

**VATT-TUTKIMUKSIA
VATT-RESEARCH REPORTS**

41

**POLKUMYYNTI
EUROOPAN UNIONIN
KAUPPOLITIIKASSA**

Pekka Mäkelä

**VALTION TALOUDELLINEN TUTKIMUSKESKUS
Government Institute for Economic Research
Helsinki 1997**

ISBN 951-561-201-2

ISSN 0788-5008

Valtion taloudellinen tutkimuskeskus

Government Institute for Economic Research

Hämeentie 3, 00530 Helsinki

J-Paino Oy

Helsinki 1997

ESIPUHE

Kansainvälisen kaupan teorian kehitys viimeisen 15 vuoden aikana on tuonut lisääntynyttä kiinnostusta kauppapolitiikan tutkimiseen. Näitä ovat epätäydellisen kilpailun, kasvavien mittakaavaetujen, oppimisprosessin sekä yritysten ja valtioiden strategisen käyttäytymisen huomioonottaminen. Myös endogeenisen kasvuteorian kehitys on tuonut uudella tavalla esiin talouspolitiikan mahdollisuudet vaikuttaa talouskehitykseen.

Liittyessään Euroopan unionin jäseneksi Suomi liittyi samalla yhteisön ulkomaankauppapolitiikan järjestelmään. Valtion taloudellisen tutkimuskeskuksen Euroopan unionin kauppapolitiikka- tutkimusprojektilla pyritään vastaamaan ainakin kolmeen kysymykseen:

- Miten EU:n kauppapolitiikka liittyy kilpailupolitiikkaan?
- Miten EU:n kauppapolitiikka liittyy teollisuuspolitiikkaan?
- Onko EU:n kauppapolitiikka strategista kauppapolitiikkaa?

Polkumyynnin vastaiset toimet ovat osa Euroopan unionin kauppapolitiikkaa. Tässä tutkimuksessa selvitetään unionin polkumyynnin vastaisten toimien taustaa, menettelytapoja ja kohdentumista. Euroopan unionin kauppapolitiikkaa Valtion taloudellisessa tutkimuskeskuksessa on selvitetty aikaisemmin muun muassa yhteisön kauppapolitiikan toimivallan osalta (Pekka Mäkelä), autokauppaa koskevien kansainvälisten neuvottelujen osalta (Paola Drei) ja unionin kehitysmaita koskevan sopimusjärjestelmän osalta (Sandra Santos). Nämä tutkimusraportit on julkaistu VATT:n Keskustelualoitteita-sarjassa.

Kiitän Euroopan unionin komissiota, Suomen EU-edustustoa ja Kauppa- ja teollisuusministeriötä hyvästä yhteistyöstä.

Projekti on saanut rahoitusta Kauppa- ja teollisuusministeriön tutkimusmäärärahoista.

Heinäkuussa 1997

Reino Hjerpe

ylivohtaja

Pekka Mäkelä: Polkumyynti Euroopan unionin kauppapolitiikassa. Helsinki, VATT, Valtion taloudellinen tutkimuskeskus, 1997, (B 41, ISSN 0788-5008) ISBN 951-561-201-2.

TIIVISTELMÄ: EU:ssa polkumyynnillä tarkoitetaan tuotteen myymistä yhteisöön hintaan, joka on alhaisempi kuin Euroopan unioniin vievässä tuottajamaassa. Ensimmäinen yhteisön polkumyyntiä koskeva asetus tuli voimaan vuonna 1968. Vuoden 1997 alussa oli voimassa yli puolitoistasataa polkumyynnin vastaista tointa eli tullia tai hintasopimusta. Kiinaa ja Kaakkois-Aasian maita kohtaan niistä suuntautui puolet. Myös Venäjän vientiin yhteisöön sovellettiin runsaasti polkumyyntulleja. Polkumyynnin vastaiset toimet ovat kohdistuneet ennen kaikkea kemian teollisuuden ja metallienperusteellisuuden tuotteisiin. Mutta myös Kaakkois-Aasian maiden elektroniikan komponenttien vientiin on kohdistettu voimakkaita polkumyynnin vastaisia toimenpiteitä.

ASIASANAT: Polkumyynti, polkumyynnin vastaiset toimet, EU:n ulkomaankauppapolitiikka, WTO

Pekka Mäkelä: Polkumyynti Euroopan unionin kauppapolitiikassa (Dumping in the European Union's trade policy, in Finnish). VATT, Government Institute for Economic Research, Helsinki, 1997, (B 41, ISSN 0788-5008) ISBN 951-561-201-2.

ABSTRACT: Dumping happens, by definition, when the product is sold in the EU at a lower price than in the exporting country's own market. The first regulation on EU's anti-dumping policy is from the year 1968. Over 150 anti-dumping measures (i.e. duty or price undertaking) were effective in the beginning of the year 1997. A half of those measures were against China's or East-South Asian countries' exports to the Union. Russian exports have been frequently subject to anti-dumping measures. Chemical products and basic metals in general and electronic components especially from the East-Asian countries were to a great extent subject to the Union's anti-dumping measures.

KEYWORDS: Dumping, anti-dumping, EU's external trade policy, WTO

Sisällysluettelo

	Sivu
1. JOHDANTO	7
2. KAUPPAPOLIITTINEN TAUSTA JA WTO:N POLKUMYYNTIÄ KOSKEVA SÄÄNNÖSTÖ	8
3. EU:N ASETUS JA POLKUMYYNNIN VASTAISTEN TOIMIEN KÄSITTELYPROSESSI	11
3.1. EU:n asetus polkumyynnistä ja käsittelyprosessi	11
3.2. Asetuksen ja käsittelyprosessin kritiikkiä	16
3.3. Vertailu Yhdysvaltoihin	17
3.4. Uudistuskaavailuja komission piirissä	18
4. POLKUMYYNTISYYTTEIDEN KOHDENTUMINEN	19
4.1. Polkumyyntisyytteiden määrä pysynyt melko tasaisena	19
4.2. Kaakkois-Aasian maat ja Kiina vahvasti edustettuina	21
4.3. Polkumyyntitoimenpiteet hyödykeryhmittäin: kemian teollisuus ja perusmetallit toimenpiteiden kohteena	25
5. ONKO POLKUMYYNNIN VASTAISILLA TOIMILLA VAIKUTUSTA?	27
5.1. Polkumyyntitoimenpiteiden laajuus	27
5.2. Poisvedetytkin valitukset vaikuttavat	29
5.3. Valvonta ja seurantakin vaikuttaa	30
5.4. Vaikutus kilpiluun ja hyvinvointiin	31
5.5. Vaikutus kaupan siirtymiseen	34
6. POLKUMYYNTISYYTTEET OSANA EU:N KAUPPAPOLITIIKKAA	35
6.1. Perustelut polkumyynnille ja polkumyyntisyytteiden käytölle	35
6.2. Strategista kauppapolitiikkaa?	41
6.3. Suhteellisella kilpailuasemalla on väliä	49
7. SUOMEN ASEMA EU:N POLKUMYYNTIPOLITIIKASSA	51
8. YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET	56
LÄHTEET	59
Liite 1: Sopimus GATT 1994-sopimuksen artiklan 6 soveltamisesta (Lyhennelmä)	64
Liite 2: EU:n polkumyyntiasetuksen (ns. perusasetus) sisältö	67
Liite 3: Polkumyynti- ja tasoitustullit, tilanne 18.1.1997	

Käytettyjä käsitteitä

ACP = African, Caribbean, Pacific, AKT-maat. Afrikan, Karibian ja Tyynen meren maat.

Asetus = Yhteisön ministerineuvoston ja komission säädösmuoto. Asetus pätee yleisesti. Se on kaikilta osiltaan velvoittava, ja sitä sovelletaan sellaisenaan kaikissa jäsenmaissa.

EMU = Economic and Monetary Union. Talous- ja rahaliitto.

EU = Euroopan unioni.

GATT = General Agreement on Tariffs and Trade. Yleinen kauppaja tullisopimus.

Kauppapolitiikka = ulkomaankauppapolitiikka (trade policy). Yhteisön kolmanniin maihin kohdistama ulkomaankauppapolitiikka.

Kolmas maa = Euroopan unionin ulkopuolinen maa.

Peruasetus = Asetus 384/94, joka säätelee yhteisön polkumyynnin vastaisia toimia yleisesti. Yksittäiset tapaukset komissio tai neuvosto päättää myös asetuksella.

Polkumyynnin vastainen toimi = Väliaikainen tai lopullinen tulli tai hintasitoumus.

Polkumyynti = Tuotetta pidetään polkumyynnillä tuotuna, jos sen vientihinta yhteisöön on alempi kuin tavanomaisessa kaupankäynnissä käytetty samankaltaisen tuotteen vertailukelpoinen hinta viejämaassa.

Sitoumus = Viejä on sitoutunut vapaaehtoisesti tarkistamaan hintojaan tai viejä on sitoutunut rajoittamaan vientiään yhteisöön.

Viejämaa = Kolmas maa, joka vie yhteisöön.

Tuojamaa = Yhteisö.

WTO = The World Trade Organization. Maailman kauppajärjestö.

Yhteisö = Euroopan unioni.

1. Johdanto

Polkumyyntiä esiintyy silloin, kun identtinen tavara myydään vientiin hintaan, joka on alle hinnan, jolla sitä myydään viejämaassa. Polkumyynnin vastaisia toimia ovat tuotteeseen kohdistuva tulli ja hintasitoumus, jolla viejä sitoutuu nostamaan vientihintaansa (OECD 1994a).

Polkumyynnin vastaiset toimet ovat suhteellisen uusi kauppapolitiikan instrumentti Suomelle. Suomi on ennen EU:n jäsenyyttä käyttänyt tätä keinoa vain muutaman kerran. Euroopan unionilla ovat polkumyynnin vastaiset toimet olleet kauppapolitiikan keinovalikoimassa vuodesta 1968 alkaen, jolloin ministerineuvosto sääti ensimmäinen polkumyyntiasetuksen. Vuosi 1968 on yhteisön ulkomaankauppapolitiikassa muutenkin merkkivuosi, kun siirtymäkausi päättyi ja alkoi yhteinen tullipolitiikka.¹

Polkumyyntikysymyksiä on perinteisesti tutkittu enemmän Amerikassa kuin Euroopassa. Ensimmäinen polkumyyntitutkimus on Jacob Vinerin vuodelta 1923 (Hindley 1991). Viime vuosina eurooppalainen, Euroopan unionin polkumyyntipolitiikkaan kohdistuva ulkomaankauppapolitiikan tutkimus on ollut elpymässä. Suomessa tämän alan tutkimus on ollut olematonta.

Polkumyynnin tutkimisessa on yhä enemmän siirrytty kysymyksestä miksi yritykset harjoittavat polkumyyntiä sen seikan tutkimiseen, miten polkumyynnin vastaiset toimet tai niiden uhka vaikuttavat kotimaisten ja ulkomaisten yritysten käyttäytymiseen täydellisen tai epätäydellisen kilpailun markkinoilla. Tämän tutkimuksen motoksi sopisi ehkä Baldwinin (1994) luonnehdinta: "Polkumyyntiasioissa mikään ei ole yksinkertaista".

Ekonomistit pitävät polkumyynnin vastaisia toimia yleensä melko suoraviivaisesti vain kätkeytyneinä muotona protektionismia. Polkumyynnin vastainen politiikka nähdään eturyhmien toiminnan tuloksena, jossa motiivina on yritysten voittojen kasvattaminen. Tällainen toiminta vähentää kilpailua ja tehokkuutta. Kansainvälisen kaupan teorian viimeaikainen kehitys on kuitenkin tuonut enemmän ymmärtämystä polkumyynnin vastaisen toiminnan lähtökohtiin. Yritysten sisäisten mittakaavaetujen olemassaolo johtaa helposti epätäydelliseen kilpailuun. Tämä antaa julkiselle vallalle oikeutuksen puuttua markkinoiden toimintaan. Tätä puuttumista on entistä useammin kutsuttu strategiseksi kauppapolitiikaksi. Strategisen kauppapolitiikan edellytyksenä on, että yritysten välillä vallitsee strateginen suhde. Toisin sanoen yhden yrityksen voittoihin vaikuttavat muiden yritysten strategiset valinnat, ja yritysten on tämä tiedettävä. Tällä tavalla määritelty strateginen kauppapolitiikka on kauppapolitiikkaa oligopolin vallitessa.

