelle kehtestab hoopis piirhinna (näiteks Ho joonisel 14) ja tarbijatel võimaldatakse määrata kogutoodangu maht t. Kuid ka sellise lähenemisviisi puhul on vaja lahendada hinnaerinevuste probleemid kartelli liikete vahel seoses toodetava kauba erineva kvaliteediga, transpordikuludega jne. Harilikult on kartellis olemas hinnaliider, kes on suurima turuesakaaluga või kõige madalamate tootiskuludega. Näiteks OPEC'i liikmesriikide hulgas on vaieldamatuks hinnaliidriks Saudi Araabia.

#### 4.2. OPEC kui erandlik kartell

Maailmaajanduse tuntuim ja edukaim kartell on tõenäoliselt OPEC (Organisation of Petroleum Exporting Countries), mis asutati 1960. aastal Bagdadis. OPEC-i asutajaliikmed olid Iraan, Iraak, Saudi Araabia ja Venetsuelaja 1961.a. lisandus Katar; 1962.a. Indoneesia ja Liibõa; 1967.a. Abu Dhabi; 1969.a. Alžeeria; 1971.a. Nigeeria; 1973.a. Ekuador ja 1975.a. Babon. Seega vastupidi üldlevinud arvamusele ei ole OPEC ainuüksi araabia maade organisatsioon ja selle liikmesriikide majanduse arengutase on erinev.

Järgnevalt vaatleme põhjust, mis võimaldasid OPEC-i liikmesriikidel saavutada väljapaistvat edu võrreldes teiste kartellidega ja hindame OPEC-i tulevikuväljavaateid.

Kuni OPEC-i moodustamiseni domineerisid maailma toornafta turul oligopoolsed naftakompaniid, mis olid sõlminud osavahel kokkulepped International Corporate Cartel nimetuse all (asutati 1914. aastal). Kuni 1930. aastateni kuulusid sinna Compagnie Francaise des Petroles ja seitse rahvusvahelist korporatsiooni (tuntud "seitsema Oe" nimetuse all). Naftat tootvatel riikidel oli ainult väga tagasihoidlik sõnadiguss nafta maailmaturu hindade määramisel. OPEC-i tekkimise ajendiks oli maailmaturu naftahindade



Joonis 15. OPEC-i naftahinna dünaamiliselt 1972 - 1988.

langus ja sellega ka naftatootjate riikide eelarvesse laaskuvate rendiaaksete vähenemine.

Kuni 1973. aastani ei olnud OPEC-i tegevus eriti edukas, kuna ei suudetud saavutada üksmeelt liikmesriikide hulgas. OPEC-i jõud avaldus esmakordselt alles 1973. aastal Egiptuse-Iisraeli sõja perioodil. 1973. aasta sõgisesed sündmused tõid kaasa suured muutused maailma naftaturul. Lühikese ajaga (aone kuuga) suutsid OPEC-i liikmesriigid neljakordistada toornafta hinna 2,59-lt 11,65 dollarini barreililt. Naftatootjad riigid suutsid äkki jõukateks ja nafta impordivad riigid langesid sõgavasse depressiooni. Naftahinna tõstaise ajendiks oli Egiptuse - Iisraeli vaheline sõda. 16. oktoobril 1973 kuulutasid 6 OPEC-i liikmesriiki naftahinna tohtu tõstaise ja 22.- 23. deto. 1973 Teheranis teatas OPEC ametlikuks hinnaks 11,65 dollarit barreililt.

Joonisel 15 on kujutatud OPEC-i riikide naftahinna dõnaasika ajavahemikul 1972 - 1988. Võrreldes 1960 kuni 1972 kehtinud stabiilse naftahinnaga kolmekordistus see 1974. aastaks. See on suuris võit, mida on kartellide tegutsemise ajalooost võimalik leida. Hiljea, ajavahemikul 1974 - 1978 toetus teatav hinna stabiliseerumine, millele järgnes teine naftahinna paadpõõritav tõus 1979. - 1980. aastal. Sellel oli mitu põhjust: Iraani islamirevolutsioon 1979 - 80 ja OPEC-i edukas tegevus. Peale selle põhjustas naftahinna tõusu ka asjaolu, et naftahinda maailmaturul noteeriti USA dollarites, kuid just sellel perioodil algas USA dollari vahetuskursi tõus (kuni 50% teiste valuutade suhtes). Alates 1983. aastast ilmusid esimesed tundeärgid, et OPEC-i jõud hakkab raugea.

OPEC-i tegutsemine oli edukas, kuna nende poolt toodetav kaup - nafta - on erakordne. Rahvusvahelisel turul moodustavad naftaga sooritatavad tehingud 25% kõigist kaubandustehingutest ja nafta on õlekaalukalt kõige tähtsam kaup maailmaturul (Wilson, 1986:79). Maailmaandus on väga tugevasti seotud naftaga kui peamise energiaallikaga. 1980. aastate keskel kaeti 44 protsenti

Tabel 2

Maailma energiatarbimise struktuur energiakandjate lõikes (osatähtsus protsentides)

	1973	1979	1980	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Ühisüsi	28	28	29	30	30	31	30	30	30
Liifta	47	45	43	40	39	38	38	38	38
Laugõas	18	19	19	19	20	20	20	20	20
Atõmõõnergia	1	2	3	4	4	4	5	5	5
õ. Hõdronergia	6	6	6	7	7	7	7	7	7

kogu maailma energiavajadustest naftaga (OECD Main Economic Indicators, 1988). Sealjuures on Jaapan ja Lääne-Euroopa riigid (välja arvatud Suurbritannia ja Norra) täielikult sõltuvad naftaimportidest. Beetõttu on maailmaturul nafta nõudlus suhteliselt väikese hinnaelastsusega (hinna tõstmine ei vähenda oluliselt nafta nõudlust). Viimane asjaolu teeb naftatööstuses kartelli tegutsemise eriti soodsaks. Tabelis 2 on näidatud nafta osakaalu maailma energiatarbimises ajavahemikul 1973 kuni 1988. Sellel perioodil on nafta osatähtsus summaarses energiatarbimises langedud 47 -lt 38-ile protsendile 1988. aastaks. Selgelt on märgata nafta osakaalu ja nafta maailmaturu hinna (vt. joonis 15) vaheline seos. Pärast teist naftahinna tormilist kasvu 1977 - 1980 toimus radikaalne nafta tarbimise vähenemine: nelja aasta jooksul suudeti nafta osakaalu maailmas energiatarbimises vähendada 5 protsendi võrra. Samuti on silmatorkav asjaolu, et pärast naftahinna stabiliseerumist 1983 - 1984 ei ole enam nafta osakaal energiakandjate hulgas vähenenud.

OPEC-iga mittedhinenud riikide nafta hinna alane konkurentsivõime on väga madal, kuna odavam nafta pärineb Lähis-Ida väljadelt. Kuigi OPEC-i väliste riikide naftatoodang pidevalt kasvab (Suurbritannia, Norra, Mehhiko), säilitab OPEC tugeva positsiooni ka tulevikus.

Kuni 1973.a. toimus nafta nõudluse kiire kasv (ajavahemikul 1950 kuni 1972 ca 5 protsenti aastas). Nafta osakaal maailma energiatarbimises tõusis 29%-lt 46%-ni. Samal ajal kasvasid maailmas väljaselgitatud naftavarud. Kuid oluline oli asjaolu, et maailma tarbimine ja naftanõudlus kasvas palju kiiremini kui OPEC-i väliste naftatootjate pakkumine.

Näiteks 1978.a. tehtud hinnangute alusel kogu maailma naftavarud on 645,86 miljardit barrelit, sellest OPEC-i osakaal 68%, NSVL osakaal 14% ja teistele riikidele jäi vaid 18%.

