

Palvelut kansainvälisessä kilpailussa



Jyrki Ali-Yrkkö

Elinkeinoelämän tutkimuslaitos
jyrki.ali-yrkko@etla.fi

Natalia Kuosmanen

Elinkeinoelämän tutkimuslaitos
natalia.kuosmanen@etla.fi

Mika Pajarinen

Elinkeinoelämän tutkimuslaitos
mika.pajarinen@etla.fi

Ilkka Ylhäinen

Elinkeinoelämän tutkimuslaitos
ilkka.ylhainen@etla.fi

Suosittelava lähdeviittaus:

Ali-Yrkkö, Jyrki, Kuosmanen, Natalia, Pajarinen, Mika & Ylhäinen, Ilkka (30.11.2023). ”Palvelut kansainvälisessä kilpailussa”. ETLA Muistio No 129.
<https://pub.etla.fi/ETLA-Muistio-Brief-129.pdf>

Tiivistelmä

Palvelut kansainvälisessä kilpailussa -hankkeessa tutkittiin palveluyritysten ja palvelutoimintojen kansainvälistymistä. Tässä kirjoituksessa on koottu yhteen hankkeen keskeisimmät havainnot. Palvelujen kansainvälistymistä tutkittiin kolmesta näkökulmasta. Ensimmäisessä niistä verrattiin Suomen palvelujen ulkomaankauppaa muihin maihin. Toisessa keskityttiin palvelutoimintojen siirtoihin maasta toiseen sekä palvelujen kansainväliseen välituotekauppaan. Kolmannessa syvennyttiin palveluyritysten yrityskauppoihin ja niiden vaikutuksiin.

Abstract

Services in Global Competition

Services in Global Competition project examined the internationalization of service companies and service functions. This brief presents the main findings of this project based on three distinct perspectives. The first involves a comparison of Finland's foreign trade in services with that of other countries. The second focuses on the relocation of service functions between countries and the international intermediate service trade. The third delves into service company acquisitions and their impact.

KTT **Jyrki Ali-Yrkkö** on Elinkeinoelämän tutkimuslaitoksen tutkimusjohtaja.

MMT **Natalia Kuosmanen** on Elinkeinoelämän tutkimuslaitoksen tutkimuspäällikkö.

KTM **Mika Pajarinen** on Elinkeinoelämän tutkimuslaitoksen tutkija.

KTT **Ilkka Ylhäinen** on Elinkeinoelämän tutkimuslaitoksen tutkija.

Ph.D. (Econ.) **Jyrki Ali-Yrkkö** is a Research Director at ETLA Economic Research.

Ph.D. **Natalia Kuosmanen** is a Chief Research Scientist at ETLA Economic Research.

M.Sc. (Econ.) **Mika Pajarinen** is a Researcher at ETLA Economic Research.

D.Sc. (Econ.) **Ilkka Ylhäinen** is a Researcher at ETLA Economic Research.

Kiitokset: Tämä muistio on tehty osana Palta ry:n rahoittamaa laajempaa tutkimuskokonaisuutta. Haluamme kiittää Palta ry:tä hankkeen rahoituksesta.

Acknowledgements: This brief was prepared as part of a broader research project, funded by Palta. We would like to thank Palta for financing the project.

Avainsanat: Globalisaatio, Kansainvälistyminen, Kauppa, Palvelu, Ulkoistaminen, Yrityskauppa

Key words: Acquisition, Globalization, Internationalization, Offshoring, Trade, Service

