

JYVÄSKYLÄN YLIOPISTO

994.

**Euroopan integraation vaikutukset suomalaisyritysten
kannalta**

Kolehmainen, Pekka Tapani

**Kansantaloustiede
Pro gradu – tutkielma
Heinäkuu 1998
Taloustieteen osasto
Professori Tervon ryhmä**

Työn nimi

Euroopan integraation vaikutukset suomalaisyritysten kannalta.
Kansantaloustieteen pro gradu-tutkielma

Työn tekijä

Kolehmainen, Pekka Tapani

Paikka

Jyväskylän yliopisto

Aika

heinäkuu 1998

Työn ohjaaja

Prof. Tervo

Sivumäärä

53

Tiivistelmä

Tämän tutkimuksen tavoitteena on kartoittaa aikaisempien tutkimusten avulla Euroopan integraation mukanaan tuomia muutoksia ja sen asettamia vaatimuksia sekä kansantaloudelle että yksittäiselle toimialalle ja yritykselle.

Vinerin teorian mukaan positiivinen seuraus tulliliitosta on kaupan luominen, kun taas vaikutukseltaan negatiivisena seurauksena on pidettävä kaupan siirtovaikutusta. Tarkasteltaessa Euroopan Unionin jäsenmaiden ulkomaankauppaa kaupan luonti on arvioitu suuremmaksi kuin kaupan siirtymä.

Kaupan luontivaikutuksen hyödyntäminen edellyttää taloudelta hyvää transformaatio- eli muuntautumiskykyä. Tuotantoa tulee voida kohdistaa sektoreille, joilla suhteellinen tehokkuusetu muihin maihin nähden on suurin.

Transformaatiokyky yritystasolla saattaa merkitä uudelleensijoittautumista tai laajenemista ulkomaille. Yrityksen kansainvälistymispäätökseen vaikuttavat sekä yrityksen sisältä lähtöisin olevat proaktiiviset syyt että ympäristön sanelemat reaktiiviset syyt.

Poistettavat kaupankäynnin esteet voidaan jakaa teknisiin ja fyysisiin esteisiin. Teknisillä esteillä tarkoitetaan kaikkia eri maiden toisistaan poikkeavia kansallisia vaatimuksia tuotteiden ominaisuuksien, merkintöjen ja tarkastusten suhteen. Fyysisiä esteitä ovat mm. tullit ja rajamuodollisuudet. Teknisten esteiden poistumista on pidetty keskeisimpänä integraation vaikutuksena erityisesti suomalaisten pk-yritysten kannalta.

Tulevaisuuden yritysstrategiat eri toimialoilla viittaavat vahvasti Euroopan merkityksen kasvamiseen tuotantoalueena.

Lainsäädännön alalta tärkeimmät säännökset koskevat kilpailuoikeutta. Euroopan Unionin kilpailupolitiikan näkyvin piirre on tiukka suhtautuminen jopa potentiaalisiiin kilpailunrajoituksiin.

EMUn on arvioitu sekä houkuttelevan investointeja alentuneilla kustannuksilla että ohjaavan niitä EU:n ulkopuolelle yritysten kilpailukykyä sidotun valuuttakurssin myötä uhkaavana tekijänä. EMUn arvioidaan vakauttavan jäsenmaiden sisäistä makrokehitystä, kun inflaatio-devalvaatiokierre poistuu.

EMU:n odotetaan myös nopeuttavan integraation etenemistä tasoittamalla sitä hidastavia eroja jäsenmaiden välillä.

Avainsanat: EU-integraatio, tulliliitto, kaupan luonti ja siirto, teknisten ja fyysisten esteiden poistaminen, kansainvälistyminen

1	JOHDANTO	3
1.1	Tutkimuksen tausta.....	3
1.2	Tutkimusongelma	3
1.3	Tutkimuksen rakenne ja sisältö	4
2	INTEGRAATIO.....	5
3	ULKOMAANKAUPPATEORIOITA.....	7
3.1	Tulleja vastustavat teorat.....	7
3.2	Tulleja puolustavat teorat	8
4	KAUPAN LUONNIN JA SIIRRON TEORIAA	9
4.1	Integraatiotyypit.....	9
4.2	Kauppan luonti ja siirto	10
4.3	Hyvinvointivaikutukset	13
5	ULKOMAANKAUPAN RAKENTEeseen JA MÄÄRÄÄN VAIKUTTAVIA TEKIJÖITÄ	16
5.1	Transformaatiomalli.....	17
5.2	Herkät toimialat	18
6	KANSAINVÄLISTYMISEN TEORIAA	20
7	INTEGRAATIOKEHITYKSEN VAIKUTUKSET YRITYSTASOLLA.....	24
7.1	Tuotannon sijainti ja kansainvälinen integrointi.....	25
7.2	Teknisten esteiden poistuminen	27
7.2.1	Vaikutukset eri toimialoihin	29
7.3	Fyysisten esteiden poistaminen	31
8	YRITYSTEN STRATEGIAT JA KANSAINVÄLISTYMINEN	33
9	VEROTUKSEN HARMONISOINTI.....	35

10	KILPAILULAINSÄÄDÄNTÖ.....	36
10.1	EU:n kilpailupolitiikka	36
10.2	EU:n kilpailuoikeuden keskeisimmät artikkelit.....	37
10.3	Valittaminen komissioon	41
10.4	Mainonta	42
10.5	Tuotevastuu.....	43
11	EU:N TYÖOIKEUS	44
12	EU:N YMPÄRISTÖLAINSÄÄDÄNTÖ	45
13	EMUN VAIKUTUKSET	47
14	JOHTOPÄÄTÖKSET	50

1 JOHDANTO

1.1 Tutkimuksen tausta

Euroopan yhdentymisen voidaan näkökulmasta riippuen nähdä joko mahdollisuutena säilyttää ja kenties jopa parantaa Suomen kilpailukykyä kansainvälisillä markkinoilla tai vaihtoehtoisesti kansallisen omaleimaisuutemme ja omiin asioihimme vaikuttamisen mahdollisuudet kerralla nielaisevana peikkona. Monille on epäselvää, mitä yhdentymiskehitys oikeastaan tuo mukanaan. Tässä esityksessä pyritään luomaan kuva vallitsevasta Euroopan tilanteesta Suomen kannalta edeten sekä perinteisten että tuorempien vapaakauppaa käsittelevien teorioiden kautta asiasta Suomessa ja ulkomailla tehtyihin tutkimuksiin.

Euroopan integraation edetessä on siitä koituvia hyötyjä alettu pitää itsestäänselvyyksinä. Vaikka integraation vaatimat voimakkaatkin rakennemuutokset tiedostetaan, ne nähdään usein vain välivaiheena siirryttäessä kohti onnelaa. On kuitenkin syytä kysyä, mihin perustuvat odotukset Suomen ulkomaankaupalle mahdollisesti koituvasta hyödystä.

1.2 Tutkimusongelma

Teoria antaa suuntaviivat, joita kansainvälisen kaupankäynnin voidaan olettaa noudattavan. Yksittäisen yrityksen kohtaama tilanne saattaa kuitenkin olla kaukana teorian maalaamasta kuvasta.

Kansainvälistyvä yritys kohtaa Euroopan yhdentymisen myötä kosolti muutoksia, jotka riittävällä tietotaidolla ja oikealla ajoituksella voidaan kääntää eduksi.

Pyrin tässä esityksessä vastaamaan mm. seuraaviin kysymyksiin:

Mitä tulliunioni puhtaasti teorian valossa tuo tullessaan?

Tulleja puolustavat ja niitä vastustavat teorit maalaavat hyvin erilaiset kuvat vapaakauppa-alueen seurauksista.

Millä edellytyksillä yksittäinen valtio voi odottaa hyötyvänsä Euroopan integraatiosta?

Pelkkä mukana oleminen ei riitä, integraatiosta hyötyminen edellyttää muutoksia myös valtion sisällä.

Mitä ovat Euroopan Unionin mukanaan tuomat pääasialliset muutokset ja miten ne vaikuttavat yksittäiseen yritykseen?

Mihin toimialoihin yhdentymiskehitys vaikuttaa eniten?

Miten yksittäinen yritys voi hyödyntää käynnissä olevaa muutosta?

Miten EMU vaikuttaa yritysten sijoittautumispäätökseen?

1.3 Tutkimuksen rakenne ja sisältö

Luvussa 2 tarkastellaan integroitumiskehityksen vaikutuksia ulkomaankauppaan klassisen ulkomaankauppateorian ja erityisesti Jacob Vinerin kehittämän tulliteorian pohjalta käyttäen esimerkkitapauksena Euroopan Unionia.

Luku 3 esittelee tulleja puolustavia ja niitä vastustavia ulkomaankauppateorioita.

Luvussa 4 määritellään kaupan luonnin ja siirron käsitteet ja niiden hyvinvointivaikutukset.

Kaupan rakenteeseen vaikuttavia tekijöitä tutkitaan **luvussa 5**, jossa tarkastellaan erityisesti ns. herkiksi määriteltyjä toimialoja.

Luvussa 6 käsitellään kansainvälistymisen teoriaa ja syitä, jotka saavat yksittäisen yrityksen harkitsemaan kansainvälistymistä.

Luku 7 erittelee integraatiokehityksen vaikutuksia eri toimialoihin.

Luvut 8-12 käsittelevät Euroopan Unionin myötä muuttunutta lainsäädäntöä ja sen toimialoittaisia ja yrityskohtaisia vaikutuksia.

Luvussa 13 käsitellään EMU:n vaikutuksia sekä kansantaloudellisesti että yksittäisen yrityksen sijoittautumispäätökseen vaikuttavana tekijänä.

Luku 14 kokoaa johtopäätökset koskien Euroopan integraation vaikutusta kansainväliseen kaupankäyntiin Suomen ja suomalaisyritysten kannalta.

2 INTEGRAATIO

Integraatiolla tarkoitetaan taloudellista yhteenliittymistä. Tavallisimmin tämä ilmenee tavara- ja palvelukaupan sekä tuotannontekijöiden liikkumista haittaavien esteiden poistumisena valtioiden väliltä. Näitä esteitä ovat esim. tullit ja erilaiset määräykset ja niihin palataan tuonnempana.

Integraatiokehityksen perimmäisenä tavoitteena on saada aikaan suuri yhtenäinen markkina-alue, jonka sisällä liiketoimintaa haittaavia esteitä on mahdollisimman vähän. Tavaroiden, palvelujen, pääomien ja henkilöiden liikkuvuuden vapauttaminen kohentaa taloudellisen toiminnan tehokkuutta integroituvilla markkina-alueilla. Yhtenäisten

toimintapuitteiden ja kilpailua edistävien sääntöjen luominen parantaa yritysten kilpailukykyä, koska rajoitusten poistaminen vähentää kustannuksia.

Integraatioprosessi alentaa yritysten kustannuksia keskeisissä toiminnoissa: tuotannosta, tutkimuksessa, rahoituksessa, markkinoinnissa, kuljetuksissa ja palveluhankinnoissa. Nämä säästökohdeet kuvastavat integraatiohyötyjen laaja-alaisuutta ja korostavat käytännön toimenpiteiden tärkeyttä yrityksissä.

Kilpailuetujen etsiminen merkitsee yrityksille usein kansainvälistymisen tarvetta, mikä ei kuitenkaan saa johtaa hätiköityihin strategiaratkaisuihin yrityksissä. On selvää, että ei ole yhtä Eurooppa-strategiaa joka kävisi koko teollisuuden kirjolle. Yksittäinen yritys tarvitsee oman aidon näkemyksen liiketoiminnan kehittämisestä muuttuvissa olosuhteissa.

Kansainvälistymisajattelu ja integraatioseuranta koskee koko yritysorganisaatiota, eikä ole pelkästään yrityksen vientihenkilöstön asia. Kysymyshän on koko yrityksen kehittämisestä ja suuntaamisesta kohti kannattavia liiketoimintoja. Kunkin yrityksen on löydettävä omat vahvuustekijänsä seuraamalla markkinamuutoksia, kilpailijoiden toimia ja toimialan kansainvälistä kehitystä.

Taloudellisen yhdentymisen aikaansaama kilpailun koveneminen johtaa useissa tapauksissa yritysten erikoistumiseen osaamisensa parhaille tuotealoille. Markkinoiden segmentoituminen on 1990-luvun yritystoimintaa leimaava piirre: yhä erikoistuneemmat yritykset etsivät kapeita markkinasegmenttejä, joilla erikoisosaaminen korostuu. Tämä tarjoaa myös pienemmille yrityksille mahdollisuuden nousta oman tuotealansa johtavaksi osaajaksi ja toimittajaksi. Samoin yhteistyö ja liittoutuminen muiden yritysten kanssa voi avata pk-yrityksille uusia markkinoita.

Suurtuotannon hyödyntäminen puolestaan edellyttää laajenevia markkinoita. Suomen rajalliset markkinat ovat monelle kasvavalle yritykselle itse asiassa pakote

kansainvälistymiseen. Riittävän iso yrityskoko taas mahdollistaa toiminnan taloudellisesti kannattavassa mittakaavassa ja antaa paremmat resurssit vastata integraation takia kiristyvään kilpailuun.

Teollisuuden rakennemuutos jatkuu voimakkaana koko 1990-luvun. Tähän liittyy yritysten laajeneva ja monipuolistuva kansainvälistyminen ei vain Eurooppaan, vaan myös muualle. (Haavisto & Saralehto 1991, 16-17.)

3 ULKOMAANKAUPPATEORIOITA

Ulkomaankauppateoriat jakautuvat melko selvästi kahtia suhtautumisessaan tullisuojeleluun. Tullien vastustajat ovat korostaneet tullien poistamisesta kaupan osapuolille koituvaa hyötyä, kun taas tullien puolestapuhujat vetoavat taloudellisen kehityksen eritasoisuuteen.

3.1 *Tulleja vastustavat teoriat*

Ulkomaan kaupan klassisimpia teorioita lienee Ricardon 1800-luvun alussa muotoilema komparatiivisen eli suhteellisen edun periaate. Tämän teorian mukaan kullakin maalla on suhteellinen etu jonkin hyödykkeen tuottamisessa. Ajatellaanpa esimerkiksi kahta maata, joista toinen on korkean teknologian maa A ja toinen maatalousvaltainen, huomattavasti kehittymättömämpi valtio B. Molemmat valtiot tuottavat lentokoneita ja banaaneja. Vaikka kehittynyt valtio A pystyisi tuottamaan molempia hyödykkeitä tehokkaammin kuin B, kannattaa A:n kuitenkin keskittyä tuottamaan niitä hyödykkeitä, joiden tuotannossa sen absoluuttinen tehokkuusero B:hen on suurimmillaan (lentokoneita) ja tuoda toista hyödykettä (banaaneja) B:stä. A:n saavuttama voitto siitä, että se keskittää osaamisensa lentokoneisiin on siis suurempi kuin sen kärsimä tappio banaanikaupassa. Ricardo oletti pääoman liikkumattomuuden ja vapaan kaupankäynnin

johtavan siihen, että jokainen maa vie tuotetta, jonka tuotannossa sillä on suhteellinen etu. Ricardo selitti suhteellisen edun maiden välisillä **teknologiaeroilla**. (Heinonen 1993, 366)

Heckscher ja Ohlin kehittivät Ricardon teoriaa edelleen päätyen kuitenkin tulkintaan, jonka mukaan suhteellinen etu syntyy **tuotannontekijöiden saatavuudesta**. Kannattavan kaupankäynnin ehtona on erot tuotannontekijävarannoissa ja yhteinen teknologia, jossa erilaiset tuotteet edellyttävät erilaisia tuotannontekijäpanososuuksia. (Heinonen 1993, 367)

Edellämainitut teoriat ovat yhä **vapaakauppaa puoltavien teorioiden** taustalla taloustieteilijöiden piirissä esitetystä kritiikistä huolimatta (Heinonen 1993, 367).

