

Suomen kilpailukyky- ongelman luonne

Mika Maliranta* – Vesa Vihriälä**

* ETLA – Elinkeinoelämän tutkimuslaitos, mika.maliranta@etla.fi sekä Jyväskylän yliopisto

** ETLA – Elinkeinoelämän tutkimuslaitos, vesa.vihriala@etla.fi

Tämä on osa TT-säätiön rahoittamaa hanketta "Mitä kilpailukyky on ja millainen se on Suomessa".

ISSN-L 2323-2447

ISSN 2323-2447 (print)

ISSN 2323-2455 (online)

Sisällysluettelo

	Tiivistelmä	2
	Abstract	2
1	Markkinaosuuksien ja kannattavuuden kehitys antaa aiheita huoleen	3
2	Vastaväitteitä	4
3	Kilpailukyky	5
	3.1 Lyhyen aikavälin indikaattorit	6
	3.2 Pitkän aikavälin indikaattorit	8
	3.3 Suomen kilpailukyky ja vertailumaajoukko	9
4	Kilpailukyvyn empiiristä arviointia	10
	4.1 Arvonlisäyksen hintaan perustuva reaalin valuuttakurssi	11
	4.2 Nimelliset yksikkötyökustannukset	11
	4.3 Reaaliset yksikkötyökustannukset	12
	4.4 Yhteenvedo eri mittareista	14
5	Arvonmuodostus ja liikkeenjohdon osaaminen	15
6	Kilpailukyky, palkat ja luova tuho	17
7	Johtopäätöksiä	19
	Lähteet	21

Suomen kilpailukykyongelman luonne

Tiivistelmä

Arvioimme Suomen lyhyen aikavälin kilpailukykyä erilaisten indikaattorien avulla. Viime vuosien heikon vientimarkkinamenestyksen ja reaalisten yksikkötyökustannusten nousun välillä havaitaan vahva yhteys. Viennin ja työllisyyden edistämiseksi suhteellisen kannattavuuden olisi parannuttava. Tuottavuuskasvua maltillisempi palkkakehitys on välttämätön osa akuutin kilpailukykyongelman ratkaisua. Toisaalta Suomen pitkän aikavälin kilpailukykytekijät ovat edelleen hyvässä kunnossa. Näiden vahvuuksien ylläpitämiseen ja kehittämiseen on talouspolitiikassa syytä kiinnittää huomiota myös jatkossa.

Asiasanat: Kilpailukyky, kannattavuus, tuottavuus, vientimenestys, työllisyys

JEL: F40, E25, E64, J31, O47

The Nature of the Finnish Competitiveness Problem

Abstract

We assess Finland's competitiveness in the light of various, mainly short-term indicators. It turns out that the weak export market performance over the last few years is linked to the deterioration of profitability of production in Finland. A better export and employment performance requires a decline of relative unit labour costs and an improvement of business profitability. Wage moderation is necessary for this to happen. On the other hand, the determinants of Finland's long-term competitiveness are quite good and maintaining and developing them should remain a key element of economic policy also in the future.

Key words: Competitiveness, profitability, productivity, export performance, employment

JEL: F40, E25, E64, J31, O47

1 Markkinaosuuksien ja kannattavuuden kehitys antaa aihetta huoleen

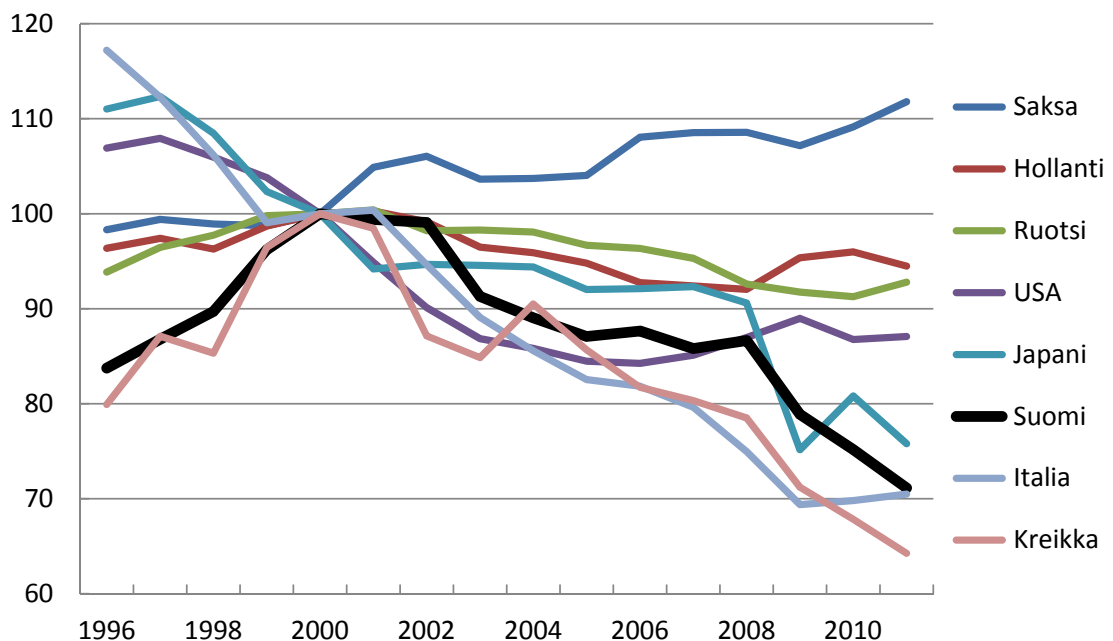
Suomen viennin useiden vuosien ajan jatkuneet vaikeudet ovat herättäneet huolen kilpailukyvyn riittävydestä (muun muassa Vihriälä, 2012; Maliranta ja Rouvinen, 2013). Huoli perustuu kahteen havaintoon.

Ensiksi, Suomi on jo kauan menettänyt markkinaosuuksiaan ja vuoden 2008 jälkeen tahti on kiihtynyt (kuvio 1). Samaan aikaan meille tärkeät maat, erityisesti Saksa ja Ruotsi, ovat pärjänneet paljon paremmin. Markkinaosuuksilla ei sinänsä ole paljon merkitystä. Niiden menettäminen kuitenkin johtaa usein kauppaa- ja vaihtotaseen heikkenemiseen sekä tuotannon ja työllisyyden huonoon kehitykseen. Ne ovat aitoja ongelmia. Ensimmäinen on Suomessa jo todellisuutta ja työllisyys on heikentymässä, vaikka parhaiden aikojen työllisyysasteet ovat yhä kaukana.

Toiseksi, yritystoiminnan suhteellisen kannattavuuden kehitystä kuvaavat kilpailukykykymittarit kertovat, että Suomessa harjoitettu tuotanto on aikaisempaa vähemmän kannattavaa verrattuna tuotantoon Suomen ulkopuolella. Siksi Suomi on nykyään vähemmän houkutteleva paikka investoinneille ja työpaikkojen luomiselle tai säilyttämiselle.

Toisaalta Suomi menestyy edelleen loistavasti maiden välisessä kilpailukykyvertailussa silloin kun mittaus koskee sellaisia tekijöitä kuten koulutustasoa, innovaatiopanostuksia, oikeusvaltion periaatteiden toteutumista, infrastruktuurin tasoa, liike-elämän kehittyneisyyttä jne. (Maliranta ja Rouvinen, 2013).

Kuvio 1 Vientimarkkinaosuuksien kehitys, vuosi 2000=100



Lähde: OECD.

Oma tulkintamme on, että viimeksi mainittu menestys kertoo Suomen pitkän aikavälin ”rakenteellisesta” kilpailukyvyistä. Kyse on korkean tuottavuuden edellytyksistä. Sen sijaan markkinaosuuksien ja suhteellisen kannattavuuden kehitys kertovat Suomen puutteellisesta kyvystä hyödyntää tätä potentiaalia. Meillä siis näyttäisi olevan hyvät pitkän aikavälin edellytykset, mutta tällä hetkellä emme kykene hyödyntämään niitä täysimittaisesti.

Johtopäätöksemme on, että Suomessa tarvitaan yritystoiminnan edellytysten vahvistamista niin, että yritysten kannattaa ylläpitää ja laajentaa tuotantoaan nimenomaan Suomessa. Palkkamallit on nopea ja tehokas keino parantaa yritystoiminnan kannattavuutta, vientikykyä ja työllisyyttä. Hallituksen päättämä yritysverotuksen kevennys tukee osaltaan investointeja tuotantokapasiteettiin Suomessa. Niin sanotun rakenteellisen kilpailukyvyn edellytyksiä on edelleen kehitettävä tuottavuuden kasvun ylläpitämiseksi pitkällä aikavälillä. Suositeltaviin politiikkatoimiin kuuluu yhä koulutusta, tutkimusta ja kilpailun edistämistä. Tämä on kuitenkin pitkäjänteistä työtä, jonka hedelmiä päästään nauttimaan vasta tulevaisuudessa. Sitä ennen on ratkaistava lyhyen aikavälin kustannusongelmat.

2 Vastaväitteitä

Professori Pertti Haaparanta haastaa vahvoihin sanakäänteihin edellä kuvatun näkemyksen (Haaparanta, 2013). Lyhykäisesti Haaparannan viesti on, että Suomella ei ole varsinaista kustannus- tai kannattavuusongelmaa vaan rakenteellinen kilpailukykyongelma, joka johtuu huonosta liiketoimintaosaamisesta. Eli hänen mukaansa meillä ei ole akuuttia vaan pelkästään krooninen ongelma.

Haaparannalla on kolme perusteitä. Ensiksi, hän väittää, että kilpailukyvyn tilanne näyttää huonolta siksi, että sekä vertailuajankohta että vertailumaajoukko on valittu tarkoitushakuisesti. Hänen mukaansa kilpailukyvyn vertailu Saksaan ja Ruotsiin on mielivaltaista. Hän väittää, että kuva Suomen kilpailukyvyn tilanteesta muuttuu, kun vertailukohta valitaan oikealla tavalla.

Toiseksi, hän korostaa, että niin sanottuun reaaliseseen valuuttakurssiin perustuvan kilpailukykymittarin mukaan Suomen kilpailukyky on poikkeuksellisen hyvällä tasolla. Erityisen hyvältä mennyt kehitys näyttää silloin, kun hintamuuttujana käytetään arvonlisäyksen deflaattoria ja vertailukohta lasketetaan käyttämällä arvonlisäyksen mukaisia maapainoja (Bems ja Johnson, 2012). Tästä hän päätelee, että Suomella ei ole kustannuskilpailukykyongelmaa eikä palkkamallille ole erityistä tarvetta.

Kolmanneksi, Suomen ongelma on Haaparannan mukaan ”rakenteellinen kilpailukykyongelma, joka johtuu yritysjohdon heikosta liiketoimintaosaamisesta. Käytännössä se näkyy huonona kykyinä uudistaa ja markkinoida tuotevalikoimaa”. Tämän vuoksi Nokia on menestynyt viime vuosina heikosti, eikä korvaavaa korkean tuottavuuden tuotantoa ole syntynyt.

