

P A U L O N
S Ä Ä T I Ö



K O R K E A N
H I N T A T A S O N
S U O M I

KORKEAN
HINTATASON
SUOMI

Pentti Forsman
Pertti Haaparanta
Arja Kinnunen
Ilkka Lehtinen
Paavo Okko
Matti Pohjola
Kai Torvi
Matti Virén

KORKEAN HINTATASON SUOMI

LUKIJALLE

Paulon Säätiö perustuu Reko ja Hulda Paulon sekä heidän tyttärensä Marja Paulon elämäntyöhön ja tavoitteisiin. Marja Paulon testamentin mukaan hänen omaisuutensa oli kokonaisuudessaan luovutettava pohjarahastoksi Paulon Säätiölle, jonka tuli edistää, tukea ja kehittää lääketieteellistä tutkimustyötä, kuva- ja säveltaidetta sekä liikesivistyksellistä tutkimus- ja koulutustyötä.

Oikeusministeriö hyväksyi säätiön säännöt tammikuussa 1966.

Säätiön hallituksen puheenjohtajana toimi sen perustamisesta vuoteen 1988 saakka pääkonsuli Veikko Palotie. Hänen johdollaan säätiön varallisuus kasvoi ja sen toiminta kehittyi. Säätiö jakoi apurahoja 4 milj. markkaa vuonna 1989 ja 4,5 milj. markkaa vuonna 1990.

Suomi on 1980-luvulla voimakkaasti vaurastunut. Samanaikaisesti on hintatasomme noussut niin, että maamme on nyt eräs kalleimmista OECD-maista. Tästä aiheutuu vuosi vuodelta vaikeampia ongelmia. Ongelman syiden ja seurausten selvittämiseksi Paulon Säätiö on päättänyt rahoittaa asiaa koskevaa tutkimusta. Apurahoja tähän tarkoitukseen on myönnetty kuudelle tutkijalle ja tutkimusryhmälle, joiden työn tulokset julkaistaan tässä teoksessa. Artikkeleissa esitetyt näkemykset ja kannanotot ovat luonnollisesti kirjoittajien omia, eivätkä ne välttämättä vastaa kirjoittajien taustayhteisöjen taikka Paulon Säätiön kantaa. Lausun kirjoittajille parhaat kiitokseni ja toivon, että tämä Paulon Säätiön 25-vuotisjuhlan vuotena julkaistava teos olisi hyödyksi haettaessa ratkaisuja maamme korkean hintatason aiheuttamiin ongelmiin.

Helsingissä, tammikuussa 1991

Kauko Sipponen
OTT, Tampereen yliopiston kansleri
Paulon Säätiön hallituksen puheenjohtaja

SISÄLLYS

LUKIJALLE.....	5
Arja Kinnunen - Ilkka Lehtinen HINTATASOVERTAILU SUOMI - TÄRKEIMMÄT OECD-MAAT	9
Paavo Okko SUJETUN SEKTORIN LAAJUUDEN ONGELMA SUOMESSA	33
Pentti Forsman - Pertti Haaparanta HINNAT JA VAIHTOSUHDE: ONKO SUOMEN HINTATASO EPÄTASAPAINOSSA?	53
Matti Pohjola TULOPOLIITTINEN NEUVOTTELUJÄRJESTELMÄ JA HINTATASO	73
Matti Virén INSTITUUTIOT, RAKENTEET JA POLITIIKKA HINTATASOON VAIKUTTAVINA TEKIJÖINÄ	89
Kai Torvi LUONTOISETUJEN VAIKUTUKSESTA HINTATASOON	107

KIRJOITTAJAT

Pentti Forsman	VTK, tutkija, Suomen Pankki
Pertti Haaparanta	PhD, vs. professori, Helsingin kauppakorkeakoulu
Arja Kinnunen	YTM, yliaktuaari, Tilastokeskus
Ilkka Lehtinen	VTK, suunnittelija, Tilastokeskus
Paavo Okko	KTT, professori, Vaasan korkeakoulu
Matti Pohjola	PhD, tutkimusohjaaja, Elinkeinoelämän tutkimuslaitos
Kai Torvi	VTK, tutkimusasiamies, Elinkeinoelämän Valtuuskunta
Matti Virén	VTT, professori, Turun yliopisto

Arja Kinnunen - Ilkka Lehtinen

HINTATASOVERTAILU SUOMI -
TÄRKEIMMÄT OECD-MAAT

1. JOHDANTO

Verrattaessa kahden tai useamman maan kuluttajahintoja käytetään vertailuissa usein valuuttojen vaihtokursseja sellaisinaan. Vaihtokurssit vaihtelevat useista eri syistä ja voivat antaa väärän kuvan maiden välisistä hintaeroista. Vaihtoehtoinen ja mielestämme parempi tapa verrata eri maiden kuluttajahintoja on käyttää niin sanottua ostovoimapariteettimenetelmää, Purchasing Power Parities (PPP). Menetelmä antaa tavallaan oikean vaihtokurssin ja tämän avulla saadaan selville maiden väliset todelliset hintaerot. Ongelmistaan huolimatta menetelmä antaa hyvän perustan kansainvälisille hintavertailuille.

Maiden väliset hintaerot eivät kerro vielä kansalaisten ostomahdollisuuksista. Ostomahdollisuudet riippuvat ennemminkin käytettävissä olevien tulojen suhteesta hintoihin. Kansainvälisesti keskimääraistä korkeammalla hintatasolla ei ole suurta merkitystä kansalaisten ostovoimaan, jos samaan aikaan käytettävissä olevat tulot ovat myös keskimääraistä korkeammat. Hintatason korkeus muodostuu ongelmaksi kansantaloudelle tällöin lähinnä vientihintojen kautta.

Tässä artikkelissa tarkastelemme vain hintatasoa, emmekä puutu sinänsä mielenkiintoiseen käytettävissä olevien tulojen mukaiseen kalleusvertailuun. Kuluttajahinnat, joita artikkelissa verrataan, ovat terveydenhoitoa lukuunottamatta kuluttajan hyödykkeistä ja palveluista todella maksamia hintoja.

Kiinnostus hintavertailuihin eri maiden välillä on kasvanut huomattavasti viimeisten vuosikymmenten aikana kansainvälistymisen myötä. Yksityisten ihmisten matkoillaan tekemien hintavertailujen lisäksi lehdistö on ollut kiinnostunut vertailuista. Luotettavia vertailuja ei ole tehty kovin monta. Alkujaan YK:n ja nykyään pääasiassa EY:n ja OECD:n viisivuosittain organisoima hintavertailu on näistä laajin.

Suomi sijoittuu tällä hetkellä vaihtokursseilla lasketuissa bruttokansantuote henkeä kohti-vertailuissa OECD-maista toiselle sijalle. PPP-menetelmällä laskien sijoitus putoaa kymmenennelle sijalle. Suomen sijoituksen nousu ja hintatason suhteellinen lasku on mahdollista vain nostamalla tuottavuutta ja saattamalla hinta- ja kustannuskehitys OECD-maiden keskiarvon alapuolelle. Valuuttakurssien muutos ei paranna kotimaista hinta-palkkasuhdetta, pikemminkin päin vastoin.

2. OECD:N HINTAVERTAILUPROJEKTI PPP

Ostovoimapariteetteihin perustuvasta kansainvälisestä vertailusta on totuttu käyttämään nimitystä PPP (Purchasing Power Parities). Ostovoimapariteetteja on tarvittu ensisijaisesti koko kansantaloutta koskeviin vertailuihin. Menokäsité määritellään kansantaloustieteessä hinnan ja määrän (volyymin) väliseksi tuloksi. Kussakin kansantaloudessa on olemassa menoihin liittyvää tilastotietoa. Tiedämme, kuinka paljon Suomessa käytetään rahaa kestokulutushyödykkeiden ostamiseen, toisaalta tiedämme, paljonko kansantaloudelle maksaa julkisten terveyspalveluiden tuottaminen.

Kansalaisten hyvinvoinnin kannalta on tärkeää se, kuinka paljon rahoillansa saa ostetuksi tavaroita ja palveluksia. Vaikka kansantuote henkeä kohden olisikin korkea, ei korkean hintatason maassa saa rahoillensa välttämättä enemmän vastinetta kuin matalamman hintatason maassa. Tämän takia tarvitaan ostoivoimapariteetitutkimusta.

Tässä artikkelissa keskitytään pääosin yksityisen kulutuksen hintatason vertailuun kokonaistaloudellista näkökulmaakaan unohtamatta.

2.1 Historiaa

YK:lla on ollut keskeinen rooli kansainvälisen ostovoimapariteettivertailun aloittamisessa. YK:n piirissä tutkimusta kutsutaan ICP:ksi (International Comparison Programme). EY-maiden tilastovirasto Eurostat alkoi tehdä vastaavia vertailuja jäsenmaidensa kesken vuodesta 1975. OECD organisaationa tuli mukaan kansainväliseen vertailutyöhön 1980.

Ensimmäinen selvitys koski vuotta 1970 ja tuolloin mukana oli 10 maata ¹. Vuoden 1973 selvityksessä mukana olleita maita oli 13. 1975- tutkimus oli jo paljon laajempi, ja mukana oli jo 35 maata. Tuolloin tuli mukaan ensimmäisenä Pohjoismaana Tanska.

Suomi tuli mukaan vuoden 1980 tutkimukseen, jolloin ICP:n kuului jo 60 maata. Viimeisin valmistunut selvitys koskee vuotta 1985, ja tällöin mukaan tuli Ruotsi. Seuraavan selvityksen kohdevuosi on 1990 ja tällöin tulee mukaan Pohjoismaista viimeisenä Islanti. Myös Sveitsi tuli mukaan vasta vuoden 1990 tutkimukseen.

EY-maiden tilastovirastolla Eurostatilla on keskeinen rooli kansainvälisessä hintavertailutyössä. Eurostatin koordinoimaan työhön osallistuvat kahdentoista jäsenmaan lisäksi Itävalta ja Sveitsi. Loput kymmenen ns. teollistunutta länsimaata osallistuvat tutkimukseen OECD:n johdolla. Eurostat käyttää tutkimuksesta nimeä PPP, jonka käyttö on jo vakiintunut myös muualla. Itse ICP ja YK:n tavoitteet laajasta kansainvälisestä vertailusta ovat nykyään taka-alalla. Vuoden 1980 selvitys, joka kattoi 60 maata on laajin ja näillä näkymin toista yhtä laajaa ei ole tulossa, vaikka virallisesti projektia ei olekaan haudattu.

Myös SEV-mailla on oma ostovoimapariteetteihin perustuva vertailunsa. SEV-maiden integrointi länsimaiden vertailujärjestelmään on ollut hankalaa, koska sosialististen maiden kansantalouden tilinpito on perustunut täysin eri periaatteille (MPS) kuin länsimaissa (SNA ja ESA). Unkari, Puola ja Jugoslavia ovat kuitenkin osallistuneet PPP-projektiin Itävallan kautta. Itävalta on siten toiminut linkkinä idän ja lännen välillä. SEV-maiden sisäinen vertailu on perustunut kunkin maan bilateraaliseen vertailuun Neuvostoliiton kanssa. Itä-Eurooppaa koskevat tulokset eivät kuitenkaan ole olleet julkisia. EY:n piirissä PPP:llä on suurempi merkitys kuin esimerkiksi muilla OECD-mailla. PPP:n tulokset ovat apuna Euroopan Yhteisön talouspoliittisessa päätöksenteossa. Tästä johtuen EY:lle on tärkeää, että jäsenmaita koskevat tulokset ovat aina samat riippumatta siitä, kuinka monta maata on mukana selvityksessä. Multilateraalisessa vertailussa periaatteessa kaikki maat vaikuttavat lopputulokseen. Tästä syystä myös OECD:n tuloksissa EY-maiden keskinäinen järjestys pakotetaan samaksi kuin Eurostatin tutkimuksessa.

2.2 Ostovoimapariteetit, mitä ne ovat ja miten ne lasketaan

Ostovoimapariteetit ovat hintasuhteita aivan niin kuin hintaindeksitkin. Ostovoimapariteettien pääasiallinen käyttö on muuttaa eri maiden BKT-tiedot samaan mittayksikköön (valuuttaan) siten, että vältetään valuuttakurssien yli- ja aliarvostamisen mukanaan tuomilta harhoilta. Tavoitteena ovat reaaliset volyymivertailut siten, että erot maiden välisissä hintatasoissa on otettu huomioon.

Ostovoimapariteettien teorian mukaan pitkällä aikavälillä eri maiden identtisten kulutuskorien valuuttakursseihin arvostettuina tulisi maksaa kussakin maassa yhtä paljon.² Ainakin kansainvälisesti vaihdetuilla hyödykkeillä tulisi kuljetus- ja muut kustannukset

1 Ranska, Saksan liittotasavalta, Iso-Britannia, Italia, Unkari, Yhdysvallat, Intia, Japani, Kenia ja Kolumbia

2 Ostovoimapariteettien ja valuuttakurssien yhteydestä ks. Forsman-Haaparanta tässä teoksessa.

huomioonottaen olla sama hinta. Laskemalla ostovoimapariteetit eri maille voidaan vertaamalla niitä valuuttakursseihin todeta kunkin valuutan yli/aliarvostus.

Ostovoimapariteettien avulla saadaan myös johdetuiksi hintatasoindeksit. Toistaiseksi ostovoimapariteettien laadinnassa kiinnitetään enemmän huomiota volyymivertailuihin ja hintatasovertailut ovat toissijaisia. Tämän vuoksi ostovoimapariteettitutkimuksen tuloksista ei voida tehdä johtopäätöksiä hintatasosta kaiken kulutuksen osalta. Tulokset ovat riippuvaisia kansantalouden tilinpidon kirjaamismenettelyistä, jotka saattavat poiketa eri maiden kesken.

Pariteettien laskemiseksi riittää, kun on tietoa hinnoista ja menoista.³ Kansantalouden tilinpidosta saadaan menotiedot melko tarkalla tasolla (ns. basic heading- eli alatasolla). Keräämällä tuotekohtaisia hintoja ja aggregoimalla ne saadaan hintasuhteet (pariteetit) alatasolle.

Vertailukelpoinen hintamateriaali on koko tutkimuksen perusta. Laatu- ja määräerot eivät saa vaikuttaa hintaeroihin. Tällaista laajaa kansainvälistä hintavertailua on arvosteltu Pohjoismaissa siitä, että tuotevalikoima on liian keskieuropalainen. Tähän on myös nyt meneillään olevassa tutkimuksessa kiinnitetty enemmän huomiota. OECD:n tutkimuksessa yksityinen kulutus on jaettu 155 alatasoon.⁴ Julkinen kulutus ja pääomanmuodostus käsittävät 50 alatasoa.

Jokainen alataso sisältää useiden tarkkaan määriteltujen hyödykkeiden hintoja. Samoin tuotteet erotellaan luonteenomaisiin ja edustaviin. Jos tuotetta on yleisesti maassa saatavilla luokitellaan se edustavaksi. Jos tuotetta kulutetaan suhteellisesti enemmän kuin läheisiä substituuotteja, voidaan sitä pitää myös luonteenomaisena.

Yleisesti voidaan sanoa, että maalle luonteenomaiset tuotteet ovat myös edullisempia kuin vähemmän ostetut mutta silti edustavat tuotteet. Klassinen esimerkki ruokasäilykkeistä on hernekeittopurkki. Sitä ostetaan paljon, se on edullista ja siten se on suomalaisessa kulutuksessa luonteenomainen tuote. Tomaattikeitto on sitävastoin edustava Suomessa mutta luonteenomainen Keski-Euroopassa.

Hinta-aineiston hankinnassa on periaatteessa kaksi vaihtoehtoa. Tutkimus voitaisiin tehdä kaikkien niiden tuotteiden pohjalta, joita on kussakin maassa yhtäläisesti saatavilla. Tämä lähestymistapa sopisi vain Keski-Euroopan maille, joiden kulutusrakenne ja markkinaolosuhteet ovat kutakuinkin samanlaiset.

Kun kulutusrakenne poikkeaa paljon eri maiden kesken on turvauduttava laajoihin tuotelistoihin, joilla on jokaiselle maalle riittävä määrä luonteenomaisia tuotteita. Pariteetit muodostetaan binäärisesti siten, että kaikille maille ei tarvitse löytyä samojen luonteenomaisten tuotteiden hintasuhteita. Riittää, että hintasuhteet voidaan muodostaa ainakin yhden, yleensä naapurimaan kanssa. Tuotelistoilla on nyt enemmän pohjoismaalaisia tuotemääritelmiä, mikä on lisännyt tulosten luotettavuutta.

Hinnat kerätään kunkin maan pääkaupunkiseudulta erilaisista liikkeistä. Kunkin maan tilastovirasto suunnittelee ja toteuttaa hintojen keruun. Tavoitteena on, että maiden sisäiset hintaerot tulisivat myös huomioonotetuiksi. Toistaiseksi ainakin Euroopan maita koskevat hintatasot koskevat vain pääkaupunkeja.

Käytännössä pariteettien laskeminen aloitetaan tekemällä maapareittaisia vertailuja. Alatason sisältämistä tuotteista muodostetaan maapareittaiset hintasuhteet. Koska kulutusmääriä ei voida tarkimmalla tasolla käyttää painoina, on laskettava hintasuhteet molemmille maille luonteenomaisten tuotteiden suhteen. Jos tätä erottelua ei tehtäisi, saisi edustavat,

3 Ostovoimapariteettien määritelmästä ja laskentaan liittyvistä kaavoista ks. Liite 2.

4 Esimerkiksi elintarvikkeet ja juomat käsittää 63 alatasoa joita ovat mm. riisi, jauhot, sianliha,...

mutta suhteellisen kalliit tuotteet liian suuren painon.⁵

Maapareittaisista vertailuista lasketaan Fisherin indeksit. Usein käy kuitenkin niin, että kahdelle maalle ei saada lasketuksi Fisherin indeksiä. Tällöin puuttuvat arvot estimoidaan käyttämällä muita maita linkkeinä, ts. muodostetaan epäsuorat hintasuhteet jonkin kolmannen maan kautta.

Multilateraalista vertailua hankaloittaa se, että Fisherin indeksit näin muodostaen eivät ole transitiivisia. Bilateraalisisessa vertailussa transitiivisuus ei ole rajoitteena, siellä ongelmanna ovat puuttuvat hintatiedot. Jotta pariteetit saadaan lasketuiksi on Fisherin indeksit muutettava transitiivisiksi. Sekä OECD että EY käyttävät ns. EKS- menetelmää, jolla indeksit saadaan transitiivisiksi.⁶

Pariteettien rakentamisen päämääränä on kansainvälisten hintojen löytäminen, jotta kansantalouden tilinpidon suureet saataisiin muutetuiksi yhteismitallisiksi. Se, minkä maan suhteen vertailu tehdään vaikuttaa lopputuloksiin. Ero syntyy maiden hinta- ja volyymirakenteiden eroista. Tätä nimitetään Gerschenkron-efektiksi.⁷

Hintasuhteiden pohjalta on löydettävä sellaiset kansainväliset hinnat, jotka eivät ole harhaisia valitun vertailumaan tai maaryhmien suhteen. Pariteettien laskennassa käytetään kahta menetelmää, ns. Geary-Khamis (GK) -menetelmää ja Implicite Price (IP) -menetelmää. GK-menetelmässä maan BKT:n suuruus vaikuttaa tuloksiin. Tästä syystä EY-maat ovat käyttäneet IP-menetelmää, joka antaa jokaiselle maalle saman painon.

2.3 Käytännön laskentaan liittyviä ongelmia

Koko kansainvälisen vertailutyön perimmäisenä tavoitteena on ollut luotettavien maailmanlaajuisten vertailujen aikaansaaminen. Käytännössä vertailutyö koostuu useista alueittaisista vertailuista. EY-maat, muut OECD-maat, Afrikan valtiot, Latinalainen Amerikka, Aasian ja Karibian maat sekä SEV-maat ovat kukin muodostaneet oman kokonaisuutensa. Tulosten yhdistäminen on toteutettu siten, että jotkut maat toimivat linkkeinä kahden alueen välillä. Tämä tarkoittaa, että linkkimaa osallistuu molempien alueiden tutkimuksiin.

Vertailutyön organisointi alueittaiseksi on tehnyt käytännön työn joustavaksi. Parhaiten toimivana alueena voidaan pitää EY-maita. Tällä hetkellä Eurostat pyrkii julkaisemaan osaprojektien tulokset jo vuoden kuluttua tutkimuksen tekemisestä. OECD ei vielä kykene tällaiseen palveluun.

Alueellistamiseen liittyy myös ongelmia. Käytännössä alueet muodostuvat poliittisin tai maantieteellisin perustein. Teoriassa alueiden muodostamisen kriteerinä tulisi olla homogeeniset hinta- ja volyymirakenteet. Toisaalta mitä Länsi-Euroopan maiden vertailuun tulee, voidaan sanoa, että tämä ei ole suuri ongelma. Suomen osalta voidaan spekuloida, olisiko maamme kuuluttava eurooppalaiseen vertailuun ja missä määrin USA ja Japani vaikuttavat Suomen vertailuun. Vuoden 1990 tulosten yhteydessä, jotka näillä näkymin julkaistaan v. 1992, on suunnitteilla julkaista myös pelkästään pohjoismainen ostovoimapariteettivertailu. Varjonen⁸ on tehnyt vuoden 1985 tuloksista vaihtoehtoisia laskelmia erilaisilla aluekokoonpanoilla. Tulosten mukaan tuolloin koko OECD:n käsittävä vertailu antoi paremman tuloksen Pohjoismaiden välisistä BKT-suhteista kuin vain Euroopan maat käsittävät vertailut. Syy löytyi energiakustannuksista.

5 Hintasuhteiden muodostamisesta ks. Liite 2.

6 Menetelmästä lähemmin ks. Guthbert - Guthbert.

7 Ks. Liite 2

8 Ks. Varjonen s. 33- 35

Käytännön laskennassa ongelmana voidaan pitää sitä, että alatasen muodostavilla hyödykkeillä on sama paino. Luotettavampi tulos saavutettaisiin, jos jokaiselle tuotteelle olisi mahdollista saada omat kulutuspainot. Koska kansantalouden tilinpito ei mahdollista tarkempien painojen saantia tulisi heterogeenisen alataso -ryhmän sisällä tehdä erottelu hyvin ja huonommin edustavien tuotteiden välillä ja painottaa tuotteet sen mukaisesti. Nykyisellään erottelu tehdään vain edustava/ei-edustava- kriteerin pohjalta mutta näille ei anneta omia painoja.

Erot hyödykkeiden laaduissa ovat ongelma. Erityisesti maailmanlaajuisessa vertailussa Itä-Euroopan, Aasian ja Afrikan tuotteiden suora vertailu länsimaisten tuotteiden kesken on usein vaikeaa. Käytännössä vertailut itä- ja länsieurooppalaisten tuotteiden laatujen välillä ratkaistaan tapauskohtaisesti.

Palveluiden laadullinen vertailu on monasti mahdotonta. Joissakin maissa on tapana lähettää kaksi korjausmiestä tekemään tietty korjaus, kun toisissa maissa työn tekee yksi. Hintaan tämä vaikuttaa selvästi, mutta miten on laadun laita? Käytännössä palveluissa määritellään työprosessi ja otetaanko esimerkiksi matkakustannukset huomioon. Kukin maa sitten pyytää alan yrittäjiltä kyseisen suoritteen hinnan. Suomessa on perinteisesti ollut tuntiveloitus, joskin nyt ollaan enemmän siirtymässä suoritepohjaiseen hinnoitteluun.

Markkinoilla vaihdettavat tuotteet eivät periaatteessa ole ongelma. Käytännön hintojen keräyksessä ovat suurin ongelma Suomessa olleet huonekalut. Muut Euroopan maat ovat saaneet osan vertailukelpoisista hinnoista suoraan ruotsalaisen IKEA:n hinnastosta. Suomessa ei tunnetusti vielä ole IKEA:a ja markkinoilla on hyvin vähän sellaisia kansainvälisiä merkkejä, joita myydään muualla Euroopassa. Niinpä huonekajen osalta joudutaan turvautumaan ns. avoimiin laatumääritelmiin, joissa pyritään löytämään tietyt kriteerit täyttäviä huonekaluja.

Julkisten hyödykkeiden hintataso selvitetään palvelun tuotantokustannusten kautta. Esimerkiksi sairaalapalveluille saadaan hinta lääkärin ja sairaanhoitajien palkkojen kautta.

Pariteettien aggregointimenetelmä ei ole ongelmaton. OECD käyttää Geary-Khamis -menetelmää, jonka suurin haitta on Gerschenkron-efekti. Tämän mukaan erot BKT:n volyymirakenteissa vaikuttavat tuloksiin, jolloin pienimpien ja suurimpien maiden (kansantalouksien) suhteelliset volyymit saattavat tulla liian suuriksi. GK- menetelmässä kaikki hinnat ja volyymit riippuvat hinnoista, toisin sanoen lihan pariteetit riippuvat myös investointitavaroiden hinnoista. GK-menetelmä ei myöskään toteuta suhteellisuustestiä.⁹

Eurostat käyttää GK-menetelmän sijasta Implicite Price (IP) -menetelmää. Tällöin kaikki maat saavat saman painon.¹⁰ IP-menetelmää ei rajoita Gerschenkron-efekti eikä maiden kokoonpano (alueiden yhdistely) vaikuta lopputuloksiin.

Ostovoimapariteettien teoriaan liittyy ongelmia. Myös pariteettien laskennassa on teoreettisia ongelmia. Uskoaksemme eniten tuloksiin vaikuttavat ongelmat tulevat käytännön työn toteuttamisesta. Tuotteiden laatuero, vertailukelpoisuus ja markkinoiden erilaisuudet aiheuttavat sen, että tulokset eivät kaikkien maiden osalta ole luotettavia. Käytännön työhön liittyvät ongelmat ovat ratkaistavissa. Etenkin vuotta 1990 koskevat tulokset tulevat Euroopan osalta olemaan hyvin luotettavia.

9 Jos kaikki volyymitiedot kerrotaan skalaarilla koko volyymi ei muutu saman skalaarin mukaisesti.

10 Laskentamenetelmistä ks. Cuthbert-Cuthbert.

3. HINTATASO SUOMESSA JA TÄRKEIMMISSÄ OECD-MAISSA 1980-1990¹¹

Suomi tuli mukaan OECD:n kansainväliseen hintavertailuun vuonna 1980. Seuraavassa verrataan Suomen hintatason kehitystä muihin OECD-maihin 1980-luvulla. Vertailu tapahtuu vain yksityisen kulutuksen osalta. Julkisen kulutuksen tai investointien hintoja ei tässä selvityksessä käsitellä. Hinnat, joita tutkimuksessa on käytetty, ovat terveydenhoitoa lukuunottamatta kuluttajan todella maksamia hintoja. Edellä esitettyjen ongelmien takia on tuloksiin suhtauduttava varovaisesti erojen ollessa pieniä. Näin varsinkin kun tarkastellaan yksittäisten pääryhmien hintaeroja.

Kun verrataan eri maiden hintoja, puhutaan usein turistihyödykkeiden kuten ravinnon, ravintolapalveluiden ja liikennemenojen hinnoista. Asumisen, terveydenhoidon ja koulutuksen hinnat jäävät usein ottamatta huomioon. PPP-tutkimuksessa ovat mukana kaikki yksityisen kulutuksen erät, myös asuminen ja terveydenhoito. Tutkimus ei pyri selvittämään eri maiden kansalaisten ostomahdollisuuksia, vaan se kertoo sen kuinka paljon tietyn saman hyödyke- ja palvelukorin osto kussakin maassa maksaa.

3.1 Hintataso vuonna 1980

Vuoden 1980 tutkimuksen mukaan Suomen koko yksityisen kulutuksen hintataso ei juuri poikennut tämän selvityksen muista Euroopan maista. USA ja Japani olivat tuolloin noin 20 prosenttia halvempia maita kuin Suomi. Ruoka- ja liikennemenot olivat jo tuolloin Suomessa ja muissa

Pohjoismaissa muita OECD-maita kalliimpia. Asuminen ja terveydenhoito olivat puolestaan Suomessa muita halvempia.

Taulukon 1 lukuja voidaan tulkita siten, että tavara- ja palveluskori, joka vuonna 1980 maksoi Suomessa 100 markkaa, maksoi esimerkiksi Ruotsissa 111 markkaa.

Taulukko 1. Yksityisen kulutuksen hintataso eräiden kulutuksen pääryhmien osalta 1980, Suomi=100

	Koko kulutus	Ravinto	Asuminen	Liikenne	Terveyden- hoito
SUOMI	100	100	100	100	100
RUOTSI	111 ¹²				
TANSKA	109	98	118	97	166
NORJA	104	96	100	114	113
SAKSA	103	89	125	88	163
RANSKA	98	80	112	88	139
ENGLANTI	89	80	94	95	102
USA	78	62	92	54	169
JAPANI	85	98	95	61	86

11 Hintataso lasketaan muuttamalla hinnat samaan valuuttaan. Esimerkiksi pariteetti Suomen ja Ruotsin välillä SEK/FIM muutetaan jakamalla kruunun kurssilla. Näin ollen hintatasoindeksiin ostovoimapariteeteissa vaikuttavat myös valuuttakurssit.

12 Ruotsi ei ollut mukana vuoden 1980 tutkimuksessa. Ruotsin luku on saatu viemällä vuoden 1985 tuloksia taaksepäin valuuttakurssilla ja kuluttajahintaindeksin muutoksilla.

Asumisen menoja mitataan tässä tutkimuksessa pääasiassa maksetuilla vuokrilla ja lämmitysmenoilla. Asuntojen hinnat eivät suoranaisesti näy hintavertailussa. Terveystenhoidon osalta vertailu on vaikeaa, koska terveydenhoitopalvelut kirjataan kansantulolaskelmiin eri tavalla eri maissa. Joissakin maissa ne käsitellään yksityisenä ja joissakin osittain julkisena kulutuksena. Terveystenhoito voidaan rahoittaa palvelumaksuilla, vakuutuksilla tai verotuksella tai sitten näillä kaikilla. Tavasta ja painotuksesta riippuen yksityisen kulutuksen hintataso ja painoarvo kulutuksessa poikkeavat huomattavasti eri maissa.

3.2 Hintataso vuonna 1985

Pohjoismaat muodostivat selkeän neljän kalleimman maan ryhmän OECD-maiden joukossa. Koko yksityisen kulutuksen osalta Suomi sijoittui Norjan jälkeen kakkostilalle ennen Ruotsia ja Tanskaa. Keski-Euroopan maat olivat 20-30 prosenttia halvempia kuin Pohjoismaat. USA oli kalliin dollarin ansiosta vain hieman Pohjoismaita halvempi. Ruoka oli Keski-Euroopan maissa noin 40 prosenttia halvempaa kuin Suomessa. Suomi ja Norja olivat kalleimmat maat liikenteen osalta. Asuminen ja terveydenhoito olivat Suomessa edelleen suhteellisen edullisia. Asumisen edullisuus Suomessa johtuu lähinnä säännellyistä vuokrista ja lämmitysenergian kansainvälisesti keskimääräistä alhaisemmasta hinnasta.

Taulukko 2. Yksityisen kulutuksen hintataso eräiden kulutuksen pääryhmien osalta 1985, Suomi=100

	Koko kulutus	Ravinto	Asuminen	Liikenne	Terveysten- hoito
SUOMI	100	100	100	100	100
RUOTSI	93	100	115	77	84
TANSKA	91	82	112	93	122
NORJA	103	106	109	103	98
SAKSA	78	61	122	75	113
RANSKA	76	60	108	78	89
ENGLANTI	69	60	78	78	71
USA	90	76	149	64	182
JAPANI	82	94	99	75	82

3.3 Hintataso vuoden 1990 kesäkuussa

Vuoden 1990 kesäkuun tulokset on saatu käyttämällä vuoden 1985 tutkimuksen hintoja ja viemällä niitä eteenpäin eri maiden kuluttajahintaindekseillä ja valuuttakursseilla. Tulokset tulevat poikkeamaan jonkin verran OECD:n vuoden 1990 tutkimuksen lopullisista tuloksista, jotka valmistuvat vuonna 1992.

Näin laskien Suomi on OECD-maiden kallein maa vuonna 1990. Käytettävissä on tiedot vain koko yksityiselle kulutukselle ja ravintoryhmälle. Ravinnon osalta Ruotsi ja Norja ovat samaa hintatasoa kuin Suomi, mutta muissa ryhmissä Suomi on OECD-maista kallein. USA:n kalleusindeksi on laskenut pisteluvusta 90 pistelukuun 56 vuodesta 1985 pääasiassa dollarin kurssin laskun takia. Luvussa 4 on kuvattu vuoden 1990 alustavat tulokset muutamien hyödykeryhmien osalta.

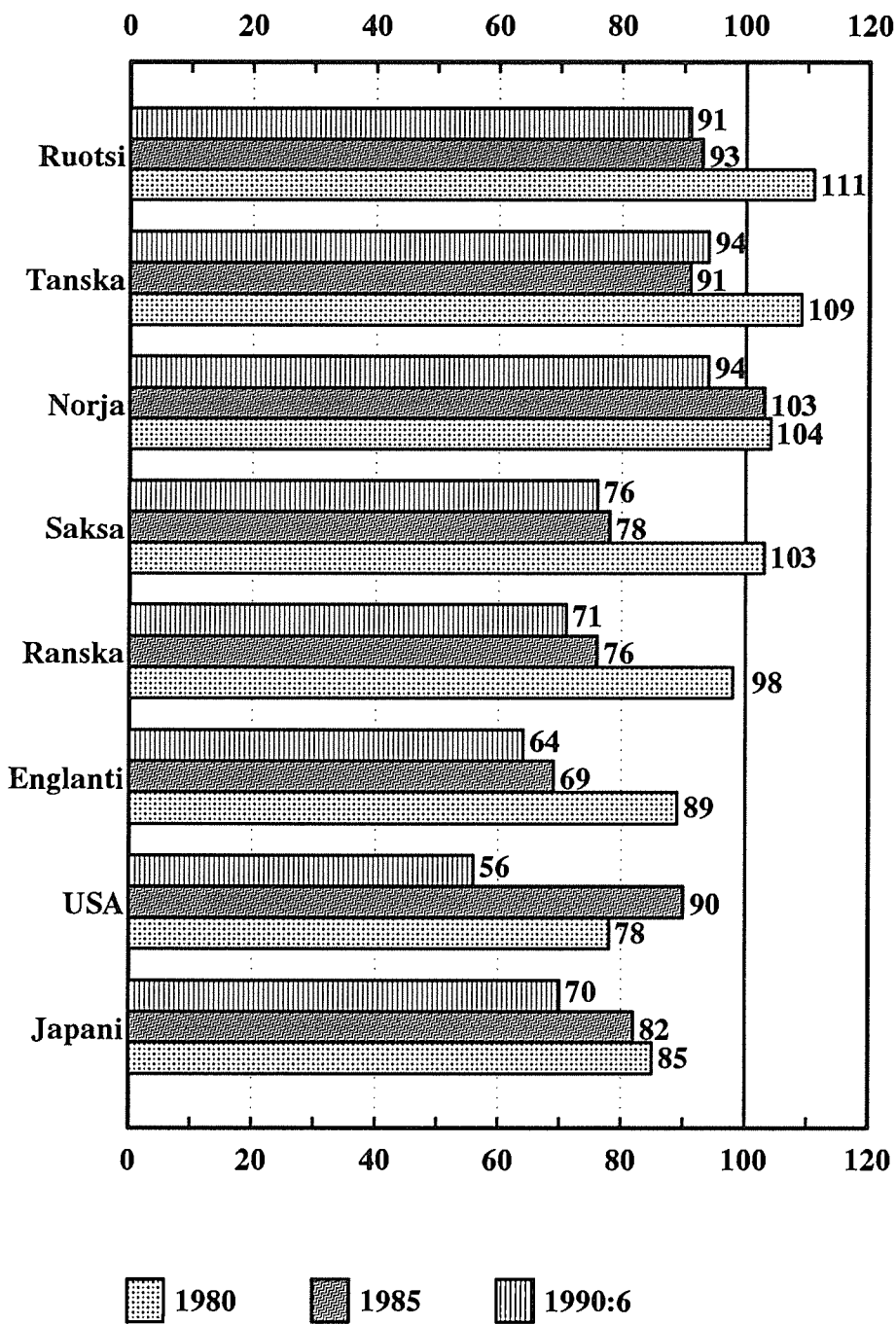
Taulukko 3. Koko yksityisen kulutuksen ja ravinnon hintataso vuoden 1990 kesäkuussa, Suomi=100

	Koko yksityinen kulutus	Ravinto
SUOMI	100	100
RUOTSI	91	102
TANSKA	94	82
NORJA	94	100
SAKSA	76	66
RANSKA	71	69
ENGLANTI	64	54
USA	56	55
JAPANI	70	88

Liitteessä 3 on kuvattu tarkemmin maiden väliset hintatasot vuosilta 1980-1985-1990 yksityisen kulutuksen osalta kokonaisuudessaan ja pääryhmätasolla.

3.4 Hintatason kehityksen syitä

Muutokset maiden välisissä hintatasoissa vuosien 1980 ja 1990 välillä selittyvät inflaatioeroilla, valuuttakurssimuutoksilla, muutoksilla kulutusrakenteessa sekä tutkimuksellisilla syillä. Seuraavassa kuviossa on koottu koko yksityisen kulutuksen hintaindeksit eräissä OECD-maissa vuosina 1980 - 1985 - 1990.



Kuvio 1. Yksityisen kulutuksen hintataso eräissä OECD-maissa vuosina 1980-1985-1990, Suomi = 100

Valuttakurssien pitäisi pitkällä aikavälillä määräytyä maiden välisten hintasuhteiden mukaan. Käytännössä kursseihin vaikuttavat hintojen lisäksi taloudellinen tilanne, korkotaso ja erilaiset odotukset maan talouden tilasta. Valuuttakurssit muuttuvat huomattavasti nopeammin ja herkemmin kuin maiden väliset hintasuhteet.

Jos valuuttakurssit määräytyisivät vain hintatason muutosten mukaan, olisi Suomen markan pitänyt devalvoitua vuosina 1980 - 1990 jeniin, Saksan markkaan ja dollariin nähden voimakkaasti ja Tanskan kruunun suhteen jonkin verran. Punnan ja Ranskan frangin suhteen markkaan olisi pitänyt pysyä samana. Ruotsin ja Norjan kruunuihin nähden markan olisi pitänyt hieman revalvoitua.

Hintatason muutokset eivät kuitenkaan yksin määrää kurssveja ja todellisuudessa Suomen markka on devalvoitunut D-markkaan ja dollariin nähden hieman, mutta selvästi vähemmän kuin hintatason muutokset olisivat edellyttäneet. Jenin kurssimuutos on vastannut lähinnä eroja Suomen ja Japanin inflaatioissa.

Ruotsin, Norjan, Englannin ja Ranskan inflaatiovauhti on ollut tänä aikana suunnilleen sama kuin Suomen, mutta markka on vahvistunut 20-25 prosenttia näiden maiden valuuttoihin nähden. Tanskan kruunu on heikentynyt Suomen markkaan nähden, vaikka hintakehitys on ollut siellä hitaampaa. Liitteessä 1 on kuvattu tarkemmin valuuttakurssien ja kuluttajahintojen kehitys näissä maissa vuosina 1980 - 1990.

Jos kurssimuutokset noudattavat inflaatiokehitystä, pitäisi PPP-tutkimuksen hintasuhteiden eri maiden välillä pysyä ajan kuluessa kutakuinkin samoina. Valuuttakurssien ja inflaation lisäksi tuloksiin vaikuttavat kuitenkin myös kulutusrakenne ja siinä tapahtuneet muutokset. PPP-hintatutkimuksessa eri hyödykkeiden ja palvelusten hinnat on painotettu yhteen OECDn kaikkien maiden yksityisen kulutuksen mukaan. USAn ja Japanin paino koko OECDn yksityisestä kulutuksesta on 55 prosenttia ja Euroopan maiden 39 prosenttia. Suomen paino on 0.5 prosenttia. Kulutuksen siirtyminen tavaroista palveluihin on heikentänyt Suomen asemaa Suomen keskimääräistä nopeamman palkkakehityksen, palvelualojen huonon tuottavuuskehityksen ja kilpailun puutteen vuoksi.

Edellisten lisäksi tutkimuksen tuloksiin vaikuttaa se, kuinka hyvin ja yhtenäisesti tutkimus on tehty eri vuosina. Mitä suuremmat ovat erot maiden kulutusrakenteissa ja kulttuureissa, sitä epävarmemmat ovat tutkimuksen tulokset. Vuoden 1980 tutkimustulokset eivät ole aivan johdonmukaisia vuosien 1985 ja 1990 tutkimustuloksiin nähden. Ennen kaikkea USAn ja Japanin vuoden 1980 hintatasoindeksit ovat ilmeisesti liian korkeita.

3.5 "Oikeat" vaihtokurssit

Hintatutkimuksen tuloksista voidaan johtaa myös niin sanotut "oikeat" vaihtokurssit eri maiden valuutoille. Seuraavassa taulukossa on rinnakkain kesäkuun 1990 Suomen markan viralliset vaihtokurssit ja PPP-tutkimuksen yksityisen kulutuksen kautta lasketut "oikeat" vaihtokurssit ja lisäksi ravintoryhmän kautta lasketut "oikeat" kurssit.

Taulukko 5. Suomen markan ja OECD-maiden valuuttojen viralliset ja oikeat vaihtokurssit kesäkuussa 1990

Maa/ valuutta	Virallinen vaihtokurssi	PPP:n mukainen		Ravinnon mukainen oikea kurssi
		oikea	kurssi	
		MK	MK	MK
Suomi	FIM	1.00	1.00	1.00
Ruotsi	SEK	0.65	0.72	0.64
Tanska	DKK	0.62	0.66	0.75
Norja	NOK	0.61	0.65	0.61
Saksa	DEM	2.35	3.11	3.54
Ranska	FRF	0.70	0.98	1.02
Englanti	GBP	6.76	10.61	12.52
USA	USD	3.96	7.10	7.27
Japani	JPY	0.026	0.037	0.029

Saksalainen turisti sai Suomessa viime kesäkuussa vaihdettuaan yhden D-markan 2.35 Suomen markkaa. Jotta hän olisi tuntenut Suomen saman hintaiseksi kotimaansa kanssa koko yksityisen kulutuksen osalta, olisi hänen pitänyt saada D-markasta 3.11 Suomen markkaa ja ruuan osalta 3.54 markkaa. Englantilaisen olisi pitänyt saada punnasta 12.52 markkaa nykyisen 6.76 markan sijasta, jos kurssin olisi määrännyt ruuan hintataso näissä maissa. Jos suomalaiset joutuisivat maksamaan punnasta 11-12 markkaa, vähenisivät ostosmatkat Lontooseen varmasti. Ei ihme, että matkustustase on Suomelle alijäämäinen.

4. HINTAEROT KESÄLLÄ 1990

Parhaillaan meneillään olevaan PPP-projektin kohdevuotena on 1990. Hintojen keruu aloitettiin jo vuonna 1988, tällöin kerättiin elintarvikkeiden hintoja. Hintojen keruu jatkuu edelleen vuoden 1991 puolelle. Käytettävissämme on kuitenkin tiettyjen osaprojektien hintoja joiden pohjalta on laskettu hintatasoindeksit. Seuraavassa hintataso vastaa vuoden 1990 kesäkuuta.¹³

4.1 Ravinto

Taulukossa 6 ravinnon hintatasoindeksit on yhdistetty Suomen kuluttajahintaindeksin ravintoryhmän painojen mukaan. Luvut kertovat siten paljonko enemmän/vähemmän suomalainen kuluttaja joutuisi ruokamenoistaan maksamaan eri maissa. Esimerkiksi, jos suomalainen muuttaisi Yhdysvaltoihin hän säästäisi ruokamenoissaan puolet. Toimielias kuluttaja voisi ostaa voinsa Norjasta puoleen hintaan siitä, mitä hän maksaa Suomessa.

13 Tulokset on päivitetty pääryhmätasoisilla kuluttajahintaindeksillä ravinto, juomat ja tupakka, liikenne ja vapaa-aika sekä valuuttakurssien muutoksilla. Lopullisissa tuloksissa päivitykset tehdään mahdollisimman tarkan tason indekseillä.