Nopeasti kehittyvillä teknologia-aloilla strategisen kauppapolitiikan mahdollisuudet nähdään yleisesti melko myönteisinä ja vastakohtaksi asetetaan "auringon laskun"

¹ Euroopan unionin yleistä ulkomaankauppapolitiista mandaattia on tarkasteltu julkaisussa Pekka Mäkelä: Euroopan unioni ulkomaankauppapolitiittisena toimijana. VATT-Keskustelualoitteita 112, Helsinki 1995.

alat, joiden tukemisessa ei nähdä mitään myönteistä. Voi kuitenkin kysyä, eikö mitakaavaetujen olemassaolo ja epätäydellinen kilpailu luo sijaa politiikalle myös aloille, joiden kasvu ei ole erityisen nopeaa tai joiden teknologiapanostus ei ole erityisen korkea? Koska Euroopan unionin polkumyyntipolitiikan lähtökohtana on juuri näkemys markkinoiden kilpailun epätäydellisyydestä, teoriakehitys antaa uutta näkökulmaa myös yhteisön polkumyyntipolitiikan perusteisiin.

Tutkimuksen alussa selvitetään polkumyyntikysymysten kauppapoliittista taustaa ja WTO:n polkumyyntiä koskevaa säännöstöä (luku 2). Viime mainittuhan on lähtökohtana yhteisön omille polkumyyntisäädöksille. Koska yhteisön polkumyyntipolitiikka on Suomessa uusi asia, Euroopan unionin polkumyyntiasioiden käsittelyprosessia esitellään melko perusteellisesti luvussa 3. Millaisiin tuotteisiin ja mihin maihin polkumyynnin vastaiset toimet kohdistuvat? Tähän kysymykseen vastataan konstruoidun tilastoaineiston valossa luvussa 4 tutkimalla polkumyynnin vastaisten toimenpiteiden kohdentumista maittain ja hyödykeryhmittäin. Polkumyyntitullit kohdistuvat varsin pieneen osaan yhteisön tuontia, mutta voidaanko tästä vetää johtopäätöstä, että tämä keskeinen kauppapolitiikan instrumentti on ollut tehoton? Polkumyyntitullien vaikutusta tutkitaan luvussa 5. Luvussa 6 tutkitaan polkumyynnin vastustamisen liittymistä yhteisön kauppapolitiikkaan. Lähtökohtana on strategisen kauppapolitiikan teoria. Tilastollisesti pyritään selvittämään muun muassa, missä määrin toteutunut polkumyyntitoimenpiteiden lukumäärä maittain poikkeaa ulkomaankaupan laajuuden ja kaupan jalostusasteen mukaisista lukumääristä strategisen käyttäytymisen selville saamiseksi.

Kun Suomi liittyi Euroopan unionin jäseneksi, ei yhteisön polkumyynnin vastaisia toimia enää sovelleta Suomen vientiin muihin yhteisömaihin. Mutta nyt Suomi on mukana muovaamassa yhteisön polkumyyntipolitiikkaa. Luvussa 7 tarkastellaankin Suomen linjaa kahden ensimmäisen jäsenyysvuoden aikana ja mietitään Suomen strategista asemaa yhteisön polkumyyntipolitiikassa.

Tutkimuksen lähteistä on Euroopan unionin dokumenttien lisäksi erityisesti mainittava Kauppa- ja teollisuusministeriön ylitarkastajan Seppo Puustisen keräämä tiedosto yhteisön voimassa olevista polkumyynnin vastaisista toimista, jota on käytetty tutkimuksen empiirisen osan lähteenä (Liite 3).

2. Kauppapoliittinen tausta ja WTO:n polkumyyntiä koskeva säännöstö

Ensimmäinen kansallinen polkumyynnin vastainen laki otettiin käyttöön vuonna 1904 Kanadassa. Pian myös Australia ja Uusi Seelanti ottivat polkumyynnin vastaiset lait käyttöön. Vuonna 1921 myös Yhdysvalloilla, Ranskalla, Iso-Britannialla ja

monilla Brittiläisen kansainyhteisön mailla oli polkumyynnin vastaista lainsäädäntöä (Finger 1992)².

Vuonna 1921 lakeihin tuli ensimmäistä kertaa maininta haitasta edellytyksenä toimenpiteisiin ryhtymiselle. Vuonna 1947 alettiin ensimmäistä kertaa säädellä polkumyynnin vastaisia toimia kansainvälisesti, GATTin artikla VI:lla. Vuonna 1968 tuli voimaan Kennedyn kierroksen polkumyöntisopimus, vuonna 1979 Tokion kierroksen vastaava sopimus (Vermulst 1987).

Yhä useammat maat ovat ottaneet polkumyynnin vastaiset toimet keinovalikoimaansa ulkomaankaupassa. Ilmiö liittyy toisaalta GATT- ja WTO-prosessiin, jossa tullee vähitellen alennettu.

OECD:n ulkopuolisten maiden kehitysstrategiaksi on lisääntyvässä määrin tullut tuonnin korvaamisen sijasta viennin edistäminen. Sen tähden on luontevaakin luopua tullien ja tuontikiintiöiden kaltaisista kaupan esteistä. Samalla on kuitenkin noussut tarve suojella tuonnin kanssa kilpailevia kotimaisia tuottajia muin keinoin. Eturyhmien toiminta on johtanut uuden polkumyynti-instrumentin käyttöönottoon - varsinkin kun monilla mailla on "hyvänä esimerkkinä" USA:n ja Euroopan unionin käytäntö (OECD 1995).

Euroopan unioni on maailman suurin ulkomaankaupan kävijä, erityisesti jos mukaan otetaan myös yhteisön sisäinen, jäsenmaiden välinen ulkomaankauppa. Yhteisön jäsenmaiden välinen ulkomaankauppa on yli 60 % sen koko ulkomaankaupasta, joten kolmansiin maihin suuntautuvan kaupan osuudeksi jää alle 40 %. Tämäkin edustaa merkittävää osaa kansainvälisestä kaupasta. Vuonna 1995 unionin viennin ja tuonnin summa kolmansiin maihin suuntautuvassa kaupassa oli 1890 mrd dollaria, kun Yhdysvalloilla ulkomaankaupan arvo oli 1700 mrd dollaria. Suomessa oli koko tuonnin osuus kansantuotteen arvosta samana vuonna 29 %. Suuret taloudet ovat luonnostaan suljetumpia kuin pienet taloudet. Suomen ulkomaankaupasta runsas 40 % suuntautuu yhteisön ulkopuolelle kolmansiin maihin. Tuonti kolmansista maista oli noin 12 % Suomen kansantuotteesta vuonna 1995.³ Viimemainittu suhde on suurempi kuin unionin keskiarvo. Samoin kolmansiin maihin suuntautuvan kaupan osuus koko kaupasta on Suomella suurempi kuin yhteisössä keskimäärin. Suomella onkin potentiaalisesti suuri kansallinen mielenkiinto ja intressi yhteisön (ja sen kauppakumppanien) polkumyynnin vastaisiin toimiin sekä tuojana että viejänä.

Euroopan unionin synty ja kehitys liittyi huoleen Euroopan suhteellisesta asemasta muun muassa Japaniin ja Yhdysvaltoihin nähden. Huoli Euroopan asemasta ja suhteellisesta kilpailukyvästä verrattuna muihin suuriin kauppakumppaneihin käy ilmi Euroopan johtajien puheista. Tämä käy selvästi ilmi esimerkiksi Valkoisesta kirjasta Kasvu, kilpailukyky ja työllisyys (ns. Delorsin Valkoinen kirja) (Commission of the European Communities 1993a). Sen mukaan yritysten on oltava kilpailukykyisiä

² Polkumyynti talouspoliittisena ongelmana Suomen osalta mainitaan jo vuoden 1919 tullitariffikomitean mietinnössä. Komiteamietintö (1919).

³ Suomen vienti kolmansiin maihin oli peräti 16 % suhteessa kansantuotteeseen suuren vientilyijäämän takia. Suhde on Irlannin ohella yhteisön korkein.

globaalisti. Yhteisön ja kansallisten viranomaisten vastuulla on tarjota teollisuudelle suotuisa ympäristö ja edistää sen kansainvälistä kilpailukykyä. Ministerineuvoston vuonna 1991 hyväksymän teollisuuspoliittisen ohjelman mukaan "Lisääntyvässä määrin on ajateltava mieluummin kilpailullista kuin suhteellista etua." Suhteellinen etu perustuu luonnonvarojen kaltaisiin pysyviin tekijöihin. Kilpailuetuun voidaan sen sijaan vaikuttaa yritysten strategialla ja julkisen vallan toimenpitein.

EU:n kauppapolitiikan instrumentteja ovat muun muassa

-polkumyynnin vastaiset toimet - asetus 384/96

-valtiontukien vastustaminen - asetus 3284/94

-kaupan esteiden vastustaminen - asetus 3286/94

-kauppaneuvottelut suoraan valtioiden välillä (esimerkiksi autokaupassa) ja "vapaaehtoiset viennin rajoitukset"⁴

-suosituimmuus sopimukset⁵

-yleinen tullipolitiikka.

Euroopan unionin polkumyynnistä lähtökohtana on GATT/WTO:n vastaavat säädökset. GATTin ns. Uruguayn kierroksen virallinen päätöstilaisuus järjestettiin Marrakeshissa Marokossa huhtikuussa 1994, jossa allekirjoitettiin neuvottelukierroksen päätösasiakirja ja Maailman kauppajärjestön WTO:n perustamissopimus. Samalla hyväksyttiin uusi polkumyynnistä, joka on nyt osa WTO-säännöstä.

Marraskuun 2. päivään 1996 mennessä 84 WTO:n jäsenmaata oli tehnyt ilmoituksen polkumyynnistä. 17 ilmoitti, että niillä ei ole erityistä polkumyynnistä koskevaa lainsäädäntöä, 31 jäsenmaata ilmoitti uudesta, GATTin jälkeisestä lainsäädännöstä ja 36 maata ilmoitti, että WTO:ta edeltävä lainsäädäntö oli vielä voimassa (WTO 1996).

WTO:n perustamissopimus sisältää "GATT 1994"-sopimuksen, jossa on osana sopimus polkumyynistä artiklan soveltamisesta (WTO 1995). Lyhennelmä sopimuksen artikloista esitetään liitteessä 1.

Uusi polkumyynnistä oli keskeisesti USA:n ja Euroopan unionin aikaansaannos. Vuonna 1989 osapuolet solmivat jopa "hyökkäämättömyyssopimuksen", jolla ne sitoutuivat tukemaan toistensa kantoja. Osapuolten kantojen muodostusta neuvotteluprosessin kuluessa on selitetty eturyhmien aktiivisella toiminnalla (Horlick 1993).

Vuoden 1994 sopimusta on pidetty monessa suhteessa parannuksena OECD 1995). Se sisältää aikaisempaa tarkemmat määräykset hintojen vertailusta, samoin vaihtokurssien vaihtelun huomioonottamisesta vientihintoja tutkittaessa. Vahingon

⁴ Kauppaneuvotteluja autokaupan osalta valottaa Paolan Drein "Individual trade policies in EU - the case of car markets", VATT Discussion Papers 111, Helsinki 1995.

⁵ Sopimuksia kolmansien maiden kanssa valottaa Sandra Santoksen "Lomé Convention", VATT Discussion Papers 139, Helsinki 1997.

kotimaiselle teollisuudelle on todella oltava polkumyynnin aiheuttamaa. Myös muiden osapuolien kuin viejien, tuojien ja tuonnin kanssa kilpailevien yritysten edut on otettava huomioon.⁶

Vuoden 1994 sopimus ei kuitenkaan sisällä mitään määräyksiä yleisten kilpailu- ja hyvinvointinäkökohtien huomioonottamisesta. Viejämään markkinoiden monopoli-soitumisesta ei vaadita mitään näyttöä. Sopimus ei ota huomioon sellaista mahdollisuutta, että hintadiskriminointi voisi johtaa kilpailun lisääntymiseen ja tehostumiseen.⁷ Huomioon ei oteta myöskään mahdollista ulkomaisten kilpailijoiden parempaa kilpailukykyä eikä reaalisen (muun kuin hintakilpailukyvyyn) kilpailukyvyyn eri osatekijöitä. Kotimaan kilpailun mahdollista monopolistisuutta ei otetaan huomioon. Jos viejämään hintojen todetaan olevan monopolistisia ja markkinat siellä ovat suojatut, olisi OECD:n mukaan markkinoiden avaaminen kilpailulle parempi strategia kuin vientihintojen vääristäminen polkumyöntitulleilla.⁸

WTO:n polkumyynnisopimusta on sanottu suurimmaksi protektionistiseksi porsaan reiäksi vapaakauppaa edistämään pyrkivässä WTO-järjestelmässä (Horlick 1993).