Haaparannan politiikkasuositus on, että pitäisi miettiä Tekesin, Sitran ja SHOKkien (Strategi- sen huippuosaamisen keskittymien) olemassaolon järkevyyttä ja luopua yliopistojen uudistamisesta tavalla, joka painottaa ydintoimintoja laaja-alaisuuden sijasta.

Haaparanta esittää artikkelissaan monia kiinnostavia ja tärkeitä huomioita. Yksi niistä on, että Suomen tuotantorakenne on verraten yksipuolinen ja haavoittuva, ei vain Saksan tapaisiin

suuriin maihin verrattuna vaan myös esimerkiksi Ruotsiin verrattuna. Hänen johtopäätöksensä ovat kuitenkin eräiltä tärkeiltä osin huteralla pohjalla. Emme myöskään usko, että hänen politiikkasuosituksensa ovat todellinen tai ainakaan riittävä vastaus ongelmiimme. Pahimmillaan niiden noudattaminen voi pahentaa Suomen taloudellista ahdinkoa, jos se johtaa kustannuskilpailukyvyyn heikkenemiseen edelleen.

Ensiksi, toisin kuin Haaparanta väittää, relevantilla tavalla määritelty kilpailukyky on merkittävästi pitkän aikavälin tasoa alempi, eikä tuo kuva olennaisesti muutu, vaikka vertailukohtana käytetään Ruotsia ja Saksaa laajempaa maajoukkoa ja vieläpä kutakin maata asianmukaisesti painottaen.

Toiseksi, reaalin valuuttakurssi ei ole kaikissa oloissa hyvä mittari kuvaamaan ulkoisen tasapainon edellytyksiä. Näytämme, että tälle näkemykselle on sekä teoreettisia että empiirisiä perusteita. Ongelma ei poistu, vaikka hintamuuttujana käytettäisiin arvonlisäyksen deflaattoria viennin tai bruttotuotannon hintojen sijasta.

Kolmanneksi, Suomen korkean tuottavuuden edellytys, rakenteellinen kilpailukyky, on edelleen hyvällä tasolla. Rakenteelliset tekijät selittävät Suomen kansainvälisesti vertaillen erinomaisen tuottavuusmenestyksen menneinä vuosina sekä sähkötekniisessä teollisuudessa että muussa teollisuudessa ja esimerkiksi kaupan alalla (Maliranta, Rouvinen ja Ylä-Anttila, 2010; Maliranta, Määttä ja Vihriälä, 2012).

Seuraavassa perustelemme ja tarkennamme kantaamme.

3 Kilpailukyky

Kilpailukyky-käsitteellä ei ole yhtä yleisesti hyväksyttyä määritelmää. Yksi puhuu kansantalouden ulkoisen tasapainon (markkinaosuudet, vaihtotase) edellytyksistä, toinen yritysten edellytyksistä luoda ja säilyttää työpaikkoja kansainvälisen kilpailun paineessa (työpaikkojen luonti, investoinnit ja suorat sijoitukset), kolmas kansalaisten hyvinvoinnista (reaalitulot ja onnellisuus) ja neljäs jostain ihan muusta. Kilpailukykymittareita on vielä enemmän kuin tulkintoja. Sekaannusten vähentämiseksi on tärkeää määritellä, mitä kilpailukyvyllä kussakin yhteydessä tarkoitetaan. Sen jälkeen valitaan sopivat indikaattorit.

Tärkein erottelu koskee lyhyen ja pitkän aikavälin kilpailukykyä. Hieman yksinkertaistaen sanottuna lyhyen aikavälin kilpailukyky on ulkoista ja sisäistä tasapainoa koskeva optimointitehtävä, kun taas pitkän aikavälin kilpailukyky on kansalaisten elintason (ja hyvinvoinnin) maksimointitehtävä. Lyhyellä aikavälillä suomalaisen tuotannon olisi oltava sen verran halpaa, että sitä saataisiin riittävästi kaupaksi vaihtotaseen alijäämän pitämiseksi kestäväällä tolalla ja täystyöllisyyden turvaamiseksi. Pitkällä aikavälillä Suomessa sen sijaan pitäisi pystyä luomaan korkean arvonlisäyksen tuotteita, jotka kansainvälisessä vaihdannassa käyvät kaupaksi mahdollisimman korkealla hinnalla.

Ajan mittaan vaihtotase sopeutuu kestäväälle tasolle ja työttömyys painuu tarjontatekijöistä riippuvalle tasapainotasolleen. Lyhyen ajan kilpailukykyongelmat poistuvat ja kysymys tältä osin on, kuinka hitaasti ja tuskallisesti tämä sopeutuminen toteutuu.

Lyhyen aikavälin kilpailukykyongelmat voivat kuitenkin johtaa osaamisen rapautumiseen ja aineellisten sekä aineettomien investointien vähentymiseen. Tämä puolestaan heikentää korkean tuottavuuden edellytyksiä eli pitkän aikavälin ”rakenteellista” kilpailukykyä. Lyhyen aikavälin kilpailukykyvystä on siis syytä olla huolissaan myös pitkän aikavälin näkökulmasta.

3.1 Lyhyen aikavälin indikaattorit

Tyypillisesti maan tuotannon lyhyen aikavälin kilpailukykyä mitataan vientituotannon hinnalla suhteessa kilpailijamaiden vientituotannon hintaan tai tuotannon yksikkötyökustannuksilla suhteessa kilpailijamaiden yksikkötyökustannuksiin samassa valuutassa ilmaistuna. Aineisto-ongelmien vuoksi laskelmissa käytetään monesti kuluttajahintoja tuotannon hinnan sijasta. Tällaisia mittareita kutsutaan usein reaalisiksi valuuttakurssiksi. Hinta- ja yksikkötyökustannusmittareita (täsmällisemmin sanottuna niiden muutosta) sitoo yhteen seuraava kaava (1):

$$\Delta \ln p = \Delta \ln w - \Delta \ln \frac{Y}{L} + \Delta \ln \left(\frac{Y}{L} \cdot \frac{p}{w} \right) \quad (1)$$

hintojen muutos = palkkojen muutos - tuottavuuden muutos + kannattavuuden muutos

jossa Δ viittaa muutokseen, p tuotoksen hintaan, w työtunnin hintaan, Y reaaliseseen tuotokseen ja L tehtyjen työtuntien määrään.

Yhtälön oikea puoli kertoo tuotoksen hinnan muutoksen osatekijät. Ensimmäinen tekijä on palkkojen nimellinen muutos ja toinen tuottavuuden muutos. Yhdessä nämä kaksi muodostavat yksikkötyökustannuksen. Kolmas tekijä on kannattavuuden muutos. Tässä kannattavuutta mitataan tuotannon arvon ja palkkamenojen suhteella. Silloin kun tuotantoa mitataan arvonnäkökulmalla, kyseessä on niin sanotun työn tulo-osuuden käänteisluku. Kaavasta nähdään, että jos työvoimakustannukset alenevat tai tuottavuus kasvaa, yritykset voivat alentaa tuotoksensa hintaa kannattavuuttaan heikentämättä.

Kilpailukyky kertoo maan asemasta suhteessa muihin maihin. Tämän vuoksi kaavaa sovelletaan vertaamalla maan muutoksia suhteessa muiden maiden muutoksiin. Toisin sanoen kaavan (1) kustakin termistä vähennetään vertailumaan tai maaryhmän aineistolla laskettu vastaava termi nimellisellä valuuttakurssilla korjattuna. Lisäksi on kiinnitettävä joku vertailuajankohta. Usein käytetään jotain tiettyä kiinteää vuotta. Toinen vaihtoehto on käyttää vertailukohtana pitkän aikavälin keskiarvoa, kuten ovat tehneet mm. De Grauwe (2011) Maliranta ja Rouvinen (2013). Pitkän aikavälin keskiarvo on luonteva vertailukohta silloin, kun ollaan kiinnostuneita lyhyen aikavälin kilpailukykyvystä eli siitä, poikkeako maan tilanne pitkän aikavälin tasapainosta.

Suhteellisten hintojen muutos ja suhteellisten yksikkötyökustannusten muutos (RULC) antavat keskenään saman kuvan kilpailukykyvyn kehityksestä silloin, kun yritystoiminnan suhteellinen kannattavuus pysyy muuttumattomana. Voidaan siis puhua yhtäpitävästi joko hintakilpailukykyvystä tai kustannuskilpailukykyvystä. Kilpailukykyvyn sanotaan paranevan, kun suhteelliset hinnat tai suhteelliset yksikkötyökustannukset laskevat eli reaalin valuuttakurssi heikkenee.

Logiikka on se, että maa pystyy alempien suhteellisten kustannusten ansiosta alentamaan hintoja ja myymään enemmän. Markkinaosuudet siis kasvavat lähtötilanteeseen verrattuna. Myös kauppaja- ja vaihtotase alkavat vahvistua. Suurempi vientituotanto lisää työllisyyttä paitsi suoraan vientisektorilla myös välillisesti muilla sektoreilla kohentuneen tulonmuodostuksen kautta. Näin myös sisäinen tasapaino paranee, jos lähtötilanteessa työpanos oli vajaakäytössä.

Oletuksena siis on, että yritykset eivät ota hintoja annettuna vaan säätelevät niiden tasoa itse. Näin ei aina ole asianlaita. Vientihinnat voivat muuttua markkinaolosuhteiden muutosten vuoksi. Vientihinnat voivat laskea joko sen vuoksi että tarkastelumaan vientituotteiden kysyntä alenee tai markkinoille tulee uutta edullista tarjontaa muualta. Suhteellisten hintojen perusteella tarkasteltuna kilpailukyky ei tällaisessa tilanteessa huonone vaan paranee. Jos suhteellinen tuottavuus ja palkat eivät muutu, suhteellinen yksikkötyökustannusmittari indikoi kilpailukykyyn pysyneen muuttumattomana. Yritystoiminnan kannattavuus on kuitenkin heikentynyt.

Yrityssektorin kannattavuuden heikentyminen merkitsee sitä, että joidenkin yritysten ei kannata enää jatkaa tuotantotoimintaansa Suomessa. Tuotanto joko loppuu kokonaan tai yritykset siirtävät tuotantotoimintaansa sellaisiin maihin, jossa se on kannattavampaa. Jos yrityksillä on merkittävä markkina-asema, tuotantokapasiteettia voidaan leikata hintojen kohottamiseksi. Suomen paperiteollisuus käy esimerkkinä tästä. Tällöinkin leikkaukset kohdistuvat taloudellisesti kaikkein heikoimmin kannattavaan tuotantoon. Investoinnit Suomeen jäävät tekemättä, jos tuottavuuden ja palkkojen kehityksen näkymät eivät lupaa suotuisaa kannattavuuskehitystä. Huono kannattavuus voi siis johtaa heikkoon kehitykseen sekä lyhyellä että pitkällä aikavälillä, vaikka tuotannon suhteellinen hinta tai edes yksikkötyökustannukset eivät indikoi kilpailukykyongelmaa.

