

Kuinka huono Suomen hintakilpailukyky oikein on?

Suomalaisessa kilpailukykykeskustelussa esitetyt arviot Suomen 10–30 prosentin suuruisesta hintakilpailukykykuilusta Ruotsiin ja Saksaan verrattuna ovat huonosti perusteltuja. Niitä on puolustettu käyttämällä mittareita, joiden avulla ei voida sanoa hintakilpailukyyn tasosta yhtään mitään. Sen sijaan ne voivat sopia hintakilpailukyyn muutosten tarkasteluun. Käytettäessä hintakilpailukyyn tasoa kuvaavia mittareita Suomen nykyistä hintakilpailukykyä ei voida luonnehtia huonoksi, vaikka se onkin heikentynyt vuoden 2000 jälkeen. Siksi vaatimukset vuosikausia jatkuvista ”äärimallillisista” palkkaratkaisuista ovat perusteettomia.

”Me olemme kilpailukyvyssä 10–15 prosenttia Ruotsia ja Saksa jäljessä. Avainkysymys on, millä keinoin kilpailukykyä kurotaan umpeen. Tähän pitäisi löytyä laaja yhteiskunnallinen sopimus.” Näin luonnehti keskustapuolueen puheenjohtaja Juha Sipilä Suomen hintakilpailukykyä Kauppalehdelle ennen eduskuntavaaleja (10.4.2015) antamassaan haastattelussa. Viimeaikaisessa talouspoliittisessa keskustelussa hintakilpailukyyn parantamista onkin pidetty ehkä tärkeimpänä keinona vapauttaa Suomi talousahdingostaan. Siitä on tulossa myös pääministeri Sipilän johtaman hallituksen keskeinen tavoite.

Keskustelussa Suomen hintakilpailukykyä on useimmiten verrattu Ruotsiin ja Saksaan. Arviot Suomen hintakilpailukykykuilusta näihin maihin verrattuna ovat vaihdelleet kymmenestä kolmeen kymmeneen prosenttiin. Näin suureksi luonnehdittua kilpailukykykuilua ei tietenkään voi kuroa umpeen hetkessä. Elinkeinoelämän keskusliitto (EK) onkin suosittelut ”äärimallillisiin” palkkarotuksiin perustuvien palkkaratkaisujen tekemistä vuosikausien, esimerkiksi kymmenen vuoden, ajan.

Koska hintakilpailukyyn parantamisesta on tulossa aivan keskeinen talous-

ja palkkapolitiittinen tavoite, hintakilpailukykykuilun suuruutta koskevat arviot ovat lähitulevaisuudessa poikkeuksellisen tärkeitä päätöksenteon apuvälineitä. Siksi olisi hyvä, että arviot perustuisivat mahdollisimman perusteelliseen olemassa olevan tiedon analysoimiseen.

Onko Suomen hintakilpailukyky jäänyt 10–30 prosenttia jälkeen Ruotsista ja Saksasta?

Tässä kirjoituksessa tarkastelen muun muassa, kuinka hyvin perusteltu on arvio Suomen 10–30 prosentin suuruisesta hintakilpailukykykuilusta Ruotsiin ja Saksaan verrattuna. Väitän, että suomalaisessa kilpailukykykeskustelussa arviota 10–30 prosentin suuruisesta hintakilpailukykykuilusta perustellaan yllättävän usein käyttämällä mittareita, joiden avulla ei voi sanoa oikeastaan mitään hintakilpailukyyn tasosta esimerkiksi Ruotsiin tai Saksaan verrattuna. Parhaassa tapauksessa ne voivat olla hyödyllisiä arvioitaessa, kuinka paljon Suomen hintakilpailukyky on muuttunut Ruotsiin ja Saksaan verrattuna.

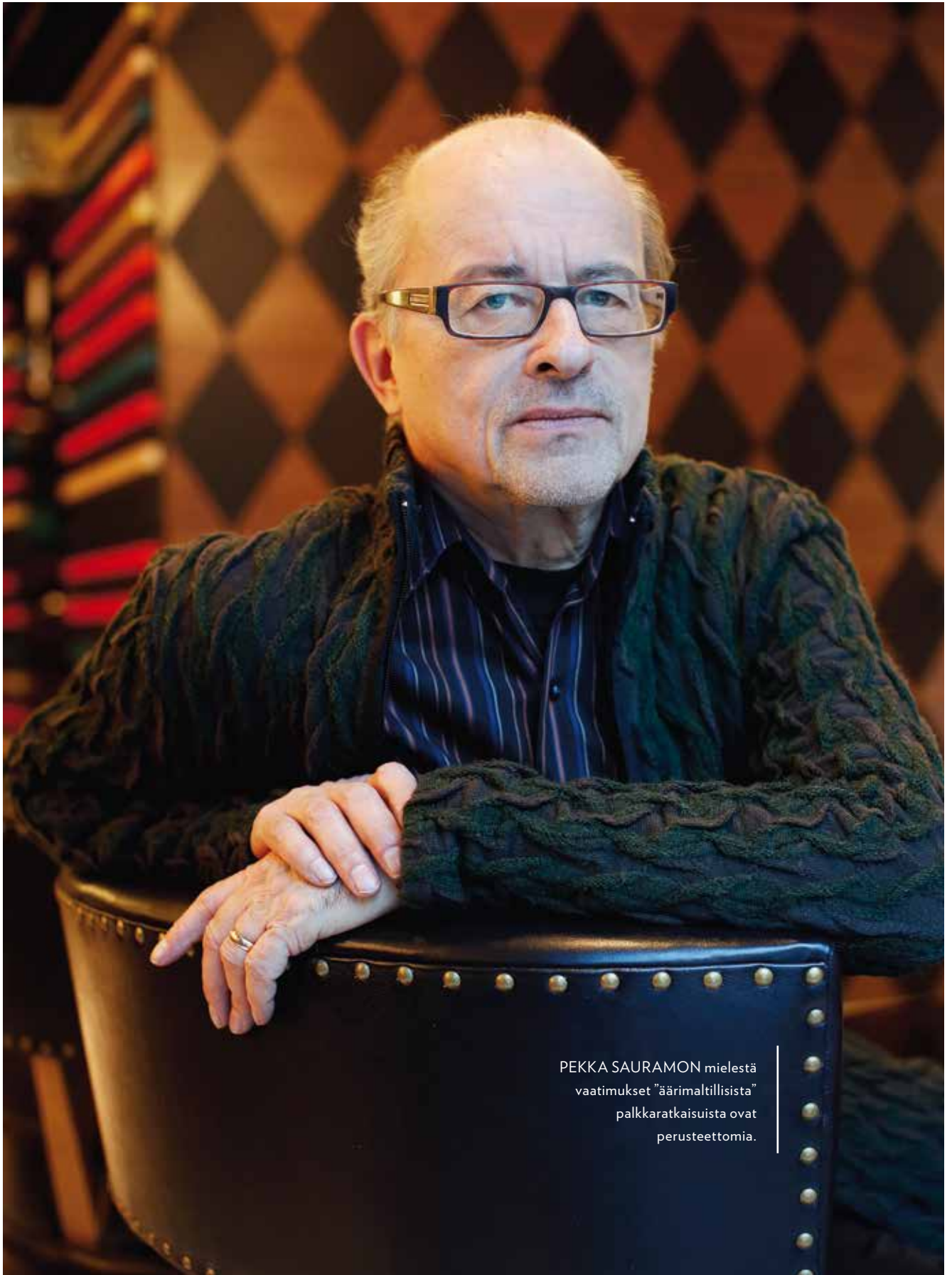
Eron tekeminen hintakilpailukyyn tason ja muutoksen välillä onkin erittäin

