

SISUKORD

| | |
|--|----|
| Sissejuhatus | 5 |
| I. MÕJUD EUROTsoonILE | 6 |
| Lühiajaline inflatsioonikartus | 6 |
| Menüükulud | 7 |
| Muud otseselt euro kasutuselevõtuga seotud kulud | 7 |
| Psühholoogiline hinnakujundus | 8 |
| Rahaillusioon | 8 |
| Suurbritannia kogemus aastast 1971 | 9 |
| Hulgikaubandus ja tootjad | 10 |
| Kasvav hinnakonkurents europiirkonnas | 10 |
| Lühiajalised muutused tarbijate käitumises | 12 |
| Illegaalse majanduse sularahavarud | 13 |
| Liia kogunenud sularaha kasutamine | 14 |
| Euro sularaha mõju vahetuskursile | 14 |
| Sularaha konverteerimiskulu kadu | 14 |
| II. EURO MÕJUD EESTILE | 15 |
| Mõjude ülekandumine eurotsoonist Eestisse | 15 |
| Eurotsooni jaehindade võimaliku tõusu ülekandumine | 15 |
| Võimaliku hinnatõusu mõju Eesti väliskaubandusele | 15 |
| Kasvava konkurentsi ja majandusaktiivsuse mõju | 16 |
| Ristsubsideerimise kadumise mõju | 16 |
| Euro otsesed mõjud Eestile | 16 |
| Seniste välisarveldusvaluutade kadumine | 16 |
| Kontode konverteerimine | 18 |
| Sularahasäästude vahetus | 19 |
| Sularaha konverteerimiskulu vähenemine | 20 |
| Eesti Panga roll | 20 |
| III. KOKKUVÕTE | 21 |

Sissejuhatus

Euro sularaha kasutuselevõtt on Euroopa jaoks tohutu logistiline ülesanne – laialivedamist vajab 14,5 miljardit rahatähte ning 50 miljardit münti. Ainuüksi müntide veoks, kui see toimuks ühe päeva jooksul, vajataks enam kui pool miljonit sobilikku sõidukit. Tänu väga põhjalikule eeltööle eeldatakse siiski, et üleminek eurole logistilisi probleeme ei tekita.

Teine peamine mure on **kartus, et inflatsioon europiirkonnas oluliselt kiireneb**. See hirm on enamiku analüütikute ning institutsioonide arvates aga alusetu. 2002. aasta alguses lisanduv hinnatõus kujuneb väga tagasihoidlikuks või seda ei tulegi.

Suhteliselt üksmeelsed ollakse ka selles, et Euroopa Majandus- ja Rahaliidu (EMU) viimase alametapi (mida nimetatakse ka IIIb) rakendumine avaldab pikaajalist positiivset mõju. Ennekõike **oodatakse, et tänu ühisrahale suureneb hindade läbipaistvus kogu eurotsoonis, kasvab majanduslik integratsioon ning pannakse alus pikaajalisele kiiremale majanduskasvule**.

Tõenäosus, et eurotsoonis ilmnedavad võivad hinnatõus kandub omakorda üle Eestisse, on väga väike. Põhjus on eelkõige selles, et võimalik hinnatõus jaekaubanduses on lokaalse olemusega ning Eesti jaekaubanduskäive europiirkonnaga (st kauba liikumine Eestist europiirkonda ja vastupidi jaekaubanduskanalite kaudu) on suhteliselt väike.

Eurotsooni kasvav majanduslik integratsioon ning paremad pikaajalise majanduskasvu väljavaated (mis tegelikult said kõige suurema positiivse impulsi juba 1999. aasta jaanuaris, kui euro komponentvaluutat fikseeriti omavahel pöördumatu kursiga) **avaldavad kindlasti mõju ka Eestile**.

Lühiajaliselt mõjutab euro sularaha kasutuselevõtt kõige enam **neid Eesti elanikke, kes Euroopas sagedamini ringi liiguvad**. 2002. aasta algusest kaob vajadus soetada mitmeid eri valuutasid ning **vajadus osta sularahana mõnda vähem (ja kallimalt) kaubeldavat valuutat asendub suhteliselt odava euro sularaha ostuga**. Omavaluuta kaob muuhulgas sellistes turistide seas populaarsetes riikides nagu Prantsusmaa, Hispaania, Itaalia ja Kreeka.

Eesti Pank korraldab üldsuse teavitamiseks euro sularaha alase infokampania, mille raames anti välja voldikuid ja plakateid ning tutvustati euro rahatähti ja münte. Koostööd tehti Euroopa Keskpanga, Saksa Liidupanga ja Soome Pangaga.

I. MÕJUD EUROTsoonILE

Euro sularaha kasutuselevõtu oodatav mõju eurotsoonile avaldub mitmeti. Esiteks kardetakse, et uued, eurodes väljendatud hinnad jaekaubanduses põhjustavad inflatsiooni kiirenemist. Kui see kartus peab paika, on hinnakujunduse niisugune mõju peamiselt lühiajaline (juhul kui ei siseneta intensiivsesse inflatsioonispiraali). Pikemas perspektiivis aga suureneb hindade läbipaistvus ja konkurents ning tänu kaubavoogude kasvule ka spetsialiseerumine ja tootlikkus. Lisaks eeltooduile võib esineda veel mõningaid tunduvalt marginaalsema mõjuulatusega lühiajalisi tegureid, nagu näiteks hälbed tarbijate käitumises ja varimajanduse püüd vabaneda euro komponentvaluutadest.

Lühiajaline inflatsioonikartus

Euroopa Komisjoni korraldatud küsitluse põhjal kardab ligi pool eurotsooni elanikest, et seoses euro sularaha kasutuselevõtiga kasutavad jaekaubandusettevõtted ära tarbijate segaduse ning tõstavad ühtaegu ka kaupade hindu. Paljud kaubandus- ja teenindusettevõtted kardavad aga vastupidist: et tänu hindade suuremale läbipaistvusele, meedia ja tarbijate kõrgendatud tähelepanule ning aasta alguses oodatavale väiksemale ostusurvele võib üleminek eurole tuua kaasa hoopis jaekaubandusliku juurdehindluse vähenemise.

Osaliselt on euro kasutuselevõttust tuleneda võivad hinnamuutused seotud turgude ebatäiuslikkusega ning tarbijate ebaratsionaalsuse käitumisega. **Kui turud toimiksid optimaalselt ning tarbijad käituksid ratsionaalselt, siis poleks põhjust karta, et rahaühiku vahetus toob kaasa hinnamuutusi.** Täiusliku konkurentsi tingimustes kaotaks iga hindu tõsta püüdev kaubandusettevõtte kohe oma turuosa, pikemaks ajaks hindu alandada ei saaks ettevõtte aga oma kulude tõttu. Samuti ei ole vajadust hindu muuta mõnda turgu valitsevatel monopolidel, kuna monopolisti hinnaoptimum eurodes ja senises rahvusvaluutas on muudel võrdsetel tingimustel samaväärne.