3. EU:n asetus ja polkumyynnin vastaisten toimien käsittelyprosessi

3.1. EU:n asetus polkumyynnistä ja käsittelyprosessi

Euroopan unionin polkumyynnin vastaisten toimien perustana on Rooman sopimuksen artikla 113. Yhteisön ensimmäinen polkumyynniasetus tuli voimaan vuonna 1968. Samana vuonna menetti merkityksensä siirtymäkauden aikana voimassa ollut Rooman sopimuksen artikla 91, joka koski polkumyyntiä yhteismarkkinoilla. Uruguay'n kierroksen neuvottelutuloksen tultua voimaan yhteisön sääntöjä oli muutettava uuden sopimuksen perusteella. Vientituelta suojautumista ja tasoitustulleja koskevat uudet säännöt sisältyvät erilliseen asetukseen (Asetus No 3284/94), joka perustuu WTO-sopimukseen valtiontuista ja korjaavista toimenpiteistä.⁹

Neuvosto päättää polkumyynniasetuksesta määräenemmistöllä (Rooman sopimuksen artikla 113). Asetuksia sovelletaan sellaisenaan kaikissa jäsenvaltioissa. Uusimman polkumyynniasetuksen numero on 384/96 ja se annettiin 22 päivänä joulukuuta 1995. Sillä korvattiin neuvoston asetus No 2423 vuodelta 1988. Polkumyynniasetus koskee tuontia kolmansista maista, sitä ei siis sovelleta jäsenvaltioiden väliseen kauppaan.

⁶ Morgan (1996) sisältää myönteisen arvion uudesta WTO-sopimuksesta kilpailun edistäjänä.

⁷ Hintadiskriminointia käsitellään luvussa 6.

⁸ OECD (1995), luku 10.

⁹ WTO (1995), GATTin artikla XVI.

Yhteisön polkumyynniasetus perustuu sisällöltään noin 50-prosenttisesti WTO:n määräyksiin, aineellisilta osiltaan jopa 99-prosenttisesti.¹⁰

Polkumyynitapauksen käsittely

Polkumyynnillä tarkoitetaan yhteisön säädöksissä tuotteen tuontia yhteisöön siten, että sen vientihinta yhteisöön on alempi kuin tavanomaisessa kaupankäynnissä käytettävä samankaltaisen tuotteen vertailukelpoinen hinta viejämaassa.

Polkumyynnin vastaisia toimenpiteitä ovat väliaikainen ja lopullinen tulli ja hintasitoumus (=hintasopimus), jolla viejä sitoutuu nostamaan vientihintaansa.

Polkumyynnin vastaisen toimen edellytyksenä on neljän ehdon täytyminen:

- 1) Oltava polkumyyntiä
- 2) Oltava vahinkoa
- 3) Oltava syy-yhteys kahden edellisen välillä
- 4) Oltava yhteisön edun mukaista.

Jos ajatellaan polkumyynitutkimuksen eri osien tulkinvaraisuutta ja selkeyttä, tämä järjestys on samalla selkeys- ja riidattomuusjärjestys.

Jos yhteisön tuottajien (= "tuotannonalan") mielestä polkumyynnillä tuotu tuonti aiheuttaa niille oleellista haittaa, ne voivat jättää valituksen komissioon. Komissiolla on 45 päivää aikaa ratkaista, aloitetaanko tutkimus. Asiaa käsittelee neuvoo-antava polkumyynitokomitea. Valittajien on edustettava ainakin 25 % yhteisön tuottajista, ja vähintään puolen valituksessa mukana olemattomista kantaa ottavista tuottajista on kannatettava sitä. Asianosaisille lähetetään kyselylomakkeet ja komission polkumyynityksikön jäsenet voivat tehdä käyntejä paikan päällä.

Koska samankaltaisella tuotteella tarkoitetaan fyysisesti samankaltaista tuotetta, komission edustajat voivat joutua turvautumaan "ruuvimeisselimenetelmään" eli tutki- maan tuotetta sisältäpäin perinpohjaisesti.

Polkumyynimarginaalilla tarkoitetaan eroa vientihinnan ja viejän kotimarkkinahin- nan (niin kutsutun normaaliarvon) välillä, toisin sanoen sitä, paljonko normaaliarvo ylittää vientihinnan. Jos kotimaan myynti on niin vähäistä (normaalisti ainakin 5 % tuotannosta pitäisi mennä kotimaahan), ettei kotimarkkinahintaa voida pitää edusta- vana, normaaliarvona voidaan käyttää kotimarkkinahinnan sijasta konstruoitua hin- taa. Samoin jos tuottaja ja yhteisöön viejä ovat jollakin lailla kytköksissä toisiinsa, voidaan käyttää konstruoitua hintaa. Konstruoitu hinta perustuu

¹⁰ Komission päätös N:o 2277/EHTY, polkumyynnillä muista kuin Euroopan hiili- ja teräsyhteisön jä- senvaltioista tapahtuvalta tuonnilta suojautumisesta, tehty 28 päivänä marraskuuta 1996, vastaa sisällöltään asetusta.

täyskustannushinnoitteluun ja sisältää normaalina pidetyn voiton. Lisäksi jos viejä ei tuota tai myy samankaltaista tuotetta viejämaassa, normaaliarvo määritetään muiden myyjien tai tuottajien hintojen perusteella.

Niiden maiden osalta, joita ei pidetä markkinatalousmaina (Kiina ja entisen Neuvostoliiton alue) käytetään ns. "kolmas maa" menetelmää, jossa hintatasona käytetään sopivan markkinatalousmaan hintatasoa. Kiinan osalta on joskus käytetty Intian hintatasoa. Myös Yhdysvaltain hintatasoa on käytetty normaaliarvoa määrittäessä. Noin puolessa polkumyyntitutkimuksista on käytetty "kolmas maa" menetelmää.

Vahinkoa arvioitaessa tutkitaan muun muassa, onko tuonnissa nousevaa trendiä, alittavatko tuontihinnat eurooppalaisten tuottajien hintatason ja onko tuonti laskenut eurooppalaisten tuottajien hintatasoa Euroopan markkinoilla. Samoin vahingon arviointiin voi vaikuttaa eurooppalaisten tuottajien myynnin, voittojen, markkinaosuuksien ja tuottavuuden kehitys. Polkumyyntituonnin ja tässä kuvatun vahingon välillä on oltava syy-yhteys.

Yhteisön etua harkittaessa otetaan huomioon tuottajien, tuojien ja tuotua tuotetta käyttävän teollisuuden etu. Kuluttajien etu otetaan huomioon vain, jos kysymyksessä on yksityiseen kulutukseen menevä kulutushyödyke.¹¹

Komissio päättää väliaikaisista tulleista. Ne eivät saa ylittää polkumyyntimarginaalia ja niiden on oltava alemmat kuin polkumyyntimarginaali, jos se riittää haitan poistamiseen.

Ministerineuvosto päättää lopullisista toimenpiteistä eli tulleista tai hintasitoumuksista, joissa viejä sitoutuu nostamaan viemänsä tuotteen hintaa. Tulleja voidaan säätää myös tulemaan voimaan taannehtivasti. Ministerineuvosto päättää toimenpiteistä yksinkertaisella painottamattomalla äänten enemmistöllä. Tämä on uuden polkumyyntiasetuksen mukainen päätöksentekomuoto, johon päädyttiin keskeisesti Ranskan maailmankauppaneuvottelujen yhteydessä esittämän vaatimuksen takia. Itse polkumyynnin vastaisia toimia säätelevästä perusasetuksesta päätetään Rooman sopimuksen 113 artiklan mukaan määräenemmistöllä.

Perusasetus polkumyynnistä esitetään liitteessä 2.

Polkumyyntipäätökset julkaistaan virallisessa lehdessä. Yksittäinen polkumyyntipäätös on muodoltaan asetus eli regulaatio.

Polkumyyntitoimenpide voi olla voimassa enintään 5 vuotta, mutta sitä voidaan jatkaa uudelleentarkastelun jälkeen.

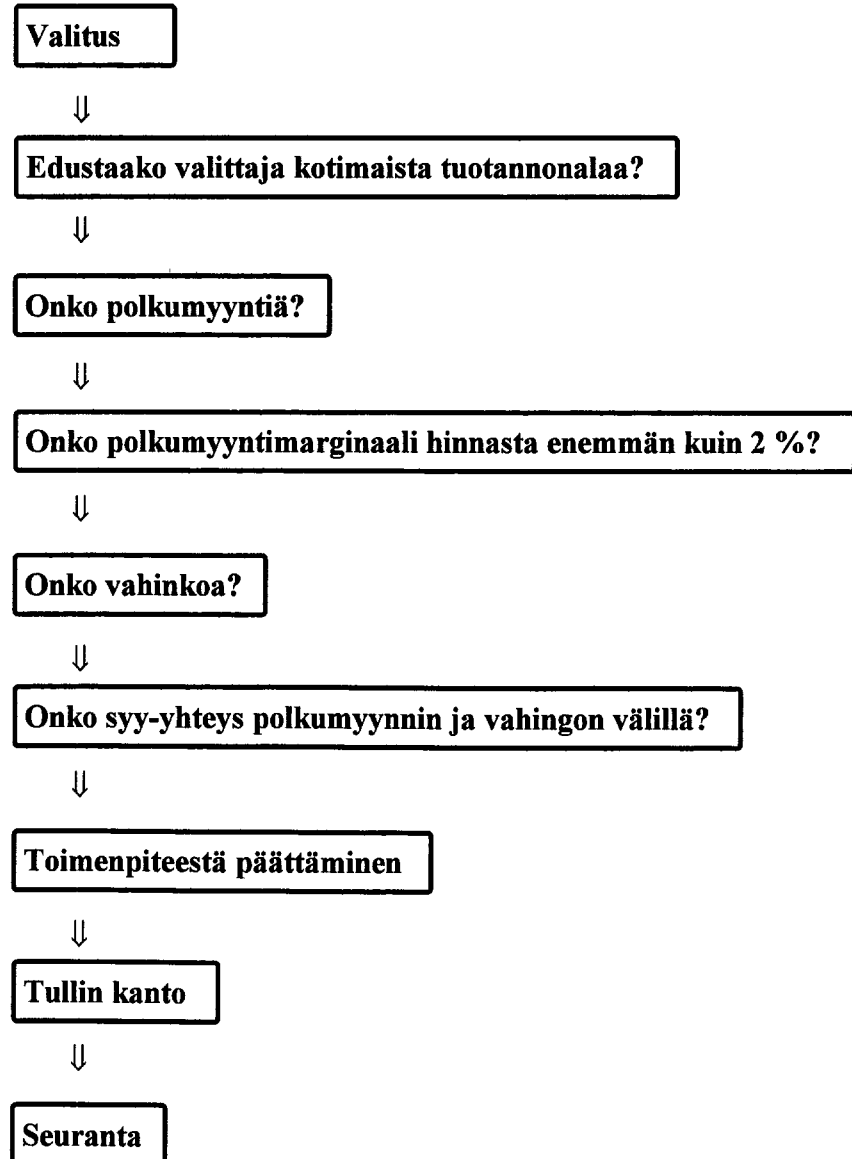
Tullia määrittäessä käytetään vähemmän tullin sääntöä: tullin on oltava korkeintaan alemman seuraavasta kahdesta suurin:

- polkumyyntimarginaali
- vahinkomarginaali.

¹¹ Perustuu keskusteluihin EU:n komissiossa 27. - 28.2.1997.

Vahinkomarginaalin laskemisen lähtökohtana on se, kuinka paljon tuontihinta alittaa eurooppalaisten tuottajien Euroopan markkinoille myymän tuotteen hinnan. Tämän lisäksi otetaan huomioon se, kuinka paljon hintoja pitäisi nostaa, jotta vahinkoa ei esiintyisi.