tärkeää. Voihan suomalaisyritysten keskimääräinen hintakilpailukyky heikentyy jollakin Suomen viennin kannalta tärkeällä toimialalla vaikka kymmenen prosenttia ja siitä huolimatta yritysten keskimääräinen hintakilpailukyky voi edelleen olla kilpailijoita parempi.

Kilpailukykykeskustelun kommentoimisen ohella esittelen tässä kirjoituksessa tietoja hinta- ja kustannuskilpailukyyn tasosta neljällä Suomen viennin kannalta tärkeällä toimialalla. Tarkastelujen perusviesti on se, että arvio 10–30 prosentin tasoerosta antaa liian synkän kuvan kilpailukykytasosta.

Kilpailukyyn heikkoutta korostavat unohtavat, että Suomessa hintakilpailukyky parantui oleellisesti 1990-luvulla ja erityisesti lamavuosina. Hyvää kilpailukyyn tasoa ovat pitäneet yllä muun muassa palkkaratkaisut, joita voi suomalaisen tulopolitiikan historiaan suhteutettuna pitää maltillisina. Vaikka hintakilpailukyky on saattanut heikentyä 2000-luvulla joillakin toimialoilla, sen taso on saattanut pysyä hyvänä.

Vaikka Suomen hintakilpailukyky onkin heikentynyt, se saattaa edelleen olla hyvä.



PEKKA SAURAMON mielestä
vaatimukset "äärimaltaisista"
palkkaratkaisuista ovat
perusteettomia.

MITEN KILPAILUKYKYKUILUN SUURUUTTA ON PERUSTELTU?

Tavanomaisia hinta- ja kustannuskilpailukykykymittareita käytettäessä johtopäätökseksi voidaan saada, että hinta- ja kustannuskilpailukyky on Suomessa heikentynyt selvästi runsaan kymmenen vuoden aikana. Ajanjakson 2000–2013 osalta kehitystä havainnollistaa kuvio 1, joka kuvaa nimellisten yksikkötyökustannusten eli työn tuottavuudella korjattujen työvoimakustannusten kehitystä koko kansantaloudessa.¹ Suomalaisessa keskustelussa kuvion eri versiot ovat ehkä yleisimmin käytettyjä.

Esimerkiksi **BORG JA VARTIAINEN** (2015) esittävät ”Strategia Suomelle”-raportissaan **OECD:n** (2014, 10) Suomi-raportissa olleen vastaavanlaisen kuvion. He tulkitsevat sitä seuraavasti: ”OECD:n mukaan Suomen kustannustaso on noin 25 prosenttiyksikköä korkeampi kuin Saksan ja vähän yli 10 prosenttiyksikköä korkeampi kuin Ruotsin, jos lähtökohdaksi otetaan vuoden 2000 tilanne. ...On tietenkin aina jossain määrin mielivaltaista verrata eri maiden kustannustasoja ja vertailuvuoden valinta vaikuttaa kustannustason epäsuhdan arviointiin. Mielestämme on kuitenkin selvää, että kilpailukyky on heikentynyt voimakkaasti vuodesta 2007 lähtien, ja että kustannustason kaula muihin maihin nähden on nyt huomattava” (s. 18).

Kuviossa 1 kilpailukyvyyn kehitystä kuvataan indeksipistelukujen avulla siten, että kunkin maan tilaa vuonna 2000 kuvataan luvulla 100. Kuviosta voidaan nähdä, että yksikkötyökustannukset nousivat Suomen koko kansantaloudessa ajanjaksolla 2000–2013 yli 30 prosenttia mutta Saksassa selvästi vähemmän. Voisiko sitten sanoa, että vuonna 2013 yksikkötyökustannusten taso Suomessa oli Saksan tasoa korkeampi ja että kustannustason kaula Saksaan verrattuna on huomattava?

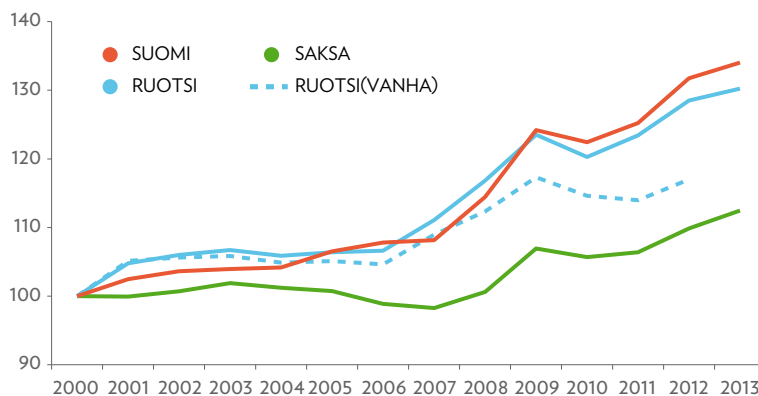
Kuvio 1 ei osoita, että yksikkötyökustannukset olisivat olleet vuonna 2013 Suomessa korkeammat kuin Saksassa tai Ruotsissa.