Taulukko 6. Eräiden elintarvikkeiden hintataso vuoden 1990 kesäkuussa

	Ravinto	Leipä- ja viljatuotteet	Liha	Rasvat
Suomi	100	100	100	100
Ruotsi	98	87	114	79
Tanska	83	70	84	37
Norja	99	77	130	79
Islanti	109	79	132	59
Saksa	65	55	72	36
Ranska	67	65	68	32
Englanti	57	39	57	29
USA	54	51	42	37
Japani	98	79	120	80

Islannin mukaantulo vuoden 1990 ostovoimapariteettitutkimukseen antaa hieman lohtua, jos kriteerinä pidetään maiden kalleusjärjestystä. Kuriositeettina voidaan mainita, että ruoan hinta nousi vuodesta 1988 vuoden 1990 kesäkuuhun Islannissa 30 prosenttia nopeammin kuin Suomessa kun koko inflaatio tuona aikana oli Islannissa 40 prosenttia. Toisaalta Islannin kruunu suhteessa markkaan on laskenut enemmän, joten hintatasoero maiden välillä on kaventunut.

Maatalouspolitiikan mukaiset ns. tavoitehintatuotteet (maito, leipä, voi, liha) ovat meillä pääsääntöisesti keskieuropalaista tasoa kalliimpia. Toisaalta kala, kana ja kahvi ovat suhteellisen halpoja.

4.2 Juomat ja tupakka

Taulukko 7. Juomien ja tupakan hintataso vuoden 1990 kesäkuussa

	Alkoholijuomat ¹⁴ ja tupakka	Alkoholittomat juomat
Suomi	100	100
Ruotsi	87	103
Tanska	88	82
Norja	110	116
Islanti	83	134
Saksa	46	48
Ranska	40	59
Englanti	55	50
USA	30	49
Japani	63	73

¹⁴ viski, vodka, myös Koskenkorva, brandy, rommi ja liköörit

Tavallinen suomalainen kuluttaja tuskastelee alkoholijuomien korkeaa hintaa maassamme. Alustavien tulosten mukaan Suomessa on maailman korkeimmat alkoholin hinnat. Taulukossa 7 alkoholijuomilla tarkoitetaan väkeviä alkoholijuomia. OECD-maiden halvimmat alkoholijuomat saa perinteisistä turistimaista Italiasta, Kreikasta ja Espanjasta, viidesosaan siitä mitä kuluttaja saa maksaa Suomessa.

Savukkeiden hinnat ovat Norjassa lähes puolet kalliimmat kuin Suomessa. Savukkeiden ansiosta Norja nousee kalleimmaksi maaksi kun yhdistetään alkoholijuomat ja tupakka. Tuskaillessaan maamme korkeaa hintatasoa turisti ymmärtäneekään, että alkoholijuomien korkeat hinnat selittyvät Pohjoismaissa harjoitetusta alkoholipolitiikasta. Se mitä on vaikea varmaankin ymmärtää on alkoholittomien juomien hintataso. Niiden voidaan ajatella olevan alkoholijuomien vaihtoehto. Ainakaan hintapolitiikalla ei pyritä suuntaamaan kysyntää kohti terveellisempiä vaihtoehtoja.

4.3 Kestokulutushyödykkeet

Taulukko 8. Eräiden kestokulutushyödykkeiden hintataso vuoden 1990 kesäkuussa

	Autot	TV, radio, Äänilevy video	
Suomi	100	100	100
Ruotsi	64	77	95
Tanska	100	120	95
Norja	90	109	91
Islanti	63	127	103
Saksa	51	71	90
Ranska	55	98	80
Englanti	57	61	77
USA	37	35	47
Japani	46	53	..

Suomessa ja Tanskassa autot ovat selvästi OECD-maiden kalleimpia. OECD-maiden kalleimmat autot löytyvät kuitenkin Kreikasta.

Äänilevyt on helppo kansainvälisen vertailun kohde. Erot Pohjoismaiden ja Keski-Euroopan kesken ovat yllättävän pienet. Yhdysvalloissa levyjä saa puoleen hintaan Suomeen verrattuna. Markkinat ovat kuitenkin muuttuneet siten, että Yhdysvalloissa tätä nykyään myydään vain laserlevyjä.

Yhdysvalloissa viihde-elektroniikka on selvästi eurooppalaista tasoa halvempaa. Tämä ryhmä pitää sisällään paljon kansainvälisiä merkkejä, mutta laatuero vaikuttavat silti tuloksiin. Hintaerot viihde-elektroniikan suhteen ovat kuitenkin suuntaa-antavia.

4.4 Big Mac -indeksi

Ostovoimapariteetteja voidaan kritisoida siitä, että tulokset ovat liian ylimalkaisia, laatuerot vaikuttavat tuloksiin ja kovin erilaisia maita ei voida verrata keskenään.

Vaihtoehtoiseksi ostovoimapariteetiksi The Economist -lehti on laskenut helpomman ja omasta mielestään yhtä luotettavan pariteetin, jota kutsutaan Big Mac -indeksiksi. Mikä olisikaan kansainvälisempi ja helpompi vertailukohde kuin McDonaldsin Big Mac -hampurilainen. Big Mac ratkaisee idän ja lännen väliset vertailukelpoisuusongelmat; Moskovastakin löytyy McDonalds-hampurilaisravintola.

Economist laskee Big Mac -pariteetteihin perustuvat vaihtokurssit, jotka kuvaavat lehden mukaan todellisia valuuttakursseja. Seuraavassa Big Mac -pariteetit on laskettu Suomen markalle kevään 1990 tasolla.

Taulukko 9. Big Mac -pariteetit ja valuuttakurssit

	Hinta maan omassa valuutassa	Ostovoimapari- teetti suhteessa markkaan	Todellinen valuuttakurssi	PPP:n mukainen kurssi
Suomi	FIM 18,90			
Ruotsi	SEK 24,00	0,79	0,65	0,72
Saksa	DEM 4,30	4,40	2,35	3,11
USA	USD 2,20	8,59	3,96	7,10
NL	SUR 3,75	5,04	6,58	..

PPP kertoo hyvin kunkin maan valuutan ostovoimasta. Jos vertaamme etenkin Ruotsin kruunun PPP:n mukaista todellista valuuttakurssia Big Mac -pariteettiin huomaamme, että ero on 10 %. Ruotsissa Bic Mac maksoi keväällä 1990 24 kruunua. Suomessa saman hampurilaisen sai 18,90 mk:lla. Markan kurssi on tämän perusteella 0,79 virallisen kurssin ollessa 0,65. Hampurilaisen osto Tukholmassa viralliseen kurssiin maksaisi 14,52 mk. Pohjanlahden ylitys tekee siten hampurilaisen meille 30 % halvemmaksi.

5. PPP-TULOSTEN KÄYTTÖ

Ostovoimapariteettien pääasiallinen käyttö ovat kansainväliset BKT-vertailut. BKT *per capita* on käytetyin hyvinvoinnin mittari kansainvälisissä vertailuissa. Puuttumatta tarkemmin tällaisten vertailujen puutteisiin on syytä muistaa, että normaalein valuuttakurssein suoritettu vertailu ei anna luotettavaa kuvaa BKT-volyymeistä eri maissa. Ostovoimapariteetteja käyttämällä saadaan eliminoiduksi hintatasoerot ja päästään tekemään totuudenmukaisia vertailuja kansantalouden tilinpidon käsitteiden mukaisen tuotannon puitteissa.

Ostovoimapariteetteja käytetään määriteltäessä EY-maiden välisiä maksuosuuksia. On myös esitetty, että YK:n maksuosuudet määräytyisivät ostovoimapariteettien mukaisesti. OECD käyttää ostovoimapariteetteja mm. aggregoidessaan eri alueiden indikaattoreita yhteen. Esimerkiksi koko OECD:n inflaatioluku lasketaan painottamalla maat yhteen pariteettien avulla lasketun yksityisen kulutuksen mukaan.

Ostovoimapariteetteja voitaisiin käyttää myös määrättäessä esimerkiksi kunkin maan kehitysapu. Nythän kehitysapu määräytyy bruttokansantuotteen mukaan kansallisessa valuutassa. Jos käytettäisiin kansainvälistä BKT:ta Suomen markkamääräinen kehitysapu olisi lähellä prosenttia BKT:sta, mikä ylittää selvästi 0,7 prosentin tavoitteen.

PPP:stä saadaan tarkkaa tietoa hintatasosta. Paitsi, että saadaan tietoa eri maiden hintatasoista yleisellä tasolla on pariteetteja mahdollista käyttää myös yksityiskohtaisella tasolla. Kulutushyödykkeistä voidaan helposti selvittää esimerkiksi mitkä tuotteet ovat Suomessa suhteellisesti ottaen halpoja. Elintarvikkeista kala on Suomessa huomattavan halpaa verrattuna muuhun Eurooppaan.

Pariteetteja käyttäen voidaan vertailla eri maiden julkisen sektorin laajuutta. Varsinkin vertailut maantieteellisesti ja kulttuurisesti läheisten maiden kesken ovat mielenkiintoisia. Vaikka pariteettien laskentaan erityisesti terveydenhoidossa liittyy ongelmia, voidaan tuloksia pitää luotettavina laajempia menokokonaisuuksia tarkasteltaessa. Luonnollisesti institutionaaliset erot maiden välillä vaikeuttavat vertailua, joten terveydenhoidon vertaaminen Suomen ja Yhdysvaltojen välillä on kaiken kaikkiaan vaikeampaa kuin vertailut Pohjoismaiden välillä.

NATO on käyttänyt ostovoimapariteetteja verratessaan jäsenmaidensa reaalisia puolustusmenoja. Varsinkin kun on kyse puolustuksesta on selvää, että tavanomaiset vaihtokursit ovat harhaanjohtavia. Toistaiseksi vertailussa on käytetty koko BKT:n pariteetteja, mutta tulevaisuudessa on mahdollista kehittää puolustukselle omat pariteetit käyttämällä hyväksi mm. koneiden ja laitteiden hintoja sekä julkisen sektorin palkkoja.

Investointien osuus kansantuotteesta lasketaan perinteisesti kansalliselta pohjalta. Haluttaessa laskea reaaliset investoinnit per capita kansainvälistä vertailua varten, tarvitaan tietoa pariteeteista. Investointien osuus BKT:sta saattaa vaihdella paljonkin iippuen siitä, käytetäänkö maan omia hintoja vai kansainvälisiä hintoja. Kehitysmaissa investointien osuus kansantuotteesta on pienempi käytettäessä kansainvälisiä hintoja, sillä pääomahyödykkeet ovat suhteellisesti kalliimpia. Myös Maailmanpankki käyttää luottoihin liittyvässä päätöksenteossa tietoa pariteeteista. Puutteena on kuitenkin se, että vain 60:lle maalle on olemassa pariteetit. Toisaalta ainoa näin laaja selvitys on tehty vuonna 1980 eikä näillä näkymin uutta laajaa selvitystä ole tulossa.

Ostovoimapariteetit voidaan nähdä suurena tietovarantona, josta voidaan poimia niiden osa-alueiden tietoja, joista ollaan erityisesti kiinnostuneita. Perusmateriaalia voidaan painottaa uudelleen, tiettyjä alueita voidaan jättää kokonaan tarkastelun ulkopuolelle.

Tulevaisuudessa PPP:llä tulee olemaan enemmän myös kaupallista käyttöä. Esimerkiksi reaali-palkkakäsitettä voidaan laajentaa ostovoimapariteettien avulla. Maiden välisissä vertailuissa hintatasoerot on eliminointava. Esimerkiksi ruotsalaisen metallityöntekijän keskipalkka vuonna 1989 oli 11 300 Ruotsin kruunua. Tämä vastaisi ostovoimapariteetin muutettuna 8 136 markkaa. Suomalaisen metallityöntekijän keskiansio vuonna 1989 oli 7 700 markkaa.

Pariteettien avulla voidaan myös selvittää, paljonko palkkaa/päivärahaa olisi työntekijälle maksettava jossakin toisessa maassa, jotta hän säilyttäisi vähintään saman elintason kuin kotimaassaan. Turisteillekin voitaisiin alkaa laskea turistikursseja, jotka helpottaisivat valitsemaan oikean määrän matkarahaa käytettäväksi kohdemaassa.

6. EUROOPAN YHDENTYMINEN JA VERTAILUN TULEVAISUUS

Meillä on paljon keskusteltu siitä, laskevatko hinnat Suomessa Keski-Euroopan tasolle, jos ja kun Euroopan rajat avautuvat. Suomen hinta-tason lasku riippuu paljolti siitä, kuinka paljon tuontirajoituksia ja säännöksiä meillä puretaan, tai pikemminkin kuinka paljon meidän edellytetään purkavan niitä. Maa, johon Suomen nykyistä tilannetta voidaan lähinnä verrata on Tanska, joka liittyi Euroopan talousyhteisöön vuonna 1973 ollen sitä ennen EFTAn jäsenmaa.

Yleisen hintatason osalta Tanska ei ole muuttunut suhteellisesti edullisemmaksi 1980-luvulla, vaan on pysynyt kalliiden Pohjoismaiden luokassa. Tanska on kallistunut myös suhteessa muihin EY-maihin koko 80-luvun. Tanskan inflaatiiovauhti hidastui tosin 80-luvun lopulla samaan aikaan kun muiden maiden inflaatio kiihtyi. Vuoden 1990 kesällä Tanska oli OECD-maiden hitaimman inflaation maa. Raha-, talous- ja työmarkkinapolitiikan sitominen EYn yhteiseen politiikkaan hillitsee vähitellen myös Tanskan inflaatiota. Jos Tanska, ja tämä koskee myös Suomea, haluaa päästä lähivuosina samalle hintatasolle kuin muut Keski-Euroopan EY-maat, on sen inflaation oltava muita maita hitaampaa.

Se, mitä Euroopan integraatio tulee merkitsemään hintatasolle, tulee näkymään halpojen ja kalliiden maiden hintatasoerojen tasoittumisena. Ei liene realistista odottaa, että maamme korkea hintataso absoluuttisesti laskisi.

Luotettavien hintavertailujen tekemiseen on panostettava tulevaisuudessa. Nykyisellään tulokset ovat luotettavia, vaikka jäljellä on vielä ratkaistavia ongelmia. Menetelmiä hiotaan, tuotelistojen kokoonpanoon sekä tuotteiden vertailukelpoisuuteen kiinnitetään paljon huomiota. Työ vaatii paljon resursseja niin kansallisesti kuin kansainvälisestikin.

EYn piirissä PPP-tutkimukseen, sen kehittämiseen ja luotettavuuteen uhrataan yhä enemmän resursseja ja hanketta pidetään tärkeänä. EY-maiden ostovoimahintasuhteet julkaistaan kuukausittain omana julkaisuna ja nykyistä viiden vuoden tutkimusjaksoa on tarkoitus lyhentää kolmeen vuoteen.

Tutkimuksella on suuri merkitys myös erilaisten tilastosysteemien harmonisoinnille. Tutkimus tulee edistämään esimerkiksi kansantalouden tilinpidon ja kuluttajahintaindeksien laadinnan ja menetelmien yhtenäistämistyötä koko Euroopassa ja OECD-maissa.

LIITE 1.

VALUUTTAKURSSIT JA INFLAATIO OECD-MAISSA 1980 - 1990

VALUUTTAKURSSIT, VALUUTAT SUOMEN MARKKOINA

	FIM	SEK	DKK	NOK	DEM	FRF	GBP	USD	JPY
1980	1.00	0.88	0.66	0.76	2.05	0.88	8.67	3.73	0.016
1981	1.00	0.85	0.61	0.75	1.91	0.79	8.66	4.32	0.020
1982	1.00	0.77	0.58	0.75	1.99	0.73	8.43	4.82	0.019
1983	1.00	0.73	0.61	0.76	2.18	0.73	8.44	5.57	0.023
1984	1.00	0.73	0.58	0.74	2.11	0.69	7.99	6.01	0.025
1985	1.00	0.72	0.58	0.72	2.11	0.69	7.96	6.20	0.026
1986	1.00	0.71	0.63	0.69	2.34	0.73	7.43	5.07	0.030
1987	1.00	0.69	0.64	0.65	2.45	0.73	7.18	4.40	0.030
1988	1.00	0.68	0.62	0.64	2.38	0.70	7.45	4.19	0.033
1989	1.00	0.67	0.59	0.62	2.28	0.67	7.02	4.29	0.031
1990/6	1.00	0.65	0.62	0.61	2.35	0.70	6.76	3.96	0.026
%-muutos									
1980-90		-26	-6	-20	+15	-20	-22	+6	+63

KULUTTAJAHINTOJEN VUOSIMUUTOS 1980 - 1990

	SUOMI	RUOTSI	TANSKA	NORJA	SAKSA	RANSKA	ENGLANTI	USA	JAPANI
1981	12.0	12.1	11.7	13.6	6.3	13.4	11.9	10.3	4.9
1982	9.3	8.6	10.1	11.3	5.3	11.8	8.6	6.1	2.7
1983	8.4	8.9	6.9	8.4	3.3	9.6	4.6	3.2	1.9
1984	7.1	8.0	6.3	6.2	2.4	7.4	5.0	4.3	2.3
1985	5.9	7.4	4.7	5.7	2.2	5.8	6.1	3.5	2.0
1986	3.6	4.3	3.6	7.2	-0.1	2.7	3.4	1.9	0.6
1987	3.7	4.2	4.0	8.7	0.2	3.1	4.2	3.7	0.1
1988	5.1	5.8	4.6	6.7	1.3	2.7	4.9	4.1	0.7
1989	6.6	6.4	4.8	4.6	2.8	3.6	7.8	4.8	2.3
1990*	6.1	10.4	2.7	3.9	2.6	3.2	9.5	5.3	2.8
1981-85	8.5	9.0	7.9	9.0	3.9	9.6	7.2	5.5	2.8
1986-90	5.0	6.2	3.9	6.2	1.4	3.1	6.0	4.0	1.3
1980-90	6.8	7.6	5.9	7.6	2.6	6.3	6.6	4.7	2.0

* Ennakko

LIITE 2.

Ostovoimapariteetti määritellään seuraavasti:

$$j^{PPP}_k = \frac{\sum p_{ij} q_{ij}}{\sum p_{ik} q_{ik}} / \frac{\sum \pi_i q_{ij}}{\sum \pi_i q_{ik}}, \text{ missä}$$

j, k = maa

i = hyödyke

$\sum p_{ij} q_{ij}$ = maan j kokonaismenot omassa valuutassaan

$\sum p_{ik} q_{ik}$ = maan k kokonaismenot omassa valuutassaan

$\sum \pi_i q_{ij}$ = reaalin volyymi maalle j , eli BKT arvostettuna kansainvälisiin hintoihin

$\sum \pi_i q_{ik}$ = reaalin volyymi maalle k , eli BKT arvostettuna kansainvälisiin hintoihin.

Hintasuhteista lasketaan maan k luonteenomaisten tuotteiden perusteella ns. mini-Laspeyresin indeksi, joka on

$$L_{i/j} = \left[\pi \left[\frac{p_{ij}}{p_{ik}} \right] s_i \right]^{1/\sum s_i}$$

$s_i = 1$ jos tuote i on luonteenomainen maalle k , 0 muutoin.

Vastaavasti saadaan maan j luonteenomaisten tuotteiden perusteella ns. mini-Paaschen indeksi:

$$P_{i/j} = \left[\pi \left[\frac{p_{ik}}{p_{ij}} \right] r_i \right]^{1/\sum r_i}$$

$r_i = 1$ jos tuote i on luonteenomainen maalle j , 0 muutoin.

Laspeyresin ja Paaschen indekseistä saadaan indeksiteoriasta tuttu Fisherin indeksi, joka oteuttaa ns. indeksikriteerit (kts. esim. Pollak s. 97), ottamalla edellä mainituista indekseistä geometrinen keskiarvo

$$F_{i/j} = (L_{i/j} * P_{i/j})^{1/2}$$

Geary-Khamis -menetelmässä valitaan jokin maa lähtökohtamaaksi, ja sen pariteetti on 1. GK-menetelmässä ratkaistaan simultaanisesti BKT:n kansainvälinen keskihinta ja BKT:n ostovoimapariteetti.¹⁵ BKT:n alaierien pariteetit eivät ratkea simultaanisesti BKT:n kansainvälisten hintojen laskemisen mukana. Näin ollen kansainvälisiä hintoja käytetään alaierien pariteettien estimoimiseksi, mistä johtuu, että kaikki BKT:n osat vaikuttavat alaierien pariteetteihin. Pariteeteista ei tule aivan samoja jos lähtökohtana olisi vain alaierien omat kansainväliset hinnat koko BKT:n sijasta.

¹⁵ Kts Varjonen s. 31

LIITE 3.

YKSITYISEN KULUTUKSEN HINTATASO ERÄISSÄ OECD-MAISSA VUOSINA 1980 - 1985 - 1990 ,
SUOMI = 100

	SUOMI	RUOTSI	TANSKA	NORJA	SAKSA	RANSKA	ENGLANTI	USA	JAPANI
YHTEENSÄ									
1980	100	111	109	104	103	98	89	78	85
1985	100	93	91	103	78	76	69	90	82
1990	100	91	94	94	76	71	64	56	70
RAVINTO									
1980	100	-	98	96	89	80	80	62	98
1985	100	100	82	106	61	60	60	76	94
1990	100	102	82	100	66	69	54	55	88
VAATE									
1980	100	-	137	131	111	122	89	70	82
1985	100	104	76	98	73	74	58	83	83
ASUMINEN									
1980	100	-	118	100	125	112	94	92	95
1985	100	115	112	109	122	108	78	149	99
KOTITAL									
1980	100	-	95	121	99	109	99	65	72
1985	100	78	85	89	75	82	75	86	88
TERVEYS									
1980	100	-	166	113	163	139	102	169	86
1985	100	84	122	98	113	89	71	182	82
LIIKENNE									
1980	100	-	97	114	88	88	95	54	61
1985	100	77	93	103	75	78	78	64	75
VAP.AIKA									
1980	100	-	71	90	68	70	54	59	72
1985	100	83	90	101	73	77	67	73	88
MUUT									
1980	100	-	108	100	107	99	96	90	92
1985	100	99	94	114	72	70	67	73	77

KIRJALLISUUS

Cuthbert Jr - Cuthbert M: Purchasing Power Parities: A Handbook Prepared for the Economics and Statistics Division of the OECD, January 1988

De March Marco: The calculation of purchasing power parities and comparisons in real values of aggregates of the national counts, Eurostat NEWS ITEM, Luxembourg.

The Economist (1990): The Hamburger Standard; May 5 1990

Eichhorn-Voeller: Axiomatic Foundation of Price Indexes and Purchasing Power Parities kirjassa: Price Level Measurement

Eurostat (1986): Commercial Uses of Purchasing Power Parities; Prepared for Seminar: Use of Purchasing Power Parities November 1986 by United Kingdom, Department of Employment.

Eurostat (1988): Consumer Prices in the EEC 1988 Economy and Finance Series D2

Eurostat/ Consumer Price Index: The Purchasing Power Parities and Price Level Indices in December 1989

Kravis I B - Heston A - Summers R (1982): World Product and Income, International Comparisons of Real Gross Product

Krug - Rehm (1990): Study on Calculation of Purchasing Power Parities and Volume Ratios Between the Member Countries in the Area of Education and Health Services, University of Trier August 1990.

OECD (1985): Purchasing Power Parities and Real Expenditures 1985

OECD (1987): National Accounts 1970 - 1985, Purchasing Power Parities, Supplement

OECD (1990): Main Economic Indicators, August 1990

Pollak Robert A (1983): The Theory of Cost-of-living Index kirjassa: Price Level Measurement: Proceedings from a Conference sponsored by Statistics Canada, Ottawa 1983

Statistiska Meddelanden P 21 SM 8701 (1987): Köpkraftspariteter och jämförelser av BNP och dess användningar i OECD-länderna

United Nations (1985): International Comparison of Gross Domestic Product in Europe 1980, Conference of European Statisticians Statistical Standards and Studies - no 37

United Nations (1980): World Comparisons of Purchasing Power and Real Product for 1980, New York 1980

Ward Michael (1985): Purchasing Power Parities and Real Expenditures in the OECD

Varjonen Seppo (1988): Kansainvälinen BKT - ja hintavertailu; Tilastokeskuksen tutkimuksia n:o 150

Paavo Okko

SULJETUN SEKTORIN
LAAJUUDEN ONGELMA SUOMESSA

1. JOHDANTO

Taloudellisen tehokkuuden paras valvoja on kilpailullinen toimintaympäristö, ja kansainvälinen kauppa on kilpailun vahva tae. Kaikki hyödykkeet eivät voi kuitenkaan tulla kansainvälisen kaupan piiriin. Kansainväliseen integraatioon osallistuvissa maissa talous jakaantuu näin laadullisesti kahteen perustyyppiin: avoimeen eli kansainvälisesti kilpailevaan ja suljettuun eli hyödykekaupan osalta kansainvälisen kilpailun ulottumattomissa olevaan sektoriin. Hyödykkeiden luonne ja niiden markkina-alueen laajuus vaihtelevat aina globaalista paikalliseen. Suljetun ja avoimen talouden välinen rajanveto on näin väistämättä aina sopimuksenvarainen ratkaisu. Periaatteelliselta kannalta tärkeämpää on se, että tuotannonalojen kilpailullisuus vaihtelee suuresti myös muista syistä kuin hyödykkeiden ja niiden tuotantoprosessien väistämättömästä luonteesta johtuen. Tiettyjen hyödykkeiden ulkomaankauppaa ei anneta käydä ilman rajoituksia ja joidenkin kotimarkkinahyödykkeiden osalta kilpailu on syystä tai toisesta eliminoitu säännöstelyllä. Näin kilpailulta suojattu sektori sisältää väistämättä kansainvälisen kilpailun ulkopuolelle jääviä markkinoita sekä tahdonvaraisesti suojeltuja aloja. Näiden alojen markkinoiden luonne vaihtelee olennaisesti myös maan sisällä.

Suljetun sektorin olemassaolo on siis potentiaalinen tehottomuuden ja samalla tarpeettoman korkean hintatason aiheuttaja, koska tuontikilpailun paine ei valvo tätä alaa. Vaikka suljettu sektori onkin luonnollinen osa taloutta, ei kilpailun puute ole silläkään sektorilla mitenkään väistämätöntä. Kilpailua voidaan edistää kotimaisilla toimilla ja pyrkiä näin huolehtimaan annetuissa oloissa parhaasta tehokkuudesta. Kansainvälinen kilpailu on yleensä kuitenkin tehokkaampi kilpailun toimivuuden turvaaja. Läheskään kaikissa mahdollisissa tapauksissa sen ei ole annettu tosin toimia. Suomessakin on kuitenkin viime aikoina korostettu, että kansainvälisen integraation syveneminen ja kilpailun yleinen edistäminen ovat yhteensopivia strategioita tehokkuuden nostamisessa. Tapahtumassa olevan integraation syvenemisen välitön kauppavirtojen liberalisointia merkitsevä vaikutus on sittenkin melko pieni eikä sen voi odottaa poistavan hintaeroja. Muut kilpailua edistävät integraatioon liittyvät toimet merkinnevät enemmän. Vallitsevat hintaerot viittaavat siihen, että monissa paikoin syitä on muuallakin kuin kansainvälisen kaupan esteissä. Tällöin katseet kääntyvät usein juuri suljetun sektorin kilpailun tehostamisen mahdollisuuksiin.

Viime vuosikymmenen lopulla pahentunut ulkomaankaupan epätasapaino on usein johdatellut ajattelemaan, että avoimen sektorin kapasiteetti on maassa liian heikko. Radikaalista vaihtosuhteen paranemisesta huolimatta vaihtotaseen tulot eivät riittäneet kattamaan sen menoja. Vaihtosuhteen paranemisella voi ollakin niin suuri kotimaista kysyntää ja tuontia lisäävä vaikutus, että se heikentää kauppasetta (ks. Forsmanin ja Haaparannan artikkeli tässä teoksessa). On joka tapauksessa esitetty, että suljetun sektorin nopea paisuminen on ollut yksi syy tasapainottomuuteen ja suljetun sektorin tehokkuuden nostaminen voisi olla merkittävä tehokkuusvoittojen lähde.

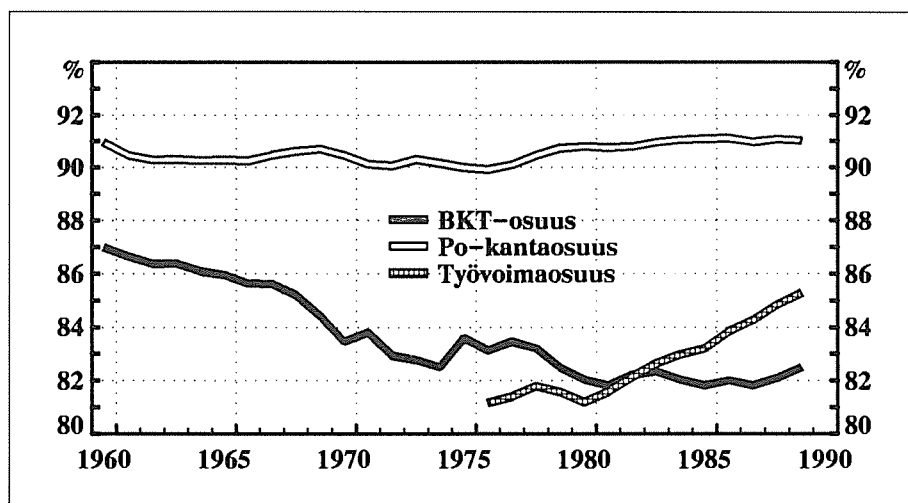
Tässä kirjoituksessa tarkastellaan Suomen suljetun sektorin laajuutta ja sen suhteellisen osuuden kehitystä. Tarkastelussa pyritään pitämään esillä hintatasonäkökulmaa, vaikka suljetun sektorin laajuudesta ei vielä suoraan voi kovin paljoa päätellä hintatason syistä. Tavoitteena on kuvata resurssien kohdentumisessa avoimelle ja suljetulle sektorille tapahtunutta muutosta. Suljetun sektorin tuottavuus- ja hintakehitys otetaan myös tarkasteltavaksi. Kilpailun toimivuutta arvioidaan toimialoittain ja tulkitaan tämän saman kahtiajaon kannalta. Samoin pyritään arvioimaan, mitä mahdollisuuksia kilpailun tehostamiseen voisi olla olemassa. Euroopan syvenevään integraatioon osallistuessaan Suomi edistää sellaisten olosuhteiden syntyä, joissa avoimen sektorin kilpailu voi toteutua entistä täysimääräisemmin. Omia vaikutuksiaan integraatiosta syntyy myös suljetulle sektorille,

koska yrittämisen esteettömyys, julkisten hankintojen avoimuus ym. järjestelyt voivat tehostaa kilpailua, vaikkeivät hyödykkeet sinänsä tulisi kansainvälisen kaupan piiriin. Hyvin keskeiseltä kuitenkin näyttää, kuinka laajasti haluamme edelleen suojata kilpailulta sellaista, mikä luonteeltaan kuuluu avoimelle sektorille, mutta jonka olemme halunneet tähän saakka pitää kilpailulta turvassa. Tässä mielessä varsinaisen kilpailupolitiikan toimivallan ulkopuolelle jäävät kauppapoliittiset ratkaisut ovatkin avainasemassa.

2. SULJETUN JA AVOIMEN SEKTORIN SUURUUSSUHTEET

Suomea on totuttu kutsumaan pieneksi avotaloudeksi. Vientikysynnän osuus kokonaiskysynnästä on ollut melko suuri eli 20-25%. Kun taloutta halutaan tarkastella toimialoittain avoimeen ja suljettuun sektoriin jaettuna, on perusteena yleensä käytetty alan viennin osuutta kokonaistuotannosta. Seuraavissa kuvauksissa on käytetty erästä tällaista karkeaa sääntöä. Jos toimialan vienti oli vuoden 1985 panos-tuotostutkimuksen mukaan yli 30% kokonaistuotannosta, ala on tässä esityksessä luettu avoimeen sektoriin.¹ Vaikka itävienti on ollut kilpailumielessä hyvin erilaista kuin länsivienti, sitä ei ole erikseen otettu huomioon. Myöskään tuontikilpailun merkitystä ei ole mitattu erikseen. Valitettavasti tämä perinteinen vientiosuuksien avulla tehty jako ei suoraan osoita sittenkään kovin paljoa tuotantosuuntien kilpailun toimivuudesta. Kotimarkkina-alojen kilpailullisuus vaihtelee suuresti. Nyt esillä olevan hintatasonäkökulman kannalta olisi siis hyvä tietää kilpailun luonteesta yksityiskohtaisemmin. Sen selvittäminen ei kuitenkaan käy yleisen tilastoaineiston pohjalta.

Tyydymme aluksi tähän karkeaan kuvaan avoimen ja suljetun sektorin laajuussuhteista. Siitä kertoo kuvio 1, jossa on esitetty suljetun sektorin osuus koko taloudesta.



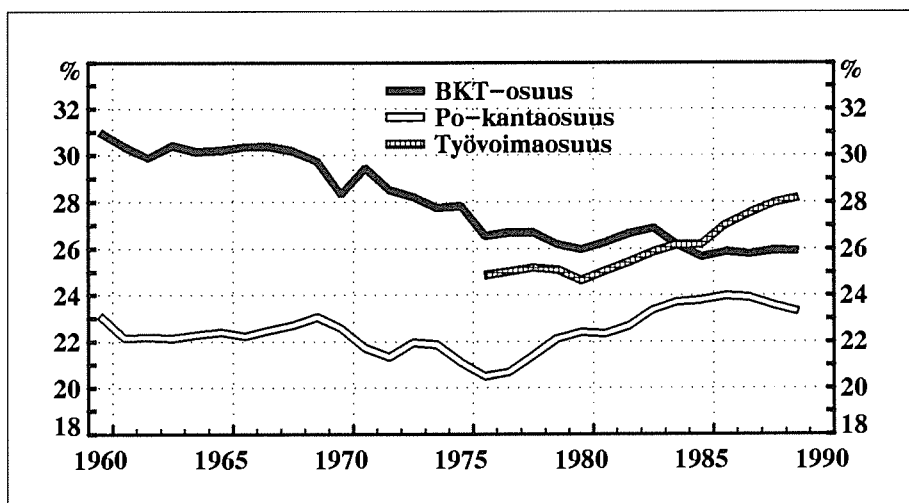
Kuvio 1. Suljetun sektorin osuus taloudesta.
Lähde: ETLA:n tietokanta.

¹ Jako avoimeen ja suljettuun sektoriin sekä toimialojen BKT-osuudet vuonna 1960 ja 1989 on esitetty liitteen 1 toimialaluokituksen yhteydessä. Näin määritellyn avoimen sektorin vientiosuuden keskiarvo oli vuonna 1985 46,2% ja suljetun sektorin 6,4%.

Suljetun sektorin BKT-osuus on ollut aikaisemmin vähitellen laskeva. Tuotanto-osuus oli 1980-luvulla melko vakaa. Se on alkanut lievästi nousta viime vuosina. Suljettujen alojen työllisyysosuuden nousu liittyy siihen, että niiden tuottavuuskehitys on tunnetusti hitaampaa kuin avoimella sektorilla. Kiinteän pääomakannan osuus on noussut lievästi 1970-luvulta lähtien. Pääomakantaosuutta nostaa mm. asuntokannan kuuluminen suljetulle puolelle. Yhdessä ao. toimialan (TOL8) muun pääoman kanssa se muodosti kiinteästä pääomakannasta yli 40% vuonna 1989. Ilman mainittua toimialaa suljettu ja avoin sektori ovat keskimääräiseltä pääomavaltaisuudeltaan jokseenkin samanlaiset. Suljetulle puolelle kuitenkin kuuluvat työvaltaiset palvelualat. Viime vuosikymmenen lopulla palvelualojen investoinnit nousivat varsin korkealle. Tämä on antanut aihetta epäillä, että palvelusektori paisuu liian nopeasti ja on osa talouden ulkoisen tasapainon ongelmaa (esim. Karko 1989).

Suljetun sektorin puolelle kuuluvista aloista ovat olleet nopeimmin kasvavia sähkö-, kaasu- ja vesihuolto (TOL4) sekä rahoitus-, vakuutus-, kiinteistö- ja liike-elämää palveleva toiminta (TOL8). Teollisista suljetun sektorin toimialoista on kasvanut nopeimmin savi-, lasi- ja kivit tuotteiden valmistus (TOL36). Yhteiskunnallisten ja henkilökohtaisten palvelusten sektori (TOL9) on kasvanut hyvin samaan tahtiin kuin kokonaistuotanto. Suljettu sektori sisältää paljon tulotason nousun myötä osuuttaan lisääviä toimintoja. On siis huomattava, että kotitalouksien tulojen käyttö tapahtuu valtaosaltaan niin, että ensimmäisessä vaiheessa se antaa kysyntää suljetulle sektorille. Kuluttajapalvelusten lisäksi suljetulle puolelle kuuluvat myös tuottajapalvelukset, joiden merkitys on lisääntynyt ja jotka osaltaan edesauttavat teollisen sektorin tehokasta toimintaa.

Avoimen sektorin toimialat ovat kaikki teollista tuotantoa. Siksi on syytä katsoa sektorien välisiä suhteita myös teollisuuden osalta erikseen. Suljetun sektorin osuus teollisuudesta on kehittynyt kuvion 2 osoittamalla tavalla.

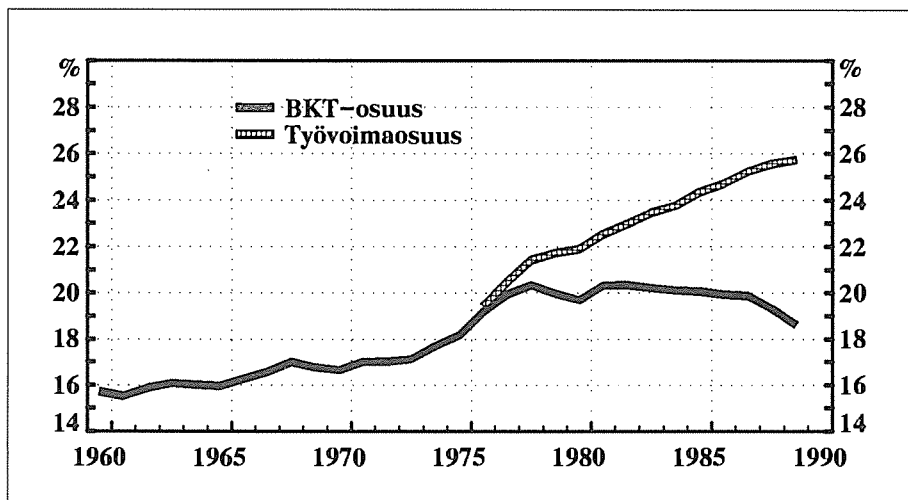


Kuvio 2. Suljetun sektorin osuus teollisuudesta.
Lähde: ETLAn tietokanta.

Teollisuuden osalta näyttää käyneen niin kuin koko taloudessakin, että talouden avoimuus on aikaisemmin kasvanut tuotanto-osuuden mielessä. Teollisuuden suljetun sektorin osuus supistui erityisesti 1970-luvulla. Viime vuosikymmenellä tuotanto-osuus pysyi jokseenkin entisellä tasolla pääomakantaosuuden sekä työvoimaosuuden noustessa.

Avoimen sektorin tuottavuuskehitys on siis odotusten mukaisesti ollut teollisuuden osaltakin tarkastellen keskimääräistä nopeampaa. Suljetun sektorin pääomakantaosuus on alhaisempi kuin tuotanto-osuus. Se merkitsee, että teollinen suljettu sektori on keskimääräistä alhaisemman pääomavaltaisuuden teollisuutta.²

Julkinen toiminta muodostaa suljetusta taloudesta keskeisen osan. On syytä katsoa myös, kuinka suljetun sektorin sisällä ovat kehittyneet yksityinen ja julkinen sektori. Kuvion 3 mukaan julkisen toiminnan tuotanto-osuus on lopettanut nousunsa 1980-luvulla ja kääntynyt jopa laskuun. Julkisen sektorin arvonlisäyksen laskemisen erityisluonne on kuitenkin muistettava. Julkisen sektorin laajuuden mittaaminen esim. verorasituksen näkökulmasta osoittaa, että sektori on suhteellisesti paisunut vielä 1980-luvullakin.



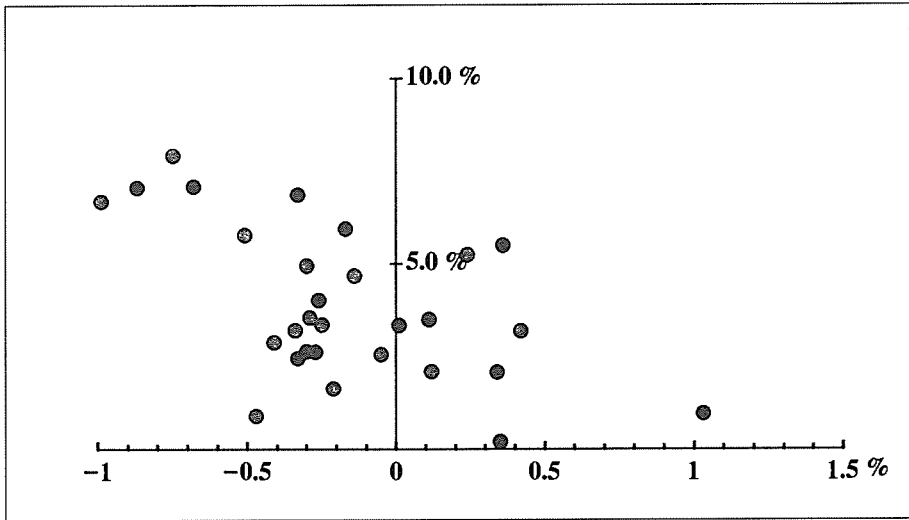
Kuvio 3. Julkisen toiminnan arvonlisäysosuus ja työvoimaosuus suljetusta sektorista.

Lähde: ETLAn tietokanta.

Kansantalouden tilinpidon työllisyystietojen perusteella laskettu työvoimaosuus on esitetty kuviossa vasta vuodesta 1976 lähtien. Silloin työvoima- ja tuotanto-osuudet olivat jokseenkin yhtä suuret. Osuus työllisistä on sen jälkeen jatkanut reipasta nousua, mutta tuotanto-osuus on jonkin verran laskenut. Työvoiman määrän kasvu on tapahtunut erityisesti kuntasektorissa. Julkinen sektori on siis suljetun sektorin sisällä ollut keskimääräistä alhaisemman työn tuottavuuden sektori. Julkisen toiminnan tuotannon mittaaminen ei kuitenkaan ole aitoa, vaan se lasketaan kustannusperusteisesti, kuten myöhemmin esitetään.

Koko tämän artikkelin yleisteman kannalta on kiinnostavaa, onko avoimen ja suljetun sektorin osuuksien muutos yhteydessä taloudellisen kasvun vauhtiin. Onko siis perusteita nähdä nykyinen tilannekin eräänlaiseksi avoimen ja suljetun sektorin rytmihäiriöksi? Onhan usein väitetty, että suljettu puoli paisui ns. kulutus- ja investointijuhlan aikana liian nopeasti, ja sen vuoksi on nyt odoteltava kunnes avoin sektori pääsee taas vauhtiin mukaan. Kuviossa 4 on näkyvissä BKT:n kasvun ja suljetun sektorin BKT-osuuden %-yksikkömuutoksen välinen yhteys.

2 Välilliset työpanosvaikutukset huomioon ottaen suljettu sektori oli kuitenkin vuoden 1985 panos-tuotostutkimuksen mukaan lievästi työvaltaisempi kuin avoin sektori.



Kuvio 4. BKT:n kasvun ja suljetun sektorin laajuuden muutoksen välinen yhteys.
Lähde: ETLAn tietokannasta tehty laskelma.