Lähtudes erinevatest hinnakujundusreeglitest, võib siiski leida nii selliseid argumente, mis eeldavad hindade jäämist senisele tasemele kui ka selliseid, mis eeldavad väikest ja ajutist hinnatõusu. Teoreetiliselt on tulemus sellest, kuidas käsitleb keskmine ettevõtte euro sularaha kasutuselevõtiga seotud kulutusi. Juhul kui ettevõtte lähtub täiusliku konkurentsi turu hinnakujunduse reeglist, mille järgi hind võrdub toote pakkumiseks tehtava piirkuluga, siis euro tulek ning sellega seotud fikseeritud (ühekordsed) kulud hindadele mõju ei avalda. Seevastu juhul, kui ettevõtte hinnakujundusstrateegia on keskmiste kulude põhine, võib oodata ajutist, kulude amortiseerimisperioodile vastavat hinnatõusu. Pärast kulude mahakandmist peaks endine hinnatase taastuma. **Sõltuvalt ettevõtte hinnakujunduspoliitikast võib seega küll tekkida ajutine hinnasurve, kuid pikemas perspektiivis ei ole hinnataseme tõusuks alust.**

Peamised kulud, mida jaekaubandusettevõtted peavad kandma, on seotud uute hindade kujundamise ja hinnasiltide asendamisega (nn **menüükulud**), aasta alguses vajaliku suurema sularahakogusega ning vajadusel ka uue tarkvara soetamisega. Lisaks otsestele ühekordsetele kuludele on veel tegureid, mis võivad kaasa tuua

kuludest sõltumatu ühekordse või alalise hinnatõusu. Ajutist hinnatõusu võiks ennekõike põhjustada **rahailusiooni** tekkimine, püsivamat hinnataseme muutumist aga tänapäeval laialdaselt rakendatav **psühholoogiline hinnakujundus**. Lisaks sellele võib hindu ajutiselt mõjutada aastavahetusega seostatav lühiajaline tarbijate ostukäitumise muutus.

Menüükulud

Majandusteoorias mõistetakse Menüükulude all hinnavahetuse protsessiga otseselt seotud kulusid. Euro kasutuselevõtu puhul on nendeks uute hindade kujundamine, uute hinnasiltide trükkimine ja siltide vahetamiseks vajaliku lisatöö tasustamine. Kuna valdav osa jaekaubandusettevõteteid muudab tavapäraselt hindu sagedamini kui kord aastas, siis võib eeldada, et vähemalt osaliselt katavad euro tulekuga seotud Menüükulud ka lähiajale planeeritud, kuid seoses euro kasutuselevõttuga ümber ajastatud hinnasiltide vahetuse kulud. Ehk teisisõnu, tavapärane hindade muutmine ja siltide vahetamine võidakse nihutada täpselt aastavahetusele ning ühitada see euro-hindadele üleminekul. Nii muutuvad otseselt euro sularaha tulekuga seotud Menüükulud väiksemaks.

Muud otseselt euro kasutuselevõttuga seotud kulud

Lisaks otsestele hinnasiltide vahetamis- ehk Menüükuludele kannavad jaekaubandus- ja teenindusettevõtted ka muid kulusid. Üks suurimaid kuluartikleid on **uue tarkvara soetamine või kasutatava tarkvara uuendamine (IT-kulud)**. Sujuva äritegevuse jätkamiseks peab kasutatav tarkvara võimaldama arveldada paralleelselt vähemalt kahes valuutas ja kergesti hindu eurodesse ümber arvestada. Kuna euro sularaha kasutuselevõtt on olnud pikka aega kõigile teada, siis võib eeldada, et paljud ettevõtjad on viimaste aastate jooksul korrapäraselt tarkvara uuendades ka euro tulekuga juba arvestanud. Kriitiline küsimus on **tarkvara vahetusega seotud kulude arvestamine**. Juhul kui neid püütakse amortiseerida (st tasa teenida) väga lühikese aja jooksul, võib see tuua kaasa mõningase ajutise hinnatõusu. Kui aga tarkvara soetamist käsitletakse pikemaajalise investeeringuna ning see kantakse kuluks tarkvara kasutusperioodi jooksul, siis on selle mõju hindadele marginaalne.

Kuna kaubandus- ja teenindusettevõtted **osalevad vahetult rahvusvaluutade käibelt kõrvaldamisel**¹, vajavad nad paralleelkäibe perioodil **tavapärasest suuremat sularahavaru**. See omakorda suurendab lühiajaliselt ettevõtete tegevuskulusid. Samuti võib ettevõtetele tekitada lisakulu näiteks personali koolitamine (uue sularaha tundmaõppimine, instrueerimine paralleelseks kassapidamiseks kahes valuutas, uue tarkvara tutvustamine jms).

¹ Paralleelkäibe perioodil võtavad kauplused ja teenindusettevõtted vastu nii eurosid kui ka väljavahetatavat rahvusvaluutat, kuid peaksid võimalusel klientidele vahetusrahana tagasi andma üksnes euro sularaha.

Psühholoogiline hinnakujundus

Psühholoogiline hinnakujundus on üks tänapäevaseid turundusvõtteid, mis põhineb asjaolul, et tarbijail tuleb igapäevaseid oste sooritades valida kümnete tuhandete kaubaartiklite vahel. Nii suure hulga kaupade korral ei suuda tarbija kõiki hindu perfektselt meeles pidada ega võrrelda. **Psühholoogiline hinnakujundus eeldab, et erinevate kaupade hindade võrdlemise lihtsustamiseks ignoreerib ostja hinnasildil olevaid viimaseid numbreid, mitte aga ei ümarda hinda sobiva suurusjärguni.** Kui ostja lähtub otsuse tegemisel sellisest reeglist, siis saab kauba müüja maksimaalset tulu 9ga lõppevate hindade puhul. Nimelt on psühholoogilisest hinnakujundusest lähtuvalt kauba nõudluse kasv suurem juhul, kui hind langeb ühe krooni võrra 100-lt kroonilt 99-le, võrreldes selliste juhtumitega, kus hind langeb näiteks 99-lt kroonilt 98-le või 101-lt kroonilt 100-le². Seda arvestades ei muuda jaemüüjad hindu mitte pidevalt – vastavalt kulude muutusele –, vaid järk-järgult – siis kui jõutakse uue atraktiivse hinnani.

Kuigi psühholoogilise hinnakujunduse puhul eksisteerib reaalne oht, et hindu võidakse ümardada ka ülespoole uue atraktiivse hinnani, on arvestusbaasi muutumise tõttu tõenäoline, et osa hindu langeb. Euroopa jaekaubanduses valitseb praegu väga tugev konkurents ja juhul, kui uus piisavalt lähedane hind eurodes pole atraktiivne, võidakse psühholoogilisest hinnakujundusest (vähemalt ajutiselt) loobuda.

Samuti ei pruugi hinda mõjutada mitte üksnes ostetava kauba kogus, vaid kauba kogus võib omakorda sõltuda uuest atraktiivsest hinnast. Selliste protsesside esinemisulatus on raske prognoosida, kuid tugeva konkurentsi tõttu võib eeldada, et need hakkavad toimuma, vähendades võimalikke inflatsioonilisi ja deflatsioonilisi surveid³.

Rahaillusioon

Rahaillusioon on majandusteaduses kasutatav termin, mille kohaselt tarbija kasutuses oleva rahahulga kasv või kahanemine hindade muutumisega võrdses ulatuses tekitab tarbijas eksliku mulje, nagu oleks tema ostujõud kasvanud või kahanenud. Rahaiillusioon tekib üldjuhul siis, kui tarbija arvestab valesi oma nn referentshinna, mille põhjal ta otsustab iga üksiku kauba suhtelise hinna üle.

Stabiilse hinnataseme korral on väga sobivaks referentshinnaks kasutuselolev rahaühik ise, kuna tarbija tunnetab hästi raha suhtelist ostujõudu. Kui aga kasutusele võetakse uus rahaühik, kaob senine referentshind, uue hinnaga harjumine võib võtta suhteliselt kaua aega ning vana referentshinna lihtsustatud konverteerimine põhjustada valesid järeldusi. Näiteks tundub tõenäoline, et tarbijad püüavad oma arvutusi lihtsustada, ümardades euro ja oma varasema rahvusvaluuta vahetuskurssi.