Ei voida. Kuviossa maat asetettiin samalle lähtöviivalle, mutta se ei tarkoita, että lähtötilanteessa yksikkötyökustannusten tasot vertailumaissa olisivat olleet yhtä suuret. Hyväntahtoinen tulkinta Borgin ja Vartiaisen tekstistä on se, että he huomauttavat lukijalle indeksipistelukujen tulkintaan ja vertailuvuoden valintaan liittyvistä ongelmista. Toisaalta he kuitenkin suosittelivat Suomelle strategiaa, jonka yhden osan muodostaisi hintakilpailukyvyyn kohentaminen 10–20 prosentilla. Heidän mukaansa

se edellyttäisi sitä, että palkat Suomen vientiteollisuudessa nousisivat vähemmän kuin Ruotsissa ja Saksassa vähintään kymmenen vuoden ajan.

Vertailuvuoden valinnan vaikutuksesta kilpailukykytarkasteluihin antaa esimerkin kuvio 2. Siinä yksikkötyökustannusten kehitystä Suomessa ja Ruotsissa kuvataan ajanjaksolla 1990–2013, eli maat pannaan samalle lähtöviivalle vuonna 1990. Kuviosta nähdään, että ajanjaksolla 1990–2013 yksikkötyökustannukset nousivat Suomessa vähemmän

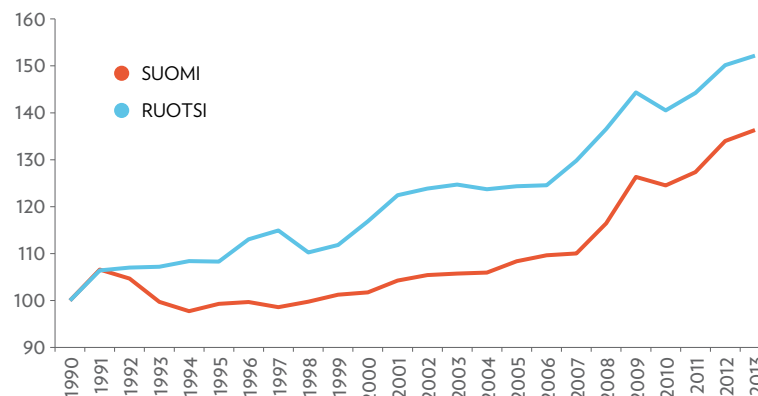
Kuvio 1. Yksikkötyökustannukset Suomessa, Ruotsissa ja Saksassa 2000–2013 (koko kansantalous, 2000=100).



Lähde: Euroopan komissio, AMECO-tietokanta.

Huomautus: Luvut perustuvat omassa valuutassa esitettyyn kehitykseen, eli niissä ei ole otettu huomioon kruunun ja euron välisen valuuttakurssin muutoksia.

Kuvio 2. Yksikkötyökustannukset Suomessa ja Ruotsissa 1990–2013 (koko kansantalous, 1990=100).



Lähde: Euroopan komissio, AMECO-tietokanta.

Huomautus: Luvut perustuvat omassa valuutassa esitettyyn kehitykseen.

KILPAILUKYKYKÄSITTEITÄ

Merkitsemme P = hintataso (tuotteen – tai tuotejoukon, jolloin kyseessä on hintaindeksi) ilmaistuna kotimaanvaluutassa, W = työvoimakustannus (palkat ja sivukulut) työpanosyksikköä (esim. työtuntia) kohti ilmaistuna kotimaanvaluutassa, L = työpanos (esim. työtuntien määrä), Y = tuotannon määrä ja E = valuuttakurssi (euroja yhtä kruunua tai jotain muuta kilpailijamaan valuuttaa kohti). Valuuttakurssilla voidaan ”kääntää” ulkomaanvaluutassa ilmaistu hinta- tai palkkataso kotimaanvaluuttamääräiseksi. Tähti * muuttujassa viittaa ”ulkomaihin”.

Reaalinen valuuttakurssi $R = EP^*/P$ on yksi mahdollinen hintakilpailukyyn mittari; se paranee (R nousee), jos kotimaiset tuotteet halpenevat suhteessa ulkomaisiin tuotteisiin. Tässä mittarissa voidaan hintataso rajata esimerkiksi kulutushyödykkeisiin tai kansainvälisesti kaupattaviin hyödykkeisiin. Ongelmana on, että ensin mainituista vain osa on alttiita kansainväliselle kilpailulle, kun taas jälkimmäisistä ei ole saatavilla hyvin osuvia tilastotietoja. Jos tässä mittarissa huomioidaan useita kilpailijamaita, on niiden hintatasoista ja valuuttakurssista muodostettava indeksit, jolloin puhutaan *efektiivisestä* reaalisesta valuuttakurssista.

Yleensä kuitenkin tarkastellaan kustannuskilpailukykyä – jota silti usein kutsutaan hintakilpailukyvyksi - ja keskitytään työvoimakustannuksiin ”unohtaen” muut kustannukset (rahoitus-, energia-, raaka-aine- ym. kulut). Vertailemalla pelkkiä palkkoja tai työvoimakustannuksia samassa valuutassa (W ja EW^*) ei voida vielä sanoa mitään kustannuskilpailukyvyistä, koska yritysten kustannuksiin vaikuttaa myös työn tuottavuus. Se huomioidaan *yksikkötyökustannuksissa* eli työvoimakustannuksissa tuoteyksikköä kohti. Kustannuskilpailukyyn mittarina käytetäänkin useimmiten (bilateraalaisia tai efektiivisiä) *nimellisiä suhteellisia yksikkötyökustannuksia*² $ULC = (EW^*L^*/Y^*)/WL/Y = (EW^*/q^*)/Wq$, missä $q = Y/L =$ työn tuottavuus (tuotannon määrä työpanosyksikköä kohti). Sen mukaan kustannuskilpailukyky paranee, jos kotimaanvaluutta heikkenee (devalvoituu) tai kotimainen palkkataso nousee hitaammin kuin kilpailijamaissa tai kotimainen työn tuottavuus kohoaa nopeammin kuin kilpailijamaissa. Yhteys keskusteluun palkkamaltista ja työn tuottavuudesta on ilmeinen.