Polkumyynnin vastainen toimi pähkinäkuoressa



Päätöksenteossa käytetään lisäksi kahta de minimis-sääntöä:

- toimenpiteisiin ryhdytään vain, jos polkumyymint marginaali ylittää 2 %
- toimenpiteisiin ryhdytään vain, jos polkumyynnillä tuodun tuotteen markkinaosuus Euroopassa ylittää 1 %.

Viimeksi mainitun kohdan merkitystä vähentää se, että tapauksia voidaan tutkia kumulatiivisesti, jolloin useammasta kuin yhdestä maasta tapahtuvaa tuotteen tuontia tutkitaan samanaikaisesti.

Polkumyynnin vastaisia toimenpiteitä koskevista unionin päätöksistä voidaan valittaa yhteisön tuomioistuimeen. 15.4.1994 alkaen nämä asiat käsitellään ensimmäisen asteen tuomioistuimessa, joka käsittelee mm. kaikki ne oikeustapaukset, joissa yritykset tai luonnolliset henkilöt hakevat unionin toimielimen päätöksen mitätöimistä. Tämä on nopeuttanut tapausten käsittelyä. Vuonna 1995 tuli vireille 9 uutta tapausta ja tuomio annettiin 7 tapauksessa. Useissa tapauksissa japanilainen viejä on valittanut japanilaisten tuotteiden tuontiin yhteisössä kohdistetuista polkumyymintitulleista. Esillä vuonna 1995 oli kaikkiaan 26 tapausta (Euroopan yhteisöjen komissio 1996).

EU on vedonnut GATT/WTO:n riitojenratkaisujärjestelmään polkumyymintikysymyksissä ja samoin sitä vastaan on siellä ajettu juttuja.¹² GATTin polkumyymintikomitea hyväksyi syyskuussa 1993 paneelin tutkimaan Japanista tuotaville ääninauhoille ja kaseteille asetettua polkumyymintitullia. Samoin syyskuussa 1993 tuli esiin EU:n polkumyymintitulli brasilialaista puuvillalankaa kohtaan. Brasilian vaatima paneeli perustettiin huhtikuussa 1994 tutkimaan asiaa. EU:n ajamia juttuja GATT/WTO:ssa ovat olleet muun muassa Brasiliaa vastaan maitojauheelle asetetusta polkumyymintitullista, johon tutkimuspaneeli asetettiin tammikuussa 1993. Kesäkuussa 1993 asetettiin paneeli EU:n vaatimuksesta tutkimaan Yhdysvaltain käyttöönottamia terästuotteiden polkumyymintitulleja, jotka kohdistuivat useisiin yhteisön jäsenmaihiin (WTO 1996).

Yhteisö on viime vuosina lisännyt voimakkaasti henkilöstöä komission ulkosuhteista vastaavassa pääosasto I:ssä. Polkumyyminti- ja valtiontukiyksikköön tuli 59 uutta virkaa vuonna 1995, niin että vuoden lopulla sen henkilövahvuus oli 199. Kesäkuussa 1995 komissio hyväksyi pääosasto I:n polkumyynnin ja tukien vastaisen yksikön uuden organisaation. Polkumyyminti- ja vahinkotutkimukset erotettiin tällöin organisatorisesti toisistaan.

Osasto C vastaa polkumyynnin olemassaolon tutkimisesta ja osasto E vastaavasti tutkii vahingon olemassaoloa ja yhteisöetua. Osastoon E on myöskin sijoitettu muiden kauppapoliittisten instrumenttien käyttö. Kummankin osaston henkilövahvuus oli 125 henkilöä helmikuussa 1997, joten polkumyymintiyksikön henkilövahvuus oli jo 250 henkilöä. Pääosasto DG I:n koko henkilövahvuus on noin 600 henkilöä.¹³

¹² Saarinen (1995) on laaja esitys GATT/WTO:n riitojenratkaisujärjestelmästä.

¹³ Mainittakoon, että WTO:n sihteeristön henkilövahvuus on 700 henkeä ja USA:n ulkomaankauppaministeriön 37 000 henkeä.

3.2. Asetuksen ja käsittelyprosessin kritiikkiä

Useat ekonomistit ovat varsin kriittisiä EU:n polkumyyntilainsäädäntöön ja käytäntöön. Seuraavassa eräitä kirjallisuudesta havaittuja huomioita. Kritiikki lähtee suurelta osin jo WTO-sopimuksesta.^{14 15}

Hinnan ja voiton määrittely: Polkumyyntimarginaali tarkoittaa määrää, jolla normaaliarvo ylittää vientihinnan. Normaaliarvo on keskiarvo ja vientihinta on yhden transaktion hinta. Tällöin polkumyyntimarginaali tulee helposti epärealistisen suureksi, koska negatiivisia polkumyyntimarginaaleja, eli vientierien mahdollista myyntiä normaaliarvoa korkeammalla hinnalla, ei oteta huomioon. Normaalihintaa määrittäessä hinta lasketaan transaktioista, joissa voitto tulee täysien kustannusten päälle. Normaalihintaa muodostuu tällöin epärealistisen korkeaksi.

Uusi polkumyöntikoodi on vähentänyt tämän kritiikkikohdan merkitystä. Polkumyyntimarginaalia laskettaessa on lähtökohdista verrattava kahta painotettua keskiarvoa keskenään. Myyjä saa myydä tappiolla, joka on alle 20 %. Jos tappio on 20 - 80 %, otetaan huomioon vain voitollinen myynti. Jos tappio on yli 80 %, käytetään laskennallisia lukuja (Puustinen 1997).

Kilpailulliset hinnat eivät aina kata kustannuksia. Samoin aloittavalla yrityksellä hinnoittelu voi olla alle kustannusten. Nämä tosiasiat eivät kunnolla heijastu säädöksissä. Polkumyöntitulli on laskettava osaksi kustannuksia. Tällöin tulee eräänlainen kahdenkertaisen laskemisen vaikutus, kun polkumyyntimarginaali suurenee menettelyn seurauksena. Polkumyöntimarginaalin (= normaaliarvon ja vientihinnan erotus) laskeminen on luottamuksellista tietoa (Pauwels, Vandenbussche ja Weverbergh 1996).

Tuotteiden laatu: Komissio ei aina ota huomioon, että tuonti voi olla laadultaan yksinkertaisempaa, vähemmän kehittyneitä ja siksi (näennäisesti) halvempaa. "Samankaltainen tuote" tulkitaan silloin liian laveasti tuojan vahingoksi. Esimerkkinä on mainittu etelä-korealaisia autoradioita koskeva päätös vuodelta 1992 (GATT 1993).

Haitta kotimaiselle tuotannonalalle: Haitan arviointi on aina ollut GATTissa epä-määräisemmin säännelty kuin itse polkumyynnin arvioiminen (Pangratis ja Vermulst 1994). Haitaksi voidaan tulkita mm. EU:hun suuntautuvan tuonnin volyymin (potentiaalinen) lisäys ja hintaero tuonnin ja eurooppalaisten tuotteiden hintojen välillä. Haitaksi voidaan arvioida myös polkumyynnin vaikutus Euroopan tuotannonalojen tuotantoon, kapasiteetin käyttöasteeseen, varastoihin, myynteihin,

¹⁴ Horlick (1993), Horlick ja Shea (1995), Nicolaides (1990), Nicolaides ja Wijngaarden (1993), Bael (1990), Bellis, Vermulst ja Waer (1989), Finger (1992), Bentley (1995).

¹⁵ Vermulst Edwin & Waer Paul: EC Anti-Dumping Law and Practice, Sweet Maxwell (1996) on ajantasalla oleva perusteellinen tutkimus.

markkinaosuuksiin, hintoihin, voittoihin, pääoman tuottoasteeseen, kassavirtaan ja työllisyyteen. Lista on yksinkertaisesti liian pitkä ja epämääräinen (Vandenbussche 1995).

Kotimainen tarjontatilanne: Säädökset ja käytäntö eivät riittävästi ota huomioon tilannetta, jossa kotimainen tarjonta on riittämätöntä. Sitä, että nopea tuonnin lisäys olisi esimerkki terveestä erikoistumiseen perustuvasta kansainvälisestä vaihdannasta, ei oteta riittävästi huomioon.

Määräaika tullille tai muulle toimenpiteelle: Sen pitäisi olla ehdoton 5 vuotta, nyt uudelleentarkastelumenettely tekee määräajasta epämääräisen.

Yhteisöetu: Tämä samastuu useimmissa tapauksissa tuonnin kanssa kilpailevien yhteisön tuottajien etuihin tai ainakin ne korostuvat liikaa.

Pienemmän tullin sääntö: Tullia määrätään vain sen verran, että haitta eliminoituu. Tällöin huomio siirtyy itse polkumyynnistä haittaan, ja asian käsittelyn selkeys heikkenee.

3.3. Vertailu Yhdysvaltoihin

Euroopassa interventionismilla, julkisen vallan puuttumisella talouselämään on pittemät perinteet kuin Yhdysvalloissa, joten on luonnollista, että tämä perinne heijastuu myös polkumyynnin vastaisiin toimiin. Euroopassa ilmapiirin voi siis arvella olevan suotuisamman myös polkumyöntitullien käyttöön yhteisön tuotannonalojen suojelemiseksi (Tharakan ja Waelbroeck 1994).

Euroopan unionilla ei ole vielä sellaista poliittista kiinteyttä ja yhteenkuuluvuuden tunnetta kuin valtiolla, esim. USA:lla. Sen päätöksentekokoneisto ei mahdollista niin voimakkaan välineen käyttöä kuin USA:n kauppalain "Osasto 301".¹⁶ Euroopan yhteisön tuomioistuin toimii kapeammalla mandaatilla kuin USA:n tuomioistuimet. Koska yhteisön poliittinen järjestelmä ei kykene reagoimaan avoimeen poliittiseen paineeseen, erityisintressejä edustavat etujärjestöt saavat suuremman vaikutusvallan Euroopassa. Kuluttajien näkökulma on USA:ssa voimakkaammin esillä kuin Euroopassa.¹⁷ Euroopassa lakiasäätävä elin, ministerineuvosto, päättää myös tapauskohtaisesti polkumyöntitulleista. USA:ssa kongressi on delegoinut tulleista päättämisen kansainväliselle kauppakomissiolle ja kauppaministeriölle.

Normaaliarvoa ja polkumyöntimarginaalia määrättäessä yhteisön viranomaisilla on suurempi harkintavaltaa ja liikkumavara kuin USA:ssa. 'Yhteisön etu' joka sisältää

¹⁶ Vuoden 1974 kauppalain osasto 301 antaa USA:n ulkomaankauppaviranomaiselle (USTR) valtuudet neuvotella muiden maiden epäreilujen ulkomaankauppatapojen poistamiseksi. Elleivät neuvottelut johda tulokseen, presidentillä on valtuutus ottaa käyttöön rangaistustoimenpiteitä.

¹⁷ Vastakohtaa kuluttajien ja tuottajien välillä ei ole syytä ylikorostaa. Ilman tuotantoa, siitä saatavia tuloja ja työllisyyttä ei voi olla kulutustakaan.

myös kuluttajien edun, on Euroopassa laajempi kuin Yhdysvalloissa käytössä olevat säädökset. Vastaavaa käsitettä ei ole WTO:llakaan.

Euroopassa ainoastaan tutkivilla viranomaisilla on pääsy tutkimusasiakirjoihin kokonaisuudessaan. Tiedonkulku ja järjestelmän "läpinäkyvyys" on parempi USA:ssa ja sen takia myöskin polkumyynnistä puolestautuvien asema on siellä vahvempi.

Yhdysvalloissa polkumyynnin vastustaminen liittyi alunperun voimakkaasti kilpailupolitiikkaan. Erot Yhdysvaltain ja EU:n polkumyynnipolitiikassa ovat vähentyneet viime vuosina (Messerlin ja Reed 1995). Lopputulos erilaisista hallintokäytännöistä on se, että Yhdysvalloilla on huomattavasti useampia polkumyynnin vastaisia toimia voimassa kuin Euroopan unionilla.

3.4. Uudistuskaavailuja komission piirissä

Komission piirissä on menossa hankkeita hienosäätää ja kehittää polkumyynnin vastaista toimintaa. Uudistushankkeiden liikkeellepanevana voimana on ulkomaankaupasta vastaava komission jäsen Leon Brittan. Brittan korostaa käytännön rutiinien rationalisointitarvetta. Kriitikot sekä EU:ssa että sen ulkopuolella ovat arvostelleet sääntöjen legalistista ja jäykkää soveltamista, mistä kärsivät sekä kuluttajat että yritystoiminta Euroopassa.