² Nt Hollandi keskpanga poolt läbi viidud küsitluse kohaselt on kuni 2/3 (jaekaubandus)hindu psühholoogiliselt kujundatud.

³ Nt praegu 350 gr kaaluva ja 1,99 Saksa marka maksva küpsisepaki uus hind eurodes oleks 1,0175. Kauba lähim atraktiivne hind on 3% väiksem – 0,99 eurot. Rakendades uut 0,99eurost hinda, võidakse aga näiteks vähendada küpsisepaki kaalu 350-lt grammilt 340-le. Kuigi selline protsess ei toimu väga kiiresti ja eeldab nõudlussignaali kandumist jaekaupmeestelt tootjatele, on selline kohanemine pikemas perspektiivis reaalne.

Näiteks Saksamaa ja Hollandi tarbijad satuvad silmitsi sama probleemi erinevate külgedega. Nende riikide rahvusvaluutade vahetuskursid on vastavalt 1 EUR = 1,95583 DEM ja 1 EUR = 2,20371 NGL. Kui mõlema riigi tarbijad kasutavad referentshinna arvutamiseks lihtsuse mõttes kurssi 1 EUR = 2 ühikut varasemat rahvusvaluutat, siis Saksa tarbija alahindab oma tegelikku ostujõudu ning vähendab nõudlust kaupade järele, Hollandi tarbija seevastu võib ülehinnata oma tegelikku ostujõudu ja suurendada tarbimist. Kui käärid eeldatava ja tegeliku olukorra vahel muutuvad piisavalt suureks, võib nõudlusepoolne surve kanduda üle ka hindadesse. Siiski ei tohiks uute, õigete ja eurodes noteeritud referentshindadega kohanemine võtta kuigi palju aega.

Suurbritannia kogemus aastast 1971

Üleminek ühisele rahaühikule korraga nii mitmes riigis toimub maailma ajaloos esimest korda ning seetõttu on euro kasutuselevõtu majanduslikku mõju varasemate kogemuste põhjal praktiliselt võimatu analüüsida. Isegi juhul, kui püüda leida ajaloost mõnda näidet analoogilisest rahaühiku vahetamisest ehk rahareformist (nt oma rahvusvaluutade kasutuselevõtt endistes NLi vabariikides), siis on praktiliselt kõik rahareformid olnud seotud kriisiolukordadega, kus nii marginaalseid näitajaid nagu need, millest me euro puhul huvitume, ei ole lihtsalt olnud võimalik mõõta. Valdav osa rahareforme on ju olnud seotud finantskriisi ning hüperinflatsiooniga, mille puhul täiendav inflatsiooniline mõju jääks tuvastamata isegi siis, kui see ulatuks paari protsendipunktini.

Kõige analüüsikõlblikum näide, mida sobib kõrvutada euro sularaha tulekuga, pärineb Suurbritanniast. Seal mindi 1971. aastal varem kasutatud naela, šillingi ning penni süsteemilt üle naela ja (uue) penni süsteemile. Varem koosnes üks nael 20st šillingist ja iga šilling omakorda 12st pennist, uues süsteemis aga koosnes üks nael 100st (uuest) pennist. Seega toimus sisuliselt raha konverteerimine, mille järgi iga uus penn võrdus 2,4 vana penniga⁴. Kuid konverteerimine oli üksnes osaline, sest käbele jäid seni kehtinud naelad ning üksnes šillingid asendati uute 5pennistega (st segadus oli maksimaalselt mõõdetav 5 penni ehk tänases vääringus 24,5 penni ehk 10,6 krooniga).

Kuigi kirjeldatud üleminek oli oma ulatuselt euro kasutuselevõttust tunduvalt tagasihoidlikum, valmistati seda ette väga põhjalikult. Rahasüsteemi muutmisest teatati juba 1965. aastal, enne üleminekut jagati inimestele abistavaid konverteerimistabeleid ning korraldati ülimalt ulatuslik teabekampania.

Nagu nüüd euroalal, olid tollal ka Suurbritannia tarbijad enne süsteemi muutmist hirmul, et ümardamine võib tekitada hinnatõusu. Tuginedes tollaseid sündmusi hiljem analüüsinud töödele, võib järeldada, et vähemalt 1971. aastal Suurbritannias osutusid inflatsiooniootused täiesti alusetuiks ning kogu üleminek kujunes eeldatust tunduvalt sujuvamaks.

⁴ 1971. aastal kasutusele võetud 1 penni tänane (toimunud inflatsiooni arvestav) väärtus on ligikaudu 8,5 penni ehk Eesti 2,12 krooni.

Hulgikaubandus ja tootjad

Erinevalt europiirkonnas elavast inimesest peaks Eesti keskmist tarbijat tunduvalt enam huvitama see, millist mõju võib europiirkonna jaehindade tõus avaldada hulgikaubandusele ning tootmisettevõtetele. Euroopa jaekaubanduses toimuv hinnakujundus ning sellega seotud kulud otseselt ju Eestit ei puuduta, sest meie impordipartneriks on kas tootja või hulgimüüja, mitte aga jaekaupmees.

Kui jaekaubanduse puhul on olemas võimaliku hinnatõusu allikad ning osaliselt saab hindade kasvu ka teoreetiliselt põhjendada, siis hulgikaubandus- ja ka tootmisettevõtetele puudub praktiliselt igasugune otsene vajadus hinnakujundust muuta. Erinevalt jaekaupmeestest on hulgikaupmeeste menüükulu marginaalne, psühholoogiline hinnakujundus kohatu ning rahaillusiooni tekkimine praktiliselt võimatu. Lisaks ei vaja hulgikaubandusettevõtteid aasta algul ka tavapärasemast suuremat kogust sularaha ega kannu suurema kassaseisuga seotud kulusid. Ainuke otsene kulu, mida hulgikaupmehed võivad kanda, on IT-kulu. Kuid tõenäoliselt on mitut valuutat tunnistav raamatupidamistarkvara hulgikaubandus- ja tootmisettevõtetes juba olemas ning euro tulekuga seotud IT-kulud seetõttu ka tunduvalt väiksemad.

Euro sularaha kasutuselevõtu mõjusid analüüsivates töodes on valdavalt jõutud järeldusele, et kuigi mitmel põhjusel on olemas reaalne oht jaehindade tõusuks, kujuneb euro sularaha käibeletuleku mõju suhteliselt tagasihoidlikuks⁵. Peamised võimalikku hinnakasvu piiravad tegurid on ajakirjanduse ning laiema üldsuse kõrgendatud tähelepanu ja väga tihe konkurents jaekaubandusturul. Lisaks suurendab kahe hinna (ühtaegu eurodes ja endises rahvusvaluutas) kasutamine paralleelkäibe perioodil hinnakujunduse läbipaistvust.