Nimelliset yksikkötyökustannukset eivät kuitenkaan ota huomioon tuotteiden hintoja. *Reaalisissa suhteellisissa yksikkötyökustannuksissa* $RULC = (EW^*L^*/P^*Y^*)/WL/PY = (EW^*/P^*q^*)/(W/Pq)$ työvoimakustannukset on suhteutettu tuotannon arvoon eli arvonlisaan PY . Siitäkin voidaan muodostaa efektiivisiä versioita. Tästä mittarista nähdään heti, että kustannuskilpailukyky paranee, jos kotimaiset reaali-palkat W/P nousevat hitaammin kuin ulkomaiset reaali-palkat EW^*/P^* . Siitä nähdään myös, että kustannuskilpailukyky paranee, jos työtulojen WL osuus kansantulokasta tai toimialan arvonlisäyksestä PY alenee verrattuna kilpailijamaihin. Yhteys *funktionaaliseen tulojakoon* on ilmeinen.

Reaalisia yksikkötyökustannuksia ei pidä sekoittaa *reaaliseen kilpailukykyyn*, jota voidaan käyttää yleisnimekkeenä ”ei-hintamaisille” kilpailukykytekijöille kuten tuotteiden laadulle, markkinointikyvyille yms.

kuin Ruotsissa. Kuvia 1 ja 2 vertaamalla nähdään, että tarkasteluajanjakson valinta voi vaikuttaa ratkaisevasti siihen, minkälaiseksi hintakilpailukyyn kehitys arvioidaan.

Arvioon voivat vaikuttaa muutkin seikat, esimerkiksi lukujen päivittyminen tai tilastointiperusteiden muuttuminen.

Tuoreimpien tietojen perusteella kehitysero Suomen ja Ruotsin välillä ei ole niin suuri kuin vielä jonkin aikaa sitten arvioitiin. Uusien tietojen perusteella yksikkötyökustannukset nousivat Suomessa ajanjaksolla 2000–2013 ainoastaan kolme prosenttiyksikköä enemmän kuin Ruotsissa (kuvio 1).

TEOLLISUUDESSA SUOMEN YKSIKKÖTYÖKUSTANNUKSET OVAT RUOTSIN TASOLLA JA SAKSAA MATALAMMAT

Edellä esitetyt luvut koskevat koko kansantaloutta. Vientimenestyksen kannalta oleellisin tekijä ovat kuitenkin kustannusten taso ja niiden muutokset vientiteollisuudessa. (Palveluviennin merkitys koko viennistä on nykyään kuitenkin aiempaa suurempi. Osa siitä on suoraan kytköksissä teollisuustuotteiden vientiin.) Jos esimerkiksi yllä esitetyjä Suomi-Saksa-vertailuja tehdään perustamalla arviot tehdasteollisuudesta saataviin lukuihin, vertailuasetelma muuttuu huomattavasti.³ Koko kansantaloutta tarkasteltaessa yksikkötyökustannusten nousua pienentää Saksan osalta palvelusektori. Siitä on Saksassa kehittynyt 2000-luvulla matalapalkka-ala, jossa sekä palkkataso että palkkojen muutokset ovat olleet pienempiä kuin tehdasteollisuudessa.

On harhaanjohtavaa käyttää pelkkiä työvoimakustannuksia kilpailukyyn mittareina.

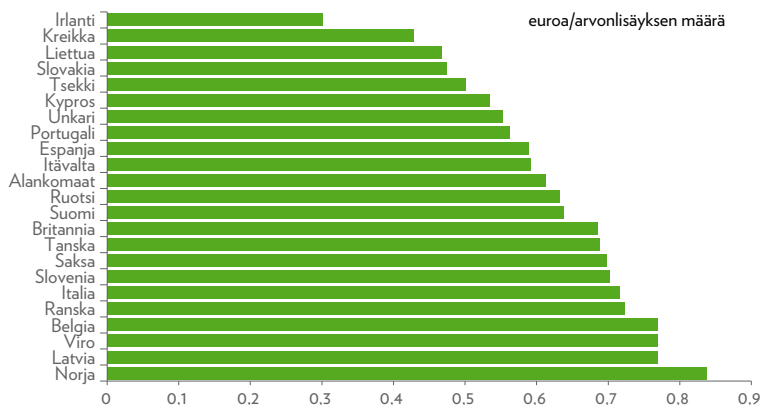
Tuoreimpien tietojen perusteella työvoimakustannukset teollisuudessa ovat Suomessa matalammat kuin Ruotsissa ja Saksassa. Työtunnin kustannus (välilliset työvoimakustannukset eli työnantajan sosiaalivakuutusmaksut mukaan lukien) oli Suomessa viime vuonna 35,9 euroa, Ruotsissa 41,8 euroa ja Saksassa 37,1 euroa (EUROSTAT 2015).

Hintakilpailukykytarkasteluissa rajoittuminen työtunneista koituvien kustannusten vertaamiseen voi kuitenkin olla harhaanjohtavaa, koska tuottavuuserojen takia eri maissa yhden työtunnin aikana voidaan saada aikaan eri määrä erihintaisia tavaroita ja siten myös tuloja. Siksi työvoimakustannukset usein korjataan työn tuottavuudella, jolloin saadaan nimelliset yksikkötyökustannukset. Yksikkötyökustannusten taso teollisuudessa eri Euroopan maissa vuonna 2013 nähdään kuvioista 3.

Suomessa ja Ruotsissa yksikkötyökustannukset ovat samaa tasoa, Saksassa ne ovat korkeammat. Siten tehdasteollisuus-

”TEHDASTEOLLISUUDEN LUKUJA KÄYTETTÄESSÄ SUOMEA EI SAADA RUOTSIIN TAI SAKSAAN VERRATTUNA HUONON HINTAKILPAILUKYVYN MAAKSI.”

Kuvio 3. Yksikkötyökustannusten taso teollisuudessa eräissä Euroopan maissa vuonna 2013.



Lähde: Eurostat

den lukuja käytettäessä Suomea ei saada Ruotsiin tai Saksaan verrattuna huonon hintakilpailukyvyyn maaksi. Jos kilpailukyvyntasoa koskevia johtopäätöksiä tehdään pelkästään sen perusteella, voidaan kuitenkin helposti ajautua harhapolulle. Eri maissa teollisuus koostuu eri toimialoista, joissa kustannusrakenne voi olla hyvinkin erilainen. Tämä voi kuvastua viime kädessä harhaanjohtavina eroina yksikkötyökustannuksissa. Toimialoitaisissa hintakilpailukykytarkasteluissa tulisikin verrata mahdollisimman samankaltaisia toimialoja.

