

## Pääomanmuodostus korporatiivisessa taloudessa

JUHANA VARTIAINEN

»Kapitalistisen talouden perusrivistä on tuotantovälineiden omistuksen ja palkkatyön erillisuus». Tämä on työväenliikkeen vanha marxilainen slogan, mutta kommunismin romahduksen jälkeisessä maailmassa sitä voidaan tarkastella ilman ideologista latausta. Investointipäätökset tehdään markkinataloudessa irrallaan työmarkkinoiden palkkasopimuksista. Taloudelliset roolit ovat eriytyneet: pääomanomistajat investoivat tuotannolliseen pääomaansa ja palkkatyön tekijät myyvät työtään.

Vanhalla iskulauseella on sekä ajankohtaisen talouspolitiikan että nykyaikaisen taloustieteen valossa kiinnostava sisältö. Investointi- ja tulonjakopäätösten erillisuus voi olla taloudellisen tehottomuuden ja ongelmien syy. Yrityksen tällä hetkellä tekemien investointien tuotto riippuu talouden kaikkien niiden osapuolten tulevaisuuden neuvotteluvoimasta, joiden kanssa yritys joutuu olemaan yhteistyössä hyödyntääkseen investointiaan. Yrityksen tästä neuvotteluvoimasta tekemät rationaaliset ennakoarviot eivät välttämättä ole sellaiset, että investoinnit muodostuisivat koko talouden kannalta optimaalisen kokoisiksi.

Suomen ja Ruotsin kaltaisten maiden talouspolitiikassa joudutaan puolestaan paraikaa ankarasti miettimään sitä, millä tavoin työmarkkinoiden sopimustoiminta olisi järjestettävä, jotta kansantalouden menestymisen kannalta

keskeiset investoinnit toteutuisivat ja työttömyyttä voitaisiin lievittää. Käsillä olevassa väitöskirjassa havainnollistetaan teoreettisin tarkasteluin sitä, miten palkkaneuvottelut ja investoinnit kytkeytyvät toisiinsa ja millaista tehottomuutta syntyy, kun työntekijät neuvottelevat palkasta tai määräävät palkan ilman että investointeihin liittyvät näkökohdat ovat mukana neuvottelupöydässä.

Palkan ja investointien erillinen määräytyminen ei olisi ongelma, jos kaikki markkinat toimisivat hajautetusti ja täydellisesti ja jos kaikkia taloudenpitäjiä voitaisiin, uusklassisen taloustieteen maailmankuvan mukaan, pitää fundamentaalisti samanalaisina sijoittaja-yrittäjä-työntekijä-agentteina. Markkinatalousmaidenkaan yhteiskunnallinen todellisuus ei kuitenkaan ole uusklassisen kuvan mukainen, taloudelliselta roolihaamoltaan identtisten rationaalisten taloudenpitäjien hajautettu markkina- paikka. Tuotantovälineiden omistus on edelleen yhteiskunnan yksi keskeinen vedenjakaja, jonka mukaan taloudenpitäjät ovat järjestäytyneet etupiireihin ja eturyhmiin.

Organisoituneiden eturyhmien taloutta voidaan kutsua korporatiiviseksi. Korporatiivisuus voi olla keskittynyttä tai hajautunutta, valtiollista tai riippumatonta, mutta sen olennainen piirre on siinä, että taloudellisia päätöksiä ja erityisesti tulonjakoa määrääviä sopimuksia tehdään kollektiivisissa elimissä, järjestöissä ja niiden välisissä neuvotteluissa. Korporatiivisen talouden vahvoista ja heikoista puolista käydään taloustieteessä vilkasta keskustelua, johon sekoittuu myös poliittisia aineksia. Korporatiiv-

---

Lectio praecursoria Helsingin yliopistossa 5.9.1992. Perustuu väitöskirjaan *Capital Accumulation in a Corporatist Economy*, Springer-Verlag, Berlin-Heidelberg 1992.

viset instituutiot ovat kuitenkin tosiasia, jonka olemassaololle on rationaalisen valinnan teorioidenkin valossa luonteva selitys: voidaan jokin työmarkkinoiden tai elinkeinoelämän ryhmä yleensä lisätä tulojaan ja hyvinvointiaan, jos se onnistuu koordinoimaan edunvalvontaansa.