Käänteinen riippuvuus on tilastollisesti melko vahva.³ Vaikkei tällainen yksinkertainen tarkastelu ole ekonometrisesti riittävä, näyttää siltä että avoimen ja suljetun sektorin kasvu rytmittyvät suhdannevaiheittain niin, että edellä mainittua kasvurytmitulkintaa voidaan ainakin teknisesti käyttää. Syyt ja seuraukset muodostavat kuitenkin hyvin komplisoidun kokonaisuuden. Tulos voidaan tulkita myös yksinkertaisesti niin, että avoin sektori on suhdanneherkempi kuin suljettu. Kun asiaa tarkastellaan avoimen sektorin teollisuusosuuden ja BKT:n kasvun kannalta, saadaan positiivinen tilastollinen riippuvuus. Nopea kokonaistuotannon kasvu ja teollisuuden avoimen sektorin osuuden nousu liittyvät yhteen.

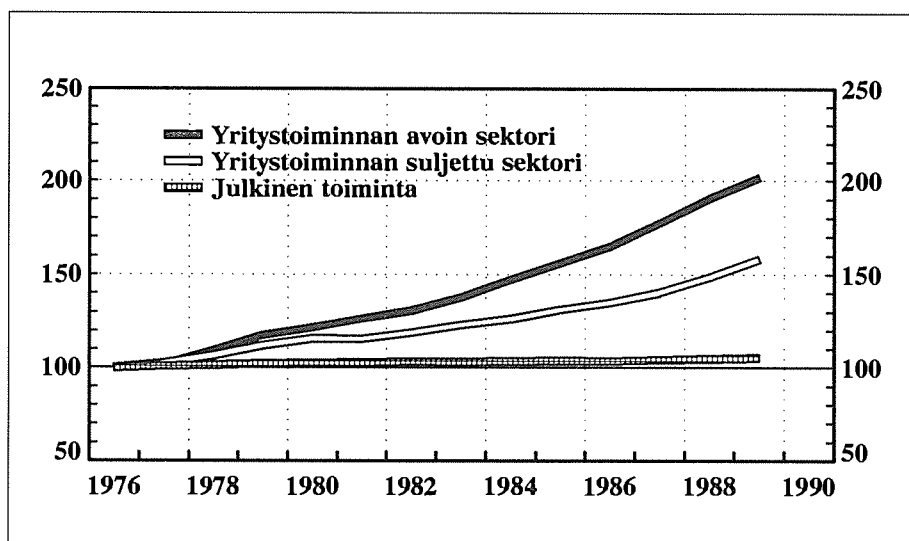
Usein on oltu kiinnostuneita siitä, miten julkisen sektorin koko liittyy talouden kasvuun. On kuitenkin vaikea osoittaa useita maita koskevassa tarkastelussa mitään selvää riippuvuutta esim. julkisen sektorin työvoimamäärän ja yksityisen sektorin tuotoksen kasvun välillä (Koskela-Virén 1990). Myös suljetun ja avoimen sektorin välinen riippuvuus on moninainen. Edellä esitetyn kaltaiset tilastolliset yhteydet ovat enemmän aritmeettisia kuin kausaalisia. Niissä esille tuleva suhdannevaiheittainen rytmi on kuitenkin talouden eräs ominaisuus.

3. SULJETUN SEKTORIN TUOTTAVUUS JA HINTATASO

Suljetun sektorin luonnetta ajatellen perusepäily koskee sitä, että kilpailupaineen vähäisyyden takia hinnoittelu, kannattavuus ja koko resurssien käytön tuottavuus muodostuvat kuluttajien ja talouden kannalta epäedullisiksi. Ajatellaan, että resurssit voitaisiin järjestää uudelleen niin, että hyvinvointi nousisi.

Tuottavuuskehitys onkin ollut avoimella sektorilla suljettua sektoria paljon nopeampaa. Se johtuu kuitenkin enemmän alojen luonne-eroista kuin kilpailun tehokkuuden eroista. Koska suljetun sektorin sisällä yrittäjätoiminnan suljetut alat ja julkinen toiminta ovat luonteeltaan hyvin erilaisia, ne on eritelty seuraavassa kuviossa.

3 Regressioyhtälöksi tuli: $BKT (\%/v) = 3,34 - 2,9 SS/BKT (\% \text{ yks. muutos})$. Kertoimen t-testisuureen arvo on -3,79 ja yhtälön selitysaste 35%.



Kuvio 5. Työn tuottavuus yritystoiminnan avoimella ja suljetulla sektorilla sekä julkisessa toiminnassa (1976=100).
Lähde: ETLAn tietokannasta tehdyt laskelmat.

Työn tuottavuuden (arvonlisäys/työlliset) keskimääräiset kasvuvauhdit 1976-89 olivat:

- yritystoiminnan avoin sektori 5,6 %/v
- yritystoiminnan suljettu sektori 3,6 %/v
- julkinen toiminta 0,4 %/v.

Tulopoliittisen selvitystoimikunnan (1988, 6) mukaan tuottavuuden kasvuvauhdin erot ovat olleet myös aikaisempina aikoina hyvin samanlaisia. Tuottavuuskehityksen eron yksi selitys on tietysti se, että avoin sektori on teollista toimintaa ja suljettu sisältää sekä yksityisen että julkisen sektorin puolella palvelutoimintaa, jonka tuottavuus nousee teollisuutta hitaammin. Ei pidä siis ajatella, että edes kilpailua tehostamalla tuottavuuserot voitaisiin saada olennaisilta osiltaan häipymään.

Sellainen palvelutuotannon tehostaminen, joka johtaa toimialan arvonlisäys/työpanos -suhteen nousuun, on markkinasektorinkin osalta hankalaa. Palvelutuotannossa on usein vaikeaa korvata työpanosta pääomalla. Palvelusektorin tuotosmitatkin ovat ongelmallisia. Myös markkinasektorilla käytetään eräissä tapauksissa laskennallisia ratkaisuja (esim. asuntokannan palvelukset ja pankkipalvelukset). Julkisten palvelusten osalta erityisen ongelma muodostaa se, ettei tuotosta myydä markkinoilla. Kansantalouden tilinpidon ratkaisu ongelmaan on tunnetusti se, että tuotannon arvo määritellään peruspanoksien korvauksien summan mukaan. Palkkasumma on eristä tärkein, ja siihen lisättävä pääomakannan palvelusten arvo määrätään laskennallisesti. Tällaiset laskentakonventiot johtavat siihen, että julkisen sektorin tavanomaisesti laskettu työn tuottavuus pysyy likimääräisesti vakiona (ks. myös Tulopoliittinen selvitystoimikunta 1988, 9). Mittari kertooinkin ilmeisesti enemmän suhteellisesta palkkakehityksestä. Julkisen sektorin organisaatioiden tuotosta voidaan erikseen kyllä mitata myös suoritemitoin tai kustannusfunktiomenetelmällä. Sellaiset laskelmat voivat osoittaa jopa parempaa tuottavuuskehitystä kuin teollisuudessa (esim. Lehto 1989). Julkisen hallinnon tulosjohtaminen vaatii juuri suoritemittauksen ja palvelusten laatumittauksen kehittämistä. Meneillään oleva tulosjohtamisen kehittäminen

onkin oikeastaan pyrkimystä tehostaa julkista palvelutuotantoa markkinaohjauksen ideaa jäljittelemällä. Tämä on varsin vaativa tehtävä, koska aitoa markkinatestiä ei ole käytössä⁴.

Kotimaisen tuotannon ja kilpailun tehottomuuden osoittamiseksi usein verrataan hintoja muiden maiden vastaavien hintojen kanssa. Eräitä viitteitä ongelman luonteesta tällaisesta tarkastelusta ehkä saadaankin. Olemme teollisuustuotteiden kaupan osalta jo nyt melko täysin integroituneet Eurooppaan. Silti hintaeroja tietysti esiintyy kuljetuskustannusten ja moninaisten muiden syiden takia. Kiinnostavimpia ovat suurimmat poikkeamat, joiden osalta voi pohtia sitä, tuleeko ero kansainvälisen kaupan esteistä vai sisäisistä syistä ja kuinka väistämättömiä erot ovat. Vertailussa ei kuitenkaan pidä olettaa, että vapaan kilpailun oloissa toteutuisi alin hinta. Erityisesti maataloustuotteita tuetaan eri puolilla maailmaa eikä niille synny myöskään vapaakaupan periaatteiden mukaista maailmanmarkkinahintaa. Ylijäämien myynnissä käytetty hinta ei ole aito hinta.

Seuraavaan taulukkoon on poimittu kymmenen suurinta ja viisi pienintä hintapoikkeamaa EY-maiden keskiarvosta. Samalla on merkitty näkyviin, mikä oli Euroopan talousalueen maiden (suunnitellun ETA:n maat) alhaisin hinta ao. tuoteryhmässä.

Taulukko 1. Eräiden tuotteiden hintataso Suomessa ja ETA-alueen minimi vuonna 1985 verrattuna EY-maiden keskiarvoon (EY=100).
Lähde: Wieser (1989).

	Suomi	(Minimi)
Alkoholijuomat	298	(51)
Kirjat, aikakaus- ja sanomalehdet	253	(27)
Alkoholittomat juomat	237	(67)
Öljyt ja voiteluaineet	206	(87)
Leipä ja leivonnaiset	183	(80)
Liha	179	(73)
Hedelmät, vihannekset, peruna	178	(70)
Ravintolat, kahvilat, hotellit	162	(71)
Kuljetusvälineet	169	(55)
Jalkineet	162	(82)
...	...	...
Kala	104	(75)
Virkistys- ja kulttuuripalvelut	102	(40)
Lääkintä- ja terveyspalvelut	93	(30)
Rakentamisen tekniset työt	87	(75)
Asumisen polttoaineet ja energia	72	(62)

Edellä olevasta typistetystä taulukostakin käy ilmi hyvin Suomen hintatason ja -rakenteen luonne. Täydellisemmän ja paremmin ajan tasalla olevan kuvan aiheesta antaa tässä teoksessa oleva Kinnusen ja Lehtisen artikkeli. Korkeimmat poikkeamat näyttävät osuvan suljetun sektorin aloille ja elintarvikkeisiin, joiden hinnanmuodostus on eristetty kansainvälisestä kilpailusta. Ero on huomattava, vaikka myös EY:n elintarviketuotanto on vahvasti suojattua. Ei pidä kuitenkaan ajatella, että integraatiota täydellistämällä ja kotimaisia

⁴ Ks. julkisen sektorin tehokkuusongelmasta esim. Kansantaloudellisen aikakauskirjan 1:1990 sisältämiä teemaseminaari-alustuksia.

kilpailunrajoituksia poistamalla hintaerot häipyisivät. Institutionaalisesti täysin integroituneessa taloudessakin on hintaeroja, ja suljetun sektorin perusluonne merkitsee juuri sitä, että kaikissa tapauksissa kauppa ei voi koskaan häivyttää niitä. Edellä esitetyt alhaisimmat hinnat kertovat alhaisemman tulotason ja erilaisen ympäristön tilanteista. Ne eivät muodosta meille sopivaa vertailutasoa, mutta ne on laitettu näkyviin kuvaamaan vaihtelun laajuutta.

Esim. mittakaavaerot ja muut erityispiirteet tarjonta- sekä kysyntäympäristössä selittävät toki paljon hintavaihtelusta. Jos havaintoihin lisää arvion kuljetuskustannuksista, voi päätellä jotain myös siitä, kuinka paljon kaupan ja hintojen sääntely voisi avoimelle sektorille tyyppillisten hyödykkeiden hintatasossa merkitä. Perusluonteeltaan suljetulle puolelle kuuluvien hyödykkeiden kansainvälinen hintavertailu onkin oikeastaan aivan tarpeetonta mielipahan aiheuttamista. Koska monelle suomalaiselle kuitenkin avautuu aina turistina sellainen valintatilanne, jossa päätöksiä voi todella tehdä ulkomaisten suljetun sektorin hintojen pohjalta, on useilla taipumusta muistella näitä epärelevantteja "varjohintoja". Jotkut ehkä muistavat myös palkkaeron.

4. SULJETUN SEKTORIN KILPAILUN TEHOKKUUS JA SUHTEELLISET HINNAT

Kilpailun toimivuutta on perinteisesti arvioitu toimialan rakenteellisista tekijöistä lähtien. Tämän ajattelun mukaan havaittavat kilpailuolosuhteet säätelevät olennaisesti kilpailun luonnetta ja tehokkuutta.⁵ Esimerkiksi pelkällä toimialan kotimaisen tuotannon keskittyneisyydellä ei voida kuitenkaan kovin hyvin selittää suljetun ja avoimen sektorin kilpailullisuuden eroja.⁶

Kilpailun tehokkuutta voidaan pyrkiä arvioimaan myös ns. markkinavoimamittauksen avulla. Teorian mukaan markkinavoiman mittana voidaan pitää hinnan ja rajakustannusten poikkeamaa. Tätä mittaa Lernerin markkinavoimaindeksi (esim. Tirole 1988, s. 66.):

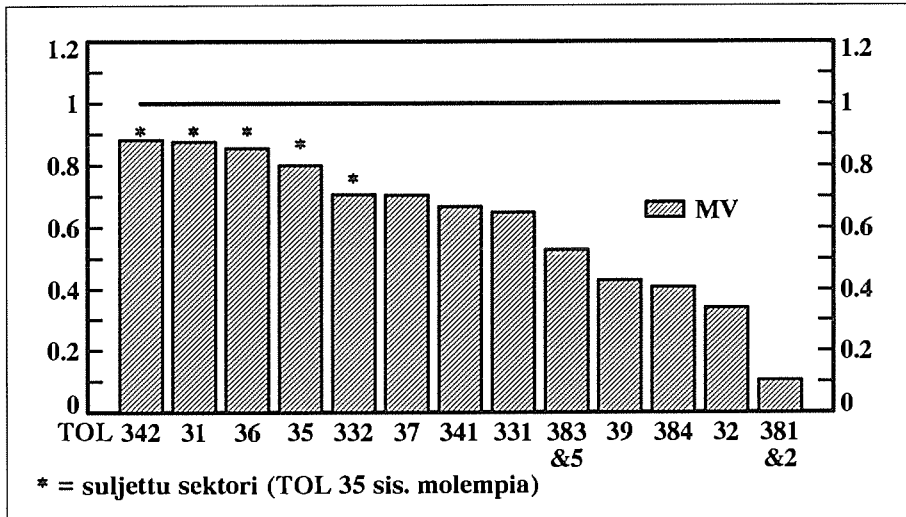
$$MV = \frac{p - MC}{p} = \frac{1}{e} \quad |$$

jossa p = hinta, MC = rajakustannukset ja e = kysynnän hintajousto. Indeksillä vaihtelee välillä 0 - 1. Markkinavoiman mittana toimii siis se, kuinka paljon hinta ylittää rajakustannukset. Kilpailu pakottaa rajakustannushinnoitteluun, ja markkinavoima tarkoittaa mahdollisuutta poiketa tästä periaatteesta ja nostaa kannattavuutta yli normaalin. Tätä ideaa voidaan soveltaa empiirisesti toimiala-aineistoon. Laskelmat ovat syntyneet kokonaistuottavuusmittauksen yhteydessä. Tuloksilla korjataan kilpailun epätäydellisyydestä johtuvia vinoutumia.⁷ Jos yrityksillä on markkinavoimaa, eivät tuotannontekijöiden korvausosuudet sovi sellaisenaan kuvaamaan panoksien painoja tuotantoprosessissa. Ekonometrisillä menetelmillä voidaan estimoida näiden poikkeaminen suuruus ja saada samalla markkinavoimaa osoittavat toimialoitteiset indeksit. Suomen teollisuutta koskevat tulokset näkyvät kuviosta 6.

5 Ks. esim. Schmalensee (1988), joka esittelee *industrial economics* -alan perinteitä sekä uudempaa kehitystä.

6 Jotkut keskittyneisyysasteet toki tietysti osuvat hyvin yhteen taulukon 1 hintavaihtelun kanssa. Sekä alkoholijuomien että alkoholitonnien juomien valmistus on varsin keskittynyttä, mutta graafinen teollisuus on puolestaan erityisen vähän keskittynyttä Suomessa. Ks. Parjanne (1990).

7 Ks. Linnosmaa (1988), s. 80. Menetelmän perusteista ks. Solow (1957) ja Hall (1986) ja (1988).



Kuvio 6. Markkinavoimaindeksi teollisuuden toimialoittain.

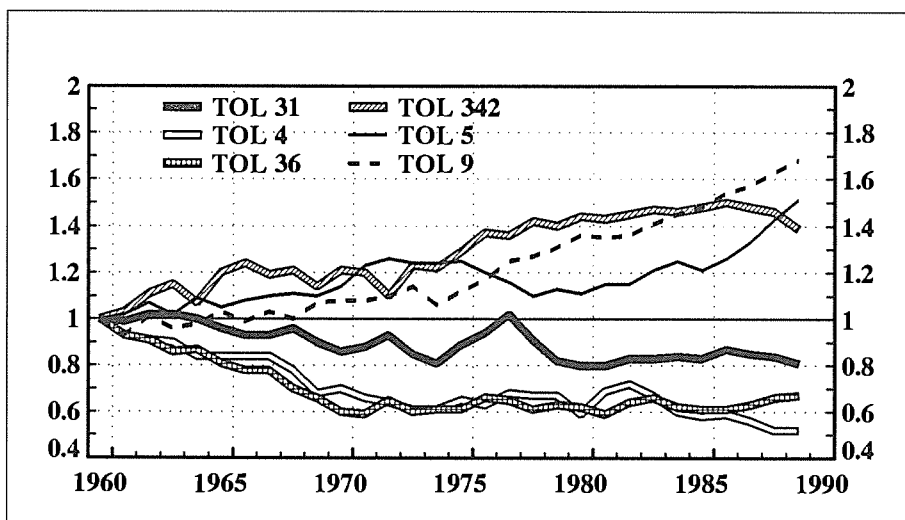
Tulos, joka koskee vuosia 1960-86, vahvistaa aikaisempaa käsitystä alojen luonteesta. Se osoittaa korkeinta markkinavoimaa suljetun sektorin toimialoilla. Kemian teollisuus muodostaa rajatapauksen, johon sisältyy melko tasavahvasti sekä avointa että suljettua (maaöljyn jalostus erityisesti) sektoria. Korkeinta markkinavoimaa osoittavat siis graafinen teollisuus ja elintarviketeollisuus. Molempien hintataso ja hinnanmuodostus ovat olleet viime aikoina kriittisen julkisuuden kohteena. Taulukosta 1 näimme, että graafisen teollisuuden tuotteiden hinta on meillä kansainvälisesti korkea. Sen kohdalla oli suurin suhteellinen ero halvimman ETA-alueen maan (Portugali) ja Suomen välillä.⁸

Kilpailu näyttää puristavan hinnan ja kustannusten ero pienimmilleen metallituote- ja konepajateollisuudessa sekä tevanake-toimialalla. Tämäkin vastaa intuitiivista käsitystä kilpailun luonteesta. Paperiteollisuudella on sen sijaan tuloksen mukaan kohtalainen markkinavoima, vaikka alaa yleisesti pidetään hinnanottajatapauksena.

Tällaisilla laskelmilla ei ole toki lopullista todistusvoimaa kilpailun luonnetta arvioitaessa. Ne osoittavat kuitenkin suuntia, joissa voi olla tilaa ja aihetta kilpailun tehostamiselle. Markkinatilanteiden lähempi tarkastelu voi osoittaa esim. määräävän markkina-aseman tilanteita, joita pienillä markkinoilla helposti syntyy (vrt. Virtanen 1990). Kilpailupolitiikan tehokkuutta vartioiva tehtävä ei kuitenkaan niissäkään tapauksissa aina edellytä väliintuloa. Siihen tarvitaan näyttöä aseman väärinkäytöstä.

Toimialojen tuottavuus- ja kilpailutilanne heijastuu niiden suhteellisiin hintoihin. Suljetun sektorin hitaampi tuottavuuskehitys liittyy myös suhteellisten hintojen eritahtiseen kehitykseen. Suljetun sektorin hinta on noussut hiukan nopeammin ja avoimen sektorin hiukan hitaammin kuin yrittäjätoiminnan keskimääräinen hintataso. Seuraavassa kuviossa on esitetty suljetun sektorin toimialoista nopeimmin sekä hitaimmin tuotantonsa suhteellista hintaa nostaneet tapaukset.

⁸ Toiseksi kalleimman maan (Norja) hintatasostakin Suomi poikkesi ylöspäin peräti 34% ja Suomen taso oli 83% korkeampi kuin Ruotsin. Vaikka luonnollisia selityksiäkin tällaisille poikkeamille on olemassa (mm. mittakaavaerot), hintaerot tuntuvat silti suurilta.

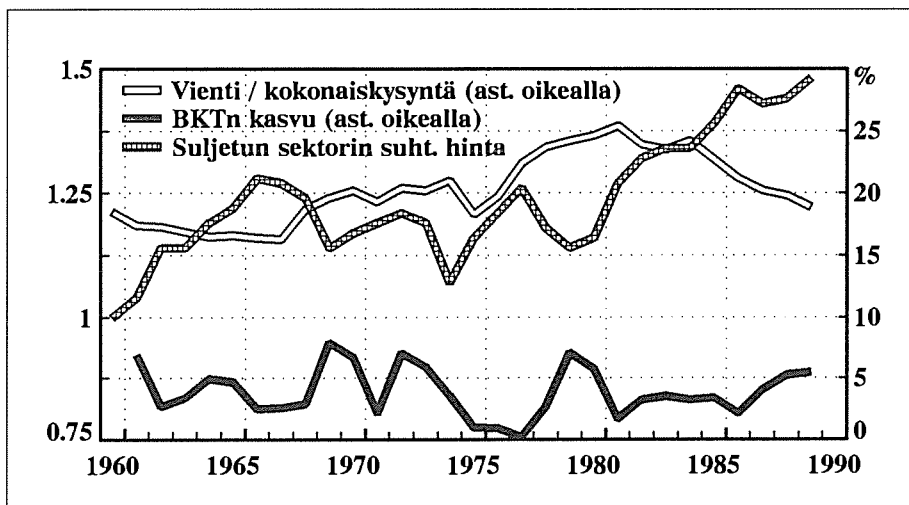


Kuvio 7. Eräiden suljetun sektorin alojen suhteellinen hinta (1960=1).
Lähde: ETLÄn tietokannasta tehdyt laskelmat.

Eniten suhteellinen hinta on noussut koko tarkastelujaksolla yhteiskunnallisten ja henkilökohtaisten palvelusten (TOL9) sektorilla. Tämä toimiala sisältää yrittäjätoiminnan piiriin kuuluvat keskeiset palvelualat. Graafinen tuotanto on teolliseksi toimialaksi poikkeuksellinen. Sen suhteellinen hinta on noussut vahvasti. Edellä esitetty markkinavoimalaskelma viittaa siis siihen suuntaan, että hintakehityksen takana olisi markkinavoiman käyttöä. Rakennustoiminnan hinta lähti nopeaan nousuun viime vuosikymmenen lopulla. Suhteellisen hinnan laskua osoittavat suljetun sektorin teolliset toimialat. Kuvioista puuttuvat alatoimialat osoittivat melko vakioista hintakehitystä suhteessa yrittäjätoiminnan keskimääräiseen tasoon.⁹ Kuvio kertoo tuottajahintojen kehityksestä. Niiden ja markkinahintojen välillä olevista eroista kertovat Virénin artikkelissa toisaalla tässä teoksessa esitetyt laskelmat välillisten verojen ja tukipalkkioiden nettovaikutuksista toimialoittain. Maatalouden ja elintarviketeollisuuden lisäksi graafinen teollisuus saa tukipalkkioita enemmän kuin maksaa välillisiä veroja. Suljettuun sektoriin kuuluvan majoitus- ja ravitsemustoiminnan kustannuksia välillinen verotus lisää nettomääräisesti vahvimmin.

Suljetun ja avoimen sektorin hintasuhteen vaihtelu seurailee arvattavasti myös kokonaiskasvun suhdannekäänteitä. Nopeaan kasvuun liittyy suljetun sektorin suhteellisen hinnan lasku ja avoimen sektorin hinnan nousu. Hitaan kasvun oloissa näyttää käyneen aina niin, että suljetun sektorin hinnan nousu on ollut nopeampaa kuin avoimen. Talouden vientivetoisuus näkyy kuviossa 8 karkeasti niin, että viennin kokonaiskysyntäosuuden nousu näyttää ajoittuvan talouden elpymisen aikoihin. Viime vuosikymmenen lopun korkeasuhdanteessa viennin osuus kokonaiskysynnästä laski kaiken aikaa. Siihen on saattanut osaltaan vaikuttaa myös yritysten siirtyminen kansainvälistymisessään perinteisestä viennistä entistä enemmän suoriin sijoituksiin. Itäviennin osuus supistui samanaikaisesti huomattavasti.

9 Kaivostoiminta tekee tästä poikkeuksen, mutta senkään hinnassa ei ole trendimäistä muutosta tarkasteluvälillä.



Kuvio 8. Suljetun ja avoimen sektorin välinen hintasuhte sekä viennin kokonaiskysyntäosuus ja BKT:n kasvu 1960-89.
Lähde: ETLAn tietokannasta tehdyt laskelmat.

Äskettäin taittuneen korkeasuhdanteen osalta näyttää siis käyneen niin, että suljetun sektorin hintataso jatkoi kaiken aikaa nopeampaa nousua kuin avoimen sektorin. Historian perusteella voisi arvella, että taloudellinen kehityksemme elpyy vasta sitten, kun avoimen sektorin suhteellinen asema parantuu. Se voi olla nyt melko työlästä, koska ulkomaankaupan vaihtosuhte on ollut heikkenemään päin, eikä maailmanmarkkinoiden odotettu kehitys anna toiveita paremmasta.

Suhteellisten hintojen vaihtelun näkökulmasta voi kommentoida myös skandinaavisen pienen avotalouden mallin toimintatapaa ja sen muutosta. Suhdannous on perinteisesti tullut Suomeen avoimen sektorin kasvun myötä. Sen suhteellinen hinta nousee silloin nopeammin kuin suljetun. Kun suljettu sektori seuraa palkkakehityksessään avointa puolta tuottavuuserosta huolimatta, nousee suljetun sektorin suhteellinen hinta laskukaudella, jolloin avoimen sektorin veto on jo ehtynyt. On arveltu, että 1980-luvulla palkkajohtajuus siirtyi suljetun sektorin suuntaan (ks. Pohjolan artikkeli tässä teoksessa). Tuottavuuserojen säilyessä suljetun sektorin suhteellinen hinta on jatkanut nousuaan. Aikaisemmalla ns. devalvaatiosyklipolitiikan kaudella devalvaatiot palauttivat avoimen ja suljetun sektorin hintasuhteen jokseenkin entiselle tasolle (ks. kuvio 8).

Viime vuosikymmenen kehityksen tulos on siis ollut suljetun sektorin suhteellisen hinnan jatkuva nousu. Lievää nousutahdin hidastumista tapahtui huippusuhdanteessa. Kilpailun vähäisyyden takia suljetulla sektorilla voi näyttää olevan mahdollista siirtää kustannukset suoraan hintoihin. Tätä edistää joillakin aloilla se, että palveluksen saattaa maksaa käyttäjän puolesta työnantaja, jolle maksu on verotuksessa vähennyskelpoinen kulu. Lopulta kuitenkin kysyntä reagoi hinnan nousuun. Vanhan kokemuksen valossa näyttää joka tapauksessa siltä, että suljetun sektorin hinta on nyt epänormaalin korkealla. Samaa voi sanoa reaali-palkkatasosta. On siis vahvoja epäilyksiä siitä, että Suomen menestystarina¹⁰ voisi jatkua ilman avoimen ja suljetun sektorin hintasuhteen - samalla funktio-naalisen tulonjaon - kehityksen käännettä. Viennin kokonaiskysyntäosuuden laskun

10 Ks. myös esim. Pekkarisen (1990) näkemyksiä 1980-luvun vakaan kehityksen luonteesta ja arvioita tulevasta.

toivoisi samalla päättyvän tai kääntyvän nousuun. Melko maltillinen tuloratkaisu ja hidastuva kasvu työskentelevätkin jo tähän suuntaan. Perinteisen devalvaatiostrategian mahdollisuudet ovat ratkaisevasti heikentyneet.

5. INTEGRAATION ETENEMINEN JA SULJETTU SEKTORI

Markkinataloudellinen integraatio etenee nyt Euroopassa, ja monet odottavat meilläkin, että se tehostaa avoimen sektorin lisäksi myös suljetun sektorin kilpailun toimivuutta. Pienen avotalouden paras kilpailun valvoja onkin usein tuontikilpailun paine eikä varsinainen kilpailupolitiikka. Kilpailuvirasto ei voi sen vallassa olevin toimin paljoakaan vaikuttaa sokerimonopoliin, mutta se tuskin olisi kovin haitallinen, jos sokerin tuonti olisi vapaata. Integraation vaikutusten arvioimiseksi on syytä havaita, että nykyisen kilpailun tehottomuus voi johtua useasta syystä. Sekä avoimella että suljetulla sektorilla voi olla erilaisia julkisia sekä yritysten aikaansaamia kilpailunrajoituksia. Integraatio voi murentaa näitä periaatteissa niin, että valtiovalta joutuu luopumaan protektionismistaan ja/tai yritysten kilpailuasetelmat muuttuvat uuden tarjonnan takia.

Hyödykkeiden luonteen suhteen maatalous ja elintarviketeollisuus ovat valtaosaltaan kansainväliselle kilpailulle avointa toimintaa. Tunnetusti niillä tuotteilla ei kuitenkaan yleensä kilpailla. Tässä suunnassa odotettavissa olevat muutokset riippuvat GATT-järjestön piirissä sovittavista periaatteista enemmän kuin meidän omasta integraatoratkaisusta. Neuvottelujen äskeinen epäonnistuminen ei merkinne sopeutumispaineen lopullista väistymistä. Omalla tuontilupapolitiikallamme säätelemme kuitenkin jatkuvasti tuontikilpailua ja samalla kotimaista hintatasoa. Myös Euroopan talousaluetta koskevista neuvotteluissa on parhaillaan esillä eräiden tuotteiden tuontirajoitusten purkamista koskevat EY:n vaatimukset. Nämä tapaukset edustavat korostetusti tilanteita, joissa kotimainen hintataso on selvästi itse valittu ja sen laskemista koskeva keskustelu usein harhaista. On hyvin vähän tilaa järkevälle hintakeskustelulle, jos tuontisuojaan ei saa puuttua. Tuonnin määrällisten rajoitusten olemassaolo on synnyttänyt sellaistaikin tarjontaa, joka ei ole perinteistä suomalaista maataloutta (esim. kurkun ja tomaatin kasvattaminen talvella), mutta jota nyt halutaan kotimaisuuden nimissä puolustaa.

Euroopassa odotettavissa olevista hyvinvointivaikutuksista on tehty laajoja arvioita. Ne voinevat kertoa jotakin myös meille siitä, millaisia kilpailun muutoksia on tulossa. Merkittävä osa jäsenmaille tulevista sisämarkkinoiden hyödyistä on odotettavissa palvelusektorin suunnasta. Teollisuustuotteiden kauppa on jo tullitonta. Yrittäjätoiminnan vapauden lisäämisen seurauksena odotetaan nyt säännellyllä teollisella sektorilla sekä myös suljetun sektorin puolella kilpailun nostavan tehokkuutta. Suhteellisesti suurimpia tehokkuushyötyjä arvioidaan syntyvän seuraavilla tuotannon aloilla (esim. Peck 1989, 286): autoteollisuus ja kuljetussektori, sähkötekninen teollisuus, konepajateollisuus, elintarviketeollisuus sekä rahoitus ja vakuutus. Suurimpia integraatiohyötyjä ja samalla sopeutumispainetta on odotettavissa siellä, missä tähän saakka on ollut protektionistista sääntelyä.

Suomessakin on pyritty kartoittamaan integraatiolle herkäät toimialat (Kajaste 1990). Teollisuudesta noin kolmannes on arvioitu sellaiseksi, että integraatio koskettaa niitä vahvasti joko uhkana tai mahdollisuutena. Esille tulevat esim. meijerituotteet ja virvoitusjuomat, joilla on nyt korkeat kaupan esteet ja suuret hintaerot Eurooppaan verrattuna. Suomen avoimen teollisen sektorin kannalta voivat olla merkittäviä kilpailun muutokset myös sähköteknisen ja konepajateollisuuden suunnassa. Edellä eri yhteyksissä esiin noussut graafinen teollisuus ei ole herkkien toimialojen listalla.

Suljetuille palvelualoillekin voi tulla uutta kilpailua, koska suorat sijoitukset ja yritysten siirtymiset maasta toiseen tulevat täysimääräisemmin sallituiksi. Integraatioherkkyyttä ei voi siis arvioida vain hyödykekaupan kannalta. Eräs tärkeä osatekijä on julkisten hankintojen alistaminen yleiseen tarjouskilpailuun. Suomen osalta on tätä kirjoitettaessa vielä epäselvää, millainen integraatoratkaisu tullaan tekemään ja esim. millaisia ulkomalaisia koskevia omistusoikeusrajoituksia mahdollisesti jää voimaan. Ratkaisu pitää joka tapauksessa sisällään entistä vapaamman yritystoiminnan mahdollisuuden.

Tuotannontekijämarkkinoiden ja yritystoiminnan esteiden poistaminen antaa uudelle tarjonnalle mahdollisuuksia, vaikka hyödykkeet sinänsä eivät olisikaan kansainvälisesti kaupattavia. Hintakilpailun tehostumisen kannalta on keskeistä, millaisia muutoksia tapahtuu tukku- ja vähittäiskaupan alalla. Vaikutukset ilmeisesti vaihtelevat myös kaupan eri sektoreilla.¹¹ Ulkomaisten kauppaketjujen tuleminen Suomen päivittäistavaramarkkinoille erityisesti hintakilpailun avulla ei ole kuitenkaan todennäköistä. Ollakseen riippumaton tarjoaja markkinoille tulijan pitää voida järjestää myymälöiden perustamisen lisäksi koko tarvittava varastointi- ja kuljetusverkosto. Tällaisiin investointeihin tuskin ryhdytään. Tämä merkitsee sisällä oleville hyvää suojaa potentiaaliselta kilpailulta. Kotimaiset tarjoajat tuskin pelkäävät laajan rintaman hit and run -tyyppistä iskua, koska markkinoilletulon kynnyksinvestoinnit ja samalla ns. uponneet kustannukset ovat korkeat. Markkinoilla olevat pystyvät suurilla investoinneillaan viestittämään potentiaalisille tulijoille omasta halustaan ja kyvystään puolustaa asemiaan.

Markkinoilletulolle on toki monia erilaisia vaihtoehtoja. Erityisesti pääkaupunkiseudulle ja suurempiin keskuksiin voi ilmestyä uutta tarjontaa useille markkinasegmenteille. Tällaisen markkinoilletulon luonne saattaa kuitenkin olla sellainen, ettei kilpailua haluta varsinaisesti kiihdyttää hintatason laskuun johtavalla tavalla, vaan mieluumminkin Suomen hintatasoa halutaan käyttää hyväksi. Tällainen ilmiö lienee integraation edetessä yleisempi kuin on ajateltu. Rajaesteiden poistamisen seurauksena ei synnykään yksien markkinoiden ja yhden hinnan periaatteen mukaista markkinarakennetta, vaan moninaiset epätäydellisen kilpailun piirteet ja jopa valtioiden halu suojella omia yrityksiään pitävät hyvin pintansa (vrt. Peck 1989). Integraatio tuskin tuo rajuja hintojen laskuja monessakaan tapauksessa.

Tähän mennessäkään ulkomainen kilpailu ei ole useimmilla aloilla ollut kiellettyä. Jotkut markkinoilletulon esteet ovat tehneet sen, että sitä ei ole vain ilmestynyt. Edellä esitellyssä aineistossa näkyy, että hintatason kannalta potentiaalia kilpailun ilmestymiselle olisi mm. ravintoryhmän tavaroissa, hotelli- ja ravintolatoiminnassa ja graafisessa teollisuudessa. Sekä GATT:n piirissä käytävän keskustelun että ETA-neuvottelun tärkeimmät erimielisyydet näyttävät koskevan juuri maataloutta ja elintarviketeollisuutta. Esim. graafisessa tuotannossa on mm. kielialueen pienuuden takia omia luonnollisia rajoitteitaan, jotka säilyvät integraatiosta huolimatta. Tältä kannalta katsottuna tulevat muutokset eivät ole välttämättä suuria eivätkä ne ole täysin meistä riippumattomia ulkopuolisia voimia.

Kilpailun tehostumisella on välittömien hintavaikutusten lisäksi myös allokaatiovaikutuksia. Tarjonnan rakenne ei säily entisenä. Tämä synnyttää myös alueellisia vaikutuksia. Uuden kilpailun paineisiin sopeutuessaan yritykset muuttavat koko kapasiteettiaan. Valtakunnallisten kaupparyhmittymien osalta tämä saattaa näkyä palveluverkoston saneerauksina, jotka voimakkaimmin tuntuvat heikon kannattavuuden syrjäseuduilla. Käynnissä olevat pankkitoiminnan ja postilaitoksen rationalisointi eivät ole sellaisenaan hyviä esimerkkejä tällaisesta sopeutumisesta, koska niissä puretaan alihinnoiteltujen palvelusten

11 Ks. Raumolin (1990) s. 136, jossa on eroteltu odotettavissa olevien vaikutusten voimakkuuden perusteella eri ryhmiä.

tarjontaa. Ne kuitenkin osoittavat, että tehokkuuden nousun hyöty ei tule tasaisesti kaikille niin, että jokainen voisi olla nettohyötyjä.

Integraation tuoma kilpailun lisäys suljetulla sektorilla ei siis perustu yksin uusiin hyödykekaupan virtoihin vaan myös siihen, että ulkomainen tarjonta tulee sisälle Suomen markkinoille. Tällöin se joutuu paljolti samojen tuotannollisten ehtojen alaiseksi kuin entinen kotimainen tarjonta. Kotimarkkinoiden koko, kustannustaso ja erityisolosuhteet säilyvät samoina. Vaikka uusi tarjonta lisää kilpailua yksittäisen maan kannalta, kilpailu tapahtuu käytännössä epätäydellisen kilpailun markkinamuodoin. Uuden tarjonnan erilaiset muodot voivat kuitenkin tarjota sekä mittakaavaetuja että synergisiä etuja. Ns. verkostotalouden muodossa kehittyvät joustavuusedut ja uuden kilpailun muodot vahvistuvat kansainvälistymisen myötä. Rajakontrollin vähentyminen ja kuljetuksia sekä muita ulkomaankaupan palveluksia koskevien kilpailuehtojen yhtäläistyminen vaikuttavat juuri suljetun palvelusektorin kilpailun tehostumiseen. GATT-järjestön meneillään oleva neuvottelukierros koskee maatalouden lisäksi myös näitä aloja. Sen mahdolliset tulokset nopeuttavat osaltaan suljetun sektorin kansainvälistymistä.

Suljetun sektorin laajuuden ja tehokkuuden kehitys riippuu kuitenkin paljolti kotimaisista tekijöistä. Kilpailullinen toimintaympäristö ei synny yksin kansainvälisen kaupan ja tuotannontekijöiden liikkeiden periaatteellisella vapaudella. Markkinoiden toimivuuden edistämiseksi tarvitaan kilpailun esteiden tunnistamista ja niiden raivaamista sekä eri osapuolten luottamusta kilpailun hyödyllisyyteen. Vasta sitten kun tämä on tehty, ei suljetulle sektorille ominaista hintatasoa voi pitää enää tehokkuuden kannalta epäilyttävänä.

Kirjallisuus

- Hall, Robert E. (1986): Market structure and macroeconomic fluctuations, Brookings Papers on Economic Activity, 2:1986.
- Hall, Robert E. (1988): The relationship between price and marginal cost in U.S. industry, Journal of Political Economy, vol. 96.
- Kajaste, Ilkka (1990): Suomen kansantalouden herkäät alat, EES-symposium, Turku 23.-24.5.1990, Eurooppa-Instituutti.
- Karko, Jussi (1990): Teollisuus jää palvelujen varjoon, Tekniikka & Talous, 19.1.1990.
- Koskela, Erkki - Virén, Matti (1990): Government size and economic growth: some evidence from a market price approach, Bank of Finland, Discussion Papers 12/90, Helsinki.
- Kansantaloudellinen aikakauskirja (1990): Teemana julkisen talouden tulevaisuus, 1:1990.
- Lehto, Eero (1989): Tuottavuus tullilaitoksessa, Työväen taloudellinen tutkimuslaitos, Tutkimuksia 24, Helsinki.
- Linnosmaa, Ismo (1989): Teollisuuden toimialoittainen markkinarakennne ja sen vaikutus tuottavuuden mittaamiseen, Joensuun yliopisto, Kansantaloustieteen laitos (pro gradu -tutkielma), Syyskuu 1989.
- Parjanne, Marja-Liisa (1990): The determinants of intra-industry trade: The case of Finland, Helsinki School of Economics (Licentiate thesis in economics), May 1990.
- Peck, M. (1989): Industrial Organization and the Gains from Europe 1992, Brookings Papers on Economic Activity 2:1989, Washington, D.C.
- Pekkarinen, Jukka (1990): Muutos ja pysyvyys Suomen talouspolitiikan ehdoissa, Kansantaloudellinen aikakauskirja 3:1990.
- Raumolin, J. (1990): Suomalaisen kaupan toimintamahdollisuudet Euroopan yhdistyessä, Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos, B 65, Helsinki.
- Schmalensee, Richard (1988): Industrial economics: an overview, The Economic Journal, September 1988.
- Solow, Robert (1957): Technical change and the aggregate production function, The Review of Economics and Statistics, vol. XXXIX.
- Tirole, Jean (1988): The theory of industrial organization, Cambridge, Mass.
- Tulopoliittinen selvitystoimikunta (1988): Tuottavuustyöryhmän selvitys, Helsinki.
- Wieser, Thomas (1989): What price integration? Price differentials in Europe: The case of Finland, Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos, Keskusteluaiheita No 311.
- Virtanen Martti (1990): Pienet markkinat johtavat määrääviin asemiin, Talouselämä, 39/1990.

Liite 1. Tilastoluokitus (TOL)
 (S) = suljettua sektoria
 (A) = avointa sektoria

	Osuus tuottajahin- taisestä BKT:stä(%)	
	1960	1989
A. Yrittäjätoiminta:	82,0	82,4
1. Maa-, metsä- ja kalatalous, metsästys (S)	18,1	6,6
2. Kaivos- ja muu kaivannaistoiminta (S)	0,4	0,4
3. Teollisuus	18,7	23,7
31. Elintarviketeollisuus (S)	2,9	2,7
32. Tekstiilien, vaatteiden ja nahkatuotteiden valmistus (A)	2,3	1,0
331. Puutavaran valmistus (A)	1,8	1,2
332 Ei-metallisten kalusteiden valmistus (S)	0,3	0,5
341. Paperiteollisuustuott. valmistus (A)	2,7	3,2
342. Graafinen tuotanto, kustannustoiminta (S)	1,7	1,9
35. Kemiall., maaöljy-, kumi- ja muovit. valm. (A)	1,0	2,7
36. Savi-, lasi- ja kivituuotteiden valmistus (S)	0,6	1,0
37. Metallien valmistus (A)	0,4	1,0
38. Metalli- ja konepajatuott. valmistus (A)	4,8	8,3
39. Muu valmistus (A)	0,2	0,2
4. Sähkö-, kaasu- ja vesihuolto (S)	1,6	2,7
5. Rakennustoiminta (S)	11,2	7,7
6. Kauppa-, ravitsemis- ja majoitustoiminta (S)	10,4	12,1
7. Kuljetus-, varastointi- ja tietoliikenne (S)	7,2	8,2
8. Rahoitus-, ja vakuutus-, kiinteistö-, ja liike-elämän palvelutoiminta (S)	10,8	17,7
9. Yhteiskunnalliset ja henkilökohtaiset palvelut (S)	3,9	3,9
B. Julkinen toiminta (S)	13,7	15,4
C. Voittoa tavoittelematon toiminta (S)	2,1	1,6
D. Kotitalouspalvelutoiminta (S)	2,2	0,2
Avoin sektori	13,0	17,5
Suljettu sektori	87,0	82,5
Yhteensä	100	100

Pentti Forsman ja Pertti Haaparanta

HINNAT JA VAIHTOSUHDE:
ONKO SUOMEN HINTATASO EPÄTASAPAINOSSA?*

1. JOHDANTO

Hintojen nousu on ollut Suomessa viime vuosina nopeampaa kuin kilpailijamaissa eikä suhteellisten yksikkötyökustannusten kehityskään ole ollut Suomelle edullinen. Niinpä OECD:n kuluttajahintoja koskeva vertailu, ns. ostovoima-pariteettimittari, osoittaa Suomen hintatason olevan tällä hetkellä OECD-maiden korkeimpia, jos ei peräti korkein (ks. Kinnusen ja Lehtisen artikkeli tässä teoksessa).