Kasvav hinnakonkurents europiirkonnas

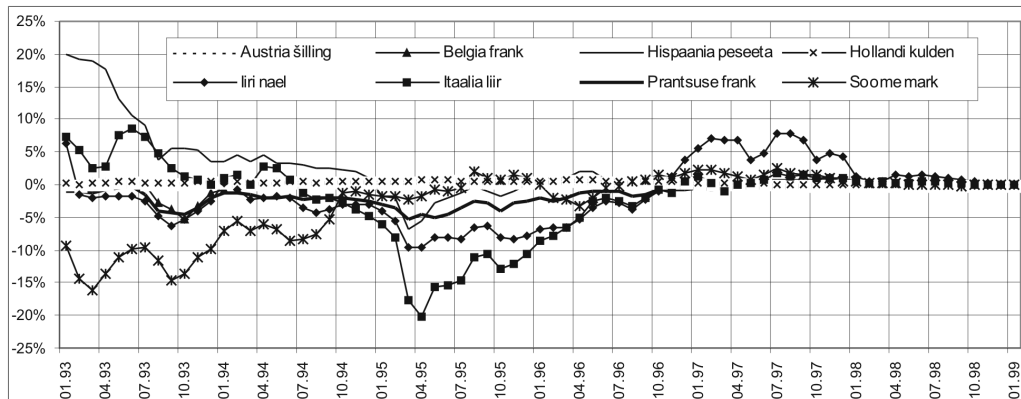
Euro lõpliku kasutuselevõtu üks peamisi positiivseid mõjusid pikemas perspektiivis on kasvav hinnakonkurents. Kuigi valuutakursid on olnud europiirkonnas fikseeritud ligi kaks aastat ning sellele eelnes ka suhteliselt pikk stabiilsete vahetuskurside periood (vt joonis 1), tekitavad vahetuskursid hindade võrdlemisel tavakodanikes jätkuvalt segadust. Seetõttu lihtsustab ühtne, 12 riigis kasutatav valuuta oluliselt riikidevahelist hinnavõrdlust ning suurendab seeläbi ka hinnakonkurentsi. Kasvava konkurentsi mõju peaks olema kõige tugevam suuremate tarbeesemete puhul (olmeelektronika, sõidukid jms). Siiski ei ühtlustu kaubanduslikud hinnad kohe, sest neid kujundavad ka muud tegurid, mis ei ole otseselt konkurentsiiga seotud.

⁵ Nt Euroopa Keskpank eeldas oma maikuisel prognoosis, et avalik huvi ning konkurents on piisavad selleks, et märgatavaid inflatsioonilisi mõjusid ei ilmne. Sama on järeldanud ka valdav osa sõltumatuid analüütikuid.

Väga vähetõenäoliste stsenaariumide korral, mille puhul on eeldatud, et kõik hinnad ümardatakse ülespoole, kõik kulud kantakse otsekohe tarbijaile üle ning seoses illegaalse majanduse püüuga vabaneda kogunenud sularahast tekib oluline nõudlusepoolne surve, leiti enamasti, et maksimaalne inflatsiooniline mõju ulatub 1%ni. Olgu veel kord toonitatud, et tegemist on äärmusliku stsenaariumiga, mille realiseerumisvõimalus on marginaalne.

Tabelis 1 on toodud sõiduauto Toyota Corolla jaemüügihinnad Euroopa Liidu liikmesriikides. Selle auto jaehind koos maksudega varieerub eurotsoonis kuni 1,52 korda (ELis tervikuna kuni 1,84 korda). Hinnad, millest on maha arvatud kohalikud maksud, erinevad tunduvalt vähem – vastavalt 1,19 ja 1,44 korda. Seega on näiteks autode puhul hinnakonkurentsi kasvu eelduseks ka see, et tulevikus ühtlustatakse sõidukite käibemaksu ning aktsiisi⁶.

Joonis 1. Euro peamiste komponentvaluutade vahetuskursid Saksa marga suhtes (erinevus lõplikest konversioonikurssidest, jaanuar 1999 = 0%)



Tabel 1. Toyota Corolla (1,4l 3dr) soovituslikud jaemüügihinnad Euroopa Liidus ja Eestis (eurodes, sulgudes hinnaindeks võrreldes minimaalse hinnaga, seisuga 1. mai 2001)

| | Ilma maksudeta | Koos maksudega | Hinnale lisanduvad maksud |
|---------------|----------------|----------------|---------------------------|
| Austria | 12 560 (119) | 16 278 (123) | 30% |
| Belgia | 11 543 (110) | 13 967 (106) | 21% |
| Hispaania | 11 137 (106) | 13 879 (106) | 25% |
| Holland | 11 314 (107) | 17 038 (129) | 51% |
| Iirimaa | 12 369 (117) | 18 612 (141) | 50% |
| Itaalia | 11 009 (105) | 13 211 (100) | 20% |
| Kreeka | 11 776 (112) | 15 162 (115) | 29% |
| Luksemburg | 11 543 (110) | 13 274 (100) | 15% |
| Portugal | 12 425 (118) | 18 352 (139) | 48% |
| Prantsusmaa | 12 045 (114) | 14 406 (109) | 20% |
| Saksamaa | 12 342 (117) | 14 316 (108) | 16% |
| Soome | 10 528 (100) | 20 034 (152) | 90% |
| Rootsi | 13 309 (126) | 16 731 (127) | 26% |
| Suurbritannia | 12 054 (114) | 15 068 (114) | 25% |
| Taani | 9 185 (87) | 24 263 (184) | 164% |
| Eesti * | 9 286 (88) | 11 172 (85) | 20% |

⁶ Sõiduaudod koos postimüügi tellimustega on peamised erandid Euroopa Liidu kaupade vaba liikumise põhimõttes. Nimelt peab uue (uuem kui kuus kuud või sõitnud vähem kui 6 000 km) sõiduauto soetaja tasuma maksud vastavalt selle riigi maksukorraldusele, kus on tema püsielukoht. Ka auto tuleb registreerida riigis, kus püsivalt elatakse.

Kuigi euro on olnud kontorahana kasutusel juba ligi kolm aastat ning kogu selle aja jooksul on ka komponentvaluutade omavahelised kursid olnud täielikult fikseeritud⁷, ei ole valdav osa jaehindu seni oluliselt ühtlustunud. Selle peamiseks põhjusteks peetakse lisaks erinevale maksutasemele ka juba varem mainitud tarbijate madalat teadlikkust vahetuskursside suhtes ning erinevat tulutaset.

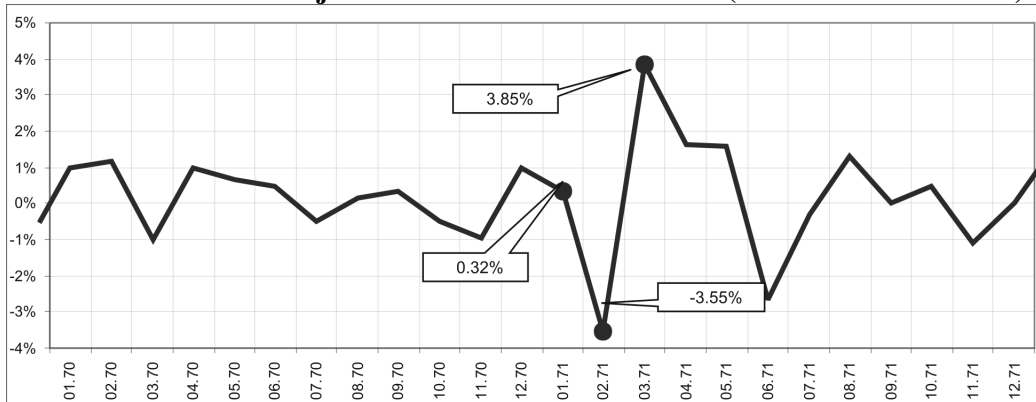
Juhul kui hinnad lähitulevikus ühtlustuvad, on selle üheks aluseks eurosooni riikide vahelise väliskaubanduse oluline kasv. Kogu protsess põhineb valdavalt piirkondlikul spetsialiseerumisel, lähtuvalt suhtelistest tootmiseelistest ning seeläbi suurenevast keskmisest tootlikkusest. Produktiivsuse kasv omakorda tagab pikaajalise tootmispotentsiaali kasvu. Need protsessid aga võivad võtta aastaid ja on väga tihedalt seotud liikmesriikide ning ELi muude majanduspoliitiliste (majanduskeskkonda liberaliseerivate ja riikide konkurentsipositsioone võrdsustavate) otsustega.