### 4.3. Kartelli jõu teoreetilised piirid

Monopoliide õldeooria rõhutab, et nõudluse elastsus piirab igasuguse monopoli jõudu. Monopoli optimaalse hinnalisa valem on esitatav järgneval kujul:

$$t^* = \frac{\text{optimaalne hind} - \text{piirkulutused}}{\text{hind}} = \frac{1}{|d_c|},$$

kus  $d_c$  - nõudluse elastsus kartelli poolt toodetavale kaubale.

See näitab, et mida elastsem on nõudlus kartelli poolt eeldavale kaubale, seda madalam on hinnalisa, mida kartell võib kasutada.

Nõudluse elastsus kartelli toodetele oleneb põhimõtteliselt kolmest tegurist:

- 1) nõudluse elastsusest antud tootele maailmaturul ( $d$ );
- 2) nõudluse elastsusest kartelliga konkureerivate, sarnaselt toodet valmistavate tootjatega ( $S$ );
- 3) kartelli osakaalust maailmaturul ( $c$ ).

Kartelli edukuse sõltuvusest teguritest võib modelleerida järgnevalt:

$$d_c = \frac{d - s_0 (1 - c)}{c}$$

ja optimaalne kartelli hinnalisa ( $t^*$ ) on osa hinnast

$$t^* = \frac{c}{|d - s_0 (1 - c)|}$$

Seigitaaks valemi olemust vaatlema järgneval näitel. Oletame esiteks, et kartell kontrollib 50 protsenti maailmaekspordist ( $c=0,5$ ) ja maailmaturu nõudluse elastsus on  $-2(d=-2)$  ning pakkumise elastsus on 2 ( $S=2$ ). Sel juhul on kartelli optimaalne hinnalisa

$t^* = 1/6$  ehk 16,6 protsenti.

Alternatiivselt võime oletada, et kartelli osakaal on ainult 25 protsenti maailmaturust ja ekspordinõudlus maailmaturul on -6, pakkumise elastsus teistelt saadelt on 6. Siis hinnalisand  $t = 1/48$  ehk 2 protsenti.

#### 4.4. Kartelliide nõrgenemine ja lagunemine

Eelpool esitatud teooria toob välja jõud, mis tegutsevad kartelli vastu. Algul, kui kartell alustab oma tegutsemist, saab ta nautida madalat nõudluse elastsust oma tootela ja suurt turu osakaalu. Kuid kartelli edukas funktsioneerimine toob kaasa hinna tõusu, mis omakorda põhjustab importivate riikide poolt kaitsemehanismide käivitamise, mis aja jooksul viivad kartelli jõu nõrgenemisele.

**KORBENEV NOUDLUS.** Mida järele on kartelli toodangu hinna tõus, seda aktiivsemalt otsivad importivad riigid võimalusi asendada importi. Kui asendusvõimalused leitakse kodusaal, langeb loomulikult pikemaajalises perspektiivis antud toote import ja nõudluse kõver muutub tunduvalt elastsemaks (d muutub aja jooksul negatiivsemaks).

**KONKUREERIV PAKKUMINE.** Kartelli suur edu kiirendab kartellivälistes riikides, mis sama toodet ekspordivad, otsingud toodangu mahu suurendamiseks (B<sub>0</sub> aja jooksul tõuseb).

**TURUOSAKAALI LANGUS.** Kartelli hinnatõstaise aktsioonide tulemusena kartelli toodangu osakaal maailmaturul (c) väheneb, sest hinna tõstmine paratamatult eeldab toodangu mahu vähendamist (vt. eelpool). Saaduti suurendavad oma toodangut kartellivälised tootjad.

Lisaks nendele kolmele tegurile hakkab aja jooksul tegutsema neljas tegur - s.o. üksikute kartelli liikmete PÕHID ASTUDA OLE KARTELLI POOLY KENTESTATUD REEGLITEST ja hinna piiridest.

Rahvusvahelise naftaturu areng pärast 1973. aastat on suures osas kinnitanud eelpooltoodud reegleid. Alates 1980. aastate algusest on naftanõudlus vähenenud ja OPEC-i toodangu maht drastiliselt langenud. Selle põhjuseks on OPEC-i mittekuuluvate riikide (esmaajones Mehhiko, Suurbritannia, NSVL, Norra) naftatoodangu tunduvalt kasv. OPEC-i osakaal maailmaturul on langenud 55,5 protsendilt 1973. aastal 30 protsendile 1985. aastal. Pealegi on ilnenud, et teatud riigid ei pea kinni kartelli hindadest. Näiteks Nigeeria tegi hinnaalandusi, et päästa oma majanduse õlirasket seisukorda. Kõik eeltoodu kokku lubab ennustada, et ka OPEC ei ole erand ja ka selle kartelli jõud hakkab raugeama.

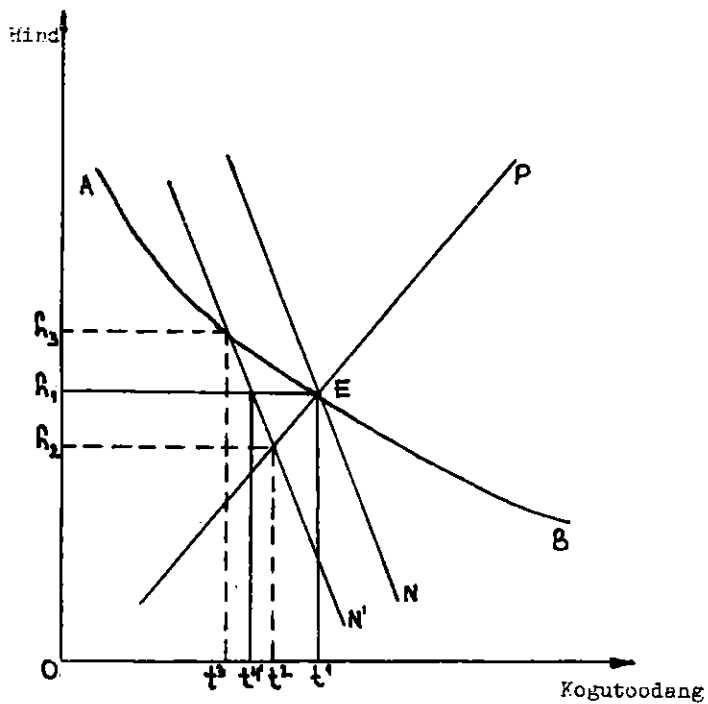
#### 4.5. Rahvusvahelised kaubakokkulepped

Maailmaturu hinnad on pidevas liikumises ja sõltuvad suurest hulgast teguritest (nõudlus ja pakkumine, majanduse arengutsüklid jne.). See muudab eriti keeruliseks nende riikide majanduse olukorra, kes ekspordivad vaid mõnda kaubaartiklit (banaanid, tina, tee, kohv jne.). Hoidmaks ära selliste riikide eksporditudu järskede kõikumisi ongi maailmajärgis moodustunud RAHVUSVAHELISI KAUBAKOKKULEPPEID (International Commodity Agreement).

Nende rakendamise eesmärk on a) stabiliseerida hinnad teatud kindlatesse raamidesse või b) tõsta hindu võrreldes tasemele, millel hinnad oluks kaubakokkulepet sõlmimata. Viimasel juhul toimib rahvusvaheline kaubakokkulepe kui ostujõu olekandja õhelt riigilt teisele. Kõige olulisemas tähenduses kasutatakse rahvusvaheliste kaubakokkulepete puhul kolme vahendit: 1) ekspordipiiranguid; 2) puhvervarusid ja 3) mitnepoolsid kokkuleppeid.