Uudistusten tarkoitus on keskittää polkumyynnin vastainen toiminta paremmin epäreiluun kilpailuun, mikä todella uhkaa Euroopan yleistä hyvinvointia. Yhtenä tarkoituksena uudistuspyrkimyksillä on myöskin estää muita maita kostamasta yhteisölle kohdistamalla yhteisön vientiin polkumyynnin vastaisia toimenpiteitä.

Uudistushankkeissa on alkuvaiheissa kolme kohtaa:

1. Valikoivampi lähestymistapa siirtymätalouksia ja valtionjohtoisia maita kuten Kiinaa ja Venäjää kohtaan. Markkinatalouden periaatteita noudattavia tuottajia pyrittäisiin kohtelemaan kuten markkinatalousmaidenkin tuottajia. Esimerkiksi polkumyynnimarginaalia laskettaessa käytettäisiin noiden maiden yritysten oman myynnin hintatasoa niiden kotimaassa, ei niin sanottua "kolmas maa" menetelmää. Näin välttyttäisiin rankaisemasta Kiinan erityistalousalueilla toimivia eurooppalaisomisteisia yrityksiä.

2. Pyrkimys uudistaa polkumyynnimarginaalien laskenta valtionjohtoisien maiden yritysten osalta. Nykyiset menetelmät johtavat usein polkumyynnimarginaalin yliarviointiin.

3. Liberaalimpi politiikka Keski- ja Itä-Euroopan maita kohtaan. Näiden maiden yritysten kohtelu tulisi suuremmassa määrin riippumaan siitä, noudattavatko ne EU:n sääntöjä.

Myöhemmin on tarkoitus suorittaa laajempi uudistus.

Joulukuussa 1996 ulkomaankauppaministereille lähettämässään kirjeessä Brittan pyrki kehittämään asetuksen uuden yhteisön etu -pykälän tulkintaa. Yhteisön etua analysoitaessa olisi tutkittava erityisesti

- yhteisön markkinoiden kilpailutilanne. Olisi otettava huomioon kilpailijoiden lukumäärä, muu kuin polkumyyniksi epäilty tuonti sekä kilpailun tehokkuus. Tällöin on otettava huomioon mahdollinen kartellien olemassaolo ja määrään markkina-aseman väärinkäyttö.

- kaupan mahdolliset vääristymät viejämaassa. Olisi siis tutkittava, onko markkinat eriytetty, toisin sanoen onko olemassa kaupan tulli- tai muita esteitä. Nykyinen asetus ei tällaista arviota vaadi. Tällainen markkinatilanteen arviointi auttaisi sen seikan ratkaisemisessa, onko vahingollista polkumyyntiä tapahtunut. Samoin se antaisi tietoa siitä, onko markkinavääristymien korjaaminen "lähteellä" mahdollista (Brittan 1996). Brittanin kirjeen voi sanoa keskittyvän hyvin polkumyynnin vastaisen toimien historialliseen lähtökohtaan, joka on ollut kilpailupoliittinen.

Leon Brittanin tarkoitus on toteuttaa uudistus muuttamalla komission käytäntöjä. Yhteisön eteläiset jäsenmaat ovat kuitenkin sitä mieltä, että järjestelmän uusiminen edellyttää ministerineuvoston päätöstä, toisin sanoen lähinnä perusasetuksen muutosta (De Jonquières 1996).

Koko yhteisön ulkomaankauppapolitiikkaa halvaannuttaa se, että Rooman sopimus ja 113 artikla koskee vain tavaroita, joten palvelukset ja investoinnit ovat ulkopuolella. Hallitusten väliseltä konferenssilta (HVK) toivotaan komissiossa muutosta ja apua tähän ongelmaan. Palvelusten kauppa tulisi siis mahdollisesti yhteisön yksinomaiseen toimivaltaan kuten tavarakaupakin on Rooman sopimuksen nojalla ollut.

4. Polkumyyntisyytteiden kohdentuminen

Seuraavassa tarkastellaan polkumyynnin vastaisten toimenpiteiden määrällistä kehitystä ja sen jälkeen niiden kohdentumista, ensin maittain ja maanosittain ja sitten hyödykeryhmittäin.

4.1. Polkumyyntisyytteiden määrä pysynyt melko tasaisena

Polkumyynnin vastaiset toimenpiteet lisääntyivät nopeasti 1980-luvun alussa. Aloitetujen tutkimusten lukumäärä kaksinkertaistui nopeasti ja vuoden lopulla voimassa

olevien toimenpiteiden (=tullit ja hintasitoumukset eli -sopimukset) luku kolminker-
taistui 3 vuodessa.

Toimenpiteitä oli voimassa enimmillään 207 kappaletta vuonna 1986. 1980-luvulla vuosittain aloitettujen tutkimusten lukumäärä oli keskimäärin lähes 40. Tällä vuosi-
kymmenellä tutkimuksia on aloitettu keskimäärin noin 30 vuodessa.¹⁸

Kuviossa 1. näkyy polkumyyntitapausten lukumäärät valitusten tekemisestä ja tut-
kinnan aloituksesta toimenpiteisiin (väliaikainen tai lopullinen tulli tai hintasopimus).
Kuviossa on esitetty myös niiden tapausten lukumäärä, joissa polkumyyntiä ei voida
osoittaa tapahtuneen, tai yhteisölle ei ole aiheutunut niistä vahinkoa tai vahingon
uhkaa. Tutkimus on huomattavasti useammin päättynyt ei vahinkoa-päätökseen kuin
siihen, että polkumyyntiä sinänsä ei olisi tapahtunut. Toimenpiteiden ehtonahan on
polkumyynnin toteamisen lisäksi se, että polkumyynnin on todettu aiheuttaneen va-
hinkoa tai sen uhkaa yhteisölle.

Käynnissä olevien tutkimusten lukumäärä on noussut. Vuonna oli 1991 79 ja vuonna
1996 101 tapausta. Päätetyistä toimenpiteistä hintasopimusten osuus 1980-luvulla oli
yli 50 %, ja niiden osuus on 90-luvulla laskenut selvästi. Vuoden 1997 alussa voi-
massa olevia toimenpiteitä (väliaikaisia ja lopullisia tulleja ja hintasopimuksia¹⁹) oli
165 kappaletta.

Tutkinnan aloitusten määrä on 90-luvulla pysynyt noin puolena valitusten määrästä
(Puustinen 1997). Vuoden aikana käynnissä olevia tutkimuksia on viime vuosina
ollut noin 100.

Taulukko 1. Polkumyyntitutkimusten lukumäärä EU:ssa vuosina 1991 -1996

Vuosi	Tutkimuksia voimassa vuoden alussa	Tutkimuksia aloitettu vuoden aikana	Tutkimuksia käynnissä vuoden aikana
1991	59	20	79
1992	46	39	85
1993	57	21	78
1994	51	43	94
1995	65	33	98
1996	77	24	101

Lähde: Euroopan yhteisöjen komissio (1996) ja KTM

Tutkimusten lukumäärä on pysynyt melko tasaisena. Kun WTO-prosessin tuloksena
tullien merkitys kauppapolitiikan instrumenttina on vähenemässä,

¹⁸ Euroopan yhteisöjen komissio (1996), GATT (1991), WTO (1993), WTO (1995a).

¹⁹ Hintasopimuksessa eli -sitoumuksessa tuoja suostuu nostamaan hintojaan välttyäkseen
polkumyyntitullilta.

polkumyynnitoimenpiteiden suhteellinen merkitys on kuitenkin nousussa. Samaan viittaa komission polkumyynntyksikön henkilöresurssien lisäys, johon ovat lisäksi vaikuttaneet vaatimukset tutkimusten tarkkuuden ja perinpohjaisuuden lisäämisestä.

4.2. Kaakkois-Aasian maat ja Kiina vahvasti edustettuina

Tammikuussa 1997 EU:ssa oli voimassa olleista 165 polkumyynnin vastaisista toimenpiteistä viidesosa kohdistui Kiinaan joka onkin merkittävin yksittäinen maa polkumyynnin vastaisissa toimissa. Noin puolet toimenpiteistä suuntautui Kiinasta ja Kaakkois-Aasiasta tulevaa tuontia vastaan. Lähes kolmannes tapauksista kohdistui tuontiin Itä-Euroopasta tai entisestä Neuvostoliitosta.

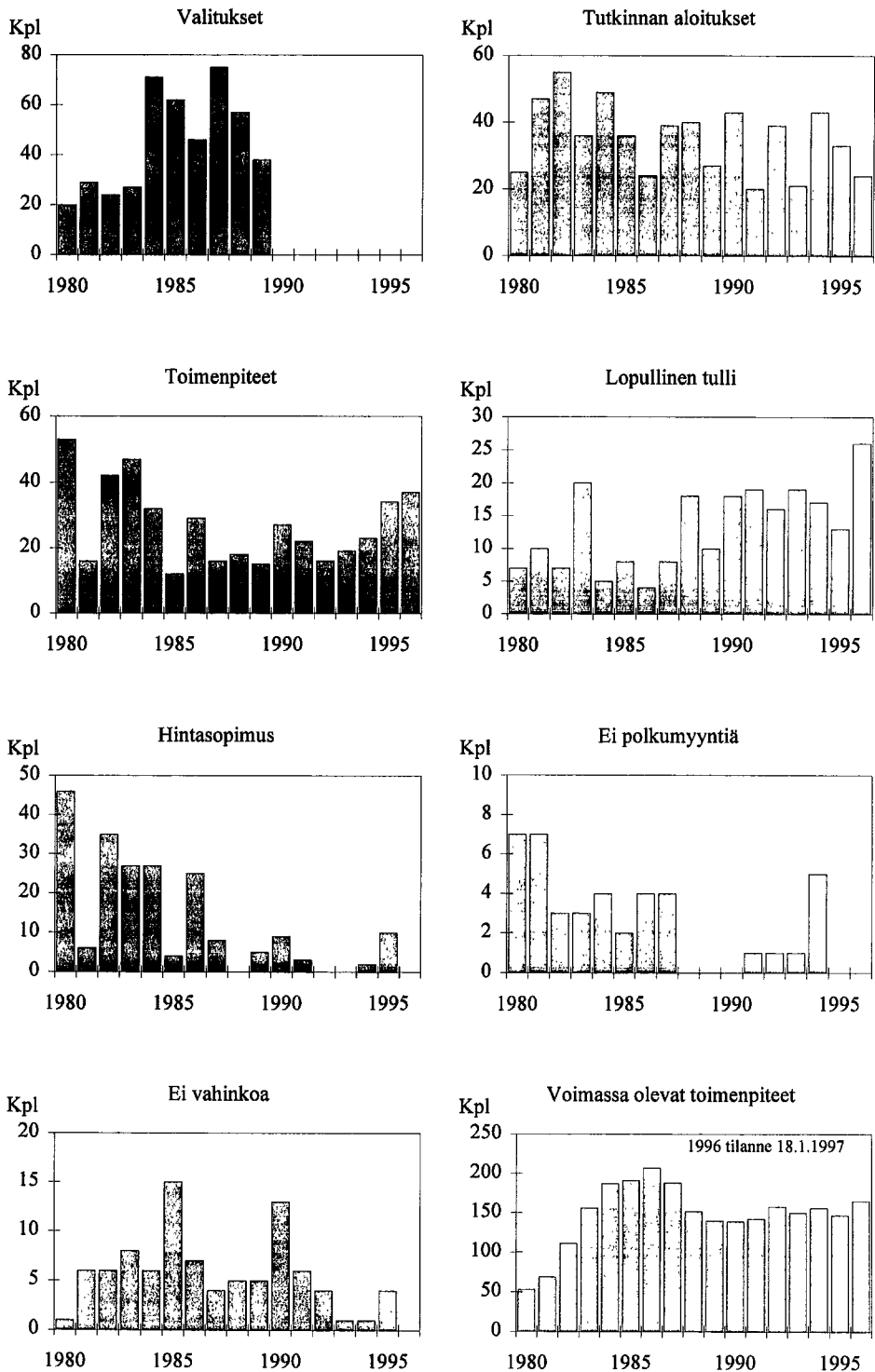
Taulukko 2. Euroopan unionin ulkotuonnin ja polkumyynnin vastaisten toimenpiteiden alueellinen jakauma

Alue	Tuonnin arvon jakauma	Polkumyynnitoimenpiteitä voimassa 18.1.1997	
	v. 1995	Kpl	%
	%		
USA	19	3	2
Japani	10	13	8
EFTA	13	-	-
Itä-Eurooppa	9	24	15
Entinen Neuvostoliitto	5	24	15
Afrikka	9	4	2
Latinalainen Amerikka	6	9	5
Kaakkois-Aasia	10	37	22
Kiina	5	33	20
Muu Aasia	9	18	11
Muut	5	-	-
Yhteensä	100	165	100

Lähde: KTM ja EU External Trade Statistics

Merkittävä piirre taulukossa on se, että Yhdysvaltain osuus toimenpiteiden lukumäärästä on selvästi pienempi kuin maan osuus yhteisön tuonnista kolmansista maista. Sen osuus yhteisön ulkoisesta tuonnista on viidesosa, mutta polkumyynnitoimenpiteistä vain 2 prosenttia. Vielä 1980-luvun alkupuolella Yhdysvaltain osuus tapauksista oli yli 10 prosenttia. Halu välttää kauppasodan uhkaa vahvan neuvotteluvastapuolen kanssa on varmaan osaltaan vaikuttanut siihen, että polkumyynnintäyttöä Yhdysvaltoja kohtaan ei ole kovin paljon (OECD 1994). Tämä on

Kuvio 1. EU:n polkumyynnin vastaiset toimenpiteet vuodesta 1980 lähtien.



strategisen kauppateorian mukaista siinä mielessä, että valtio ottaa huomioon toisen valtion vastatoimien uhan.