Suomen kalleuden ja 80-luvun voimakkaan kallistumisen tärkeä taustatekijä on tehokkaasti toimiva vientiteollisuus, joka on koko 80-luvun ajan kasvattanut Suomen tulotasoa. Vakaan markan valuuttakurssipolitiikka on merkinnyt ulkoisen vaihtosuhteen¹ paranemisen välittymistä hintatasoon, mikä on näkynyt keskimäärin muita maita nopeampana hintatason nousuna. Vientitulojen kasvu on lisännyt sekä työvoiman että kilpailulta suojatun yrityssektorin tuotteiden kysyntää josta seurauksena on sekä palkkojen että kuluttajahintojen nousu. Myös kansainvälisissä vertailuissa voi nähdä, että mitä tehokkaampi vientiteollisuus on sitä korkeampi on hintataso. Yksi maailmantalouden keskeisistä piirteistä on, että palvelut ovat korkean tulotason maissa kalliimpia kuin muualla (Panagariya 1988). Hyvin toimiva vientiteollisuus on puolestaan pienissä talouksissa tärkein korkea tulotasoa selittävä tekijä.

Tämän artikkelin pääväite on, että Suomen hinnat ovat 1970-luvun alusta alkaen kehittyneet siten kuin niiden tulojen ja siten kysynnän kasvun perusteella voi markkinataloudessa odottaakin kehittyvän. Muita maita nopeampi hintojen nousu ja siten myös tämän hetkinen kalleus muihin maihin nähden selittyy muita Euroopan maita paremmalla vaihtosuhteen ja teollisuuden tuottavuuden kehityksellä. Vientitulojen kasvu on hyödyttänyt kaikkia tulonsaajaryhmiä, myös palveluita ja muita alhaisen tuottavuuden toimialoja. Hyvinvoinnin kasvu on lisännyt ennen kaikkea palvelujen kysyntää. Tämän ei pitäisi olla mitenkään yllättävää.

Tulojen kasvun vaikutus hintatasoon riippuu siitä, kuinka suuri osa kotimaan hinnoista määräytyy kotimaisen kysynnän ja tarjonnan perusteella, eli kuinka suuri osa markkinoista on "eristettynä" ulkomaan markkinoista. Monien palveluiden tuotantoa ja kulutusta ei voida erottaa toisistaan, joten palveluiden hinnanmuodostus tapahtuu luonnostaan paikallisilla markkinoilla² (Okon artikkelissa toisaalla tässä teoksessa arvioidaan, kuinka suuri suljettu sektori Suomessa on). Tämän lisäksi sääteley³ voi eristää kotimaisia markkinoita ja tehdä ne osaksi talouden "suljettua" sektoria. Näin on käynyt esimerkiksi suuressa osassa elintarviketuotantoa. Meidän lähtökohtamme tässä artikkelissa on tarkastella suomalaisten hintojen kehitystä nykyisellä markkinarakenteella.

Vientihintojen nousu lisää kilpailua työvoimasta ja nostaa siten palkkoja sekä teollisuudessa että palveluissa (tai yleisesti koko suljetulla sektorilla). Markkinavoimat vaikuttavat siten myös tulonjakoon, mikä usein näyttää unohtuneen julkisessa keskustelussa. Jotkut tietysti myös kärsivät tästä prosessista. Kilpailulle alttiit työvoiman halpuuteen perustuvat yritykset joutuvat sopeuttamaan toimintojaan. Rikkaassa maassa ei kannata tehdä halpoja tavaroita.

* Kiitämme Tarja Heinosta, Paavo Peisaa ja Reijo Siiskosta kommentteista ja avusta.

1 Ulkoisella vaihtosuhteella tarkoitetaan vientihintojen suhdetta tuontihintoihin.

2 Palveluiden hinnanmuodostuksen paikallisuuden aste riippuu tietysti osittain myös siitä, kuinka hyvin palveluiden tuottajat voivat liikkua kansainvälisesti. Mitä suurempi liikkuvuus, sen kansainvälisempää hinnanmuodostuskin on.

3 On selvää esimerkiksi, että tuontikiintiöt tekevät mahdolliseksi, että kotimaiset tuottajat voivat käyttää markkinavoimaansa hinnoittelussa. Jos tuonnin säätelystä käytettäisiin tulleja, tämä ei olisi mahdollista. Tässä lienee yksi selitys sille, miksi MTK vaatii kiintiöiden käyttämistä tullien asemasta. Tästä tarkemmin artikkelin jaksossa 4.

Jotkut näyttävät pitävän nykyistä suurta vaihtotaseen vajetta osoituksena Suomen vääristyneestä hintatasosta. Vaihtotaseen vaje selittyy kuitenkin paremmin sekä säästämisessä että investoinneissa, erityisesti suljetun sektorin investoinneissa tapahtuneilla muutoksilla. Suljetun sektorin kasvaneet investoinnit ovat normaali markkinareaktio kasvaneeseen kannattavuuteen, jonka syynä on ollut kysynnän ja siten hintojen kasvu. Vaikutusta on voimistanut pitkään jatkuneen suljetun sektorin syrjinnän loppuminen.

Suomessa on talouspolitiikan tärkein päämäärä ollut avoimen sektorin kilpailukyvyn ylläpito (ks. Virénin artikkeli tässä teoksessa), jota on yritetty tehdä suljetun sektorin kustannuksella. Hintasäännöstelyä voidaan pitää yhtenä esimerkkinä yrityksistä pitää yllä avoimen sektorin kilpailukykyä suhteessa suljettuun sektoriin.⁴ Tämän vuoksi suljetun sektorin hintojen kasvu on nousukauden aikana ”lyönyt yli”, kun kasvaneiden tulojen mahdollistama kulutuksen kasvu on väkisin purkautunut.

On huomattava, että myös suljetun sektorin investoinnit lisäävät tuottavuutta ja tulevaa hyvinvointia. Lisäksi ne parantavat avoimen sektorin kilpailukykyä kasvattamalla suljetun sektorin kapasiteettia ja näin hillitsemällä hintapaineita.

Vaihtosuhteen pitkään jatkunut paraneminen merkitsee tulevien tulovirtojen ja varallisuuden kasvua, joten velkaantumismahdollisuudetkin kasvavat. Haaparanta (1987) on osoittanut, että vaihtosuhteen paraneminen voi johtaa vaihtotaseen heikentymiseen ihmisten kuluttaessa osan kasvaneesta tulevasta tulosta heti. Nykyisillä vapailla rahoitusmarkkinoilla tämä on mahdollista.

Artikkeli rakentuu seuraavasti. Toisessa luvussa selvitetään ostovoimapariteettiteoriaa (PPP) ja sen puutteita. Alussa mainitut mielipiteet Suomen epätasapainoisesta hintakehityksestä perustuvat juuri tähän ja, kuten myöhemmin käy ilmi, liian yksinkertaiseen teoriaan. Kolmannessa luvussa selitetään poikkeamia PPP:stä ottamalla huomioon vaihtosuhteen ja tuottavuuden kehitys. Neljännessä luvussa tarkastellaan Suomen hintatason kehitystä sekä kuvioin että yksinkertaisen ekonometrisen mallin avulla ottaen huomioon Suomen keskimääräistä parempi vientihinta- ja tuottavuuskehitys. Liitteessä 1 tarkastellaan teoreettisen mallin avulla vientihintojen ja hintatason välistä yhteyttä. Liitteessä 2 puolestaan esitetään tarkemmin tilastollisia perusteita väitteillemme.

2. OSTOVOIMAPARITEETIT HINTAVERTAILUSSA

Ostovoimapariteettiteoria (PPP) on eräs käytetyimmistä taloustieteen ”teoreemoista”. Sen sovellukset ovat tärkeimpiä indikaattoreita keskusteltaessa talouspolitiikasta ja tehtäessä arvioita valuuttakurssin ja/tai inflaation kehityksestä. Mm. Gustav Cassel käytti sitä 1920-luvulla onnistuneesti ennustaessaan, mille tasolle valuuttakurssit asettuvat kaupan vapautuessa I maailmansodan jälkeen. Rahan määrä oli kasvanut sodan aikana eri nopeudella sotaa käyvissä maissa. Casselin mukaan valuuttakurssin olisi vastattava rahan määrissä syntyneitä eroja. Toinen, yleisempi tapa perustella PPP:ta on käyttää ns. yhden hinnan lakia, sillä vapaan kaupan vallitessa maailmanmarkkinoilla kaupattavien tavaroiden hinnat pyrkivät tasoittumaan. Helpointa PPP:n esittäminen on muutaman kaavan avulla:

⁴ Toinen esimerkki julkisen vallan eriarvoisesta suhtautumisesta avoimeen ja suljettuun sektoriin on aina 1980-luvun loppupuolelle asti noudatettu valuutansäännöstelypolitiikkaa. Teollisuuden investointien ulkomainen rahoitus vapautettiin ennen palvelusektorin ulkomaisten luottojen liberalisointia.

$$(A1) \quad P = eP^*$$

tai

$$(A2) \quad \frac{P}{e P^*} = \text{reaalinen valuuttakurssi}$$

$$(B) \quad \frac{dP}{P} = \frac{dP^*}{P^*} + \frac{de}{e},$$

jossa P on jokin kotimainen hintaindeksi ja P^* on ulkomainen joko yhden tai useamman maan painotettu vastaava indeksi, e on valuuttakurssi tai valuuttakurssi-indeksi ja d on muutos edellisestä jaksosta. Siten (A) vertaa hintatasoja ja (B) niiden muutosta yhteisessä valuutassa. Kaavan (A1) tarkoitus on kuvata pitkän ajan tasapainoa, jolloin kaavan (A2) avulla voidaan mitata poikkeamia tasapainosta⁵. Kaava (B) (joka seuraa kaavasta (A1)) puolestaan kertoo, että pienen maan inflaatio on yhtä suuri kuin kansainvälinen inflaatio lisätynä devalvaatiovauhdilla tai vähennettynä revalvaatiolla.

Kaavat (A2) ja (B) ovat käytetyimmät ja niistä on monia muunnoksia. Suomessa (A2):ta käytetään useimmin kilpailukykyindikaattorina, jolloin P :n tilalla ovat suhteelliset yksikkötyökustannukset (RULC). Mikäli teollisuustuotteista saadut hinnat ovat yhtä suuria (eli (A1) pätee), RULC mittaa muutoksia avoimen sektorin kannattavuudessa. Muita maita nopeampi palkkojen nousu edellyttää myös parempaa tuottavuutta. Palkkakustannukset eivät ole kuitenkaan ainoita tuotantokustannuksia, joten suhteelliset yksikkötyökustannukset eivät välttämättä kuvaa suhteellista kannattavuuden kehitystä. Lisäksi, kuten artikkelin seuravissa jaksoissa nähdään, ei ole selvää, heijastaako suhteellisten yksikkötyökustannusten kasvu kannattavuuden laskua vai nousua. Pekkarinen ja Peura (1982) ehdottivatkin RULC:in korvaamista suhteellisen kannattavuuden mittarilla, jossa palkkojen ja tuottavuuden lisäksi otetaan huomioon myös erot vientihinnoissa.

Muissa maissa yleisempi kaavan (A2) sovellus on kuluttajahintojen (tai bkt-deflaattorin) joko maittainen (kahden maan välinen) tai yhden ja useamman maan painotettu vertailu. Jälkimmäisessä tapauksessa (A2):ta sanotaan reaaliseksi efektiiviseksi valuuttakurssi-indeksiksi. Sitä käytetään laajasti kilpailukykyindikaattorina arvioitaessa mm. valuuttakurssien muutosten vaikutuksia kilpailukykyyn. (A2):ta käytetään usein myös kahden maan kuluttajahintaindeksin (ks. kuvio 1, Japani ja USA) ja jopa yksittäisten hyödykkeiden hintavertailuun. Mm. Big Mac -hampurilaisen hinta eri maissa on yksinkertaisuutensa vuoksi suosittu reaalisen valuuttakurssin mittari. McDonaldsin tuotteet ovat standardoituja ja niiden valmistamiseen käytetään monipuolisesti sekä kotimaisia että ulkomaisia panoksia, joten hampurilainen ei suinkaan ole huono mittari. Vertailuissa on osoittautunut, että yhden hinnan laki ei päde (ks. Kinnusen ja Lehtisen artikkeli toisaalla tässä teoksessa).

Yhden hinnan laki on osoittautunut huonoksi muidenkin tuotteiden kuin Big Macin osalta. Kuljetuskustannukset ja verot (tai tullit) ovat itsestään selviä hintaerojen aiheuttajia, mutta on myös muita vaikeammin selitettäviä poikkeamia. Miksi esim. parturissa käynti maksaa Suomessa kaksi kertaa niin paljon kuin Saksassa? Osittain hintaeron voi ehkä selittää pitkään jatkuneen hintasäännöstelyn jälkeisellä purkauksella ja kartellilla. Eniten hintojen tasaantumista hidastaa kuitenkin se, että 'Helsingistä on turhan kallista käydä Saksassa parturissa'. Tällöin parturipalveluiden hinnat muodostuvat kokonaan paikallisten

5 Tasapaino arvo olisi 1 tai 100 riippuen siitä, miten suhde ilmaistaan.

markkinaolosuhteiden mukaan, muun maailman parturihinnat eivät vaikuta niihin mitenkään.

Yrityksen markkinavoima selittää myös useissa tapauksissa hintaeroja eri maissa. Mm. EY:ssä autojen maahantuontihinta riippuu negatiivisesti ko. maan autoveron korkeudesta. Tilastojen ja tutkimusten valossa näyttäisi siltä, että merkkituotteiden maahantuontihinta, ainakin USA:ssa, riippuu myös valuuttakurssista. Esimerkiksi Mercedestä myytiin USA:ssa huomattavasti korkeampaan hintaan kuin Euroopassa vuosina 1984 - 85 dollarin arvon ollessa korkeimmillaan. Toisin sanoen maahantuontihinta ja siten myös markkinaosuudet vaihtelevat vähemmän kuin valuuttakurssi. Pienenkin maan tapauksessa tuontitavaroiden hinta saattaa riippua kysyntätilanteesta ja kotimaisista hinnoista, mutta tästä ei ole toistaiseksi mitään luotettavia tutkimustuloksia. Kuitenkaan tällä tekijällä ei ole vaikutusta esim. devalvaation aikaansaamaan inflaatioimpulssiin, sillä merkkituotteiden osuus tuonnista on melko pieni.

Hintakilpailukykymittarin (kaava (A2)) lisäksi kaavan (B) mukainen ajattelu on säännöllisesti esillä tiedotusvälineissä, tosin useimmiten hieman väärin käytettynä. Mikäli markan kurssi säilyy vakaana ja PPP pitää paikkansa, Suomen inflaatiovauhti on yhtä suuri kuin Suomen Pankin valuuttakurssi-indeksissä olevien maiden inflaatio painotettuna indeksin painoilla. Kuitenkin Suomen inflaatiota verrataan useimmiten OECD-maiden inflaatioon, jossa mm. USA:n ja Japanin osuus on lähes puolet. Sen sijaan valuuttaindeksissä Ruotsin ja Ison-Britannian osuus on yhteensä yli 30 prosenttia. Kummankin maan inflaatio nykyisellään ylittää sekä Suomen että OECD:n keskiarvon. Jos esim. Ruotsi devalvoi ja lisää siten omaa inflaatiotaan, 20 prosenttia tästä inflaatiosta välittyy Suomeen (Norjan sidottua kruunun arvon ECUun). Siten oikea tapa verrata Suomen ja muiden maiden inflaatiota toisiinsa on käyttää valuuttakurssi-indeksin painoja (ks. kuvio 3). Jos Suomen inflaatiota voitteena on Saksan inflaatiovauhti, valuuttakurssi-indeksiin on otettava vain Saksan markka. Tämä taas on ristiriidassa valuuttakurssi-indeksin perimmäisen tavoitteen, lyhyen ajan kilpailukyvyn vaihtelun minimoinnin kanssa. Toisin sanoen talouspolitiikan päättäjien on valittava alhaisen inflaation ja lyhyen ajan tuotannon vaihteluiden välillä.

Kuinka hyvin PPP-teoria on sitten toiminut käytännössä? Lukuisten empiiristen tutkimusten perusteella⁶ PPP selittää huonosti sekä lyhyellä ja keskipitkällä että pitkällä ajalla hintataso- ja inflaatioeroja ja/tai valuuttakurssien muutoksia. Tutkimusten perusteella on siis selvää, ettei esimerkiksi suhteellisten yksikkötyökustannusten tai inflaatioerojen perusteella voida yksioikoisesti sanoa, onko valuutta yli- tai aliarvostettu. Samalla on myös selvää, ettei esimerkiksi vaihtotaseen alijäämä ole merkki valuutan yliarvostuksesta, joka pitäisi korjata devalvaatiolla. Seuraavassa luvussa käsitellään tarkemmin, miksi PPP ei päde.

3. VAIHTOSUHDE, TUOTTAVUUSEROT JA POIKKEAMAT OSTOVOIMAPARITEETISTA

Vertailtaessa hintoja köyhissä ja rikkaissa maissa on helppo huomata PPP:n soveltumattomuus. Paikallisten tuotteiden lisäksi monet kansainvälisesti kaupan olevat hyödykkeet ovat halvempia köyhissä maissa, koska myyjät ja välittäjät tyytyvät siellä pienempiin palkkioihin. Tämä näyttää viittaavan siihen, että PPP:n käyttö edellyttää suurin piirtein samanlaista talouden rakennetta ja tulotasoa. Pienen maan tapauksessa mm. luonnonvarojen omistus ja niiden hyödyntäminen lisää kansallisarallisuutta ja murtaa PPP:n, koska

⁶ Esimerkkinä lukuista tähän tulokseen päätyneistä tutkimuksista otettakoon Mark (1990). Korostettakoon, että näiden tutkimusten perusteella PPP ei päde edes pitkällä ajalla.

tulojen kasvu välittyy suljetun sektorin tuotteiden kysynnän kasvuksi. Tätä ilmiötä on kutsuttu Hollannin taudiksi, koska Hollannissa kaasulöytö johti teollisuuden kilpailukyvyyn heikkenemiseen palkkojen nousun takia.

Erilaiseen vaihtosuhdekehitykseen saattaa luonnonvarojen lisäksi vaikuttaa pienten avotalouksien erikoistuminen. Sekä negatiiviset että positiiviset kysyntäshokit juuri kyseisen maan tuotteisiin vaikuttavat vientihintoihin ja palkanmaksuvaraan. Tästä on esimerkiksi mm. Belgia, jonka raskas teollisuus joutui vaikeuksiin ensimmäisen öljykriisin jälkeen.

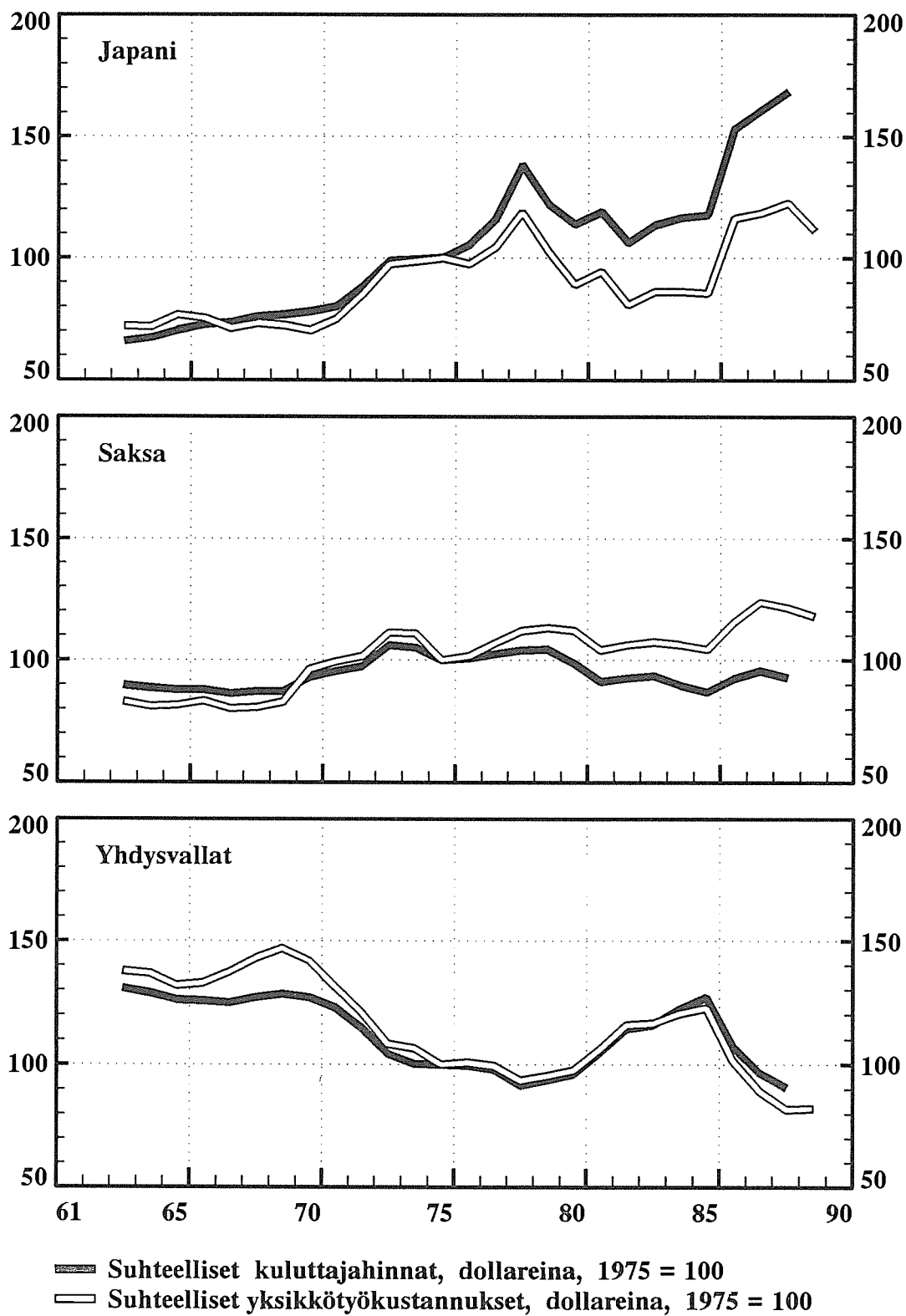
Kolmas tekijä, joka vaikuttaa PPP-vertailuun, on talouden lähtötaso. Kaupan avautuessa alhaisen tulotason maa alkaa kasvaa muita nopeammin. Maan tuottaessa yhä jalostetumpia tuotteita vaihtosuhde paranee vientihintojen noustessa tuontihintoja nopeammin. Suurtuotannon etujen ansiosta myös tuottavuus kasvaa.⁷ Molemmat tekijät nostavat avoimen sektorin palkkoja, kun työvoiman kysyntä kasvaa. Tällöin myös suljettu sektori joutuu kilpailussaan työvoimasta maksamaan korkeampia palkkoja. Koska lähinnä palveluista koostuvan suljetun sektorin tuottavuuskehitys on hidasta, yritykset siirtävät kohonneet palkat hintoihin. Näin nopeasti kasvavissa talouksissa havaitaan, että "hintakilpailukyky" heikkenee trendinomaisesti. Se on kuitenkin vain merkki hyvinvoinnin kasvusta, ei ongelmista. Siksi ei ole yllättävää, että esimerkiksi tarjoilijat saavat Suomessa parempaa palkkaa kuin Etelä-Euroopassa, vaikka jotkut hyväpalkkaiset henkilöt ovat julkisesti paheksuneet tätä palkkaeroa. Samasta työstä sama palkka ei toimi kansainvälisellä tasolla, eikä sen tulekaan toimia. Mitä pahaa on siinä, että tulojen kasvusta riittää siivu kaikille?

Esimerkiksi Espanjan ja Ison-Britannian muita nopeampi hintojen nousu viime vuosikymmenen lopulla selittyy ainakin osittain tätä kautta. Onhan esimerkiksi Ison-Britannian bruttokansantuote asukasta kohden alempi kuin Italiassa. Ison-Britannian talouden rakenteen parantuessa tulo- ja palkkataso alkaa lähestyä muuta Keski-Eurooppaa ja tuotannon kasvun lisäksi se johtaa myös inflaatioon, mikäli puntaa ei revalvoida.⁸

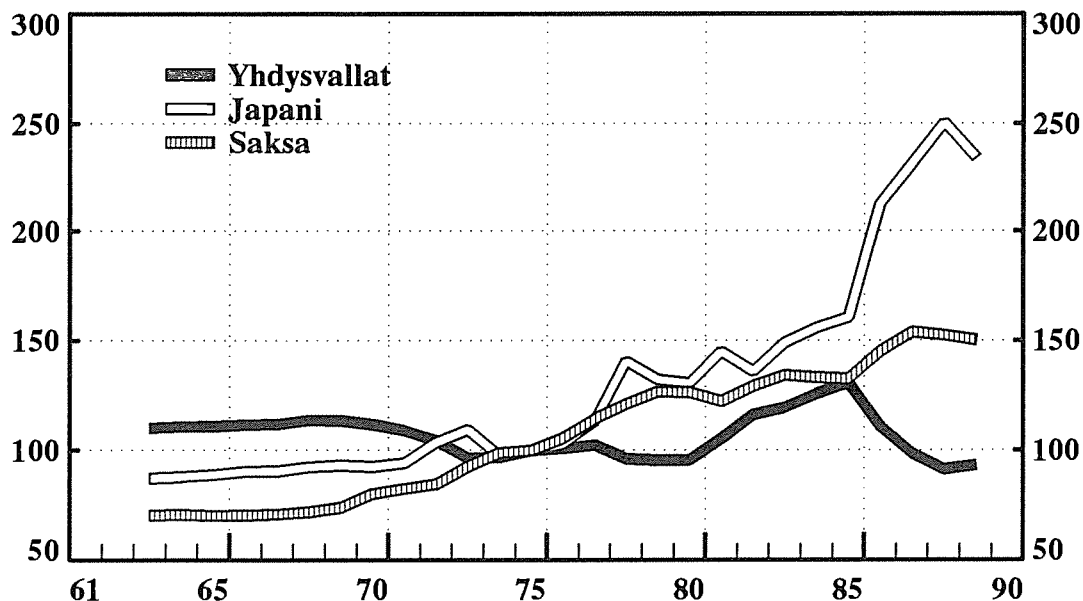
Paras esimerkki edellä kuvatusta mekanismista on Japanin talous. Kuviossa 1 on Japanin kuluttajahintaindeksi (dollareina) jaettu USA:n kuluttajahintaindeksillä, (kaavan (A2) sovellus). Japanin kuluttajahintojen nousu selittyy juuri teollisuuden valtavasta tuottavuuden kasvusta. Japanin inflaatio on kuitenkin ollut varsin alhainen, mikä puolestaan johtuu jenen revalvoitumisesta. Mikäli jeni ei olisi revalvoitunut, olisi seurauksena ollut voimakas inflaatio. Japanin taloudessa on suuren koon ansiosta tilaa myös säännöstellyn suljetun sektorin tuottavuuden kasvuille, mutta työvoimavaltaisissa palveluissa, kuten ravintolat ja parturit, on vaikeaa lisätä tuottavuutta. Siten syöminen ravintolassa tulee yhä kalliimmaksi tulojen kasvaessa.

7 Havainto, että maittaiset erot teollisuuden tuottavuudessa voivat hyvin selittää poikkeamia PPP:stä, on jo melko vanha, Balassa (1964) ja Samuelson (1964) lienevät tunnetuimmat havaittajat.

8 Neven (1990) esittää tietoja siitä, kuinka selvästi palkkatasot Keski-Euroopan maissa lähetyvät toisiaan. Ison-Britannian palkkataso on alempi kuin muualla Keski-Euroopassa.



Kuvio 1



Kuvio 2. Efektiiviset valuuttakurssit, 1975 = 100

Edellä olevat esimerkit osoittanevat⁹, kuinka vaikea on sanoa, onko jokin valuutta yliarvostettu eli poissa pitkän ajan tasapainosta vai ei. Suomalaisessa keskustelussa on viime aikoina toistuvasti väitetty, että markka on 20 - 30 prosenttia yliarvostettu. Perusteluna on käytetty mm. OECD:n laskelmia suomalaisesta hintatasosta verrattuna muihin maihin (ts. Suomen ja muiden maiden kulutustavaroiden hinnat on muutettu dollareiksi) ja väitetty, että mm. vaihtotase-alijäämä johtuu suomalaisten tuotteiden kilpailukyvyttömyydestä. Vaihtotase-alijäämä on kuitenkin huomattavasti helpompi selittää säästämässä ja investoinneissa tapahtuvilla muutoksilla kuin suhteellisilla hinnoilla.

Seuraavassa luvussa yritetäänkin mahdollisimman yksinkertaisella mallilla arvioida, onko Suomen inflaatiokehitys ollut epätasapainoista, kun otetaan huomioon maailmantalouden Suomen talouden kannalta hyvä kehitys. Kaavaa (B) laajennetaan ottamalla huomioon Suomen poikkeava vientihintakehitys ja sitä kautta syntyvä palkanmaksuvara.

4. SUOMEN VAIHTOSUHDE JA HINTAKEHITYS

Edellä todettiin, että Suomen hintakehitys tasapainossa on samanlainen kuin kilpailijamaissa ainoastaan siinä tapauksessa, että talouden rakenteessa ei ole eroja. Näin on helppo ajatella, miksi pitkälle erikoistuneessa osin luonnonvaroista riippuvassa taloudessa, kuten Suomessa, hintakehitys poikkeaa muiden maiden hintakehityksestä.

Vientihintakehityksen poikkeama voi olla huomattavakin lähinnä kahdesta syystä. Yllä

⁹ Niiden mukaanhan Japanin kilpailukyky olisi heikentynyt huomattavasti viimeisten kymmenien vuosien aikana, eli jeni olisi yliarvostettu. Kuinka moni uskoo tähän?

jo todettiin, että erikoistuneen talouden koko vientisektorin hintoihin pääsevät vaikuttamaan maailmanmarkkinoilla tapahtuvat kysynnän suhteelliset heilahtelut, jotka kasvattavat tai alentavat joidenkin tuotteiden kysyntää suhteessa muiden tuotteiden kysyntään. Näin tapahtuu erityisesti luonnonvarojen ja perushyödykkeiden markkinoilla. Paperin ja sellun hinnat ovat hyvin herkkiä kysynnän vaihteluille. Vientihintojen nousun aiheuttama kansallisvarallisuuden kasvu hyödyttää suljettua sektoria perinteisen teollisuuden kustannuksella. Suojatun sektorin kysyntä ja tarjonta tasapainottuu kysynnän kasvaessa korkeammalla hintatasolla eli inflaatiolla, koska tuonnilla ei voida kysyntää tyydyttää. Vaihtosuhteen paraneminen johtaa kauppataseen ylijäämään, jonka tasapainottaminen pidemmällä ajalla edellyttää perinteisen viennin supistamista ja tuonnin kasvua. Markkinataloudessa vaadittava siirtymä kysynnässä ja tarjonnassa on mahdollista saada aikaan vain suhteellisten hintojen muutoksella. Mikäli valuuttaa ei revalvoida¹⁰ (talouspoliittinen toimi inflaation kurissapitämiseksi), ainoa keino aikaansaada tasapaino on palkkojen nousu ja siten nopeampi inflaatio kuin kilpailijamaissa.

Toinen vaihtosuhteeseen vaikuttava tekijä on vientituotteiden laadun muutos, joka on osittain vaikuttanut mm. Japanin talousihmeeseen. Kaupan vapautuessa alhaisen tulotason maa vie yleensä vähemmän jalostettuja halpoja tuotteita. Osaamisen kasvaessa tuotteiden laatu paranee, jolloin niistä saa myös korkeamman hinnan. Vientihinnat nousevat ja tuloero kehittyneimpiin maihin nähden vähenee. Suomessa tevanake-teollisuuden kuihtuminen on positiivinen merkki kansantalouden voimavaroista. Miksi tehdä halpoja tuotteita, kun kerran pystytään parempaankin? Suomessa on käynyt samoin kuin Japanissakin: laadun muutos on lisännyt palkanmaksuvaraa. Palkkojen nostaminen on voinut jopa olla kiihoke laadun parantamiseen.

Maittaisten hintatasojen erilainen kehitys voi johtua vaihtosuhteen paranemisen lisäksi myös avoimen sektorin tuottavuuden muita nopeammasta kasvusta. Teollisuustyöntekijöiden palkat nousevat tällöin myös, mutta avoimen sektorin kilpailukyky suhteellisilla yksikkötyökustannuksilla mitattuna säilyy ennallaan. Teollisuustyöntekijöiden korkeammat palkat välittyvät suljetulle sektorille, jossa tuottavuus ei välttämättä kasva yhtä nopeasti kuin avoimella sektorilla, joko kilpailun puutteen tai vaikka ammattiliittojen toiminnan vuoksi. Tuottavuuden nousu teollisuudessa voi johtua kaupan avautumisesta, jolloin vientituotannon volyymi kasvaa, koska maailmanmarkkinoilla voidaan hyödyntää suur-tuotannon etuja. On havaittu myös, että alhaisen tulotason maissa kehityksen lähdettyä käyntiin tuottavuus kasvaa nopeasti markkinoiden laajennuttua. Käytännössä useimmiten molemmat tekijät ovat sama asia. Näin teollisuuden tuottavuuden kasvun seurauksena on yleensä myös hintatason nousu, koska suljetun sektorin tuottavuuden kasvu on vähäisempää ja sen merkitys kuluttajahintaindeksissä on huomattavasti suurempi.

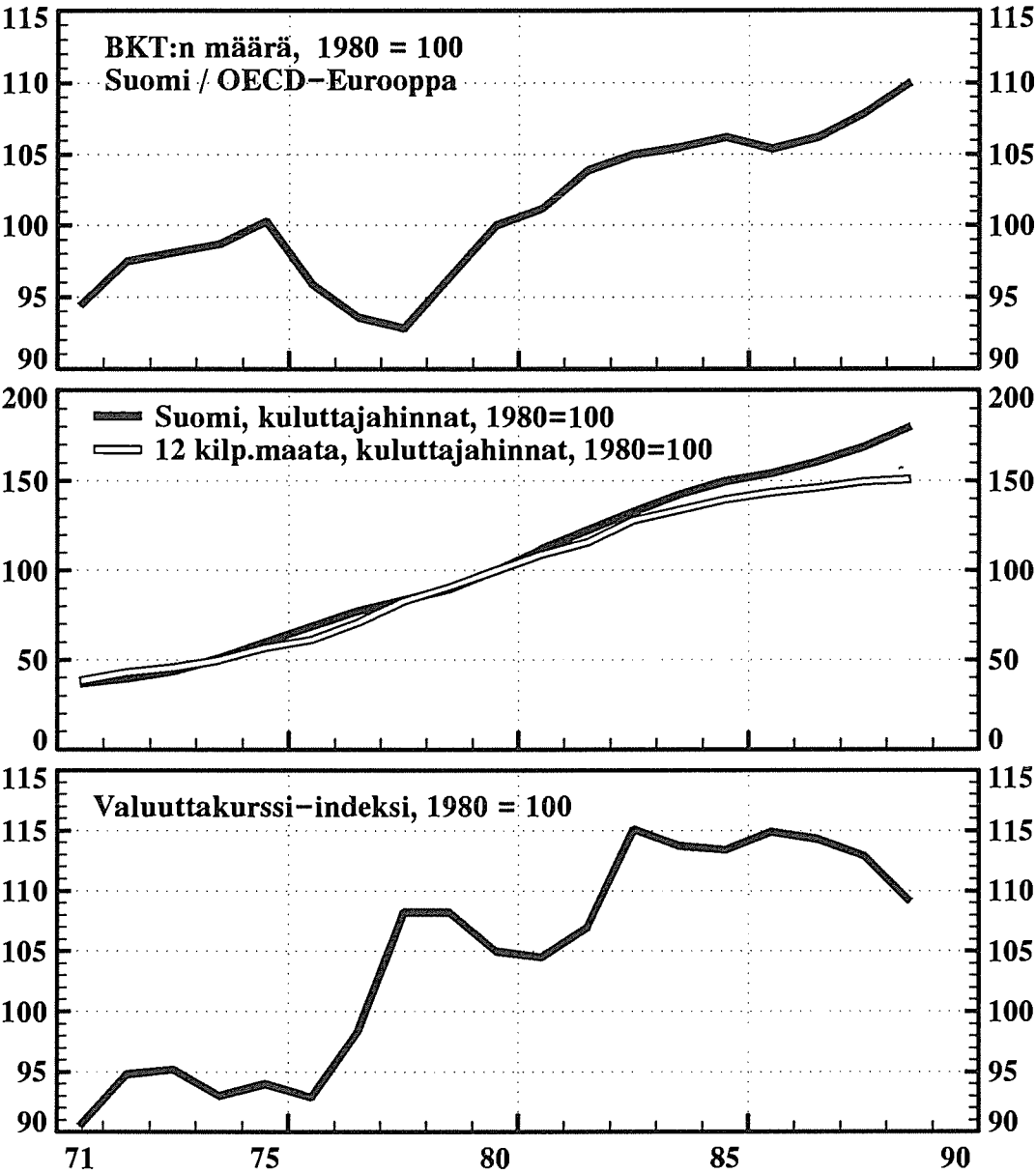
Yhteenvedona edellisestä voi siis tiivistää, että maittaiset erot hintakehityksessä (ilman valuuttakurssien muutoksia) riippuvat a) luonnonvarojen ja erikoistuneissa talouksissa viennin hintakehityksestä, b) vientituotteiden laadun muutoksesta ja c) tuottavuuseroista. Kaksi ensiksi mainittua merkitsee suhteellisten vientihintojen ja vaihtosuhteen muita parempaa kehitystä. Viimeksi mainitussa tapauksessa vaihtosuhte säilyy ennallaan, mutta kuluttajahinnoilla mitattuna hintataso kasvaa muita nopeammin. Espanjan ja Ison-Britannian EY-maita nopeampi inflaatio selittynee suurelta osalta sekä laadun paranemisesta että tuottavuuden kasvusta.¹¹ Euroopan markkinoiden avautuminen alhaisen tulotason Espanjalle tasoittaa sekä palkka- että hintaeroja muuhun Eurooppaan verrattuna. Sama pätee

10 Revalvointi välittäisi suhteellisten hintojen muutoksen siten, että sektorin hinnat laskisivat kotimaassa.

11 Tietysti tulee muistaa Japanin esimerkki: inflaatio voidaan välttää sopivalla valuuttakurssipolitiikalla.

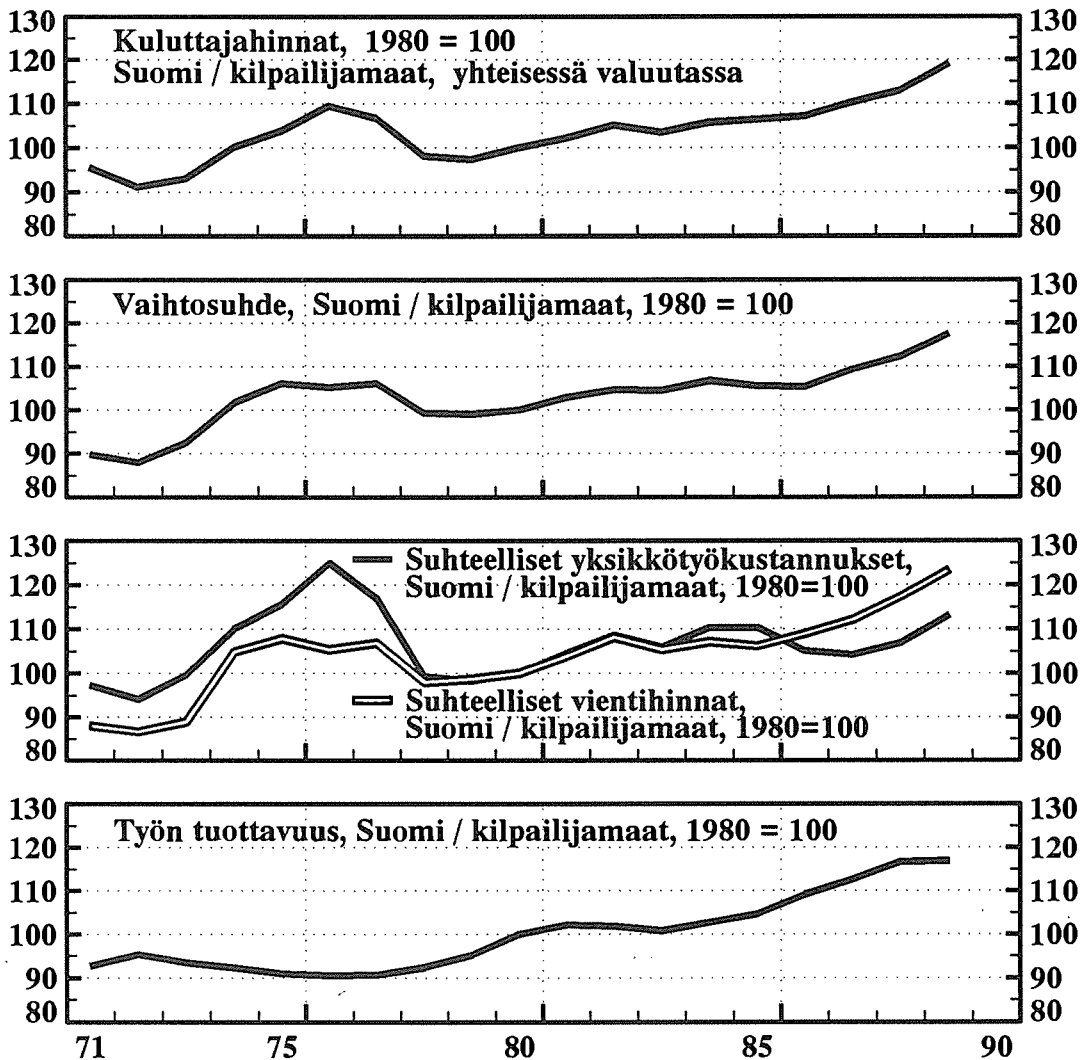
Isoon-Britanniaankin. Lisäksi Isossa-Britanniassa ay-liikkeen vallan mureneminen on kasvattanut sen teollisuuden kilpailumahdollisuuksia, ainakin toistaiseksi.¹² Mm. Ison-Britannian liittyminen ERM:iin huolimatta muita nopeammasta inflaatiosta ja suhteellisen korkealle arvostetusta punnasta tuli mahdolliseksi näistä syistä.

Suomen hintatason nousun taustalla ovat kaikki edellä mainitut kolme tekijää. Pääpaino on ollut laadun eli talouden rakenteen paranemisessa sekä hyvässä vientihintakehitykses-



Kuvio 3

12 Yleisesti ottaen voidaan kuitenkin todeta, että vahvan ammattiyhdistysliikkeen ja teollisuuden kilpailukyyn välinen yhteys on monimutkainen. Pohjolan ar tikkeli tässä teoksessa valottaa suhteen monia puolia.



Kuvio 4

sä. Vientihinnat ovat 1970-luvun alusta lähtien nousseet nopeammin kuin kilpailijamaissa (kuvio 4), mikä selittää suhteellisten yksikkötyökustannusten trendinomaisen heikkenemisen. Kuviosta 4 voi todeta, että suhteelliset vientihinnat ja suhteelliset yksikkötyökustannukset ovat lähes toistensa kopioita. 1980-luvulla työn tuottavuus Suomen teollisuudessa on kasvanut 20 prosenttia enemmän kuin kilpailijamaissa. Tästä kaikesta on ollut seurauksena se, että sekä kokonaistuotanto (ks. kuvio 3) että hintataso ovat nousseet Suomessa nopeammin kuin muissa maissa.¹³

¹³ Suomen hintatasoa ovat nostaneet tietysti myös devalvaatiot. Taloustieteilijät ovat varsin yksimielisiä siitä, että devalvaatiolla ei voida vaikuttaa hintakilpailukykyyn muuta kuin aivan lyhytaikaisesti.