EKSPORDIPIIRANGUID (export restrictions) kasutatakse eesmärgiga stabiliseerida kaubakokkuleppega õhinenud riikide





Joonis 16. Ekspordipiirangute kasutamine kaubahokkulepete korral.

sissetulekud, kehtestades neile riikidele eädögikvoodid. Joonisel 16 on toodud ekspordipiirangute kasutamise näide. AB on joon, mis sisaldab punkte, mille puhul laekumised on pdsivad. Jooned N ja P esindavad algset nõudlust ja pakkumist ja nende lõikepunktis E on toodangu maht  $t_1$  ja hind  $h_1$ . Sellisel juhul oleks kogutulu ekspordist võrdne piirkonnaga  $Oh_1Et_1$ .

Oletagem, et mingite tegurite mõju tõttu nõudlus kaubale langeb ja uus nõudluse kõver on  $N'$ . Kui turule ei sekkuta, langeb hind  $h_2$ -le ja kogutoodang  $t_2$ -le. Ekspordi piiramise poliitika kasutamise korral vähendatakse kunstlikult turul pakutava kauba hulka. Näites esitatud juhtumi korral on esialgsete eksporditulude säilitamiseks tarvis vähendada pakkumist  $t_3$ -le (hind tõuseb siis  $h_3$ -le). Vastupidine tegevus tuleks käivitada siis, kui nõudlus mingi teguri mõjul oleks tõusnud.

Kui ekspordipiiranguid kasutatakse eesmärgil suurendada kaubakokkuleppe liikmete sissetulekuid, siis tulnuks pakkumist vähendada allapoole  $t_3$  ja hinda tõsta allapoole  $h_3$ . Sellise strateegiaga on 1962. aastast alates tegutsenud Rahvusvaheline Kohvikokkulepe (International Coffee Agreement).

Ekspordipiirangute rakendamise strateegiaga kaasneb oht, et pidev hinna tõstmine võib kaasa tuua tarbijate nõudluse hinnaelastsuse kasvu ja pikemas perspektiivis kaubakokkuleppe liikmete eksporditulude kahanemise. Samuti võib see kaasa tuua uute tootjate (konkurentide) tungi turule, kuna pidevalt kõrged hinnad on ligiõõbavad.

**PUHVERVARUDE** (buffer stocks) kasutamine rahvusvaheliste kaubakokkulepete raames põhineb lihtsal mehhanismil: kui kauba hind on kehtestatud alumisest hinnast madalam, siis ostetakse kaupa lattu tagavaraks ja kui hind on kõrgem ülemisest hinnast, müüakse varusid tagavara laost. Puhvervarude kasutamise puhul võib kaubakokkuleppe tegevuse eesmärgiks olla hinna stabiliseerimine või hinna tõstmine kavatsusega jaotada tarbijate tulused täiendavalt ümber tootjale.

Lihtne hinna stabiliseerimise eesmärgil tegutsev kaubapuhver on Rahvusvaheline Tina Kokkulepe (International Tin Agreement). Mis tegutseb juba 1936. aastast alates. Selle kokkuleppe tegevust illustreerib joonis 16. Kui  $h_1$  on hind, mida on tarvis säilitada, siis nõudluse langemine  $N$ -lt  $N'$ -ile annab märku puhvri omanikele, et on vaja kokku osta  $t_1 t_2$  kogus kaupa. Juhul kui nõudlus oleks kasvanud (nõudluse kõvera nihe paremale), peaks puhvrist kaupa müüma. Puhvervarude soetamine on mõeldav vaid nende kaupade osas, mis on hästi säilitatavad, suhteliselt homogeenised ja nende hoidmine on seotud väikeste kulutustega.

Puhvervarude meetodi kasutamise edukus sõltub eesajoonest sellest, kui võrd realistlikult on valitud kauba ülealine ja alumine hind. Kui kaubakokkuleppes osalejatel ei ole piisavalt suuri rahalisi vahendeid ja alumine hind on ebaõigesti valitud, võib tekkida olukord, kus puhvrisse tuleb pidevalt juurde osta, kuid selleks napib raha. Puhvervarude loomisel ei tohi ka kehtestada liialt kõrget hinda, mida pööratakse säilitada. Sellisel juhul võib kaubakokkuleppe liikatel avalduda soov pidevalt üle toota.

See on eriti riskantne, kui kauba hinnaelastsus on pikemas perspektiivis palju suurem kui lühikeses ajavahemikus. Puhvervarude loomisel on vaja karta ka spekulatsioonide survet, eriti sel juhul, kui nad on veendunud, et kaubakokkuleppe puhvervarud on liialt väikesed hoidaaks puhvri ülealist hinda. Spekulatsioonid võivad osta antud kaupa jooksvate sadalate hindadega ja müüa neid hiljem, kui kauba hind on tõusnud üle kehtestatud hinnalae.

MITMEPOOLSEID LEPINGUID (multilateral contracts) kasutatakse tarbijate ja tootjate vahel teatud kindla hinna ja müüdava kaubakoguse väljaselgitamiseks. Sealjuures kaubakokkuleppe tootjad pakuvad maksimaalse hinna ja ostjad minimaalse hinna. Nagu eelnevalt kaubakokkuleppe vahendite puhul on ka siin peamine eesmärk hindade stabiliseerimine või varjatud abi osutamine neid kaupu tootvatele riikidele. Näitena võib tuua Rahvaste Ühenduse Suhkru Kokkulepet (Commonwealth Sugar Agreement).

## 5. TOLLILIIDU ÜLDTEORIA

### 5.1. Tolliliit kui kaubavahetuse geograafilise diskrimineerimise vahend

Käesoleva õppematerjali esimestes peatükkides eeldati, et tolliaaksude kehtestamisel ei rakendatud diskrimineerimist. Näiteks väärtuselise tolliaaku käsitlese juures eeldati, et tollimaks kehtestati kõikidele sisseveetavatele kaupadele, saabugu need ükskõik millisest riigist. Tegelikult aga ilaneb tolliaaksude kehtestamisel diskrimineerimist a) kaupade ja b) riikide (või geograafiliste piirkondade) suhtes.

Teatud kaupade diskrimineerimine ilaneb siis, kui erinevatele kaupadele kehtestatakse erinev tollimaks. Näiteks imporditavale naftale rakendatakse 10-protsendiline väärtuseline tollimaks, aga mikrolaineahjule 70-protsendiline tollimaks. Geograafiline diskrimineerimine avaldub tollimaksuäärade erinevusena erinevatest riikidest imporditavatele kaupadele. Näiteks USA-st imporditavale autole rakendatakse 20-protsendilist tolliaaku, samal ajal kui Jaapani autodelt võetakse 80 protsenti tolliaaku.

TOLLILIIDU TEORIA (*theory of customs union*) on suhteliselt uus tollipoliitika üldteooria osa ja tegeleb geograafilise diskrimineerimise analüüsiga. Kui pöörduda tolliliidu teooria objekti veelgi täpsenalt määratlema, siis on selleks kaubavahetuse soodustuste ja eeliste toime uurimine.

Sageli otsustab teatud riikide grupp moodustada kaubavahetuse soodustustega piirkonna (vabakaubanduspiirkonna, tolliliidu v.t. 5.2). Selline kokkulepe tähendab, et kõik liikmesriigid nõustuvad alandama tollimakse soodustuspiirkonna siseselt, kuid säilitama need olejäänud maailma riikidest tuleva impordi suhtes. Sellised tollimaksu osalised vähendamised toovad kindlasti kaasa diskrimineerimise olejäänud maailma impordi

suhtes. Kaubavahetuse soodustuspiirkonna loomisega kaasneb seetõttu terve hulk küsimusi, mis on vaja lahendada. Kuidas mõjutab soodustuspiirkonna loomine kaubavahetust selle liikmesriikide vahel? Kuidas mõjutab diskrimineerimine üksikute liikmesriikide ja kogu maailmajanduse heaolu? jne.