Suhteelliset hinnat ovat erityisen ongelmallinen kilpailukyky mittari, kun aikahorisonttia pidennetään. Mittarin mukaan vaihtosuhteen *vahvistuminen* (eli vientihintojen nousu suhteessa tuontihintoihin) on merkki kilpailukykyyn *heikkenemisestä*, ei vahvistumisesta. Vaihtosuhteen parantuminen lisää kuitenkin kansantalouden vaurautta, minkä maksimointi tulisi olla talouspolitiikan yksi pitkän aikavälin keskeisistä tavoitteista.

OECD suosittaa käyttämään tuotannon hintaan perustuvan reaalisin valuuttakurssin sijasta mieluummin nimellistä yksikkötyökustannusta (ks. OECD.Stat Metadata, <http://shar.es/dGaVd>). Järjestö viittaa Bolthon (1996) artikkeliin.

Toisaalta, myös suhteellinen yksikkötyökustannus on puutteellinen kilpailukykyyn indikaattori, kuten edellä todettu esimerkki osoittaa. Ainakin sen rinnalla on syytä tarkastella myös yritysten kannattavuutta eli katsoa kaavan (1) viimeistä eli kolmatta termiä. Sitä voisi kutsua kannattavuuskilpailukyky-indikaattoriksi. Sitä on kutsuttu myös reaalisiksi yksikkötyökustannukseksi. Tämä johtuu siitä, että nimelliset yksikkötyökustannukset on suhteutettu tuotannon hintaan.

Suhteellinen kannattavuus on hyödyllinen indikaattori vientituotannon kilpailukykyä tutkittaessa. Se ottaa huomioon sekä vientihintojen että muilta sektoreilta ostettujen välituotteiden vaikutuksen sektorin arvonlisäyksen hintaan ja kannattavuuteen. Vientisektorin (esim. teollisuuden) yksikkötyökustannus ei sitä tee. Tämä on erityisesti Suomen viimeaikaisten kehityksen näkökulmasta tärkeä näkökohta. Tämä johtuu siitä, että vaihtosuhte on jatkuvasti huonontunut ja monet vientialat käyttävät paljon muiden kotimaisten sektoreiden tuotannontekijöitä.

Muiden kotimaisten sektoreiden vaikutus vientituotannon kustannuksiin voidaan toki ottaa huomioon myös muulla tavoin. Yksi vaihtoehto on tarkastella vientituotannon (yleensä arvioitu teollisuuden tuotannolla) yksikkötyökustannusten sijasta koko kansantalouden yksikkötyökustannuksia. Toinen vaihtoehto on tarkastella teollisuuden kilpailukykyä niin sanotun yksikkökustannusmittarin avulla. Se ottaa huomioon työvoimakulujen lisäksi myös välipanostukset (Mankinen, Nikula ja Rantala, 2012). Kumpikaan näistä indikaattoreista ei kuitenkaan ota huomioon vientihintojen vaikutusta tuotantotoiminnan kannattavuuteen.

Kaiken kaikkiaan on vaikea määrittää yhtä ”oikeaa” lyhyen aikavälin kilpailukykymittaria. Joka tapauksessa suhteelliset hinnat ovat ongelmallinen ja jopa harhaanjohtava kilpailukykyindikaattori silloin, kun vientihinnat muuttuvat merkittävästi kotimaasta riippumattomista syistä. Ongelma ei poistu, vaikka lopputuotteiden hinnan sijasta käytettäisiin arvonlisäyksen hintaa. Siten Bemsin ja Johnsonin sinänsä kiinnostava kilpailukykyindikaattori ei ole ratkaisu mittausongelmaan. Yleisesti käytetty suhteellisten yksikkötyökustannusten muuttuja ei johda vaihtosuhteen muutoksen väärän tulkintaan, mutta sekin sivuuttaa vaihtosuhtemuutoksen vaikutuksen kannattavuuteen.

”Kannattavuuskilpailukykyä” mittaava reaalin yksikkötyökustannus, eli työn tulo-osuus, vaikuttaa siis relevantilta mittarilta. Se kertoo siitä, kuinka hyvät kannustimet yrityksillä on tuotantotoiminnan jatkamiseen tai laajentamiseen. Näin on erityisesti silloin, kun talouden rakenne (erityisesti tuotannon pääomavaltaisuus) ja kilpailuolosuhteet (esimerkiksi yritysten monopolivoima) eivät ole radikaalisti muuttuneet muihin maihin verrattuna.¹

Viime kädessä erilaisten kilpailukykyindikaattoreiden hyvyys tai arvo ratkeaa kuitenkin sen perusteella, kuinka hyvin ne kykenevät selittämään vientimenestyksen tai laajemmin ulkoisen tasapainon kehitystä.

3.2 Pitkän aikavälin indikaattorit

Pitkällä aikavälillä kansakunnat kilpailevat lähinnä sillä, kuinka hyvät materiaaliset ja muut onnellisuuden edellytykset ne pystyvät kansalaisilleen tarjoamaan (Krugman, 1994). Huolellinen tutkimus on osoittanut, että talouskasvu lisää kansalaisten onnellisuutta edelleen myös vauraissa maissa (Stevenson ja Wolfers, 2008; Sacks, Stevenson ja Wolfers, 2010). Pitkällä aikavälillä vaurauden kasvu puolestaan perustuu ratkaisevasti osin työn tuottavuuden kasvuun.

Työn tuottavuuden kasvu pohjautuu teknologiseen kehitykseen, joka riippuu monista tekijöistä. Teknologiaa kehitetään aineettomilla investoinneilla ja sitä usein otetaan käyttöön aineellisten investointien avulla. Investointien kannustimet ovat siis tärkeässä asemassa. Sijoituksien tuotto on olennainen. Se puolestaan riippuu sellaisista tekijöistä kuin yritystoiminnan kannattavuus ja verotus.

¹ Kannattavuusindikaattorien (esimerkiksi työn tulo-osuuden) tasojen suoraan vertailuun maiden välillä on syytä suhtautua varauksella monesta syystä. Ensiksi, kuten OECD toteaa, itsenäisten yrittäjien vaikutuksen mittaaminen on hankalaa, mikä heikentää tasojen vertailtavuutta maiden välillä. Toiseksi, tasojen erot heijastavat myös maiden välisiä tuotantorakenteiden eroja. Kolmanneksi, joissakin maissa kannattavuuden täytyy olla muita korkeammalla tasolla, jotta yrityksillä olisi riittävät kannusteet luoda tai säilyttää työpaikkoja. Syynä tähän voivat olla esimerkiksi hankalat ilmasto-olot, suuret maantieteelliset etäisyydet tai kulttuuriset erot.

Monien taustatekijöiden on oltava kunnossa. Teknologian kehittämiseen ja tehokkaaseen käyttöönnottoon tarvitaan hyvin koulutettua työvoimaa. Investointitoiminnalle on hyvät edellytykset, kun hallinnolliset menettelyt ovat yksinkertaisia, sopimukset pitävät ja oikeusvaltioperiaatteet ylipäättänsä toteutuvat.

Teknologinen kehitys kääntyy kansakunnan tuottavuuden kasvuksi erilaisten rakennemuutosten kautta. Tuottavuutta vahvistavaa rakennemuutosta tapahtuu sekä yritysten sisällä (yritysten organisaatiot, toimintatavat sekä toiminto- ja tehtävärakenteet muuttuvat) että yritysten välillä (tuottavat yritykset korvaavat heikommin tuottavia). Kansantalouden tuottavuuden kasvu edellyttää siis hyvää mikrodynamiikkaa. Tutkimustieto kertoo, että ainakin teollisuuden osalta tilanne on ollut Suomessa näiltä osin hyvillä kantimilla (Böckerman ja Maliranta, 2007; Maliranta, Rouvinen ja Ylä-Anttila, 2010; Böckerman ja Maliranta, 2012).

Kansakunnan vauraus voi kasvaa tuottavuuskasvun lisäksi myös sitä kautta, että maan tuottamien vientihyödykkeiden hinta nousee tuontihyödykkeitä nopeammin, eli vaihtosuhte kohenee. Onnistutaan erikoistumaan tuotteisiin, joista joku haluaa maksaa paljon. Periaatteessa näillä kahdella vaurauden kasvun mekanismilla, eli työn tuottavuuden kasvulla ja vaihtosuhteen paranemisella, ei ole olennaista eroa.

Myös käytännössä ero on häilyvä. Mitä tarkemmin maan tilastoviranomaiset pystyvät mittaamaan vientituotteiden laadun parantumisen (ja samalla myös sisällyttämään laadun parantumisen tuottavuusmittaan) sitä heikommalta maan vaihtosuhteen kehitys tilastojen valossa näyttää (ks. myös Kajanoja, 2012). Vaurauden kannalta asialla ei ole merkitystä. Mutta mitaaminen vaikuttaa siihen, miten vaurauden kasvu näyttää jakautuvan tuottavuuden ja vaihtosuhteen paranemisen välillä. Asia vaikuttaa reaalisella valuuttakurssilla mitattuun kilpailukykyyn eli heikentää tällaisen kilpailukykymittarin luotettavuutta.

Kuten alussa totesimme, Suomi sijoittuu vertailuissa hyvin tai erinomaisesti silloin, kun mittarilla pyritään arvioimaan talouden pitkän aikavälin kehitysedellytyksiä. Näitä kansainvälisen uutiskynnyksen ylittäviä rakenteellisen kilpailukykyyn vertailuja on tusinoittain; viime vuosina eniten huomiota (kilpailevan IMD:n raportin ohella) on saanut World Economic Forum (WEF) The Global Competitiveness Report. Niiden mukaan Suomen vahvuuksia ovat erityisesti laadukas koulutusjärjestelmä sekä vakaat instituutiot. Myös innovaatiojärjestelmä sekä liike-elämän joustavuus, kehittyneisyys ja erikoistuneisuus menestyvät vertailussa loistavasti. Näiden mittarien mukaan Suomen heikkouksia ovat palkanmuodostuksen jäykkyys sekä kireä verotus. Toisaalta näihin mittareihin on syytä suhtautua varauksellisesti lyhyen tai edes keskipitkän aikavälin kasvun ennustajina (Maliranta ja Rouvinen, 2013). Muutaman vuoden ajanteella tarkasteltuna talouden kasvu riippuu voittopuolisesti muista tekijöistä kuin yllä mainituista pitkänajan kasvuedellytyksistä.

3.3 Suomen kilpailukyky ja vertailumaajoukko

Kun Suomelle lasketaan kilpailukykymittaria, vertailukohdaksi tarvitaan joku maajoukko. Kuttakin maata on syytä painottaa sen mukaan, kuinka tärkeä kilpailija se Suomelle on. Ei ole aina kuitenkaan selvää, minkä maiden tuotannon kanssa Suomen tuotanto kilpailee.