Korporatiivisen talouden dynamiikan tutkimus edellyttää myös walrasilaiselle tasapainoanalyysille vaihtoehtoisia teoreettisia apuneuvoja. Walrasilaisessa maailmassa ei periaatteessa tarvitse ajatella käytävän neuvotteluja, koska kustannukseton ja hetkellinen arbitraasi luo parametriset hinnat, joita talouden osapuolet pitävät annettuina. Korporatiivisissa talouksissa eturyhmät ovat ainutlaatuisia ja niiden väliset sopimukset määräytyvät neuvottelujen tuloksena. Erityisesti palkoista päätetään neuvotellen tai monopolistisesti. Neuvottelujen prosessi on talousteoreettiselta luonteeltaan toisenlainen kuin se tapa, jolla hinnat muodostuvat walrasilaisessa täydellisen kilpailun mallissa. Neuvottelut ovat luonteeltaan kakun jakamista, sopimista siitä, miten juuri tämän yhteistyön tuottamat hedelmät jaetaan. Lopputulokseen vaikuttaa paitsi kakun suuruus eli osapuolten erilaisista sopimuksista saamat hyödyt, myös niin sanottu uhkapiste, eli se, miten hankalaan asemaan osapuolet joutuvat, jos sopimus jää kokonaan syntymättä. Peliteorian uusi ja kiinnostava haara, neuvotteluteoria, on luonut taloustieteelle ajatuksellisia apuneuvoja näiden ilmiöiden ymmärtämiseksi. Yritän väitöskirjassani näyttää, miten talousteoreettisia neuvotteluongelmia voidaan liittää *dynaamisen ohjelmoinnin* ajattelutapaan. Esitän teoreettisen analyysin siitä, miten neuvotteluasetelma määrää investointihalukkuutta ja miten itse asiassa jokaisen pääomatavaran arvoon on kiteytynyt informaatiota pääomatavaran käyttöön osallistuvien talouden eri osapuolten neuvotteluvoimasta.

Yksi käsillä olevan väitöskirjan toistuvia teemoja on se, että palkkaneuvottelujen ja investointipäätösten erillisuus voi johtaa liian alhaisiin investointeihin. Jos talouden dynaaminen tuotantopotentiaali hyödynnettäisiin täysin, palkansaajat rajoittaisivat palkkavaatimuksiaan siitä hyvästä että yritykset investoisivat enem-

män. Taloudessa on siis erilaisia dynaamisia ulkoisvaikutuksia. Palkkasopimuksia ei voi käytännössä tehdä kuin yhdeksi tai kahdeksi vuodeksi. Kallista koneinvestointia harkitseva yritys voi ennakoida, että työntekijöiden palkkavaatimukset kasvavat kunhan investointi aikanaan on suoritettu. Siksi koko investointi voi jäädä toteuttamatta.

Uusin pelitoria osoittaa toisaalta kovin monenlaisissa tarkasateluissa, että dynaamisesti tehokkaita ratkaisuja voidaan ylläpitää, kun osapuolten välinen suhde on pitkäaikainen: kumpikin toimii yhteistyöhakuisesti, kunhan toinenkin osapuoli tekee niin. Pitkäaikaiset yhteistyösuhteet voivat siis parhaimmillaan johtaa tehokkaiisiin lopputuloksiin. Pitkäaikaisuus edellyttää työmarkkinoilla kuitenkin alhaista työvoiman liikkuvuutta. Jos työntekijän työsuhteet ovat keskimäärin lyhyitä, työntekijä suhtautuu kulloiseenkin työnantajaansa lyhytnäköisesti, mikä voi johtaa liian korkeaan palkkatasoon ja liian alhaisiin investointeihin. Tällaisia kielteisiä ulkoisvaikutuksia voidaan lieventää sopimusjärjestelmää keskittämällä.