Kasvaneiden tulojen välittymistä Suomessa hintoihin on edesauttanut kaksi tekijää. Ensiksikin Suomen Pankki lopetti säännöstelyn rahoitusmarkkinoilla heti 1980-luvun puolivälin jälkeen. Säännöstelemättömässä taloudessa talousyksiköt voivat ottaa lainaa tulevia kasvavia tulojaan vastaan ja kohottaa nykyistä kulutustaan ja yleensä niiden kannattaa myös niin tehdä. 80-luvun puolivälissä, kun Suomen talous alkoi kasvaa todella nopeasti, kenelläkään ei ollut mitään syytä epäillä, etteikö tulokehitys olisi hyvä useamman vuoden ajan. Näin ollen pääomamarkkinoiden vapautuessa oli sekä syy että mahdollisuus kulutusjuhlaan (Haaparanta-Starck-Vilmunen 1988).

Toiseksi, monet sääätelytoimet ovat Suomessa laajentaneet sitä talouden osaa, jolla hinnat määräytyvät ainoastaan kotimaisten markkinatekijöiden perusteella. Tämä pätee erityisesti maatalous- ja elintarvikesektoriin, jotka on suojattu ulkomaiselta kilpailulta pääosin tuontikiintiöiden avulla. Niiden hinnanmuodostus voi näin erota täysin maailmanmarkkinoiden hinnanmuodostuksesta, koska tuontia maailmanmarkkinoilta ei voida käyttää "puskurina" kotimaisia markkinavaihteluita vastaan. Mikäli ne olisi suojattu pelkästään tullein, niin kotimaiset hinnat määräytyisivät ainoastaan maailmanmarkkinahintojen, tullien ja kuljetuskustannusten perusteella. Tällöin kotimaisen kysynnän kasvu ei esimerkiksi pääsisi vaikuttamaan niiden hintoihin.

Helsingin Sanomissa¹⁴ ihmeteltiin, miksi Suomessa maatalouden tuottajahinnat ja kustannukset kasvoivat 80-luvulla nopeammin kuin muualla Euroopassa. Syynä on juuri se, että maatalous on suojattu kiintiöiden avulla, jolloin 80-luvun kysynnän kasvu pääsi välittymään sinne koko voimallaan. Miksi sitten Suomessa käytetään tuontikiintiöitä, miksi suojatullit eivät riitä? Yksi mahdollinen vastaus on, että kiintiöjärjestelmässä kotimainen monopoli pääsee käyttämään voimaansa (Bhagwati ja Srinivasan 1983) kun taas suojatullijärjestelmässä monopolivoiman käyttö ei ole mahdollista. MTK onkin vastustanut kiintiöjärjestelmän purkamista ja siirtymistä suojatullijärjestelmään.

Koska Suomessa on lähes jatkuvasti keskusteltu epätasapainoisesta hintakehityksestä, olemme hyvin yksinkertaisella empiirisellä mallilla, jonka perusteita selvitetään liitteessä 1, arvioineet yllä olevia väitteitä (tarkemmat tulokset liitteessä 2). Tulokset viittaavat siihen, että viimeisen 20 vuoden aikana Suomen hintatason nousu voidaan erittäin hyvin selittää yllä mainituilla tekijöillä, devalvaatioilla, vaihtosuhteen kehityksellä ja kilpailijamaiden inflaatiolla. Toisin sanoen Suomen hintataso voi hyvinkin olla siellä, missä sen pitää ollakin annetulla kotimaisella markkinarakenteella. Hintatason kehitys on noudattanut sellaisen talouden lakeja, jossa hinnanmuodostus riippuu suuressa määrin kotimaan markkinaolosuhteista.

Empiiristen tulosten perusteella näyttäisi jopa siltä, että Suomen hintataso sopeutuu vielä melko nopeasti muutoksiin, mikä saattaa olla merkki tehokkaasti toimivasta taloudesta siinä mielessä, että kysynnän vaihtelut näkyvät nopeasti suhteellisten hintojen muutoksena.¹⁵ Pitkällä aikavälillä vaihtosuhteen paraneminen esim. 10 prosentilla johtaa lähes samansuuruiseen hintatason nousuun verrattuna kilpailijamaihin. Peräti 70 prosenttia ulkomaisen hintatason noususta välittyy saman vuoden aikana Suomen talouteen ja 20 prosenttia seuraavana vuonna. (ks. tarkemmin liite 2.)

On oikeastaan yllättävää, että sopeutuminen uuteen hintatasa-painoon esimerkiksi vaihtosuhteen paranemisen seurauksena vie niin vähän aikaa. Koska vaihtosuhteen paraneminen yhdellä prosenttiyksiköllä merkitsee lähes yhden prosenttiyksikön hintatason

¹⁴ "Maataloustutkimus nukkui pommiin", Pellervo Alanen, HS 22.11.1990.

¹⁵ Tämä ei tietenkään merkitse sitä, etteikö suomalaisten elintasoa voitaisi lisätä huomattavasti purkamalla kartelleja ja säännöstelyä.

nousua kilpailijamaihin verrattuna, tulonjako on säilynyt lähes muuttumattomana. Keskitynyt ammattiyhdistysliike on pitänyt huolen siitä, etteivät vientiteollisuuden voitot ole kasvaneet liiaksi. Tämä ei välttämättä ole huono asia. Eräiden tutkimusten mukaan Pohjoismaiden työmarkkinat ovat toimineet keskittyneen ay-liikkeen vuoksi paremmin kuin monissa muissa, juuri joustavuuden ansiosta.¹⁶ Reaalipalkat ovat joustaneet myös alaspäin.

Toinen mielenkiintoinen piirre on nopeus, jolla ulkomaiset hintashokit välittyvät talouteen. Pienessä avotaloudessa sekä yritykset että työntekijät reagoivat ilmeisesti hyvin herkästi hintojen muutoksiin. Vuodesta 1980 vuoteen 1989 vaihtosuhte on parantunut lähes 20 prosenttia suhteessa OECD-Eurooppaan. Kuten kuviosta 4 näkyy, kuluttajahintojen taso samassa valuutassa oli 1989 saman verran korkeampi kuin kilpailijamaissa verrattuna perusvuoteen 1980. Ko. aikana Suomen inflaatio on siten ollut keskimäärin vajaat 2 prosenttia korkeampi muissa maissa. Vaihtosuhteen paranemisen nopeutuminen vuoden 1986 jälkeen lisäsi myös Suomen inflaativauhtia muihin maihin nähden.

Voidaan siis todeta, että Suomen talous (palkat ja hinnat) ovat sopeutuneet nopeasti korkeammalle vientihintojen tasolle. Nyt voisi tietenkin väittää, että vaihtosuhteen heikettessä palkat eivät sopeudukaan alaspäin. Mm. 1970-luvun puolivälin jälkeen sopeutumista nopeutettiin devalvaatioilla. Empiiriset tutkimukset viittaisivat kuitenkin siihen, että Suomen reaalipalkat ovat suhteellisen joustavia sekä ylös- että alaspäin. Tosin on muistettava, että alaspäin sopeuttamisen tarve on ollut satunnaista, eikä kovin merkittävää. Siten on vaikea sanoa, joustaisivatko myös nimellispalkat alaspäin riittävän nopeasti, jos vientihinnat laskisivat todella rajusti. Nykyisellä Euroopan inflaation tasolla vaihtosuhteen voimakas heikkeneminen saattaisi edellyttää muun muassa julkisen sektorin palkkojen roimaa alentamista. Tämä kysymys on kuitenkin enemmän akateeminen ilman käytännön merkitystä. Vaihtosuhteen paranemisen pysähtyminen tai lievä heikkeneminenkään ei aiheuta tarvetta nimellispalkkojen alentamiseen, riittää kun niiden kasvuvauhtia alennetaan.

5. JOHTOPÄÄTÖKSET

Itku pitkästä ilosta. Suomen talous on jäähdyttelemässä nopean kasvun jälkeen. Tämäkin on osa markkinamekanismia. Jäähdyttely näkyy siinä, että suljetun sektorin yritysten kannattavuus on voimakkaassa laskussa. Kiinteistöjen ja muiden varallisuusesineiden hinnat sekä mahdollisesti suljetun sektorin investoinnit löivät yli spekulatiivisen huumassa. Tämä ei suinkaan ole poikkeuksellista ja monissa muissa maissa on käynnissä sama prosessi. Asuntojen hinnat nousivat 80-luvulla kaikkialla erittäin paljon ja ne ovat nyt laskemassa voimakkaasti. Rakentaminen ja suljetun sektorin investoinnit on rahoitettu velalla. Korkotason pysyessä korkeana näiden sektoreiden yritykset ovat joutuneet vaikeuksiin. Velat on ennemmin tai myöhemmin maksettava, eikä ole pidemmän päälle tervettä yrittää maksattaa velkojaan muilla. Suomessa näin yritettiin tehdä aiemmin devalvaatioilla, joiden synnyttämä inflaatio söi velat.¹⁷ Kehittyneillä rahoitusmarkkinoilla korot nousevat kuitenkin inflaation mukana, joten tätä keinoa ei enää voida käyttää. Lisäksi tulevien spekulatiivisuuksien estämiseksi on vain hyvä, jos asuntojen ja muiden varallisuus- esineiden hinnat menevät myös alaspäin.

¹⁶ Pohjolan artikkeli tässä teoksessa käsittelee tätä teemaa tarkemmin.

¹⁷ Suomessa on toistuvista devalvaatioista keskusteltu ns. devalvaatiosykleinä. Ks. esimerkiksi Korkman (1980).

Tässä artikkelissa esitetyn empiirisen materiaalin perusteella voi todeta, että markkinat ovat Suomessa heijastaneet kysynnän kasvun varsin nopeasti hintoihin. Muita nopeampi hintatason nousu johtuu keskimääräistä paremmasta vientihintojen ja teollisuuden tuottavuuden kehityksestä. Siten Suomen hintatason kehityksen ei voi sanoa olleen epätasapainoista. Suomen talous on sopeutunut eurooppalaiseen työnjakoon, mihin tarvitaan inflaatiota, koska valuuttakurssin ei ole annettu joustaa. Japanissa vastaava tulojen ja kansallisvarallisuuden kasvu hoidettiin ilman inflaatiota revalvoimalla.

Entä jos kuitenkin devalvoidaan? Empiiriset tulokset viittaavat siihen, että devalvoiminen toisi voimakkaan inflaatioimpulssin. Parin vuoden kuluessa hintataso sopeutuisi devalvaation verran korkeammaksi, mutta perinnöksi saataisiin uuden devalvaation odotukset ja kiihtyvän inflaation siemenet. Vapaiden rahoitusmarkkinoiden oloissa ei ole enää mahdollista helpottaa avointa sektoria devalvaatiolla, koska korot heijastavat inflaatio- ja devalvaatio-odotuksia. Norjan talous muutaman viime vuoden ajalta on tästä hyvä esimerkki. Luottamuksen menettäminen markan arvoon on liian korkea hinta muutaman (ja mahdollisesti vielä terveellisen) konkurssin välttämiseksi.

Suomen päättäjien on pian valittava, millaista valuuttakurssipolitiikkaa tässä maassa harjoitetaan. Euroopan Rahajärjestelmän jäsenyyttäkin on jo väläytelty monissa puheenvuoroissa. Tämän artikkelin valossa jäsenyydellä saattaa olla hintansa. Mikäli on kuviteltavissa, että tulevaisuudessakin Suomen vaihtosuhte tulee kehittymään eri tavalla kuin muissa maissa, saatettaisiin täällä kaivata EMS-jäsenyyden myötä lopullisesti menetettyä talouspoliittista itsenäisyyttä. Itsenäisyyden menetys koskee kuitenkin eniten valuuttakurssipolitiikkaa ja tulostemme mukaan valuuttakurssipolitiikalla voidaan säädellä inflaatiovauhtia mutta ei reaalitaloudellista kehitystä. Tällöin EMS-jäsenyys, jos se estää valuuttakurssien muutoksen, edesauttaa ainakin sitä, että talouteen ei anneta inflaatoruiskeita suurilla devalvaatioilla.

Muu taloudellinen integraatio tulee lisäämään tuotannontekijöiden liikkuvuutta. Näin on todennäköistä, että tulevaisuudessa sopeutus osittain toteutuu tuotannontekijäliikkeinä. Tällöin tarve omaehtoiseen suhdannepolitiikkaan pienenee. Kärsimään joutuvat silloin tietenkin ne, jotka eivät kykene liikkumaan vaan jäävät paikoilleen. Tulevaisuudessa saattaakin olla suurempi tarve itsenäiseen sosiaalipolitiikkaan kuin suhdannepolitiikkaan. Kansalaisten hyvinvoinnin kannalta tämän itsenäisyyden menetys saattaa olla tuhoisaa.

LIITTEET

LIITE 1

Seuraavassa hahmotellaan lyhyesti pienen avotalouden malli, jonka perusteella seuraavassa liitteessä estimoitu hintayhtälö on johdettu. Mallin perusteet ovat hyvin tunnetut, ks. esimerkiksi Corden ja Neary (1982), Dornbusch (1980), Lindbeck (1979), Haaparanta (1988b). Yhtälöiden avulla esitettyä malli on seuraava:

- (1) $x = x(w/p_x)$, $x' < 0$ vientituotanto
- (2) $s = s(w/p_s)$, $s' < 0$ suljetun sektorin tarjonta
- (3) $y = p_x x + p_s s$ kansantulo
- (4) $d = d(p_s, p_i, y)$ suljetun sektorin kysyntä
- (5) $s = d$ suljetun sektorin tasapaino

Yhtälö (1) ilmoittaa, että vienti laskee, kun reaali-palkat vientiteollisuudessa kasvavat, w = nimellispalkka ja

p_x = vientihinta. Yhtälö (2) puolestaan kertoo, että suljetun sektorin tarjonta alenee, jos suljetun sektorin reaali-palkka kasvaa, p_s = suljetun sektorin hinta. Yhtälössä (3) määritellään kansantulo maan kokonaistuotannon arvoksi. Suljetun sektorin kysyntä riippuu hyödykkeiden hinnoista ja kansalaisten tuloista. Olettaen, että kotimaassa ei lainkaan kuluteta vientisektorin tuottamia hyödykkeitä (tämä oletus tehdään vain yksinkertaisuuden vuoksi) suljetun sektorin kysyntään vaikuttaa suljetun sektorin hyödykkeiden hintojen lisäksi vain tuontihyödykkeiden hinta, p_i = tuontihinta. Mallissa on yksi tasapainoehto, yhtälö (5). Tasapainossa suljetun sektorin kysynnän on vastattava tarjontaa ja oletamme, että tasapainottuminen tapahtuu siten, että suljetun sektorin hinta joustaa, jotta tarvittava tasapaino saavutetaan.

Olettaen, että suljetun sektorin kysyntä riippuu vain suhteellisista hinnoista ja reaalitytulosta (eli kulutuksessa ei ole rahailluusiota) yhtälöstä (5) voidaan ratkaista suljetun sektorin hinta seuraavasti:

$$(6) \quad p_s = p_i f(w/p_i, p_x/p_i).$$

Koska kuluttajat kuluttavat vain tuontihyödykkeitä ja suljetun sektorin hyödykkeitä, niin kuluttajahintaindeksi, p , voidaan kirjoittaa muotoon

$$(7) \quad p = p_i^a p_s^{1-a} = p_i^a [f(w/p_i, p_x/p_i)]^{1-a},$$

eli kotimainen kuluttajahintaindeksin taso riippuu tuontihinnoista (kotimaan rahassa mitattuna), reaali-palkoista (mitattuna tuontihyödykkeissä) ja ulkomaankaupan vaihtosuhteesta, p_x/p_i . Jotta malli olisi täydellinen, tulee vielä tehdä oletus palkkojen muodostuksesta. Suomenkin kokemus näyttää olevan, että palkat ovat sopeutuneet kohtuullisen hyvin, jotta täystyöllisyys on säilynyt (ks. Pohjolan artikkeli tässä teoksessa). Jos tämä on hyvä arvio pitkän ajan palkkojen kehityksestä, palkkataso voidaan ratkaista työmarkkinoiden tasapainoyhtälöstä, jossa työvoiman kysyntä ja tarjonta ovat yhtä suuret. Tällöin, olettaen edelleen, että työvoiman tarjonnassa ei ole rahailluusiota, palkkataso tulee riippumaan vientihinnoista ja suljetun sektorin hinnoista siten, että jos ne nousevat yhtä paljon, niin palkatkin nousevat saman verran. Tällä informaatiolla kuluttajahintaindeksi voidaan kirjoittaa muotoon

$$(8) \quad p = p_i g(p_x/p_i), \quad g' > 0,$$

eli kuluttajahinnat riippuvat vain ulkomaisesta hintatasosta ja vaihtosuhteesta. Liitteessä (2) estimoitu hintayhtälö on oleellisesti sama kuin yhtälö (8). Se saataisiin täysin samanlaiseksi olettaen, että kotimaiset vientituotteet ja ulkomaiset kilpailevat tuotteet eivät ole täydellisesti toisiaan korvaavia. Tällöin yhtälöön (8) tulisi mukaan termi, jossa on ulkomaiden kilpailevien tuotteiden hinnat.

Yhtälöön (8) päädyttäisiin myös, vaikka työmarkkinoilla palkat eivät sopeutuisikaan täydellisesti. Oletuksella, että reaali-palkat ovat jäykät, niin että osa työvoimasta on työttömänä, yhtälö (8) syntyy, mikäli nimellispalkat on ideksoitu kuluttajahintaindeksiin.

LIITE 2

SUOMEN HINTATASO, ULKOMAINEN HINTATASO JA SUOMEN SUHTEELLINEN VAIHTOSUHDE: empiiriset tulokset

Tässä liitteessä arvioidaan tilastollisin menetelmin kysymystä, ovatko Suomen hintatason muutokset olleet epätasapainoisia. Yhteisintegroituvuus-menetelmän avulla tutkitaan Suomen hintatason riippuvuutta ulkomaisista hinnoista ja Suomen suhteellisen vaihtosuhteen vaikutuksia tasapainohintatasoon. Tutkimus on tehty vuosiaineistolla vuosien 1970 - 1989 väliseltä ajalta. Granger-Engle -yhteisintegroitumistesti on hyvin yksinkertainen. Tässä erikoistapauksessa kysytään, onko Suomen kuluttajahinnat, ulkomaiset kuluttajahinnat ja Suomen suhteellinen vaihtosuhde yhteisintegroituvia, ts. onko olemassa vektori (tai kertoimet) jolla kertomalla yo. epästationaariset aikasarjat saadaan stationaarinen aikasarja.

Kuten kuvioista 4 näkyy mikään sarjoista ei ole yksinään stationaarinen, joten katsotaan onko

$$P - a e P^* - bV$$

stationaarinen (a ja b yhteisintegroiva vektori).

P = Suomen kuluttajahintaindeksi

eP* = ulkomaiset kuluttajahinnat yhteisessä valuutassa
valuuttaindeksin painoin

V = Suomen ja OECD-Euroopan vaihtosuhteiden suhde (kaikki muuttujat logaritmeja.

Seuraavaksi estimoidaan tasomuodossa kertoimet a ja b eli selitetään Suomen kuluttajahintoja eP*:llä ja V:llä. Tulokseksi saadaan

$$(1) \quad P = -4.266 + 0.97 \times eP^* + 0.96 \times V + Ut$$

(67.61) (9.92)

-

$$R^2 = .999 \quad D-W = 1.149$$

Ut = tasapainovirhe.

Dickey - Fuller -testi Ut:n stationaarisuudesta selittää U:ta sen viivästetyllä arvolla:

$$(2) \quad U = -0.001 + 0.346 U_1,$$

(.31) (0.216)

jonka mukaan viivästetyn tasapainovirheen kerroin on merkitsevästi pienempi kuin 1. Tämä tulos merkitsee sitä, että P, eP* ja V ovat yhteisintegroituvia kertoimilla .97 ja .96. Tulokset merkitsevät, että pitkällä ajalla Suomen hintataso liikkuu samassa tahdissa kansainvälisen inflaation kanssa, mikäli suhteellinen vaihtosuhde säilyy ennallaan. Esim. öljyn hinnan muutokset vaikuttavat tietysti sekä Suomen että muiden maiden hintatasoon, mutta ei juurikaan Suomen suhteelliseen vaihtosuhteeseen (talouksien rakenteet ovat tältä osin samantyyppisiä). Suomen vaihtosuhteen parantaminen muihin verrattuna nostaa puolestaan Suomen tasapainohintatasoa samassa suhteessa. Viimeksi mainittu seikka merkitsee yksinkertaisesti sitä, että tulonjako on säilynyt muuttumattomana. Ay-liike ja/tai markkinat ovat pitkällä ajalla pitäneet huolen, että vientiteollisuuden voitot ovat jakautuneet tasan. Suomen ja muiden maiden hintatasojen yksi yhteen suhde sekä vaihtosuhteen vaikutukset ovat täsmälleen teorian mukaisia, joten pitkällä ajalla Suomen hintakehitys on ollut tasapainoista.

Talouspolitiikan kannalta mielenkiintoinen kysymys on tietysti, kuinka nopeasti Suomen hintataso reagoi joko ulkomaisessa hintatasossa tai suhteellisessa vaihtosuhteessa tapahtuneisiin muutoksiin. Sitä voidaan tutkia estimoimalla malli (1) differenssimuodossa ja lisäämällä selittäjäksi viivästetty tasapainovirhe U. Tämä on eräänlainen virheenkorjausmalli.

Estimointitulokset vuosilta 1971 - 1989 ovat

$$(3) \quad P = 0.924 \times eP^* + .848 \times V - 0.73 \times U$$

(21.88) (7.76)

$$R^2 = 0.884 \quad DW = 1.644.$$

Mallin (3) mukaan sopeutuminen on erittäin nopeaa. Virhe tasapainossa korjautuu 70-prosenttisesti seuraavan vuoden aikana. Samoin Suomen talous sopeutuu nopeasti muutoksiin sekä ulkomaisessa inflaatiossa (lähes kokonaan saman vuoden aikana) ja vaihtosuhteessa.

- Balassa B. (1964) PPP Doctrine: A Reappraisal, *Journal of Political Economy*, vol. 72.
- Bhagwati J. and Srinivasan T.N. *lectures on International Trade*, Cambridge, MIT Press.
- Corden W. and Neary J.P. (1982) Booming Sector and De-industrialisation, *Economic Journal*, vol. 92.
- Dornbusch R. (1980) *Open Economy Macroeconomics*, New York, Basic Books.
- Haaparanta P. (1987) Aggregate Spending and the Terms of Trade: There is a Laursen-Metzler Effect, *Suomen Pankki, KT-osaston keskustelualoitteita* 12/87.
- Haaparanta P. (1988) Structural Impacts of External Price Disturbances with Different Wage Indexation Schemes, *Empirica/Austrian Economic Papers*, vol. 15.
- Haaparanta P., Starck C. ja Vilmunen J. (1988) Kasvavien työtulojen odotukset vähentävät kotitalouksien säästämistä, *Suomen Pankin keskustelualoitteita* 21/88.
- Korkman S. (1980) Exchange Rate Policy, Employment and External Balance, *Suomen Pankki, Sarja B:33*.
- Lindbeck A. (ed) (1979) *Inflation and Employment in Open Economies*, Amsterdam, North-Holland.
- Mark N. (1990) Real and Nominal Exchange Rates in the Long Run, *Journal of International Economics*, vol. 28.
- Neven D. (1990): EEC Integration towards 1992: Some Distributional Aspects. *Economic Policy*, Vol. 10.
- Panagariya A. (1988) A Theoretical Explanation of Some Stylized Facts of Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 103.
- Pekkarinen J. ja Peura T. (1984) Hintakilpailukyvyn käsite ja mittaaminen, *Suomen Pankki, Sarja A:58*.
- Samuelson P. (1964) Theoretical Notes on Trade Problems, *Review of Economics and Statistics*, vol. 46.

Matti Pohjola

TULOPOLIITTINEN NEUVOTTELUJÄRJESTELMÄ
JA HINTATASO

1. JOHDANTO

Palkanmuodostus on korostuneesti esillä sekä talouspoliittisessa keskustelussa että kansantaloustieteen teorianmuodostuksessa. Monet tekijät ovat kasvattaneet sen merkitystä viime vuosikymmeninä: ensin työväenliikkeen radikalisoituminen 1960-luvun lopulla, sitten ensimmäinen ja toinen öljykriisi 1970-luvun alussa ja lopussa ja viimeksi juuri parhaillaan maailmantaloutta koetteleva öljyn hinnan kohoaminen. Myös kasvanut kuilu työnantajien maksettavaksi koituvan ns. tuotepalkan ja työntekijöiden saaman kulutuspalkan välillä on saanut huomiota osakseen. Näitä koskevissa pohdinnoissa palkkaa pidetään pikemminkin tuotantokustannusten kuin kokonaiskysynnän komponenttina, ja ajattelun malli nojaa korostetusti tarjontatekijöiden tarkasteluun.

Valmistettavien tavaroiden ja tuotettavien palvelusten hinnat määräytyvät sekä tuotantokustannusten että hyödykemarkkinoiden kilpailuolosuhteiden perusteella. Työmarkkinainstituutioiden ja korkean hintatason välisen suhteen tutkiminen on siksi paikallaan, jos on aihetta uskoa että työvoimakustannukset muodostuvat erisuuruisiksi erilaisissa tulopoliittisissa neuvottelujärjestelmissä. Aion tässä kirjoituksessani jättää hyödykemarkkinoiden kilpailuolosuhteet tarkastelun ulkopuolelle ja keskittyä pelkästään työvoimakustannusten määräytymiseen.

Palkanmuodostuksen ja työmarkkinainstituutioiden välistä yhteyttä voi pohtia hyvin yksinkertaisella asetelmalla. Ajatellaan pelkistetysti, että ammattiliitot voivat määrätä jäsentensä nimellispalkkojen tasot kullakin hetkellä. Näinhän ne eivät voi käytännössä tehdä, vaan palkoista sovitaan työnantajien kanssa. Sopimustoiminnan tarkasteleminen tässä yhteydessä mutkistaisi tarkastelua tarpeettomasti muuttamatta kuitenkaan keskeisiä johtopäätöksiä. Tarkastelu koskee nimellispalkkoja eikä reaali-palkkoja. Tämän eron tekeminen on tärkeää siksi, että järjestäytyneet työntekijät antavat liitoilleen valtuuden allekirjoittaa palkkasopimukset, kun taas vastaavaa hinnoista sopimisen valtuutta ei työnantajilla ole — hinnan asetanta on aina hajautettua ja tapahtuu yksittäisten yritysten toimesta. Palkanmuodostus voi sitä vastoin olla keskittyntä, riippumattomille liitoille eriytyntä tai yritystasolle hajautunutta riippuen ammattiyhdistysliikkeen rakenteesta. Ajattelun ketju kulkee palkoista tuottavuuteen, työllisyyteen ja hintoihin, vaikka nämä kaikki tekijät määräytyvät toisistaan riippuen. Erot tulevat siitä, että palkat voivat asettua eri tasoille rakenteeltaan erilaisissa sopimusjärjestelmissä. Tuotteiden hinnat määräytyvät yritysten hinnoittelusääntöjen kautta tuotantopanosten — siis myös työvoiman — kustannusten perusteella. Näin hintatasojen erot voivat ainakin osin selittyä tulopoliittisen sopimusjärjestelmän rakenteella.

Kuvitelkaamme tilanne, jossa esimerkiksi raaka-aineiden hintojen nousun vuoksi reaali-palkkojen kasvua olisi hillittävä, jotta tulonjako palkkojen ja voittojen kesken säilyisi vakaana ja talouskehitys tasapainoisena. Tämä edellyttäisi palkkojen nimelliskorotuksen hillintää, jos inflaation kiihdyttäminen raha- tai valuuttakurssipolitiikan keinoin katsotaan epäoikeudenmukaiseksi. Palkankorotuksista pidäytyminen on erityisen hankalaa sellaisessa sopimusjärjestelmässä, jossa ammattiyhdistysliike on eriytynyt riippumattomiin liittoihin. Syynä on se, että palkkahillintä on luonteeltaan julkishyödyke: toimenpiteestä koituvat edut tulevat alempien hintojen ja paremman työllisyyden muodossa myös muille kuin oman liiton jäsenille. Yksittäisillä liitoilla on siten houkutus ryhtyä "vapaamatkustajiksi", jolloin muiden oletetaan kantavan inflaation hillinnän ja hyvän työllisyyden luomisen vastuun. Kukaan ei kuitenkaan halua tähän yksipuolisesti ryhtyä, koska kustannukset ovat kohtuuttomat elleivät kaikki toimi samoin. Tämän dilemman vuoksi palkkojen hillintä epäonnistuu. Seurauksena on kiihtyvä inflaatio ja kasvava työttömyys.

Nämä palkanmuodostuksen koordinoimattomuuden kustannukset voidaan välttää täysin keskittyneessä sopimusjärjestelmässä, jossa kaikki palkansaaajat ovat saman keskusjärjestön jäseniä. Palkkojen koordinaatio-ongelmaa ei synny, vaan liiton on pakko ottaa huomioon toimiansa yhteiskunnalliset kustannukset. Sen sijaan funktionaalisen tulonjaon vakaana säilyttäminen saattaa olla vaikeaa. Palkkojen korotus alentaa yritysten voittoja, mistä seuraa paine hintojen korottamiseen. Seurauksena voi olla palkka-hintainflaatio.

Inflaation ja työllisyyden kannalta hyvään tulokseen saatetaan päästä täysin hajautuneessa eli kilpailullisessa järjestelmässä, jossa palkanmuodostus tapahtuu yritystasolla. Ammat-tyhdistykset ovat niin pieniä, ettei yhdenkään toiminnalla ole vaikutusta muiden ratkaisuihin. Ne eivät näin ollen ole strategisessa riippuvuussuhteessa toisiinsa, vaan joutuvat reagoimaan kokonaistaloudellisiin suureisiin yrityksen sopeutumisvaran puitteissa. On myös syytä olettaa, että työntekijöiden neuvotteluvoima on hajautuneessa järjestelmässä pienempi kuin muissa. Näin kilpailullisten työmarkkinoiden palkkataso muodostuu yritysten palkkojen aggregaattina ja heijastelee siten niiden palkanmaksukykyä.

Tämä pohdiskelu antaa tulokseksi hypoteesin, jonka mukaan sekä liittokohtaisen että keskitetyn sopimusjärjestelmän maat ovat muita alttiimpia inflaatiolle. Jälkimmäiset mahdollisen palkka-hintakierteen vuoksi, edelliset myös palkka-palkkakilvan takia.

Edellä esittämäni seikka palkkahillinnän julkishyödykkeen kaltaisesta luonteesta pätee vain silloin, kun kaikki sopijapuolet — niin eri palkansaaajaryhmät kuin työnantajatkin — ovat yksimielisiä tulonjaosta. Jos jokin ryhmä pyrkii omien suhteellisten palkkojensa korottamiseen, ei tavoitteena enää olekaan jaettavana olevan ”kakun” kasvattaminen, vaan sen uudelleen jakaminen. Palkkahillinnästä on kaikille hyötyä vain kakun kasvattamisessa. Julkinen valta voi erilaisin vero- ja sosiaalipoliittisin toimin pyrkiä tasaamaan näitä eturistiriitoja ja siten kannustamaan osapuolia kakun kasvattamisen strategiaan sitoutumiseen.

Toinen huomion arvoinen seikka on palkkojen stabiilisuuden se tavanomaisista julkishyödykkeistä poikkeava piirre, että sen tarjonta on pääsääntöisesti yhden ryhmän — palkansaaajien — määrättävissä, kun taas koko yhteiskunta voi siitä hyötyä. Palkansaaajat eivät ole kuitenkaan pelkästään palkasta ja työllisyydestä kiinnostuneita vaan myös muista työelämään ja hyvinvointiin liittyvistä tekijöistä: sosiaaliturvasta, terveydenhoidosta, verotuksesta, koulutuksesta, yritysdemokratiasta ja niin edelleen. Nämä tekijät ovat ainakin osin julkisen vallan päätettävissä. Tämä asetelma muodostaa toisen perustan etujärjestöjen ja julkisen vallan välisille laajoille tulopoliittisille ratkaisuille.

Kolmas huomioon otettava tekijä on se, että vain riittävän keskittyneessä järjestelmässä palkansaaajaosapuolella on intressi ajaa niiden etua, jotka jäävät työttömiksi. Hajautuneessa järjestelmässä voi kunkin liiton ajatella toimivan ikään kuin työmarkkinoiden tila — työttömyysaste — olisi sen toimista riippumaton. Työttömät voivat hakeutua muualle töihin. Keskitetyssä järjestelmässä tätä vaihtoehtoa ei ole, vaan työttömien etu on järjestettävä esimerkiksi irtisanomissuojan, työttömyysturvan ja uudelleen työllistämisen muodossa. Tällaisista työmarkkinapoliittisista toimista voi siten olettaa sovitavan keskite-tyssä järjestelmässä paljon todennäköisemmin kuin hajautuneessa, mikä merkitsee sitä, että kustannusten kautta aiheutuvat hintojen korotuspaineet ovat edellisessä suuremmat kuin jälkimmäisessä.

Nämä kolme seikkaa yhdessä antavat testattavissa olevaksi hypoteesiksi sen, että erilaisten välillisten työvoimakustannusten merkitys olisi suurempi eriytyneen ja keskittyneen sopimusjärjestelmän maissa kuin kilpailullisten työmarkkinoiden taloudessa. Korostettakoon jo tässä, ettei tästä voi päätellä toimivatko työmarkkinat hyvin vai huonosti. Ainoana opetuksena on se, että hintatasoa ja inflaatiota pohdittaessa on myös muut kuin välittömät palkkakustannukset otettava huomioon.

Empiirisen testauksen suurimpana ongelmana on se, ettei teoria anna osviittoja siitä, kuka nämä kustannukset välittömästi kantaa. Joissakin maissa julkisen vallan rooli on sopimustoiminnassa keskeisempi kuin toisissa, jolloin sen voi olettaa harjoittavan finassipolitiikallaan kuvatuslaista työvoimapolitiikkaa. Joissakin toisissa maissa taas asioista sovitaan suoraan työmarkkinaosapuolten kesken.

On korostettava, että edellä tiivistetty teoria ei anna selkeää yhteyttä sopimusjärjestelmän ja työvoimakustannusten välille (teoriasta ks. tarkemmin esimerkiksi Pohjola 1991). Siksi seuraavassa tarkastellaan sopimusjärjestelmältään erilaisten maiden kokemuksia. Seuraavassa jaksossa luokitellaan tärkeimmät eurooppalaiset OECD-maat tulopoliittisen järjestelmän keskittyneisyyden asteen mukaan. Jaksoissa 3-5 tarkastellaan tämän mittarin ja palkan sekä erilaisten työvoimakustannuskäsitteiden välisiä korrelaatioita. Tiivistelmäjaksoissa pannaan koko asetelma kyseenalaiseksi ja mietitään työvoimamarkkinoiden toimintaa kokonaisuudessaan, ei pelkästään tuotantokustannusten kannalta vaan myös niiden yhteiskunnallisen tehtävän osalta.

2. SOPIMUSJÄRJESTELMIEN LUOKITTELU

Edellä johdettuja hypoteeseja sopimusjärjestelmän vaikutuksesta palkkoihin ja välillisiin työvoimakustannuksiin on vaikea testata empiirisesti. Se on periaatteessa tehtävissä siten, että estimoidaan näitä ja hintoja selittävä ekonometrinen malli, jonka tavanomaisiin selittäviin muuttujiin lisätään sopimusjärjestelmän rakennetta kuvaava indeksi. Tyydyn tässä kuitenkin vaatimattomampaan tarkasteluun. Aikomukseni on tutkia yksinkertaisilla hajontadiagrammoilla, miten hinnat, palkat ja välilliset työvoimakustannukset korreloivat tällaisen indeksin kanssa.

Luokitellaan ensin tärkeimmät eurooppalaiset OECD-maat sopimusjärjestelmän keskittyneisyyden asteen mukaan. Maat on valittu paitsi aineiston saatavuuden perusteella myös pitäen silmällä sitä, että ne olisivat muiden instituutioiden — esimerkiksi kilpailuolosuhteiden — suhteen mahdollisimman saman kaltaisia. Siksi mm. Yhdysvallat ja Japani on jätetty vertailusta pois.

Kirjallisuudessa on tarjolla useita sopimusjärjestelmien luokitteluja, joista olen valinnut taloustieteilijöiden suosiman, Calmforsin ja Driffillin indeksin (1988). Se on muodostettu hyvin mekaanisesti kahden tekijän summana. Ensimmäinen mittaa etujärjestöjen sisäisen toiminnan koordinaation tasoa (3 = valtakunnallinen, 2 = toimialatasoinen, 1 = yritystasoinen, 0 = toimipaikkatasoinen). Toinen tekijä kuvaa rinnakkaisten organisaatioiden lukumäärää (3 = yksi työntekijöiden ja yksi työnantajien keskusjärjestö, 2 = 2 - 5 kumpaa-kin keskusjärjestöä, 1 = ei ollenkaan keskusjärjestöjä). Indeksien maksimaalinen arvo on siten 6. Tarkastelun kohteena olevat maat on taulukossa 1 pantu järjestykseen sopimusjärjestelmän keskittyneisyyden asteen mukaan ja luokiteltu kolmeen ryhmään: keskittyneen, eriytyneen toimialakohtaisen ja hajautuneen sopimusjärjestelmän maihin.

Taulukko 1. Sopimusjärjestelmien luokittelu

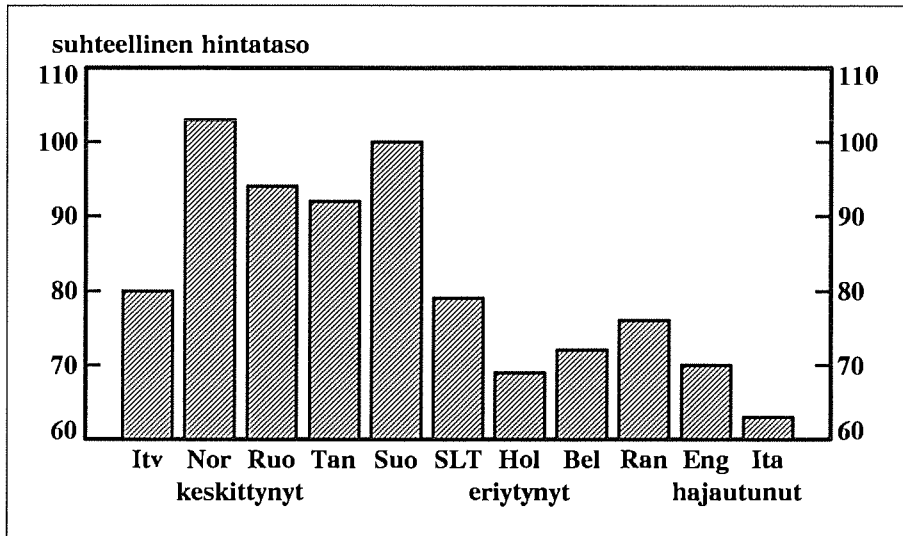
<u>keskittynyt</u>	<u>eriytynyt</u>	<u>hajautunut</u>
1. Itävalta 6	6. Saksan lt 5 --	9. Ranska 3 +
2. Norja 5	7. Hollanti 4 +	10. Iso-Britannia 3 +
3. Ruotsi 5	8. Belgia 4	11. Italia 3 +
4. Tanska 5 -		
5. Suomi 5 -		

Tällaisen indeksin ja talouskehityksen erilaisten indikaattorien vertaamisen ideana on löytää syysuhde näiden tekijöiden välille. Voidaanhan ajatella sopimusjärjestelmän rakenteen olevan eksogeeninen — ulkoa määräytyvä — talouskehityksen suhteen. Sitä voi näin ollen pitää menestymisen selityksenä, joskin tähän tulkintaan on suhtauduttava monelta osin varoen.

3. HINTATASO JA INFLAATIO

Vapaa kilpailu takaa ainakin periaatteessa sen, että kansainvälisen kaupan kohteena olevien hyödykkeiden hinnat ovat eri maissa yhtä suuret samassa valuutassa ilmaistuna. Kuljetuskustannukset, valuuttakurssikehitykseen liittyvät epävarmuudet, erilaiset hyödykeverot sekä mahdolliset kilpailun esteet aiheuttavat eroja, jotka kuluttajat joutuvat maksamaan. Kansainväliseltä kilpailulta suojatulla sektoreilla hintahajonta on vieläkin suurempi, koska tuotantokustannusten siirtäminen kuluttajien maksettavaksi on helpompaa. Siten voi olettaa, että korkea palkkatason maissa myös hintataso on korkea. Jos työvoimakustannukset ovat korkeita keskitetyn sopimusjärjestelmän maissa, niin testattavaksi hypoteesiksi saa väitteen, että keskitetyn tulopolitiikan maissa on kallista elää.

Tätä väitettä "testataan" kuvion 1 avulla. Taulukon 1 maat on järjestetty vaaka-akselilla sopimustoiminnan keskittyneisyyden asteen mukaan siten, että ensimmäisenä on Itävalta ja viimeisenä Italia. Saksan liittotasavallasta käytetään lyhennettä SLT ja Isosta-Britanniasta lyhennettä Eng. Pystyakseli mittaa kunkin maan yksityisen kulutuksen suhteellista hintatasoa vuonna 1985 Suomen hintatasoon (= 100) verrattuna. Nämä tiedot on saatu Varjosen (1988) raportista, joka perustuu OECD-maille tehtyyn, vuotta 1985 koskevaan hintavertailuun. Se on tehty vertaamalla samojen tuotteiden hintoja eri maissa. Suomen hintatasoero suhteessa muihin maihin pieneni vuosina 1986 ja 1987, mutta palautui vuoden 1985 mukaiseen tilanteeseen vuonna 1988 (Varjonen 1988). Vielä vuonna 1980 Norja, Ruotsi, Tanska ja Saksa olivat Suomea kalliimpia maita (ks. Kinnusen ja Lehtisen artikkeli tässä teoksessa).



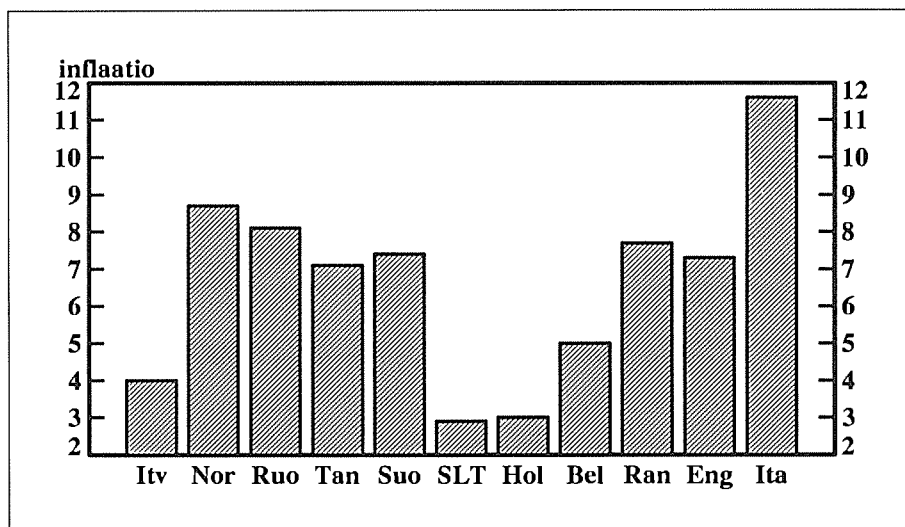
Kuvio 1. Sopimusjärjestelmän rakenne ja yksityisen kulutuksen hintataso vuonna 1985 (Suomi = 100)

Jos Itävalta jätetään tarkastelun ulkopuolelle, niin kuvion viesti on selkeä: kulutushyödykkeiden hinnat ovat korkeita niissä maissa, joissa tulopoliittinen sopimusjärjestelmä on keskittynyt. Sopimustoiminnan hajauttaminen näyttäisi johtavan hintatason laskuun.