Hyvin lyhyellä aikajänteellä luonteva lähtökohta on toteutunut kaupankäynti. Ensiksi on otettava huomioon, miten Suomen vienti jakautuu maiden välillä. Toiseksi on otettava huomioon myös se, että kuhunkin Suomen vientimaahan viedään myös kolmansista maista. Myös nämä kolmannet maat kilpailevat Suomen kanssa epäsuorasti. Kun muodostetaan Suomelle vertailukohtaa, maiden painottamisessa on otettava huomioon molemmat vaikutuskanavat. OECD, IMF ja muut kansainväliset järjestöt käyttävät molemmat vaikutuskanavat huomioon ottavaa kaksoispainotusta kilpailukykyindikaattoreita laskettaessa.

Mutkikkuus on tällaisen painotuksen yksi ongelma. Toinen ongelma on se, ettei näin laskettu indikaattori ota huomioon kilpailua tuotannon uusista sijaintipaikoista. Nopeasti muuttuvissa oloissa uusi kilpailu voi tulla lähes mistä tahansa. Suomessa tapahtuva tuotanto (erityisesti kun puhutaan arvonalisäyksestä bruttotuotoksen sijasta) kilpailee luultavasti tiukimmin sellaisten maiden kanssa, joiden tuotanto- ja resurssirakenne sekä sijainti ovat Suomen kaltaisia.

Tässä suhteessa Ruotsi ja Saksa ovat meille luontevia vertailukohtia. Maat ovat teollisuusvaltaisia ja erityisesti Ruotsin vienti muistuttaa kaikista maista eniten Suomea. Muun muassa työvoiman koulutustason, yhteiskuntien toimivuuden ja maantieteen takia näiden maiden voi olettaa kilpailevan investointikohteina. Lisäksi maat ovat Venäjän ohella Suomen tärkeimmät suorat kauppakumppanit. Siten Suomen vertaaminen Ruotsiin ja Saksaan ei ole mielivaltainen ja voi olla täysin riittävä valinta.

Alussa viitatussa Malirannan ja Rouvisen (2013) analyysissä on edellä mainituista syistä verrattu Suomen yritysten kannattavuutta Ruotsiin ja Saksaan sekä Yhdysvaltoihin, joka on teknologialtaan maailman johtavia maita. Tulos on, että Suomen koko yrityssektorin kannattavuuskilpailukyky on viime vuosina ollut pitkän aikavälin keskimääräistä tilannetta (so. vuosien 1980–2011 keskimääräistä tasoa) selvästi huonompi suhteessa Ruotsiin, Saksaan tai Yhdysvaltoihin. Teollisuutta tarkasteltaessa tilanne on vielä huomattavasti huonompi. Kilpailukyky on melko huono myös silloin, kun sähköteknisten tuotteiden valmistus jätetään tarkastelun ulkopuolelle (ks. myös Konjunkturitutet, 2012). Yksityisissä palveluissa kilpailukyvyyn tilanne on niin ikään sängen huono.

Vertailu Ruotsiin ja Saksaan näyttäisi riittävältä myös sillä perusteella, että samanlainen kuva Suomen kilpailukyvyistä saadaan kun kannattavuuskilpailukykyä verrataan 16 maan (ml. USA) painotettuun keskiarvoon (Kajanoja, 2012). Tämä käy ilmi tuonnempana esitettävistä kuvista. Bemsin ja Johnsonin analyysienkään perusteella se, miten eri maita painotetaan kilpailukykyvertailussa, ei ole kovin kriittistä. Heidän käyttämänsä kilpailukykymittarin ja tavanomaisen reaalisien valuuttakurssin mittarin erot eivät johdu juurikaan maapainoista vaan lähinnä käytetystä hintamuuttujasta.

4 Kilpailukyvyyn empiiristä arviointia

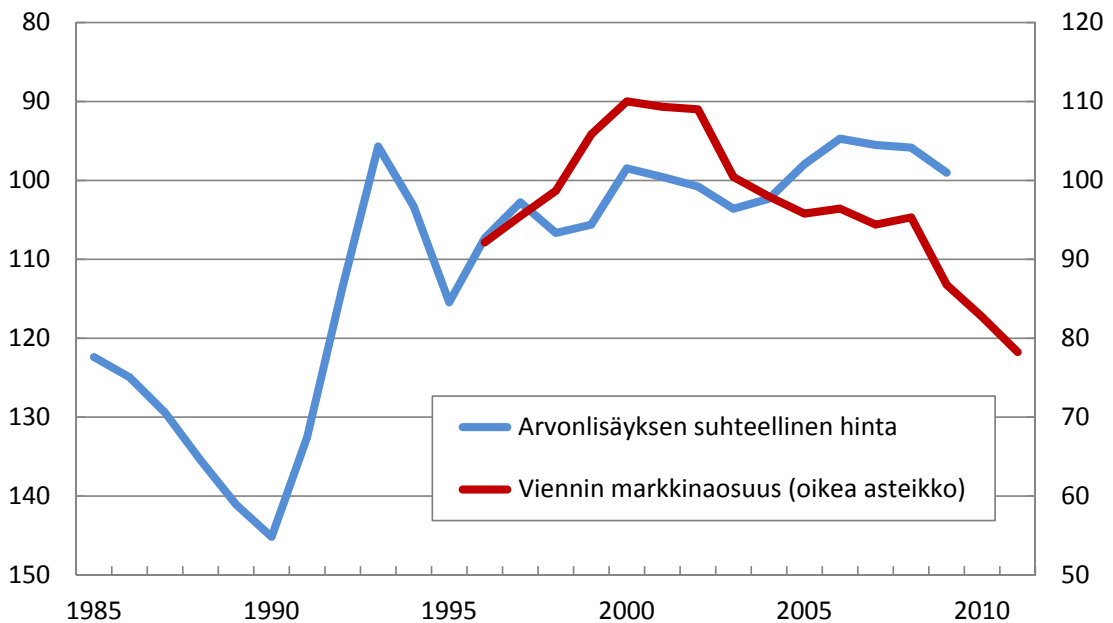
Tarkastelemme seuraavassa eräitä edellä esiteltyjä kilpailukykyindikaattoreita ja niiden yhteyttä Suomen vientimenestykseen. Kilpailukykyymittarit on esitetty siten, että nousu merkitsee kilpailukyvyyn parantumista ja normeerattu niin, että vuosien 1998–2009 keskiarvo on 100. Ajanjaksoksi on valittu pisin kaikille kilpailukykyymittareille yhteinen ajanjakso. Tämän ansiosta niiden tasot ovat keskenään vertailukelpoisia.

4.1 Arvonlisäyksen hintaan perustuva reaalin valuuttakurssi

Kuviossa 2 vertaillaan Haaparannan suosittamaa kilpailukykymittaria (so. arvonlisäyksen hintaan perustuva reaalin valuuttakurssi) ja kuviossa 1 esitettyä vientimarkkinaosuusien kehityksen mittaria. Näiden kahden sarjan välillä ei näytä olevan kovin vahvaa yhteyttä.

Yksi mahdollinen selitys 1990-luvun alun hyvään vientimarkkinamenestykseen on se, että kilpailukyvyyn paraneminen 1990-luvun alkupuolella johti viennin markkinaosuusien kasvuun vasta useiden vuosien viiveellä. Tämä on kuitenkin ongelmallinen tulkinta. Jos kilpailukyky vaikuttaa muutamien vuosien viiveellä, kilpailukyvyyn olisi pitänyt huonontua jo vuoden 2005 jälkeen, jotta se selittäisi Suomen kiihtyvällä tahdilla pienentyneet vientimarkkinaosuudet. Näin ei kuitenkaan tarkastellun kilpailukykytuuttajan perusteella ole tapahtunut.

Kuvio 2 Reaaliseen arvonlisäyspohjaiseen valuuttakurssiin perustuva kilpailukyky-mittari ja Suomen vientimarkkinamenestys

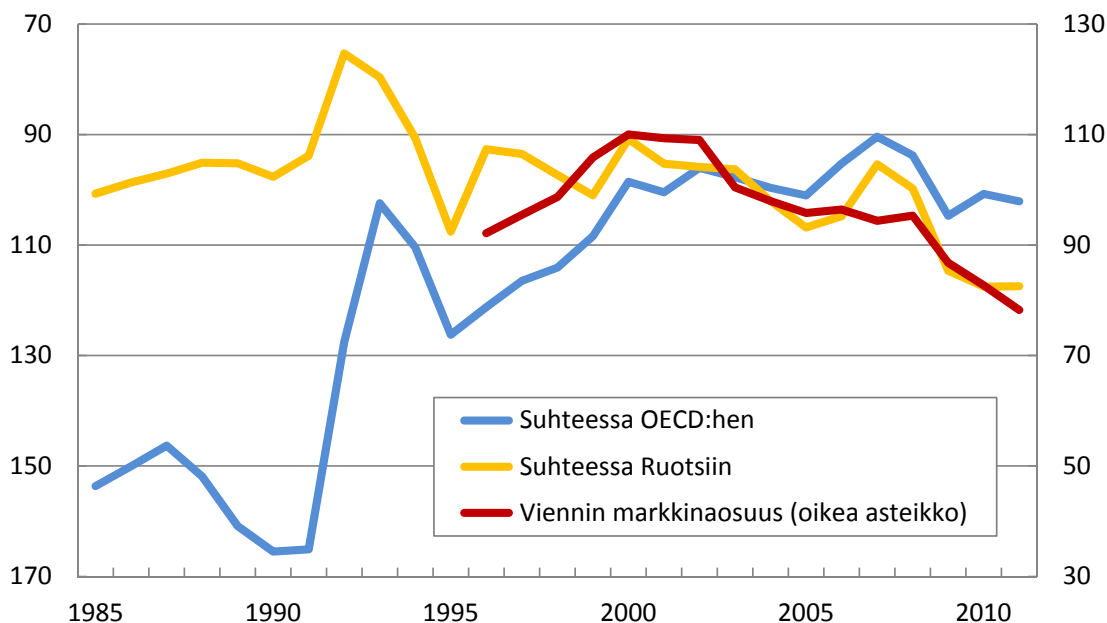


Lähteet: Bems ja Johnson (2012) ja OECD.

4.2 Nimelliset yksikkötyökustannukset

Teollisuuden yksikkötyökustannukset näyttävät selittävän vientimarkkinaosuusien käännteitä verraten hyvin, jos vertailukohtana käytetään Ruotsia (ks. kuvio 3). Tämän indikaattorin mukaan Suomi on menettänyt kilpailukykyä suhteessa Ruotsiin ja samaan tahtiin myös osuusiinsa kansainvälisillä vientimarkkinoilla. Kun vertailukohtana käytetään laajempaa maajoukkoa (OECD-maita), Suomen kilpailukyvyyn kehitys ei näytä kovin heikolta. Tämä mittari ei kuitenkaan näytä selittävän Suomen 2000-luvun aikana heikentynyttä vientimarkkinamenestystä.

Kuvio 3 Teollisuuden suhteelliset nimelliset yksikkötyökustannukset ja Suomen vientimarkkinamenestys



Lähde: OECD.

