

## **Kui turg tõrgub**

(ilmunud: Eesti Ekspress 11.10.2012)

Kui me 1999. aastal perega mõneks ajaks Austraaliasse kolisime, kohtasime seal mõndagi üllatavat. Näiteks korterit üürides ulatas omanik meile osariigi seadusega kinnitatud lepingupõhja, milles sai vabalt täita ainult ühte lünka – hind. Kõik muud tingimused (maksetähtaeg, lepingu ülesütlemine, tagatisraha jne) olid seadusandja poolt kindlaks määratud. Eesti vabaturu õhustikust tulnule tundus selline reguleerimine üsna veider – miks peaks riik keelama mul neid asju üürileandjaga ise kokku leppimast? Tagantjärele paistab, et tegu oli siiski vastandite (vabaturg ja regulatsioon) oskusliku ühendamisega, millest avaneva elektrituruga Eestil mõndagi õppida oleks.

Nimelt töötab vabaturg hästi ainult lihtsate asjade puhul. Keerukuse kasvades kahaneb isereguleerimise võime järsult. Näiteks keskturult kilohinnaga kartuleid ostes töötab turg suurepäraselt. Aga kui kartulimüüjad kehtestaksid eraldi tasu esimesele kartulile ja hakkaksid teilt küsima lisaraha kaalumise eest, oleks tulemuseks lühis. Teoreetilise põhjenduse asjade sellisele seisule leidsin hiljuti Nobeli majanduspreemia laureaadi Daniel Kahnemani sulest. Nimelt eristab Kahneman inimestel kahesugust mõtlemist. Esimese ja kiire mõtlemisega tunneme me ära seaduspärasid ja mustreid. Näiteks tuttavat inimest või liiklusmärki nähes teate kohe, kuidas käituda ega pea selle üle pikemalt juurdlema. Teise ja aeglase mõtlemisega lahendame keerukamaid ja keskendumist nõudvaid ülesandeid – näiteks kahekohaliste arvude korrumamine. Esimene, impulsiivne mõtlemine töötab kogu aeg ja välja lülitada me seda ei saa. Teine mõtlemine kulutab aga kõvasti energiat ja on seetõttu „laisk“, lülitudes tööle vaid vajadusel, kui esimene selleks märku annab.

Meie teist mõtlemist on lihtne uinutada ja seda inimlikku nõrkust ei jäeta turul kasutamata. Näiteks mobiilireklaamis „aasta lõpuni räägid TASUTA“ märkab esimene mõtlemine vaid viimast sõna. Siin on müüja eesmärk „skoorida“ ilma teie teist mõtlemist (mis saab järgmisel aastal?) üles äratamata. Kuid võib ka vastupidi. Tihti kujundatakse keeruliste lepingutingimustega tooteid (näit. finantsteenused) meelega „väsitavaks“ – mitu lehekülge sa oma liisingutingimusi ikka lugeda jaksad?

Kokkuvõttes saab tõeliselt toimiv vabaturg olla vaid selline, kus mõistliku otsuse saab langetada ainuüksi esimese mõtlemise põhjalt – „õunte pealt vaadates“. Kui see pole võimalik ja tarvis läheb peenemat tekstianalüüsi, on vabaturu puhul jama garanteeritud – varem või hiljem sattute seal lõksu. Selle vältimiseks on võimu poolne turgu „lihtsustav“ sekkumine kohane ja ka vajalik. Eeldusel muidugi, et elutervet konkurentsi seejuures ära ei nullita.

Eluslooduses toodavad lihtsad reeglid mitmekesisust, keerukus aga vananemist ja surma. Käepärane näide on kas või Tallinna taksonid. Kuni hinnasildilt peab lugema nelja või viit erinevat hinda, on konkurents seal paratamatult halvatud. Kui taksol oleks ukseuuruses kirjas näha vaid üks (taksofirma enda määratav) kilomeetri hind, oleks libataksode mänguruum oluliselt väiksem. Laevast tulnud nokastanud turiste oleks neil palju raskem lõksu meelitada ja ka linnakodanikul oleks julgem peatusest taksot võtta. Ülejäänud (näit. seis- ja sõidulustustasu suhe kilomeetrihinnaga) fikseerimine taksoeskirjas oleks kõikide ausate turuosaliste huvides. Oluline on vaid, et reeglid oleks kõigile samad.

Austraalia üüriturug oli tollal igatahes kadedustäratavalt vilgas. Tallinnast paar-kolm korda suuremas linnas andis kuulutusteleht siinse päevalehe mõõdu välja. Pakkumisi jagus nii paksule kui õhukesele rahakotile ja hind oli üldjuhul kaubeldav – ostja oli kuningas. Vähetähtis polnud ka asjaolu, et oht võõras ärikeskkonnas juriidiliste nõksudega tüsata saada oli sellise süsteemi puhul väiksem. Ettevõtlikke ja tööandja natuuriga immigrante tõmbas see linnale ligi.

Guido Viik

[www.create.ee](http://www.create.ee)