Tolliliidu teooria rajajaks loetakse Jacob Vinerit. 1950. aastal avaldas ta töö (Viner, 1950), milles esitas tolliliidu loomisega kaasnevad positiivsed ja negatiivsed nihked tolliliidus osalevate riikide heaolule. Viner oli veendunud, et tolliliit suurendab konkurentsi ja kaubavahetust liidu liikmesriikide vahel, kus ilaneb liikumine vabakaubanduse poole. Teiselt poolt aga suureneb kaubanduse tõkestamine ärajäänud maailma suhtes ja väheneb konkurents teiste riikidega, kes ei kuulu tolliliitu – s.t. liigutakse suurema proteksionismi suunas.

Viner selgitas ka paradoksi, kuidas vabakaubanduse pooldajad ja veendunud proteksionistid võivad ajutiselt kokku leppida tolliliidu raames. Selle põhjuseks on asjaolu, et tolliliidu loomisel koombineeritakse vabakaubanduse elemendid ääreslike proteksionistlike vahenditega. Oma kaalutlustes loodavad vabakaubanduse pooldajad esile tõsta vabakaubanduse elemente, samal ajal kui proteksionistid loodavad tolliliitu sisse tuua tugevamaid kaitsevahendeid.

Tolliliidu teooria ei ole seostatav PARETO OPTIMUMI tingimustega, s.t. selliste tingimustega, mis tagaksid maksimaalse heaolu. Selgitamaks tolliliidu ääretooria kohta majandusteaduses tehakse kõrvalepõlge Pareto optimaalsusteooriasse. Üeldakse, et majanduses valitseb Pareto optimum sel juhul, kui majanduses on ressursid ja kogutoodang jaotatud nii, et on võimatu teha ressurside ja kogutoodangu ümberjaotamisi, mis suurendab vähemalt ühe majandussubjekti heaolu, kuid ei halvenda ühegi teise heaolu. Ressurside ümberpaigutamist Pareto optimumi suunas nimetatakse Pareto paranduseks (Pareto improvement).

Pareto optimumi saavutamiseks on vaja täita PARETO TINGIMUSED (Pareto conditions). Üldjoontes hõlmavad need kolme valdkonda:

1) ASENDATAVUSE PIIRMAAR (marginal rate of substitution), s.t. määr või tase, mille juures tarbija võib vahetada ühe kauba teise vastu, ilma et tema heaolu oleks muutunud - iga kaubapaari vahel peab asendatavuse määr olema võrdne kõigi tarbijate jaoks.

2) TEHNILISE ASENDATAVUSE PIIRMAAR (marginal rate of technical substitution), s.t. määr, mille juures ühe tootmisteguri võib asendada teisega, kusjuures kogutoodang ei muutu - iga kahe tootmisteguri vahel peab asendatavuse määr olema võrdne, hoolimata sellest, kus neid tegureid kasutatakse.

3) ÜMBERKÜJUNDAMISE PIIRMAAR (marginal rate of transformation), s.t. määr, mille juures majandus tervikuna peab loobuma ühe kauba tootmisest, et suurendada teise kauba kogutoodangut) - ükskõik millise kahe kauba jaoks peab võrdne asendatavuse piirmääraga nende kahe kauba tarbimisel.

Tolliliidu loomine ei rahulda Pareto optimumi tingimusi juba sellepärast, et seal kehtivad tollimaksud. Tegelikult ei ole Pareto optimumi nõuded rahuldatud ka enne tolliliidu loomist, sest ka siis eksisteerivad tollimaksud. Järelikult tolliliidu teooria tekitab suboptimaalsete, s.t. optimaalse lähedaste lahenduste otsimisega ja esindab seega TEISE PAREMA TEORIIAT (theory of second best).

Teise parema teooria on rahvusvahelise majanduse üldteoorias laialdaselt kasutusel. Beettõttu peatatakse järgnevalt veidi selle teooria põhiseisukohtadel. Teise parema teooria tekitab suboptimaalsete olukordadega, s.t. selliste juhtudega, kus Pareto optimumi tingimused ei ole täidetud. Teise parema teooria rajajaks loetakse J. Vineri tööd (Viner, 1950). Täiuslikult aga töötas teise parema teooria välja James Meade (Meade, 1955) ja seejärel Lipsey ja Lancaster esitasid üldistatud käsitluse (Lipsey, Lancaster, 1956).

Olgu tegemist sajadusega, milles ei ole täidetud üks Pareto tingimus. Sellisel juhul, nagu väidab teise parema teooria, ei ole äldreeglina enam mõttekas pööelda ülejäänud Pareto tingimuste täitmise poole, kuigi võib olla olaks see saavutatav. Seega, kui üks Pareto tingimus pole täidetud ja maksimaalset heaolu ei ole võimalik saavutada, tuleb kättesaadava heaolu maksimeerimiseks loobuda teiste Pareto tingimuste täitmisest.

Esitatud teoreemist tulenevad huvitavad järeldused. Olgu majandus suboptimaalses olukorras, kus mõned Pareto tingimused on täitmata (olgu selle põhjuseks maksude eksisteerimine). Oletatakse, et suurem osa Pareto tingimusi, mis olid täitmata, suudetakse täita (näiteks suur osa maksusid tõhistatakse), kuid üks tingimus jääb ikkagi rahuldamata. Kas heaolu suureneb? Tõenäoliselt intuiitiivselt vastatakse jaatavalt, kuna majandus näib liukuvat Pareto optimumile lähemale - rohkele Pareto tingimusi on täidetud. Kuid teise parema teooria väidab, et selline järeldus on lihtsalt ebaõige. Muudatuste mõju heaolule olukorras, kus kasvõi ainult üks Pareto tingimus on rahuldamata, sõltub asjaoludest ja kahe suboptimaalse olukorra võrdlemisel puuduvad kindlad reeglid otsustamiseks, kumb neist on parem.

J. Meade toob väga piltliku näite teise parema teooria olemusest. Ta kirjeldab meest, kes soovib ronida kõrgeimale tipule mäeahelikus. Pole hoopiski nii, et iga samm ülespoole aitab ronijal jõuda kõrgeima tipuni. Mäkke ronija peab tegema samme allapoole, minema mõnda kurvest ja saab alles seejärel tõusta kõrgemale. Võib osutada, et valinud teatud suuna, ei saagi ta jõuda päris mäeaheliku kõrgeimasse tippu, kuid vallutab küllaltki kõrge tipu (Meade, 1955:7).

Rakendame nüüd ülaltoodut tolliliidu ärdteooria suhtes. Kuigi on võimalik öelda, et väga väikene tollimaksu alandamine toob kaasa heaolu kasvu (seega samavõrt sellest alla aitab lõpptulemusena ronida kõrgemale), ei ole ikkagi alust väita, et tollimaksude täielik kõrvaldamine tolliliidu liikmesriikide vahel

tooks kaasa heaolu suure kasvu (udus ja ilma vastavate vahenditeta ei saa ennustada, et juhul kui sakkeronija valib teise tee, viib see tee kindlasti kõrgeale).

Teise parema teooria järelikult hoiatab meid, et puuduvad üldised tingimused, mille täiteise korral oleks garanteeritud, et tolliliit toob kaasa heaolu suureneise. See asjaolu muudab tolliliidu äldteooria suhteliselt keerukaks võrreldes teiste majandusteooria harudega. Igat juhtumit tuleb eraldi analüüsida (vt. Chacholiades, 1978: 542-544).