3.2 Tulleja puolustavat teoriat

Keskeisimpiä tulleja puolustavia teorioita on Friedrich Listin **kasvatustulliargumentti**, jonka mukaan tullisuoja on perusteltua tilapäisesti maan kehittymättömien teollisuudenalojen suojelemiseksi ulkomaiselta kilpailulta. (Heinonen 1993, 368). Uusille tuotannonaloille voitaisiin näin taata kasvurauha, jonka jälkeen ne olisivat valmiit kohtaamaan ulkomaisen kilpailun.

Muita protektionismia puolustavia argumentteja ovat esittäneet Richard Schüller 1905 ja Michael Manoilescu 1929. Schüllerin mukaan matala tulli tullittomuuden sijaan johtaa maan käyttämättömien **resurssien käyttöönottoon** ja siten lisätyöpaikkoihin.

Manoilescu puolestaan puolusti tulleja keinona helpottaa **työvoiman siirtymistä** tuottamattomasta maanviljelystä tuottavaan teollisuuteen. (Heinonen 1993, 369)

Keynesin näkemyksen mukaan tullisuojele oli ”toiseksi parasta” politiikkaa työllisyyteen tai resurssien kohdentamiseen vaikuttamiseksi, mikäli ”parhaiden” eli talouspoliittisten keinojen käyttö ei ollut mahdollista. (Heinonen 1993, 369)

1980-luvulta alkaen on alettu puhua nk. uusista ulkomaankauppateorioista, jotka käsittelevät mm. polkumyyntiä, monikansallisia suuryrityksiä sekä **ristikkäiskauppaa**, jolla tarkoitetaan samanlaisten teollisuustuotteiden samanaikaista vientiä ja tuontia. Teoriat painottavat kasvavia skaalatuottoja, epätäydellistä kilpailua ja tuotedifferointia, joita voidaan pitää ristikkäiskaupan aiheuttajina. (Heinonen 1993, 375-376.) Ristikkäiskauppa onkin voimakkaimmin kasvanut kaupan laji EU-maiden välillä ja yleensäkin maailmankaupassa (Alho et al 1993, 27).

Suomen ristikkäiskauppa on kehittynyt varsinkin Ruotsin kanssa. Suomi on toiminut mm. ruotsalaisen autoteollisuuden alihankkijana. Suomen ristikkäiskauppa on kuitenkin suhteellisen vähäistä, vaikka 1980-luvulla se lisääntyi selvästi. (Mäkelä 1993, 517.) Vuonna 1987 ristikkäiskaupan osuus EU:n kanssa käytävästä kaupasta oli Ranskalla yli 80%, Englannilla, Saksalla ja Ruotsilla 70-75% mutta Suomella alle 40% (Alho et al 1993, 28).

On varsin todennäköistä, että integraatio voimistaa ristikkäiskauppaa lisääviä tekijöitä kuten tulotasojen yhtäläistymistä, suhteellisten pääomaintensiivisyyksien tasoittumista ja tariffien tasoittumista (Mäkelä 1993, 518).

4 KAUPAN LUONNIN JA SIIRRON TEORIAA

4.1 Integraatiotyypit

Tämän esityksen alussa integraatio määriteltiin taloudelliseksi yhteenliittymiseksi. Yrjö Tolonen (1978) on jakanut integraatiotyypit edelleen laajan ja suppean määritelmän

mukaan. Laaja määritelmän mukaan taloudellinen integraatio on prosessi, joka lisää maiden rajojen yli suoritettavien taloudellisten vaihtotoimien määrää ja suuruutta. Laaja integraatio voi olla autonomista tai indusoitua, joista edellinen tarkoittaa yksinkertaisesti kaupan esteiden vähenemistä teknologian kehittymisen myötä (esim. kommunikaatio- ja kuljetusmahdollisuudet). Jälkimmäisellä puolestaan tarkoitetaan esteiden poistamista poliittisin päätöksin. Esteillä tässä tarkoitetaan itse tulleja mutta tarkastelu voidaan ulottaa koskemaan myös muita kaupan esteitä, kuten tuontikiintiöitä, rajakontrollia, erilaisia teknisiä ja muita standardeja tai muuta¹ protektionistista kauppapolitiikkaa.

Integraatio voi olla myös globaalia tai alueellista. Globaalissa integraatiossa kaupan esteet poistetaan lähes maailmanlaajuisesti (esim. GATT). Alueellinen integraatio puolestaan käsittää rajoitetumman alueen (esim. EU). Yleensä integraatiosta puhuttaessa tarkoitetaan suppean määritelmän mukaista indusoitua alueellista integraatiota. Kirjallisuudessa integroituneisuuden asteet jaetaan neljään: vapaakauppa-alueeseen, tullionioniin, jota käsitellään seuraavassa kappaleessa, sekä yhteismarkkinoihin ja (täydelliseen) taloudelliseen unioniin.

4.2 Kaupan luonti ja siirto

Sittemmin runsaasti käytetyt kaupan luomisen (trade creation) ja kaupan siirtämisen (trade diversion) käsitteet esitteli Jacob Viner vuonna 1950 ilmestyneessä teoksessaan *The Customs Union Issue*, josta 1950- ja 60-luvuilla virinnyt keskustelu taloudellisesta integraatiosta sai alkunsa. (Heinonen 1993, 372)

Viner näkee tullionionin ongelman olevan seuraavan: Mikäli tullionionin muodostaminen johtaa muutoksiin ostettujen hyödykkeiden kansallisessa tuotannossa eri maissa, siirtyvätkö ko. hyödykkeiden ostot korkeampi- vai matalampikustannuksiin tarjontalähteisiin. (Tolonen 1978, 4)

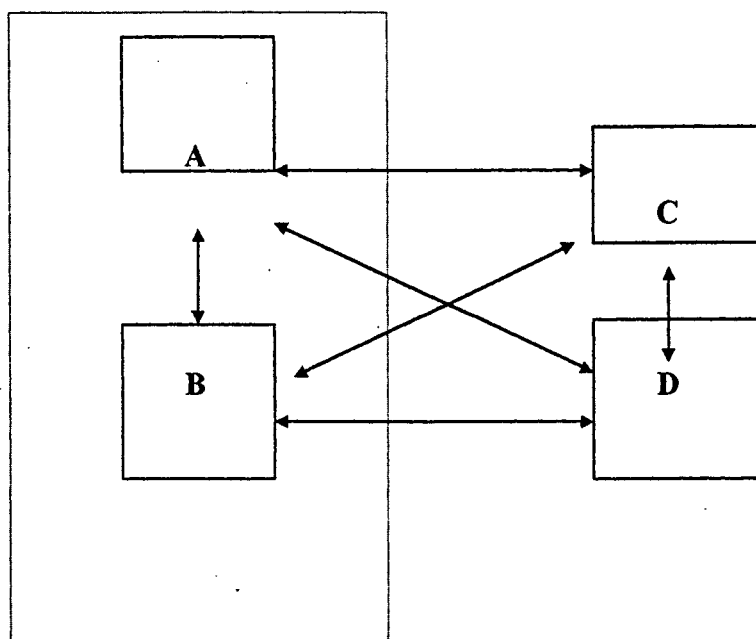
¹ Omaa tuotantoa suojelevaa kauppapolitiikkaa.

Unionin hyödyllisyyttä ja kaupan siirtymistä arvioitaessa on pidettävä mielessä kenen silmin tilannetta tarkastellaan. Tolonen (1978, 4) kehottaa tarkastelemaan tilannetta tullionin muodostavien maiden kannalta erikseen (Viner puhuu vain kahdesta maasta), koko tullionin kannalta, ulkopuolelle jäävien maiden kannalta ja koko maailman kannalta. Hämmästyttävän usein kirjallisuudessa jää tarkentamatta, kenen hyödystä on kyse.

Hyödystä puhuttaessa on lähtökohtana se, että globaali vapaakauppa on taloudellisen tehokkuuden kannalta ensisijainen ja käytännössä maailmalla olevat alueelliset vapaakauppa-alueet ovat askel tästä taaksepäin. (Karhu et al 1994, 123.)

Kauppan luomiseksi kutsutaan tullionin muodostamista mahdollisesti seuraavaa siirtymistä matalampikustannuksiseen tarjontalähteeseen. Tätä voidaan havainnollistaa seuraavalla tavalla: Tullionin muodostavat maat Polania ja Krankia tuottavat molemmat terästä. Polanian tuotantokustannukset ovat 1000 mahramia / tonni ja Krankian 1 200 mahramia / tonni. Maiden välinen tulli teräkselle on 300 mahramia / tonni. Maiden välisen kustannuseron teräksen tuotannossa ollessa pienempi kuin niiden välinen tulli maat ovat teräksen suhteen omavaraisia; Krankian ei kannata tuoda terästä Polaniasta, koska tulli kohottaa sen hinnan korkeammaksi kuin Krankian oman tuotannon kustannukset. Unionin muodostamisen jälkeen tullit poistuvat ja Krankia, jolla on korkeammat tuotantokustannukset ryhtyy tuomaan terästä tullionikumppaniltaan vähentäen samalla omaa teräksen tuotantoaan ja kohdistuen voimavarojaan alueille, joilla se pystyy tuottamaan tehokkaammin.

Kauppan siirtovaikutus puolestaan syntyy seuraavasti: tullionin muodostavista maista Polania on tuonut öljyä Bundaista, jonka tuotantokustannukset ovat alhaisemmat kuin Krankian. Mikäli tullionin öljylle asettama tulli nostaa öljyn hintaa unionin ulkopuolelle jäävästä Bundaista korkeammaksi kuin Krankiasta, alkaa Polania tuoda öljyä Krankiasta.



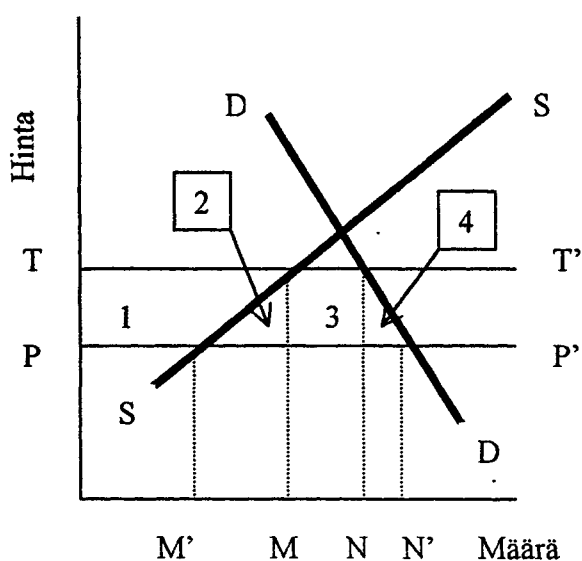
Kuvio 1

Kuviossa 1 tarkastellaan pelkistettyä maailmantaloutta, joka käsittää neljä maata; A, B, C ja D. Maiden kauppasuhteet perustuvat aluksi suosituimmuusperiaatteeseen. Sitten A ja B integroituvat muodostaen vapaakauppa alueen tai tulliliiton jonka ulkopuolelle C ja D jäävät. A:n ja B:n välinen kauppa kasvaa ja niiden tuotanto joutuu sopeutumaan. Vain osa näistä muutoksista lisää globaalista tehokkuutta, osa luo uusia epäkohtia. Todellisiin tehokkuuseroihin perustuva kaupan kasvu (trade creation) ja C:n ja D:n suhteellisen aseman heikkenemiseen perustuva kaupan siirtyminen (trade diversion) on erotettava toisistaan. Siirtymä merkitsee tässä tapauksessa sitä, että A: ja B:n muodostaman blokin sisäinen tuotanto syrjäyttää C & D -ryhmän tehokkaampaa tuotantoa. Kaupan siirtymää voidaan pitää globaalisesti arveluttavana.

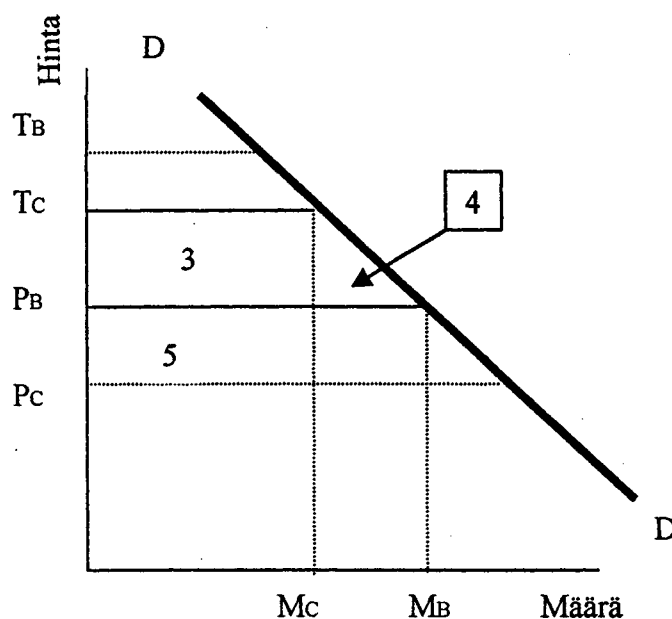
Käytännössä C ja D kärsivät myös siten, että niiden olisi yritettävä hintakilpailun avulla turvata asemansa A & B -markkinoilla. Jalostusasteen kohoamisesta aiheutuva kohtuullinen tullisuoja voi merkitä korkeaa efektiivistä suojaa. Ulkopuolelle jäävät kärsivät näin aina tietyn terms of trade - tappion. Toisena perusvaikutuksena on se, että

ulkopuolelle jäävien maiden tuotannon ja kaupan rakenne muuttuu epäedulliseen suuntaan. (Haavisto et al 1991, 71, 72.)

4.3 Hyvinvointivaikutukset



Kuvio 2 Kaupan luominen
(Caves et al 1990, 318,319)



Kuvio 3 Kaupan siirto

Kuviot 2 ja 3 esittävät kaupan luomisen ja siirron hyvinvointivaikutukset. Kuviossa 2 tullin poistamisen aikaansaama hinnan aleneminen $TT' \rightarrow PP'$ kasvattaa kysyntää $N \rightarrow N'$ ja vastaavasti pienentää kotimaista tuotantoa $M \rightarrow M'$, jolloin tuonti kasvaa $MN \rightarrow M'N'$. Alue 1 kuvaa tuottajien menetystä ja alueet 2 ja 4 tullien alennuksesta saatua nettohyötyä.