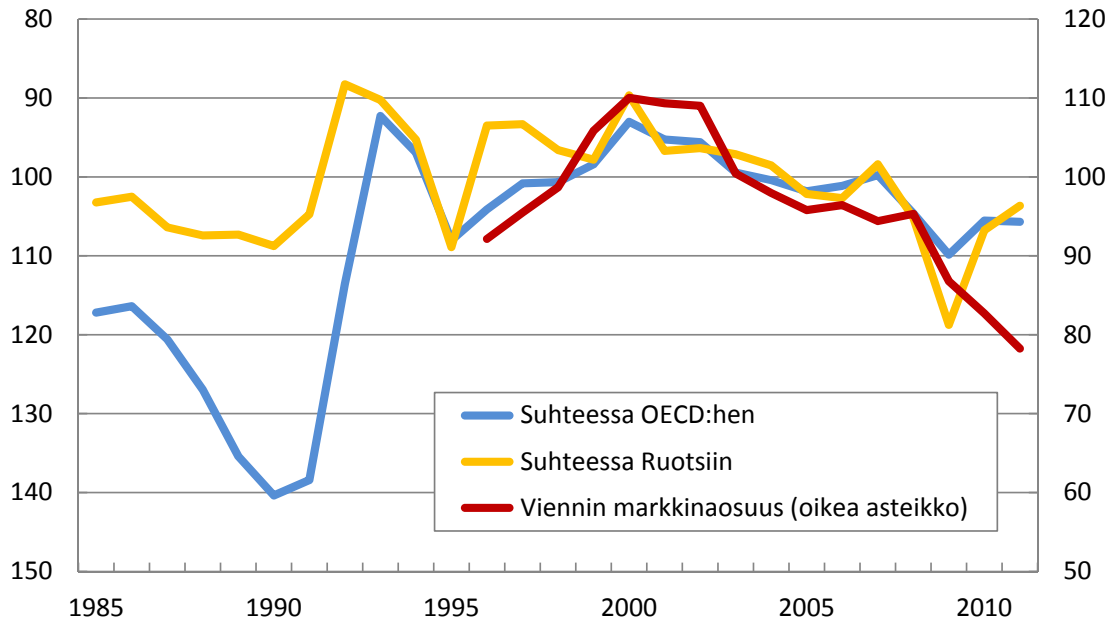
Koko kansantalouden nimellisiin yksikkötyökustannuksiin perustuva kilpailukyky mittari kertoo tilanteen heikentyneen 2000-luvulla riippumatta siitä käytetäänkö vertailukohtana Ruotsia tai OECD-maita (ks. kuvio 4). Indikaattori myötäilee melko hyvin markkinaosuuksien muutoksia aina vuoteen 2008 saakka. Tämäkin kilpailukykyindikaattori ei kuitenkaan pysty selittämään markkinaosuuksien laskua vuoden 2008 jälkeen.

4.3 Reaaliset yksikkötyökustannukset

Kuviossa 5 tarkastellaan kilpailukyvyyn kehitystä teollisuuden suhteellisilla reaalisilla yksikkötyökustannuksilla eli suhteellisella kannattavuudella. Tässä vertailu on tehty Ruotsiin. Kuten nähdään, indikaattori selittää sängen tarkasti Suomen vientiosuuksien muutoksia kansainvälisillä markkinoilla 1990-luvun puolivälin jälkeen. Toisin kuin edellisessä kuviossa, selitysvoima pätee aivan viime vuosiin saakka.

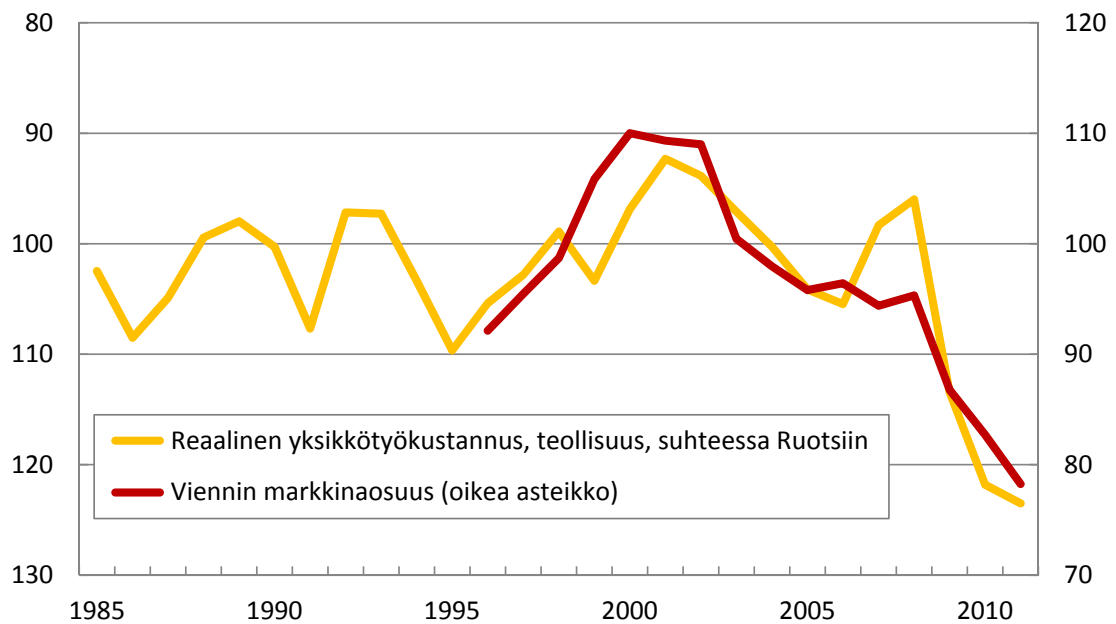
Kuvio 6 puolestaan osoittaa, että johtopäätökset eivät käytännössä juuri muutu, vaikka vertailukohtana käytetään Ruotsin sijasta edustavampaa kauppakumppanijoukkoa (kiitämme Lauri Kajanojaa, joka ystävällisesti luovutti aikasarjan käyttöömme). Kilpailukyvyyn vertailu Ruotsiin ei siis ole harhaanjohtavaa.

Kuvio 4 Kansantalouden suhteelliset nimelliset yksikkötyökustannukset ja Suomen vientimarkkinamenestys



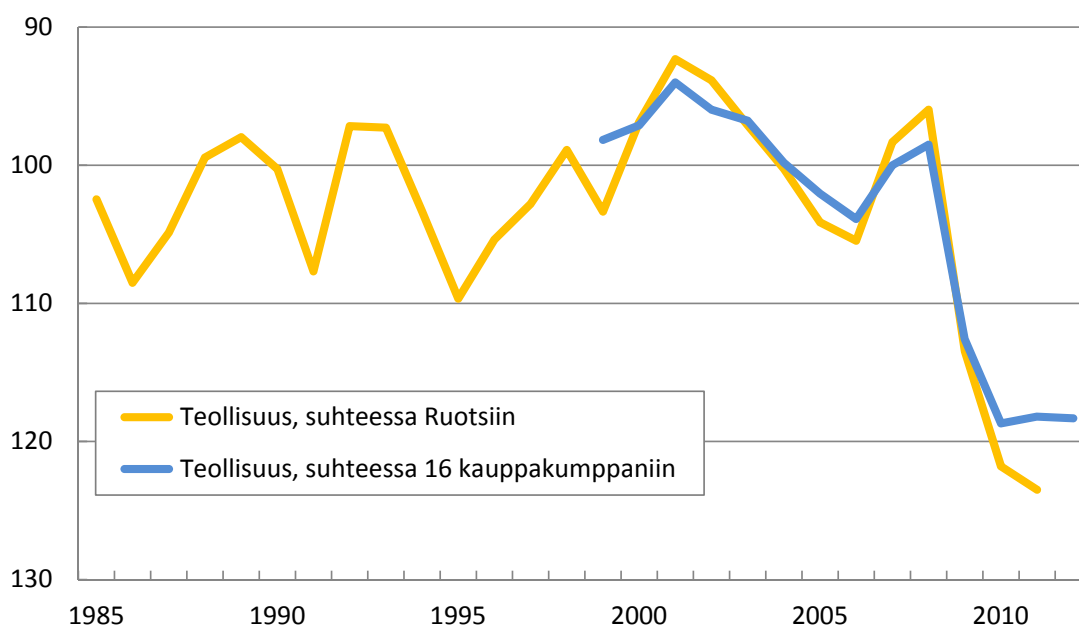
Lähde: OECD.

Kuvio 5 Suhteelliset reaaliset yksikkötyökustannukset ja Suomen vientimarkkinamenestys



Lähteet: Eurostat ja OECD.

Kuvio 6 Reaaliset yksikkötyökustannukset suhteessa Ruotsiin ja 16 kauppakumppaniin



Lähteet: Eurostat, OECD ja Kajanoja (2012).

4.4 Yhteenveto eri mittareista

Suomen vientimarkkinamenestyksen ja erilaisten kilpailukykyindikaattoreiden aikaurien vertailu kertoo, että kannattavuusindikaattori ”selittää” selvästi paremmin tapahtunutta kehitystä kuin vaihtoehtoiset indikaattorit. Kajanoja (2012) esittää tämän kanssa sopusoinnussa olevaa näyttöä siitä, että 16 maan joukossa viimeisten kymmenen vuoden aikana havaittu tavaroiden ja palveluiden taseen kehitys selittyy hyvin suosittellemamme suhteellisen kannattavuuden kilpailukykymittarilla, mutta ei kovinkaan hyvin usein käytetyllä teollisuuden suhteellisten yksikkötyökustannusten mittarilla.

Havainnot siis viittaavat siihen, että lyhyen ajan kilpailukykyä kannattaa arvioida kannattavuusindikaattorilla. Se näyttää erinomaisesti selittävän Suomen viime vuosien vientimarkkinamenestyksen käännteitä. Yhteyttä ei toki pidä tulkita yksioikoisen kausaalisesti. Suomen yrityssektorin kannattavuuden heikkeneminen johtuu merkittävältä osin siitä, että aikaisemmin erittäin hyvin kannattanut ICT-klusteri on ajautunut taloudellisiin ongelmiin. Tältä osin kyse ei ole ensi sijassa Suomen yritystoiminnan yksikkötyökustannusten yleisestä noususta tai kannattavuuden heikkenemisestä vaan lähinnä Nokian huonosta menestyksestä ja sen epäsuorista seurauksista. Yrityssektorin kannattavuuden heikentyminen on silti aito akuutti kilpailukykyongelma.