## 5.2. Kaubavahetuse enamsoodustuse korraldus

Kaubavahetuses on võimalikud mitmesugused enamsoodustuse vormid (preferential trade arrangements). Järgnevalt esitatakse nende lühidlevaade, et edasises käsitluses kasutatavate mõistetega tutvuda. KAUBAVAHETUSE ENAMSOODUSTUSKLUBI (preferential trading club) on kahe või enama riigi kokkulepe omavaheliste tollimaksude vähendamise kohta imporditavalt kaupadelt. Liikeseaad säilitavad sealjuures kõik tollimaksud olejäänud riikide suhtes endises ulatuses. Sellise enamsoodustusklubi näiteks on Briti Rahvaste Ohendus.

Kui teatud riikide grupp vahetab omavahel tollisoodustusi, tekivad järelevalve probleemeid. Olgu näiteks toodud järgmine olukord, kus kauplevad omavahel kola riiki: A (kodumaa), B (partnermaa, s.t. enamsoodustusega riik) ja C (olejäänud maailm). Enne enamsoodustusklubi loomist impordis riik A kaupa X nii riigist B kui ka C ja kogu imporditavale kaubale X oli seal kehtestatud 55-protsendiline tollimaks. Riigid B ja C olgu aga kauba X eksportijad, kus ei ole mingeid tollimaksu. Pärast enamsoodustusklubi loomist alandab riik A tollimaksu riigist B imporditavalt kaubalt 50 protsendini, kuid ei muuda tollimaksu C-st toodavale kaubale. Selleks, et enamsoodustusklubi tegevus oleks efektiivne, on vaja vältida olukorda, kus C hakkab oma kaupa



eksportima riiki A läbi B. vastasel korral A kohtleb tegelikult C-st tulevaid kaupu kui B-st imporditavaid kaupu koos tollisoodustustega. Sellise probleemi lahendamiseks peab riik A olema võimaline efektiivselt vahet tegeas, milline kaup on valmistatud riigis B ja riigis C.

VABAKAUBANDUSE PIIRKOND (Free trade area) on riikidevaheline õhendus, mille liikmete vahel on kõigilt kaupadelt tolliaksud ja kvantitatiivsed impordipiirangud kõrvaldatud, kuid säilitatakse rahvuslikud tõkked kaubavahetuses kolmandate riikidega. Võrreldes enamsoodustusklubidega on siin tollisoodustused hoopis suuremad ja eksisteerib suur oht, et kolmandate riikide kaubad sisenevad vabakaubanduspiirkonda läbi õhe liikme piiride ja liiguvad seejärel tolliaksuta edasi. Sellise piirkonna tolliametnikud peavad jätkuvalt töötama ka vabakaubanduspiirkonna liikmesaade piiridel, et enksustada või keelata teatud kauba sissevedu kolmandast riigist läbi naabermaa, kus tollieskirjad teistsugused. Vabakaubanduspiirkonna näitena tuuakse Euroopa vabakaubanduspiirkond (EFTA - *European Free Trade Area*), mille liikmeteks on Austria, Norra, Rootsi, Sveits, Soome, Island.

TOLLILIIT (customs union) on riikidevaheline õhendus, mille liikmed kõrvaldavad omavahelised tolliaksud ja kvantitatiivsed piirangud imporditavatelt kaupadelt ja rakendavad kolmandate riikide suhtes õhtset tolliaksu. Viimane aitab õie saada enamsoodustusklubi ja vabakaubanduspiirkonna puhul esile kerkinud järelevalve probleemist. Kaob täiesti vajadus tolliametnike järele tolliliidu liikmesaade omavahelistel piiridel.

ÕHISTURG (common market) on riikidevaheline õhendus, mis haarab endesse kõik tolliliiduga kaasnevad soodustused kaupade liikumisele, kuid lisaks lubatakse tootmisteguritel vabalt liikuda liikmesriikide vahel. õid tuntud näiteks on Euroopa õhisturg (European Community).

MAJANDUSLIIT (economic union) on riikidevaheline õhendus, mille liikmesaad on lisaks kõigele õhisturus kehtivatele



(50<80 ja 50<40). Oletame järgnevalt, et riigid A ja B eoodustavad tolliliidu ja kõrvaldavad kõik osavahelised tollimaksud. Nõdd muutub A-le kasulikumaks loobuda kauba X tootmisest kodumaal ja importida seda riigist B (40<50). Ilanebki tolliliidu tekkimisega

Tabel 3

Kaubavahetuse loomine tolliliidu tekkimise järel			
Riik ...	Keskised tootmis- kulud	A tekitab ühise tolli- maksu (100 protsenti)	A kõrvaldab tollimaksu im- pordilt part- nerilt B
A	50	50	50
B	40	80	40
C	30	60	60

kaasnev kaubavahetuse loomine. Enne tolliliidu loomist toodeti riigis A kaupa X kuludega 50 ühikut, pärast tolliliidu loomist aga on võimalik osta sisse madalamate tootiskuludega (40 ühikut) valmistatud kaupa riigist B. Seega toimub riigi A majanduses tootmise ümberkorraldus, mille tulemusena ressursside kasutamise efektiivsus suureneb.

Tabelis 4 on toodud näide kaubavahetuse ümbersuunamisest. Kauba X tootiskulud riikides A, B ja C on täpselt sama suured kui eelises näites. Ainus erinevus on selles, et riigis A oli esialgu, enne tolliliidu loomist, tollimaks 50 protsenti. Järelikult tolliliidu loomise eel riik A importis kaupa X riigist C (45<50<60). Pärast tolliliiduga ühinemist peab aga A oma vajadused kauba X järele rahuldama impordiga riigist B, kuna tollimaks sealselt impordilt kaotati (40<45<50). Seega, tolliliidu loomisega pidi riik A suunama kauba X impordi ümber odavalt kaubalt riigist C (30 ühikut) kallile partnerriigile B impordile (40 ühikut). Sellisel juhul on tolliliidu tekkimisega riigi A jaoks kaasnenu kaubavahetuse ümbersuunamine ja ressursside kasutamise halvenemine ning heaolu langus.

Tabel 4

## Kaubavahetuse ühesuunamine tolliliidu tekkimise järvi

Riik	Keskmine tootmis- kulud	A kehtestab ühise tolli- maksu 50 protsenti	A kõrvaldab tollimaksu im- pordilt part- neriit B
A	50	50	50
B	40	60	40
C	30	45	45

Kokkuvõtteks võib väita, et kaubavahetuse loomine on riigi seadusele hea ja parandab ressursside paigutust ning tõstab heaolu, kaubavahetuse ühesuunamine on halb ja vähendab heaolu. Sellise väite taga peitub veendumus, et kaubavahetus harilikult toob kassa eadaiete tootmiskuludega regioonis valmistatud kaupade liikumise kõrgete tootmiskuludega piirkonda. Sellega kaasneb heaolu suurenemine, kuna kulutused vähenevad.

## 5.4. Tolliliidu loomise mõju tarbijatele

Jacob Vineri poolt rajatud tolliliidu disteoorias käsitleti vaid tolliliidu loomise mõju tootmisele ja ignoreeriti mõju tarbijatele. Nende käsitlustega hakkasid tegelema R. Lipsey, H. Johnson ja J. Meade. Järgnevalt esitatakse H. Johnsoni läheneviisi tolliliidu mõju kohta nii tootmisele kui tarbijatele (Johnson, 1962: 46-74).