Itävallan poikkeaminen ruodusta pakottaa pohtimaan asiaa syvemmältä. Jos nimittäin ylläolevassa kuviossa peittää Pohjoismaita koskevat havainnot, niin edellä esitetty väite ei tunnukaan yhtä selvältä. Näyttäisi pikemminkin siltä, ettei hintataso korreloi sopimustoiminnan hajautuneisuuden kanssa. Siksi on kysyttävä johtuuko Itävallan alhainen ja Pohjoismaiden korkea hintataso erilaisesta valuuttakurssipolitiikasta. Kunkin maan hintatason kehitys suhteessa muihin maihin riippuu nimittäin yhtäältä inflaation ja toisaalta valuuttakurssien kehityksestä. Nämä eivät varsinkaan lyhyellä aikavälillä välttämättä vastaa toisiaan.

Itävalta on pitkälle sitoutunut Saksan markkaan, kun taas Pohjolassa on noudatettu "pehmeämpiä", toistuviin devalvaatioihin perustuvia strategioita, jotka tunnetusti lisäävät inflaatiopaineita (ns. devalvaatiosyklitutkimuksesta ks. esim. Pekkarinen ja Sauramo (1985)). Palkansaajajärjestöt pyrkivät varautumaan devalvaation aiheuttamaan inflaatioveeroon palkkoja etukäteen korottamalla. Keskuspankki pyrkii vahvan markan politiikalla torjumaan devalvaatiospekulaatioita. Kysymyksessä on eräänlainen peli keskuspankin ja työmarkkinajärjestöjen kesken. Vastaavanlaista peliä käydään kansainvälisillä pääomamarkkinoilla. Devalvaation pelko aiheuttaa valuuttapakoa Suomesta — haluttomuutta pitää markkamääräisiä sijoituksia. Tätä vastaan voidaan taistella vahvan markan politiikalla. Suomi voi olla historiallisista syistä kallis maa osin siksi, että sen valuutta on yliarvostettu: markka maksaa "liikaa".

Kuvio 2 havainnollistaa inflaation ja sopimusjärjestelmän keskittyneisyyden välistä relaatiota. Se osoittaa selkeästi, miten vaikeaa on saada selkeä yhteys sopimustoiminnan muodon ja inflaation kesken. Sen sijaan vahvistuu käsitys siitä, että alhainen inflaatiovauhti on saavutettu vain Saksan markkaan sitoutuneissa maissa (Itävalta, Saksa, Hollanti ja Belgia). Eräät muutkin tutkijat ovat päätyneet samanlaiseen tulkintaan (ks. esimerkiksi Jackman 1990).



Kuvio 2. Sopimusjärjestelmän rakenne ja kuluttajahintojen keskimääräinen muutosvauhti vuosina 1979-88

Vuoteen 1973 asti ei inflaatiovauhteissa juuri eroja ollut, mikä ei liene yllätys syystä että monet maat noudattivat kiinteiden valuuttakurssien politiikkaa. Bretton Woods-järjestelmän romahdettua inflaatio kiihtyi kaikissa maissa, mutta eniten hajautuneen sopimustoiminnan omaksuneissa. Keskitetty sopimustoiminta auttoi siten talouksia sopeutumaan 1970-luvun kriiseihin. 1980-luvulla erot ovat jälleen tasoittuneet, kun hajautuneen sopimustoiminnan maissa on painettu inflaatiota alas voimakkaan deflaation kautta. Tämä havainto antaa jo nyt aiheen varoittaa, ettei alhainen inflaatio tai hintataso voi olla itsessään mikään päämäärä, vaan vain välitavoite muiden yhteiskunta- tai talouspoliittisten tavoitteiden saavuttamiseksi.

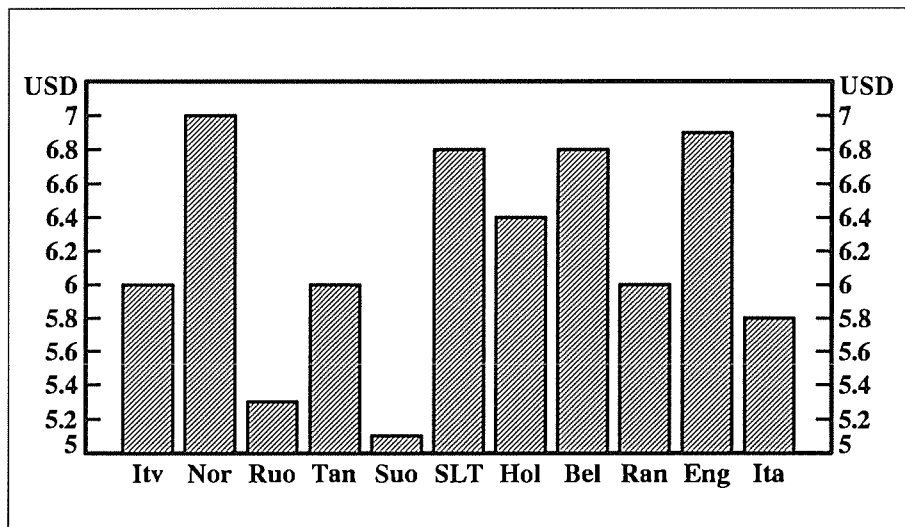
4. PALKAT JA MUUT TYÖVOIMAKUSTANNUKSET

Yksittäisen kotitalouden kannaltakaan ajatellen ei hintojen korkeudella ole itsessään mitään merkitystä. Hinnat on aina suhteutettava ansioihin. Tuskin kenelläkään on mahdollisuutta pysyvästi toteuttaa se monen turistin väliaikaisesti kokema ihannetila, että korkean palkkatason teollisuusmaassa hankkimiaan ansioita voi kuluttaa alhaisten hintojen kehitysmaassa.

Kuviossa 3 verrataan teollisuustyöntekijän käteen jäävän keskituntipalkan ostovoimaa tarkastelun kohteena olevissa maissa. Bruttopalkasta on vähennetty verot ja työntekijän maksettavaksi koituvat pakolliset sosiaaliturvamaksut ja siihen on lisätty saadut tulonsiirrot. Nämä on laskettu olettaen, että kyseinen palkansaaja on kaksilapsisen perheen isä tai äiti, jonka puoliso ei käy töissä (ks. OECD 1988). Tarkastelemalla perhettä yksittäisen palkansaajan sijasta saadaan sosiaaliturvajärjestelmien erot paremmin näkyviin.

Käteen jäävä palkka on muutettu Yhdysvaltain dollareiksi ns. ostovoimapariteetteja käyttäen eikä virallisilla valuuttakursseilla. Nämä pariteetit on laskettu maiden välisen

hintavertailujen perusteella, mikä antaa suoraan tulokseksi rahayksikköjen väliset arvosuhteet (laskennasta ks. esim. Varjonen (1988) tai Kinnunen ja Lehtinen tässä teoksessa). Ne siis eliminoivat hintatasojen erot, jolloin tietyllä rahasummalla saa saman määrän tavaroita ja palveluksia eri maissa kun valuutat vaihdetaan osotovoimapariteettien mukaisilla kursseilla.



Kuvio 3. Teollisuustyöntekijän käteen jäävän keskituntipalkan ostovoima vuonna 1985 (Yhdysvaltain dollareissa ostovoimapariteettien mukaan)

Kuvio paljastaa sen tosiseikan, että palkkojen ostovoimassa oli vuonna 1985 melkoisia eroja. Ne vaihtelivat 5.1 dollarista 7.0 dollariin tarkastelun kohteena olevissa maissa. Korrelaatio sopimustoiminnan keskittyneisyyden kanssa ei näytä selkeältä. Suomen maineella kalliina maana on vinha perä, koska teollisuustyöntekijän käteen jäävän keskituntiansion ostovoima oli meillä alhaisin näistä maista — yli neljänneksen pienempi kuin Norjassa, Länsi-Saksassa ja Isossa-Britanniassa, jotka olivat vuonna 1985 parhaita tällä kriteerillä mitattuna. Vaikka Norjassa hintataso oli korkein (kuvio 1), oli siellä myös palkan ostovoima suurin. Suomen palkkataso ei sen sijaan vastannut tässä mielessä hintojen korkeutta.

Kansainvälisen vertailun perusteella puheet kulutusjuhlasta ovat olleet vahvasti liioiteltuja. Teollisuuden keskivertotyöntekijöillä ei ainakaan ole juhlintaan ollut paljoa käytettävissä. Vertailun vuoksi todettakoon, että suomalaisten suosimista turistimaista Espanjassa teollisuustyöntekijän keskimääräisen nettoansion ostovoima oli suomalaisen työläisen palkkaa suurempi — 5.8 dollaria — Kreikassa puolestaan pienempi — vain 4.4 dollaria.

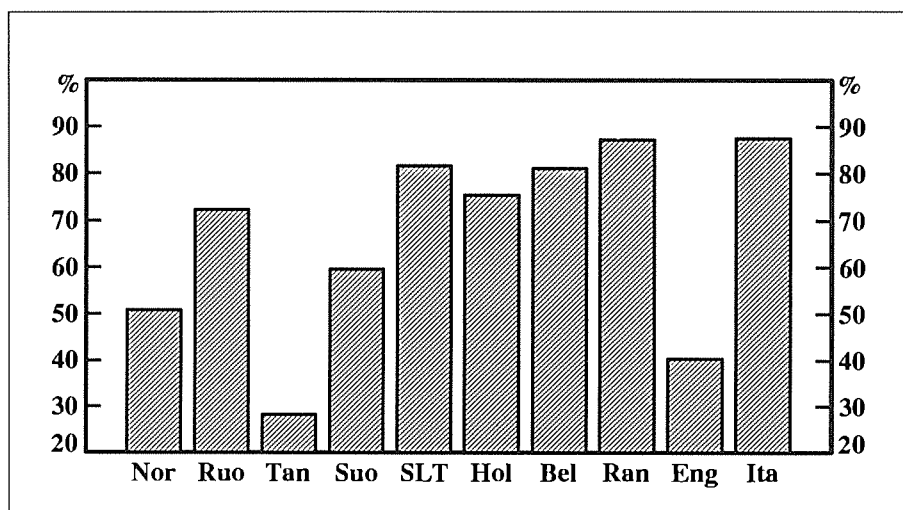
Todettakoon vielä, että kuvio 3 aliarvioi palkkojen ostovoiman eroja syystä, että hintapariteetit on laskettu bruttokansantuotteeseen kuuluvien hyödykkeiden perusteella eikä vain yksityiseen kulutukseen lukeutuvien tavaroiden ja palvelusten perusteella. Bruttokansantuotteiden hintaerot ovat pienemmät kuin yksityisen kulutuksen, koska esimerkiksi investointitavaroiden hintaerot ovat maiden kesken pienemmät kuin kulutushyödykkeiden. Tämä johtuu siitä, että koneita ja laitteita kaupataan maailmanmarkkinoilla, joilla kilpailu on kovempaa kuin kotimarkkinoilla.

Yllättävää on myös Ruotsin huono sijoitus kuvion 3 asteikolla. Tosin on muistettava, ettei

käteen jäävä palkka kuvaa välttämättä elintasoa hyvin siitä syystä, ettei se ota huomioon erilaisia ilmaisia julkishyödykkeitä kuten terveydenhoitoa ja koulutusta. Henkeä kohden laskettu bruttokansantuote voisi olla tässä mielessä parempi mittari, joskin siihen lasketaan mm. investoinnit mukaan. Tällä kriteerillä Suomi sijoittui 1980-luvun puolivälissä tarkastelun kohteena olevien maiden puoliväliin. Edellä olivat paremmuusjärjestyksessä Norja, Ruotsi, Tanska, Länsi-Saksa ja Ranska, jäljessä puolestaan Hollanti, Iso-Britannia, Italia, Belgia ja Itävalta (Varjonen 1988). Parempi sijoituksemme tässä vertailussa selittyy myös osin sillä, että meillä samoin kuin Ruotsissa työvoimaan osallistumisen aste on korkea, monissa muissa maissa paljon alhaisempi (ks. Rowthorn 1991). Palkka työtuntia kohden saattaa siksi olla pieni syystä, että työllisiä on paljon.

Jos Suomi on työntekijän kannalta kallis maa, niin miltä asiat näyttäivät työnantajan näkökulmasta? Palkkahan on työnantajalle kustannus, jonka suuruutta päivitetään aina tulopoliittisten neuvottelujen aikana. Tässä tarkastelussa on työvoimakustannus syytä jakaa kahteen komponenttiin: ensinnäkin tehdyltä työajalta maksettuun palkkaan ja toisaalta ns. välillisiin työvoimakustannuksiin, joihin luetaan kaikki muut erät, esimerkiksi loma- ja sairausajan palkka, sosiaaliturvakustannukset, luontoisedut sekä koulutus- ja työhönotto-kustannukset.

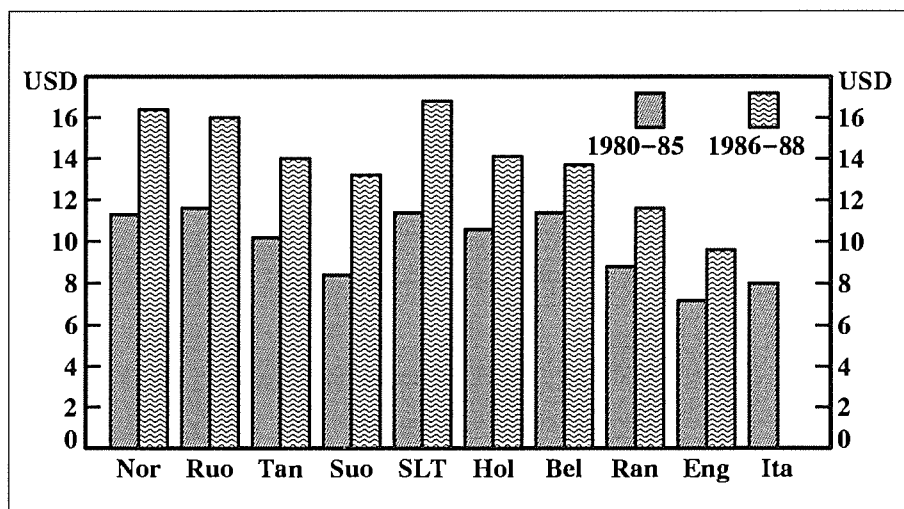
Kuvio 4 paljastaa sen yllättävän seikan, etteivät välilliset työvoimakustannukset osuutena tehdyn työajan palkasta olekaan suurimmat keskitetyn tulopoliittisen neuvottelujärjestelmän maissa. Asiat ovat pikemminkin päinvastoin, vaikkei kuviosta saatava relaatio olekaan kovin selkeä. Näiden kustannusten osuus on kuitenkin ajan myötä kasvanut (ks. Lilja, Santamäki-Vuori ja Standing (1990, luku 4)), joten puheissa niiden työmarkkinoita jäykistävästä vaikutuksista on osin perää. Tässä on kuitenkin jälleen paikallaan huomauttaa, että maiden väliseen vertailuun on syytä suhtautua tietyin varauksin: tehdyn työajan palkan perusta voi eri maissa olla hyvin erilainen, joten luvut eivät välttämättä ole täysin vertailukelpoisia. Kuvio 4 on laadittu Svenska Arbetsgivareföreningenin julkistamien tilastojen perusteella.



Kuvio 4. Välilliset työvoimakustannukset osuutena teollisuudessa tehdyn työajan palkasta vuonna 1985

Samasta lähteestä saatujen kokonaistyövoimakustannusten tarkastelu opettaa, että Suomi on työntajan kannalta edullinen maa. Kansainvälisen kilpailukyyn tärkeys on meillä sisäistetty. Tämän näkee kuviosta 5. Teollisuuden työtunnin kokonaiskustannukset olivat meillä keskimäärin 8.4 dollaria 1980-luvun alkupuoliskolla, kalleimmissa maissa Norjassa, Ruotsissa, Länsi-Saksassa ja Belgiassa noin 11.5 dollaria. Kansallisissa valuutoissa olevat kustannukset on muutettu Yhdysvaltain dollareiksi virallisia valuuttakursseja käyttäen, koska näillä kursseilla kaupankäyntikin tapahtuu. Laskelmat on esitetty vuosien 1980 ja 1985 keskiarvoina, jotta valuuttakurssien lyhytaikaisten heilahtelujen vertailua sekoittava vaikutus vähenisi. Vain Ison-Britannian ja Italian teollisuuden työvoimakustannukset olivat Suomea alhaisemmat.

1980-luvun puolivälin jälkeen työvoimakustannukset ovat meillä nousseet nopeammin kuin vertailumaissa. Kuvioon 5 laskettu vuosien 1986 ja 1988 työvoimakustannusten keskiarvo paljastaa kuitenkin, ettei ainakaan vielä näiden havaintojen perusteella ole syytä muuttaa edellä esitettyä käsitystä teollisuutemme kilpailukyvyistä.

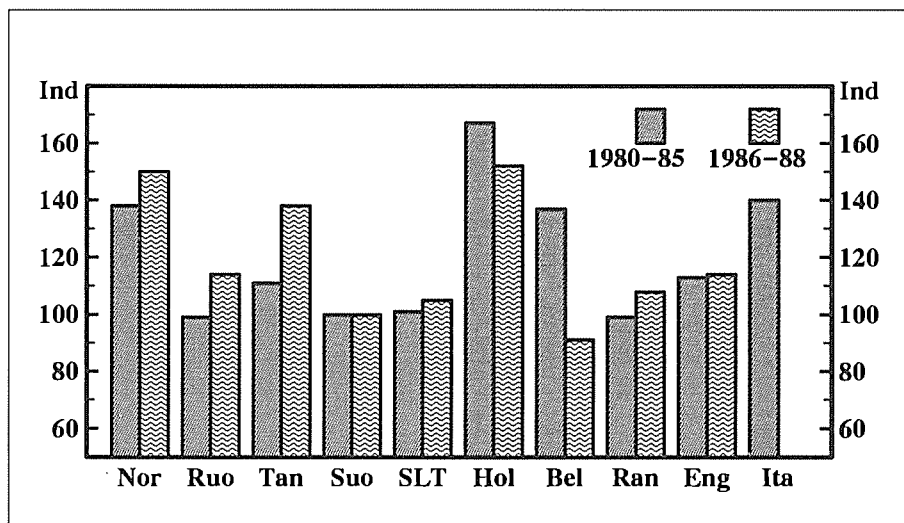


Kuvio 5. Tehdasteollisuuden kokonaistyövoimakustannukset tehtyä työtuntia kohden keskimäärin vuosina 1980-85 ja 1986-88 (Yhdysvaltain dollareissa virallisten valuuttakurssien mukaan)

Kansainvälistä kilpailukykyä koskevaan tulkintaan on kuitenkin tehtävä se varaus, että työvoimakustannusten taso on sen oikea mittari vain silloin kun työvoiman tuottavuus — tuotannon määrä työntekijää kohden — on sama. Tuottavuus on puolestaan riippuvainen pääoman määrästä työntekijää kohden. Mitä enemmän pääomaa, sitä suurempi on työvoiman tuottavuus. Suomalaisen teollisuuden hintakilpailukyky kansainvälisillä markkinoilla voi siten olla huono vaikka työvoimakustannukset ovat alhaiset, jos pääoman määrä työntekijää kohden on alhainen. Mutta toisaalta jos maamme on pääomaköyhä, niin sen suhteellinen tuotto on silloin korkea, joten pääomavirtojen pitäisi käydä Euroopasta meille eikä päinvastoin, ellei markkinoille tulon esteitä ole.

Kallisen (1990) laskelmien mukaan työn tuottavuus teollisuudessa oli vuonna 1985 virallisin valuuttakurssein mitaten Suomea suurempi tarkastelun kohteena olevista maista vain Ruotsissa, Länsi-Saksassa ja Belgiassa. Esimerkiksi Ruotsissa se oli 16 prosenttia

suurempi. Eräänlainen kilpailukyvyn mitta saadaan, kun kuviossa 5 kunkin maan kokonaistyövoimakustannukset tuntia kohden vuosina 1980 ja 1985 jaetaan vastaavien vuosien työn tuottavuuksilla ja lasketaan näiden keskiarvo. Tehdään tämä kuvioon 6 siten, että Suomen tulosta merkitään luvulla 100, johon muiden maiden yksikkötyökustannuksia verrataan. Pieni lisäongelma tulee siitä, että palkka on laskettu työtuntia kohden mutta tuottavuus työhön osallistunutta henkeä kohden. Tästä aiheutuva harha ei kuitenkaan ole kovin suuri, koska teollisuuden keskimääräinen työaika oli eri maissa suunnilleen sama — erot työajoissa ovat vain parin kolmen prosentin luokkaa.



Kuvio 6. Suhteelliset yksikkötyökustannukset tehdasteollisuudessa periodina 1980-85 ja 1986-88 (Suomi = 100)

Tulosten hajonta on melkoinen, eikä selvää yhteyttä sopimustoiminnan keskittyneisyyden asteen kanssa paljastu. Parhaan hintakilpailukyvyn maita ovat selkeästi Ruotsi, Suomi, Länsi-Saksa ja Ranska, heikoimman Norja, Hollanti, Belgia ja Italia. Vastavanlainen tulos saadaan vuosien 1986 ja 1988 keskiarvoja koskevasta vertailusta. Nämä laskelmat on tehty ketjuttamalla OECD:n julkaisemilla tuottavuuden kasvuluvuilla Kallisen (1990) laskemia tuottavuuden tasoja. Maamme teollisuuden kilpailukyky on säilynyt hyvänä työvoimakustannusten muita maita nopeammasta kasvusta huolimatta, koska työn tuottavuuden kasvu on vastaavasti ollut voimakasta.

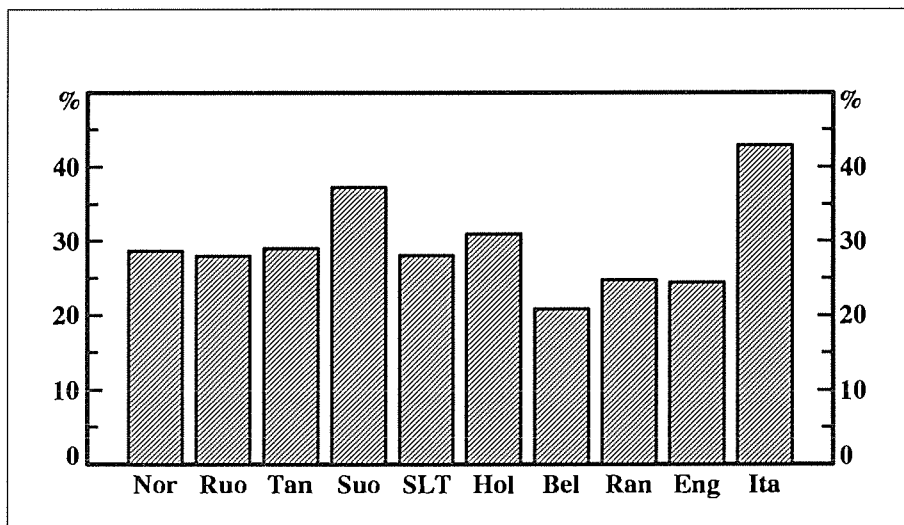
On jälleen syytä korostaa näihin laskelmiin liittyviä epätarkkuuksia ja puutteita, mutta ne antanevat kuitenkin laadullisesti oikean kuvan: Suomi ei ole kalliin työvoiman maa, jos vertailukohtana käytetään Länsi-Eurooppaa. Ihmetellä täytyykin suomalaisten yritysten hakeutumista Eurooppaan. Se ei perustu ainakaan työvoimakustannusten säästämiseen vaan muihin tekijöihin — ehkäpä markkinaosuuksien ostamiseen.

Kuvioiden 3 ja 6 antaman informaation vertaaminen paljastaa, että keskivertotyöntekijän näkökulmasta katsoen Suomi ei ole erityisen hyvä maa asua, jos kriteerinä käytetään käteen jäävän palkan ostovoimaa. Se on itse asiassa huonoin vertailun kohteena olevista maista. Teollisuuden työnantajan kannalta tilanne on päinvastainen — maamme on parhaita

hintakilpailukyvyllä mitaten. Jälkimmäisen johtopäätöksen vahvistamiseksi on syytä vielä tarkastella tuotantotoiminnan kannattavuutta meillä ja muualla.

5. VOITOT

Koska Suomi on korkeiden hintojen ja alhaisten palkkojen maa, niin tästä pitäisi seurata, että kannattavuus on meillä hyvä eurooppalaisiin kansantalouksiin verrattuna. Kuviossa 7 kannattavuutta mitataan bruttotoimintaylijäämän osuudella tehdasteollisuuden arvonlisäyksestä periodilla 1980-87. Aineisto on poimittu OECD:n tilastoista. Niille maille, joille ei vuoden 1987 lukua vielä ole, on käytetty ajanjaksoa 1980-86. Tarkasteluun on otettu useampi vuosi, koska voitot ovat erityisen herkkiä suhdannevaihteluille. Ennakkokäsitys osoittautuu oikeaksi: Suomen bruttovoittoaste oli 1980-luvulla noin 10 prosenttiyksikköä korkeampi kuin muissa pitkälle teollistuneissa Euroopan maissa (pois lukien Italia, jossa voittoaste oli Suomeakin suurempi). Voitot saattavat meillä olla suuret siis siksi, että työvoimakustannukset ovat verrattain alhaiset.



Kuvio 7. Bruttotoimintaylijäämän keskimääräinen osuus tehdasteollisuudessa vuosina 1980-87

Bruttotoimintaylijäämän käyttäminen voittojen mittarina voi kuitenkin antaa todellisista voitoista harhaisen kuvan, koska edellisissä ovat pääoman poistot mukana. Jos ne ovat meillä suuremmat kuin muualla esimerkiksi pääomavaltaisen metsäteollisuuden suuren tuotanto-osuuden vuoksi, niin tuotanto ehkä ei olekaan niin kannattavaa kuin kuvio 7 näyttää. Pääoman tuottoasteiden vertailu kuitenkin vahvistaa näkemyksemme oikeaksi: teollisuustuotantoon sidotun pääoman tuottoaste verotuksen jälkeen oli ajanjaksona 1961-81 Suomessa 4-5 prosenttiyksikköä suurempi kuin Isossa-Britanniassa, Itävallassa, Länsi-Saksassa, Ranskassa tai Ruotsissa (Holland 1984). Tuottoasteessa ei myöskään ollut samankaltaista laskevaa trendiä kuin muualla (Koskenkylä 1984). Tuoreempia laskelmia ei valitettavasti ole tehty, mutta teollisuutemme hyvä kannattavuus 1980-luvulla merkitsee sitä, että pääoman tuottoaste on säilynyt korkeana.

Tämä havainto johtaa kysymään, miten meikäläiset työmarkkinat toimivat muihin verraten. Lisäksi olisi mietittävä, miksi korkeat voitot eivät houkuttele esimerkiksi ulkomaista pääomaa Suomeen, mikä nostaisi työn tuottavuutta ja siten palkkojen ostovoimaa. Olisiko kilpailun esteillä tekemistä tämän kanssa?

6. JOHTOPÄÄTÖKSIÄ

Suoritetun tarkastelun perusteella on tehtävissä se johtopäätös, ettei keskitetty tulopoliittinen neuvottelujärjestelmämme voi itsessään olla korkean hintatasomme syy. Korporatismimme on päinvastoin valjastettu teollisen sektorimme kilpailukyvyyn ja kannattavuuden turvaamiseen. Järjestelmän päämääränä on ollut korkean investointiasteen mahdollistama nopea talouskasvu ja hyvinvoinnin nousu. Pääoman tuottoaste on pysynyt korkeana, mikä voi selittyä ainoastaan kilpailun toimimattomuudella: syystä tai toisesta ulkomainen pääoma ei ole meille hakeutunut.

Tulkintaan palkkojen hintavaikutuksesta on kuitenkin tehtävä yksi varaus. Se koskee palkkapolitiikan roolia suljetulla sektorilla. Jos on perusteita olettaa, että keskimääräinen palkkataso on määräytynyt avoimen sektorin eli pääasiassa teollisuuden kannattavuuden mukaan ja jos palkkojen hajonta toimialojen kesken on pieni, niin suljetun sektorin hintataso on korkea. Tämä seuraa siitä, että työn tuottavuus on pääsääntöisesti siellä alempi kuin avoimessa sektorissa (ks. Okon artikkeli toisaalla tässä teoksessa). Lisäksi kilpailun puuttuessa yritykset voivat siirtää palkkakustannukset suoraan hintoihin. Tässä selityksessä on varmasti paljon perääkin etenkin aivan viime vuosien osalta. Ongelmana vain on se, että kansainvälisesti vertaillen eivät palkkaerot meillä ole mitenkään pieniä: ne ovat paljon suuremmat kuin muissa Pohjoismaissa ja samaa luokkaan kuin Keski-Euroopassa (Rowthorn 1991). Tällä argumentilla ei siten voi selittää hintatasomme korkeutta esimerkiksi Ruotsiin verrattuna, joskin se voi olla osaselitys Pohjoismaiden kalleudelle.

Tulopolitiikan lähihistorian perusteella voi avoimen sektorin palkkajohtajuuden panna kyseenalaiseksi. Elintason nousu on muuttanut kotitalouksien kysyntärakennetta siten, että palvelujen merkitys on kasvanut. Tämä näkyy halukkuutena maksaa niistä, mikä heijastuu myös työmarkkinoille. Suljetun sektorin mahdollinen palkkajohtajuus on perinteistä korporatismia murentava tekijä sen uhatessa avoimen sektorin kannattavuutta. Mutta ongelman juuret ovat jälleen hyödykemarkkinoiden puolella: kilpailun puute tekee hintojen ja palkkojen samanaikaiset korotukset mahdolliseksi.

Korostettakoon lopuksi, että työmarkkinoiden kannalta arvioiden suomalainen korporatismi on toiminut hyvin, skandinaavinen vielä paremmin: markkinat ovat pystyneet työllistämään huomattavasti suuremman osuuden työikäisestä väestöstä kuin muualla Euroopassa pienemmin palkkaeroin (Pekkarinen, Pohjola ja Rowthorn 1991). Euroopan taloudellinen yhdentymisen ja yritystoiminnan kansainvälistyminen ovat kuitenkin muodostuneet uhkatekijöiksi, jotka murentavat järjestelmän perusteita. Toinen osapuoli — nimittäin pääoma — pakenee ulkomaille. Tavalliselle palkansaajalle tämä merkitsee huonompia aikoja, koska ammattiyhdistysliikkeen neuvotteluasema väistämättä heikkenee. Suojautumisstrategioita on vain kaksi: ensimmäinen on yrittää kollektiivisesti estää pääoman ulosvirtaus, toinen on houkutellessa ulkomaisia yrittäjiä tilalle. Jälkimmäinen voidaan toteuttaa vain purkamalla ne kilpailun esteet, joiden olemassa olosta on tässä kirjoituksesta vihiä saatu.

Calmfors, L. ja Driffill, J. (1988), Bargaining structure, corporatism and macroeconomic performance, *Economic Policy* 6, 14-61.

Holland, D.M. (1984), Introduction and summary, teoksessa Holland, D.M. (toim.), *Measuring Profitability and Capital Costs: An International Study*, Lexington Books, Lexington, Mass., 1-42.

Jackman, R. (1990), Wage formation in the Nordic countries viewed from an international perspective, teoksessa Calmfors, L. (toim.), *Wage Formation and Macroeconomic Policy in the Nordic Countries*, SNS Förlag ja Oxford University Press, Oxford, 289-322.

Kallinen, T. (1990), Kansainvälinen teollisuuden työn tuottavuuden tasoverailu vuosina 1970-1986, *ETLA C* 57, Helsinki.

Koskenkylä, H. (1984), Rates of return, cost of capital, and valuation rates in Finnish manufacturing, teoksessa Holland, D.M. (toim.), *Measuring Profitability and Capital Costs: An International Study*, Lexington Books, Lexington, Mass., 387-419.

Lilja, R., Santamäki-Vuori, T. ja Standing, G. (1990), Työttömyys ja työmarkkinoiden joustavuus Suomessa, *Työpoliittinen tutkimus Nro 6*, Työministeriö, Helsinki.

OECD (1988), *The Tax/Benefit Position of Production Workers 1984-1987*, OECD, Pariisi.

Pekkarinen, J., Pohjola, M. ja Rowthorn, B. (toim.) (1991), *Social Corporatism — A Superior Economic System?*, Oxford University Press, Oxford (painossa).

Pekkarinen, J. ja Sauramo, P. (1985), Mallit ja valuuttakurssipoliittinen keskustelu, *Kansantaloudellinen aikakauskirja* 81, 326-339.

Pohjola, M. (1991), Corporatism and wage bargaining, teoksessa Pekkarinen, Pohjola ja Rowthorn (toim.).

Rowthorn, B. (1991), Corporatism and labour market performance, teoksessa Pekkarinen, Pohjola ja Rowthorn (toim.).

Varjonen, S. (1988), Kansainvälinen BKT- ja hintavertailu, *Tutkimuksia* 150, Tilastokeskus, Helsinki.

Matti Virén

INSTITUTIOT, RAKENTEET JA POLITIIKKA
HINTATASOON VAIKUTTAVINATEKIJÖINÄ*

* Kirjoitusta ovat suuresti edesauttaneet Juha Tarkan kommentit ja vihjeet.

1 JOHDANTO

Kun puhutaan Suomesta kalliina maana, viitataan useinmiten niiden tavaroiden ja palvelusten hintoihin, joihin törmätään liikuttaessa ulkomailla. Tyypillisiä esimerkkejä ovat ravinto, asuminen, liikenne ja niin edelleen. Harvemmin voidaan vertailla ulkomaankaupan hintoja, kuten esimerkiksi puun, paperin ja maataloustuotteiden vientihintoja. Sama koskee sellaisten peruspalvelusten kuten koulutuksen ja terveydenhoidon hintoja. Kalleudesta puhuttaessa onkin syytä luokitella eri hyödykkeet muun muassa kilpailutilanteen, verotuksen ja subventioiden suhteen. Yksinkertainen tosiasiahan on se, että esimerkiksi Suomen tapauksessa kaikki hinnat eivät voi olla (pysyvästi) korkeampiakuin ulkomailla. Jotkut hinnat tietysti voivat olla. Tässä yhteydessä tarkoituksemme onkin pohtia sitä, mitkä ovat näitä hintoja ja mitkä mekanismit ylläpitävät hintojen korkeutta. Tällöin esille nousee sellaisia kysymyksiä kuin onko korkeiden hintojen taustalla joitakin rakenteellisia tekijöitä, mikä on kilpailutilanteen vaikutus, mikä rooli on veroilla, subventioilla ja niin edelleen.

Emme siis puutu varsinaisesti ollenkaan valuuttakurssipolitiikkaan, vaan mielenkiintomme kohdistuu enemmänkin yhteiskunnan instituutioihin ja yhteiskunnassa vallalla oleviin ajattelutapoihin ja tavoitteenasetteluihin. Erityisesti pyrimme arvioimaan sitä, miten voimakas painotus taloudelliseen kasvuun ja viennin lisäämiseen on vaikuttanut hintojen määrätymiseen ja hintatasoon. Jotta voisimme paremmin ymmärtää nykytilannetta, tarkastelemme jonkin verran yhteiskunnallisten instituutioidemme ja doktriiniemme historiallista taustaa.

Artikkelin rakenne on verraten yksinkertainen. Aloitamme esittelemällä lyhyesti historiallisia taustoja luvussa 2. Sen jälkeen arvioimme viennin edistämiseen ja tuonnin rajoittamiseen liittyvien toimien hintavaikutuksia luvussa 3. Luvussa 4 keskustelemme erilaisten kilpailunrajoitusten merkityksestä. Artikkelin päättää luku 5, jossa pohdimme julkisen sektorin roolia: sekä välittömiä kustannusvaikutuksia että välillisiä (kustannus)vaikutuksia hyödykkeiden hinnoittelun ja hinnanmuodostuksen kautta.

2 HISTORIALLINEN TAUSTA

Suomalaista talouspoliittista ajattelutapaa on jo pitkään hallinnut ajatus viennin elintärkeystä taloudellisen kehityksen turvaajana. Sinänsä tällainen ajattelutapa on helppo ymmärtää. Onhan Suomi pieni, voimavaroiltaan verraten rajallinen ja yksipuolinen kansantalous. Taloudellista kasvua ei siten voi perustaa mihinkään albanialaiseen malliin, vaan apua on haettava ulkomaankaupasta. Toisaalta taloudellisella kasvulla on silläkin suomalaisessa doktriinissa hyvin korostettu asema. Taustalla on ainakin syvään juurtunut ajatus Suomesta jonkinlaisena Euroopan periferiana. Toisaalta taloudellinen kasvu yhdistettiin aiemmin jonkinlaiseen ”kansalliseen eloonjäämisoppiin”. Etenkin 1950-luvulla ns. talousjärjestelmien välinen kilpailu pelkistettiin usein kysymykseksi taloudellisesta kasvusta: maa tai ”järjestelmä”, joka ei kyennyt kilpailemaan taloudellisessa kasvussa, oli jotenkin menettänyt mahdollisuutensa. Jonkinlaisena lisäpiirteenä suomalaisessa ajattelussa olivat vielä vuoden 1918 kapinaan liittyneet traumaattiset muistot. Nopealla taloudellisella kasvulla uskottiin voitavan korjata kaikkien kansalaisten elintaso sellaiseksi, että sosiaaliset vastakohtaisuudet häviäisivät ja vuoden 1918 tapahtumat eivät koskaan toistuisi. Vallinneesta ajattelutavasta saa hyvän käsityksen vuonna 1952 julkaistusta (silloisen pääministerin) Urho Kekkosen pamfletista ”Onko maallamme malttia vaurastua”. Siinä kansallisena päämääränä propagoitiin nimenomaan nopeaa taloudellista kasvua ja teollistamista. Tämä

taas edellytti investointien lisäämistä ja kulutuksen supistamista. Investointien kasvu merkitsi tuotannon kapasiteetin kasvua ja siten vientimahdollisuuksien lisääntymistä.¹ Kekkoseen olivat ilmiselvästi tehneet vaikutuksen kommunistimaiden uskomattomilta näyttäneet saavutukset teollistamisen suhteen. Hänen asenteestaan saa hyvän käsityksen lukemalla vaikkapa Nova Hutan terästehtaan rakentamista koskevaa kuvausta tai Stalinin teollistamispolitiikan arviointia (ks. Kekkonen ((1952), s. 81, 61 - 65). Niinpä ei olekaan ihme, että myös muuten Kekkosen äänenpainot tuntuvat, ainakin näin jälkikäteen, kovin marxilaisilta. Esimerkkinä olkoon seuraava siteeraus "Meidän on muistettava, että nykyisenä tekniikan aikakautena lienee asia niin, että koneteollisuuden taso kussakin maassa kuvastaa varsin suoraan verrannollisesti kansan kulttuuri- ja elintasoa" (ks. Kekkonen (1952, s. 43). Viennin edellytysten turvaamisen tärkeys heijastui koko sotien jälkeiseen talouspoliittiseen keskusteluun sekä useisiin kauppapoliittisiin päätöksiin. Tässä yhteydessä voi viitata liittymiseemme (ensi vaiheessa assosioituneena jäsenenä) EFTA:an sekä EEC-vapaakauppasopimukseen. Samoin voi viitata vuosien 1957 ja 1967 suuriin devalvaatioihin, joiden tarkoituksena oli paitsi mahdollisten aiempien kilpailukykymenetysten korjaaminen myös yleisesti vientiteollisuuden edellytysten parantaminen.² Mielenkiintoinen piirre oli se, että kaikki edellä mainitut päätökset tehtiin suuren yhteisymmärryksen pohjalta. Esimerkiksi työmarkkinajärjestöjen piirissä viennin edellytysten turvaaminen ei koskaan muodostunut varsinaiseksi kiistakysymykseksi. Osaltaan tämä heijastelee sitä tosiasiaa, että SAK:n piirissä vaikutusvaltaisimmat liitot, Metall- ja Paperiliitto, olivat ja ovat yhä edelleen suoraan riippuvaisia talouden avoimen sektorin menestyksestä.

Jos ajatellaan historiallista kehitystä, on pidettävä mielessä se, että edellä esiteltyyn "vienti ensin" -strategiaan liittyi myös useita markkinoiden toimintaan ja koko yhteiskuntaan vaikuttaneita mekanismeja. Erityisesti voi väittää, että kilpailutilanteen osakseen saama vähäinen, tai voi sanoa olematon, huomio koko sotien jälkeisenä ajanjaksona osaltaan johtui tästä ajattelutavasta. Sota-aikana ja välittömästi sotien jälkeen korostettiin voimakkaasti julkisen vallan ohjaavaa roolia, oli sitten kysymys hyödykkeiden tuotannosta, tuonnista, jakelusta, hinnoista, palkoista tai rahamarkkinoiden toiminnasta.³ Tässä ajattelukehikossa markkinavoimilla oli vain toisarvoinen rooli. Olennaista ei ollut edes markkinoiden kilpailullisuus. Yritysten kannalta ratkaisevaa oli, miten ne selvisivät viennissä, miten ne kykenivät suojautumaan kilpailulta kotimarkkinoilla, millaisen osuuden ne onnistuivat saamaan idänkaupassa, millaisia subventioita ne saivat valtiovalalta ja niin edelleen. Sanomattakin on selvää, että kaikkea tätä pidettiin itsestään selvänä ja

1 Kekkosen kirjoituksen taustalla on vuoden 1951 teollistamiskomitean mietintö, jossa esitettiin varsin yksityiskohtainen ohjelma valtiojohtoisen teollistamispolitiikan toteuttamiseksi. Ohjelmassa suositeltiin sijoituksia valtionyhtiöihin, erilaisia subventioita, investointeja lisääviä tariffi- ja veropoliittisia toimia, investointeja turvaavia suojatulleja, alhaisia korkoja ja niin edelleen. Samanlaiset äänenpainot ilmenevät komiteamietinnöistä aina 1970-luvun alkuun asti (ks. esim. Talousohjelmakomitea (1960) ja Talousneuvosto (1964, 1971)). Ns. toisinajattelijoita ei siihen aikaan liiemmästi löytynyt. Yksi harvoista poikkeuksista oli Suviranta (1955). Sotien jälkeisen talouspoliittisen ajattelutavan sisällöstä ja muutoksista yleensä ks. Tarkka (1988).

2 Devalvaatioiden perusteluista ks. esim. Waris (1977). Vuoden 1957 devalvaatiosta Waris toteaa suoraan "Voitaneen sanoa, että vuoden 1957 devalvaation avulla haluttiin nimenomaan päästä suljetusta avoimeen talouteen ja vahvistaa siten tuotantotoiminnan kilpailevaa sektoria suojattuun verrattuna" "Tuontirytäytksen estämiseksi oli valuuttakursseja korotettava paljon enemmän kuin perinteisen vientiteollisuuden kannattavuus edellytti." (s. 88).

3 Kuvaavia ovat Teuvo Auran toteamukset valtion roolista talouselämässä. Hän toteaa mm. "Paluuta samanlaiseen vapaaseen markkinatalouteen kuin ennen viime maailmansotaa on tuskin maailmassa enää olemassa" (Aura (1951) s. 263). Samalla tavoin korostetaan Talouspoliittisen suunnitteluneuvoston talousohjelmassa (1952) valtion ohjaavaa roolia. Johtopäätöksissä todetaan mm., että "aktiivisella ja määrätietoisella sekä oikealla tavalla suunnitellulla talouspolitiikalla voidaan huomattavasti kiihdyttää kansantalouden tuottavuuden kasvua" (s. 9). "Vienti ensin" - ajattelutavan kannalta oivallisen lähteen muodostaa vuoden 1960 talousohjelmakomitean mietintö, jossa punaisena lankana on kaiken aikaa viennin edistäminen ja tuonnin rajoittaminen erilaisilla valtion veroilla, subventioilla ja tariffeilla.

hyväksyttävänä. Tätä asetelmaa vahvisti vielä entuudestaan äärimmäisen pitkälle viety keskitetty tulopoliittinen sopimusmenettely, joka erityisesti 1950- ja 1970-luvuilla dominoi koko yhteiskuntapoliittista päätöksentekoa. Tyypillisenä piirteenä tulopoliittisessa järjestelmässä on ollut pyrkimys sopia kaikesta mahdollisesta: palkoista, hinnoista, sosiaaliturvasta jne. Näistä asioista on sovittu riippumatta siitä, miten markkinat toimivat - puhumattakaan siitä, että pyrkimys markkinoiden toiminnan tehostamiseen olisi jotenkin sopimusjärjestelmän tavoitteena. Tällainen tilanne on omalta osaltaan vienyt koko järjestelmää kohti korporatiivista tilaa, jossa eri osapuolten taloudellinen menestyminen on enemmänkin määräytynyt kyvyllä selvitä tulonjakopoliittisissa paineissa kuin niiden kyvyllä tehostaa omaa toimintaansa ja kilpailla sekä koti- että ulkomailla.