Ei ole merkkejä siitä, että ICT-sektorin menetetty tuotanto olisi nopeasti korvautumassa saman tai muun alan korkean tuottavuuden tuotannolla. Suhteellinen kannattavuus on heiken-

tynyt myös ICT-sektorin ulkopuolella sekä teollisuudessa että palveluissa (Maliranta ja Rouvinen, 2013). Huono vientimenestys on jo alkanut näkyä ennen kaikkea vientisektorin työllisyyden heikentymisenä ja työttömyyden nousuna. Tavalla tai toisella olisi kyettävä tekemään uusien ja mielellään korkean arvonlisäyksen työpaikkojen luominen houkuttelevaksi yrityksille. On vaikea nähdä, miten tämä voisi toteutua ilman, että suhteelliset nimelliset ja reaaliset yksikkötyökustannukset alenevat. Tuottavuuskasvua merkittävästi maltillisempi palkkakehitys lähivuosina on välttämätön osa ongelman ratkaisua.

5 Arvonmuodostus ja liikkeenjohdon osaaminen

Nokian ja sen ympärille rakentuneen klusterin viime vuosien heikko menestys voidaan toki tulkita liikkeenjohdon epäonnistumiseksi. Nokia olisi luultavasti pärjännyt paremmin, jos Nokia olisi tuonut kosketusnäyttöpuhelimen aiemmin markkinoille, jos käyttöjärjestelmä olisi uusittu aiemmin, jos sitä tai tätä olisi tehty oikeaan aikaan oikealla tavalla. Mutta päätelmä, että Suomen kilpailukykyongelma ratkeaa, kunhan liikkeenjohdon osaamista kohennetaan, on kahdessa mielessä heppoinen.

Ensinnäkään ei ole selvää, että Suomen liikkeenjohdon taso olisi kansainvälisesti poikkeuksellisen huonoa. Toiseksi liikkeenjohdon osaaminen ei kohennu nopeasti, joten talouden on lähivuosina pärjättävä pitkälti sillä osaamisella, joka sillä nyt sattuu olemaan.

Kuvion 7 mukaan yritysten Suomessa toteutuneen liiketoiminnan kannattavuus on pudonnut viime vuosina sangen merkittävästi. Osaaminen ei kuitenkaan rapistu muutamassa vuodessa. Jos liiketoimintaosaaminen on ollut huonoa, aiempi menestys on täytynyt ilmeisesti johtua hyvästä onnesta. Vaikka Nokialla on varmasti ollut paljon onnea, pelkällä onnella ei kuitenkaan pysytä 15 vuoden ajan markkinajohtajana toimialalla, jossa kilpailu on ollut globaalia ja jatkuva uudistuminen elinehto. Voidaan myös kysyä, minne ja miksi monen muunkin suomalaisen yrityksen 1990-luvun lopun ja 2000-luvun alun hyvä onni katosi.

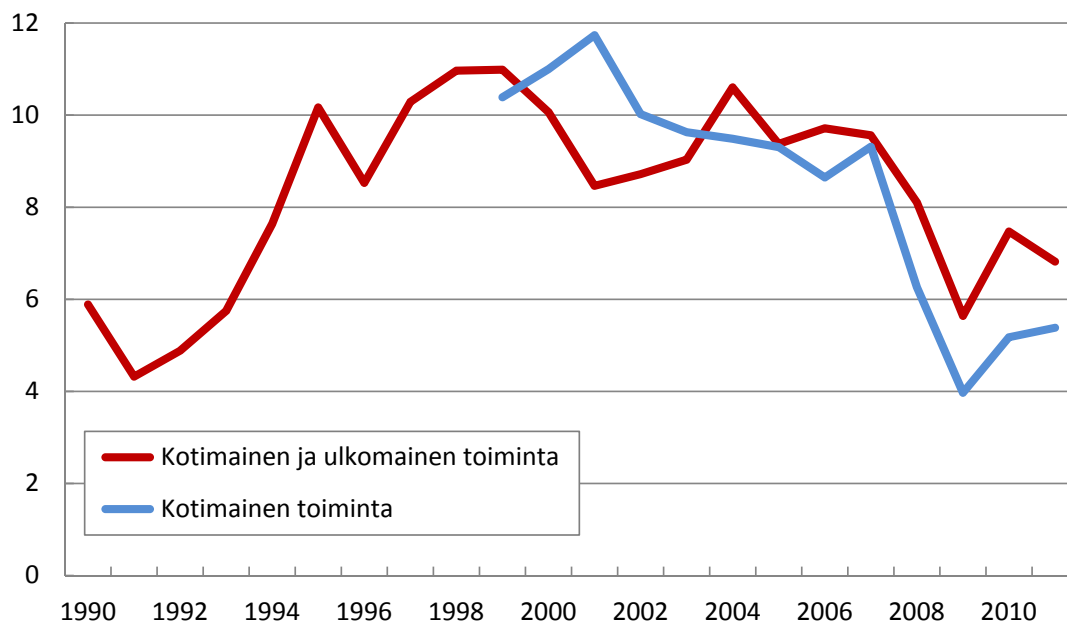
Uskottavampi selitys on se, että minkä tahansa tasoinen liikkeenjohto tekee joskus virhearviointoja. Kun sellainen sattuu pienen maan suurelle yritykselle, kansantaloudelliset seuraukset ovat tuntuvat. Tilanne on tietysti toisenlainen, kun kyse on pienestä yrityksestä tai suuren maan suuresta yrityksestä.

Jos halutaan arvioida suomalaisten johtajien liikkeenjohdollista osaamista, on se syytä tehdä koko konsernin liiketoiminnan pohjalta eli sekä kotimaisen että ulkomailla tapahtuvan toiminnan osalta. Tämä on aikaisempaa tärkeämpää, koska kansainvälistyvät suomalaiset yritykset ovat pyrkineet siirtämään toimintojaan sellaisiin maihin, joissa kannattavuus on parempaa kuin Suomen maaperällä. Yritystoiminnan globalisoituminen on tarjonnut tähän uusia mahdollisuuksia ja Suomen kilpailukyvyyn heikkeneminen painetta.

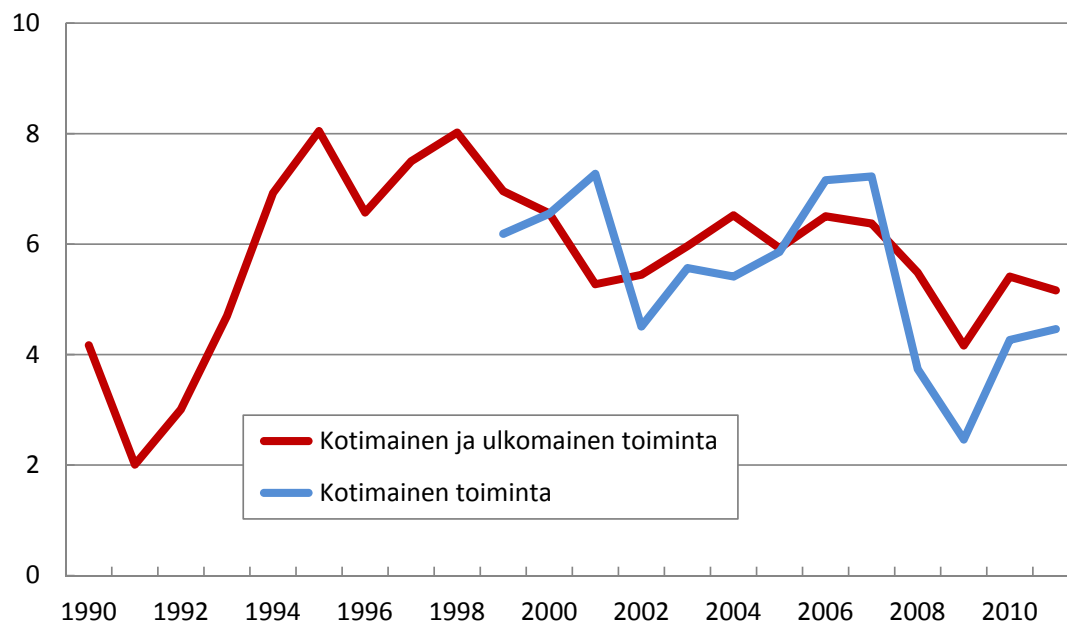
Kuvio 7 antaa vähintään viitteellistä tukea käsitykselle, että suomalaisessa omistuksessa olevat yritykset ovat menestyneet viime vuosina paremmin ulkomailla kuin Suomessa. Vuosina 1999–2007 konsernien liiketoiminta kokonaisuutena oli likimain yhtä kannattavaa kuin niiden kotimaan toiminta. Viime vuosina kotimaisen liiketoiminnan kannattavuus on sen sijaan painunut konsernien kannattavuuden alapuolelle. Tämä puhuu sen puolesta, että olosuhteet kannattavalle liiketoiminnalle ovat viime vuosina heikentyneet erityisesti Suomessa.

Kuvio 7 Suomalaisen yritystoiminnan kannattavuus

Kokonaispääoman tuotto-%



Kokonaistulos-%



Lähde: Talouselämä-lehden suuryritystietokanta ja Tilastokeskuksen tilinpäätöstilastoaineisto.

Toki näitä kannattavuusvertailuja on syytä tulkita varovasti. Esimerkiksi monikansallisten yritysten siirtohinnoittelu saattaa aiheuttaa harhaa. Toisaalta tulokset ovat linjassa reaalilla yksikkötyökustannuksilla saatujen vertailutulosten kanssa. Ei ole myöskään ilmeistä perustetta,

miksi siirtohinnoittelu tai verojen välttely olisi vaikuttanut Suomessa merkittävästi enemmän kuin esimerkiksi Ruotsissa.

Edellä esitetyt havainnot viittaavat siihen, että kilpailukyvyn nykyisiä ongelmia ei voida vyyryttää yksinomaan suomalaisten yritysjohtajien kontolle. Omistajilla on sekä valta että intressi etsiä osaavat johtajat ja kannustaa johtajia taloudellisesti menestykselliseen toimintaan. Johtajien suuri vaihtuvuus kertoo, että tuota valtaa on myös käytetty.

Liikkeenjohdollista osaamista voidaan toki yrittää parantaa ulkomaalaisia rekrytointeja lisäämällä ja suomalaisen liikkeenjohdon kannustimia ja koulutusta parantamalla. Rekrytoinnit ja kannustimien muutokset ovat epävarmoja ja ehkä myös kalliita keinoja. Koulutus on taas varmasti hidas tapa parantaa osaamista. Suomen lähivuosien kilpailukykyongelmia ei näin pystytä helpottamaan. Mutta miksi ulkomaalaiset yritykset eivät sijoita toimintonsa Suomeen kii-vaammin, jos Suomen kustannustaso on tuottavuuteen suhteutettuna kilpailukykyinen ja toiminta sen vuoksi taloudellisesti kannattavaa? Sen sijaan näyttää siltä, että liikkeenjohtajat ovat reagoineet kilpailukyvyn ongelmiin vähentämällä ja lopettamalla Suomessa heikosti kannattavia toimintoja.

6 Kilpailukyky, palkat ja luova tuho²

Kuvioiden 5 ja 6 reaalisiin yksikkötyökustannuksiin perustuva kilpailukykyymittaus paljasti, että Suomen teollisuuden kilpailukyky parani voimakkaasti vuosina 1995–2001. Samantyyppinen kehitys nähdään yksityisissä palveluissa ja koko yrityssectorilla. Tämä heijastelee paljolti sitä, että toimialojen kannattavuus parani. Se puolestaan johtuu siitä, että arvonlisäyksen hinnalla mitatut palkat kasvoivat toimialoilla hitaammin kuin työn tuottavuus.