Kuvio 3 kuvaa tilannetta, jossa tulliliiton ulkopuolinen maa C on ylivertainen hyödykkeen y tuottaja. Tullien poistuminen B:stä mutta ei C:stä siirtää A:n kysynnän B:hen. Alueet 3 ja 4 kuvaavat kuluttajan hyötyä ja alueet 3 ja 5 valtion menettämiä tulleja. Jos alue 5 on suurempi kuin alue 4, maa A kärsii tappiota.

Yhdentymisen ja kauppaliitot voivat Vinerin mukaan olla haitallisia mikäli ne johtavat kaupan siirtämiseen kaupan luomisen sijasta. Tämä perustuu siihen, että kauppablokin muodostavat maat voivat korvata toistensa tuotteilla aiemmin tulliuunionin ulkopuolisista maista halvemmalla ostamansa tuontitavarat sen sijaan, että ne erikoistuisivat ja pyrkisivät lisäämään tuotantonsa tehokkuutta. (Heinonen 1993, 372.) Ehkä hieman yllättäen valtioneuvosto näkee selonteossaan (1990, 10) yhdentymisen hyötyjen syntyvän osittain juuri kolmansien maiden kanssa tapahtuvaa kauppaa syrjäyttämällä.

Edelleen Viner luetteloi (Tolonen 1978, 9, 10) käytännön kriteerejä, joilla hän katsoo olevan merkitystä tulliuunionin vaikutuksiin:

1) unionin koko

Mitä suurempi on muodostettavan unionin taloudellinen koko, sitä suurempi on sen jäsenmaiden keskinäisen kaupan osuus todennäköisesti niiden koko kaupasta. Tällöin mahdollisuudet kaupan luomiseen ovat suuremmat kuin kaupan siirtoon.

2) unionin maiden tuotannon rakenne

Mitä kilpailevampia unionin maat ovat tuotannossaan, sitä todennäköisempää on kaupan luominen unionin muodostamisen jälkeen.

3) tullien taso

Mitä korkeampia tulliuunionin maissa tuotettavien tuotteiden tullit ovat ennen unionin muodostamista, sitä suurempi on kaupan luomisesta saatava voitto.

Tutkittaessa Euroopan unionin ulkomaankauppavaikutuksia kaupan luonti on yleensä arvioitu suuremmaksi kuin kaupan siirtymä, jos tarkastellaan jäsenmaiden ulkomaankauppaa. EU-integraatio on siis tämän tuloksen mukaan lisännyt hyvinvointia

jäsenmaitensa kannalta. Kaupan siirtyminen on yleensä arvioitu suuruudeltaan pieneksi. Myös ulkoista kaupan luomista on esiintynyt. Tällöin EU-integraatio lisäisi myös unionin ulkopuolisten maiden taloudellista hyvinvointia. (Alho et al 1994, 48.)

Samanlainen vaikutus on ns. spill over-efektillä. Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että EU:n sisämarkkinaohjelman aikaansaama tulonlisäys EU-maissa hyödyttää myös ulkopuolisia maita kasvavan tuontikysynnän seurauksena, mikä voi kokonaan poistaa negatiivisen kaupan siirtymävaikutuksen. (Karhu et al 1994, 124.)

On kuitenkin syytä huomata, että EU:n ja Suomen tullien rakenne on erilainen. EU:n tullipolitiikka on tyypillistä suuren kauppalueen politiikkaa. Se suojelee raaka-aineita ja tuotannontekijöitä korkein tullein ja lopputuotteiden tullit ovat alhaisemmat. Suomessa puolestaan useiden raaka-aineiden ja tuotannontekijöiden tullit ovat pienemmät ja joidenkin teollisuustuotteiden tullit korkeammat kuin EU:n ulkotullit. Kuitenkin käytännössä Suomi on saanut ainakin joiltakin osin luvan säilyttää EU:n ulkotulleja alhaisemman tariffitason. (Karhu et al 1994, 126.)

Kemp ja Wan (1976, 97) pyrkivät osoittamaan tulliliiton jäsenten hyötyvän aina tulliliitosta. Erityisesti, jos tullit tulliliiton ulkopuolisille maille jäävät tulliliittoa edeltävälle tasolle, maat voivat taata sen, ettei kaupan siirtymistä tapahdu. Toisin sanoen, jos kuviossa 3 B:n ja C:n tuotantokustannusten ero on suurempi kuin B:ltä poistettava tulli, jää C tulleineenkin edullisemmaksi vaihtoehdoksi. Ongelma piilee siinä, että tulliliiton optimaalinen tullien taso on lähes varmasti korkeampi kuin tulliliittoa edeltävä tullien taso, koska tulliliitto pyrkii saamaan etua koostaan parantaakseen vaihtosuhdettaan. Tosin Pekka Mäkelän mukaan EU:n ulkotullit ovat korkeintaan keskinkertaiset liittyvien maiden tullitasoon verrattuna (Mäkelä 1993, 516.)

W. M. Corden on määrittänyt kaupan luonti- ja siirtovaikutusten rinnalle kaksi muuta integraation ulkomaankaupan määriin vaikuttavaa kanavaa. Edellä mainitun kaupan kuihtumisen lisäksi hän päätteli kauppaan vaikuttavan myös kustannusten alenemisesta

aiheutuvan hyödyn. Tällä tarkoitetaan sitä, että kasvavien skaalatuottojen vallitessa integraation myötä kasvavat markkinat alentavat yksikkökustannuksia. (Kotilainen et al 1994, 101) Lisäksi kirjallisuudessa mm. Etlan tutkimuksissa (Alho et al 1994, 48, Alho et al 1993, 38) mainitaan vaihtosuhtehyöty, joka käytännössä tarkoittaa sitä, että tulliunionin muodostamisen jälkeen unionin ulkopuolisten maiden on pudotettava vientihintojaan pysyäkseen markkinoilla.

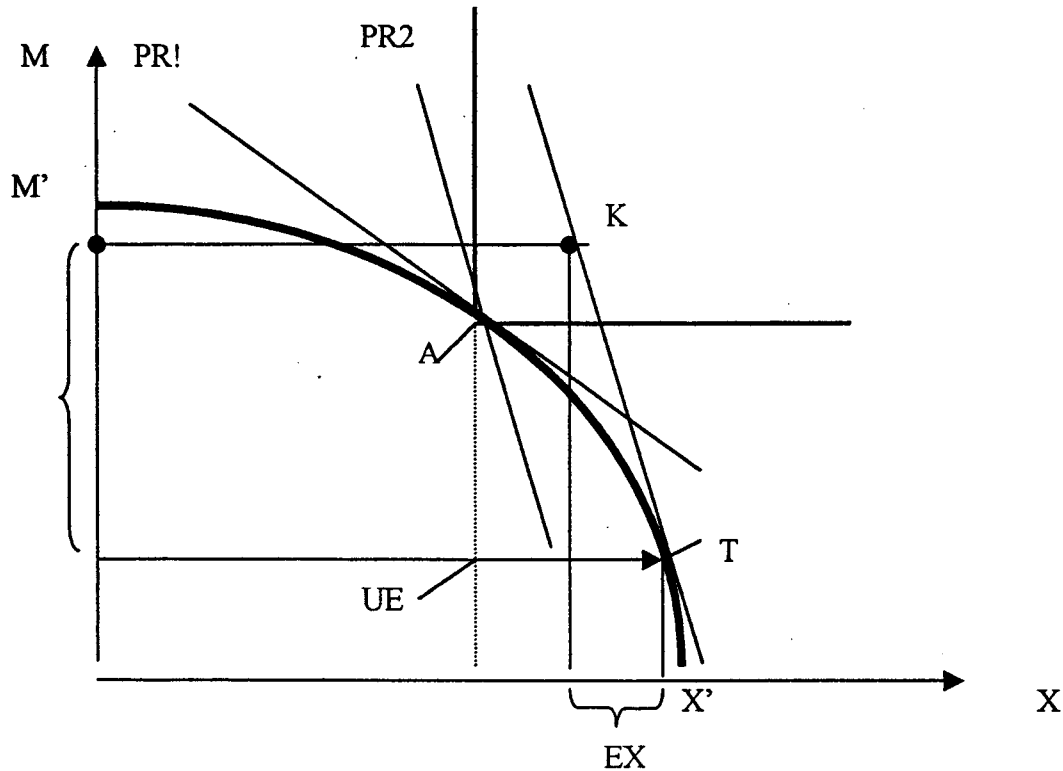
5 ULKOMAANKAUPAN RAKENTEeseen JA MÄÄRÄÄN VAIKUTTAVIA TEKIJÖITÄ

Ulkomaankaupan määrään vaikuttavat ensisijaisesti kaupan luonti- ja siirtovaikutukset, alenevien kustannusten hyöty ja vaihtosuhtehyöty. Jotta integraatiosta saataisiin maksimihyöty, myös tuotannon ja ulkomaankaupan rakenteen on muututtava. Teoreettinen tutkimus antaa kaksi selitystä; Ricardon ja Heckscher-Ohlinin teorioihin pohjautuvan suhteellisen edun käsitteen sekä ns. uuden ulkomaankauppateorian, joka perustuu kasvaviin mittakaavatuottoihin, epätäydelliseen kilpailuun ja tuotedifferointiin. (Kotilainen et al 1994, 102.)

Edellä mainittuja teorioita edelleen kehittäen Pekka Mäkelä (Mäkelä 1993, 516) toteaa, että mittakaavaetujen olemassaolo ja uudet kasvuteoriat viittaavat siihen, että erikoistumisen edellytykset ja suhteellinen etu ovat hankittuja ominaisuuksia, joten niitä voi siis luoda systemaattisella kehitystyöllä investointien sekä koulutuksen ja tutkimus- ja kehitystoiminnan panostusten avulla. Vapautuvien markkinoiden aikaansaama hintasuhteiden muutos olisi voitava hyödyntää kotimaisista tuotantoresursseja uudelleen allokoimalla. Käytännössä tämä on luonnollisesti hankalampaa.

5.1 Transformaatiofunktio

Tarkastelemme tilannetta transformaatiofunktio mallin avulla. (Reinikainen 1993, 55 - 57)



Kuvio 4. Transformaatiofunktio malli (Reinikainen 1993,56)

Tuotantomahdollisuuksia kuvaa transformaatiofunktio $M'X'$. Alkuperäinen hintasuhte PR1 sivuaa käyrää pisteessä A, joka on alkuperäinen tuotantopiste. Hintasuhteen muuttuessa $x:n$ hyväksi (PR2) ei piste A enää ole optimaalinen. Talouden toimiessa hyvin tuotanto pyrkii siirtymään pisteeseen T. Resursseja siis siirretään tuotteen m tehottomasta tuotannosta tuotteen x tehokkaaseen tuotantoon. On huomattava, että pelkkä tehottomuuden leikkaaminen ei riitä, se johtaa pisteeseen UE, joka on alkuperäistäkin tilannetta A huonompi. Uudelta budjettisuoralta, joka on hintasuhtesuoran PR2 suuntainen, voidaan valita kaupan avulla paras mahdollinen piste, esimerkiksi K, jolloin sekä $x:n$ että $m:n$ kulutus lisääntyy.

Hyvä transformaatiokyky merkitsee näin talouden kykyä muuttaa tuotantorakennettaan tehokkuutta lisäävään suuntaan eri tuotantosuuntien kannattavuusedellytysten muuttuessa ilman, että resurssien, erityisesti työn, täyskäyttöisyystavoitetta vaarannetaan.

(Reinikainen 1993, 57.)

Reinikaisen (1993,13) mukaan transformaatiokyvyn keskeisiä ja hyvin rajoittaviakin osatekijöitä ovat seuraavat:

- Tuotannontekijöiden on oltava joustavasti toisiaan korvaavia.
- Tuotannontekijöiden on oltava mobiileja sekä alueellisesti että uusille aloille.
- Tuotannontekijöiden hintojen on oltava joustavia ja niiden kehityksen on heijasteltava eri alojen edellytysten muutoksia.
- Tuotantopäätöksiä tekevien on jatkuvasti pyrittävä tehokkaihin ratkaisuihin tuotannontekijöiden käytössä.
- Hinnanmuodostuksen hyödykemarkkinoilla on oltava mahdollisimman kansainvälistä ja kotimaisten yritysten on tuotantopäätöksissään pystyttävä joustavasti reagoimaan eri tuotantosuuntien kannattavuusedellytysten muutoksiin.
- Yritysten on pystyttävä käyttämään maailmanmarkkinatilanteen tarjoamat mahdollisuudet hyväkseen.

5.2 Herkät toimialat

EU:n tutkimuksessa (CEC 1990) määriteltiin 40 (120:stä) integraatiolle herkkää toimialaa, joihin neljä vapautta vaikuttavat todennäköisesti eniten. Nämä ovat toimialoja, joita on suojattu muin kuin tulliesteillä ja joissa kaupan esteet estävät skaalatuottojen hyväksikäytön tai mahdollistavat suuret hinnanerot EU-maiden välillä. Toimialat voidaan karkeasti jakaa neljään alaryhmään sen mukaan, kuinka avointa niiden kauppa on ja EU:n hintaerojen mukaan.

Ensimmäiseen ryhmään kuuluvat korkean teknologian tuotteet esim. viestinnän välineet, joissa julkiset hankinnat ovat tärkeitä. Tämän ryhmän tuotteille on ominaista monikansalliset yhtiöt ja pienet hinnanerot jäsenvaltioiden kesken.

Toinen ryhmä on kansallisten standardien ja määräysten avulla säädellyt tuotteet. Myös tämän ryhmän tuotteille julkiset hankinnat ovat tärkeitä. Tähän ryhmään kuuluvat mm. rautatiekalusto ja energian tuotannon välineet. Yhteisön sisäinen kauppa näillä tuotteilla on vähäistä ja hintahajonta melkoinen.

Kolmas ryhmä on laivojen, sähkölaitteiden ja elintarviketeollisuuden kaltaiset tuotteet, joiden kauppa yhteisön puitteissa on melko vähäistä, mutta joiden hintahajonta on melko pieni.

Neljäntenä ryhmänä ovat toimialat, joiden muu kuin tullisuoja on vain keskinkertainen tai suhteellisen matala. Ryhmään kuuluu kulutushyödykkeitä, välituotteita ja investointitavaroita, kuten radiot, televisiot ja moottoriajoneuvot. Tämä ryhmä on suurin ja muiden kuin tulliesteiden poisto vaikuttaa siihen vähemmän kuin edellisiin ryhmiin. (Mäkelä 1993, 518.)

EU:n tutkimuksessa korostetaan, että jäsenmaiden herkkien alojen kehitys on yhdenmukainen niiden suhteellisen edun kanssa. Herkkien alojen sopeutumisen vauhtiin ja rajuuteen vaikuttaa EU:n kauppapolitiikka ja erityisesti ulkotullit. (Mäkelä 1993, 519)

Valtion taloudellisen tutkimuskeskus (Wilander 1992, 30-33) on julkaissut vertailevan tutkimuksen integraation vaikutuksesta Suomen, Ruotsin ja Itävallan talouteen. Suomessa 41 herkäksi luokitellulla toimialalla työskentelevästä työvoimasta n. 43% työskentelee integraation vaikutukselle erityisen herkällä toimialoilla. Vastaava luku on Itävallassa 23%, Ruotsissa 25% ja Saksalla vain 7,3%. Suomessa herkiksi toimialoiksi on mainittu (Kajaste 1990, 8) elintarvike-, tekstiili- ja vaatetus- ja elektroniikan- sekä

kemian teollisuudet. Erityisen herkiksi luokitellaan lääketeollisuus sekä meijeri- ja alkoholituotteet.