Lühiajalised muutused tarbijate käitumises

Elanike tarbimiskäitumise mõningast lühiajalist muutumist eurosoonis oodatakse vahetult enne ja pärast üleminekut ühisele sularahale. Eeldatakse, et kodumajapidamised teevad osa tuleva aasta algusse planeeritud oste käesoleva aasta lõpul ja lükkavad osa järgmise aasta alguses tekkivaid ostusoove mõne kuu võrra edasi. Selle põhjuseks peetakse võimalikku uue sularaha võõristamist, mistõttu majapidamised võivad külmutada mõned ostud seniks, kuni nad tunnevad end uue rahaga kauplemisel mugavamalt ning turvalisemalt.

Suurbritannia 1971. aasta kogemus näitas, et koos sajandiksüsteemi kasutuselevõtuga toimus veebruaris, mil uut süsteemi rakendama hakati, jaekaubanduskäibe mahu oluline langus. Kui aastail 1968–1973 oli kuu keskmine käibe kasv 0,22%, siis 1971. a veebruaris toimus koguni 3,55% line langus (vt joonis 2). Kuna jaanuaris oli käibe kasv marginaalselt, märtsis aga oluliselt keskmisest kõrgem, siis jäi kolme kuu keskmine jaekaubanduskäibe kasv senisele keskmisele tasemele.

Joonis 2. Suurbritannia jaekaubanduskäibe kuukasvud (sesoonselt tasandatud)



⁷ Erandiks on Kreeka, kes liitus eurosooniga 1. jaanuarist 2001. Kreeka drahmi vahetuskursi eelseisev fikseering avalikustati juba 2000. a juunis.

Eurotsoonis võib oodata umbes samasugust või siis pigem väiksemat mõju. Tarbijate tasakaalukamat käitumist 2002. aasta alguses toetab laialdasem sularahata maksete kasutamine (valdavalt pangakaardid) ning asjaolu, et vähemalt esialgu on siltidel hinnad ka senises rahvusvaluutas (kuigi Suurbritannias kasutatud konverteerimistabeleid võib pidada sellega samaväärseiks)⁸.

Illegaalse majanduse sularahavarud

Illegaalse majanduse osakaalu ELi liikmesriikide sisemajanduse koguproduktis hinnatakse valdavalt 10–30%ga. Sealhulgas loetakse varimajanduse osa lõunapoolsetes riikides Euroopa keskmisest mõnevõrra kõrgemaks. **Varimajandus Euroopas – see ei ole mitte üksnes tulu otsesest kuritegevusest** (nt narkokaubandus, prostitutsioon, väljapressimised, vargused), **vaid ka registreerimata tulu muidu legaalsest tegevusest** (valdavalt maksude tasumata jätmine sellistel raskesti jälgitavatel teenindusaladel, nagu näiteks toru- ja elektritööd).

Kuna varimajanduse jaoks on kõige kindlam rikkuse akumulatsiooni vahend täielikku anonüümsust tagav sularaha, siis on illegaalsel sektoril 2001. aasta lõpul vajadus vahetada ümber suurem kogus sularaha. Kui illegaalse majanduse väiksematel osalistel (valdavalt legaalse tegevuse tulusid varjavatel inimestel) ei ole oma sularaha vahetada tõenäoliselt keeruline, siis laiema haardega organiseeritud grupeeringuil on suuri probleeme⁹. Et neid vältida, võivad varimajandusega seotud inimesed püüda enne aasta lõppu vahetada oma euro komponentvaluutades sularaha ümber eurotsooni mittekuuluvate riikide valuutade vastu (nt USA dollar, Šveitsi frank jms). Illegaalse majanduse võimalikku püüdlust vabaneda euro komponentvaluutadest on peetud ka üheks euro senise nõrkuse põhjuseks. Kuid varimajanduse käes olev sularahakogus on siiski tõenäoliselt liialt tagasihoidlik selleks, et oluliselt mõjutada euro vahetuskurssi pikema aja vältel.

Illegaalse majandussektori teine võimalus on suunata peagi kasutuks muutuv sularaha tarbimisse. Näiteks on eurotsoonis täheldatud luksuskaupade müügi märkimisväärselt suuremat kasvu kui USAs¹⁰. Teoreetiliselt võib suurem luksuskaupade nõudlus omakorda põhjustada inflatsioonilist survet, kuid kuna luksuskaupade sektor on muust kaubandusest suhteliselt eraldi, siis sealne hinnasurve ei avaldu suure tõenäosusega muudes sektorites ja on tavatarbija jaoks suhteliselt marginaalne tegur. Seda tänu nii luksuskauba väiksele osakaalule ostukorvis kui ka teise ringi efekti tekkimise väga väiksele tõenäosusele.

⁸ Kaubandusettevõtted peavad kasutama hindu rööbiti rahvusvaluutas ja eurodes vähemalt valuutade paralleelkäibe lõpuni.

⁹ Euroopa Komisjoni direktiiv nõuab, et liikmesriigid tagaksid kõigi üle 15 000 euro suuruste finantstehingute läbiviijate identifitseerimise.

¹⁰ Nt Gucci Grupi käive Euroopas suurenes 2001. a II kvartalis 10,4%, samal ajal kui USAs kasvas käive üksnes 0,6%. Esimeses kvartalis olid samad näitajad 19,3 ja -4,7%.

Liias kogunenud sularaha kasutamine

Mõned analüütikud on avaldanud kartust, et koos komponentvaluutade kadumisega avastab ka osa täiesti legaalse majandustegevusega seotud kodumajapidamisi, et nende sularahavarud on liiga suured. Neid võidakse siis kulutada tarbimiseks, vahetada euro sularahaks või panna eurodes pangakontole. Sellise tegevuse mõju nõudluse suurenemisele on siiski üsna tagasihoidlik, kuna "ootamatult avastatavad" rahasummad on tõenäoliselt suhteliselt väikesed ja tundub küllaltki reaalne, et suurem osa liiasest sularahast vahetatakse eurodeks.

Euro sularaha mõju vahetuskursile

Kui 2001. aastal on avaldatud kahtlus, et USA dollari tugevnemise põhjuseks on olnud ka Euroopa (sh Kesk- ja Ida-Euroopa) varimajanduse püüd vabaneda euro komponentvaluutadest, osutub tõeks, siis võib 2002. aasta alguses oodata vastassuunalist survet euro vahetuskursile. Samuti võib edukas ühise sularaha käibeletulek mõjuda eurot tugevdava psühholoogilise tegurina, kuivõrd virtuaalraha on viimaks materialiseerunud ja kogu pikk eurole ülemineku protsess tagasipöördumatult lõpule jõudnud. Samas ei tohiks need kaks tegurit olla olulisemad kui fundamentaalsed tegurid, millel vahetuskursid põhinevad, ning need suudavad heal juhul tekitada üksnes lühiajalisi kõikumisi ümber põhjendatud vahetuskursi.