Havaintoa on kiusaus tulkita siten, että palkansaajakorvaukset kasvoivat tuottavuuskasvuun nähden liian hitaasti. Tämä olisi johtanut siihen, että kilpailukyky olisi parantunut tasapainotilannetta paremmaksi. Tästä näkökulmasta katsottuna kilpailukyvyn heikkeneminen voidaan tulkita korjausliikkeeksi aikaisemmasta epätasapainotilanteesta.

Yritysaineistoihin perustuva tarkempi analyysi kuitenkin paljastaa, että tulkinta on harhaanjohtava (Maliranta, 2001; Kyyrä ja Maliranta, 2008; Maliranta, 2008; Böckerman ja Maliranta, 2012). Sektoritason kannattavuuden paraneminen johtui kokonaan *yritysrakenteiden muutok-sista*. ”Tyypillisen” yrityksen näkökulmasta palkansaajakorvaukset (arvonlisäyksen hinnoin) sen sijaan kasvoivat tasatahtia työn tuottavuuden kanssa 1990-luvulla, joten yritysten kannattavuus pysyi vakaana. Toimialojen kannattavuuden parantuminen johtui kokonaan siitä, että kaikkein kannattavimmat yritykset palkkasivat lisää väkeä ja kasvoivat. Luova tuho toimi terveellä tavalla.

Sektorien kannattavuuden nousu johtui siis siitä, että työvoima siirtyi tehottomista ja tappiolisista yrityksistä tehokkaisiin ja hyvin kannattaviin yrityksiin. Nokialla oli tässä merkittävä vaikutus. Toisaalta hyvin samantyyppinen kehitys havaitaan myös palvelusektorin toimialoilla – 1990-luvun loppupuoliskolla palvelualojen kannattavuus parani käytännössä kokonaan yritysrakenteiden muutoksen johdosta (Maliranta, 2008).

² Tämä luku pohjautuu osin Malirannan ja Rouvisen (2013) tekstiin.

Merkittävä käänne ajoittuu 2000-luvun alkuun. Toimialojen kannattavuutta kohentanut yrittäjäyritysrakenteiden muutos lakkasi ja palveluissa sen vaikutus kääntyi jopa negatiiviseksi. Teollisuusyrityksissä kannattavuus alkoi heiketä tasaisesti 2000-luvun aikana. Tyypillisen teollisuusyrityksen näkökulmasta keskipalkat kasvoivat nopeammin kuin palkanmaksuvara. Palvelualalla kehitys oli tyypillisen yrityksen näkökulmasta parempi.

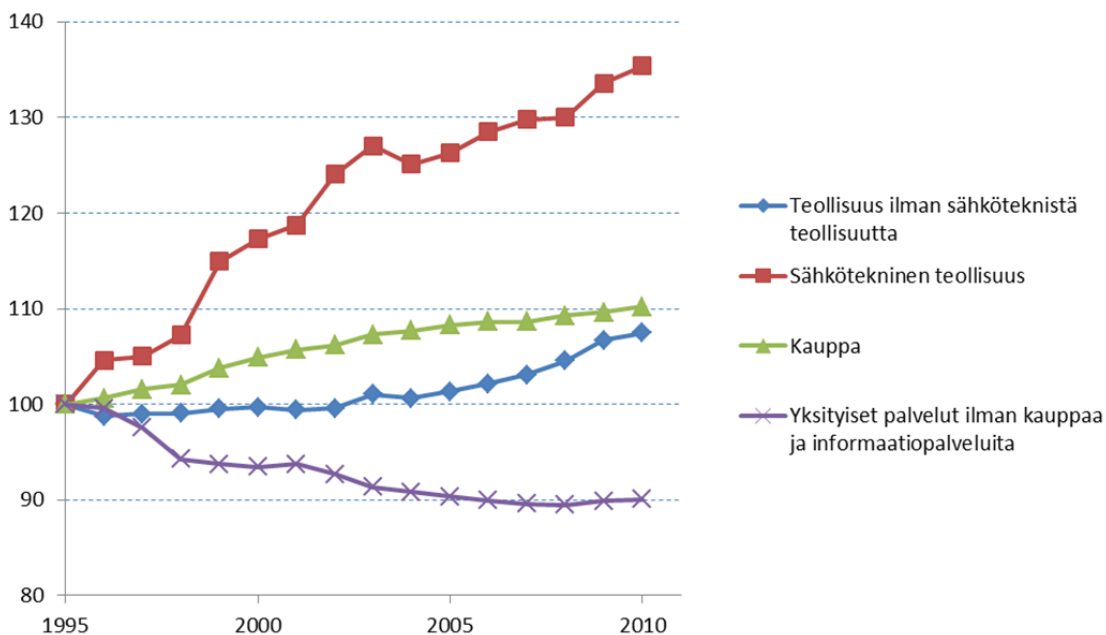
Kannattavuuden ja sitä kautta myös edellä havaittu suhteellisen kilpailukyvyn heikkeneminen 2000-luvulla johtuu kahdesta tekijästä. Ensiksi, toimialojen kannattavuutta (ja tuottavuutta) vahvistava yrittäjäyritysrakenteiden muutos on hiipunut (ja kääntyi jopa negatiiviseksi palvelualalla). Toiseksi, varsinkin teollisuusyrityksien sisällä keskipalkat ovat tyypillisesti kohonneet nopeammin kuin palkanmaksuvara, eli tyypillisen teollisuusyrityksen näkökulmasta kannattavuus on heikentynyt.

Suomen yritysten työn tulo-osuus (ja suhteellinen reaalin yksikkötyökustannus) näyttäisi siis olevan tasapainotaso korkeammalla tasolla, joten jonkinlaista korjausliikettä on odotettavissa ainakin teollisuudessa, mutta ehkä jossain määrin myös palveluissa.

Toimialojen kannattavuustason korjaantuminen voi tapahtua kahdella tavalla. Ensiksi, yritysten kannattavuus parantuu, jos palkat yleisesti kohoavat hitaammin kuin palkanmaksuvara.

Toiseksi, korjaantuminen voi tapahtua myös yrittäjäyritysrakenteiden muutoksen kautta. Positiivinen vaihtoehto olisi se, että Suomeen syntyy suuri määrä kannattavia yrityksiä, joihin työvoima siirtyy tehottomista ja heikosti kannattavista yrityksistä. Tämä muistuttaa sekä 1980-luvun puolivälin että 1990-luvun puolivälin jälkeisiä aikoja. Huonompi vaihtoehto olisi se, että

Kuvio 8 Luovan tuhon kumulatiivinen vaikutus toimialojen työn tuottavuuden kasvuun (1995=100)



Lähde: Laskelmat yritysten tilinpäätösaineistojen avulla.

tehottomat yritykset lopettaisivat toimintansa (tai siirtäisivät ulkomailla) ja niiden työvoimaa jäisi suurissa määrin työttömiksi tai poistuisi työmarkkinoilta ennenaikaisesti eläkkeelle. Lähin vastine tälle tulemalle löytyy 1990-luvun alusta.

Tuoreet yritysaineistoilla tehdyt laskelmat tuottavuuskasvun luovasta tuhosta tarjoavat lisää valaistusta viime vuosien kehitykseen. Tulokset viittaavat siihen, että teollisuudessa (pl. sähkötekninen teollisuus) työpaikkojen vähennykset ovat vuoden 2005 jälkeen keskittyneet aikaisempaa voimakkaammin heikosti tuottaviin yrityksiin. Kehitystä on havainnollistettu kuviossa 8. Se kertoo, kuinka paljon luova tuho on kumulatiivisesti nostanut toimialan tuottavuutta vuoden 1995 jälkeen. Luova tuho johtuu yritysten poistumisesta, uusien yritysten markkinoille tulosta ja markkinaosuuksien siirtymistä jatkavien yritysten välillä (ks. esim. Böckerman ja Maliranta, 2012; Hyytinen ja Maliranta, 2013).

Kuviosta nähdään myös, että tuottavuutta vahvistava yritysrakenteiden muutos on ollut perinteisesti erittäin merkittävää sähköteknisessä teollisuudessa. Kaupan alalla luovaa tuhoa esiintyi 2000-luvun vaihteessa. Sen sijaan muissa yksityisissä palveluissa (pl. kauppa ja informaatioala) yritysrakenteiden muutos on yleensä ollut jopa negatiivista, mutta ei enää viime vuosina. Kaupan alalla luovaa tuhoa on esiintynyt. Se voisi osaltaan selittää sen kansainvälisesti vertaillen korkean tuottavuustason (ks. Inklaar ja Timmer, 2008; Maliranta, Määttänen ja Vihriälä, 2013). Jää nähtäväksi, onko luovaa tuhoa tulossa myös muihin yksityisiin palveluihin.

Ongelma ei siis näytä olevan luovan tuhon puute sähköteknisessä teollisuudessa tai muussa teollisuudessa. Näyttää myös siltä, että työpaikkojen tuhoutuminen on viime aikoina kohdistunut heikommin tuottaviin yrityksiin. Huoli koskee enemmän sitä, luodaanko maahamme riittävän paljon ja riittävän hyviä uusia työpaikkoja. Tämän vuoksi tarvitaan riittävän kilpailukykyisiä yrityksiä.

Kilpailukyky ja kannattavuus vaihtelevat merkittävästi toimialojen ja yritysten välillä. Erot voivat johtua esimerkiksi siitä, että jollakin toimialalla tai jossakin yrityksessä työpanoksen kyky tuottaa lisäarvoa työnantajalle on heikentynyt. Yksinkertaisessa tilanteessa, jossa työntekijöiden osaaminen ei ole toimiala- tai yritysکوhtaista, työntekijät voivat siirtyä toisille toimialoille tai toisiin yrityksiin entisellä palkkatasolla. Silloin työmarkkinoilla toteutuu niin sanottu yhden hinnan periaate, eikä toimialoittain tai yritysittain vaihteleviin palkanmuutoksiin ole tarvetta. Mutta jos osaaminen on erikoistunutta, sopeutuminen on hitaampaa. Työntekijät eivät löydä uusia töitä aikaisemmalla palkkatasolla. Tällöin kannattavuuden mukaan eriytyvä palkkakehitys tuo lievitystä muuten kivuliaaseen rakennemuutokseen.

7 Johtopäätöksiä

Mielestämme kilpailukykyindikaattorit osoittavat, että Suomella on lyhyen aikajänteen kilpailukykyongelma. Sitä voi parhaiten luonnehtia Suomessa harjoitettavan tuotannon kannattavuusongelmaksi. Kilpailijamaita nopeampi palkkakustannusten kohoaminen on yksi tekijä. Mutta on myös muita tekijöitä. Vaihtosuhteemme on jatkuvasti heikentynyt viennin epäedullisen rakenteen vuoksi. Kilpailukykyongelmaa ovat viime vuosina kärjistäneet ICT-klusterin vaikeudet. Niiden seurauksena Suomesta on kadonnut suuri määrä korkean tuottavuuden tuotantoa.