SUOMI PÄRJÄÄ HYVIN MYÖS TOIMIALAKOHTAISISSA VERTAILUISSA

Suomen, Ruotsin ja Saksan välisiä toimialakohtaisia vertailuja nähdään kuvioissa 4 ja 5. Tarkastelujen kohteeksi on valittu neljä Suomen viennin kannalta tärkeitä toimialaa: paperiteollisuus, kemianteollisuus, kone- ja laitteollisuus (ilman sähkö- ja elektroniikkateollisuutta) ja metallituotteiden valmistus. Tällainenkin toimialajako voi olla liian karkea, koska Suomessa, Ruotsissa ja Saksassa valmistetaan esimerkiksi koneita, jotka eivät kilpaile samoilla markkinoilla.

Jos kuitenkin yritetään sanoa edes jotain hinta- ja kustannuskilpailukyvyntasosta Suomen, Ruotsin ja Saksan välillä – eli halutaan irtaantua kuvion 1 kaltaisista mielivaltaisista vertailuajankohtiin perustuvista tarkasteluista – oheiset vertailut voivat olla hyödyllisiä. Niissä verrataan kahta kilpailukykymittaria eli nimellisten yksikkötyökustannusten lisäksi funktionaalisen tulonjaon tilaa.⁴ Kuvioissa kehitystä ei esitetä indeksien pistelukuina vaan käyttämällä mittayksiköjä, joilla tavallisesti kuvataan nimellisiä yksikkötyökustannuksia ja palkansaajakorvausten osuutta arvonlisäyksestä.

Kuviosta 4 nähdään näiden mittareiden kehitys paperiteollisuudessa sekä kone- ja laitteollisuudessa. Paperiteollisuudessa silmiinpistävää on kehityksen samankaltaisuus Suomessa ja Ruotsissa. Suomessa markan devalvoituminen 1990-luvun alkuvuosina paransi oleellisesti hinta- ja kustannuskilpailukykyä. Parantumisen jälkeen erot Suomen ja Ruotsin välillä ovat olleet suhteellisen vähäisiä – vuotta 2009 lukuun ottamatta. Tuolloin yksikkötyökustannukset nousivat Suomessa rajusti. Tämä ei tietenkään johtunut valtavista palkankorotuksista

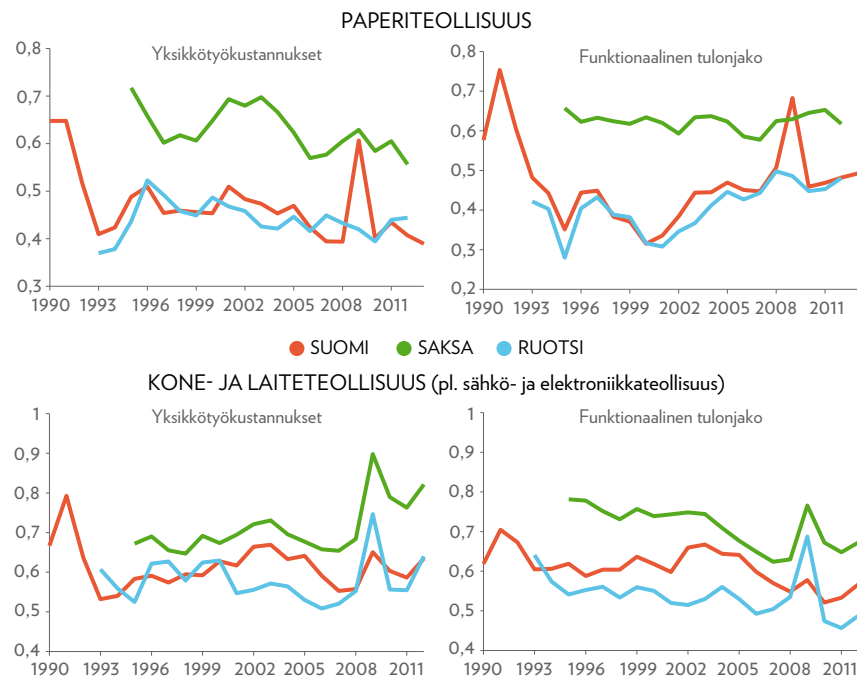
vaan työn tuottavuuden voimakkaasta pudotuksesta, joka puolestaan johtui tuotannon romahduksesta. Se puolestaan johtui viennin romahduksesta. Paperin vieni sen tärkeimpään kohdemaan Saksaan ehtyi, koska globaalien finanssikriisien vaikutukset tuntuivat siellä erityisen voimakkaina. Seuraavana vuonna Saksan talous alkoi kuitenkin elpyä, mikä näkyi paperiviennin ja tuotannon voimakkaana elpymisenä Suomessa. Yksikkötyökustannukset laskevat melkein vuonna 2008 vallinneelle tasolle. Sen jälkeen kehitys ei ole ollut Suomessa ainakaan huonompaa kuin Ruotsissa.

Erittäin suhdanneherkkä paperiteollisuus antaa eräänlaisen karikatyyrin siitä, mitä Suomen vientiteollisuudessa on vuoden 2007 jälkeen tapahtunut (Nokia-vetoista elektroniikkateollisuutta lukuun ottamatta). Hintakilpailukykytarkastelut ovat saattaneet osoittaa voimakasta heikkenemistä, mutta tärkein syy siihen on ollut työn tuottavuuden heikkeneminen eivätkä suuret palkankorotukset. Työn tuottavuus on puolestaan heikentynyt sen takia, että tuotanto on viennin supistumisen takia vähentynyt eikä siksi, että yritykset olisivat tehneet vapaaehtoisesti esimerkiksi teknistä tehokkuutta laskevia päätöksiä.

Vuoden 2007 jälkeen Suomen paperiteollisuuden hintakilpailukyky on heikentänyt viennin supistumisen takia alentunut tuottavuus.