Sularaha konverteerimiskulu kadu

Üks peamisi argumente, millega euro sularaha kasulikkust tavakodanikele on selgitatud, on EMU liikmesriikide seniste rahvusvaluutade sula- ja kontoraha ostu-müügikursside kadumine. Lähiajal on see tõenäoliselt üks väheseid otseseid kasusid, mida iga tavakodanik võib enda jaoks välja arvutada. Kuna aga valdav osa Euroopa elanikkonnast on suhteliselt paikne ning teistes EMU riikides olles kulutatakse üsna tagasihoidlik osa oma tuludest, siis kodumajapidamised küll tunnetavad otseselt konverteerimiskulude kadumist, kuid selle mõju on suhteliselt väike.

EMU liikmesriikide vahelise kaubandusega tegelevad ettevõtted on euro kasutuselevõtuga seotud kasu suures ulatuses juba kätte saanud. Kui püsivalt fikseeritud kursiga euro komponentvaluutade sularahavahetus kätkeb endas seni veel füüsilise käitlemise kulu, mille klient peab valuutavahetajale korvama, siis kontoraha konverteerimiskulu languse positiivne mõju avaldus suures ulatuses juba seoses euro komponentvaluutade kursside lõpliku fikseerimise ning euro kontoraha kasutuselevõtuga 1999. aastast.

II. EURO MÕJUD EESTILE

Kui iga europiirkonna kodanik seisab 2002. aasta alguses silmitsi oluliste muutustega, siis väljaspool europiirkonda asuvatele Eesti elanikele on muutuste mõju tunduvalt kaudsem ja tagasihoidlikum. **Eesti majanduskeskkonna seisukohalt võib eristada kaht mõju avaldumise viisi: eurotsoonis ilmnunud mõjude ülekandumine Eestisse ja Eestis otseselt avalduvad tegurid.** Kahjuks tuleb märkida, et kui selle mõju prognoos, mida euro kasutuselevõtt europiirkonna majandusele avaldab, on suhteliselt spekulatiivsel alusel, siis hinnangu andmine Eestit mõjutavate protsesside esinemistõenäosusele ning tugevusele on omakorda suurusjärgu võrra komplitseeritum.

Mõjude ülekandumine eurotsoonist Eestisse

Eurotsooni jaehindade võimaliku tõusu ülekandumine

Isegi juhul, kui eurotsoonis toimub mõningane hinnataseme kasv, leiab põhiosa sellest aset jaekaubanduses ning selle otsene ülekandumine Eestisse on vähetõenäoline¹¹. Seda kahel põhjusel. Esiteks tuleb hinnatõus eurotsoonis väga tagasihoidlik. Teiseks on jaekaubakäive Eesti ja eurotsooni vahel liiga väike selleks, et jaehindade kallinemine eurotsoonis kanduks ka Eestisse, seda enam, et Eesti ja eurotsooni jaekaupmehed omavahel ei konkureeri. Lisaks on hinnad Eestis ja eurotsoonis liialt erinevad selleks, et isegi paari protsendipunkti suurune jaehindade ühekordne tõus eurotsoonis võiks kiirendada nominaalset hinnaühildumist – euro kasutuselevõtt ei vähenda ei maksumasemete ega ka hinnaerinevustega tihedalt seotud tulutasemete erinevust.

Võimaliku hinnatõusu mõju Eesti väliskaubandusele

Nagu eelpool märgitud, võib mitmete tegurite (hindade ülespoole ümardamine, psühholoogiline hinnakujundus, kulude kohene ülekandmine tarbijahinda jms) avaldumise kõige mustemate stsenaariumide korral europiirkonna jaekaubanduses aset leida tagasihoidlik hinnatõus. Kuna valdavalt on tegu üksnes jaekaubandusliku fenomeniga, siis selle mõju kandumine hulgihindadesse ja sealt edasi tootjahindadesse on veel mitmeid kordi marginaalsem. **Eeldades, et Eesti kaupmehed omavad sidemeid kas otse tootjate või siis hulgikaupmeestega, mitte aga jaekaupmeestega, on ka selge, et europiirkonna jaekaubandusettevõtete hinnakujunduse ja kulude ülekandumise otsene mõju Eestis suure tõenäosusega ei avaldu.** Ka mõju, mida avaldab euro komponentvaluutades noteeritud arvete konverteerimisel nende ülespoole ümardamine, on marginaalne (maksimaalselt 0,01 euro ulatuses tehtavad ümardused suure mahuga tehingute puhul olulist rolli ei mängi).

¹¹ See väide tugineb eeldusel, et võimalik jaehindade kasv ei ole piisavalt suur inflatsioonispiraali käivitamiseks.

Kasvava konkurentsi ja majandusaktiivsuse mõju

Ühisraha kasutuselevõttust oodatakse peamiselt seda, et see suurendab majanduslikku integratsiooni ning riikidevahelist kaubandust. Juhul, kui need lootused täituvad, annab eurotsooni pikaajalise majanduskasvu potentsiaal kindlasti täiendavat jõudu ka Eesti majandusele, sest suurem osa Eesti eksportpartnereid on just europiirkonnas¹². Krooni seotuse kaudu euroga suureneb nende osakaal tõenäoliselt veelgi.

Siiski ei ole ühisraha võimalik positiivne mõju eurotsooni majanduskasvule seotud üksnes sularaha kasutuselevõttuga. Kõige fundamentaalsemad protsessid toimusid juba 1999. aastal, mil algas EMU kolmas etapp ning fikseeriti pöördumatult rahvusvaluutade omavahelised vahetuskursid.

Ristsubsideerimise kadumise mõju

Juhul kui tänu suuremale läbipaistvusele hinnakonkurents kogu europiirkonnas (ennekõike suuremate kaupade puhul) kasvab, võivad mõningad kaubad senistes suhteliselt madalama hinnatasemega riikides kallineda ja vastupidi. Selle põhjuseks on tootjate ja müüjate vajadus säilitada oma keskmine kasumlikkus. Kuna Eesti kuulub valdavalt madalama hinnatasemega riikide hulka, võib ristsubsideerimist meenutava hinnakujunduspoliitika osatähtsuse vähenemine tuua Eestis kaasa hinnatõusu. Kallineda võivad eelkõige need kaubad, millel on eurotsooni sees suhteliselt lihtne riigipiire ületada jaekaubandusettevõtete kaudu (st kui hulgikaubandusest jääb väheseks). Ennekõike võivad sellisteks kaupadeks olla sõidua autod ja olmeelektronika, vähemal määral ka mõned muud tarbekaubad (rõivad, jalatsid jms).

See protsess ei toimu kuigi kiiresti ning selle ulatus sõltub iga majandusharu spetsiifikast (peamiselt iga kauba või teenuse nõudlusest ja pakkumisest ehk sellest, milline on nõudluse hinnaelastsus eri riikides ja kui oluline on neis kauba tootmise mastaabiefekt).

Euro otsesed mõjud Eestile

Seniste välisarveldusvaluutade kadumine

2001. aasta augustis sooritati Eestis eurodes ja euro komponentvaluutades tehtud väliskaubandustehingutest otseselt eurodes üksnes 35–44% (vt tabel 2 ja joonis 3). 2002. aasta alguses peab see näitaja olema 100%, sest rahvusvaheliste maksete sooritamine euro komponentvaluutades muutub võimatuks. Selleks ajaks on eurodesse konverteeritud kõik senised komponentvaluutade kontod ning komponentvaluutade kontoraha ost ei ole enam võimalik.