Tässä yhteydessä on tosin syytä korostaa sitä, että "vapaa kilpailu" ei ole Suomessa nauttinut koskaan erityistä yhteiskunnallista hyväksyntää. Päinvastoin erilaisilla kilpailun rajoitustoimilla on Suomessa pitkät perinteet. Voidaan mennä niin kauas kuin Kustaa Vaasan hallituskauteen, jolloin erityyppisiä kilpailun rajoituksia (ml. hintojen säännöstely) säädettiin tiuhaan tahtiin. Kustaa Vaasan kauden jälkeen säännöstely jonkin verran väljeni, mutta merkantilistisen ajattelutavan leviämisen myötä säännöstely muuttui entistä kattavammaksi. Kansleri Axel Oxenstiernan aikana kaupungit jaettiin tapuli- ja maakaupunkeihin samalla kun tuontitullit vaikeuttivat entisestään (ulkomaan)kauppaa. Vaikka tuontitullit eivät Ruotsi-Suomessa koskaan menneet mielettömyyksiin, olivat esimerkiksi vuoden 1739 tullitaksat huomattavan korkeat: valmistavaroiden tullit vaihtelivat 30:sta 75:een. Muista tämän ajanjakson säännöstelytoimenpiteistä, kielloista, subventioista jne. ei tässä yhteydessä ole mahdollista kertoa mitään (ks. esim. Jutikkala (1953)). Riittänee, kun korostetaan sitä, että koko ajattelutapa perustui horjumattomaan uskoon valtion (tai hallitsijan) kaikkietävyydestä sekä pyrkimykseen voittoihin globaalisessa (valtioiden välisessä) tulonjakopoliitiikassa. Nämä, samoin kuin muutkin merkantilistisen ajatusmallin osat, tuntuvat yllättävän tutuilta, kun perehtyy suomalaiseen sodanjälkeiseen talousstrategiaan.

Vaikka virallinen merkantilismin ajanjakso päättyi jo Ruotsin vallan aikana, ei autonomian ajan alkuakaan voi pitää minään vapaan kilpailun aikana. Olot vapautuivat tosin 1800-luvun loppupuoliskolla, mutta ensimmäinen maailmansota, 1930-luvun alun suuri lama ja vihdoin toinen maailmansota merkitsivät vapaan kilpailun olennaista rajoittamista, voipa puhua tukahduttamisesta. Säännöstelytalous jatkui Suomessa sotien jälkeen pitempään kuin muissa Länsi-Euroopan maissa. Säännöstelyn määrää kuvanee se, että silloisen kansanhuollon palveluksessa oli enimmillään jopa 7 000 henkeä. Kansanhuoltoministeriön toimialaan kuuluvia lakeja, asetuksia ja valtioneuvoston yms. päätöksiä oli yhteensä noin 3500! Vaikka muissakin maissa on ilmennyt säännöstelyn suhteen samanlaisia kehitystendenssejä ja -vaiheita, voi aiheellisesti väittää, että Suomessa "vapaa kilpailun" tavoite ja toteutus on kautta aikojen kulkenut jonkinlaisessa jälkijonassa.

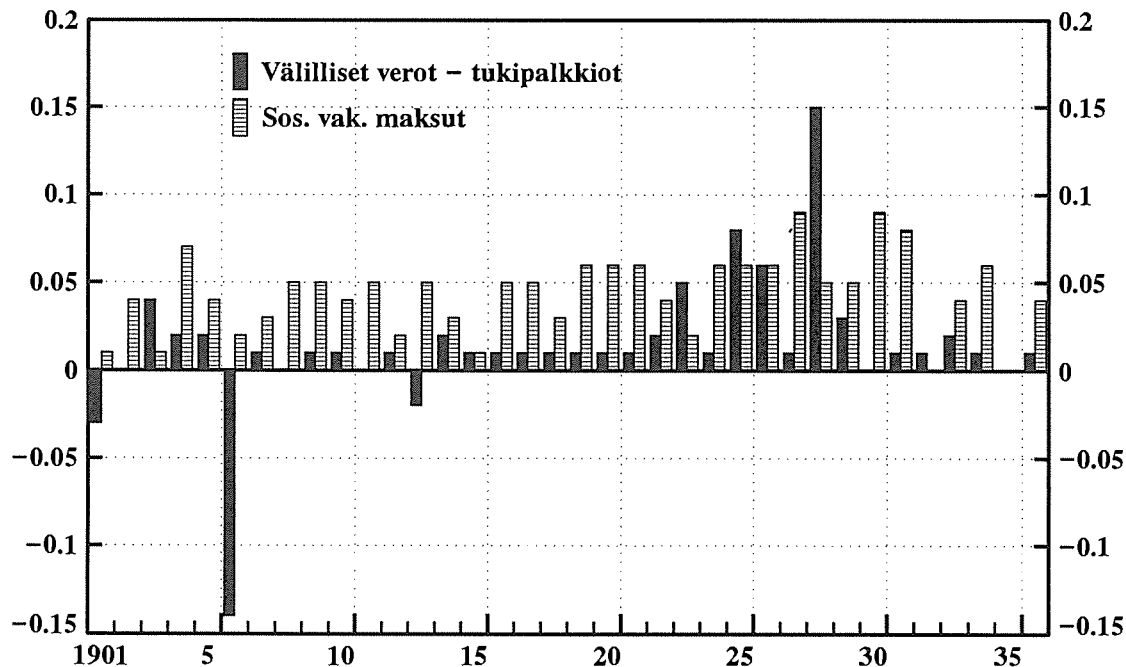
3 RAKENTEELLISET TEKIJÄT

3.1 Viennin suosituimmuusasema ja suhteelliset hinnat

Miten sitten edellä esitelty viennin suosituimmuusasema on näkynyt hintojen määräytymisessä? Kun tähän kysymykseen vastaa, on syytä pitää mielessä, että viennissä teollisuus on pääosin joutunut ottamaan maailmanmarkkinahinnat annettuina. Tältä osin on ainakin ulkopuolisen vaikea päätellä, että Suomi on jotenkin poikkeuksellisen kallis maa. (Idänkaupassa tilanne on ollut hieman erilainen, mutta tätä asiaa on syytä käsitellä

jäljempänä erikseen.) Sen sijaan talouden muiden alojen osalta tällainen lopputulema on hyvinkin mahdollinen. Näin on erityisesti siinä tapauksessa, kun vientiteollisuus on muita aloja paremmassa asemassa verojen ja subventioiden suhteen ja siinä määrin, kuin muiden alojen toimintaa rajoittavat erilaiset kilpailun esteet - olivat ne sitten valtiovallan asettamia tai valtiovallan "kaikessa hiljaisuudessa" hyväksymiä.

Jos puhutaan ensin mainitusta erästä, voidaan sen suuruudesta saada jonkinlainen käsitys laskemalla toimialoittain erilaisten välillisten verojen (ml. tullit ja tasausverot) miinus tukipalkkioiden osuus tuotannon bruttoarvosta. Tällainen laskelma on tehtävissä panos-tuotos-tilin perusteella. Huomattava on tällöin, että laskelmissa voidaan huomioida sekä välituotteisiin että arvonlisäyksiin liittyvät verot ja tukipalkkiot. Taulukossa 1 on esitetty tällaisten laskelmien tulos sekä välillisten verojen (-tukipalkkiot) että työnantajien sosiaalivakuutusmaksujen osalta. Samat luvut on esitetty myös kuviossa 1. Kaikki luvut koskevat vuotta 1985.



Kuvio 1. Välilliset verot ja sosiaalivakuutusmaksut eri toimialoilla ¹

¹ Toimialojen tunnuksista ks. taulukko 1.

Taulukko 1. Eri toimialojen kustannusrasitus suhteessa tuotannon arvoon, %

	verot - tuki- palkkiot	sos.vak. maksut
1. Maatalous	-2.69	1.14
2. Metsätalous	0.37	3.80
3. Kalatalous ja metsästys	3.80	0.63
4. Malmikaivostoiminta	1.63	7.00
5. Muu kaivannaistoiminta	2.03	4.29
6. Elintarvikkeiden valmistus	-13.77	2.18
7. Juomien ja tupakan valmistus	0.83	3.08
8. Tekstiilien ja vaatteiden valmistus	0.39	5.40
9. Nahkatuotteiden ja kenkien valmistus	0.82	4.63
10. Puutavaran valmistus	0.89	4.00
11. Ei-metallisten kalusteiden valmistus	0.41	5.46
12. Massan ja paperituotteiden valmistus	1.16	2.47
13. Graafinen ja kustannustoiminta	-2.08	5.02
14. Kemiallisten tuotteiden valmistus	1.53	3.23
15. Maaöljyn jalostus	0.94	0.52
16. Kumi- ja muovituotteiden valmistus	0.94	5.08
17. Savi-, lasi- ja kivituuotteiden valmistus	1.31	5.05
18. Metallien valmistus	0.96	2.99
19. Metallituotteiden ja koneiden valmistus	0.86	5.51
20. Sähkötuuotteiden ja instrumenttien valmistus	1.03	5.74
21. Kulkuneuvojen valmistus	1.07	5.53
22. Muu valmistus	2.04	4.38
23. Sähkö-, kaasu- ja lämpöhuolto	4.89	2.00
24. Veden puhdistus ja jakelu	1.08	5.59
25. Talonrakennustoiminta	7.92	5.72
26. Maa- ja vesirakennustoiminta	5.68	5.93
27. Tukku- ja vähittäiskauppa	1.09	8.69
28. Ravitsemis- ja majoitustoiminta	15.41	5.33
29. Kuljetus ja varastointi	3.43	4.93
30. Tietoliikenne	0.47	9.14
31. Rahoitus- ja vakuutustoiminta	0.52	7.53
32. Asuntojen hallinta ja vuokraus	1.21	0.00
33. Kiint. ja liike-elämää palveleva toiminta	1.85	4.12
34. Yhteiskunnalliset ja henkilökoht. palv	1.36	6.02
35. Yrittäjätoiminta yhteensä	1.13	4.32

Lähde: Panos-tuotos 1985. KA 1988:1, Tilastokeskus, Helsinki.

Laskelmien perusteella voi tehdä ainakin joitakin suuntaa antavia päätelmiä. Jos nimittäin vertaa keskeisiä viennin toimialoja 12 (massan ja paperituotteiden valmistus), 18 (metallien valmistus) ja 19 (metallituotteiden ja koneiden valmistus) suljetun (yritys)sektorin toimialoihin 25 (talonrakennustoiminta), 26 (maa- ja vesirakennustoiminta), 27 (tukku- ja vähittäiskauppa) ja 28 (ravitsemis- ja majoitustoiminta), ero kustannusrasituksessa on ilmeinen. Vientiteollisuus, päinvastoin kuin esimerkiksi palvelualat, on valtaosin pääoma-valtaista, joten sosiaalikulannukset eivät samalla tavoin rasita sitä. Toisaalta verotus, ml. tukipalkkiot, selvästi suosii vientiteollisuutta. Ajatellaan vaikka telakkateollisuuden sub-ventioita. Suurimmat subventiot menevät kuitenkin maataloudelle. Jos kohta tämä tuki ohjautuu elintarviketeollisuuden kautta myös ei-vientisektorille, osin tuki koskee maatalousvientiä.

Jos verrataan hyödykeverojen ja tukipalkkioiden "rasitusta" kansantalouden tilinpidossa, voidaan esimerkiksi juuri vuoden 1985 osalta laskea, että yksityiseen kulutukseen sisältyi veroja ja tukipalkkioita 27.9 mrd. mk (15.3 % yksityisen kulutuksen arvosta), kun taas viennin osalta vastaava luku oli -3.0 mrd. mk (-3.1 %).

Suomi ei tietenkään ole ainoa maa maailmassa, joka olisi ottanut kansalliseksi tavoitteekseen (vientiin perustuvan) taloudellisen kasvun. Samanlaisia maita on muun muassa

Kaakkos-Aasiassa. Paras vertailukohta lienee Japani, josta löytyy yllättävän monia samankaltaisuuksia: nopea taloudellinen kasvu, voimakas panostaminen vientiin, tuontiin kohdistuvat lukuisat rajoitukset, monopolistinen markkinatilanne useilla kotimarkkinoilla, suhteellisen kalliit ”kotimaiset hinnat” ja niin edelleen. Yleensä kun puhutaan Suomesta ”Euroopan Japanina”, ajatellaan taloudellista kasvua eikä huomata muita ilmeisiä samankaltaisuuksia.

Edellä esitettyjen lukujen lisäksi olisi aihetta keskustella mm. itävientiin mahdollisesti sisältyvien (tai sisältyneiden) subventioiden määrästä. Ongelma tässä yhteydessä on se, että tällaisia subventioita on vaikea laskea. Tämä taas johtuu siitä, että on epäselvää, kuka on ollut subventioiden ”maksumiehenä”. Verraten suuri yksimielisyys vallitsee siitä, että vientihinnat idänkaupassa olivat maailmanmarkkinahintojen yläpuolella. Tuontihintojen osalta ei kuitenkaan voida sanoa samaa - kenties muutamaa poikkeusta lukuunottamatta. Viennin subventioissa ei siten pääsääntöisesti ollut kysymys kotimaisista tulonsiirroista toimialalta toiselle. Tosin idänkaupan rahoitusjärjestelyt 1980-luvun puolivälissä merkitsivät valtion (tai tarkemmin sanoen Suomen Pankin) suoraa subventiota vientiyrityksille, erityisesti raskaalle metallille.⁴ Tässä yhteydessä on tosin syytä huomata se, että myös ns. länsikauppaan liittyvät rahoitusjärjestelyt (vientiluotot ja vientitakuut) edustavat viennin subventointia, jos kohta mittakaava lieneekin pienempi kuin (aikanaan) idänkaupassa.

3.2 Tuonnin rajoitukset ja skaalatekijät

Samalla kun vientiä on pyritty kaikin tavoin edistämään, on tuonnin osalta harjoitettu verraten protektionistista suuntausta. Protektionismilla on Suomessa suhteellisen pitkät perinteet - osin syvään juurtuneen merkantilistisen ajattelutavan, osin valtion fiskaalisten tarkoituksien vuoksi. Viimeksi mainittu näkökulma selvenee, kun tarkastellaan alla olevaa asetelmaa, jossa on esitetty valtion tuontitullien ja -maksujen osuus valtion kaikista tuloista (yksityiskohdista ks. Hjerppe (1988)):

vuosi	1860	1890	1913	1938	1959	1975	1984
%-osuus	44	53	57	50	17	3	3

Lukuja arvioitaessa on tietenkin pidettävä mielessä, että valtion tulot ja menot ovat kasvaneet huomattavasti nopeammin kuin kokonaistuotannon arvo. Vuosisadan vaiheessa esimerkiksi bruttoveroaste oli vielä 10 % luokkaa, kun taas sotien jälkeen oltiin päästy jo yli 25 %:iin.⁵ Joka tapauksessa tuontitullit ja -maksut muodostivat huomattavan kaupan esteen, ainakin ennen EFTA-sopimusta. Viimeisten kolmen vuosikymmenen aikana näiden kaupan esteiden rooli on olennaisesti supistunut. Muiden kaupan esteiden osalta ei voi kuitenkaan sanoa samaa. Nimenomaisesti elintarvikkeiden osalta kaupan esteet (tuonnin pitkälle menevä lisensointi, tuontimaksut, tullit ja valmisteverot) ovat nimittäin säilyttäneet asemansa, mahdollisesti jopa tulleet merkittävämmiksi (ks. esim. Prisdirektoratet (1986)).

Miten sitten erilaiset kaupan esteet ovat vaikuttaneet asianomaisten alojen markkinati-

⁴ Erityisesti raskaalle metallille merkitsivät paljon laivojen maksuennakot. Toisaalta Neuvostoliiton tuonnin kasvettua (Suomeen suuntautunutta) vientiä suuremmaksi tavarakaupan saldo jäi Suomen Pankin rahoitettavaksi, mitä sitäkin voidaan pitää jonkinlaisena vientiteollisuuden subventiona.

⁵ Viime vuosien kehitystä kuvaa se, että tullien ja tuontimaksujen suhde kokonaistuotannon arvoon on laskenut vuoden 1970 arvosta 1.0 % vuoteen 1989 mennessä arvoon 0.3 %.

lanteeseen ja viime kädessä hintoihin? Aloilla, joilla ei ole kotimaista tuotantoa, kaupan esteet (tässä tapauksessa tariffit) ovat näkyneet yksinkertaisesti vain korkeampina hintoina. Vaikutus on tietysti ollut saman suuntainen siinäkin tapauksessa, että alalla tai aloilla on kotimaista tuotantoa. Viimeksi mainitussa tapauksessa tilanne on siinä suhteessa monimutkaisempi, että tällöin kaupan esteet ovat vaikuttaneet myös markkinoiden toimintaan. Ilmeisiä seuraamuksia ovat muun muassa skaalaetujen poisjäänti ja markkinoiden monopolisoituminen. Ensin mainittu vaikutus liittyy siihen mahdollisuuteen, että tuotannossa esiintyy ns. suurtuotannon etuja (ts. tuotannon yksikkökustannukset laskevat tuotannon määrän kasvun myötä). Erillisten, rajallisten kotimarkkinoiden synty tekee tyhjäksi tällaisten etujen hyödyntämisen: tuotetaan liian lyhyitä sarjoja liian korkeilla yksikkökustannuksilla.

Monopolisoituminen on hyvinkin voinut olla osa sitä prosessia, jossa "kotimarkkinat" ovat joutuneet kokonaan yhden yrityksen (tai kartellin) käsiin. Kyseinen yritys on mahdollisesti hankkinut monopoliasemansa juuri hyväksikäyttämällä edellä mainittuja suurtuotannon etuja. Tosin, kuten edellä todettiin, rajallisilla kotimarkkinoilla skaalaetujen täysimääräiseen hyödyntämiseen on tuskin päästy ja monopolisoitumiseen ovat myötävaikuttaneet muutkin tekijät. Niinpä taustalla voi olla esimerkiksi valtion myötävaikutus (vrt. Neste, Finnair, Yleisradio jne.) ja omistukseen liittyvät sidonnaisuudet. Oli monopolitilanteen taustalla mikä syy tahansa, lopputulos on selvä: hintataso on korkeampi kuin kilpailullisilla markkinoilla. Tarvinnee tuskin lisätä, että ne pyrkimykset kaupan esteiden purkamiseen, jotka ovat vireillä sekä GATTin että EY- tai ETA-neuvottelujen piirissä, merkitsisivät esimerkiksi Suomen osalta olennaista markkinoiden avautumista ja ilmeistä painetta hintojen laskuun. Vähemmän yllättävää on, että kotimarkkinoilla monopoliasemassa olevat yritykset kokevat kaiken tämän vähintäänkin uhkaavana kehityskulkuna.

4 KILPAILUN RAJOITUKSET

Kaikista maista löytyy kilpailun rajoittamiseen liittyviä toimia: jos ei muuta, niin ainakin joidenkin ammattien harjoittamiseen liittyviä lupia (lääkärin ammatti, taksiluvat jne.). Tässä suhteessa Suomi ei muodosta mitään poikkeusta. Muista maista löydettävät esimerkit ovat jotenkin legitimisoineet ne kilpailun rajoitukset, joille on vaikea löytää mitään muuta mielekästä perustetta kuin asianomaisten kilpailulta suojattujen yritysten pelko tulojen supistumisesta. Ajatellaan vaikka liikennelupajärjestelmäämme, optikoiden monopolia ns. silmälasien myyntiin, jne. (näiden järjestelmien yksityiskohdista ks. esim. Kaipainen ja Niskanen (1987)). Joten absurdi piirre kaikissa kilpailun rajoituksissa on se, että niitä perustellaan lähes poikkeuksetta "halulla suojella kuluttajaa".

Suomalainen kilpailun rajoitusjärjestelmä on kuitenkin laajempi ja monimutkaisempi kuin mitä edellä mainitut esimerkit markkinoille tulon esteistä antavat ymmärtää. Jotta voisi ymmärtää tätä puolta asiasta, on syytä muistaa, että Suomessa on hintoja säädelty enemmän tai vähemmän lähes koko sotien jälkeisen ajanjakson (aina vuoteen 1988). Viisi- ja kuusikymmenluvulla eripituiset hintasulut olivat lähes jokavuotisia ilmiöitä. Hintoja manipuloitiin lisäksi tukeutumalla ns. hinnantasausrahaan (kaikista näistä yksityiskohdista ks. Väyrynen (1990)).

Tyypillinen piirre koko tälle järjestelmälle oli markkinoiden korvaaminen erilaisilla säädellyillä vaihtokaupoilla. Kaikki huomio keskittyi kustannusten ja tulojen (uudelleen)jakamiseen. Tavoitteena oli elinkustannusindeksin kurissa pitäminen ja palkkojen nousun rajoittaminen aikahorisontin ollessa muutama kuukausi tai korkeintaan yksi

vuosi. Markkinoiden kilpailutilanteelle ei pantu juuri mitään painoa. Samaa voi melkein pä sanoa tuottavuuden kasvun suhteen. Näin voi päätellä ainakin siitä, että julkisessa sanassa tällaisista asioista ei keskusteltu juuri lainkaan ennen 1970-luvun loppupuolta. Viennin kasvun ylläpitämisen oletettiin väistämättä vaativan suurta yrityskokoa; se että tähän liittyi usein kotimaisia monopoliasemia tuntui aikanaan täysin luonnolliselta. Hyvä esimerkki tästä on kansallisen lentoyhtiömme Finnairin asema. Yhteiskunta suhtautuu Finnairin kainsainväliseen menestykseen vähintäänkin positiivisesti. Sen sijaan juuri mitään huomio- ta ei kiinnitetä saman yhtiön monopoliasemaan kotimaisilla reiteillä tai kotimaan matka- toimistomarkkinoilla.

Merkkillisin luomus on tietysti kotimainen maatalouspolitiikkamme ja elintarvikehuol- tomme. Vaikka kaikissa maissa maatalous nauttii jonkinlaista erityisasemaa, Suomi on varmasti oma lukunsa. Suomen tapauksessa lähtökohdat ovat olleet poikkeuksellisen hyvät: sotien jälkeen maataloudessa työskentelevien määrä on ollut kansainvälisesti ottaen poikkeuksellisen suuri, poliittiset suhdanteet ovat olleet vähintäänkin hyvät ja yhteiskun- nan toimintoja on leimannut korporatiivinen "mulle", "sulle" -tulonjakoajattelu. Tuotta- vuus, tehokkuus, suhteelliset edut jne. ovat jatkuvasti jääneet tulonjaon jalkoihin. Vuosien saatossa maataloudelle on taattu hyvin pitkälle menevä kustannuskompensaatio. Tulokse- na on ollut se, että maatalouden subventiot ovat huippuluokkaa OECD:n piirissä. Viimeisimmästä OECD:n (1990a) selvityksestä käy ilmi, että Suomessa maatalouspolitiik- kaan liittyvät tulonsiirrot olivat vuonna 1989 6 mrd. USD, joka on lähes yhtä paljon kuin esimerkiksi Norjassa ja Ruotsissa yhteensä (6.5 mrd. USD). Vertailun vuoksi mainittakoon, että Euroopan yhteisön vastaava luku oli 97.5 mrd. USD. Tuottajien saama nettosubventio (prosenttia tuotannon arvosta) oli Suomessa 72 %. Vastaavasti ns. kuluttajan maksama subventio (joka kuvaa kuluttajan maksamaa implisiittistä maataloustuotteiden veroa) oli mainittuna vuotena 68 %.⁶ Toisaalta maataloustuotteiden tuottajahinnat ovat Suomessa vähintäänkin kaksinkertaiset esimerkiksi EY-tasoon verrattuna. Tämä käynee ilmi alla olevasta taulukosta 2.

Taulukko 2. Muutamien maataloustuotteiden tuottajahintoja v. 1989

	USA	EY	Suomi
vehnä	98.2	144.8	412.6
sokeri	227.3	274.8	560.2
maito	21.3	25.2	48.0
naudanliha	121.6	241.6	510.0
sianliha	69.6	152.2	316.0

Hinnat on laskettu SDR-inä ja koskevat vehnän ja sokerin osalta 1000 kiloa, muutoin 100 kiloa.

⁶ Mainittakoon, että OECD:n selvityksen mukaan ns. kuluttajan maksama subventioprocentti CSE oli kyseisenä vuonna 1989 Australiassa 7, Itävallassa 44, Kanadassa 23, Euroopan yhteisössä 31, Japanissa 48, Uudessa Seelannissa 5, Norjassa 58, Ruotsissa 49, Sveitsissä 53 ja USAssa 15. Koko OECD:n keskiarvo oli 31 Suomen luvun ollessa aiemmin mainittu 68. Jos mainittu subventiomitta lasketaan eri hyödykkeille, hieman yllättävää on ainakin Suomen osalta se, että korkein prosenttiluku saadaan kananmunille (78). Sianlihankin osalta luku on 68. On hieman vaikea nähdä, että esimerkiksi nämä luvut olisivat sopusoinnussa usein esitetyn "ilmasto"-selvityksen kanssa.

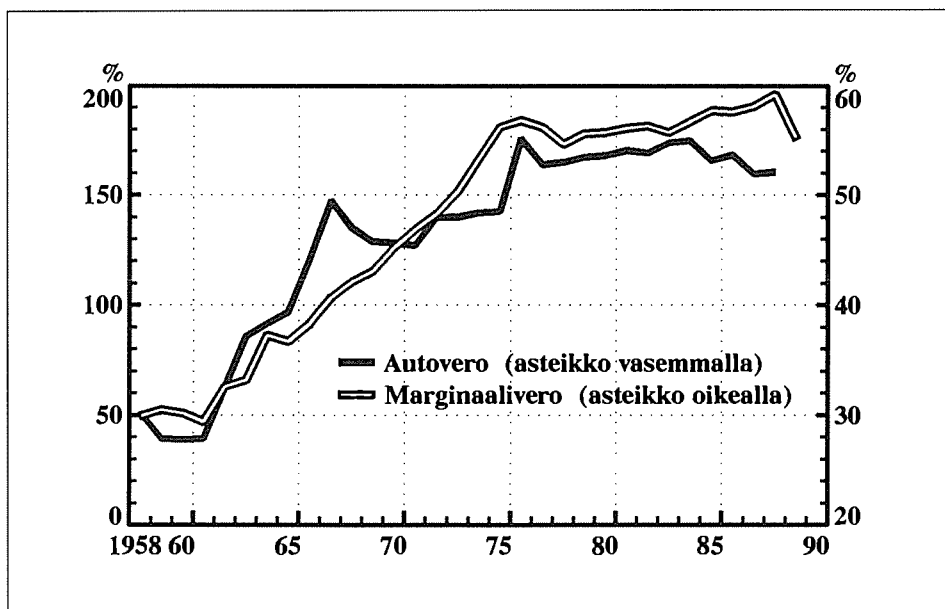
Tuottajahintojen korkeus selittyy useilla tekijöillä, kuten tilakoolla, ilmastotekijöillä, jne., mutta yleisesti ottaen voi diagnoosina pitää enemmänkin tehottomuutta ja kilpailun puutetta. Syytä voi erityisesti etsiä maatalouden subventiojärjestelmästä, jonka kustannus-kompensaatioperiaate on ajan mittaan entistä enemmän jarruttanut tarpeellisia rakenne-muutoksia.

Tällainen kustannuskompensaatioajattelu istuu kuitenkin syvässä suomalaisessa järjes-telmässä. Aika ajoin se pulpahtaa esiin, kun halutaan yhteiskunnan suoraa tai epäsuoraa tukea jollekin alalle. Jonkin aikaa sitten pankit puhuivat palveluidensa kustannusvastaavuuden tavoitteesta, valtion monopolit (posti, VR, Yleisradio) perustelevat tariffi-politiikkaansa yleensä juuri kustannusvastaavuudella jne. Minkä tahansa yrityksen osalta olisi tietysti ideaalitilanne, jos sen ei tarvitsisi muuta kuin laskea kustannuksensa ja siirtää kustannukset hintoihin.

5 JULKISEN SEKTORIN ROOLI HINTOJEN MÄÄRÄYTYMISESSÄ

5.1 Ovatko verot syynä korkeisiin hintoihin?

Miksi hyödykkeet ovat niin kalliita? Siksi, että verotus on ankaraa. Hyödykkeiden hinnassa valtaosa on veroa ja marginaalivero taas vie pääosan palkoista. Rahalla ei niinsanotusti "saa mitään".



Kuvio 2. Autovero ja keskimääräinen marginaalinen tulovero Suomessa

Osin nämä yksinkertaiset toteamukset pitävät paikkansa, osin ne liioittelevat tilannetta melkoisesti. Ne tapaukset, joissa väittämät ovat likimain tosia, ovat hyödykkeiden osalta esimerkiksi alkoholi, tupakka ja autot (ja muut moottoriajoneuvot). Jos puhutaan autove-rosta, on se viimeisen 15 vuoden aikana ollut peräti 160 %:n luokkaa, ks. kuvio 2

(autoveroon on tässä yhteydessä sisällytetty myös tulli ja liikevaihtovero). Vastaavasti palkansaajien keskimääräinen marginaalivero on ollut 55 %:n luokkaa. Eli jos joku on hankkinut lisäansioillaan uuden auton, on hänen ollut pakko maksaa jopa 80 % työnsä tuloksista valtiolle. Jos asioita katsoo tästä näkökulmasta ja vertailee sitä työmäärää, joka auton hankkimiseksi tarvitaan ulkomailla, voi perustellusti käyttää Suomesta termiä "kallis maa".

Edellä mainittu marginaalivero, 55 %, on korkea jopa OECD-maiden joukossa. Samaa voi sanoa koko verotuksen progressiosta. Esimerkiksi OECD:n (1990b) tuoreen tutkimuksen mukaan vain Australiassa, Kanadassa, Irlannissa ja Ruotsissa verotuksen progressio oli samalla tasolla tai hieman "edellä". Kysymys ei sitä paitsi ole pelkästään marginaaliverosta. Keskimääräinen tuloveroastekin on Suomessa tätä nykyä n. 40 %. OECD-maiden joukosta ei löydy kuin Irlanti, Ruotsi ja Tanska, joissa mainittu veroaste olisi korkeampi (ks. OECD (1990b)). Vaikka veroasteiden mittaamiseen liittyykin useita ongelmia (mm. verotuksen kohteena olevan tulokäsitteen suhteen), vaikuttaa ilmeiseltä, että Suomi ei enää ole mikään "keskikastin" maa tuloverotuksen suhteen vaan pikemminkin yläpään edustaja.

Alkoholi, tupakka ja autot ovat tosiaan olleet verotuksen suosikkikohteita Suomessa. Tämä käy ilmi taulukosta 3, jossa on esitetty vertaileva yhteenveto valmisteveroista eri Euroopan maissa. Verot ovat Suomessa kutakuinkin samalla tasolla kuin Ruotsissa (ja oletinkin Norjassa). Irlannissa ja Tanskassakin valmisteverot ovat suhteellisen korkeat, mutta muut maat jäävät selvästi kauas taakse. Tässä yhteydessä on huomattava vielä se, että liikevaihtoveroprosenttimme ei suinkaan ole maailman alhaisimpia, pikemminkin päinvastoin. Tämä käy ilmi taulukosta 4, johon on sisällytetty myös muita veroja ja veroluonteisia maksuja koskeva yhteenveto.

Taulukko 3. Tärkeimmät valmisteverot eri maissa v. 1990, mk

	viina 1 l	viini 1 l	olut 1 l	tupakka 20 kpl	tupakka % ¹	bensiini 1 l
Alankomaat	26.99	1.75	0.97	2.57	35	1.70
Belgia	28.92	1.65	0.53	0.44	66	1.55
Espanja	10.78	0.00	0.19	0.10	53	1.60
Irlanti	50.72	12.86	5.44	5.15	34	1.89
Iso-Britannia	41.40	6.75	2.96	4.17	34	1.36
Italia	5.63	0.00	1.02	0.24	69	2.91
Kreikka	2.72	0.00	0.39	0.10	67	0.97
Ranska	21.89	0.15	0.15	0.24	68	2.18
Ruotsi	114.31	30.23 ²	7.32	7.92	72	1.92
Suomi	92.40	23.20	7.92	7.64	69	1.59
Tanska	64.46	7.77	3.69	7.48	39	1.65

Lähde: Sörensen (1990) ja Ruotsin ja Suomen verohallitukset.

Laatutekijöissä samoin kuin tavaramerkeissä olevien erojen vuoksi lukuihin sisältyy tietty virhemarginaali.

¹ Tupakkaveroprosentti tarkoittaa valmisteveron ja liikevaihtoveron yhteistä prosenttiosuutta vähittäishinnasta.

²Ns. kevytviinin osalta vero on n. 15 mk.

Taulukko 4. Verotusta koskevia tunnuslukuja eri OECD-maissa v. 1989

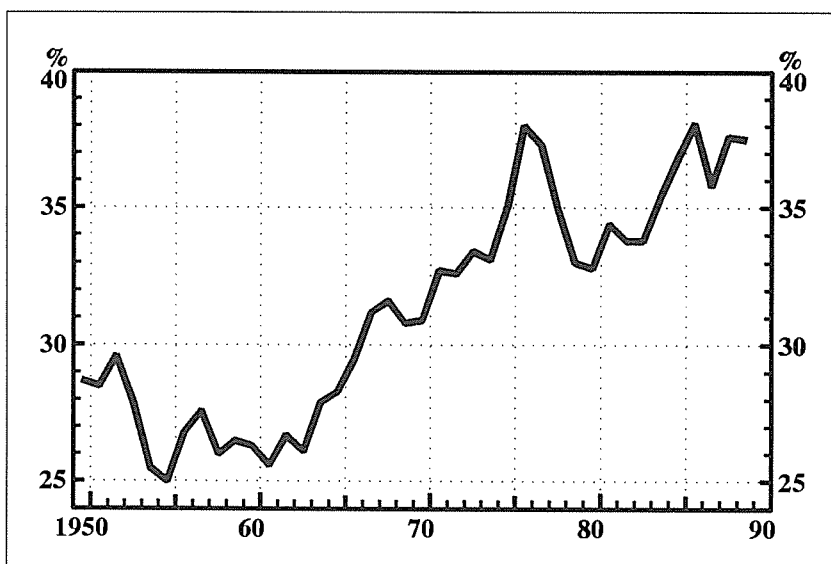
	liikevaihtovero-%					
	yleensä	elin- tarvik- keet	luksus- tavarat	max tulo- vero %	max työn- antaj. sos. maksu-%	max työn- tekij. sos. maksu-%
Alankomaat	18.5	6.0	18.5	72.0	22.2	30.0
Australia	10.0-20.0	0.0	30.0	48.0	5.0	-
Belgia	19.0	6.0	25.0	57.4	..	..
Espanja	12.0	6.0	33.0	56.0	30.3	6.0
Irlanti	10.0	0.0	25.0	56.0	12.2	7.8
Iso-Britannia	15.0	15.0	15.0	40.0	10.5	9.0
Italia	19.0	4.0-9.0	38.0	50.0	..	8.5
Itävalta	20.0	10.0	32.0	50.0	19.7	16.4
Japani	3.0	3.0	3.0	65.0	17.7	16.8
Norja	20.0	20.0	20.0	52.5	24.6	-
Ranska	18.6	5.5	28.0	56.8	..	..
Ruotsi	23.5	23.5	23.5	72.0	39.1	-
Saksa	14.0	14.0	14.0	54.5	18.0	18.0
Suomi	20.5	20.5	20.5	62.5	24.1	3.5
Tanska	22.0	22.0	22.0	68.0	..	..
USA	0.0-8.0	0.0-8.0	0.0-8.0	45.0	13.7	7.5

Elintarvikkeiden ja luksustavaroiden määritelmät poikkeavat suuresti maittain. Samoin liikevaihtoveron kohtaanto erityisesti palvelusten osalta vaihtelee suuresti maasta toiseen. Tuloveroprosentit koskevat tässä yhteydessä vain palkkatuloja. Mm. Italiassa pääomatuloista maksettava tulovero on jonkin verran korkeampi. Tuloveroon ei ole sisällytetty sosiaaliturva- yms. maksuja. Viimeksi mainittuihin lukuihin on tässä yhteydessä sisällytetty pakolliset eläke-, sairausvakuutus-, työttömyys-, vakuutus- yms. maksut. Yksityiskohdista ks. Coopers & Lybrand (1990).

Vaikka olemmekin muita Pohjoismaita jäljessä esimerkiksi bruttoveroasteen suhteen (ks. kuvio 3), se ei kuitenkaan merkitse sitä, että julkisen sektorin kustannusrasitus olisi vähemmän tärkeä asia.⁷ Kustannuspaineita ajatellen verotuksen tasoa olennaisempi asia voi olla verotuksen progressio; ja kuten taulukosta 4 samoin kuin OECD:n selvityksistä ilmenee siinä suhteessa Suomi ei suinkaan kulje mitenkään ”jälkijunassa”. Toisaalta vaikka pelkästään välillisten verojen taso olisikin niin sanotusti siedettävä, yhdessä korkeiden elintarvikepanosten hintojen ja työvoimakustannusten (ks. taulukon 4 sosiaaliturvamaksu- ja koskevat luvut) kanssa kuluttajan maksettavaksi tulevat lopulliset hinnat ovat ainakin ns. jokapäiväisten tavaroiden ja palvelusten osalta kansainvälistä huippuluokkaa.

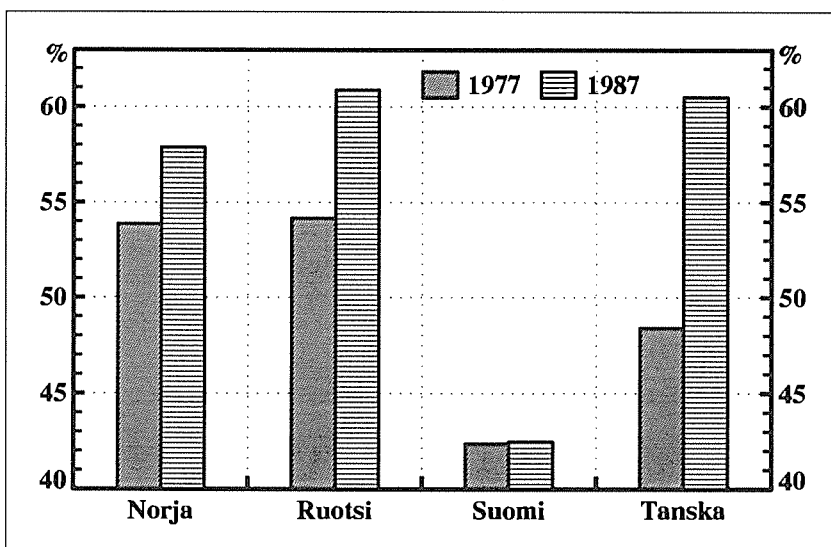
7 Suomen ”alhaiset” luvut johtuvat paljolti siitä, että julkisen velan määrä on ollut varsin siedettävällä tasolla. Esimerkiksi Tanskassa julkinen sektori velkaantui pahoin 1970-luvun lopussa, mistä on seurannut suuret korkomenot koko 1980-luvun ajan. Niinpä esimerkiksi vuonna 1987 korkomenot muodostivat 12.2 % julkisen sektorin menoista Tanskassa, mutta vain 3.7 % Suomessa.

Bruttoveroaste Suomessa



Lähde: Kansantalouden tilinpito

Bruttoveroaste Pohjoismaissa vuonna 1977 ja 1987



Lähde: IMF

Kuvio 3. Bruttoveroaste Pohjoismaissa

5.2 Julkisen sektorin vaikutus hinnoitteluun: mistä insentiivi tinkimiseen?

Julkisen sektorin rooli hintojen määräytymisessä ei rajoitu vain suoriin verovaikutuksiin, vaan myös niihin välillisiin vaikutuksiin, joita veroilla ja tulonsiirroilla on hyödykkeiden hinnoitteluun (lisäksi tulevat tietysti aiemmin puheena olleet vaikutukset erilaisten säännöstelytoimenpiteiden kautta). Tämän tyyppisistä vaikutuskanavaista on tässä yhteydessä syytä puhua ainakin erilaisista valtion avuista. Jos nimittäin tarkastellaan julkista

kulutusta, kaksi kolmasosaa siitä tapahtuu kuntasektorissa (ts. kunnissa ja kuntainliitoissa). Samaten julkisista investoinneista runsaat kolme viidesosaa tehdään kunnissa ja kuntainliitoissa.⁸ Ne eivät kuitenkaan maksa kulujaan kokonaan itse, vaan huomattava osa kulusta peitetään valtionavulla. Esimerkiksi vuonna 1989 noin 40 % kuntien ja kuntainliittojen kaikista tuloista oli erityyppisiä valtionapuja (tarkemmin sanoen tulonsiirtoja muulta julkiselta sektorilta). Valtionapujärjestelmä on sellainen, että eri menolajeille on eri kantokykyluokissa (ts. kunnat on jaettu 10 luokkaan) säädetty oma valtionapuprosenttinsa, joka vaihtelee 0:n ja 94:n välillä. Kuviossa 4 on kuvattu järjestelmää 44 ”tyypillisen” valtionosuuden osalta. Kunkin kategorian osalta on esitetty 10. kantokykyluokkaa koskeva (minimi) valtionosuusprosentti samoin kuin 1. kantokykyluokkaa koskeva (maksimi)prosentti.^{9,10} Olennainen kysymys tässä on se, miten valtionapuprosentti vaikuttaa hintoihin tapauksessa, jossa kunta ja jonkin yrittäjä käyvät kauppaa. Jos kunnan toiminnoista vastaavat luottamus- ja virkamiehet tietävät, että valtio maksaa kustannuksista esimerkiksi kaksi kolmasosaa, miten intensiivisesti he pyrkivät painamaan kustannuksia alas? Onko heillä täsmälleen samanlainen insentiivi esimerkiksi urakkahintojen kurissapitoon kuin yksityisellä yrittäjällä, joka ei voi siirtää kustannuksiaan mihinkään. Tuntuu vaikealta vastata viimeksi mainittuun kysymykseen myöntävästi. On vielä korostettava sitä, että kunnallisverotus aikaansaa alueellisia monopoleja. ”Oman kunnan yrittäjä” maksaa osan urakkahinnoista takaisin kunnallisveron muodossa. Tästä syystä häntä ”kannattaa” suosia. Tämä tarkoittaa käytännössä korkeampia hintoja ja tietysti myös korkeampia veroja.