Saksassa hinta- ja kustannuskilpailukyky on molempien mittareiden perusteella ollut Suomea ja Ruotsia heikompi. Suurehko ero herättää kysymyksen, poikkeako paperiteollisuuden rakenne Saksassa oleellisesti Suomen ja Ruotsin rakenteesta. Huomionarvoista on se, että jos kustannuskilpailukyky olisi paperi-

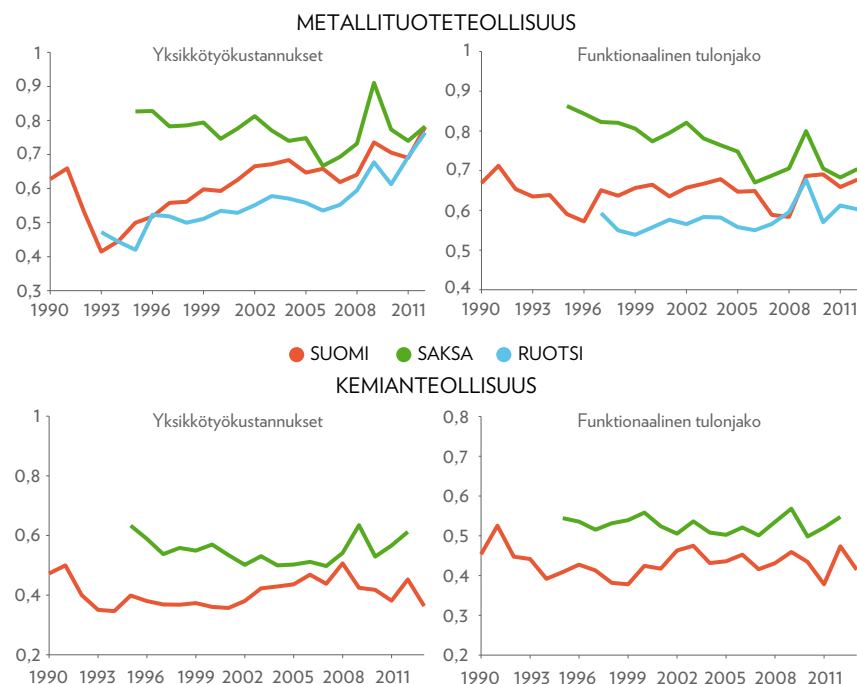
Kuvio 4. Hinta- ja kustannuskilpailukyvyyn tason kehitys paperiteollisuudessa sekä kone- ja laiteollisuudessa (pl. sähkö- ja elektroniikkateollisuus) Suomessa, Ruotsissa ja Saksassa 1990–2013.



Lähde: Eurostat.

Huomautus: Ruotsin ja Saksan osalta tietoja on Suomea vähemmän. Yksikkötyökustannusluvuissa mittayksikkö on euroa/arvonlisäyksen määrä; funktionaalista tulonjakoa havainnollistava luvut kuvaavat palkansaajakorvausten suhdetta bruttoarvonlisäykseen.

Kuvio 5. Hinta- ja kustannuskilpailukyvyyn tason kehitys metallituoteteollisuudessa ja kemianteollisuudessa 1990–2013.



Lähde: Eurostat.

Huomautus: Ks. kuvion 4 huomautus. Kemianteollisuuden osalta tiedot Ruotsista puuttuvat.

teollisuudessa kuvattu kuvion 1 tapaan indekseillä eli asetettu maat samalle lähtöviivalle vuonna 2000, Saksa olisi menestynyt kaikkein parhaiten. Siellä palkansaajakorvausten osuus on pysynyt suunnilleen ennallaan, mutta Suomessa ja Ruotsissa se on vuoden 2000 jälkeen noussut.

Kone- ja laiteollisuudessa yksikkötyökustannusten taso ja kehitys ovat olleet Suomessa ja Ruotsissa samanlaisia. Ruotsissa palkansaajakorvausten osuus on kuitenkin yleensä ollut alhaisempi kuin Suomessa. Vuosi 2009 on poikkeus. Saksassa hintakilpailukyky on molempien mittareiden mukaan ollut Suomea ja Ruotsia heikompi. Voimakkaiden johtopäätösten tekoa hankaloittaa se, että eri maissa voidaan valmistaa hyvinkin erilaisia koneita ja laitteita.

Myös luvut metallituoteteollisuudesta ja kemianteollisuudesta (kuvio 5) tukevat yhtä perusjohtopäätöstä: hinta- ja kustannuskilpailukyvyyn tasoja vertailtaessa ei ole helppoa löytää esimerkkejä, jotka tukisivat sitä, että Suomessa toimivien vientiyriytysten hinta- ja kustannuskilpailukyvyyn taso on niiden Saksassa toimivia kilpailijoita selvästi heikompi. Jos tulevien vuosien palkkaratkaisuja aletaan hahmotella pitämällä lähtökohtana sitä, että Suomen ja Saksan välillä vallitsee tasoeroa luonnehtiva 20 prosentin hintakilpailukykykuilu, mennään hakoteille.

Vientiyriytysten hintakilpailukyvyyn taso ei ole Suomessa heikompi kuin Saksassa.

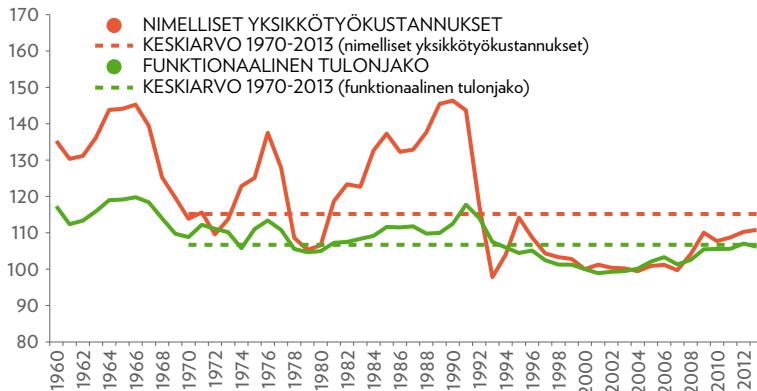
MYÖS TALUSHISTORIAAN SUHTEUTETUNA SUOMEN KILPAILUKYKY ON HYVÄ

Edellä esitetyt luvut eivät merkitse sitä, etteikö Suomen hinta- ja kustannuskilpailukyky olisi voinut vuoden 2000 jälkeen heikentyä. Siksi voidaan kysyä, eikö heikentyminen kannattaisi kuroa umpeen, vaikka hintakilpailukyvyyn taso olisikin kelvollinen tai jopa hyvä.