Pöördume tagasi tabelite 3 ja 4 juurde, kus esitati tollimaksu kaubavahetust loov ja ühesuunav efekt. Mõlemal juhul, pärast seda, kui riik A oli kõrvaldanud tollimaksu impordilt riigist B (kuid säilitanud selle C-st tulevatele impordile), langeb riigi A tarbijate poolt makstav hind ja juhul kui kauba X nõudlus ei ole täiesti mitteelastne, tõuseb kauba X tarbimine. Selline

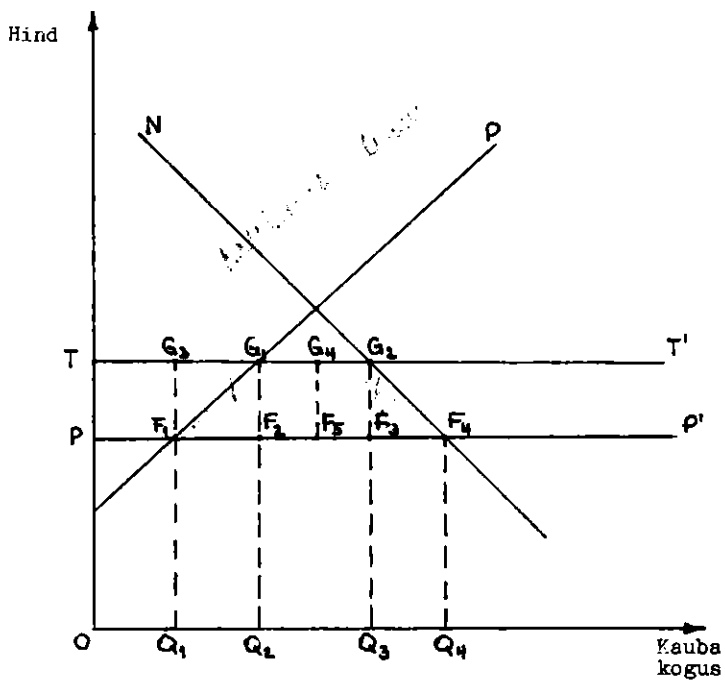
tarbimise kasv (tolliliidu tarbisuslik efekt) jäi J. Vineril käsitlusest välja. Kuid seda on vaja arvestada, kuna toob endaga kaasa kaubavahetuse suurenemise - kauba X sumarne import riiki A suureneb.

#### I. Kaubavahetuse loomine.

Joonisel 17 esitatakse tolliliidu loomisega kaasnevad tootmislikud ja tarbisuslikud mõjud. Kõverad P ja N kujutavad kauba X pakkumist ja nõudlust riigis A. Oletatakse, et seal on tugeimat hinnaelastse nõudlusega kaubale X, s.t. hinna kasvuga kaasneb nõutava kaubakoguse vähenemine. Lihtsuse mõttes oletatakse, et riigis B on kauba X pakkumise kõver lõpmatult elastne ( $P^*P^*$ ). Kui lisada riigis A kehtestatud tollimaks riigi B pakkumisele, saame horisontaalse joone T (pakkumine tollimaksuga). Seega enne tolliliidu loomist (ja eeldades, et riigi C keskised tootiskulud on suuremad kui OP) tarbib riik A  $OQ_3$ , millest kogus  $OQ_2$  toodetakse A enda tootjate poolt ja  $Q_2Q_3$  imporditakse riigist B. Tollimaksust saab riik A tulu piirkonna  $G_1F_2F_3G_2$  ulatuses, mis kujutab enesest tollimaksu määra (T-P) ja imporditava kauba X kogusega ( $Q_3-Q_2$ ) korrutist.

Kui moodustatakse tolliliit, kõrvaldab A tollimaksu. Tarbimine riigis A kasvab  $OQ_4$ -ni ja sealne kodumaine kogutoodang langeb  $OQ_1$ -ni. A import suureneb  $Q_1Q_4$ -ni ja tollimaksust laekuv tulu riigil A jääb saamata. A tarbijad saavad tollimaksu kõrvaldamisest kasu, nad võivad piirkonna  $PF_4G_2T$  võrra. Kuid see ei ole tervikuna riigi A puhas võit tolliliitu astumisest. Piirkond  $PF_4G_2T$  on tootjate kasu, mille riigi A kodused tootjad kaotavad, kui tollimaks kõrvaldatakse (see läheb üle A tarbijatele). Samuti läheb kaotsi tollimaksust loobumise tõttu piirkond  $F_2F_3G_2G_1$ . Järelikult võib riik A tolliliitu astumise tõttu piirkonnad  $F_1F_2G_1$  ja  $F_3F_4G_2$ .

Piirkond  $F_1F_2G_1$  kujutab riigi A kulutuste kokkuhoitu seetõttu, et kodumaine toodang asendatakse odavama importkaubaga ja see on J. Vineri poolt analüüsitud tolliliidu loomisega



Joonis 17. Tolliliitu astumisega kaasnev kaubavahetuse loomine.

kaasneva kaubavahetuse loomine. Enne tolliliitu astumist toodeti kogus  $Q_1Q_2$  kodumaal (A-s) kogukulutustega  $Q_1Q_2S_1F_1$ . Saasugune kogus kaupa X imporditakse nüüd madalamate kulutustega riigist, kusjuures kogukulud on esindatud piirkonnaga  $Q_1Q_2F_2F_1$ . Seega on tulu nende kahe kogukulutuste vahe ehk  $F_1F_2S_1$ .

Analoogiliselt kujutab piirkond  $F_2F_4S_2$  tarbija kasumi suurenemist. Sellele ei osutanud J. Viner tähelepanu. J. Meade aga pani tähele, et tegeemist on erilise tuluga tolliliidu loomisest ja see on seotud kaubavahetuse suurenenisega. Riigi A tarbimise saht suureneb ja see rahuldatakse impordiga. Oluline on rõhutada, et sel juhul ei ole tegeemist lihtsalt riigi A koduste tootjate kauba asendamisega imporditava kaubaga, vaid tarbimine suureneb.

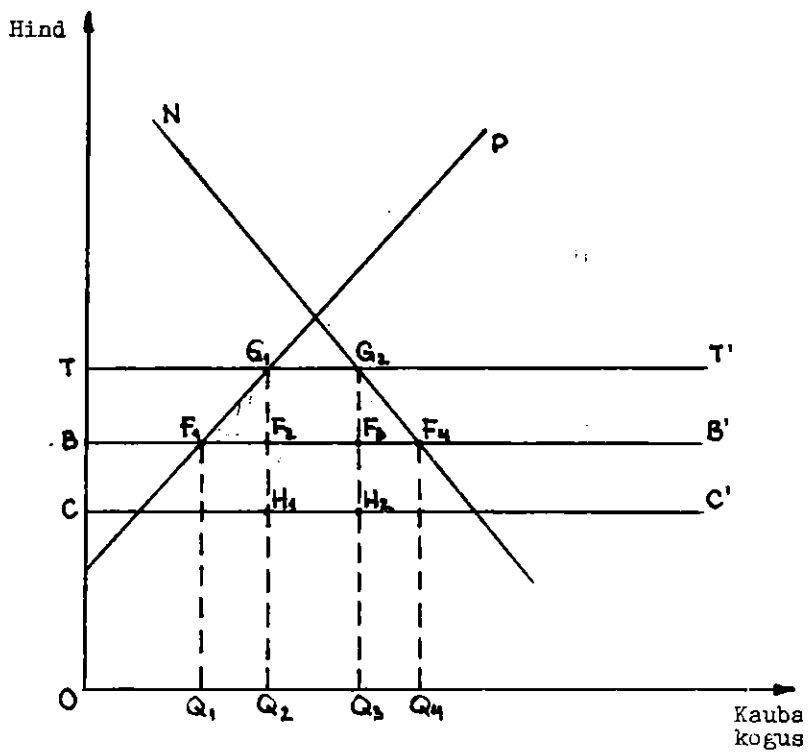
Kaubavahetuse loomisega kaasnenuv tulu on joonisel 17 kujutatud kahe kolmnurga  $F_1F_2S_1$  ja  $F_2F_4S_2$  summana ja see oleneb kolmest tegurist:

- 1) riigi A esialgsest tollimaksu tasemest (joonisel P ja T vaheline kaugus);
- 2) riigi A pakkumise hinnaelastsusest tolliliidu loomise eelse tootismahu juures (punkt  $S_1$  joonisel 17);
- 3) riigi A nõudluse elastsusest tolliliidu loomise eelse tarbimismahu juures (punkt  $S_2$  joonisel 17).