EFTA-maita vastaan ei ole yhtään toimenpidettä voimassa; 1980-luvun alkupuolella tapauksia oli vielä 7 ja loppupuolella 9. EFTA-maat ovat "ystävällismielisiä" korkean palkkatason maita, joten polkumyynitsyytteiden vähäinen määrä on luonnollista siinä mielessä, että halpatuontia noista maista lienee melko vähän.

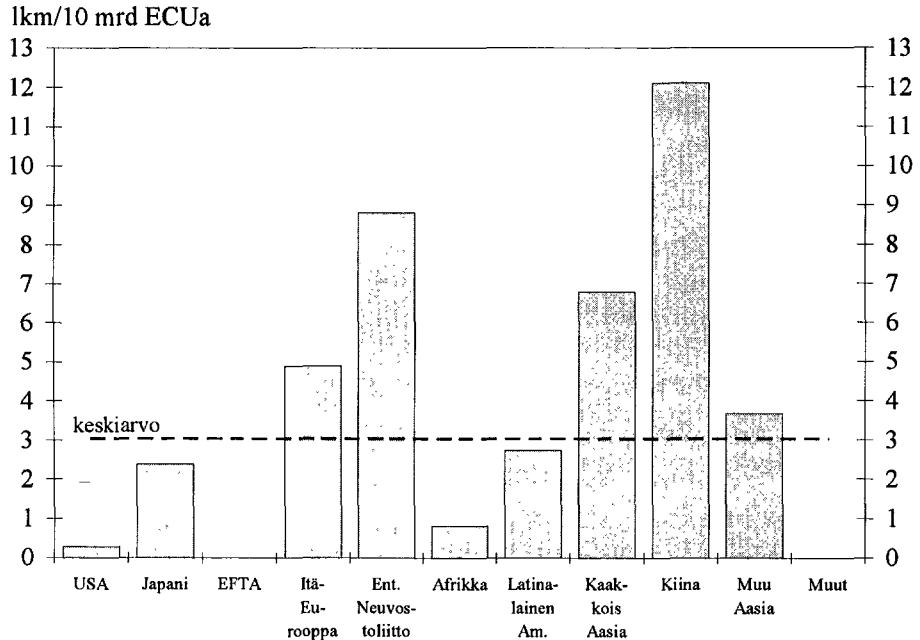
Eurooppalaisen talousalueen ETA-sopimus sisältää yleisen kiellon polkumyynitullien käytölle, koska sopimuksen allekirjoittajat ovat sitoutuneet soveltamaan yhteisön kilpailulainsäädäntöä. Komissio on soveltanut tätä tapauskohtaisesti, ja säädös ei ole estänyt sitä, että norjalaista viljeltyä merilohta kohtaan aloitettiin tutkinta 31.8.1996 (GATT 1993, KTM). Japanilaisia yrityksiä vastaan polkumyynitoimenpiteitä on suunnilleen tuonnin arvoa vastaavasti. Toimenpiteiden kohteena olevien tuotteiden jalostusaste on erittäin korkea. Niihin kuuluu muun muassa televisiokamerajärjestelmiä ja integroituja piirejä. Etelä-Korean ja Taiwanin tuontia kohtaavat polkumyynitoimenpiteet kohdistuvat myös korkean jalostusasteen tuotteisiin. Kaakkois-Aasian maita vastaan polkumyynitoimenpiteitä on voimassa suunnilleen kaksinkertaisesti maiden tuontiosuuteen nähden.

Kiinan tuonti ja polkumyynitoimenpiteet sitä vastaan ovat keskittyneet alhaisen jalostusasteen teollisuustuotteisiin. Kiinan osuus toimenpiteistä on nelinkertainen sen tuontiosuuteen verrattuna.

Sekä Itä-Euroopan että entisen Neuvostoliiton alueen tuontiin kohdistuu 24 toimenpidettä. Nämä koskevat pääosin teollisia raaka-aineita tai alhaisen jalostusasteen teollisuustuotteita. Harkkorauta ja ferropii ovat tyypillisiä Venäjän tuotteita listassa. Unkarista, Puolasta ja Romaniasta muun muassa urea, polyesterikuitu, ferropii ja erilaiset putket ovat joutuneet toimenpiteiden kohteeksi.

Vuoden 1995 lopussa voimassa olleista 147 toimenpiteestä 56 eli lähes 40 % oli kohdistettu valtionjohtoista kauppaa harjoittaneisiin maihin (Euroopan yhteisöjen komissio 1996). Vuonna 1995 ei entisiä Itä-Euroopan pieniä sosialistimaita vastaan kohdistettu enää yhtään uutta toimenpidettä ja vuonna 1996 vain kaksi. Kiinaa vastaan sen sijaan kohdistettiin 9 ja Venäjää vastaan 4 väliaikaista tai lopullista uutta toimenpidettä vuonna 1995 ja 7 toimenpidettä Kiinaa vastaan sekä 2 toimenpidettä Venäjää vastaan vuonna 1996.

Kuvio 2. Polkumyynnin vastaisten toimien lukumäärä ulkotuonnin arvoon suhteutettuna maittain



Tuonnin arvoon suhteutettuna eniten toimenpiteitä oli voimassa Kiinaa vastaan. Kokonaiskuvana voi sanoa, että polkumyynnitoimenpiteitä oli voimassa runsaasti hyvin alhaisen hintatason maita vastaan. Tämä tuntuu lähtökohtaisesti polkumyynnin perusidean vastaiselta. Mitä halvempi maa, sitä vähemmän luulisi olevan tarvetta viedä ulkomaille alhaisempaan hintaan kuin mikä on kotimaahan suuntautuvan myynnin hintataso. Polkumyynnitaskelmien tulkinnanvaraisuus yhtyneenä mahdolliseen "strategiseen" käyttäytymiseen voi tuottaa tällaisen lopputuloksen.

Toisaalta joissakin tapauksissa vaikka maa on yleensä halpa, sen teollisuutta voidaan kuitenkin suojella tulleilla, jolloin suojattujen tuotteiden osalta kotimaan hinnat ovat korkeat ja syntyy mahdollisuus polkumyyniin. Esimerkkinä voidaan mainita Intian puuvillalanka. Intiassa puuvillalangalla on 50 %:n tuontitulli, joka nostaa maan hintatason kyseisessä tuotteessa selvästi maailmanmarkkinahinnan yläpuolelle. Intian puuvillalangan vienti onkin EU:n polkumyynnitullin kohteena.²⁰

²⁰ Perustuu keskusteluihin komissiossa 27. - 28.2.1997.

Luvussa 6.2. tutkitaan tarkemmin kaupan jalostusasteen vaikutusta maittisiin polkumyynntisyytteiden lukumääriin ja mahdollista "strategista" käyttäytymistä.

4.3. Polkumyynntitoimenpiteet hyödykeryhmittäin: kemian teollisuus ja perusmetallit toimenpiteiden kohteena

Taulukko 3. Euroopan unionin ulkotuonnin ja polkumyynnin vastaisten toimenpiteiden jakauma hyödykeryhmittäin jalostusasteen mukaan

Hyödykeryhmä	Tuonnin arvon jakauma v. 1995	Polkumyynntitoimenpiteitä voimassa 18.1.1997	
		Kpl	%
Raaka-aineet ja elintarvikkeet	27	5	3
Kemian teollisuuden tuotteet	8	44	27
Perusmetallit	7	27	16
Muut alhaisen jalostusasteen teollisuustuotteet	22	45	28
Koneet ja kuljetusvälineet	15	9	5
Elektroniikka, sähköteollisuuden tuotteet	21	35	21
Yhteensä	100	165	100

Lähde: KTM ja EU External Trade Statistics

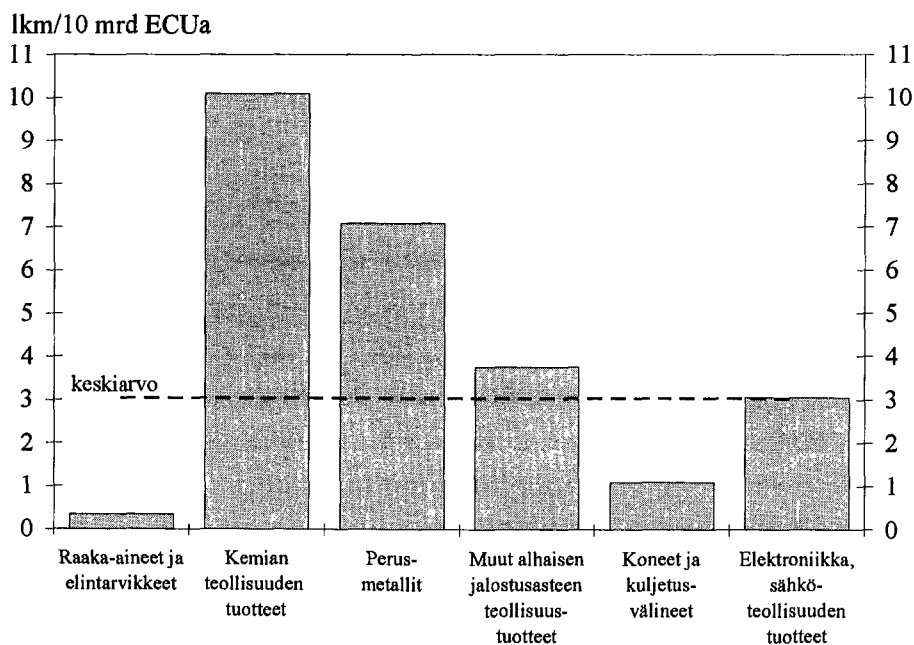
Taulukon 3 merkittävin piirre on raaka-aineet ja elintarvikkeet ryhmän pieni osuus polkumyynnin vastaisissa toimenpiteissä. Vain 3 prosenttia polkumyynntitoimenpiteistä kohdistui tähän ryhmään, vaikka sen osuus yhteisön tuonnista on yli neljännes. Tässä tuoteryhmässä on paljon tuontia, jossa tuojat eivät voimakkaasti kilpaile yhteisön tuottajien kanssa. Ryhmässä on myös paljon yhteisön omalle tuotantotoiminnalle välituotteina tärkeitä raaka-aineita. Lisäksi maataloustuotteiden kaupan säätelyyn yhteisöllä on tähän asti CAPin eli yhteisen maatalouspolitiikan puitteissa ollut muitakin keinoja kuin polkumyynntisyytteet.