Tähän kysymykseen vastaaminen edellyttää, että vuosituhannen vaihteen Suomi asetetaan hintakilpailukyvyyn osalta historiallisiin puitteisiinsa. Kuviossa 6

VUOSIEN 2000 JA 2013 VÄLILLÄ SUOMEN HINTAKILPAILUKYKY HEIKKENI, MUTTEI MENNYT HUONOKSI HISTORIALLISSA VERTAILUSSA.

Kuvio 6. Suomen hinta- ja kustannuskilpailukyvyyn kehitys verrattuna 14 vanhaan EU-maahan 1960–2013 (koko kansantalous, 2000=100).



Lähde: Euroopan komissio, AMECO-tietokanta.

Huomautus: Yksikkötyökustannuksia on kuvattu samassa valuutassa, eli valuuttakurssien muutokset on huomioitu. Yksikkötyökustannusmittari kuvaa Suomen yksikkötyökustannusten suhdetta kilpailijamaiden yksikkötyökustannuksiin; funktionaalisen tulonjakon mittari kuvaa Suomen funktionaalisen tulonjakon suhdetta kilpailijamaiden funktionaaliseen tulonjakoon.

Suomen hinta- ja kustannuskilpailukyky on kuvattu hieman yli viidenkymmenen vuoden ajalta. Toinen mittari kuvaa Suomen nimellisten yksikkötyökustannusten kehitystä verrattuna 14 perinteisen EU-maan nimellisiin yksikkötyökustannuksiin ja toinen funktionaalisen tulonjakon kehitystä näihin maihin verrattuna. Hinta- ja kustannuskilpailukyky on sitä parempi, mitä pienemmän arvon mittarit saavat.

Kuvion 6 perusteella hintakilpailukyky heikkeni 6-10 prosenttia ajanjaksolla 2000–2013.⁵ Yksi syy siihen, että nimellisiin yksikkötyökustannuksiin perustuva mittari näyttää suurempaa nousua, on se, että valuuttakurssien muutokset näkyvät mittarissa selvemmin kuin toisessa mittarissa. Ajanjaksolla 2000–2013 euro vahvistui muun muassa suhteessa Ruotsin kruunuun ja puntaan.

Myös näissä mittareissa näkyy talouskriisivuosien poikkeuksellisuus. Viennin ja tuotannon supistumista heijastava työn tuottavuuden lasku nostaa molempien

mittareiden lukuja.⁶ Suomalaisessa kilpailukykykeskustelussa korostetaan, että korkeisiin sopimuskorotuksiin perustuneet liittokohtaiset sopimukset juuri ennen talouskriisin alkua olivat keskeinen syy vuotta 2007 seuranneeseen hintakilpailukyvyyn heikkenemiseen. Todellisuuden täytyy olla oleellisesti monivaihteisempi: Suomen tehdasteollisuudessa sopimuspalkat nousivat vuonna 2008 3,5 prosenttia ja vuonna 2009 3,3 prosenttia; Saksassa ne nousivat molempina vuosina kolme prosenttia. Tällaisilla eroilla ei pystytä selittämään keskustelussa korostettua Suomen hintakilpailukyvyyn huomattavaa heikentymistä vuoden 2007 jälkeen erityisesti Saksaan verrattuna (ks. myös SAURAMO 2013).

Heikentymisestä huolimatta vuonna 2013 vallinnutta kilpailukyvyyn tilaa ei voida myöskään kuvion 6 perusteella luonnehtia huonoksi. Nimellisiin yksikkötyökustannuksiin perustuvan mittarin perusteella kilpailukyky oli tuolloin parempi kuin keskimäärin ajanjaksolla

1990–2013, ja funktionaaliseen tulonjakoon perustuvan mittarin perusteella oltiin suunnilleen samalla tasolla kuin ajanjaksolla 1990–2013 keskimäärin.

Vertailuajanjakson valinta vaikuttaa tietysti tulkintoihin, mutta vielä enemmän saattaa vaikuttaa yksittäisen vuoden valinta. Kuviosta 6 nähdään, että vuosituhannen vaihte oli ainutlaatuinen. Funktionaaliseen tulonjakoon perustuvan mittarin mukaan Suomen hinta- ja kustannuskilpailukyky oli tuolloin parempi kuin kertaakaan koko ajanjakson 1960–2013 aikana. Nimellisiin yksikkötyökustannuksiin perustuvan mittarin mukaan kilpailukyky oli vuosituhannen vaihdetta parempi vain vuonna 1993, jota oli edeltänyt muun muassa markan voimakas devalvoituminen. Kuviossa 6 nimellisiin yksikkötyökustannuksiin perustuvan mittarit voimakkaat pudotukset myös 1970-luvun ja 1980-luvun vaihteessa selittyvät markan heikentymisellä.

Myös vuosituhannen vaihteen loistaa kilpailukykyä selittää markan valuuttakurssi. Osana Suomen EMU-prosessia markka kytkettiin lokakuussa 1996 EU:n valuuttakurssimekanismiin (ERMiin) hyvin matalalla valuuttakurssilla. Se näkyi paitsi alhaisina nimellisinä yksikkötyökustannuksina myös alhaisena palkkojen kansantulo-osuutena eli funktionaalisen tulonjakon muuttumisena entistäkin enemmän pääoman eduksi. Suomalaisessa keskustelussa kritisoitiin sitä, että markka kytkettiin ERM-järjestelmään hyvin matalalla valuuttakurssilla.

Markan valuuttakurssikytkentä selitti vuonna 2000 vallinnutta poikkeuksellisen hyvää kilpailukykyä.

TAKAISIN KOHTI VUOSITUHANNEN VAIHTEEN KULTAKAUTTA?

Suomen taloushistorian valossa vuosituhannen vaihteesta tulikin suomalaiselle

ÄÄRIMALTILLISILLA PALKANKOROTUKSILLA TÄHDÄTÄÄN VUOSITUHANNEN VAIHTEEN KULTAKAUTEEN ILMAN TAKEITA TYÖLLISYYDEN PARANTUMISESTA.

vientiteollisuudelle kultakausi. Siksi ei ole ihme, että esimerkiksi EK haluaa sen takaisin. Koska markkaa ei enää ole, se edellyttäisi sitä, että palkat nousisivat ”äärimaltillisesti”.