JEL: F14, L8

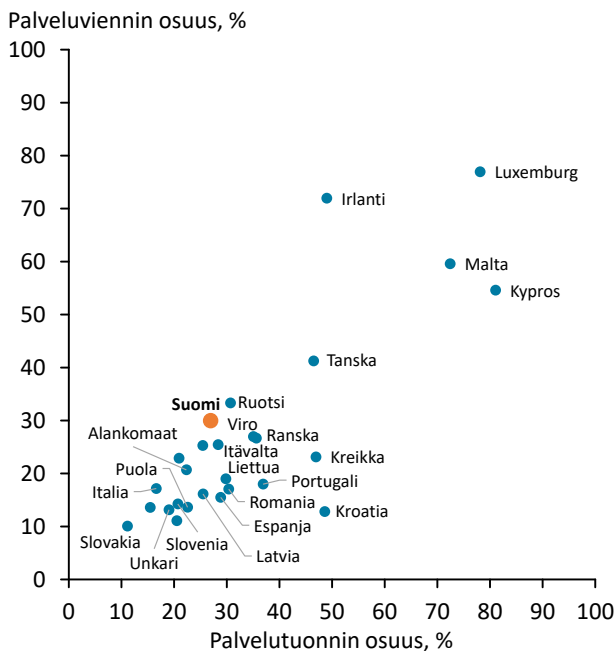
Tausta

Palveluilla käydään yhä enemmän kansainvälistä kauppaa. Niiden rooli kansainvälisessä kaupassa on kahtalainen. Yhtäältä palveluja viedään sellaisenaan muihin maihin. Toisaalta monet palvelut toimivat kansainvälisen kaupan mahdollistajina. Fyysisten tavaroiden kohdalla näitä mahdollistavia palveluita ovat esimerkiksi meri- ja ilmailiikennepalvelut. Tavaroiden verkkokaupassa tarvitaan puolestaan kansainvälisiä tietoliikenneverkkoja, ohjelmistoja ja maksunvälityspalveluja.

Vaikka osa palveluista on edelleen paikkaan sidottuja, teknologian myötä osa palveluista ja palvelutoiminnoista on tullut alttiiksi kansainväliselle kilpailulle. Kilpailun myötä ei enää ole itsestään selvää, missä maassa näitä palveluja tuotetaan. Palvelu voidaan siis tuottaa muualta kuin se kulutetaan.

Palvelujen osuus kaikesta ulkomaankaupasta vaihtelee huomattavasti maittain (kuvio 1).

Kuvio 1 Palvelujen osuus EU-maiden kokonaisviennistä ja -tuonnista (%)



Huom. Luvut koskevat vuotta 2022.

Lähde: Ali-Yrkkö & Kuosmanen (2023a), päivitetty.

Muutamissa EU-maissa palveluviennin ja -tuonnin osuudet ovat poikkeuksellisen suuria. Nämä maat ovat Luxemburg, Irlanti, Malta ja Kypros. Näissä kaikissa maissa on poikkeuksellisen matala yritysverokanta tai yritysverotukseen liittyviä järjestelyjä, jolloin todellinen yritysverokanta on merkittävästi matalampi kuin nimellinen verokanta. Näillä järjestelyillä pyritään houkuttelemaan erityisesti ulkomaisia yrityksiä. Koska yksi keino siirtää voittoja matalan verotuksen maihin liittyy palvelujen vientiin ja tuontiin, näiden maiden ja Alankomaiden korkeat palvelutuontiosuudet eivät todennäköisesti kuvaa palveluja samalla lailla kuin muiden maiden luvut.

Kun edellä mainitut maat jätetään huomiotta, Pohjoismaat nousevat kärkijoukkoon. Tanskassa ja Ruotsissa sekä palveluviennin että -tuonnin osuudet ovat Suomea hieman korkeampia. Vuonna 2022 Suomen viennistä palveluja oli 27 % ja tuonnista 30 % (kuvio 1).

Palvelujen kansainvälistymisen muotoja on monia. Näitä koskeva GATS-sopimus jakaa palvelujen kansainvälistymisen neljään osaan (kuvio 2).

Ensimmäinen muoto koskee tilanteita, joissa palvelu tuotetaan eri paikassa kuin se kulutetaan. Tästä esimerkkinä toimii puhelinkeskuspalvelun (call center) perustaminen toiseen maahan, josta palvellaan eri maiden asiakkaita. Toinen muoto kuvaa tilannetta, jossa kuluttaja matkustaa ulkomaille ja kuluttaa siellä palveluita. Esimerkiksi matka Viroon hoidattamaan hammaslääkärissä hampaita kuuluu tähän joukkoon. Kolmas palvelujen kansainvälistymisen

Kuvio 2 Palvelujen kansainvälistymisen muodot



muoto on se, että palveluyritys joko perustaa tai ostaa olemassa olevan yrityksen ulkomailta. Tästä esimerkkinä on lääkärikeskuksen tai ravintolan perustaminen toiseen maahan. Neljäs muoto koskee puolestaan tilanteita, joissa työntekijä matkustaa tilapäisesti ulkomaille ja tekee siellä palveluluonteisia tehtäviä. Esimerkiksi orkesteri tai laulaja pitää konsertin ulkomailla.