Toisaalta työsuhteen pitkäaikaisuus ei myöskään ole tuotannon organisoimisen ainoa kriteeri. Tehokkaan talouden on myös oltava joustava ja valmis rakennemuutokseen teknisen kehityksen ja preferenssien muutoksen myötä. Siksi tehokkuus edellyttää myös jatkuvaa uudelleenorganisointumista, uusien yhteistyösuhteiden solmimista ja vanhojen rikkoutumista, mikä on puolestaan omiaan vähentämään mahdollisuuksia pitkäaikaisiin, dynaamisesti tehokkaiisiin ratkaisuihin. Tarkastelu puoltaa teoreettista johtopäätöstä, jonka mukaan suurista monialayrityksistä koostuva talous voi toimia tehokkaammin kuin pienten yritysten talous, koska suuret yritykset voivat sopeutua rakennemuutoksiin sisäisesti uudistumalla, irtosanomatta työntekijöitään. Tällöin työsuhteet muodostuvat pitkäaikaisiksi, mikä on omiaan edistämään investointeja ja hillitsemään palkkavaatimuksia.

Pohjoismaisessa korporatismissa on itse asiassa tiedostettu näitä dynaamisia ongelmia. Sekä Suomessa että Ruotsissa on solmittu laajoja tulosopimuksia, joissa on sovittu paitsi palkoista myös esimerkiksi siitä, että yritysten

voitoista voidaan käyttää osinkojen maksuun enintään määräraosa. Näiden sopimusklauusulien toteuttaminen ja valvonta on ollut hankalaa, mutta ne ovat selkeä esimerkki pyrkimyksestä taloudelliseen tehokkuuteen palkkoja ja investointeja koskevan yhteiskuntasopimuksen kautta. Jos kaikesta, sekä palkoista että investoinneista, voitaisiin sopia keskitetysti, saavutettaisiinkin tehokas lopputulos. Onhan keskitetyn sopimuksen talousteoreettinen muotoilu itse asiassa jokseenkin analoginen hyvinvointiteorian postuloiman hyvätahtovan diktaattorin tavoitefunktiolle. Siksi ei ole yllättävää, että keskittäminen näyttää teoreettisissa malleissa yleensä suotuisalta ratkaisulta. Hyvin monet talouden ja politiikan mallit päätyvät samankaltaisiin johtopäätöksiin: täysin hajautettu järjestelmä on hyvä, koska kukaan ei voi käyttää strategista markkinavoimaa, ja täysin keskitetty järjestelmä on hyvä, koska strategisen markkinavoiman käytön ulkoisvaikutukset sisäistetään.

Täysin keskitetty investointien ja palkoista sopimisen järjestelmä ei kuitenkaan ole realistinen. On järkevää olettaa, että jos palkoista ja investoinneista halutaan neuvotella samanaikaisesti, neuvottelu on käytävä yritystasolla. Tämä johtuu investointipäätösten luonteesta. Investoinnin suunnittelija tarvitsee niin paljon juuri kulloiseenkin päätökseen liittyvää ominaisinformaatiota, että ei voida ajatella koottavan kaikkia investointipäätöksiä yhteiseen tupopöytään. Myös markkinatalouden oikeudelliset instituutiot tekevät investointien suunnitelmallisen sosialisoinnin vaikeaksi. On vaikea kuvitella, että Suomen Työnantajain Keskusliitto kykenisi lupaamaan ja takaamaan yleisen investointisuunnitelman samalla tavalla kuin Suomen Ammattiliittojen Keskusjärjestö ja sen liittot voivat, tulosopimuksen allekirjoittaessaan, ainakin periaatteessa taata toimittavansa työtä ja työrauhaa sovittuun hintaan.

Niinpä investointien ja palkkasopimusten yhdistäminen on yksi perustelu neuvottelujärjestelmän hajauttamiselle — ja nähdäkseni parempi perustelu kuin yleinen vetoaminen joustavuuteen, millä tähdätään siihen, että yritysten ja työntekijöiden väliset palkkaerot kasvaisivat.