Integraatiolle herkillä aloilla reaalin kilpailukyky näyttäisi Suomessa jääneen jälkeen. Tuottavuuden kasvu on ollut hidasta verrattuna kustannuskehitykseen, mikä EU-jäsenyyden myötä luo muutospaineita. (VATT 1992, 37.)

Kuinka paljon markoissa mitattavaa hyötyä tai haittaa Suomelle maailmantalouden toimijana Euroopan Unionista lopulta koituu? Tällaisten laskelmien esittämisestä ja niiden vaatimisesta Veikko Reinikainen (1993, 13) toteaa: ”...*pelkistettyjen kalkyylien kritiikissä ei ole kysymys kvantitatiivisten laskelmien suotavuudesta vaan siitä, onko tällaisia laskelmia pidettävä mahdollisina ja mielekkäinä. Joillakin päätöksentekijöillä voi kyllä olla täsmäodotuksia, mutta ekonomistien tehtävänä ei ole sopeutua tällaisiin maallikkojen odotuksiin.*”

6 KANSAINVÄLISTYMISEN TEORIAA

Integraatiokehitys siis pakottaa yritykset tehokkaampaan tuotantoon avaamalla markkinoita ja siten lisäämällä kilpailua. Kilpailu puolestaan pakottaa yrityksen kasvamaan, jolloin oman maan markkinoiden rajallisuus tulee jossain vaiheessa eteen.

Lähtökohtana yrityksen kansainvälistymiselle voitaneen siis pitää, että yritys alkaa kansainvälistyä, kun sen omat kotimarkkinat eivät enää riitä kasvattamaan yritystä.

Kun yritys tulee vieraille markkinoille, se on oleellisesti heikommassa asemassa kuin jo markkinoilla olevat yritykset. Jos kyseessä on vieras maa, on edessä outo talous, lainsäädäntö, sosiaaliset olosuhteet ja vieras kulttuuri. Pystyäkseen kilpailemaan näine rasitteineenkin markkinoilla jo olevien yritysten kanssa markkinoille tulevalle

vierasmaalaisella yrityksellä tulee olla jotain sellaista, mitä sen kilpailijayrityksillä ei ole. (Puhakka 1994, 11.)

J. H. Dunning (1988) on esittänyt yrityksen kansainvälistymisestä teoriakehikon, jossa on yhdistetty lähestulkoon kaikki tämänhetkiset kansainvälistymisteoriat. Dunning käyttää teoriasta nimitystä eklektinen teoria. Tämän ns. **OLI-teorian** mukaan yritys haluaa siirtää tuotantoaan vieraille markkinoille, jos sillä on hallussaan jokin sellainen voimavara (**Ownership-specific**), jota sen kilpailijoilla ei ole. Kohdemaata tarjoaa yritykselle sijaintipaikkaetuja (**Location-specific**), joista se hyötyy niin paljon, että tuotanto kannattaa siirtää kohdemaahan. Yrityksen haluttomuus myydä osaamistaan muille yrityksille saattaa johtua sisäyttämisen eduista (**Internalisation**). (Puhakka 1994, 11-12.)

Caves (1982) jakaa kansainvälistyneet yritykset kolmeen sen mukaan, miten ne ovat integroituneet markkinoille.

- 1) Horisontaalisesti integroituneet yritykset tuottavat pääasiallisesti saman toimialan tuotteita niin kotimaassa kuin ulkomaillakin.
- 2) Vertikaalisesti integroituneet yritykset ovat jakaneet tuotantonsa siten, että yhdessä maassa tuotettavia tuotteita käytetään tuotantopanoksena toisessa maassa toimivalle yritykselle.
- 3) Diversifioituneet yritykset ovat puolestaan laajentaneet tuotantoaan ulkomailla täysin eri toimialalle kuin kotimaassa.

(Puhakka 1994, 12 ja Caves 1982, 3-30)

Czinkota et al (1996) ovat jakaneet kansainvälistymiseen johtavat syyt proaktiivisiin ja reaktiivisiin syihin. Proaktiivisia syitä ovat yrityksen sisältä lähtöisin olevia, kun taas reaktiiviset syyt ovat yrityksen reagointia ympäristön muutokseen. Proaktiivisista syistä

kansainvälistyvät yritykset toimivat näin ollen omasta tahdostaan, mutta reaktiiviset lähinnä olosuhteiden pakosta.

Czinkotan mukaan tärkeimmät pk-yritysten kansainvälistymisen syyt ovat:

Proaktiiviset syyt

- voitontekomahdollisuus
- ainutlaatuiset tuotteet
- teknologinen etu
- yksinomainen tieto
- johdon sitoutuminen
- verotuksellinen hyöty
- suurtuotannon edut

Reaktiiviset syyt

- kilpailupaineet
- ylituotanto
- supistuvat kotimaiset markkinat
- ylikapasiteetti
- kypsyneet kotimaiset markkinat
- fyysisesti ja psykologisesti lyhyt etäisyys kv-markkinoihin nähden

(Kailaranta 1998, 9.)

Puhakan (1994, 12-14) mukaan horisontaalisen monikansallisen yrityksen syntymisen edellytysten voidaan katsoa olevan olemassa silloin, kun yritys pystyy tuottamaan alhaisemmilla kustannuksilla kuin sen kilpailijat tai sen tuottavuus on korkeampi tai sillä on käytössään jokin muu voimavara, joka tuo sille etua kilpailijoihin nähden.

Usein tällainen muu voimavara perustuu tutkimus- ja/tai kehitystyön tuloksena syntyneeseen tietotaitoon. Vaikka tieto on suhteellisen helposti siirrettävissä, yritykset

ovat haluttomia suorien sijoitusten tekemisen sijaan myymään esim. valmistuslisenssiä markkinoilla jo toimiville yrityksille. Syitä tähän haluttomuuteen ovat mm. seuraavat:

- 1) Tiedon kulkeutumista on lähes mahdotonta valvoa. Korvausten saaminen väärin käsiin joutuneen tiedon käytöstä on käytännössä mahdotonta.
- 2) Myyjän ja ostajan käsitykset kaupattava tiedon arvosta eivät välttämättä ole yhtenevät.
- 3) Laadun valvonta tuotetta lisenssillä valmistavassa yrityksessä on vaikeaa; huonolaatuinen lisenssituote saattaa aiheuttaa tuotteen maineen menetyksen maailmanlaajuisesti.
- 4) Tiedon käyttöönotto saattaa lisäksi vaatia sellaista erikoisosaamista, jonka siirtäminen olisi mahdotonta tai kohtuuttoman kallista.

Suorat sijoitukset viennin sijaan perustuvat seuraaviin syihin:

- 1) Euroopan yhdentymiskehitys on ajanut yrityksiä suoriin sijoituksiin; yritykset ovat halunneet varmistaa markkinaosuutensa Euroopassa siinäkin tapauksessa, että yrityksen kotimaa jäisi EU:n ulkopuolelle.
- 2) Kaupan esteiden (esim. tullit) kiertäminen. Myös kuljetuskustannukset ovat saattaneet olla niin suuret, että tuotannon siirtäminen on ollut kannattavampaa kuin vienti.
- 3) Markkinoiden läheisyys mahdollistaa nopeamman reagoinnin markkinoilla tapahtuviin muutoksiin.

- 4) Kilpailevien yritysten markkinaosuuden valloittaminen tai uusien yritysten markkinoille tulon estäminen.
- 5) Joissakin tapauksissa erot tuotantokustannuksissa ovat saattaneet kannustaa suoriin sijoituksiin.
- 6) Vienti ei välttämättä ole mahdollista kaikilla toimialoilla (palvelualat).

Vertikaalisten monikansallisten yritysten synty pohjautuu lähes samoin syihin kuin horisontaalisten monikansallisten yritystenkin. Lisäsyitä saattavat olla:

- 1) Raaka-aineiden saannin turvaaminen ja hintojen vaihtelun aiheuttaman epävarmuuden vähentäminen.
- 2) Kilpailijoiden tuotannon laajentamisyritysten estäminen hankkimalla tärkeät raaka-ainelähteet itselle.

Diversifioituneiden monikansallisten yritysten syntymisen syynä voitaneen pitää riskin jakamista; yhden toimialan suhdannekehitystä tasoittaa toisen toimialan sijainti suhdannesyklin eri vaiheessa.

(Puhakka 1994, 12-14.)

7 INTEGRAATIOKEHITYKSEN VAIKUTUKSET YRITYSTASOLLA

Suomalaisyriyten laajempi kansainvälistyminen on vielä niin tuore ilmiö, ettei sen vaikutuksista Suomen talouteen voida tehdä pitkälle meneviä johtopäätöksiä. Eräiltä osin nopeaan kansainvälistymiseen on varmasti liittynyt harkitsemattomia yritysostoja ja

suuria riskinottoja. Yritysostojen avulla saavutetut markkinaosuudet eivät aina ole osoittautuneet kannattaviksi tai yritysten haltuunotto on muuten epäonnistunut. Kansainvälistyminen on kuitenkin ollut yrityksille välttämättömyys, koska se on niille useissa tapauksissa lähes ainoa tapa hyödyntää innovaatioidensa markkinavoimaa. Kansainvälistymisen välttämättömyydestä löytyy hyvä esimerkki lähes kahden ja puolen vuosisadan takaa: Vuonna 1769 Matthew Boulton kirjoitti liikekumppanilleen James Wattille: ”Minun ei kannata valmistaa moottorianne myytäväksi vain kolmeen maahan, mutta saattaa hyvinkin kannattaa valmistaa sitä koko maailmaa varten”. Sitten Wattin kehittämä höyrykone mullisti kuljetusteknologian, kun keksintöä sovellettiin höyrylaivaan ja junaan. Kansainvälistymisen avulla yritykset pääsevät nopeasti globaaleille markkinoille ja pystyvät näin kattamaan usein korkeat tuotekehityskustannuksensa. Pelkkä vienti saattaa tässä olla liian hidas ja tehoton kanava.

Suomalaisyrietykset ovat pääsääntöisesti säilyttäneet ydinosaamisensa kotimaassa ja valtaosa suomalaisten monikansallisten yritysten tutkimus- ja tuotekehitystoiminnasta tapahtuu edelleen Suomessa. Tämän turvaamiseksi myös jatkossa on tärkeää vahvistaa institutionaalisia puitteita, jotka edesauttavat työvoiman laadun paranemista ja motivointia ja taloudellisesti hyödyllisen tiedon luomista, mutta samalla myös edistävät tulosten laajaa leviämistä maan sisällä. Myös ulkomaisen tiedon ja osaajien tuloa maahan tulee edistää. (Leppänen & Romppanen (toim.), 1995, 84)

7.1 Tuotannon sijainti ja kansainvälinen integrointi

Maan asemaan kansainvälisessä työnjaossa vaikuttavat jo edellä käsitelty Ricardon esittelemä maan suhteellinen etu, sijaintitekijät ja historia. Tuotanto pyrkii sijoittumaan toisaalta sinne, missä tuotantokustannukset ovat edullisimmat, ja toisaalta asiakkaiden läheisyyteen. Maiden erikoistumista ohjaava suhteellinen etu tuotannossa syntyy teknologian, luonnonvarojen sekä muiden tuotantotekijöiden varantojen eroista ja uudemman tutkimuksen mukaan myös panostuksesta koulutukseen ja tutkimukseen.

Vaikka suuria eroja kustannuksissa ei olisikaan, yritykset tekevät suoria sijoituksia myös markkinoiden valtaamiseksi sijoittumalla lähelle kuluttajia välttääkseen etäisyydestä aiheutuvat haitat kuljetuksissa, kaupan esteissä ja asiakaskontakteissa. Tällaisen keskittymisen edun vastavoimana toimivat kuitenkin suhteellisen edun muutokset: kustannusten nousu keskustassa ja yritysten mahdollisuudet tuottaa monessa paikassa. Lisäksi monet teollisuudenhaarat eivät esimerkiksi raaka-ainesidonnaisuutensa vuoksi ole erityisen liikkuvia.

Monikansallisen tuotannon etuja on luonnollisesti punnittava sen haittoja vastaan. Yrityksen toiminta voidaan ymmärtää tuotantoketjuna, jossa eri funktionaaliset toiminnot kuten rahoitus, tuotekehitys yms. liittyvät toisiinsa resurssi- ja informaatiovirroin. Tuotantoketjun hajauttamisesta ja eri valtioissa toimivien yksiköiden kontrolloimisesta aiheutuu näin ollen ylimääräisiä kustannuksia, mikä rajoittaa yritysten yhteistyömahdollisuuksia. (Leppänen & Romppanen toim. 1995, 89)

Markkinoiden yhdyntyminen ja kaupan vapautuminen maailmanlaajuisesti saattavat muuttaa kansainvälistyvien yritysten strategisten vaihtoehtojen prioriteettia. Tämä on sidoksissa liiketoiminnan toimialakohtaisiin ominaispiirteisiin, niiden rakenteisiin ja yritysten toimintatapojen muutosherkkyteen. Ulkomaille sijoittumisen ohella vähemmistöosakkuus- ja yhteistyösopimuksiin perustuvat strategiavaihtoehdot ovat mahdollisia. Joint venture -tyyppiset operaatiot saattavat muodostua hyvin ratkaiseviksi joillakin toimialoilla. Esimerkiksi tutkimus- ja kehitystoiminnan mittakaavavaatimukset saattavat ylittää suuremman suomalaisen yrityksen resurssit. EU:n sisämarkkinaohjelman eräänä tavoitteena onkin helpottaa ja lisätä yritysten välistä yhteistoimintaa. Kaupan esteiden alenemisen tulisi periaatteessa johtaa siihen, ettei joint venture -strategia sisämarkkinoilla olisi yhtä tarpeellinen kuin esteisemmällä markkinoilla. Joissakin tutkimuksissa on päädytty siihen, että EU-maiden yritysten yhteistyön tavoite on ennen kaikkea markkinoille pääsyn parantaminen. Teknologian kehitysnäkymät tai globaali markkinatilanne saattavat tehdä joint venture -hankkeet perustelluiksi, mutta muiden kuin samoja markkinoita kotimarkkinoinaan pitävien yritysten kanssa.

Sisämarkkinakehityksen johdosta kiristyvän kilpailun odotetaan ohjaavan yritysten toimintaa korostetummin perusosaamisen suuntaan, toisin sanoen yritykset erikoistuvat eivätkä diversifioitu, mikä puolestaan ilmenee haluttomuutena ulottaa toimintaa uusille toimialoille. (Lindroos 1991, 58-59, Haavisto et al)

7.2 Teknisten esteiden poistuminen

Kaupan teknisillä esteillä tarkoitetaan kaikkia niitä eri maiden toisistaan poikkeavia kansallisia vaatimuksia, jotka koskevat tuotteiden ominaisuuksia, merkintöjä sekä tarkastuksia. Kansalliset määräykset eroavat usein siinä määrin, että samasta tuotteesta on valmistettava kunkin maan markkinoita varten omat mallinsa. On myös mahdollista, että esim. maahantuojat muuttaa maahan tulevat tuotteet määräyksiä vastaaviksi. Teknisistä esteistä johtuva suuri tuotevariaatioiden määrä ja tuotteiden tarkastuttaminen kullakin markkina-alueella erikseen aiheuttaa merkittäviä kustannuksia.