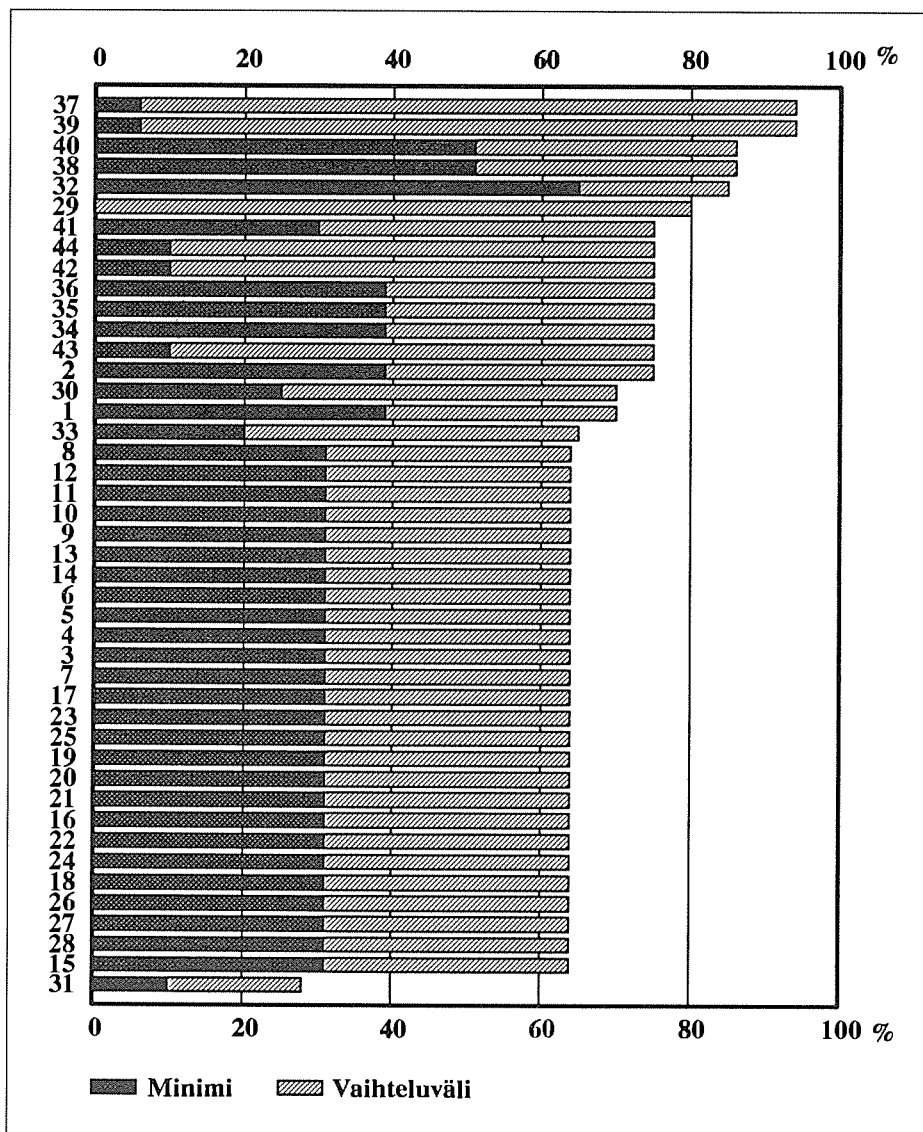
Kuntien valtionapujärjestelmä on tietenkin suuruusluokaltaan valtava ja siihen varmasti liittyy erilaisia sivuvaikutuksia. Saman tyyppisiä sivuvaikutuksia löytyy myös ns. luontoiseduista (autoedusta, lounaseteleistä jne.). On aivan ilmeistä, että tällaiset järjestelmät vähentävät ihmisten insentiiviä tarkkailla hintoja pyrkiä painamaan hintoja alaspäin.

Luontoisetujärjestelmä ei tietenkään koske pelkästään luontoisetujen nimellä kulkevia hyödykkeitä. Monessa tapauksessa (esim. matkustaminen, hotellit jne.) työntekijä voi ostaa hyödykkeitä tai palveluksia, jotka ainakin osittain hyödyttävät häntä itseään, mutta joiden kustannukset hän voi siirtää muiden (työnantajan) maksettavaksi (ks. lähemmin tässä teoksessa oleva Torven artikkeli). Kaikissa näissä tapauksissa kärsii insentiivi hintojen kurissapitämiseen. Ongelma on siinä, että esimerkiksi verojärjestelmä ei millään tavoin avita kustannusten leikkaamisessa. Jos nimittäin työntekijä onnistuisi säästämään kustannuksissa ja säästö jäisi hänelle itselleen, verottaja rankaisisi tietysti välittömästi. Yleensäkin voi sanoa, että suomalainen yritys- ja työmarkkinailmapiiri on sellainen, että kustannusten säästöt ja hintojen kurissapito jäävät yleensä toiseksi, kun kilpailussa on mukana tulonjakopoliitikka tai verotuksen ns. oikeudenmukaisuus.

8 Mainittakoon, että vielä vuonna 1960 kuntien ja kuntainliittojen osuus julkisesta kulutuksesta oli vain noin 55 % ja julkisista investoinneista noin 30 %.

9 Tässä yhteydessä on tosin syytä mainita, että valtionapujärjestelmään ollaan kaavailemassa suuria muutoksia ns. Hiltusen komitean työn tuloksena. Kaavaillut (ja Valtioneuvoston jo periaatteessa hyväksymät) muutokset vähentäisivät olennaisesti valtionapujen automaattista sidonnaisuutta kuntien menoihin. Ks. Hiltunen (1989).

10 Tässä yhteydessä ei ole mahdollista luetella eri valtionosuuskategorioiden nimiä. Todettakoon, että (kuviossa 4) korkeimmat osuudet koskevat 1. kantokykyluokassa kirjastojen ja peruskoulujen perustamis- ja käyttökustannuksia sekä maatalouslautakuntien menoja. Alhaisimpia sen sijaan ovat katumaksulain mukaiset valtionosuudet. Asiasta lähemmin ks. Meisalo (1988). Tässä yhteydessä lienee syytä vielä muistuttaa siitä, että valtionosuuksiin liittyy kunnallisverokertymän muodossa myös kerrannaisvaikutuksia, jotka entisestään vähentävät kunnan omaa kustannusrasitusta.



Kuvio 4. Valtionapuprosentti eri kantokykyluokissa ja menoryhmissä

KIRJALLISUUS

- Aura, Teuvo (1951): Ohjelmallinen talouspolitiikka ja vapaa talouselämä. Kansantaloudellinen aikakauskirja, 254 - 269.
- Coopers & Lybrand (1990): International Tax Summaries 1990. Ed. E.Kostin, John Wiley, New York 1990.
- Hjerppe, Riitta (1990): The Finnish Economy 1860 - 1985. Bank of Finland, Helsinki.
- Hiltunen, Teemu (1989): Selvitysmies Teemu Hiltusen ehdotus valtionapujärjestelmän uudistamisesta. Komiteanmietintö 1989:56, Helsinki.
- Jutikkala, Eino (1953): Uudenajan taloushistoria. WSOY, Porvoo.
- Kaipainen, Jari ja Niskanen, Esko (1987): Kuorma-autoliikenne ja kilpailun lisääminen. Elinkeinohallitus, selvityksiä 3/87, Helsinki.
- Kekkonen, Urho (1952): Onko maallamme malttia vaurastua? Otava, Helsinki.
- Meisalo, Leena (1988): Kuntien valtionapu. Helsingin yliopisto, julkaisematon moniste.
- OECD (1990a): Agricultural Policies, Markets and Trade. OECD, Paris.
- OECD (1990b): The Personal Income Tax Base: A Comparative Survey. OECD, Paris.
- Prisdirektoratet (1986): Elintarvikkeiden tuotantoa ja kauppaa koskevat hinta- ja kilpailuolosuhteet Pohjoismaissa (Pohjoismaita koskeva vertaileva tutkimus). Elinkeinohallitus, Helsinki.
- Suviranta, Bruno (1955): Taloudelliset realiteetit - ja poliittiset. WSOY, Porvoo.
- Sörensen, Peter Birch (1990): The Danish Tax System: An Overview. Unpublished mimeo, University of Copenhagen.
- Talousneuvosto (1964): Talousneuvoston mietintö lähivuosien kasvupolitiikasta. Komiteanmietintö B93/64, Helsinki.
- Talousneuvosto (1971): Rakenne- ja rahoituspolitiikasta Suomessa 1970-luvulla. Komiteanmietintö A19/71, Helsinki.
- Talousohjelma (1952): Talous- ja työllisyysohjelma. Talouspoliittinen suunnitteluneuvosto, Helsinki.
- Talousohjelmakomitea (1960): Talousohjelmakomitean osamietintö II: Tuotantopoliittinen ohjelma. Komiteanmietintö 9/60, Helsinki.
- Tarkka, Juha (1988): Kahlitun rahan aika: Suomen rahoitusmarkkinoiden säännöstelyn vuosikymmenet. Teoksessa Raha, Inflaatio ja talouspolitiikka, toim. S. Honkapohja ja A. Suvanto, Valtion painatuskeskus, Helsinki, 187 - 250.
- Teollistamiskomitea (1951): Teollistamiskomitean mietintö. Komiteanmietintö 12/51, Helsinki.
- Väyrynen, Olavi (1990): Hintavalvonnan vaihteita. WSOY, Porvoo.
- Waris, Klaus (1977): Markkakin on valuutta. Kirjayhtymä, Helsinki.

Kai Torvi

LUONTOISETUJEN
VAIKUTUKSESTA HINTATASOON

1. JOHDANTO

Tässä artikkelissa tarkastellaan luontoisetujen verokohtelua, sen reaalitaloudellisia vaikutuksia ja näiden välittymistä hintatasoon. Päähuomio kiinnitetään luontoisedun käyvän arvon ja verotusarvon erotuksen aiheuttamaan verosubventioon. Lisäksi tarkastellaan luontoisetujen vaikutusta hintatietoisuuteen ja sitä kautta hintakilpailuun.

Varsinaisten verotettavien luontoisetujen ohella tarkastellaan myös eräitä samantyyppisiä etuisuuksia, joista voidaan mainita työnantajan subventoima työpaikkaruokailu, verotusarvosta vuokratut asunnot, työterveyshuolto, henkilökunnan virkistysmäärärahat, yritysten edustusmenot sekä ammattiliittojen tarjoamat loma- ym. edut. Yritysten henkilökunnalleen tarjoama koulutuskin sisältää usein luontoisedun piirteitä erityisesti kun se tapahtuu hotelleissa, yritysten edustusmajoissa, laivoilla tai vastaavissa paikoissa.

Verottomat päivärahatkin voidaan eräässä mielessä rinnastaa luontoisetuihin, vaikka ne maksetaankin rahana, koska ne ovat usein verovapaa palkanlisä eivätkä korvaus matkalla olon aiheuttamista kuluista. Empiirisen tarkastelun pääpaino on vapaassa autoedussa, jonka osalta esitetään myös kvantitatiivisia laskelmia.

2. LUONTOISETUJEN KÄSITE JA VEROKOHTELU

Luontoisedulla tarkoitetaan muussa muodossa kuin rahana maksettavaa palkkaa. Yleisimmät luontoisedun muodot ovat auto-, ravinto- ja asuntoetu (Ruuttu (1990)). Jotta hyödykkeiden muodossa maksettua palkkaa voitaisiin verottaa, määrää verohallitus tärkeimmille luontoisetutyypeille vuosittain verotusarvot. Muiden kuin erikseen verohallituksen päätöksessä lueteltujen luontoisetujen osalta verotusarvona käytetään käypää arvoa.

Yhteenveto tärkeimpien luontoisetujen yleisyydestä ja keskimääräisistä verotusarvoista vuonna 1989 on esitetty taulukossa 1. Siinä on myös esitetty tietoja palkansaajista, joilta työnantaja on perinyt korvausta työpaikkaruokailun järjestämisestä tai työsuhdeasunnosta. Näissä tapauksissa peritty korvaus on yleensä vastaavan luontoisedun verotusarvon suuruinen, jolloin verotettavaa etua ei synny, mutta perityn korvauksen ja todellisten kustannusten välinen erotus on saajalleen palkkaan verrattavissa oleva etu.

Taulukko 1. Tärkeimpien luontoisetujen yleisyys ja keskimääräinen verotusarvo v. 1989¹

	Edunsaajien lukumäärä	Edun keski- määräinen verotusarvo
Ravintoetu	229.884	2345
Työnantajan järjestämä maksullinen ruokailu	130.401	2579 ²
Asuntoetu	30.673	5934
Työnantajan tarjoama maksullinen asunto	66.752	..
Autoetu	116.672	20768
- josta vapaa autoetu	99.468	21310

1. Valtion virastojen työntekijät ja toimihenkilöt eivät ole mukana laskelmissa.

2. Ruokailusta peritty keskimääräinen korvaus.

Lähde: Ruuttu (1990).

Luontoisetujen yleisyyden kehityksestä on verrattain niukasti tietoja saatavissa. Verohallituksen maksuunpanotilastoissa niitä koskevat tiedot ovat usealla tavalla puutteellisia. Ensinnäkin kunakin vuonna on eritelty tiedot vain yhdestä luontoisetulajista. Vuoteen 1984 saakka luontoisetujen saajien kokonaismäärästä ei myöskään ole luotettavaa tietoa olemassa, koska tilastoissa ei ole otettu huomioon sitä, että sama henkilö voi nauttia useampaa kuin yhtä etulajia. On myös ilmeistä, että tilastoinnissa on systemaattisesti jäänyt osa luontoiseduista kirjaamatta, siten taulukon 2 lukumäärät eivät ole vertailukelpoisia taulukossa 1 esitettyihin lukuihin, jotka perustuvat laajaan otantatutkimukseen (Ruuttu (1990)). Lisäksi on muistettava, että Ruuttu (1990) on rajannut valtion virastojen ja liikelaitosten toimihenkilöt tarkastelun ulkopuolelle.

Taulukossa 2 esitetään eräitä lukumäärätietoja luontoisetujen saajista. Niitä tulkitessa tulee ottaa huomioon edellä esitetyt varaukset. Kehityksen suuntana on ollut luontoisetujen yleistyminen. Asuntoetu on kuitenkin nykyisin selvästi harvinaisempi kuin 1970-luvulla.

Taulukko 2. Luontoisetujen saajien lukumäärä eräinä vuosina

	Asuntoetu	Autoetu	Ravintoetu	Yhteensä
1974	67.375	..	..	..
1975	70.381	..	..	..
1977	..	..	188.094	..
1978	68.654	..	..	..
1979	..	32.833	..	..
1980	..	..	211.381	..
1981	62.238	..	..	..
1983	..	..	234.651	..
1984	46.601	..	..	..
1985	..	64.621	..	380.563
1986	42.909	..	..	395.121
1987	..	..	267.531	411.980
1988	..	85.519	..	425.605

Lähde: Verohallituksen maksuunpanotilastot.

Luontoisetujen verotusarvot määrätään niiden käypää arvoa alemmiksi, esimerkiksi lounassetelin verotusarvo on nykyisin 75 % sen nimellisarvosta. Viime vuosien aikana toteutetun verouudistuksen eräänä tavoitteena on tosin ollut luontoisetujen verokohtelun kiristäminen. Käypää arvoa alempaa verotusarvoa voidaan perustella useillakin syillä.

Ensinnäkin hyödykkeen muodossa saatu palkka on yleensä saajalleen vähemmän arvokas kuin hyödykkeen käypää arvoa vastaava rahapalkka, koska rahana saatu etu ei ole sidoksissa tietyn hyödykkeen käyttöön. Toisaalta asuntoedun tapauksessa luontoisedun arvo voi olla suurempikin kuin ”käypä vuokra”, koska nykyisin ei useinkaan vuokra-asuntoa saa hankituksi yleisesti maksetulla vuokratasolla. Toiseksi voidaan todeta, että monissa tapauksissa luontoisedun käyvän arvon tarkka määrittäminen on vaikeaa, jolloin käypää arvoa käytettäessä syntyisi yliverotuksen vaara. Kolmanneksi verotusarvomäärittelyllä on tietoisesti pyritty ohjaamaan myös käyttäytymistä - esimerkiksi ravintoedun aiemmin hyvinkin alhaista verotusarvoa perusteltiin kunnollisen ruokailun myönteisillä kansanterveydellisillä vaikutuksilla.

3. VEROSUBVENTION VAIKUTUKSET

Luontoisetujen verotuksellinen suosinta suhteessa rahapalkkaan on tehnyt niistä verrattain yleisiä, pelkästään ravintoetu oli v. 1989 yli 200 000 palkansaajalla (ks. taulukko 1). Asunto-, ravinto- ja autoedun yhteenlaskettu verotusarvo oli tuolloin runsaat 3 miljardia markkaa eli lähes 1,5 % kansantalouden tilinpidon mukaisesta palkkasummasta. Etujen käypä arvo on luonnollisesti tätä suurempi.

Eräille luontoiseduille on tyypillistä, että niiden saaja voi itse ainakin tietyissä rajoissa päättää tosiasiallisen edun suuruudesta, mutta vastuu kustannuksista säilyy kuitenkin työnantajalla. Varsinaisista luontoiseduista tällainen on vapaa autoetu; sen saaja voi itse päättää paljonko yksityisajaja ajaa ja millä hinnalla ostaa polttoainetta ym. tarvikkeita. Luontoisetujen tapaisista edellä mainituista muista eduista tällaisia ovat ainakin yritysten edustusmenot ja työterveyshuolto. Jatkossa tämäntyyppisiä luontoisetuja kutsutaan avoimiksi eduiksi.

3.1. Vaikutus hintatietoisuuteen

Avomiin luontoisetuihin liittyy se ongelma, että niissä hyödynsaajalla on insentiivi kasvattaa etua kunnes sen rajahyöty hänelle on nolla, koska häneen itseensä kohdistuva rajakustannus on nolla. Lisäksi edunsaajalla ei ole mitään intressiä pyrkiä hankkimaan esim. polttoainetta halvalla. Siten asiakkaiden keskimääräinen hintatietoisuus on vähäisempää kuin jos luontoisetuja ei olisi, ja myyjien tarve hintakilpailuun on vähäisempi.

Vapaan autoedun tapauksessa kielteinen vaikutus hintatietoisuuteen ulottuu myös työsuhteautolla tehtäviin työajoihin. Omalla tai käyttöetuautolla työajaja ajava henkilöhän saa tästä kiinteän kilometrikorvauksen, joka ei riipu hänen todellisista kustannuksistaan, kun taas vapaan autoedun saajan todelliset kustannukset maksaa joka tapauksessa työnantaja.

Muiden kuin varsinaisten luontoisetujen osalta vaikutus hyödykkeen kulutukseen ja hintatietoisuuteen on useissa tapauksissa samanlainen. Esimerkiksi korkeatasoisten ravintoloiden kalleutta voidaan osittain selittää sillä, että niiden asiakkaista häviävän pieni osa maksaa laskun itse, eikä hintaan niin ollen kiinnitetä juuri huomiota. Työterveyshuollossa, erityisesti jos käytetään yksityisiä lääkäripalveluja, on sekä potilaan että tutkivan lääkärin edun mukaista suorittaa mahdollisimman paljon kokeita ja turvautua kaikkiin hoitoihin, jotka voivat kyseisessä tilanteessa auttaa.

3.2. Verosubvention allokaatiovaikutukset

Luontoisetujen verosubventio aiheuttaa allokaatiovaikutuksia sekä hyödyke- että tuotannontekijämarkkinoilla. Luontoisetuna tarjottavien hyödykkeiden kysyntä luonnollisesti kasvaa yli subventoimattomien markkinoiden tasapainopisteen. Tuotannontekijämarkkinoilla luontoisetujen edullinen verokohtelu on subventio työvoimalle, ja siten työvoimaintensiivisille toimialoille ja tuotantomenetelmille.

Joillakin aloilla annettava verosubventio voi välillisesti aiheuttaa allokaatiovaikutuksia myös muilla aloilla. Tämä johtuu siitä, että kerättävien verojen kokonaismäärä ei tietystikään riipu siitä, suositaanko jotakin määrättyä verotuskohdetta. Siten alempi verotus luontoisetujen kohdalla merkitsee sitä, että verotusta on vastaavasti kiristettävä muilta osin. Esimerkiksi on mahdollista, että tuloveroprosentit ovat korkeammat kuin jos luontoisetu-

jen korkeammilla verotusarvoilla laajennettaisiin veropohjaa, ja tällä puolestaan on vaikutuksensa työvoiman tarjontaan.

Luontoisetujen verotuksen kiristäminen ei välttämättä kuitenkaan vaikuttaisi verokertymään kovin paljoa. Syynä on se, että monet luontoisetuina tarjotut hyödykkeet ovat raskaasti verotettuja, ja jos verosubvention poistaminen niiltä suuntaisi kulutusta vähemmän verotettuihin hyödykkeisiin, pienenesi välillisten verojen tuotto. Esimerkiksi 100.000 markan hintaisen auton vähittäismyyntihinnasta kaikkien välillisten verojen osuus on noin puolet, tätä kalliimpien autojen hinnasta vielä enemmän. Moottoribensiinin hinnasta samoin noin puolet on välillisiä veroja. Ravitsemis- ja majoitustoimiala on varsin raskaasti verotettua (Virén (1991)), ja sen rooli on merkittävä niin varsinaisissa luontoiseduissa kuin yritysten edustus- ja koulutusmenoissakin. Vuonna 1985 oli yhteisöjen osuus anniskeluravintoloiden myynnistä Hotelli- ja ravintolaneuvoston arvion mukaan noin 30 %. Majoitusliikkeisiin saapuneista ilmoitti vuonna 1989 käynnin syyksi loman 59 %, joten valtaosalla muista maksajana oli työnantaja tms.

Luontoisetujen verosubventio hyödyttää erityisesti korkeapalkka-aloja, sillä markkamääräisesti ylivoimaisesti merkittävimmän eli autoedun v. 1989 saaneista kahdella kolmanneksella on vuoden 1990 verokortissa ansiorajana (rajana, josta lähtien sovelletaan ennakonpidätyksen lisäprosenttia) vähintään 150.000 mk (Ruuttu (1990)). Autoedun kaltaisen arvoltaan suuren luontoisedun antaminen matalapalkkaiselle työntekijälle olisi-kin tietysti hankalaa, rahapalkkaa jäisi tällöin helposti liian vähän muuta toimeentuloa varten.

Jotta voitaisiin laskea hyödykkeen subventoinnin aiheuttama kysynnän lisäys, tulisi tuntea sen kysynnän hintajousto. Tässä kohdataan muutamia ongelmia. Ensinnäkin empiiriset kysyntätutkimukset voivat tietysti selvittää kysynnän hintajouston vain havaintoaineistossa esiintyvällä hintojen vaihteluvälillä. Kun erityisesti avoimien luontoisetujen tapauksessa kuluttajan kohtaama hinta on nolla, olisi varsin rohkeaa olettaa, että kysynnän hintajousto olisi tällä tasolla sama kuin normaalilla markkinahintatasolla.

Toiseksi useimmat empiiriset kysyntätutkimukset tarkastelevat verrattain suuria hyödykeaggregaatteja, esim. Sullströmillä ja Tuomalalla (1977) on yhtenä hyödykkeenä "Liikenne ja tietojen välitys". Autoedun tapauksessa relevantti hyödyke olisi kuitenkin "Yksityisautoilu", jonka kysynnän hintajouston voi olettaa olevan itseisarvoltaan aggregaattihyödykkeen "Liikenne" kysynnän joustoja suurempi, onhan yksityisautoilulla enemmän läheisiä substituuotteja kuin liikenteellä kokonaisuutena.

Kolmanneksi voidaan todeta, että empiiriset tulokset kysynnän hintajoustoista ovat varsin vaihtelevia. Esimerkiksi Virén (1983) saa käyttämillään seitsemällä eri mallilla hyödykeryhmän "Poltto- ja voiteluaineet" kysynnälle joustoestimaatteja väliltä -0,7428 - +0,405.

Luvussa 4 esitetään eräitä kvantitatiivisia esimerkkilaskelmia vapaan autoedun verosubvention suuruudesta ja sen vaikutuksista.

3.3. Allokaatiovaikutukset ja hintataso

Eri tavoin välittyvät verosubvention allokaatiovaikutukset aiheuttavat sen, että kansantalouden tuotannon reaaliarvo jää pienemmäksi kuin ilman subvention hintasuhteita vääristävää vaikutusta. Reaaliarvon alempi taso voi toteutua joko siten, että tuotannon nimellisarvo on alempi mutta hintataso sama kuin ilman subventioita olisi laita, tai

tuotannon nimellisarvo on sama mutta hintataso korkeampi (tai jokin näiden yhdistelmä). Vaikutuksen jakautuminen hinta- ja nimellisarvokomponentteihin on tietysti *a priori* epäselvää. Seuraavassa esitetään kuitenkin joitakin näkökohtia asiasta.

Suomen kansantalous on perinteisesti ollut varsin inflaatioherkkä verrattuna esimerkiksi muihin OECD-maihin. Tällä perusteella tuntuisi todennäköiseltä, että verosubvention kielteiset vaikutukset tuotantoon näkyisivät ennemminkin korkeampina hintoina kuin alempana nimellisarvona.

Luontoisetujen liittyminen nimenomaan työvoimalle maksettaviin korvauksiin voi myös painottaa vaikutusta hintatasoon. Työmarkkinoillahan on muodostunut pyhäksi periaatteeksi se, ettei "saavutettuihin etuihin" kosketa, mikä tarkoittaa palkkojen yhteydessä lähinnä sitä, että mahdollisen reaalitypalkkojen alenemisen on tapahduttava inflaation, ei nimellistypalkkojen laskemisen kautta. Siten on epätodennäköistä, että verosubventio luontoiseduille alentaisi nimellisraha-palkkoja.

4. ESIMERKKILASKELMIA VAPAASTA AUTOEDUSTA

Varsinaisista luontoiseduista markkamääräisesti merkittävin on autoetu, jonka sai vuonna 1989 lähes 117.000 henkilöä. Autoetu voi olla joko vapaa tai käyttöetu. Edellisessä tapauksessa työnantaja suorittaa autosta aiheutuvat kustannukset, jälkimmäinen on kyseessä kun edun saaja suorittaa itse ainakin auton polttoainekulut. Vapaa autoetu on näistä selvästi yleisempi, v. 1989 sen sai lähes 100.000 palkansaajaa (Ruutu (1990)).

Autoedun verotusarvon määrittämistä varten autot jaetaan veroluokkiin moottorin sylinteritilavuuden ja auton hankintahinnan mukaan, yli kolme vuotta vanhat autot vain sylinteritilavuuden mukaan. Kussakin veroluokassa verotusarvo voidaan määrittellä joko kiinteänä kuukausikohtaisena arvona tai kuukausikohtaisen perusarvon ja siihen lisätyn ajettujen yksityisajojen kilometrimäärän mukaan määräytyvän arvon summana. Jälkimmäisessä tapauksessa ajettujen yksityisajojen määrä on osoitettava ajopäiväkirjan tai muun luotettavan selvityksen avulla. Eri tavoilla lasketut autoedun verotusarvot ovat yhtä suuret, jos yksityisajaja ajetaan 1500 km/kk eli 18000 km/v.

Tässä luvussa vertaillaan vapaan autoedun verotusarvoa sen todelliseen arvoon. Henkilöauton todellisista pääoma- ja käyttökustannuksista käytetään arviona Autoliitto r.y.:n tekemiä henkilöautojen kustannuslaskelmia (Autoliitto (1990)), joiden lainaamiseen Autoliitto on ystävällisesti antanut luvan. Autoedun käyväksi arvoksi on otettu vaihtoehtoisissa A ja B 110.000 markan ja vaihtoehtoisissa C ja D 150.000 markan hintaisten autojen vuotuiset kokonaiskustannukset. Ko. laskelmien kokonaiskustannuksista on vähennetty säilytyskulut, jotka vapaankin autoedun saaja normaalisti maksaa itse. Samaan veroluokkaan voi tietysti kuulua sekä hankintahinnaltaan että käyttökustannuksiltaan hyvinkin erilaisia autoja, joten laskelmat on nähtävä suuntaa-antavina esimerkkeinä.

Taulukoissa 3 ja 4 on esitetty laskelmia autoedun verosubventiosta sekä työnantajan että työntekijän kannalta vuoden 1989 verotusarvojen pohjalta. Tämä vuosi valittiin tarkasteltavaksi, koska sen osalta ovat käytettävissä tiedot autoedun saajien lukumäärästä, jakautumisesta veroluokkiin yms. Autoliiton kustannuslaskelmat on tosin tehty vuoden 1990 alkupuolella, mutta ottaen huomioon öljyn hinnan nousun elokuusta 1990 lähtien ne vastannevat paremmin vuoden 1989 kuin 1990 kustannustasoa.

Mukana on neljä esimerkkitapausta, joista kahdessa ensimmäisessä (vaihtoehdot A ja B) kyse on II veroluokan autosta (sylinteritilavuus enintään 1600 cm³, uushankintahinta enintään 130.000 mk ja auton ikä enintään kolme vuotta) ja palkansaajan marginaalivero-

prosentti on 50. Kahdessa jälkimmäisessä tapauksessa (vaihtoehdot C ja D) tarkastellaan III veroluokan autoa (sylinteritilavuus enintään 2000 cm³, uushankintahinta enintään 200.000 mk ja auton ikä enintään kolme vuotta), ja palkansaaajan marginaaliveroprosentiksi oletetaan 60. Nämä veroluokat ovat yleisimmin käytössä olevat, niiden osuus kaikista työsuhdeautoista oli v. 1989 yhteensä 56 % (Ruutu (1990)). Marginaaliveroprosentit on valittu ottaen huomioon se, että valtaosa autoedun saajista on verrattain hyvätuloisia, ja on luonnollista olettaa, että työsuhdeauton veroluokka ja tulot ovat positiivisesti korreloittuneet.

Vaihtoehdoissa A ja C vuotuiseksi yksityisajon määräksi oletetaan 10.000 km, ja verotusarvo määrätään ajopäiväkirjan mukaan. Vaihtoehdoissa B ja D yksityisajoa ajetaan 20.000 km vuodessa, ja verotusarvona käytetään kiinteätä kuukausikohtaista arvoa. Ympäristönsuojelun taloudellista ohjausta selvittävän työryhmän väliraportin (1990) mukaan vapaan autoedun piirissä olleilla autoilla ajettiin 1980-luvun puolivälissä 27.500 - 31.000 km vuodessa. Osa tästä ajosta oli luonnollisesti työajoa. Verotusarvon erilaiset määräytymisperusteet on valittu siten, että ne kussakin tapauksessa antavat pienimmän mahdollisen verotusarvon, mihin sekä työnantajan että palkansaaajan kannattaa pyrkiä verosubvention maksimoimiseksi.

Työnantajan sosiaalivakuutusmaksut voivat vaihdella toimialoittain ja myös työsuhteen laadun mukaan, ts. työntekijöiden sosiaalivakuutusmaksuprosentti voi poiketa toimihenkilöiden vastaavasta. Jonnisen (1989) mukaan teollisuuden työntekijöillä työnantajan sosiaalivakuutusmaksut olivat v. 1988 26,1 % ja toimihenkilöillä 25,7 % kokonaispalkoista. Teollisuuden alatoimialoilla kaikkien palkansaaajien sosiaalivakuutusmaksujen vaihteluväli oli 22,9 - 30,6 % kokonaispalkoista. Työnantajan sosiaalivakuutusmaksuiksi oletetaan tässä 24 % palkasta, joka vastaa kansantalouden tilinpidon mukaista palkkojen ja työnantajan sosiaalivakuutusmaksujen suhdetta v. 1989.

4.1. Työnantajan verosubventio

Autoedun todelliset kustannukset työnantajalle muodostuvat autonpidon todellisista kustannuksista sekä verotusarvosta maksettavista sosiaalivakuutusmaksuista, taulukossa 3 rivi 8, joka saadaan rivien 3 ja 6 summana. Verosubvention laskemiseksi oletetaan, että autoetu poistetaan ja rahapalkkaa korotetaan (rivi 5) niin paljon, että työntekijä voi nettorahapalkkansa lisäksi (rivi 4) kustantaa itselleen samanlaisen auton. Nettorahapalkan lisäystä laskettaessa on tietysti otettava huomioon, että työntekijä ei enää joudu maksamaan veroa autoedustaan (rivi 2). Tämän rahapalkan korotuksen ja autoedun kokonaiskustannuksen erotus on työnantajan saama verosubventio (rivi 10), toisin sanoen sen verran työnantajan kokonaistyövoimakustannukset kasvaisivat, jos autoetu poistettaisiin ja työntekijälle mahdollistettaisiin entisen kulutustason ylläpitäminen rahapalkkaa korottamalla.

Taulukko 3. Vapaan autoedun kompensoimisen vaikutukset työvoimakustannuksiin, mk/vuosi

	A	B	C	D
1.	17720	22680	25480	31560
2.	8860	11340	15288	18936
3.	30786	34288	39436	47197
4.	21926	22948	24148	28261
5.	43852	45896	60370	70653
6.	4253	5443	6115	7574
7.	10524	11015	14489	16957
8.	35039	39731	45551	54771
9.	54376	56911	74859	87610
10.	19337	17180	29308	32839

Taulukon selitykset:

A = Veroluokka II, marginaalivero 50 %, 10.000 km yksityisajaja vuodessa

B = Veroluokka II, marginaalivero 50 %, 20.000 km yksityisajaja vuodessa

C = Veroluokka III, marginaalivero 60 %, 10.000 km yksityisajaja vuodessa

D = Veroluokka III, marginaalivero 60 %, 20.000 km yksityisajaja vuodessa

1. Autoedun verotusarvo

2. Vero autoedusta

3. Autoedun käypä arvo = autonpidon kokonaiskustannukset

4. Autoedun kompensoimiseksi tarvittava nettorahapalkan lisäys

5. Brutorahapalkan korotustarve

6. Sosiaalivakuutusmaksut autoedun verotusarvosta

7. Sosiaalivakuutusmaksut rahapalkan lisäyksestä

8. Autoedun kokonaiskustannus työnantajalle

9. Rahapalkan lisäyksen kokonaiskustannus työnantajalle

10. Verosubventio työnantajalle

Vaihtoehtoissa A ja C verotusarvo laskettu ajopäiväkirjan perusteella, vaihtoehtoissa B ja D kiinteän kuukausikohtaisen arvon mukaan.

Taulukon 3 riviltä 10 havaitaan, että edellä esitetyllä tavalla laskettu verosubventio työnantajalle on muutamia kymmeniä tuhansia markkoja vuodessa. Karkeasti voidaan arvioida, että se vastaa noin kymmentä prosenttia kuvatunlaisten työntekijöiden palkoista sosiaalikuluihin, eli subventio on varsin merkittävä. Verosubventio on myös useimmissa tapauksissa hieman suurempi kuin verotusarvo. Sen mukaan laskien kokonaissubventio työnantajille vapaasta autoedusta olisi vuonna 1989 ollut luokkaa 2,5 miljardia markkaa eli runsaan prosentin kansantalouden tilinpidon mukaisesta palkkasummasta.

4.2. Työntekijän verosubventio

Edellä arvioitiin autoedun verosubventiota olettamalla, että työntekijän reaalitytönsuoritus oli sama sekä autoedun kanssa että ilman sitä. Seuraavassa esitetään laskelmia siitä, millaisen verosubvention työntekijä saa, kun oletetaan työnantajan kokonaistyövoimakustannukset yhtä suuriksi sekä autoedun kanssa että ilman sitä.

Taulukko 4. Vapaan autoedun poistamisen vaikutus
nettopalkkaan, mk/vuosi

	A	B	C	D
1.	35039	39731	45551	54771
2.	28257	32041	36735	44170
3.	22989	27361	29982	36604
4.	7797	6927	9454	10593

Taulukon selitykset: A, B, C ja D: ks. taulukko 3.

1. Autoedun kokonaiskustannus työnantajalle

2. Rahapalkan korotus

3. Nettorahapalkan nousu

4. Verosubventio palkansaajalle

Taulukossa 4 on rivillä 1 esitetty autoedun kokonaiskustannus työnantajalle. Se on sama kuin taulukon 3 rivin 8 lukema eli autonpidon kokonaiskustannusten ja autoedun verotusarvosta maksettujen sosiaalivakuutusmaksujen summa. Jos autoetu poistettaisiin ja työnantajan kokonaistyövoimakustannukset pidettäisiin vakiona, olisi tämä summa käytettävissä rahapalkan korotukseen ja siitä maksettaviin sosiaalivakuutusmaksuihin. Rahapalkan korotukseen jäisi rivillä 2 oleva summa.

Työntekijä joutuisi maksamaan veroa rahapalkkansa korotuksen ja autoedun verotusarvon erotuksesta, ja saatu nettorahapalkan nousu näkyy riviltä 3. Työntekijän autoedusta saama verosubventio saadaan autonpidon kokonaiskustannusten (taulukon 3 rivi 3) ja nettorahapalkan nousun erotuksena (rivi 4). Tämän verran työntekijän muuhun kuin autonpitoon käytettävissä olevat tulot putoaisivat autoedun poistamisen myötä, jos työnantajan kokonaistyövoimakustannukset pidettäisiin vakiona ja työntekijä hankkisi itselleen samanlaisen auton kuin työsuhteauto oli.

Kuten taulukosta 4 havaitaan, työntekijän saama verosubventio on selvästi pienempi kuin työnantajan vastaava. Ero johtuu siitä, että työntekijän nettopalkka muodostaa vain osan työnantajan kokonaistyövoimakustannuksista, laskelmissa käytetyillä marginaaliveroprosenteilla valtaosa kuluu työntekijän tuloveroon ja työnantajan sosiaalivakuutusmaksuihin.

Työntekijän saama verosubventio on pienempi suhteessa nettopalkkaan kuin työnantajan subventio suhteessa kokonaistyövoimakustannuksiin. Se on esitetyissä laskelmissa 30-45 % autoedun verotusarvosta, josta voidaan karkeasti arvioida sen olevan kaikkiaan jonkin verran alle miljardin vuodessa. Suhteessa autonpidon kokonaiskustannuksiin verosubventio on näissä laskelmissa keskimäärin noin 23 %.

Yksityisautoiluun liittyvien hyödykkeiden kysynnän hintajoustoista voidaan saada estimaatteja Virénin (1983) tutkimuksesta. Sen mukaan "Yksityisten kulkuvälineiden" kysynnän hintajousto vaihteli seitsemässä mallissa välillä -2,9694 - -1,6023, "Osien, lisätarvikkeiden ja korjausten" välillä -1,9594 - -0,3818, "Poltto- ja voiteluaineiden" välillä -0,7428 - +0,405 sekä "Muiden yksityisten kulkuvälineiden käyttömenojen" välillä -1,3086 - -0,2197. Auton hankinnan osalta eivät ko. tutkimuksen mukaiset itseisarvoltaan suuret hintajoustot ole autoedun tapauksessa relevantteja, koska normaalitapauksessa työnantaja määrää työsuhteauton veroluokan, ja siten työntekijä voi vaikuttaa hankittavan auton hintaan vain rajoitetusti. Auton käyttöön tarvittavien hyödykkeiden hankinnasta autoedun saaja sen sijaan voi päättää varsin itsenäisesti.

Jos oletetaan hyödykkeen “Yksityisautoilu” kysynnän hintajoustoksi keskimäärin -0,5, on autoedun saajien yksityisautoilun kysyntä runsaat kymmenen prosenttia suurempi kuin ilman verosubventiota, eli suuruusluokaltaan noin 400 miljoonaa markkaa vuodessa enemmän kuin se olisi ilman autoetua.

4.3. Laskelmien rajoituksista

Edellä lasketut verosubventiot ovat todennäköisesti jonkin verran ylöspäin harhaisia useastakin syystä. Ensinnäkin rahapalkka on saajalleen arvokkaampi kuin tietyn hyödykkeen käyttöön sidottu luontoisetu, kuten edellä on jo todettu. Jaksossa 4.1. tehdyissä laskelmissa itse asiassa oletettiin, että palkansaaja voi ostaa täsmälleen saman hyödykkeen sekä autoedun saadessaan että ilman sitä, toisin sanoen hänet pidettiin molemmissa vaihtoehtoissa samalla indifferenssikäyrän pisteellä eikä vain samalla käyrällä.

Toiseksi luontoisedun menettämisen kompensoimiseksi korotettu rahapalkka aiheuttaisi sen, että tulosidonnaiset sosiaalietyudet kuten eläke olisivat suurempia kuin luontoisedun tapauksessa. Siten rationaalinen palkansaaja olisi valmis autoedusta luovuttaessa hyväksymään jonkin suuruisen nettopalkan alennuksen erityisesti jos hän on jo lähellä eläkeikää. Toisaalta on tietysti totta, että verotettavien tulojen kasvu puhtaaseen rahapalkkaan siirryttäessä voi johtaa esim. asumistuen, aravavuokra-asunnon saamismahdollisuuden yms. sosiaalietuksien menettämiseen. Tämä ei kuitenkaan liene käytännössä kovin merkittävä tekijä, koska useimmat autoedun saajat eivät verrattain hyvätuloina kuitenkaan näitä etuisuuksia itselleen saisi.

Kolmanneksi laskelmissa on autonpidon kaikki kustannukset kohdistettu yksityisajoihin. On todennäköistä, että omaa autoa käytettäisiin myös työajoihin, jolloin näistä maksettavat kilometrikorvaukset kattaisivat osan kiinteistä kuluista, eikä rahapalkan korotustarve täyden kompensaation saamiseksi autoedun menetyksestä olisi esitetyn suuruinen. Toisaalta kilometrikorvaukset olisivat työnantajalle lisäkustannus verrattuna autoedun tapaukseen, joten ne pitäisi jaksossa 4.2 vähentää “palkankorotusvarasta”, jotta kokonaistyövoimakustannukset pidettäisiin vakiona.

4.4. Verosubvention kohdentumisesta

Edellä esitetyissä laskelmissa lähdettiin siitä, että joko työnantajan tai työntekijän asema pidettiin samana sekä luontoisedun että puhtaan rahapalkan tapauksessa, ja toinen osapuoli joutui kantamaan koko subvention poistamisen aiheuttaman menetyksen. Jos luontoisetujen edullinen verokohtelu todellisuudessa poistettaisiin, olisi tietysti todennäköistä, että tappio jaettaisiin jossakin suhteessa työnantajan ja työntekijän kesken.

Kun luontoisetujen edullinen verokohtelu näyttäisi hyödyttävän työnantajaa enemmän kuin työntekijää, painottuvat niiden negatiiviset allokaatiovaikutukset enemmän tuotantotekijä- kuin hyödykemarkkinoille. Tällä perusteella voidaan päätellä vaikutusten tuntevan nimenomaan hintatasossa, kuten edellä luvussa 3 argumentoitiin.

5. LOPUKSI

Luontoisetujen kevyt verokohtelu istuu hyvin Suomen verojärjestelmään, jossa verotuksen kireyttä on perinteisesti säädelty enemmän veronalaisen tulon määrittelyllä, verovähennyksillä ja verotusarvoilla kuin veroasteikoilla. Kun tuloksena on kuitenkin järjestelmä, joka jakaa verosubventioita mielivaltaisesti sinne tänne, voidaan kysyä, olisiko todellinen verouudistus tarpeen.

Luontoisetujen suosiminen verotuksessa voi olla korkean hintatasomme osatekijä usean eri vaikutuskanavan kautta. Ostajan hintatietoisuus on luonnollisesti heikko silloin, kun laskun voi lähettää jollekin toiselle. Luontoisetujen keskittyessä vain muutamiin hyödykeisiin hintasuhteet hyödykemarkkinoilla vääristyvät. Työvoimaintensiivisten ja erityisesti korkeapalkka-alojen saama palkkasubventio aiheuttaa myös voimavarojen tehotonta kohdentumista. Yhdellä suunnalla annetun veroedun kompensoimiseksi on verotusta jossakin muualla kiristettävä, jolla voi taas olla omat allokaatiovaikutuksensa. Voimavarojen tehoton kohdentuminen aiheuttaa hyvinvointitappioita, jotka Suomen inflaatioherkässä taloudessa purkautuvat helposti korkeampaan hintatasoon kuin olisi välttämätöntä.

Kirjallisuus

Autoliitto r.y. (1990): Henkilöautojen kilometrikustannuslaskelma 1.3.1990. Helsinki 1990.

Jonninen, Pentti (1989): Teollisuuden välilliset työvoimakustannukset vuonna 1988. Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos B:61, Helsinki 1989.

Ruutu, Harri (1990): Tilastoyhteenveto palkansaajien luontoiseduista sekä päivärahoista ja muista matkakustannusten korvauksista vuonna 1989. Verohallitus, tutkimusjaosto, Helsinki 10.9.1990.

Sullström, Risto - Tuomala, Matti (1977): Lineaarinen menojärjestelmä: Sovellutus Suomen yksityisiin kulutusmenoihin ajanjaksolta 1952-1973. Helsingin yliopiston kansantaloustieteen laitoksen tutkimuksia n:o 30, Helsinki 5.4.1977.

Verohallitus: Tulojen ja varallisuuden perusteella maksuunpannut verot, eri vuosia.

Virén, Matti (1983): Yksityisten kulutusmenojen rakenne ja kehitys Suomessa vuosina 1950-1986. Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos B:37, Helsinki 1983.

Virén, Matti (1991): Instituutiot, rakenteet ja politiikka hintatasoon vaikuttavina tekijöinä, teoksessa Korkean hintatason Suomi, Paulon Säätiö, Helsinki 1991.

Ympäristönsuojelun taloudellista ohjausta selvittävän työryhmän väliraportti, Helsinki 1990.

ARJA KINNUNEN - ILKKA LEHTINEN

PAAVO OKKO

PENTTI FORSMAN - PERTTI HAAPARANTA

MATTI POHJOLA

MATTI VIRÉN

KAI TORVI