Kehtib üldine seaduspära: mida suurem on riigi A esialgne tollimaks, mida elastsem on A kodumaine pakkumine ja nõudlus, seda suurem on tulu täiendava kaubavahetuse loomisest tolliliitu astumisel.

## II. Kaubavahetuse ümbersuunamine.

Tolliliidu loomise eel riik A impordib kaupa X kõige madalamate kulutustega riigist C. Pärast tolliliitu astumist hakkab riik A kaupa X importima partnermaalt B, kuigi seal on tootmiskulud suuremad kui riigis C. Selle teeb võimalikuks tollimaksu kõrvaldamine riiki A suunduvalt impordilt, mis tuleb partnermaalt B, kusjuures riigi C kaupadele tollimaks säilitatakse.



Joonis 18. Tolliliitu astumisega kaasnev kaubavahetuse ümbersuunamine.



Joonisel 18 esitatakse tolliliidu loomisega kaasnev kaubavahetuse ümbersuunamise juhtum. Riigi A nõudlus ja pakkumine on tähistatud jälle  $M$  ja  $P$ -ga. Riikide  $B$  ja  $C$  pakkumine on esitatud joontega  $BB'$  ja  $CC'$  (eeldatakse jälle, et pakkumine on lõpuatult elastne). Eelduse kohaselt on riigis  $C$  kauba  $X$  valmistamise keskmised kulud ( $OC$ ) madalamad kui riigis  $B$  ( $OB$ ). Lisades  $A$  poolt kehtestatud tollimaksu  $C$  pakkumise joonele, saame uue pakkumise joone  $TT'$ . Kuid  $B$  pakkumise joon ei nihku, kuna tead toodetele tollimaksu ei kehtestatud. Enne tolliliitu astumist tarbitakse riigis  $A$  kaupa  $X$  koguses  $OQ_2$ , millest  $OQ_2$  toodetakse kodumaal ja  $Q_2Q_3$  imporditakse riigist  $C$ . Riik  $A$  saab tollimaksust tulu piirkonna  $G_1H_1H_2G_2$  ulatuses.

Pärast tolliliidu loomist ja tollimaksu kõrvaldamist suureneb  $A$  tarbimine  $OQ_1$ -ni, kusjuures kodumaine toodang väheneb  $OQ_1$ -ni. Riigi  $A$  import suureneb  $Q_1Q_4$ -ni, millest  $Q_1Q_2$  on koduse toodangu vähenemine, mis kaetakse impordiga.  $Q_3Q_4$  on  $A$  koduse tarbimise suurenemine ja ka see kaetakse impordiga. Tollimaksust saadav tulu riigi  $A$  jaoks lakkab olemast. Tarbijate kasum suureneb piirkonna  $TBF_4G_2$  võrra. Teiselt poolt aga väheneb tootjate kasum  $TBF_1G_2$  võrra ja riigieelarvesse ei laeku ka enam tollimaksu  $G_1H_1H_2G_2$ . Selleks, et paremini näidata tolliliitu astumisega seonduvaid kaotusi, on kasulik jaotada saamata jäänud tollimaksu piirkond kaheks osaks ( $G_1F_2F_3B_2 + F_2H_1H_2F_3$ ).

Lahutades tarbijate poolt saadud kasuist  $TBF_4G_2$  tootjate kaotatud kasumi ( $TBF_1G_2$ ) ja ühe osa laekumata jäänud tollimaksust ( $G_1F_2F_3B_2$ ), jäävad järele kaks kolmnurkset piirkonda  $F_1F_2B_1$  ja  $F_3F_4G_2$ . See kujutab endast tolliliitu astumisega kaasnenud kogutulu. Näid on vaja võrrelda saadud tulu saamata jäänud tollimaksu teise poolega  $F_2H_1H_2F_3$  (viirutatud ala joonisel 18).

Kui  $F_1F_2B_1 + F_3F_4G_2 > F_2H_1H_2F_3$ , siis on tolliliitu astumisega saadud saajanduslik võit.

Kui  $F_1F_2B_1 + F_3F_4G_2 < F_2H_1H_2F_3$ , siis on tolliliitu astumine toonud kaasa saajandusliku kaotuse.

Piirkond  $F_2H_1M_2F_3$  kujutab endast riigi A puhaskaotust tolliliitu astumisest, kuna riik A oli sunnitud suunama kaubavahetuse madalate kuludega riigist C ääber kallima riigi B kaubale. Seda tolliliitu astumisega kaasnevat efekti märkas juba J. Viner. Kuid on olemas ka teised, tolliliitu astumisega kaasnevad positiivsed nihked -  $F_1F_2B_1$  (tootmislik võit) ja  $F_3F_4B_2$  (tarbimislik võit). Järelikult ei saa üheselt väita, et juhul kui tolliliitu astumisega kaasneb kaubavahetuse ääbersuunamine, on see riigile kahjulik.

### 5.5 Tolliliidu loomisega kaasnevad dünaamilised muutused

Seni käsitleti tolliliidu loomisega kaasnevat täiendavate tulude ja kaotuste teket vaid staatilisest seisukohast. Kuid tolliliidu loomisega kaasnevaid tulemusi saab käsitleda ka dünaamilisest seisukohast.

Tolliliidu loomisega kaasnevad dünaamilised tulemid (dynamic gains) on võimalik jaotada vähehaalt neljaks valdkonnaks: konkurentsivõitluse kasv; tehnoloogia uuendamine; investeerimise elavnemine ja aastaabiefekti ilanemine.

Konkurentsivõitluse kasv. Tolliliidu loomisega likvideeritakse liikmesaadevahelised tolliaaksud, mis suurendab potentsiaalsete konkurentide arvu mitmekordseks. Kui senini võis mõnes riigis valitseda teatud tootmisharus vaid üks monopolistlik firma, siis tolliliiduga ühinemisel tuleb ka sellisel firmal arvestada konkurentsiga. Paljud ebaefektiivselt töötavad firmad peavad tõsiselt muutma tehnoloogiat ja töökorraldust või nad peavad tegevuse lõpetama. Konkurents muutub tugevamaks, kuid vähem isiklikuks, kuna turule ilmuvad teiste riikide firmad, mille juhtkonda isiklikult ei tunta. Tolliliidu loomisega kaasnev konkurentsivõitluse kasv on olnud eriti silmatorkavalt positiivse mõjuga Euroopa ühisturu liikmesaade saajanduse arengule.

Tehnoloogia uuendamine. Tolliliidu loomisega suureneb turg aiteakordseks ja konkurents tugevneb. Sellises olukorras on firmadel tarvis mõelda võimalustele, kuidas konkurentsivõitluses püsida jätta. Tänapäeva majanduses on selleks kõige sobivam võimalus uute tehnoloogiate evitamise ja varemtoodetud kaupadest põhiaotteliselt erinevate toodete turule paiskamine. Seetõttu toob tolliliidu loomine kaasa teaduslik-tehniliste uurimistööde finantseerimise järsku kasvu ja uute tehnoloogiate evitamise toetamise.