Tekniset määräykset ovat viranomaisten antamia pakottavia määräyksiä, joissa säädetään mm. tuotteiden valmistuksesta, pakkauksesta ja kaupasta. Koska useilla aloilla teknologia kehittyy verrattain nopeasti, teknisissä määräyksissä viitataan usein tuotteita koskevien yksityiskohtien osalta standardeihin.

Standardit ovat kansainvälisten tai kansallisten standardointijärjestöjen yleisesti hyväksymiä määritelmiä ja suosituksia, jotka koskevat mm. tuotteiden rakennetta, ominaisuuksia ja testaamista. Tuotteen standardinmukaisuus voidaan varmentaa hyväksytyyn viranomaisen tai tarkastuslaitoksen tekemän koestuksen eli testausmenetelmän avulla. **Sertifikaatti** eli varmentamistodistus on testaajan myöntämä todistus tai merkintä tuotteen standardinmukaisuudesta. (Liiketaloustieteellinen tutkimuslaitos, LTT, 1993, 4)

Euroopassa on kaksi suurta standardoimisjärjestöä, joissa kansalliset järjestöt ovat osallisina. Nämä kaksi ovat European Committee for Standardisation (CEN) ja European

Committee for Electrotechnical Standardisation (CENELEC). Koska uusia standardeja luodaan jatkuvasti lisää, niiden luomiseen osallistuminen tarjoaa merkittävän vaikutusmahdollisuuden suomalaisillekin yrityksille. Suurimman edun uusista eurooppalaisista standardeista saavat ne, jotka työskentelevät eniten niiden aikaansaamiseksi ja jotka saavat sisällytetyksi uusiin standardeihin omia laatu- ym. vaatimuksiaan. (Huuskonen et al, 1990, 80-81)

Teknisten esteiden poistamisen toteuttamistavat voidaan jakaa kahteen esim. seuraavasti:

- 1) Tuotteiden olennaiset **turvallisuusmääräykset harmonisoidaan**. Muiden vaatimusten osalta noudatetaan kansallisten määräysten vastavuoroisen tunnustamisen periaatetta.
- 2) Tarkastustulokset hyväksytään **vastavuoroisuusperiaatteen** mukaan. Tarkastustulosten vastavuoroisen hyväksymisen tavoitteena on, että yhdessä EU-maassa tarkastettu tuote on vapaasti markkinoitavissa muissa EU-maissa ilman eri tarkastusta.

Teknisten esteiden poistamista on pidetty keskeisimpänä integraation vaikutuksena erityisesti suomalaisten pkt-yritysten kannalta. Yritysten näkökulmasta teknisten esteiden poistamisen vaikutukset riippuvat paljolti siitä, missä määrin kilpailu kiristyy yrityksen markkinoilla. Tämä koskee erityisesti kotimarkkinayrityksiä eli yrityksiä, jotka toimivat ainoastaan Suomen markkinoilla. Mikäli teknisten esteiden poistuminen ei lisää ulko- tai kotimaisten kilpailijoiden tai kilpailevien tuotteiden määrää, tekninen harmonisointi ei juurikaan muuta yrityksen toimintaedellytyksiä. (LTT 1993, 6). Jos taas kilpailu lisääntyy, se koskettaa eniten juuri sellaisia aloja, jotka ovat toimineet suojaetuilla suljetun sektorin aloilla tai elinkeinorakenteeltaan yksipuolisilla alueilla. (Lappalainen 1991, 14)

7.2.1 Vaikutukset eri toimialoihin

Kaupan teknisten esteiden poistamisen toimialoittaisesta vaikutuksesta on tehty lukuisia tutkimuksia. Tunnetuimpia lienee Cecchini-raportti vuodelta 1988, jonka mukaan kaupan teknisten esteiden poistamisesta hyötyvät eniten metalli- ja konepajateollisuus, autoteollisuus, kemianteollisuus, elintarviketeollisuus ja rakennusteollisuus. Tekniset esteet ovat yleisiä teknisesti pitkälle kehitetyissä tuotteissa. Mitä pidemmälle erikoistunut tuote on, sitä enemmän teknisiä esteitä sen voi odottaa kohtaavan kaupankäynnissä. Näin ollen teknisten esteiden poistaminen näyttää olevan tärkeämpää investointituotteita, erityisesti sähköteknisiä ja konetuotteita valmistaville yrityksille, kuin kulutustavaroita ja puolivalmisteita valmistaville yrityksille. (LTT 1993, 7.)

Myös Ilkka Kajaste on tutkimuksessaan vuodelta 1990 päätenyt samankaltaiseen tulokseen, vaikka ei uskokaan teknisten esteiden poistumisen vaikuttavan metsäteollisuuteen.

LTT:n tekemässä haastattelututkimuksessa metallialan yritykset arvioivat, että viranomaismääräysten harmonisoinnin ja standardisoinnin seurauksena nykyisten maakohtaisten tuotteiden kirjo pienenee useilla aloilla. Viranomaistarkastuksen poistumisen seurauksena uusien tuotteiden lanseeraus nopeutuu ja tuotteiden elinkaaret lyhenevät, mikä kiristää tuotekehittelyyn kohdistuvia vaatimuksia.

LTT:n haastatteleminen asiantuntijoiden mukaan teknisten esteiden poistamisen vaikutukset eivät ole kovinkaan merkittävät metalliteollisuutemme kannalta. Tätä näkemystä perusteltiin sillä, että valtaosa voimassa olevista suomalaisista standardeista perustuu jo nyt kansainvälisten standardoimisjärjestöjen ohjeisiin. Näin ollen avoimeen sektoriin kuuluvan **metalliteollisuuden** on nähtävä teknisten määräysten yhdistäminen enemmän mahdollisuutena kuin uhkana.

Sähköteknisten tuotteiden osalta asiantuntijat sen sijaan olettivat kilpailun kiristyvän merkittävästi. Tähän vaikuttaa lähinnä se, että koestustulosten vastavuoroisen hyväksynnän myötä tuotteiden valvonta siirtyy ennakkotarkastuksesta ns. markkinavalvontaan. Muutoksen uskottiin helpottavan ja nopeuttavan sähköteknisten tuotteiden lisäksi myös metalliteollisuuden tuotteiden maahantuontia ja vientitoimintaa.

Sähköteknisen teollisuuden lisäksi tutkimuksissa ja asiantuntijahaastattelussa on uskottu teknisten esteiden poistamisen vaikuttavan oleellisesti **kemian-, lääke-, ja elintarviketeollisuuden** toimintaan. Kaikkien näiden osalta korostettiin suomalaisten tuotteiden turvallisuutta, korkeaa laatua sekä kuluttajan etujen huomioimista. Integraatiokehityksen uskottiin yhtäältä tuovan jonkin verran uusia määräyksiä ja lisäävän kustannuksia sekä toisaalta kiristävän kilpailua lisääntyvän maahantuonnin myötä.

Asiantuntijahaastattelujen mukaan myös **rakennusosalalle** saattaa tulla suuriakin muutoksia, sillä alaa on suojeltu jonkin verran kilpailulta teknisten esteiden avulla. Suomalaiset rakennusmääräykset ovat olleet niin monimutkaisia, että ulkomaalaisten yritysten on ollut lähes mahdotonta kilpailla täällä. Kilpailun ja tuonnin arveltiin lisääntyvän kaikkien rakennusmateriaalien kohdalla markkinoiden avautumisen seurauksena. Tilanteen muuttaa se, että maahantuoduille tuotteille ei enää tarvitse hakea tyyppihyväksyntää Suomesta. Haastateltavat tosin kokivat EU-maita suuremmaksi uhaksi tuonnin Itä-Euroopan maista, joissa hinnat ovat huomattavasti alemmat. (ETLA 1991, 7-9.)

Tekstiili- vaate-, nahka- ja kenkäteollisuus (tevanake-teollisuus) poikkeaa muista toimialoista siinä, että alan tuotteita koskevia standardeja tai tarkastusvalvontaa on huomattavasti vähemmän kuin esim. metalli- tai elintarvikesektorilla. Käytännössä harmonisointi on koskenut lähinnä tekstiili- ja vaatetusalan testausmenetelmiä. Laatuvaatimuksia koskevat standardit koskevat lähinnä erilaisia työ-, suoja-, ja turvavaatteiden valmistajia.

Autoala ei LTT:n tutkimuksen mukaan koe suuria muutoksia direktiivien hyväksymisen myötä, sillä suomalaiset määräykset olivat jo ennen EU-jäsenyyttä pitkälle yhteneväiset EU:n lainsäädännön kanssa.

Teknisluonteisten esteiden poistuminen nähtiin asiantuntijahaastatteluissa ja LTT:n tutkimuksessa tukkukaupan eri toimialoilla olennaisimpana integraation vaikutuksena.

Teknisiksi esteiksi voidaan laskea myös epäyhtenäiset ympäristövaatimukset, joiden vuoksi teollisuus joutuu valmistamaan erilaiset tuotteet eri markkinoille kunkin maan ympäristölainsäädännöstä riippuen.

Haastateltujen mukaan teknisten esteiden poistuminen on ehdottomasti nähtävä enemmän mahdollisuutena kuin uhkana. Muutokset eivät ole suuria, sillä useimpien määräysten vaatimustaso oli Suomessa vähintäänkin samaa luokkaa kuin EU:ssa jo ennen jäsenyyttä. Määräysten noudattaminen sen sijaan on Suomessa huomattavasti tarkempaa kuin monissa Etelä-Euroopan maissa.

7.3 Fyysisten esteiden poistaminen

Fyysisten esteiden poistamisen tavoitteena on varmistaa tavaroiden vapaa liikkuminen. Vaikutukset voidaan jakaa neljään aihepiiriin:

- 1) tulliliitto
- 2) alkuperäsäännöt
- 3) tuontisuojarahjestelmä
- 4) rajamuodollisuudet

EU-jäsenyys merkitsee sitoutumista yhteiseen kauppapolitiikkaan, jonka seurauksena Suomen kaupan tullit ja kaupan rajoitukset yhteisön ulkopuolisiin maihin nähden muuttuivat.

EU:n jäsenenä Suomi joutuu osallistumaan seuraaviin yhtenäisiin järjestelyihin:

- yhteinen tullitariffi
- EU:n preferenssijärjestelyt
- tullisuspensiot eli tullien väliaikaisesti keräämättä jättäminen tai laskeminen
- määrälliset rajoitukset
- vienninrajoitussopimukset
- polkumyyntitoimenpiteet yhteisön ulkopuolisia maita kohtaan
- kaupanrajoitustoimenpiteet
- kauppasopimukset

(LTT, 1993, 12-13)

EU on muotoillut vapaakauppa-alueitaan varten ns. alkuperäsäännöt, joiden mukaan vain EU:ssa valmistetut tuotteet ovat tullittomia. Yhteismarkkinoiden lähtökohdan mukaisesti tulleja ja määrällisiä rajoituksia koskevat määräykset soveltuvat ”jäsenvaltioiden alueella vapaassa vaihdannassa” oleviin tuotteisiin. Tämä normi ilmaisee johtavan periaatteen koko yhteismarkkinoiden toiminnassa: kun jokin jäsenvaltiossa valmistettu tai kolmannesta maasta tuotu tuote on kerran laskettu vapaasti vaihdannan kohteeksi yhteismarkkinoilla, ei julkisoikeudellisia kaupanesteitä jäsenvaltioiden rajalla ole lupa pitää toisiin jäsenvaltioihin nähden. (Joutsamo, 1991, 148-149.)

EY:n tuomioistuin totesi ns. Dassonville-tapauksen ratkaisussaan seuraavaa: ”Jokainen jäsenvaltioiden kaupallinen säännös, joka on omiaan estämään yhteisönsisäistä kauppaa välittömästi tai välillisesti, tosiasiallisesti tai potentiaalisesti, on katsottava määrällisiä rajoituksia vaikutukseltaan vastaavaksi toimenpiteeksi”. (Alanen, 1993, 21)

Alkuperäsääntöjen tarkoituksena on parantaa yhteisön maissa toimivien yritysten toimintaedellytyksiä ulkopuolisten maiden yrityksiin nähden. Ennakkoon alkuperäsääntöjen muuttumisen arvioitiin vaikuttavan eniten tekstiili- ja vaatetusteollisuuden toimintaedellytyksiin. EU-maat voivat tiettyjen sääntöjen puitteissa teettää teva-tuotteita Euroopan vapaakauppa-aleen ulkopuolella ja tuoda sopimus- eli palkkavalmistuksen tuloksena syntyneet tuotteet tullitta takaisin EU-alueelle. Direktiivi on annettu, jotta EU-maiden teva-teollisuuden kilpailuedellytykset suhteessa tekstiilien tuontiin EU:n ulkopuolelta paranisivat.

Tullirajojen poistamiseen liittyy olennaisena osana tuontisuoja järjestelmän poistaminen, joka vaikuttaa lähinnä maatalouteen ja elintarviketeollisuuteen.

LTT on tutkimuksissaan päätenyt siihen, että tuontisuoja järjestelmän poistamisesta hyötyvät eniten pitkälle jalostettuja (elintarvike)tuotteita valmistavat yritykset, joiden käyttämät raaka-aineet ennen olivat lisensioinnin piirissä. (LTT 1993, 18.)

Yksi EU-integraation tavoitteista oli poistaa raja- ja tullitarkastukset unionin sisäisestä kaupasta. Rajamuodollisuuksien vähenemisen on oletettu hyödyttävän eniten pk-yrityksiä, sillä rajamuodollisuuksista on arvioitu aiheutuvan niille suhteellisesti enemmän kustannuksia kuin suuryrityksille.

8 YRITYSTEN STRATEGIAT JA KANSAINVÄLISTYMINEN

ETLA:n tutkimuksessa vuodelta 1993 (Puhakka 1994) kartoitettiin kyselyn avulla teollisuusyritysten ulkomaan investointien tulevaa kehitystä ja siihen vaikuttavia tekijöitä.

Metsäteollisuus näytti selvästi valitsevan Euroopan Unionin alueelle suuntautuvan strategian. Alan yritykset pyrkivät entistä paremmin hyödyntämään skaalaetuja. Monet yritykset arvioivat tulevansa panostamaan entistä enemmän valmistustoimintaan EU:n alueella.

Kemian teollisuus arvioi menestymismahdollisuuksiensa paranevan integraatiokehityksen seurauksena. Kemian teollisuuden yritykset eivät nähneet tuotestrategiansa muuttamista tarpeelliseksi; se on kyselyn mukaan jo nykyisellään tarkoituksenmukainen yhteismarkkinoilla menestymiseen. Tarpeellisenä muutoksena sen sijaan pidettiin yhteistyösopimusten määrän lisäämistä EU-maiden yritysten kanssa.