Myöskin voidaan mainita Lomé-sopimuksen vaikutus, joka koskee 70 ACP-maata²¹ Lomé-sopimus takaa ACP-maille lähes esteettömän pääsyn EU:n markkinoille. Tullit ovat alhaisia ja tuotteiden kiintiöt on nostettu riittävän korkealle kehitysmaiden viennin turvaamiseksi. ACP-maita vastaan ei ole sinänsä kiellettyä käyttää polkumyynnin vastaisia toimia. Vuoden 1994 huippukokouksessa kuitenkin päätettiin, että tullien sijasta polkumyynnin vastaisissa toimissa käytettäisiin mieluummin hintasopimuksia, joilla tuoja sitoutuu nostamaan hintaansa.

²¹ ACP = African, Caribbean and Pacific.

Toinen ryhmä, johon kohdistuu vain harvoja polkumyynnin vastaisia toimenpiteitä, on koneet ja kuljetusvälineet. Nämä ovat usein tilaajalle mittatilaustyönä tehtyjä investointihyödykkeitä tai yleensä pitkälle differentioituja tuotteita, joissa hintavertailu on vaikeaa. Lisäksi näiden alojen kauppasioita hoidetaan hallitusten välisissä neuvotteluissa (nk. managed trade).

Kuvio 3. Polkumyynnin vastaisten toimien lukumäärä suhteessa ulkotuonnin arvoon hyödykeryhmittäin jalostusasteen mukaan



Yli 40 prosenttia polkumyynnitoimenpiteistä kohdistuu kemian teollisuuden ja metallien perusteollisuuden tuotteisiin. Nämä ovat suhteellisen alhaisen jalostusasteen homogeenisia tuotteita, joiden hinta on keskeinen kilpailutekijä. Itä-Euroopan ja Kiinan halpatuonti uhkaa helposti eurooppalaista tuotantoa. Kun raaka-aineiden tuonti on tullitonta ja tulli kohdistuu ensimmäiseen jalostusportaaseen, efektiivinen tullisuoja muodostuu helposti korkeaksi.²²

Tapausten lukumäärien lisäksi polkumyynnin vastaisten toimenpiteiden vaikutusta arvioitaessa olisi oltava tiedossa niiden kohteena olevien tuotteiden tuonnin arvo, joka vaihtelee hyvin paljon tuotealoittain. Komission julkinen tilastointi tältä osin on puutteellista.

²² Efektiivinen tullisuoja: kun tulli kohdistuu raaka-aineen sijasta jalostusportaaseen, arvotullin määrää pitääkin verrata jalostusvaiheen arvonnisäykseen. Tällöin tullisuoja on usein suhteellisen korkea ja vaikuttaa siihen, että jalostava tuotanto sijoittuu suojatulle alueelle.

Komissio kuitenkin mainitsee vuonna 1995 Japaniin kohdistettujen polkumyyntitullien tason olleen korkeimman eli 27 % niiden tuotteiden tuonnin arvosta, joihin on kohdistettu toimenpiteitä. Selityksenä on se, että suurimmat suojatullitasot ja tuonnin arvot ovat huipputekniikan tuotteilla kuten elektroniikalla, joiden osuus Japaniin kohdistuineissa toimenpiteissa oli merkittävä. EU:sta ei viety Japaniin vastaavia tuotteita käytännöllisesti katsoen lainkaan, mikä kuvaa sitä, että polkumyyntitulleista päätettäessä myöskin yhteisön vienti otetaan huomioon (Euroopan yhteisöjen komissio 1996).

5. Onko polkumyynnin vastaisilla toimilla vaikutusta?

5.1. Polkumyyntitoimenpiteiden laajuus

OECD:n tutkimuksen mukaan 1980-luvulla polkumyyntimarginaali oli väliaikaisten toimenpiteiden osalta (joita oli 40 prosenttia kaikista) keskimäärin 42 prosenttia ilmaistuna kotimarkkinahinnasta. Keskimääräinen polkumyyntitulli oli vastaavasti 21 prosenttia tuontihinnasta. Lopullisten toimenpiteiden osalta polkumyyntimarginaali oli keskimäärin 28 prosenttia ja tulli vastaavasti 18 prosenttia (OECD 1994).

Taulukko 4. Polkumyynnin vastaisten toimien kohteena oleva osa eräiden maiden koko viennistä yhteisöön vuonna 1996, prosenttia

Maa	Prosentti
USA	0,06
Kiina	0,9
Japani	2,3
Etelä-Korea	1,5
Venäjä	0,9
Ukraina	1,8
Intia	2,2
Indonesia	1,6
Puola	0,6
Romania	0,02
Egypti	2,1
Etelä-Afrikka	0,01
Turkki	1,6
Kaikki maat yhteensä	0,51

Polkumyynnin vastaisia toimia kohdistui 32 maan yhteisöön suuntautuvaan vientiin vuonna 1996. EU:n koko ulkotuonnin arvosta polkumyyntitoimenpiteiden kohteena oli noin puoli prosenttia. Polkumyynnin vastaisten toimien kohteena oleva osa koko

yhteisön tuonnista kolmansista maista on pysytellyt viime vuosina alle prosenttina koko tuonnista.

Vuonna 1996 EU:n koko ulkotuonnista polkumyyntitoimenpiteet kohdistuivat vain puoleen prosenttiin. Osuus on siis varsin pieni. Taulukkoon 4. on kerätty tiedot eräiden maiden viennin kohtaamista polkumyynnin vastaisista toimista prosenttiosuutena maan koko viennistä yhteisöön. Taulukon tiedot ovat samansuuntaiset kuin luvussa 4.2. esitetyt polkumyyntitoimenpiteiden lukumäärät. Japanin asema polkumyyntitoimenpiteiden kohteena olevana maana korostuu kuitenkin ja Kiinan asema paranee.

Tammikuussa 1997 keskimääräinen polkumyyntitulli oli 21 prosenttia (painottamaton aritmeettinen keskiarvo ilmoitetuista arvotulleista) tuonnin arvosta. Korkein tulli (enimmillään 96,8 prosenttia) kohdistui japanilaisiin televisiokamerajärjestelmiin. Tullit ovat olleet keskimäärin noin puolet polkumyntimarginaalista.

Keskimääräinen arvotullitaso on ollut korkein entisen Neuvostoliiton alueelta ja Kiinasta tulevalle polkumyynnille. Tavararyhmittäin tarkasteltuna tullit ovat olleet korkeimmat perusmetallien sekä elektroniikka- ja sähköteollisuusryhmässä. Jos käytettäisiin arvopainoja, elektroniikkaryhmän polkumyyntitullitaso olisi korkein.

Taulukko 5. Keskimääräinen polkumyyntitulli tammikuussa 1997 maa-alueittain ja hyödykeryhmittäin, prosenttia

Maa-alue	Prosentti	Hyödykeryhmä	Prosentti
USA	14		
Japani	29		
EFTA	-		
Itä-Eurooppa	13		
Entinen Neuvostoliitto	49		
Afrikka	27	Raaka-aineet ja elintarvikkeet	27
Latinalainen Amerikka	15	Kemian teollisuuden tuotteet	19
Kaakkois-Aasia	21	Perusmetallit	35
Kiina	33	Muut alhaisen jalostustason teollisuustuotteet	21
Muu Aasia	11	Koneet ja kuljetusvälineet	19
Muut maat	-	Elektroniikka, sähköteollisuuden tuotteet	25
Yhteensä	21	Yhteensä	21

Keskiarvoprosentit on laskettu ilmoitetuista arvotulleista painottamattomina keskiarvoina. Tiedot ovat vain suuntaa-antavia.

Jos tullien ja muiden tuonnin esteiden ajatellaan olevan tulosta eturyhmien toiminnasta, suojelun tason voisi arvella olevan alhaisemman jalostusketjun alkupäässä ja

korkeamman jalostusketjun loppupäässä. Näin siksi, että välituotteita tuotannossaan tarvitsevat elinkeinoalat vastustavat polkumyyntitullien asettamista tarvitsemilleen raaka-aineille ja välituotteille. Tällaista vastavoimaa ei ole lopputuotteiden kohdalla, joitten tuottajat saavat helpommin suojelutoiveensa toteutetuksi (Cadot, de Melo ja Olarreaga 1997). Ilmiö sinänsä on tuttu lähes jokaisen EU:n polkumyyntitapauksen kohdalla, mutta kovin selvästi se ei näy keskimääräisessä polkumyyntitullitasossa taulukossa 5. eikä myöskään kuviossa 4., jossa kuvataan polkumyyntiin vastaisten toimien lukumäärää tuotteiden jalostusasteen mukaan. Kysymys on osittain tilastoinnin epätäydellisyydestä.

Polkumyyntiin vastaiset toimet ovat yhteisöllä lähes ainoa keino suojella teollisuuttaan. (Tietenkin yleisten tullien lisäksi, jotka kuitenkin ovat suhteellisen passiivinen kauppapolitiikan väline.) Voidaanko sitten siitä, että toimenpiteet koskevat vain alle yhtä prosenttia unionin tuonnista, tehdä päätelmä, että yhteisön käytössä oleva väline on hyvin heikko?

5.2. Poisvedetytkin valitukset vaikuttavat

Ensinnäkin on syytä todeta, että toteutuneessa prosenttiluvussa - 0,5 vuonna 1996 - näkyy jo polkumyyntiin vastaisten toimien vaikutus. Polkumyyntillä tuotujen tuotteiden osuus on voinut painua pieneksi juuri tullien ja hintasopimusten takia. Tietoisuus tämän instrumentin käyttömahdollisuudesta yhteisön ulkomaankauppapolitiikassa voi vaikuttaa viejien polkumyyntiin jo ennalta ehkäisevästi.

Prusa tarjoaa tietoja Yhdysvaltain osalta UNCTADin tutkimukseen perustuen (Prusa 1992).

Taulukko 5. Toimenpiteen kohteena olleen tuoteryhmän tuonnin muutos Yhdysvalloissa seuraavana vuonna toimenpiteen mukaan, prosenttia

	Valitus tehty v. 1980	Valitus tehty v. 1981
Tulli määrätty	-66	-16
Valitus hylätty	12	7
Valitus vedetty takaisin	-43	-20
Kaikki tapaukset	-33	-8
Koko tuonti	9	-3

Maksettavaksi määrätty polkumyyntitulli luonnollisesti vähentää tuontia. Tämän takiahan juuri kotimainen teollisuus ajaa polkumyyntitulleja. Sen sijaan valituksella, joka ei johtanut toimenpiteeseen, ei ollut vaikutusta tuontiin.

Mielenkiintoisin seikka oheisessa Yhdysvaltoja koskevassa taulukossa on se, että poisvedetyt valitukset vähensivät lähes yhtä paljon tuontia seuraavana vuonna kuin tullin määrääminenkin. Monet polkumyyntijutut ratkaistaan erilaisilla tuojien ja kotimaisten kilpailijoiden välisillä sopimuksilla. Prusan mukaan nämä sopimukset vaikuttavat kauppaan jopa enemmän kuin asetetut polkumyyntitullit. Nämä sopimukset edellyttävät jonkinlaista epätäydellisen kilpailun markkinarakennetta. Täydellisen kilpailun vallitessa ne eivät olisi mahdollisia. Valitus vedetään usein takaisin kun tuoja ja kotimainen tuottaja pääsevät jonkinlaiseen sopimukseen tuotavasta määrästä tai tuonnin hinnasta. Monissa tapauksissa polkumyyntivalitus vedettiin takaisin, kun ulkomainen teollisuus nosti hintaansa tai vähensi tuomaansa määrää vapaaehtoisesti.

Euroopassa tuonti väheni 1980-luvun alkupuolta koskevan tutkimuksen mukaan 18 prosenttia 12 kuukauden aikana siitä, kun tutkimuksen aloittamisesta ilmoitettiin yhteisön virallisessa lehdessä (Kulms 1990). EU:n polkumyynti-instrumentin olemassa olo tietenkin vaikuttaa eurooppalaisen tuottajan neuvotteluasemaan ja neuvottelun lopputulokseen. EU:n hintasitoumukset ("price undertakings") ovat esimerkki virallisista, institutionaalisista sopimuksista. Niitä solmittiin 10 kappaletta vuonna 1995.

Yhdysvalloissa 1980-luvulla vain neljäsosassa tapauksista määrättiin tulli. Osuus on melko lähellä EU:n tilannetta 1990-luvulla. Eri arvioiden mukaan 50 - 80 prosentissa tapauksista, joissa valitus on peruutettu, syynä tähän on ollut jonkinlainen sopimus.