Tässä muistiossa annetaan tiivis katsaus suomalaisyritysten palvelujen kansainvälistymiseen ja verrataan Suomen tilannetta muihin maihin.

Palvelutoimintojen kansainvälinen kilpailu

Sekä fyysiset tavarat että palvelut voidaan jakaa kahteen luokkaan: lopputuotteisiin ja välituotteisiin. Lopputuotteet ovat nimensä mukaisesti valmiita tuotteita, joita ei jatkojalosteta edelleen.

Kuvio 3 Syyt, minkä takia palvelualan yritykset ovat siirtäneet toimintaa Suomesta ulkomaille, %



Luvut kuvaavat niiden yritysten osuutta, jotka olivat maininneet kyseisen tekijän olleen 'hyvin merkittävä' tai 'merkittävä' syy toimintojen siirtoon. Aineistolähteenä Tilastokeskuksen 'Toimintojen ulkoistaminen' -kysely.

Lähde: Ali-Yrkkö & Kuosmanen (2023a).

Välituotteet tulevat sen sijaan joko osaksi jotain suurempaa kokonaisuutta, tai niitä jatkojalostetaan edelleen. Palveluluonteisiin välituotteisiin lukeutuvat esimerkiksi markkinatutkimus-, arkkitehti- ja taloushallintopalvelut, mutta myös monia muita palveluja yritykset käyttävät joko suoraan tai epäsuorasti tuotantopanoksinaan.

Teollisuusyritysten ostamista palveluvälituotteista kolmasosa ostetaan Suomen ulkopuolelta. Palvelualan itsensä ostamista palveluvälituotteista lähes puolet tulee ulkomailta (Ali-Yrkkö & Kuosmanen, 2023a).

Osa näistä tuoduista palveluista on sellaisia, että niitä on eri syistä siirretty Suomesta muihin maihin. Kiinnostava kysymys on se, mitä nämä syyt ovat olleet (kuvio 3).

Tärkeimmät syyt palvelutoimintojen siirrolle ovat olleet konsernijohdon tekemät päätökset, työvoimakustannusten alentaminen ja ydinliiketoimintaan keskittyminen (kuvio 3). Lisäksi joka viidennessä tapauksessa oli kyse myös osaamisen tai teknologian hankkimisesta. Syyt palvelutoimintojen siirtoihin Suomesta ulkomaille ovat varsin samanlaisia kuin teollisuudessa.

Toimintojen siirrot ulkomaille ovat näkyneet siinä, että siirtoja tehneiden yritysten myöhempi työllisyyskehitys Suomessa on ollut muita yrityksiä heikompaa (Kässi, 2022). Näin on käynyt myös Belgiassa (Ornaghi ym., 2021). Sen sijaan Saksassa ilmiötä ei havaittu (Eppinger, 2019).

Millaisilla palveluilla kauppaa käydään?

Koko taloutta koskevat luvut peittävät alleen sen, että palvelujen ulkomaankauppa voi eri maissa koostua hyvin erilaisista palveluista. Suomessa viisi tärkeintä palveluerää vastaavat 78 % koko palveluviennistämme. Osuus on selvästi korkeampi kuin Ruotsissa (60 %) ja EU-alueella (55 %) keskimäärin (Ali-Yrkkö & Kuosmanen, 2023b).

Suomen koko palveluviennistä lähes 44 % tulee IT-palveluiden ja ohjelmistojen myynnistä. Vaikka IT-palvelut ja ohjelmistot ovat merkittäviä palveluventieriä kaikille vertailumaille, niiden osuus koko palveluviennistä on Suomessa noin kaksi kertaa vertailumaita suurempi.

Taulukko 1 Tärkein palveluvientierä eri maissa

Maa	Tärkein palveluvientierä
Suomi	IT-palvelut ja ohjelmistot
Ruotsi	IT-palvelut ja ohjelmistot
Tanska	Meriliikenne
Itävalta	Muu kuin meri- ja ilmaliikenne
Saksa	Meriliikenne
EU-alue	IT-palvelut ja ohjelmistot

Lähde: Ali-Yrkkö & Kuosmanen (2023b).