Alueellisessa kansainvälistymisessään kemian alan yritykset tulevat suuntautumaan pääasiassa Pohjois-Amerikkaan, jossa valmistustoimintaan aiotaan panostaa huomattavasti muita alueita enemmän.

Metalliteollisuus ei usko EU-jäsenyyden juurikaan vaikuttavan sen menestymismahdollisuuksiin. Yritykset aikovat keskittyä entistä harvempiin tuotteisiin, mutta lisäämään tuotevariaatioiden määrää tuoteryhmän sisällä. Alan yritysten tuotannollinen kansainvälistyminen tulee suuntautumaan pääasiassa Kaukoitään ja Pohjois-Amerikkaan. EU-alueella yritykset tulevat panostamaan sekä oman myyntiverkoston vahvistamiseen että valmistustoimintaan.

Kulutustavarateollisuudessa (vaatetus-, elintarvike- ja huonekaluteollisuus) ryhmän heterogeenisuus vaikeuttaa yhtenäisen strategian määrittämistä. Useat ryhmän yrityksistä ovat kuitenkin suuntautumassa kansainvälistymisessään Eurooppaan.

Tuotestrategiassa kulutustavarateollisuuden yritykset ovat pyrkimässä erikoistumaan. Tuotteiden lukumäärää vähennetään ja tuotevariaatioiden määrää tuoteryhmän sisällä lisätään.

ETLA:n tutkimus näyttäisi osoittavan, että vaikka metsäteollisuus kansainvälistyy, yritykset aikovat pitää keskeiset toimintonsa edelleen kotimaassa. Metalliteollisuudessa sen sijaan yritykset ovat kansainvälistymässä vahvasti kaikkien toimintojen osalta.

9 VEROTUKSEN HARMONISOINTI

Euroopan Unionin jäsenmaat ovat sitoutuneet yhteisesti päätettyihin verotuksen yhdenmukaistamisen toimenpiteisiin. Sisämarkkinaohjelman keskeiset tavoitteet tavaroiden, palvelujen, työvoiman ja pääoman vapaasta liikkuvuudesta edellyttävät verotuksen harmonisointia. Liian suuret erot jäsenmaiden verotasoissa aiheuttaisivat kilpailun vääristymistä. Rooman sopimuksen sisältämä perussääntö verotuksessa on, että toisen jäsenmaan kansalaiset ja yritykset tulee saattaa samaan asemaan kotimaan vastaavien verovelvollisten kanssa.

Verokysymysten yhdenmukaistaminen toteutetaan seuraavilla aloilla:

- 1) välillinen verotus: arvonlisävero, valmisteverot, ympäristöverot
- 2) liikenteen verotus
- 3) yhtiöverotus
- 4) muu verotus: korkotulojen verotus, leimaverotus.

Verotuksen harmonisointi ei koske henkilökohtaista tuloverotusta eikä sosiaaliturvamaksuja. Tuloverotuksen suhteen tulee kuitenkin päätettäväksi, minkä maan verotusta kulloinkin sovelletaan, kun työvoima liikkuu rajojen yli. (Oivukkamäki, 72, 1995.)

Euroopan Unionin verolainsäädännön harmonisointi ja eri jäsenvaltioiden lakien yhdenmukaistaminen koskee valtaosin välillistä verotusta, eli lähinnä arvonlisäverotusta. Suomen arvonlisäverolakiin tehtiin loppuvuodesta 1994 kymmeniä, osittain erittäin

merkittäviä muutoksia. Muutokset, jotka tulivat voimaan 1.1.1995, ovat pääosin EU:n arvonlisäverotusta koskevan lainsäädännön edellyttämiä.

Välittömän verotuksen osalta Euroopan Unionissa on saatu aikaan oikeastaan vain kaksi direktiiviä ja yksi siirtohintojen oikaisuun liittyvää käytännön menettelyä koskeva sopimus. (Rytöhonka et al 1995, 48.)

Nämä ovat:

1) Fuusioverotusdirektiivi, joka edellyttää, että jäsenvaltioiden väliset rajat ylittävä fuusio saatetaan verotuksen kannalta vastaavanlaiseen asemaan kuin valtion sisällä tapahtuva fuusio. Esimerkiksi fuusion yhteydessä syntyvän fuusiovoiton ja fuusiotappion verotuskohtelu ei saa riippua siitä, onko kyseessä samasta vai eri maista kotoisin olevien yhtiöiden fuusio.

2) Emo-tytäryhtiödirektiivi, joka pyrkii minimoimaan taloudellisen kaksinkertaisen verotuksen riskin, kun toisessa Unionin jäsenvaltiossa oleva tytäryhtiö maksaa osinkoa toisessa jäsenvaltiossa olevalle emoyhtiölleen. Jos emoyhtiö omistaa vähintään neljänneksen tytäryhtiöstä, tytäryhtiön maksaman osingon verotuksen tulisi vastata emoyhtiön kotimaastaan saamien osinkojen verotusta. (Rytöhonka et al 1995, 49.)

10 KILPAILULAINSÄÄDÄNTÖ

10.1 EU:n kilpailupolitiikka

Sisämarkkinaohjelma voidaan tulkita joko ahtaasti pelkkänä pyrkimyksenä poistaa kaikki kaupan esteet EU-jäsenmaiden väliltä sisämarkkinalainsäädännöllä. Yleisempänä tavoitteena voidaan pitää pyrkimystä kohti kilpailullisempaa kansallisesti segmentoitumatonta yhteistä markkina-aluetta, jossa yrityksillä ei olisi mahdollisuutta

markkina-alueittain poikkeavaan ja riippumattomaan hinnoitteluun. Tämä edellyttää kansallisten markkinoiden sulautumista yhdeksi yhteismarkkina-alueeksi.

EU:n yhteisen kilpailupolitiikan, joka kieltää määräävän markkina-aseman, voidaan katsoa tukevan jälkimmäistä yleistä tulkintaa. (Erkkilä et al 1996, 15.)

10.2 EU:n kilpailuoikeuden keskeisimmät artiklat

Artikla 85(1)

Rooman sopimuksen artikla 85(1) koskee kahden tai useamman yrityksen välisiä kilpailua rajoittavia toimenpiteitä, jotka vääristävät kilpailua ja joilla on vaikutusta EU:n jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. Esimerkkeinä kielletyistä toimenpiteistä voidaan mainita mm. **hintakartellit kilpailijoiden kesken, markkinoiden jako, tuotantokiintiöt ja kytkeykauppa.**

Kielto koskee niin vertikaalisia kuin horisontaalisia sopimuksia. Vertikaalisia sopimuksia ovat esim. sopimukset tavaran valmistajan ja jälleenmyyjän välillä ja horisontaalisia sopimukset samalla tuotanto- ja/tai jakelutasolla olevien yritysten välillä.

Artiklan 85(1) soveltumisessa yritykseen on huomioitava seuraavia seikkoja:

Kielletystä kilpailunrajoituksesta voidaan sopia suullisella tai kirjallisella *sopimuksella* tai *yritysten yhteenliittymän päätöksellä*. Kielletty kilpailunrajoitus voi myös ilmetä yritysten *yhdenmukaisena toimintana*, eli varsinaista sopimusta ei välttämättä tarvita.

Kilpailunrajoitukseen on osallistuttava vähintään kaksi yritystä. On huomattava, että EU:n yrityskäsite on äärimmäisen laaja ja menee tavanomaisen yhtiökäsitteen ulkopuolelle. (Händelin et al, 1990, 19-21)

EU:n tuomioistuin on määritellyt ”yrityksen” taloudelliseksi yksiköksi, joka harjoittaa taloudellista toimintaa: tuotantoa, jakelua tai palvelujen tarjontaa. Oikeuskäytännössä

tuomioistuin on pitänyt ”yrityksenä” mm. konsulttia; keksijää, joka luovuttaa keksintönsä käyttöoikeuden patenttilisenssisopimuksella; La Scala -opperan taiteilijayhdistystä sen sopiessa esityksiensä tekijänoikeuksien luovuttamisesta; aatteellista yhdistystä ja julkisoikeudellista laitosta. (Huuskonen et al, 1990, 33) Ratkaisevaa on, että yritys on siinä määrin itsenäinen, että se voi itse päättää markkinakäyttäytymisestään. Tämän mukaisesti tuomioistuin on todennut, että kilpailuoikeuden säännökset eivät sovellu emoyhtiön ja tytäryhtiön välisiin sopimuksiin.

Kilpailunrajoituksen on oltava huomattava ja sen vaikutuksen tulee ulottua jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. Jos toimenpide vaikuttaa ainoastaan jäsenvaltion sisäiseen kauppaan, sovelletaan jäsenvaltion kansallista oikeutta. Kansallisiksi kilpailunrajoituksiksi tarkoitetuilla sopimuksilla on kuitenkin käytännössä usein vaikutuksia jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. Jotta kilpailunrajoitus vaikuttaisi jäsenvaltioiden väliseen kauppaan, sen vaikutuksien täytyy ilmetä useammassa kuin yhdessä jäsenvaltiossa. Vain yhdessä jäsenvaltiossa ilmenevä kilpailunrajoitus voi kuitenkin välillisesti vaikuttaa jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. Tuomioistuin on mm. katsonut, että minimihinnan määräämisellä puolivalmisteelle (konjakkiviina), jota ei viety muihin EU:maihin, oli vaikutusta jäsenvaltioiden väliseen kauppaan, koska lopputuotteella eli konjakilla käytiin kauppaa jäsenvaltioiden välillä. Kilpailua rajoittava vaikutus voi olla myös potentiaalista; riittää, että kilpailua rajoittavat toimet saattavat vaikuttaa jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. (Huuskonen et al, 1990, 33-34)

Kielletyksi kilpailunrajoitukseksi katsotaan myös esim. pelkkä aikomus jakaa EU:n alue sitoviin markkina-alueisiin, vaikka vaikutus tulisi ajankohtaiseksi vasta tulevaisuudessa. Edes ongelmalliselta kuulostava ”yhdenmukaisten toimenpiteiden” käsite ei aiheuta ongelmia tapausten ratkaisemisessa. EU:n tuomioistuin on nimittäin todennut, että vaikka ulkonaisesti yhdenmukaista markkinakäyttäytymistä ei sinänsä voida pitää riittävänä näyttönä yhdenmukaisesta toimenpiteestä, se on kuitenkin merkittävä todistusaihe yhdessä muiden aihetodisteiden kanssa tämänlaatuisesta menettelystä.

EU:n tuomioistuin on päätöksensä perusteella todennut ”yhdenmukaiset toimenpiteet” - käsitteen täyttyvän, mikäli osapuolten välillä on olemassa todellinen yhteys. Yhteytenä pidetään mm. yhteisiä kokouksia, keskusteluja, informaation vaihtoa ja muuta luonteeltaan epävirallista yhteydenpitoa. (Händelin et al, 1990, 19-21)

Tästä esimerkkinä toimii Dyestuffs-tapaus, jossa suurimmat eurooppalaiset väriaineiden valmistajat nostivat tuotteidensa hintoja lähes samanaikaisesti, lyhimmillään hinnankorotuksista tiedotettiin vain muutaman minuutin välein eri maissa. Asiaa tutkineet Saksan Liittotasavallan kilpailuviranomaiset eivät pystyneet todistamaan, että hinnankorotukset perustuivat sopimukseen, eikä yrityksiä siten voitu tuomita kansallisen kilpailulainsäädännön perusteella. Sen sijaan EU:n komissio saattoi muodollisen sopimuksen puuttuessaakin määrätä yritykset maksamaan sakkoa, koska nämä olivat yhdenmukaisilla toimenpiteillään rajoittaneet kilpailua 85 artiklan vastaisesti. Käytännössä saattaa olla vaikeaa todistaa, mitä yritykset ovat tahtoneet ja tarkoittaneet, mutta komission työtä helpottaa sen laajat valtuudet tutkia mm. yritysten kirjeenvaihtoa ja asiapapereita. Dyestuffs-tapausten näyttö perustui yritysten lähettämiin telefax-sanomiin. (Huuskonen et al 1990, 32)

Rooman sopimuksen 85 (1) artiklan lopussa on lueteltu tyypillisiä ja käytännössä yleisiä esimerkkitapauksia toimenpiteistä, jotka erityisesti estävät, vinouttavat tai rajoittavat kilpailua. Luettelo ei ole tyhjentävä.

Artiklan 85(1) a-kohta mainitsee toimenpiteet, joilla välillisesti tai välittömästi sovitaan osto- tai myyntihinnoista tai muista kaupan ehdoista, joita voivat olla esim. alennusten, luottojen ja maksu- tai toimitusaikojen myöntäminen. Myös ns. valikoivat jälleenmyyntijärjestelyt kuuluvat tähän ryhmään. Myyntiketjun on oltava periaatteessa avoin kaikille jälleenmyyjille, jotka täyttävät laadulliset kriteerit.

Artiklan 85(1) b-kohta mainitsee kiellettyinä toimenpiteet, joilla markkinat tai hankintalähteet jaetaan. Tällaiset sopimukset voivat olla horisontaalisia, jolloin yritykset

jakavat markkinat maantieteellisin perustein, tai vertikaalisia, jolloin kyseessä ovat esim. yksinmyynti- tai yksinostosopimukset.

Artiklan 85(1) c-kohdassa mainitaan kauppakumppanien diskriminointi, eli erilaisten ehtojen soveltaminen samanlaisissa suorituksissa kauppakumppanien kilpailuasemaa heikentäen, esim. soveltamalla erilaisia hintoja eri ostajiin.

Artiklan 85(1) d-kohdassa kielletään kyttykaupat, eli että sopimuksen solmiminen tehdään riippuvaiseksi siitä, että kauppakumppani sitoutuu lisäsuorituksiin, jotka luonteeltaan tai kauppatapojen perusteella eivät ole mitenkään yhteydessä sopimuksen kohteeseen. (Huuskonen et al, 1990, 35-36.)

Artikla 85(2)

Mikäli sopimukseen on liitetty kielletty kilpailunrajoitus, on sopimus automaattisesti mitätön. Mitään nimenomaista päätöstä ei tarvita. Rooman sopimuksen 85(2) artiklaan voidaan vedota sekä kansallisessa tuomioistuimessa että komissiossa. (Händelin et al 1990, 21.)

Sopimusosapuolilla on oikeus pyytää komissiolta päätöstä, että heidän sopimuksensa ei ole 85(1) artiklan vastainen (negative clearance). Tietyt sopimustyytit katsotaan luonteeltaan sellaisiksi, ettei niihin sovelleta 85 artiklaa.

Pk-yrittäjien solmimia sopimuksia ei useimmiten pidetä kiellettyinä artiklan 85(1), koska niiden ei katsota rajoittavan kilpailua merkittävässä määrin. (Händelin et al 1990, 47.)