Siihen, minkälaisia palkkaratkaisuja tulevina vuosina tulisi tehdä, vaikuttaa se, minkälaista talouskehitystä halutaan ja minkälaista talouden tilaa tavoitellaan. On luontevaa ajatella, että tavoitteena tulisi olla tila, jota taloustieteilijät kutsuvat tasapainotilaksi. Siihen kuuluu hyvä työllisyys mutta sen lisäksi yritysten kannattavuuden ja kilpailukyvyn tila, jota voi luonnehtia normaaliksi – ei huonoksi mutta ei liian hyväksikään.

Kuviosta 6 nähdään, ettei vuosituhanneen vaihe vastannut normaalitilaa. Kultakaudet eivät sellaisia tietenkään olekaan. Vuosituhanneen vaihteen yksi erikoisuus oli se, että vaihtotaseen ylijäämä oli poikkeuksellisen suuri, korkeimmillaan noin kahdeksan prosenttia kokonaistuotantoon suhteutettuna. Se on yksi osoitus siitä, ettei Suomen talous ollut vuosituhanneen vaihteessa tasapainossa (ks. myös SAURAMO 2004).

Paluu vuosituhanneen vaihteen kultakauteen ei ole mahdollista ilman palkansaajien uhrautumista. Heidän tulisi olla valmiita siihen, että he saavat nykyistä pienemmän osuuden Suomen kansantaloudessa syntyvistä tuloista. Jos olisi varmuus siitä, että uhrautumisen ansiosta työllisyys Suomessa parantuisi, sille löytyisi hyvä perustelu. Tällaista varmuutta ei kuitenkaan ole. ”Äärimaltillisten” palkkaratkaisujen seurauksena palkansaajien ostovoiman kehitys voi muodostua niin heikoksi, ettei kotimarkkinoilla toimivilla yrityksillä ole edellytyksiä laajentaa toimintaansa tuntuvasti.

Siksi uudella hallituskaudella painopisteen kilpailukyvyn parantamisessa pitäisi olla muualla kuin hinta- ja kustannuskilpailukyvyn parantamisessa, esimerkiksi laadukkaiden vientituotteiden luomisessa ja niiden osaavassa markkinoinnissa (vrt. esim. HAAPARANTA

2013). Nyt emme elä aikaa, jolloin vain palkansaajien tulisi uhrautua jonkun epämääräisesti määritellyn yhteisen edun nimissä. ■

Viitteet

- 1 Nimellisten yksikkötyökustannusten käyttö kilpailukykytarkasteluissa perustuu ajatukseen, että muita alhaisemmat nimelliset yksikkötyökustannukset mahdollistavat tavaroiden tuottamisen kilpailijoita halvemmalla, mikä antaa etua hintakilpailussa.
- 2 ULC tulee sanoista Unit Labour Cost.
- 3 Ks. esimerkiksi LEHTO JA LEHMUS (2013, kuvio 5).
- 4 Funktionaalinen tulonjako kuvaa, kuinka suuren osan palkansaajat saavat esimerkiksi jollakin toimialalla syntyneistä tuloista eli arvonlisäyksestä. Arvonlisäys koostuu palkansaajakorvausten (palkansaajien saamien palkkojen ja työnantajan sosiaaliturvamaksujen summa) ja voittojen summasta. Funktionaalista tulonjakoa kuvataan tavallisesti palkansaajakorvausten osuutena arvonlisäyksestä. Kilpailukykytarkasteluissa lähdetään siitä, että mitä pienempi palkansaajien saama osuus arvonlisäyksestä on eli mitä suurempi voittojen osuus

siitä on, sitä parempi yritysten keskimääräinen kilpailukyky jollakin toimialalla on. Ajatellaan, että yritykset käyttävät voittonsa liiketoiminnan laajentamiseen, mikä vahvistaa niiden kilpailusemaa. Voitot voidaan tietysti käyttää myös tavalla, joka ei vahvista kilpailusemaa. Funktionaalisen tulonjaon tilaa kuvaavaa mittaria kutsutaan myös reaalisten yksikkötyökustannusten kehitystä kuvaavaksi mittariksi (ks. kilpailukykykäsitteitä selventävä laatikko edellä). Reaalisten yksikkötyökustannusten kehitystä on Suomessa tarkastellut erityisesti MALIRANTA (2014).

5 Tässä on tarkasteltu koko kansantaloutta, koska siitä on saatavilla tietoja pidemmältä aikaväliltä kuin teollisuudesta. Vaikka teollisuutta kuvaavat luvut antaisivatkin joiltakin osin yksityiskohtaisemman kuvan, johtopäätösten kannalta keskeiset kehityspiirteet näkyvät myös kuviosta 6.

6 Se, että viennin ja tuotannon supistuminen johti tuottavuuden rajuun ja ainakin osittain pidempiaikaiseen laskuun, kuvastaa osaltaan ennen talouskriisiä vallinnutta yritysten kannattavuuden hyvää tasoa. Yrityksillä on ollut kannattavuuspuskureita. Ne ovat antaneet kannattavuuden heikentyä eivätkä ole turvautuneet niin laajamittaisiin irtisanomisiin kuin esimerkiksi 1990-luvun alun lamassa. Työvoimasta kiinni pitäminen on näkynyt työn tuottavuuden laskuna.

Kirjallisuus

- BORG, A. & VARTIAINEN, J. (2015), Strategia Suomelle, Valtioneuvoston kanslian julkaisusarja 5/2015.
- EUROSTAT (2015), Labour Costs in the EU, Eurostat news release 56/2015-30 March 2015, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-press-releases/-/3-30032015-AP>
- HAAPARANTA, P. (2013), Suomen kilpailukykyongelma johtuu yritysjohdon heikosta liiketoimintaosaamisesta, Talous & Yhteiskunta, 41:1, 2-11.
- LEHTO, E. & LEHMUS, M. (2013), Palkkojen alentamisesta ja sen vaikutuksista, Talous & Yhteiskunta, 41:1, 40-47.
- MALIRANTA, M. (2014), Suomen kustannuskilpailukyvyn ongelmat korjaantuva hitaasti. Talous & Yhteiskunta, 42:3, 2-11.
- OECD (2014), Finland, OECD Economic Surveys. Paris: OECD.
- SAURAMO, P. (2004), Funktionaalinen tulonjako Suomessa: ollaanko tasapainossa?, Kansantaloudellinen aikakauskirja, 100, 33-49.
- SAURAMO, P. (2013), Romuttivatko kalliit palkkaratkaisut kilpailukykyämme?, Talous & Yhteiskunta, 41:1, 32-39.