Esimerkiksi Ruotsissa niiden osuus Ruotsin koko palveluviennistä jää 19 %:iin ja Tanskassa runsaaseen 6 %:iin.

Ruotsin palveluviennin erikoisuus on audiovisuaalisten palvelujen suuri osuus (8,4 %). Tämä kuvastaa erityisesti musiikkialan vientitoimintaa. Tanskan palveluviennin erikoispiirre koskee puolestaan meriliikennettä, mikä näkyy sen erittäin suurena vientiosuutena (55 %). Itävallan erityispiirre on puolestaan maaliikenne, jonka osuus maan koko palveluviennistä nousee yli 21 %:iin.

Palveluala yrityskauppojen kohteena

Palvelujen viennin ja tuonnin lisäksi palveluala kansainvälistyy myös siten, että Suomeen tulee ulkomaisia palvelualan yrityksiä. Osa näistä on uusia, perustettuja yrityksiä ja osa puolestaan yrityskauppojen kautta ulkomaiseen omistukseen siirtyviä yrityksiä.

Talouselämä-lehden yrityskauppa-aineiston mukaan vuosina 2009–2018 Suomesta ostettiin kaikkiaan lähes 1 250 palvelualan yritystä. Näistä yrityskaupoista 30 %:ssa oli ostajana ulkomainen yritys.

Ulkomaiset yritykset olivat erityisen aktiivisia ostajia vuosina 2014–2018. Kohteeksi valikoituivat hyvin usein terveys- ja sosiaalipalvelujen yritykset sekä IT- ja viestintäalan yritykset.

Kotimaisiin ostajiin verrattuna ulkomaiset yritykset ostivat tyyppillisesti suurempia ja omavaraisuusasteeltaan

parempia yrityksiä. Ostokohteiden kannattavuudessa ja tuottavuudessa ei sen sijaan ollut eroavaisuuksia.

Miten palveluyritykset muuttuvat yrityskaupan jälkeen? Entä onko yrityskauppakohteiden kehitys erilaista, kun verrataan kotimaisten ja ulkomaisten yritysten ostamia yrityksiä? On helppo keksiä yksittäistapauksia yrityskaupoista, joiden myöhempi kehitys on ollut joko erittäin myönteinen tai toisissa tapauksissa kielteinen. Toisin kuin yksittäistapaukset, laaja tilastollinen analyysi paljastaa, mitä kauppankohteille tapahtuu yleensä (Ylhäinen & Pajarinen, 2023).

Tulosten mukaan yrityskaupalla ei keskimäärin ole vaikutusta yrityskauppakohteen myöhempään työllisyyden, liikevaihdon ja arvonlisän kehitykseen (kuvio 4). Tämä koski sekä koti- että ulkomaisten yritysten tekemiä yrityskauppoja. Ostokohteeksi tulleet yritykset siis kasvavat keskimäärin samaa vauhtia kuin muutkin yritykset.

Kuvio 4 Yrityskaupan vaikutukset kohdeyrityksiin

	Kaikki yrityskaupat	Kotimaisten ostamat yritykset	Ulkomaisten ostamat yritykset
Työllisyys Suomessa	0	0	0
Liikevaihto	0	0	0
Arvonlisäys	0	0	0
Työn tuottavuus	–	–	0
Liikevoitto-%	–	–	–
Omavaraisuusaste	---	---	--
Tulos ennen veroja, %	---	---	---

Huom. Merkintöjen tulkinnat ovat seuraavat:

- 0 = ei tilastollisesti merkitsevää vaikutusta,
- = hieman epävarma negatiivinen vaikutus,
- = negatiivinen vaikutus,
- = selvä negatiivinen vaikutus,
- + = hieman epävarma positiivinen vaikutus,
- ++ = positiivinen vaikutus,
- +++ = selvä positiivinen vaikutus.

Lähde: Ylhäinen & Pajarinen (2023).