Myös yrityskohtaisen poikkeusluvan saaminen on mahdollista. Edes Rooman sopimuksen 85(1) artiklan vastaisen toimenpiteen ei tarvitse välttämättä olla mitätön. Komissio voi todeta toimenpiteen päteväksi, jos se katsoo toimenpiteen olevan kokonaisuudessaan kilpailua edistävä ja täyttävän 85(3) artiklan vaatimukset. Poikkeusluvan voi saada ainoastaan toimenpide, jonka katsotaan edistävän taloudellista tai teknillistä kehitystä tai

tuotantoa tai tuotteiden jakelua. Myös kuluttajille on koiduttava toimenpiteestä etua. Toimenpiteen on lisäksi oltava välttämätön tavoiteltavan päämäärän saavuttamiseksi, eikä sillä saada poistaa kilpailua kyseisiltä markkinoilta oleellisilta osin. (Händelin et al 1990, 53-55)

10.3 Valittaminen komissioon

Komissio on se toimielin, joka edustaa EU:ta ulospäin. Komissio valvoo EU:n edun valvojana, että perustamissopimuksia ja niiden nojalla annettuja säännöksiä noudatetaan. Erityisesti kilpailuoikeuden alalla komissiolla on keskeinen rooli.

Kolmannen osapuolen lisäksi myös sopimusosapuolet voivat vedota komissioon 85(1) artiklan vastaisesta menettelystä. Valitusoikeus on paitsi yrityksillä, myös EU-maiden viranomaisilla sekä yksityisillä ja juridisilla henkilöillä kuten ammattijärjestöillä. Valittajalla täytyy olla perusteltu syy vallituksen tekemiseen. Tällaiseksi syyksi kelpaa aina sopimuskumppanin kilpailusääntöjen vastainen toiminta.

Valitusta varten on olemassa oma kaavake, mutta sen voi tehdä myös vapaamuotoisella kirjeellä, josta ilmenevät kaikki asian kannalta relevantit seikat. Komissio on velvollinen tutkimaan kaikki sille tehdyt viralliset valitukset ja ryhtymään tarpeen vaatiessa toimenpiteisiin. Valituksen voi tehdä myös epävirallisesti esimerkiksi soittamalla komission virkamiehelle tai jopa nimettömänä. Tällaista valitusta komission ei kuitenkaan ole pakko ottaa tutkittavakseen.

Valituksen saatuaan ja asiaan perehdyttyään komissio ratkaisee toimenpiteen kilpailuoikeudellisen sallittavuuden. Komissiolla on oikeus määrätä sopimusosapuolet lopettamaan EU:n kilpailusääntöjen vastainen toiminta tai muuttamaan sopimustaan riittävästi. Lisäksi komissio voi määrätä sopimusosapuolet maksamaan sakkoja.

Komissio ratkaisee ainoastaan asian kilpailuoikeudellisen puolen. Sopimussuhteeseen liittyvät siviilioikeudelliset kysymykset, kuten vahingonkorvauksen määrääminen, on ratkaistava kansallisessa tuomioistuimessa. Komission päätöksestä voi valittaa EU:n tuomioistuimeen.

(Händelin et al 1990, 28)

Kanne kansalliseen tuomioistuimeen

Kansallisessa tuomioistuimessa 85(1) artiklan soveltuminen voi tulla ajankohtaiseksi kahdella tavalla. Sopimusosapuoli voi vedota kanteessaan suoraan 85(1) artiklan vastaiseen menettelyyn. Toisen osapuolen vedotessa sopimusrikkomukseen vastaaja voi vastineessaan viitata sopimusehdon mitättömyyteen nojautuen 85(2) artiklaan. (Händelin et al 1990, 22.)

10.4 Mainonta

EU:n harhaanjohtavaa mainontaa koskevan direktiivin tarkoituksena on suojata kuluttajia, liikkeen- ja ammatinharjoittajia sekä yleensä kansalaisia harhaanjohtavalta mainonnalta ja sen vahingollisilta seurauksilta. Direktiivin toisessa artiklassa on harhaanjohtava mainonta määritelty ”mainonnaksi, joka millä tahansa keinoin, mukaan lukien esittämistavan, johtaa harhaan tai on omiaan johtamaan harhaan niitä henkilöitä, joille se on osoitettu tai jotka se saavuttaa, ja joka harhaanjohtavuutensa vuoksi on omiaan vaikuttamaan näiden taloudellisiin päätöksiin tai joka näistä syistä vahingoittaa tai on omiaan vahingoittamaan kilpailijoita”. Määriteltäessä sitä, onko mainonta harhaanjohtavaa on otettava huomioon kaikki sen ominaispiirteet ja erityisesti mainonnan sisältämä informaatio, joka koskee:

a) tuotteen tai palvelun ominaisuuksia, kuten niiden saatavuutta, luonnetta, kokoonpanoa, valmistusaikaa ym.

b) tuotteen hintaa tai tapaa, jolla hinta on laskettu

c) mainostajaan liittyviä seikkoja, kuten hänen henkilöllisyyttään, varallisuuttaan, pätevyyttään ym.

Direktiivin 4. artiklan mukaan jäsenvaltioiden on huolehdittava siitä, että niillä on käytössään sopivia ja tehokkaita keinoja kontrolloida mainontaa. Näihin keinoihin on kuuluttava myös mahdollisuus ryhtyä oikeustoimiin harhaanjohtavaa mainontaa vastaan ja/tai viedä asia hallintoviranomaisten ratkaistavaksi. Direktiivi ei kuitenkaan sulje pois sitä mahdollisuutta, että viranomais- ja tuomioistuinkontrollin lisäksi harhaanjohtavan mainonnan valvonta perustuisi vapaaehtoisuuteen ja itsesäätelyyn. Direktiivi ei myöskään estä sitä, että jäsenvaltioissa on voimassa säännöksiä, jotka antavat direktiivin määräyksiä tehokkaamman suojan kuluttajille. (Huuskonen et al 1990, 90.)

10.5 Tuotevastuu

EU:n jäsenmaiden tuotevastuuta koskevat oikeussäännökset ovat poikenneet toisistaan huomattavasti. Tämän on katsottu haitanneen tuotteiden vapaata liikkumista EU:n sisällä, vääristävän kilpailua sekä osittain aiheuttavan eroavaisuuksia kuluttajansuojassa tuotevahinkoihin liittyen. Tuotevastuu on erotettava tuoteturvallisuudesta. Tuotevastuu koskee ainoastaan korvauksia vahinkotilanteissa, kun taas tuoteturvallisuus koskee tilanteita, joissa vahinkoa ei vielä ole syntynyt.

EU:n tuotevastuudirektiivin tärkein piirre on ankaran vastuun soveltaminen EU:ssa. Ankaran vastuun mukaan valmistaja on velvollinen korvaamaan viallisen tuotteen muulle kuin tuotteelle itselleen aiheuttamat henkilö- tai omaisuusvahingot. Tuotteen valmistaja on määritelty laajasti: valmistajaksi katsotaan paitsi lopullisen tuotteen valmistaja myös raaka-aineen tuottaja ja komponenttien valmistaja. Lisäksi valmistajaksi

katsotaan henkilö, joka panee tuotteeseen nimensä, tavaramerkkinsä tai muun tunnuksensa ja siten esiintyy tuotteen valmistajana. (Huuskonen et al 1990, 99.)

11 EU:N TYÖOIKEUS

EU:n sisäinen vapaa työvoiman liikkuvuus yli kansallisten rajojen on yksi neljästä EU:n sisämarkkinahankkeen perustekijästä. Sen tarkoituksena on osaltaan tehdä mahdolliseksi tuotannontekijöiden mahdollisimman tehokas käyttäminen koko yhteisön alueella.

Työvoiman vapaan liikkumisen olennainen sisältö on, että jäsenvaltioiden kansalaisille on annettava oikeus työn tekemiseen toisissa jäsenmaissa. Käytännössä tämä merkitsee lupaa oleskella toisessa jäsenmaassa enintään kolme kuukautta etsimässä työtä. Tänä aikana työttömyyskorvauksesta yms. vastaa lähtömaa. Jos henkilö saa työpaikan, hänellä on oikeus jäädä sitä hoitamaan ja tuoda perheensä työntekomaahan. Samalla hän perheineen siirtyy työntekomaan sosiaali- ja muun turvan piiriin. Suomeen ei kuitenkaan liene odotettavissa suurta määrää toisten jäsenvaltioiden kansalaisia. Oletus perustuu siihen, että ennen Suomen liittymistä Euroopan Unioniin EU:n silloisten jäsenmaiden keskinäinen työvoiman liikkuvuus oli alle kaksi prosenttia. Maiden kesken erot ovat kuitenkin suuria, ja täsmällisempi vertailukohde lienee Tanska, jonka alueella asuvista palkansaajista puoli prosenttia oli toisista EU-maista. Suomessa tämä taso merkitsisi noin 10 000 henkilöä.

Ongelmia Suomen kannalta aiheuttaakin enemmän aivovienti. Suomesta lähtee ulkomaille yhä enemmän ihmisiä, joiden kieli- ja ammattitaito tekevät maastamuuton mahdolliseksi. Entiseen verrattuna monikymmenkertaiset työmarkkinat houkuttelevat työmarkkinoiden liikkuvinta ja parasta osaa, eli juuri niitä ihmisiä, joiden työpanosta Suomessakin eniten tarvitaan. (Haavisto et al, 1991, 179-180.)

12 EU:N YMPÄRISTÖLAINSAÄDÄNTÖ

EU:n komission vuonna 1993 laatiman ns. Valkoisen asiakirjan tarkoituksena oli taistella kasvavaa työttömyyttä vastaan. Kirja korostaa mm. ympäristöinvestointien kasvua kiihdyttävää vaikutusta, ympäristöteknologian tutkimusta sekä ympäristönsuojelun merkitystä uusien työpaikkojen synnyttäjänä.

Kirja toteaa myös, että unionin ympäristön kuormituksen ja luonnonvarojen käytön suhde työvoiman käyttöön on vääristynyt. Ympäristön ja luonnonvarojen liikakäytön arvellaan johtuvan siitä, etteivät ympäristön haavoittuvuus ja luonnonvarojen riittämättömyys riittävän selkeästi heijastu tuotteiden hintaan. Tästä johtuen Valkoinen kirja epäilee, kuvaavatko viralliset EU:n kasvulukemat todellista vai ympäristön kustannuksella aikaansaattua kehitystä.

Valkoinen kirja peräänkuuluttaa kestävänsä kehityksen mallia, joka voidaan saavuttaa muuttamalla ympäristön ja talouden välinen suhde positiiviseksi, ennen kaikkea kehittämällä puhdasta teknologiaa. Kirjan esimerkkivaltiot tämänsuuntaisesta kehityksestä ovat Saksa ja Japani, joissa molemmissa korkea energian hinta ei suinkaan ole estänyt, vaan pikemminkin edistänyt taloudellista kasvua. (Alanen et al 1995, 28.) Aasian viimeaikaisen taloudellisen kehityksen vuoksi Japanin käyttämiseen esimerkkivaltiona tullee suhtautua varauksella.

Valkoisen kirjan mukaan tällainen uusi ”integroitu teknologia” johtaisi ympäristön pienempään rasittamiseen :

- a) parantamalla itse tuotteiden ympäristöystävällisyyttä (vähemmän raaka-aineita ja energian kulutusta jne.),

- b) pidentämällä tuotteiden käyttöikä (tämä lisää työvoimavaltaiten palvelujen tarvetta),
- c) lisäämällä uudelleenkäyttöä ja kierrätystä,
- d) parantamalla tuotantoteknologiaa.

Toissijaisina puhtaasta teknologiasta saatavina hyötyinä kirja mainitsee:

- a) kilpailuhyödyt, jotka seuraavat resurssien optimaalisesta käytöstä, puhdistustoimenpiteiden vähenemisestä sekä edelläkävijän saamasta edusta,
- b) strategiset hyödyt, joita saadaan energiariippuvuuden pienentyessä kolmansiin maihin nähden, ja
- c) unionin esimerkki kansainvälisesti; EU voisi pehmentää tulevia ympäristöön ja luonnonvaroihin liittyviä maailmanlaajuisia jako-ongelmia.

Tarvittavana rakenteellisena muutoksena valkoinen kirja mainitsee ennen kaikkea verotuksen painopisteen siirtämisen työvoimasta ympäristöön ja välilliseen verotukseen.

EU:n viides ympäristöohjelma on merkittävin markkinapohjaista lähestymistapaa linjaavista asiakirjoista. Ohjelmassa korostetaan voimakkaasti aiheuttamisperiaatteen noudattamista. Nykyisellään ympäristön saastuttaminen ei tule saastuttajien maksettavaksi aiheuttamisperiaatteen mukaisesti. Ympäristön sietokyky ei salli tällaisen politiikan jatkamista.

Viides ympäristöohjelma painottaa myös yhteisen vastuun periaatetta. Vastuu ympäristönsuojelusta ei jää enää vain viranomaisille, vaan sitä siirretään myös yrityksille ja kuluttajille. (Alanen et al 1995, 28-32.)

Komission tiedonanto elinkeinotoiminnan kilpailukyvyistä ja ympäristönsuojelusta toteaa, että sisämarkkinat auttavat ympäristöongelmien ratkaisussa tehostamalla voimavarojen käyttöä ja kiihdyttämällä teollisia investointeja. Tämä edellyttää kuitenkin kahden edellytyksen täyttymistä:

- 1) Jäsenvaltioiden ympäristönsuojeluratkaisut eivät saa vaarantaa sisämarkkinoita.
- 2) Teollisten standardien alalla tehtävä työ sisämarkkinoiden toteuttamiseksi johtaa koordinoituun lähestymistapaan, jossa ympäristövaatimukset otetaan huomioon jo standardeja laadittaessa.

(Alanen et al 1995, 37.)

13 EMUN VAIKUTUKSET

EMU-hankkeen taloudellinen lähtökohta on sinetöidä sisämarkkinaohjelma. Tällöin EMU-hankkeen perusteena ovat kansallisten valuuttakurssimuutosten mahdolliset vahingolliset ulkoisvaikutukset sisämarkkinoiden toimivuuden kannalta ja erityisesti niiden estäminen. (Erkkilä & Widgren 1996, 14.)

Emu-osallistumisen taloudellisista vaikutuksista on käyty keskustelua jo pitkään, ja todistelua sekä emun puolesta että sitä vastaan on esitetty runsaasti. Veikko Reinikainen (1993) toteaa, ettei täsmällisten todistelujen esittäminen ole ehkä mahdollistakaan, koska kyse on selkeästä järjestelmäratkaisusta, jonka yhteydessä voidaan pyrkiä vain ratkaisun

periaatteellisen merkityksen toteamiseen. Keskeisinä hyödyn lähteinä onnistuneen rahaliiton tapauksessa ovat mm. seuraavat:

Valuutta- ja rahamarkkinoiden häiriöt vähenevät, koska osanottajamaiden kenties erisuuntaiset rahapolitiikat eivät enää luo jännitteitä valuuttamarkkinoilla.

Siirtyminen yhteiseen rahaan myös edistää yhteisten markkinoiden toimimista. Tavarat ja palvelukset voidaan ostaa samalla rahalla kaikissa osanottajamaissa (Peisa 1996, 11.)