Vaikka kilpailukyvyyn ongelmien taustalla on useita tekijöitä, suhteellisten yksikkötyökustannusten alentuminen on välttämätön osa ratkaisua. Se tarkoittaa sitä, että kustannusten on kasvettava kilpailijamaita hitaammin lähivuosina. Tämä parantaa tuotannon suhteellista kannattavuutta Suomessa. Hyvää kannattavuutta tarvitaan menetetyn tuotannon korvaamiseen. Se edellyttää investointeja aineelliseen ja aineettomaan pääomaan. Vain tätä kautta voi syntyä myös tuottavia uusia työpaikkoja.

Huono kilpailukyky johtaa sekä heikkenevään ulkoiseen tasapainoon että heikkoon työllisyyskehitykseen. Pitkittyvä työttömyys rapauttaa osaamista ja ohjaa työikäistä väestöä työvoiman ulkopuolelle. Tuotannollisten investointien vähäisyys hidastaa uuden teknologian käyttöönottoa ja siten tuottavuuskehitystä. Valtion velkaantuminen nakertaa puolestaan investointeja infrastruktuuriin. Heikko kustannuskilpailukyky alkaa siis lopulta heikentää myös rakenteellista kilpailukykyä; akuutti kilpailukykyongelma uhkaa muuttua krooniseksi ongelmaksi.

Kustannuskilpailukyvyyn kohentamisen ohella yritykset tarvitsevat muitakin kannusteita laajentaa tuotantoa ja mieluummin korkean arvonlisäyksen tuotantoa Suomessa. Mielestämme perusedellytykset tähän ovat hyvät, kuten niin monet pitkän ajan rakenteellista kilpailukykyä kuvaavat indikaattorit kertovat. Näistä edellytyksistä on syytä pitää hyvä huoli. Pitkän aikavälin tuottavuuskasvulle ja hyvinvoinnin kehittymiselle tärkeä luova tuho ei ole onneksi lakanut. Ongelma on se, että tuhon vastapainona ei tällä hetkellä ole riittävästi uuden syntymistä.

Yhteisöveron alentaminen on hyvä toimenpide kannustaa investointeja Suomessa ja Suomeen. Tätä samaa tarkoituksena palvelee myös tehottomien yritystukien karsiminen ja näin vapautuvien voimavarojen ohjaaminen yritystoiminnan yleisten edellytysten vahvistamiseen. Elinkeinorakenteen järkevää monipuolistumista voidaan luultavasti parhaiten tukea kehittämällä yritystoiminnan yleisiä edellytyksiä sen sijaan, että tuettaisiin valikoituja toimialoja tai yrityksiä. Talouden pieni koko on monipuolistumisen suhteen hankala haaste. Erikoistumisen etu ja tuottavuudelle ei voi väheksyä, eikä monipuolisuutta tule tavoitella hinnalla millä hyvänsä. Tämän vuoksi pienelle kansantaloudelle hyvä sopeutumiskyky on tärkeä kilpailuetu sekä voimavarojen liikkuvuuden että kustannustason osalta. Tarvitaan myös kilpailun edistämistä. Kilpailu lisää tehokkuutta ja siten menestymismahdollisuuksia pitkällä aikavälillä. Kilpailu pitää myös huolen siitä, että kustannusmalti ei johda yritysten kannattavuuden ylilyöntiin.

Johtamisen ja liiketoimintaosaamisen parantaminen mahdollisuuksien mukaan auttaisi epäilemättä Suomea menestymään paremmin. Tällä saralla tuskin kuitenkaan on saatavissa nopeita tuloksia. Nopeimmin muutosta yritysjohtoon voisi periaatteessa saada aikaan ulkomaalaisten yritysjohtajien pontevampi houkuttelu ja olemassa olevan johdon kannustimien parantaminen. Mutta kuinka paljon tästä olisi apua, on avoin kysymys. Uuden yritysjohtajapolven kasvattaminen sen sijaan vie vuosia ja ehkä vuosikymmeniä. Tällaisessa koulutusponnistuksessa maamme kauppakorkeakoulut ovat avainasemassa.

Lähteet

- Bems, R. ja Johnson, R. C. (2012). Value-added Exchange Rates. NBER, Working Paper No. 18498.
- Boltho, A. (1996). *The Assessment: International Competitiveness*. *Oxford Review of Economic Policy*, 12(3).
- Böckerman, P. ja Maliranta, M. (2007). *The Micro-Level Dynamics of Regional Productivity Growth: The Source of Divergence in Finland*. *Regional Science and Urban Economics*, 37(2), 165–182.
- Böckerman, P. ja Maliranta, M. (2012). *Globalization, creative destruction, and labour share change: evidence on the determinants and mechanisms from longitudinal plant-level data*. *Oxford Economic Papers*, 64(2), 259–280.
- De Grauwe, P. (2011). The Governance of a Fragile Eurozone. CEPS, Working Document No. 346.
- Haaparanta, P. (2013). Suomen kilpailukykyongelma johtuu yritysjohdon heikosta liiketoimintaosaamisesta. *Talous ja yhteiskunta* 1/2013.
- Hyytinen, A. ja Maliranta, M. (2013). *Firm Lifecycles and Evolution of Industry Productivity*. *Research Policy*, in press.
- Inklaar, R. ja Timmer, M. (2008). GGDC Productivity Level Database: International Comparison of Output, Inputs and Productivity at the Industry Level. EU KLEMS, Working Paper No. 40.
- Kajanoja, L. (2012). *Suomen kilpailukyky ja sen mittaaminen*. *Euro & Talous*, 20(5), 85–95.
- Konjunkturitutet (2012). *Konjunkturläget, December 2012*.
- Krugman, P. (1994). *Competitiveness: A Dangerous Obsession*. *Foreign Affairs*, 73(2), 28–44.
- Kyyrä, T. ja Maliranta, M. (2008). *The micro-level dynamics of declining labour share: Lessons from the Finnish great leap*. *Industrial and Corporate Change*, 17(6), 1147–1172.
- Maliranta, M. (2001). *Funktionaalisen tulonjaon muutos toimipaikkatasolla*. *Kansantaloudellinen aikakauskirja*, 97(3), 398–407.
- Maliranta, M. (2008). Kilpailun kehitys ja kannattavuuden mikrodynamiikka Suomen yrityssektorilla. ETLA, Keskusteluaiheita No. 1150.
- Maliranta, M., Määttä, N. ja Vihriälä, V. (2012). Are the Nordic countries really less innovative than the US? (Vol. 19.12.2012): VOX column, 19.12.2012.
- Maliranta, M., Määttä, N. ja Vihriälä, V. (2013). *Ovatko Pohjoismaat hyvien aikojen vapaamatkustajia?* *Kansantaloudellinen aikakauskirja*, 109(1), 71–84.
- Maliranta, M. ja Rouvinen, P. (2013). *Huoli kilpailukyvästä on aiheellinen*. Teoksessa ETLA (toim.), *Muistioita hallitukselle. Talouspolitiikan linjaus keväällä 2013*, s. 16–25.
- Maliranta, M., Rouvinen, P. ja Ylä-Anttila, P. (2010). *Finland's path to global productivity frontiers through creative destruction*. *International Productivity Monitor*, 20, 68–84.
- Mankinen, R., Nikula, N. ja Rantala, O. (2012). Kustannuskilpailukykyyn mittausten uudistaminen. Valtioneuvoston kanslia, Valtioneuvoston kanslian raporttisarja No. 3/2012.
- Sacks, D. W., Stevenson, B. ja Wolfers, J. (2010). Subjective Well-being, Income, Economic Development and Growth. CEPR, Discussion Paper No. 8048.
- Stevenson, B. ja Wolfers, J. (2008). *Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox*. *Brookings Papers on Economic Activity*(1), 1–87.
- Vihriälä, V. (2012). Kilpailukykyyn ongelmat ovat todellisia. *Helsingin Sanomat*, vieraskynä, 28.12.2012.

Aikaisemmin ilmestynyt ETLA Raportit-sarjassa (ennen ETLA Keskusteluaiheita)
Previously published in the ETLA Reports series (formerly ETLA Discussion Papers)

- No 1287 *Matias Kalm – Timo Seppälä, Palaako tuotanto Aasiasta Suomeen? Case Polkupyörä. 19.9.2012. 24 s.*
- No 1288 *Timo Seppälä – Martin Kenney, Competitive Dynamics, IP Litigation and Acquisitions. The Struggle for Positional Advantage in the Emerging Mobile Internet. 4.10.2012. 30 p.*
- No 1 *Nuutti Nikula – Markku Kotilainen, Determinants for Foreign Direct Investment in the Baltic Sea Region. 6.11.2012. 30 p.*
- No 2 *Olavi Rantala, EU:n ilmastopoliitiikan talousvaikutukset vuoteen 2020. 26.11.2012. 44 s.*
- No 3 *Jukka Lassila – Tarmo Valkonen, Julkisen talouden rahoituksellinen kestävyys. 21.1.2013. 26 s.*
- No 4 *Jukka Lassila – Niku Määttänen – Tarmo Valkonen, Kuntaeläkkeiden rahoitus ja kunnalliset palvelut. 30.1.2013. 30 s.*
- No 5 *Niku Määttänen – Tarmo Valkonen, Asunnot eläkkeiksi? 18.2.2013. 26 s.*
- No 6 *Ville Kaitila – John McQuinn – Iulia Siedschlag – Xiaoheng Zhang, International Investment and Firm Performance: Empirical Evidence from Small Open Economies. 1.3.2013. 40 p.*
- No 7 *Paavo Suni – Vesa Vihriälä, Euro – How Big a Difference: Finland and Sweden in Search of Macro Stability. 4.3.2013. 14 p.*
- No 8 *Ville Kaitila – Markku Kotilainen, EU:n ja Yhdysvaltojen mahdollisen kauppaja- ja investointikumppanuussopimuksen vaikutuksia suomalaiselle elinkeinoelämälle ja yhteiskunnalle. 5.3.2013. 57 s.*

Sarjan julkaisut ovat raportteja tutkimustuloksista ja väliraportteja tekeillä olevista tutkimuksista.

Julkaisut ovat ladattavissa pdf-muodossa osoitteessa: www.etla.fi » julkaisut » raportit

Papers in this series are reports on research results and on studies in progress.

Publications in pdf can be downloaded at www.etla.fi » publications » reports

ETLA

Elinkeinoelämän tutkimuslaitos
The Research Institute of the Finnish Economy
Lönnrotinkatu 4 B
00120 Helsinki

Puh. 09-609 900
Fax 09-601 753
www.etla.fi
etunimi.sukunimi@etla.fi

ISSN-L 2323-2447, ISSN 2323-2447, ISSN 2323-2455 (Pdf)