Vaikka neuvotteluprosessia hajautettaisiinkin, olisi enenaikaista kuvitella, että keskusjärjestöt jäisivät tämän vuoksi vaille merkitystä. Yrityskohtaisella sopimusjärjestelmällä voidaan periaatteessa saada aikaan tehokas talous, jossa investoinnit ja työllisyys ovat korkealla ja palkat kohtuullisia. Mutta se, mihin nimenomaiseen tehokkaaseen pisteeseen päädytään, voi riippua ratkaisevasti myös keskusjärjestötason painostusvoimasta. Liitto- tai keskustason etujärjestö luo eri alojen työntekijöille vakuutuksenomaisen pohjatulotason. Kun neuvotellaan yrityskohtaisesti palkoista ja investoinneista, yrityskohtaisen sopimuksen sisältö voi riippua ratkaisevasti siitä, mitä osapuolet kykenevät turvaamaan itselleen siinä tapauksessa, että sopimukseen ei näytä päästävän. Liitto- tai keskusjärjestötason joukkovoiman käytön mahdollisuus, vaikka sitä ei käytettäisikään, luo neuvottelijoille suotuisamman uhkapisteen ja voi parantaa sopimuksen sisältöä. Siksi kysymys palkkaneuvottelujen hajauttamisesta on kovin monimutkainen, sekoittuuhan siinä sekä tehokkuus- että tulonjakonäkökohdia. Hajauttaminen voi parantaa talouden dynaamista tehokkuutta, mutta siihen liittyy myös aitoja tulonjaon muutoksia. Teorian valossa ei olekaan yllättävää, että talouden mitkään osapuolet ole käytännössä olleet kovin halukkaita lakkauttamaan tai heikentämään etujärjestöjään. Tätä osoittavat suomalaisen korporatismiin kokemukset. Vaikka jo pitkään on jokainen solmittu tulosopimus kilvan julistettu viimeiseksi, ei kukaan ole halunnut ottaa ratkaisevia askelia hajautuksen tiellä.

Joka tapauksessa työmarkkinasuhteiden instituutiot ja käytännöt määräävät ratkaisevalta tavalla kansakuntien taloudellisia kohtaloita. Japanin taloudellisen menestyksen taustalla ovat suurten yritysten pitkäaikaiset työsuhteet, työmarkkinaosapuolten luottamus siihen, että toinen osapuoli ei pyri lyhytnäköiseen voiton maksimointiin vaan aineellisten ja henkisten pääomakantojen kasvattamiseen. Japanin malli soveltuu alhaisen liikkuvuuden työmarkkinoille. Silti on muistettava, että Japanissakin taloudellista kasvua on tukenut voimakas kansallistunto ja uhrautumishalu. Pohjolassa työmarkkinoiden liikkuvuus on ollut suurempaa,

organisointumisen luokkapohjaista, ja korporatistimin kielteisiä ulkoisvaikutuksia on lievitetty nimenomaan sopimustoimintaa keskittämällä.

Yleisemmällä tasolla voidaan väittää, että talouden menestys edellyttää nimenomaan sellaisia taloudellisia instituutioita, jotka ovat oikeudenmukaisia ja hyväksyttäviä. Hyväksi kokemassaan yhteiskunnassa ihmiset ovat halukkaita uhraamaan tämän hetken kulutusmahdollisuuksia tulevaisuuden hyväksi — perustellaan tulevaisuutta sitten isänmaan edulla tai oman

yrityksen menestyksellä. Kehittynyt talous perustuu osapuolten väliseen yhteistyöhön, joka puolestaan perustuu pitkän ajan kuluessa syntyneeseen luottamukseen. Jos taloudenpitäjä on vakuuttunut siitä, että tulevaisuudessa häntä kohdellaan reilusti, hän uskaltaa myös lisätä henkistä pääomaansa ja investoida kalliisiin laitteisiin. Tämä on yhteiskunnallisen konsensuksen ja demokratian todellinen ja myönteinen taloudellinen sisältö.