Reinikainen (1993) luettelee lisäksi seuraavat hyödyt:

- 1) Valuuttaunioni vähentää rahan vaihtoa ja pienentää rahanvaihtokustannuksia, mikä edistää taloussuhteiden kehitystä blokin sisällä sekä pääomaliikkeiden että juoksevien maksujen osalta.
- 2) Valuuttakurssien kiinteys edistää hyödykemarkkinaintegraatiota. Vasta kiinteiden valuuttakurssien aikana voidaan pitkävaikutteisia markkinainvestointeja toteuttaa turvallisesti.
- 3) Valuuttaunionin sisällä ei esiinny pakoa tai ryntäystä merkitseviä spekulatiivisia pääomaliikkeitä. Varantokehityksen häiriöitä saattaa kyllä esiintyä koko EU:n tasolla lähinnä USA:n ja Japanin suuntaan.
- 4) Valuuttaunioni vaikuttaa jäsenmaiden sisäistä makrokehitystä vakauttavasti, kun inflaatio-devalvaatio-inflaatio kierre katoaa. Unioni luo täten kurinalaisuutta edistävät puitteet jokaisen jäsenmaan talouspolitiikalle.
- 5) Valuuttaunionin oloissa ei pääomaliikkeitä indusoivien korkoerojen tarvitse olla kovinkaan suuria.

- 6) Vasta kurssien ehdoton kiinteys, käytännössä valuuttaunioni, voi käynnistää varsinaisen integroitumisprosessin myös Financial Services-markkinoilla. Tämä johtaa kustannussäästöihin ja palvelutason kohoamiseen sekä pankki- ja vakuutustoiminnan tehokkuuden kohoamiseen.
- 7) EU:n nykyisen järjestelmän oloissa valuuttaunioni olisi myös maatalouspolitiikan kannalta edullinen ratkaisu.
- 8) Valuuttaunioni supistaa koko integraatioprosessia vaikeuttavia eroja jäsenmaiden talous- ja finanssipolitiikassa.
- 9) Koko EU-blokki tulee valuuttaunionin myötä käyttäytymään globaalisesti vastuuntuntoisemmin kuin muuten. Tämä saattaa johtaa myös maailmanlaajuisesti hallitumpaan valuuttamarkkinakehitykseen.
- 10) Valuuttaunioniin osallistuvien maiden olisi järjestelmän toimivuuden turvaamiseksi pakko hyväksyä tähänastista paljon pitemmälle menevä eurooppalaisten työmarkkinoiden integraatio. Näin syvenevän integraation potentiaalisia hyötylähteitä käytettäisiin entistä tehokkaammin hyväksi. (Reinikainen 1993, 27-29.)

Jos tiiviimpi integraatio, tässä tapauksessa EMU, johtaa tuotannon keskittymiseen, se johtaa samalla myös tuotantorakenteelliseen erikoistumiseen ja erilaistumiseen. Kaupan kannalta nettokauppa muodostuu ristikkäiskauppaa merkittävämmäksi. Tällöin perinteinen Heckscher-Ohlin –teoria suhteellisesta edusta selittää hyvin ulkomaankaupan suuntautumista. (Erkkilä et al 1996, 60.)

Investointien suuntautumista voidaan EMU-hankkeen yhteydessä lähestyä kahdesta toisilleen vastakkaisesta lähtökohdasta. Ensinnäkin voidaan ajatella yritysten pyrkivän sijoittumaan EMU-alueen ulkopuolelle, jos ne katsovat kilpailukykynsä olevan uhattuna peruuttamattomasti sidotun valuuttakurssin vuoksi. Suomen tapauksessa tämä saattaisi

tarkoittaa suorien sjoitusten suuntautumista EU-alueella Ruotsiin tai Isoon-Britanniaan, joiden osuus suomalaisyritysten suorista sijoituksista on viime vuosina ollut huomattava. Toinen investointien suuntautumiskohde voisi olla EU:n ulkopuolelle. (Erkkilä et al 1996, 69.)

Vaihtoehtoinen lähestymistapa on on ajatella EMUn vähentävän kaupankäynnin kustannuksia, jolloin integroituneempi alue saattaa muodostua yrityksille houkuttelevammaksi sijoittautumiskohteeksi (Erkkilä et al 1996, 70).

14 JOHTOPÄÄTÖKSET

Yksittäisen yrityksen kannalta asiaa tarkasteltaessa Euroopan yhdentymistä voitaneen pitää enemmänkin mahdollisuutena kuin uhkana. Paitsi kansantalouksien myös yritysten on kyettävä sopeutumaan uuteen tilanteeseen voidakseen parhaalla mahdollisella tavalla hyödyntää vapaakauppa-alueen suomat edut.

Ulkomaankauppateorioiden mukaan tullien poistaminen saa aikaan sekä kaupan luontia, jota tehokkuutta lisäävänä on pidettävä tavoiteltavana, että hyvinvointivaikutuksiltaan negatiivista kaupan siirtymistä. Tehdyt tutkimukset näyttäisivät osoittavan, että Euroopan Unionin tapauksessa kaupan luontivaikutukset ovat suuremmat kuin kaupan siirtovaikutukset, eli näin ollen EU lisäisi jäsenmaittensa hyvinvointia.

Jotta valtio hyötyisi vapaakauppa-alueen mahdollisesti aikaansaamasta kaupan luontivaikutuksesta, sillä on oltava hyvä transformaatiokyky, eli kyky muuttaa tuotantorakennettaan tehokkuutta lisäävään suuntaan eri tuotantosuuntien kannattavuusedellytysten muuttuessa.

Eniten integraatio vaikuttaa toimialoihin, joita on suojattu muin kuin tulliesteillä ja joissa kaupan esteet estävät skaalatuottojen hyväksikäytön tai mahdollistavat suuret hinnanerot EU-maiden välillä.

Yksittäisen yrityksen kannalta vapaakauppa-alueen syntyminen on monitahoinen ongelma. Paitsi että se avaa valtavat markkinat kotimaisille yrityksille, EU myös avaa kotimaiset markkinat ulkomaiselle kilpailulle, mikä monessa tapauksessa saattaa pakottaa kotimaiset yritykset kansainvälistymään.

Teknisten esteiden poistamista pidetään kenties tärkeimpänä Euroopan Unionin mukanaan tuomana muutoksena yksittäisen yrityksen kannalta.

Yhtenäiset määräykset helpottavat tuotteiden markkinointia muissa jäsenmaissa, koska yhdessä jäsenmaassa hyväksytty tuote on vastavuoroisuusperiaatteen mukaan vapaasti markkinoitavissa muissa EU-maissa ilman eri tarkastusta. Eniten teknisten esteiden poistamisesta hyötynevät pitkälle kehitettyjä teknisiä tuotteita valmistavat yritykset.

Eniten hyötyä yhtenäistettävistä standardeista saavat ne, jotka ovat mukana laatimassa standardeja ja näin kenties saavat mukaan omia laatu- ym. vaatimuksiaan. Suomalaiset määräykset ovat useilla aloilla jo ennestään niin tiukat, että kotimaista tasoa vastaavat standardit saattaisivat osaltaan toimia ulkomaista kilpailua hillitsevä tekijänä.

Euroopan Unionin lainsäädännössä kilpailunrajoitukseen suhtaudutaan erityisen ankarasti. Kilpailunrajoitukseksi katsotaan paitsi kilpailua rajoittavat sopimukset myös yritysten yhdenmukainen kilpailua rajoittava käyttäytyminen.

Myös tuotevastuu on erityisen ankarasti säädelty EU:ssa. Tuotevastuuderektiivissä on omaksuttu ns. ankaran vastuun periaate, jonka mukaan valmistaja on velvollinen korvaamaan viallisen tuotteen muulle kuin tuotteelle itselleen aiheuttamat henkilö- tai omaisuusvahingot.

Paljon on herättänyt kysymyksiä myös työvoiman vapaa liikkuvuus. Suomeen ei EU:n myötä liene kuitenkaan odotettavissa vierastyöntekijöiden ryntäystä. Suuremmaksi ongelmaksi saattaakin muodostua aivovienti; avautuneet laajat työmarkkinat houkuttelevat juuri hyvin koulutettua ja kielitaitoista työvoimaa, eli juuri sitä osaa työvoimasta, joiden työpanosta Suomessakin eniten kaivattaisiin.

EMUn vaikutuksista on esitetty kahdensuuntaisia arvioita; EMU voidaan nähdä sekä yrityksiä alenevilla kaupankäynnin kustannuksilla houkuttelevana tekijänä, että sidotun valuuttakurssin myötä yritysten kilpailukykyä uhkaavana ja sen myötä investointeja pois päin suuntaavana tekijänä.

EMU:n voitaneen kuitenkin olettaa vaikuttavan jäsenmaiden sisäistä makrokehitystä vakauttavasti, kun inflaatio-devalvaatiokierre katoaa.

Koska EMU myös tasoittaa integraatiota hidastavia eroja jäsenmaiden välillä se voitaneen odottaa nopeuttavan integraatiota.

Suomalaisyritysten sijoittumiseen vaikuttaa ennen kaikkea se, kuinka suureksi yritykset arvioivat sisämarkkinoiden ydinalueella hyödynnettävissä olevat skaalaedut. Toisaalta yritysten keskittyminen ydinalueelle kohottaa suhteellisia tuotannon tekijäkustannuksia, mikä saattaa siirtää tuotantoa takaisin reuna-alueelle.

Kaiken kaikkiaan Euroopan yhdentymisen vaikutusten spekuloinnista olisi kenties aika siirtyä hyödyn maksimoimisen suunnitteluun. Yhentyminen on tapahtunut tosiasia, joka edellyttää mukana olevilta valtioilta vahvaa taloutta ja vähintäänkin yhtä vahvaa hallintoa, jotta optimaalisen lopputuloksen edellyttämät rakenteelliset muutokset eivät kävisi liian raskaiksi.

Suomen talouden vahva nousu lamakauden jälkeen valaa uskoa tulevaisuuteen. Yritykset tulevat entistä enemmän kansainvälistymään, tapahtui se sitten suurempien markkinoiden houkuttelemana tai pakon edessä. Avainsanana sekä kansantalouden että yksittäisen yrityksen kannalta asiaa tarkasteltaessa on sopeutumiskyky.

Pienenäkin osana Euroopan Unionia Suomen ja samalla suomalaisten yritysten osa lienee parempi kuin pienenä osana EU:n ulkopuolelle jäänyttä aluetta.

LÄHTEET

Alanen J, Marttinen K, Saastamoinen S 1995. Sisämarkkinat ja ympäristö. Helsinki: Kauppa- ja teollisuusministeriö.

Alho K ja Widgren M 1993. Tanskan EY-kokemukset Suomen kannalta. Helsinki: ETLA, sarjaB 85.

Alho K ja Widgren M 1994. Suomen EU-valinta. Helsinki: ETLA, sarja B 94

Aro P. O 1991, Kansainvälistyminen ja työmarkkinat, teoksessa Kansainvälistyvä yritys ja muuttuva Eurooppa, (toim.) Haavisto P, Kuitunen T, Saralehto S, ETLA, Helsinki.

Caves R.E 1982. Multinational enterprise and economic analysis. Cambridge; Cambridge University Press.

CEC 1990. The impact of the internal market by industrial sector: The challenge for the member states.

Erkkilä M ja Widgren M 1996. Suomi ja sisämarkkinoiden toiminta EMUssa. ETLA, Helsinki.

Haavisto P, Saralehto S 1991. Suuntana kansainvälistyminen, teoksessa Kansainvälistyvä yritys ja muuttuva Eurooppa, (toim.) Haavisto P, Kuitunen T, Saralehto S, ETLA, Helsinki.

Heinonen V 1993. Kansakuntien kauppastrategiat – katsaus suojatulleista ja integraation teoriasta käytyyn keskusteluun. Kansantaloudellinen Aikakauskirja 3/1993, 366 – 381.

Huuskonen O, Manninen T, Tommila M 1990. Markkinoinnin Eurooppaoikeutta: EY:n rakenne, oikeusjärjestys ja tärkeimmät markkinointiin vaikuttavat säännökset. Helsinki: Mark kustannus Oy.

Händelin M, Keturi K 1990. Kilpailu yhdytyvässä Euroopassa. Helsinki: Suomen Yrittäjien Keskusliitto ry.

Joutsamo K 1991. Euroopan Yhteisö. Eurooppaoikeus. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus.

Kailaranta J 1998. Kansainvälistyvän pk-yrityksen vahvuudet ja kehittämistarpeet. Helsinki; Euroopan sosiaalirahasto.

Kajaste I 1990. The impact of 1992 of Finnish industry. Part 1. The identification of sensitive sectors. Helsinki: Valtiovarainministeriön kansantalousosasto. Keskustelualoitteita 26.

Karhu V, Karppinen A, Saikkonen J 1994. EU vai ETA? Tutkimus Suomen EU-jäsenyyden ja ETA-sopimuksen taloudellisista vaikutuksista. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto. Taloustieteen laitoksen julkaisuja 94/1994.

Kemp M, Wan H 1976. Elementary proposition concerning the formation of customs unions: International Economic Review 6, 95-97.

Kotilainen M, Alho K, Erkkilä M 1994. Suomen valmistautuminen EMU-jäsenyyteen. Helsinki: ETLA, sarja B 103.

Leppänen S, Romppanen A (toim.)1995. Globaalitalous ja Suomi. Helsinki:VATT & SITRA

Liiketaloustieteellinen tutkimuslaitos 1993. EY-integraatioon liittyvien yksittäisten toimenpiteiden vaikutukset Suomen elinkeinoelämään. Helsinki: LTT, sarja B 94.

Lindroos P 1991, Suurten teollisuusyritysten kansainvälistyminen, teoksessa Kansainvälistyvä yritys ja muuttuva Eurooppa, (toim.) Haavisto P, Kuitunen T, Saralehto S, ETLA, Helsinki.

Mäkelä P 1993. Kuinka integraatio vaikuttaa talouden rakenteeseen?
Kansantaloudellinen Aikakauskirja 4/1993, 515 – 520.

Oivukkamäki M 1995. Euroopan unionin kauppapolitiikka ja sisämarkkinat, teoksessa Opiskellen Euroopan unioniin. Hallinnon kehittämiskeskus, Helsinki.

Peisa P 1996. Teoksessa Euro – yhteinen raha. (toim.) Peisa P, Suomen Pankin tutkimuksia A:96, Helsinki.

Puhakka M 1994. Euroopan integraatio ja yritysstrategiat. ETLA, Helsinki.

Reinikainen V 1991, Integraatioprosessi ja syvenevä kansainvälistyminen, teoksessa Kansainvälistyvä yritys ja muuttuva Eurooppa, (toim.) Haavisto P, Kuitunen T, Saralehto S, ETLA, Helsinki.

Reinikainen V 1993. Suomi ja EY – Jäsenyysvaihtoehdon taloudellisten perustelujen luonne. Helsinki: Eurooppa-Instituutin keskusteluaiheita 5/1993.

Rytöhonka R, Valdemarsson B 1995. Kansainvälisen verosuunnittelun mahdollisuuksia. Yrityksen tietokirjat Oy

Tolonen Y 1978. Taloudellisen integraation teoria. Turku: Turun yliopisto, taloustieteen laitoksen julkaisuja A:5.

Valtioneuvosto 1990. Suomi ja Euroopan talousalue: Valtioneuvoston selonteko eduskunnalle 13.3. 1990 Suomen suhtautumisesta Länsi-Euroopan yhdentymiskehitykseen. Helsinki.

Wilander C 1992. Suomi Euroopan Yhteisön jäseneksi? Taloudelliset vaikutukset. Helsinki: VATT julkaisuja 5.