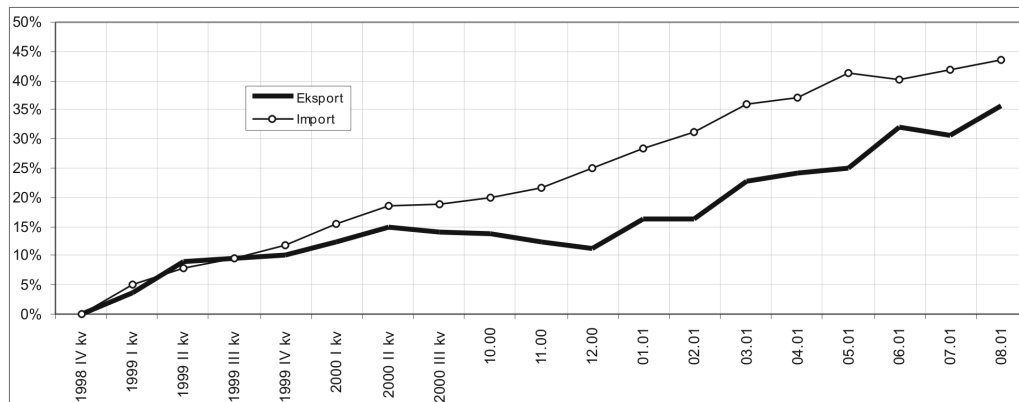
¹² Eesti suurimad väliskaubanduspartnerid väljaspool eurotsooni on Rootsi (20% ekspordist), Läti (7%), ja Leedu (3%).

Kui valuutade ostu- ja müügikursid alaneksid maksimaalselt – euro ja Saksa marga tasemele – (vt tabel 3), võidaks väliskaubandussektor ekspordi- ja imporditehinguist kokku üksnes pisut enam kui 30 miljonit krooni aastas. See tähendab, et kroonides arvestatud impordihinnad võiksid alaneda kuni 0,016% ja ekspordihinnad tõusta kuni 0,022%, mõjutamata euro komponentvaluutades noteeritud hindu ja Eesti konkurentsivõimet. Nii väikese ulatusega teguri mõju Eesti majanduskeskkonnale tervikuna on marginaalne.

Tabel 2. Euro osakaal eurodes ja euro komponentvaluutades sooritatud Eesti väliskaubandustehingutes

| | Ekspord | Import |
|----------------|---------|--------|
| 1998 IV kv | 0,1% | 0,0% |
| 1999 I kv | 3,5% | 5,1% |
| 1999 II kv | 9,0% | 7,7% |
| 1999 III kv | 9,7% | 9,6% |
| 1999 IV kv | 10,0% | 11,9% |
| 2000 I kv | 12,4% | 15,5% |
| 2000 II kv | 15,0% | 18,5% |
| 2000 III kv | 14,0% | 18,8% |
| oktoober 2000 | 13,8% | 19,8% |
| november 2000 | 12,4% | 21,8% |
| detsember 2000 | 11,4% | 25,1% |
| jaanuar 2001 | 16,4% | 28,3% |
| veebruar 2001 | 16,2% | 31,1% |
| märts 2001 | 22,7% | 36,1% |
| aprill 2001 | 24,3% | 37,1% |
| mai 2001 | 24,9% | 41,2% |
| juuni 2001 | 32,1% | 40,1% |
| juuli 2001 | 30,6% | 41,8% |
| august 2001 | 35,8% | 43,5% |

Joonis 3. Euro osakaal eurodes ja euro komponentvaluutades sooritatud väliskaubandustehingutes



Tabel 3. Euro ja selle komponentvaluutade (ülekannderaha) ostu- ja müügikursi erinevus Eesti Panga ametlikust kursist

| | Eesti Ühispank | | Hansapank | | Sampo Pank | |
|-------------------|----------------|-------|-----------|-------|------------|-------|
| | ost | müük | ost | müük | ost | müük |
| Austria šilling | -0,40% | 0,40% | -0,40% | 0,43% | -0,35% | 0,35% |
| Belgia frank | -0,40% | 0,39% | -0,48% | 0,42% | -0,35% | 0,34% |
| Euro | -0,30% | 0,30% | -0,29% | 0,31% | -0,27% | 0,28% |
| Hispaania peseeta | -0,36% | 0,38% | -0,57% | 0,49% | -0,30% | 0,35% |
| Hollandi kulden | -0,40% | 0,40% | -0,39% | 0,41% | -0,35% | 0,35% |
| Iiri nael | -0,40% | 0,40% | -0,39% | 0,41% | -0,35% | 0,37% |
| Itaalia liir | -0,41% | 0,39% | -0,99% | 0,87% | -0,33% | 0,33% |
| Portugali eskuudo | -0,31% | 0,45% | | | | |
| Prantsuse frank | -0,40% | 0,40% | -0,39% | 0,43% | -0,35% | 0,35% |
| Saksa mark | -0,30% | 0,30% | -0,30% | 0,31% | -0,25% | 0,25% |
| Soome mark | -0,40% | 0,40% | -0,40% | 0,41% | -0,38% | 0,35% |

Andmed: Kommertspankade kodulehed internetis, seisuga 15. oktoober 2001

Kontode konverteerimine

Seoses euro komponentvaluutade kadumisega tuleb ümber konverteerida kõik senistes rahvusvaluutades noteeritud pangakontod Eesti kommertspankades. **Kui tavaolukorras tooks selline konverteerimine konto valdajale kaasa konverteerimiskulud, siis antud juhul on Eesti kommertspangad otsustanud kontode konverteerimisel järgida europaühenduse pankadele Euroopa Komisjoni poolt antud soovitusi ning head tava. See tähendab, et seniste rahvusvaluutade kontod konverteeritakse eurodesse ümber tasuta ja vastavalt Euroopa Liidu Nõukogu (*Council of the European Union*) poolt fikseeritud vahetuskurssidele** (vt tabel 4). Konverteerimine ei avalda mõju ka tähtajalistele hoiustele, sest nende intressiarvestus ei katke ja intressimäär ei muutu.

Kuna kommertspankadele endile tekitab kontode konverteerimine siiski kulusid (täiendav töökoormus, klientide informeerimine, IT-kulud jms), siis pole välistatud võimalus, et nad soodsa juhuse tekkimisel kannavad need kulud ikkagi klientidele üle.

Tabel 4. Euroopa Liidu Nõukogu poolt kinnitatud euro ja selle komponentvaluutade pöördumata noteeringud

| | | |
|--------|----------|-------------------|
| 1EUR = | 13,7603 | ATS (Austria) |
| | 40,3399 | BEF (Belgia) |
| | 166,386 | ESP (Hispaania) |
| | 2,20371 | NLG (Holland) |
| | 0,787564 | IEP (Iirimaa) |
| | 1936,27 | ITL (Itaalia) |
| | 340,750 | GRD (Kreeka) |
| | 40,3399 | LUF (Luksemburg) |
| | 200,482 | PTE (Portugal) |
| | 6,55957 | FRF (Prantsusmaa) |
| | 1,95583 | DEM (Saksamaa) |
| | 5,94573 | FIM (Soome) |

Sularahasäästude vahetus

Euro komponentvaluutade sularaha omavatel isikutel tekib siiski konkreetseid täiendavaid kulusid või kaotusi. Kuna veel pole selge, millisel alusel 2002. aasta alguses komponentvaluutasid eurodeks hakatakse vahetama, siis on ka vahetuskulu võimalik vaid väga kaudselt hinnata. Eeldades näiteks, et vastava valuuta vahetamine toimub praeguste valuutakursside järgi ja krooni alusel ning et euro müügikurss kujuneb võrdväärseks senise Saksa marga omaga (vt tabel 5), saab kaudselt tuletada iga rahvusvaluuta eurodeks konverteerimise kulud. Näiteks Soome markade vahetamine eurodeks läheks Eesti Ühis pangas maksma 1,56%, Prantsuse frankide vahetus 3,45% ning Kreeka drahmide vahetus koguni 4,86%. Saksa markade vahetamine eurodeks maksaks samadel tingimustel üksnes 0,88%.