Sen sijaan yrityskaupoilla on tulosten mukaan yleensä kielteinen vaikutus liikevoittoon, omavaraisuusasteeseen sekä tulokseen ennen veroja. Havainnot viittaavat yrityskaupan jälkeisiin uudelleenjärjestelyihin sekä pääomarakenteen ja verotuksen optimointiin. Uusi omistaja voi pyrkiä muuttamaan yrityksen pääomarakennetta velkavetoisempaan suuntaan. Näin omavaraisuusaste laskisi ja korkokulut nousisivat, mikä johtaisi tuloksen laskuun. Yrityskauppoihin tavanomaisesti liittyvissä järjestelyissä (ns. debt pushdown) pyritään myös saattamaan kaupan vaatima velkarahoitus kohdeyrityksen maksettavaksi ja minimoimaan maksettavat verot hyödyntämällä korkomenojen verovähennysoikeutta sekä mahdollisia konserniavustuksia.

On myös mahdollista, että kannattavuuden ja omavaraisuuden lasku johtuvat jostain muusta syystä. Jatkoanalyysissä olisikin tärkeää selvittää syyt, jotka ovat johtaneet tunnuslukujen heikkenemiseen.

Johtopäätökset ja keskustelu

Palveluala on tullut yhä voimakkaammin alttiiksi kansainväliselle kilpailulle. Osalle yrityksistä se merkitsee palveluvientä tai -tuontia. Toisille puolestaan sitä, että kansainväliset yritykset tulevat Suomen markkinoille joko perustamalla tänne yrityksen tai tekemällä yrityskaupan.

Kansainvälinen kauppa sisältää yhä enemmän palveluita. Joitain palveluja voidaan viedä samaan tapaan kuin tavaroita, jolloin tuotanto ja kulutus voivat sijaita eri paikoissa. Näissä tapauksissa palvelutoiminnot kohtaavat vastaavanlaisen sijaintipaikkakilpailun kuin teollisuuden tuotantotoiminta.

Nykyään Suomen viennistä 27 % on palveluja ja tuonnista 30 %. Ruotsissa palveluviennin osuus on 31 % ja palvelutuonnin osuus 33 %

Myös paikallista läsnäoloa vaativat palvelut kohtaavat yhä useammin kansainvälistä kilpailua, kun kansainväliset ketjut laajentuvat eri maihin joko perustamalla yksiköitä tai tekemällä yrityskauppoja.

Suomesta onkin ostettu paljon palvelualan yrityksiä. 2010-luvulla erityisesti hoiva- ja lääkäripalveluita tarjoavia yrityksiä ostettiin runsaasti.

Yrityskaupalla ei keskimäärin ole vaikutusta siihen, miten yrityskaupan kohdeyritys kasvaa kaupan jälkeen. Sen sijaan kannattavuus ja vakavaraisuus yleensä heikkenevät. Kyse voi olla uuden omistajan tekemästä pääomarakenteen optimoinnista, mutta varmaa syytä kannattavuuden ja omavaraisuuden laskuun ei tiedetä.

Kaikissa kehittyneissä maissa palvelualat vastaavat suurimmasta osasta bkt:sta, ja osuudet ovat kasvussa. Ei siis ole yhdentekevää, miten ne pärjäävät kansainvälisessä kilpailussa.

Kirjallisuus

Ali-Yrkkö, J. & Kuosmanen, N. (2023a). Palvelutuonti ja palvelujen siirrot ulkomaille. Etna Raportti nro 137.

Ali-Yrkkö, J. & Kuosmanen, N. (2023b). Missä määrin Suomi käy kansainvälistä palvelukauppaa? Etna Raportti nro 142.

Eppinger, P. (2019). Service offshoring and firm employment. *Journal of International Economics*, 117, 209–28.

Kässi, O. (2022). The Labor-market Effects of Service Offshoring: A Synthetic Control Approach with High-dimensional Microdata. Etna Working Papers no. 97.

Ornaghi, C., Van Beveren, I. & Vanormelingen, S. (2021). The impact of service and goods offshoring on employment: Firm-level evidence. *Canadian Journal of Economics*, 54, 677–711.

Ylhäinen, I. & Pajarinen, M. (2023). Palvelualan yritys-kaupat – millaisia yrityksiä ostetaan ja mitä yrityskaupasta seuraa? Etna Raportti nro 143.

ETLA



Elinkeinoelämän tutkimuslaitos

ETLA Economic Research

ISSN-L 2323-2463
ISSN 2323-2463

Kustantaja: Taloustieto Oy

Puh. 09-609 900
www.etla.fi
etunimi.sukunimi@etla.fi

Arkadiankatu 23 B
00100 Helsinki