Investeeringu planeerimine. Kahe eelpoolnimetatud protsessi käivitamine (konkurentsivõitluse kasv ja tehnoloogia uuendamine) muudab hädavajalikuks investeeringute suurenemise, et uues, tolliliidu loomise järgses olukorras firmad püsima jääksid.

Investeeringud kasvavad eelkõige nendes tööstusharudes, kes on võimalised ära kasutama tolliliidu loomisega kujunenud uue suure turu võimalusi. Nendes tööstusharudes, kes langevad väga tugevate, tolliliidu teiste liikmesriikide impordijate surve alla, võivad aga ka investeeringud väheneda. Nende kahe investeeringute valdkonna kõrval võib tolliliidu tekkega ilaneda täiesti uudse motivatsiooniga teostatud investeeringute voog. Tolliliitu mittekuuluvate riikide firmad võivad alustada massilist investeeringut tolliliidu liikmesriikide majandusse, kuna nad loodavad sel teel pääseda kergemini tolliliidu välispiiri kaitsvate tollimaksude taha. Näiteks Jaapani firma Nissan hakkas Suurbritannia autotööstuse vastu huvi tundea alles seejärel, kui Suurbritannia astus Euroopa Majandusdhendusse. Arvatakse, et USA firmad teostasid massilisi investeeringuid 1955-1960 Lääne-Euroopasse samuti lootusega pääseda Euroopa Majandusdhenduse kaitsetöete taha.

Mastaabiefekt. Tolliliidu loomisega kaasnenud turu kasv võimaldab kitsanalt spetsialiseeruda, mis omakorda toob kaasa tootiskulude vähenemise. Sellel on palju põhjust: võimalus paremini ära kasutada firma tootmisvõimsusi; läbi viia

juhtimissüsteemi reorganiseerimist; paremini välja õpetada töötajaid; osandada kogemusi jne. Mastaabiefekti kasutamine on võimalik vaid väga suure turu olemasolul. Arvatakse, et üks põhjus, miks USA ei olnud aastakümneid huvitatud tolliliidu loomisest, oli asjaolu, et USA-l oli hiiglaslik siseturg. Pärast Euroopa Ühisturu piiride järjekindlat laiendamist on ka USA-s tekkinud ringkonnad, kes leiavad, et vaja on luua tolliliit, kuhu kuuluksid USA, Kanada ja Mehhiko. Järelikult hakkab USA siseturg Euroopa Majandusühenduse siseturuga võrreldes ahtaks muutuma ja seda kavatsetakse suurendada.

## Kasutatud kirjandus

Bhagwati, J., 1970, International Trade: Selected Readings. 2-nd ed., Harmondsworth, Penguin Books

Bhagwati, J., 1981, International Trade: Selected Readings. Cambridge, Mass., MIT Press

Corden, W. M., 1972, The Structure of a Tariff System and the Effective Protective Rate. - International Trade. Selected Readings, ed. Bhagwati, pp.284 - 308

Ethier, J., 1984, Modern international economics

Johnson, H., 1962, Optimal trade intervention in the presence of domestic distortions. - International Trade: Selected Readings. ed. by Bhagwati., 1970

Johnson, H., 1964, Money, trade and economic growth, Harvard Univ. Press, Cambridge.

Johnson, H., 1965, An economic theory of protectionism, tariff bargaining and the formation of customs unions. - JPE, vol.73, pp. 256 - 282

Kindleberger, C., Lindert, P., 1978, International economics, 6.ed, Irwin

Kruger, A., 1984, Trade Policies in Developing Countries - Handbook of International Trade, ed.by Jones, Kennan, vol. I.

Krugman, P., 1982, International Economics, MIT Press

Lindert, P., 1986, International economics, London, Irwin

Lipsy, R., 1960, The theory of customs union: general survey. - International Trade: Selected Readings, ed. by Bhagwati, J., 1970

Lipsy, R., Lancaster, K., 1962, The general theory of the second best. - Review of economic studies, vol. XXIV (1), No 63, pp. 11-32.

Macmillan Dictionary of Modern Economics, 1986, ed. by D.Pearce, 3-rd ed., Macmillan, pp. 319-320.

Meade, J., 1955, The theory of international economic policy, vol.2, Trade and welfare, Oxford University Press.

Nag, A., 1983, The Politics of Auto-Import Quotas. - Wall Street Journal, Oct. 17, p. 30

Richardson, J., 1982, International Economics, N.Y.

Stolper, M., Samuelson, P., 1941, Protection and real wages. - International Trade: Selected Readings, ed by Bhagwati, J., 1970

Tarr, D., Morkre, M., 1984, Aggregate Costs to the United States of Tariffs and Quotas on Imports. Washington P.C.: Federal Trade Commission, 1984.

Viner, J., 1950, The Customs Union Issue, London

Wayne, L., 1984, The Irony and Impact of Auto Quotas. - New York Times, April 8., p.F1.

Wayne, L., 1984, Brock Vows to End Import Quotas on Japanese Cars. - Wall Street Journal, May 3, p. 29.

Wilson, A., 1986, International Economics, London

## SISUKORD

Etteõna .....	3
1. TOLLIMAKS .....	4
1.1. Tollimaksu mõiste ja liigid .....	4
1.2. Tollimaksu mõju tarbijale .....	6
1.3. Tollimaksu mõju tootjatele .....	9
1.4. Tollimaksu efektiivse taseme allramine. ....	11
1.5. Rahvamajanduse kui terviku kaotused tolli- maksude kaudu .....	17
2. TOLLIMAKSU KASUTAMISE PÕHJENDAMINE .....	23
2.1. Optimaalne tollimaks .....	23
2.2. Tärkava tööstusharu kaitsmise vajadus....	29
2.3. Dumpingu vastu võitlemise vajadus .....	34
2.4. Tehnoloogia arengu ja toote diversifikat- siooni argument .....	38
2.5. Mittemajanduslikud põhjendused tollimaksu- de kasutamise õigustamiseks .....	40
3. TEISED RAHVUSVAHELIST KAUBAVAHETUST HOJUTAVAD VAHENDID .....	43
3.1. Impordi kvoot .....	43
3.2. Monopoolset seisundit tekitav kvoot ....	46
3.3. Impordilitsentside jaotamise põhinõtted ja viisid .....	48
3.4. Impordi diskrimineerimine ja tolliliidud. ....	49
3.5. Eksporditõkked .....	53
3.6. Ekspordisubviidumeid ja kaitsetollid....	53
3.7. Impordikvoot tegelikkuses: USA suhkur....	56
3.8. Sõiduautode import USA-sse .....	58
4. KARTELLID JA KAUBAKOKKULEPPED .....	61
4.1. Kartelli mõiste ja selle majanduslik sisu	61
4.2. DPEC kui erandlik kartell .....	65
4.3. Kartelli jõe teoreetilised piirid .....	70
4.4. Kartellide nõrgenemine ja lagunemine ....	71
4.5. Rahvusvahelised kaubakokkulepped .....	72
5. TOLLILIIDU ELDTEORIA .....	74
5.1. Tolliliit kui kaubavahetuse geograafilise diskrimineerimise vahend .....	76
5.2. Kaubavahetuse enamsoodustuse korraldus... ..	80
5.3. Tolliliidu loomise mõju tootajale .....	82
5.4. Tolliliidu loomise mõju tarbijale .....	84
5.5. Tolliliidu loomisega kaasnevad dõnaasil- sed muutused .....	90
Kasutatud kirjandus .....	93

Urmas V a r b l a n e.  
VÄLISMAJANDUSLIK KAITSEPOLIITIKA.  
Tartu Ülikool.  
EE2400 Tartu, Ülikooli 18.  
5,58.5,86.6,0.T.231.500.  
TÜ trükikoda. EE2400 Tartu, Tiigi 78.