Selline vahetuskulu tuleb kanda peamiselt eraisikuil. Muudel majandusagentidel võib esineda vajadus hoida oma sääste sularahas üksnes juhul, kui nad soovivad varjata oma tulusid. Kuigi tundub, et varimajanduse peamine maksevahend on USA dollar, mis euro komponentide hulka ei kuulu, võib näiteks kaubanduses või teeninduses töötavil majandusagentidel olla kogunenud suurem hulk euro komponentvaluutasid sularahas. Euro komponentvaluutade sularaha akumulatsiooni peamiseks allikaks on turism europiirkonnast, eelkõige Soomest.

Tabel 5. Euro komponentvaluutade (sularaha) ostu- ja müügikursi erinevus Eesti Panga ametlikust kursist.

| | Eesti Ühispank | | Hansapank | | Sampo Pank | |
|-------------------|----------------|-------|-----------|-------|------------|-------|
| | ost | müük | ost | müük | ost | müük |
| Austria šilling | -3,17% | 1,31% | -2,95% | 1,53% | -2,80% | 1,15% |
| Belgia frank | -3,50% | 1,30% | -2,93% | 1,58% | -2,80% | 1,14% |
| Hispaania peseeta | -3,34% | 1,02% | -3,23% | 1,55% | -3,10% | 1,02% |
| Hollandi kulden | -2,90% | 1,00% | -2,92% | 1,51% | -2,80% | 0,90% |
| Iiri nael | -6,00% | 1,00% | | | | |
| Itaalia liir | -3,48% | 1,47% | -3,47% | 2,10% | -3,29% | 1,31% |
| Kreeka drahm | -4,40% | 6,49% | | | -5,05% | 4,53% |
| Prantsuse frank | -3,00% | 1,50% | -2,93% | 1,52% | -2,80% | 1,40% |
| Saksa mark | -0,44% | 0,44% | -0,50% | 0,49% | -0,38% | 0,41% |
| Soome mark | -1,12% | 0,65% | -1,11% | 0,91% | -1,01% | 0,50% |

Andmed: Kommertspankade kodulehed internetis, seisuga 15. oktoober 2001

Konverteerimiskursside hinnavahed võivad 2002. aasta alguses ka väheneda, juhul kui sularahavahetusega tegelevad ettevõtted hakkavad omavahel konkureerima turule tuleva märkimisväärse koguse sularaha pärast.

Kuigi paralleelkäibe periood kestab Euroopas üksnes kaks kuud, ei tohiks komponentvaluutade sularaha ümbervahetamine Eestis kellelegi probleemiks kujuneda. Kõige negatiivsemate, kuid väga vähetõenäoliste stsenaariumide korral võib kommertspankadel olla aasta esimestel päevadel raskusi vajaliku koguse euro sularaha väljastamisega. Kuna komponentvaluutade kokkuost võib 2001. a detsembris teadaoleva info kohaselt kesta mõnes pangas kuni 2002. aasta lõpuni, ei saa kellelgi jääda soovitatav sularaha ümber vahetamata. Kui pikaks tegelik vahetusperiood kujuneb, see sõltub siiski pankade endi otsustest, mistõttu valuutade ümbervahetamise periood võib olla ka lühem. Ainus võimalik risk seisneb aga selles, et aasta esimestel päevadel võib tekkida paanika ja kõik euro komponentvaluutasid sularahana omavad

isikud ruttavad seda otsekohe ümber vahetama. Eesti Panga korraldatud teabekampaania peaks aitama seda ohtu oluliselt vähendada.

Sularaha konverteerimiskulu vähenemine

Sularaha otsene konverteerimine on suure tõenäosusega see kanal, mille kaudu Eesti elanik kõige rohkem tunnetab euro sularaha kasulikkust. Kuna euro sularaha ostu- ja müügikursi vahe ei kujune tõenäoliselt suuremaks senise Saksa marga omast ning euro koosseisu kuulub ka mitme olulise turismiriigi valuuta (Kreeka, Hispaania, Prantsusmaa), mille kursipreemiad on Saksa marga omast tunduvalt kõrgemad, siis võib turistide valutavahetuskulu kahaneda rohkem kui ühe protsendipunkti võrra. Eriti palju võidavad need turistid, kes reisivad sellistesse eurosooni riikidesse, mille valuuta hankimisega on Eestis olnud probleeme (nt oktoobrikuu seisuga ei müünud ükski kommertspank sularahana Portugali eskuudosid) või nende ost on olnud väga kallis. Seni on turistid olnud tihti sunnitud ostma algul mõnda muud enamkasutatavat välisvaluutat (usutavasti valdavalt Saksa markasid) ning tasuma seetõttu kahekordse vahetuskulu.

Eesti Panga roll

Eesti Pank on aktiivselt kaasa aidanud selleks, et euro sularaha käibeletulekuga seotud riskid oleksid Eesti jaoks minimaalsed. Korraldatud on ulatuslik teabekampaania, et teadvustada avalikkust eurosoonis toimuvast rahatähtede vahetusest ja sellega kaasnevast. Samuti on avalikkusele tutvustatud eurosooni uusi rahatähti. Lisaks aitab Eesti Pank varustada krediidasutusi euro sularahaga.

Eesti rahasüsteemi jaoks ei too 2002. aasta mingeid muudatusi ning Eestis jääb seadusliku maksevahendina endiselt käibele Eesti kroon.

III. KOKKUVÕTE

Kuigi 2002. aasta toob Euroopa Liidu 12 riigis tavakodanike jaoks kaasa suured muutused, piirdub euro sularaha kasutuselevõtu nähtav mõju keskmise Eesti elaniku jaoks siiski üksnes uute hindadega võõrkeelsete telekanalite reklaamiklippides ning senisest väiksemate ostu-müügikursside tabelitega valuutavahetuspunktides.

Pisut otsesemalt mõjutab euro sularaha käibeletulek Euroopas tihedamini reisivate inimeste elu. Kuid ka siin piirdub suurem muutus esialgu harjumatu hindade ning uute rahatähtede ja müntidega. Heal juhul lisandub sellele enne teeasumist ka mõnevõrra madalam välisvaluuta ostukurss.

Euro sularaha kasutuselevõtt on üks osa Euroopa pikemaajalisest majanduslikust integratsioonist ning eraldi euro sularaha kasutuselevõttu ei tasuks üle tähtsustada. Hoolimata sellest, et ühise sularaha rakendamine on protseduur, mille kaudu Euroopa Majandus- ja Rahaliidu idee jõuab esmakordselt liidu iga kodanikuni, toimusid kõige olulisemad muutused tegelikult 1999. aasta alguses, mil käivitus EMU kolmas staadium. Valuutakursside lõplik fikseerimine oli hetk, millest alates kadus nii rahvusvahelistelt finantsturgudelt kui ka Euroopa riikide vahelisest kaubandusest olulises ulatuses ebamäärasust. See omakorda lõi eeldused edasiseks majanduslikuks integratsiooniks liidu riikide vahel ja suuremaks majanduskasvuks kogu europiirkonnas. Sellest majanduskasvust tõuseb tulu ka Eestile, sest praegusse europiirkonda kuulub oluline osa Eesti väliskaubanduse sihtriikidest. Samas ei tohiks eeldatavate mõjude avaldumise suhtes kannatamatu olla, kuna igasugune majanduslik ümberkorraldus nõuab aega ning mõjude avaldumine täiel määral võib võtta aastakümneid.