Jos sama tuonnin väheneminen saavutetaan hintasopimuksella ja tullilla, edellisessä vaihtoehdossa kotimaisen tuottajan voitot kohoavat enemmän. Täten sopimukset edistävät tuojan ja kotimaisen tuottajan välistä hiljaista yhteistyötä eikä niinkään vapaata kauppaa (Prusa 1992, Stegeman 1991).

5.3. Valvonta ja seurantakin vaikuttaa

EU:n tuonnin valvontajärjestelmässä yhteisö ilmoittaa komission keräävän tuontitietoja joistakin kohdetavararyhmistä, jollaisia ovat olleet esimerkiksi terästuotteet. Valvonnassa on myös maadimensio mukana.

Wintersin (1990) tutkimuksen mukaan viejän yksinkertaisin strateginen käyttäytyminen tulee esiin sellaisessa tapauksessa, jossa se uskoo valvonnan olevan vaihtoehdon polkumyyntin vastaisille toimenpiteille. Silloin sillä on kannustin nostaa hintaa ja rajoittaa määrää, koska määrättävä tulli korreloi positiivisesti määrän ja negatiivisesti hinnan kanssa.

Mutta jos valvonta nähdään väistämättä seuraavan määrällisen rajoituksen edelläkävijänä, useimmat yritykset yrittävät lisätä vientiään joko väliaikaisesti - ennen rajoitustoimenpiteitä - tai tulevan markkinaosuuden nostamiseksi. Jos viejä uskoo, että

seuranta ei ole vaihtoehto eikä esivaihe suojelutoimenpiteille, seuranta ei vaikuta viennin hintaan eikä määrään.

Valvonnan negatiivinen vaikutus tuontiin kasvaa,

- mitä harvempi maa on seurannassa mukana
- mitä vähemmän kilpailevaa vientiteollisuus on
- mitä suurempi rooli kaupassa on hallituksilla tai viejien yhteenliittymillä.

Valvonta voi vaikuttaa tuontia lisäävästi sitä enemmän,

- mitä suurempi on tulevan suojelun uhka
- mitä enemmän nykyinen tuonti voi vaikuttaa tulevaan kiintiöiden jakoon.

Wintersin tulosten mukaan tuontivalvonnan käyttöönotto laskee useissa tapauksissa tuonnin volyymia yhteisöön, mutta vielä useammassa tapauksessa se laskee tuonnin markkinaosuutta. Melkein kaikissa tapauksissa viennin kasvuvauhti yhteisöön väheni.

Pelkkä julkisuuskin voi vaikuttaa. Vienniltä puolustautuvat kotimaiset tuottajat voivat nostaa julkisen keskustelun polkumyynnistä omalla alallaan. Tarkoituksena on herättää viranomaisten huomiota mutta motiivina voi olla myös vaikuttaminen tuojan käyttäytymiseen tai sopimuksen etsiminen tuojan kanssa. Kauppapolitiikasta tulee tällä tavoin yritysten välistä julkista hermopeliä.

5.4. Vaikutus kilpailuun ja hyvinvointiin

Polkumyynnin vastaisten toimien lähtökohtavuosisadan alussa oli kartellien vastustaminen. Kuitenkin ekonomistit ovat yleensä olleet hyvin kriittisiä polkumyyntitullien ja hintasopimusten käytölle. Polkumyynnin vastaisten toimenpiteiden - tai mahdollisuuden niiden käyttämiseen - katsotaan yleensä edistävän yritysten välistä yhteistyötä ja rajoittavan kilpailua. Steiger ja Wolak (1991) esimerkiksi esittävät teoreettisen mallin, jonka mukaan yritysten yhteistoiminta on korkeammalla tasolla polkumyynnin vastainen lainsäädännön oloissa. Steigerin ja Wolakin mukaan polkumyyntivalituksen tekeminen on käyttökelpoinen tapa tehostaa yritysten hintayhteistyötä silloin, kun se muuten olisi vaikeaa, esimerkiksi alhaisen kysynnän jaksoina. Tämä johtaa kotimaisten yritysten suurempaan markkinaosuuteen ja suurempiin voittoihin sekä kotimaisilla että ulkomaisilla yrityksillä. Valitusten päätyminen polkumyyntitulleiksi on sitä todennäköisempää, mitä kilpailullisemmissa olosuhteissa anomuksen jättäneet yritykset toimivat.

Yhteisön polkumyyntitutkimus voidaan asetuksen mukaan panna vireille vain, jos valituksen takana on riittävän kattava osa yhteisön tuotannonalasta, tai se on tehty

sen puolesta. Valituksen kannalla olevien tuottajien on edustettava yli puolta yhteisön koko samankaltaisen tuotteen tuotannosta. Tämäkin on osaltaan edesauttamassa tuottajien välisen yhteistyön syntymistä.

Polkumyyntiin liittyvä kotimaisten tai koti- ja ulkomaisten tuottajien yhteistoiminta voi olla yhteisön **kilpailupolitiikan** vastaista²³

Polkumyynnin vastaiset toimet olivat 1980-luvulla varsin tavallisia sellaisilla aloilla, joilla esiintyi kartellisoitumista itse yhteisössä. Tämä voi viitata siihen, että kartellivoittoja yritetään ylläpitää käyttämällä hyväksi yhteisön polkumyynnin vastaista lainsäädäntöä. Lähes neljännes 1980-luvulla aloitetuista polkumyynnin vastaisista toimista kohdistui tuotteisiin, jotka olivat mukana myös yhteisön kilpailulainsäädännön mukaisissa tutkimuksissa epäiltynä kartellista (GATT 1993).²⁴

Toisaalta voi kysyä, kuinka hyvin kohdalleen osuva ase muihin maihin kohdistuvat polkumyynnin vastaiset toimet ovat kilpailun edistäjänä. OECD:n tutkimuksen mukaan alle kymmenessä prosentissa polkumyynnitapauksista oli kysymys markkinoiden monopolisoitumisesta. Vain pienellä osalla yhteisöön viejistä oli sellainen asema markkinoilla, että niiden voi arvioida pystyvän saalistavaan hinnoitteluun. Pienen markkinaosuuden puitteissahan se ei ole mahdollista (Finger 1996, OECD 1994).

Polkumyynnin vastaisen toimien arviointiin vaikuttaa myös, kuinka realistisena pidetään kansainvälisen kilpailupolitiikan nopeaa kehittämistä. Morgan (1996)²⁵ muistuttaa siitä, että tähän mennessä vain Euroopan unionissa ja Australian ja Uuden Seelannin kesken on polkumyynnin vastaiset toimenpiteet voitu korvata yhteisellä kilpailupolitiikalla.

Euroopan unionin polkumyynnin vastainen politiikka on ollut varsin vähän tutkittu taloustutkimuksen alue. Pauwels et al (1996) on tuore esimerkki tutkimuksesta, jossa otetaan eksplisiittisesti Euroopan unionin polkumyynnilainsäädäntö lähtökohdaksi. Lähtökohtana on kahden periodin malli, jossa ensimmäisellä periodilla jätetään polkumyynntivalitus ja tulli on voimassa toisella periodilla. Eurooppalainen yritys ja ulkomainen yritys muodostavat duopolin. Polkumyynnitullin oletetaan vastaavan tuontihinnan ja eurooppalaisen hinnan välistä erotusta.

Ensimmäisellä jaksolla Euroopan yritysten tuotanto ja myynnit lisääntyvät ja ulkomainen vienti yhteisöön ja tuotanto vähenee polkumyynnilainsäädännön ansiosta. Yleistä johtopäätöstä hyvinvoinnin muutosten suhteen ei kuitenkaan voi tehdä. Pienillä tullitasoilla koko Euroopan hyvinvointi lisääntyy. Toisella periodilla Euroopan tuottajien voitot lisääntyvät, kuluttajien ylijäämä vähenee ja tullitulot lisääntyvät. Kun tullitaso ei ole liian korkea, Euroopan hyvinvointi lisääntyy. Mikään ei

²³ Rooman sopimuksen artiklan 85 mukaan yhteismarkkinoille sopimattomia ja kiellettyjä ovat sellaiset yritysten väliset sopimukset, jotka ovat omiaan vaikuttamaan jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. Kiellettyjä ovat muun muassa sopimukset, joilla vahvistetaan hintoja tai rajoitetaan tuotantoa.

²⁴ Tämä ei ole Yhdysvalloissa mahdollista. Polkumyynntiin liittyvän sopimuksen yhteydessä ei ole koskaan ollut kilpailulainsäädännön mukaisia toimia. Prusa (1992).

²⁵ Katso myös Virtanen (1996).

kuitenkaan takaa, että tullin taso asettuisi tällaiselle tasolle. Tulosten mukaan ei ole välttämättä niin, että polkumyynnin vastainen lainsäädäntö lisäisi voittoja ja vähentäisi kuluttajien hyvinvointia.

Tutkijoiden mukaan tulosten epämääräisyys osaltaan selittää sen, miksi polkumyynnin vastaisen lainsäädännön puolustajien ja vastustajien välinen keskustelu voi jatkua.

Strategisen kauppapolitiikan teorian mukaan polkumyyntitulli lisää kotimaan yrityksen markkinaosuutta ja kotimaan voittoja ja voi siten nostaa kotimaan hyvinvoinnin vapaakauppaa vastaavan tason yläpuolelle. Hyvinvoinnin lisäys johtuu ulkomaisten viejien maksamista polkumyyntitulleista.

Pauwelsin, Vandenbusschen ja Weverberghin vuonna 1997 julkaistussa tutkimuksessa standardi strategisen kauppateorian tulos ei välttämättä päde, kun suojelun taso määräytyy endogeenisesti yritysten käyttäytymisestä. Yhdysvalloissa polkumyyntitulli on polkumyyntimarginaalin suuruinen, mutta Euroopan unionissa tulli määräytyy 'pienemmän tullin' säännön mukaan eli sen mukaan, kumpi on pienempi, polkumyynti- vai vahinkomarginaali. Vahinkomarginaalina tekijät käyttävät sitä määrää, millä Eurooppaan viejien vientihinta Euroopassa alittaa eurooppalaisten tuottajien hinnan Euroopassa. Tätä he perustelevat yhteisön käytännöllä. Viejämään normaaliarvoa tekijät pitävät eksogeenisena, koska useissa tapauksissa normaaliarvona pidetään joko kolmannen maan hintaa tai kostruoitua hintaa, joten viejä ei voi vaikuttaa siihen.

Euroopan unionin polkumyyntisäädökset aiheuttavat Pauwelsin ym. mukaan "teeskenneltyjä" vahinkomarginaaleja ja "aiheutettuja" polkumyyntimarginaaleja. Kotimaiselle (= eurooppalaiselle) yritykselle voi olla kannattavaa rajoittaa tuotantoa. Yhteisön polkumyyntisäädökset antavat yhteisön yritykselle kannustimen ensimmäisellä periodilla muuttaa tuotantoaan niin, että vahinkomarginaali lisääntyy. Kahden periodin mallissa toisen periodin tulli, joka on ensimmäisen periodin vahinkomarginaalin suuruinen, vaikuttaa kilpailua rajoittavasti ensimmäisellä periodilla kotimaan tuotantoon. Kolmannen maan yrityksellä on kannustin rajoittaa ensimmäisen periodin vientiään EU:hun polkumyynti- ja vahinkomarginaalin vähentämiseksi. Sekä eurooppalaisen että kolmannen maan yrityksen strateginen käyttäytyminen pyrkii vaikuttamaan toisen periodin polkumyyntitullin määrään.

Vapaakauppaan verrattuna kahden periodin hyvinvoinnin vähennys oli suurempi kun polkumyyntitulli määräytyi ensimmäisen periodin vahinkomarginaalin eikä polkumyyntimarginaalin mukaan. Tämän mukaan USA:n polkumyyntisäädökset, joissa tulli määräytyy suoraan polkumyyntimarginaalista, olisivat vähemmän vääristäviä kuin yhteisön polkumyyntisäädökset. Paradoksaalisesti siis yritysten strateginen

käyttäytyminen voi tehdä tyhjäksi strategisen kauppateorian keskeisen väitteen polkumyyntipolitiikan osalta (Pauwels, Vandenbusche ja Weverbergh 1997).

5.5. Vaikutus kaupan siirtymiseen

Kun tuontihinta nousee tai ainakin tuonnin kustannukset yhdelle tuojalle nousevat polkumyyntitoimenpiteiden takia, tapahtuu kaupan siirtymistä (trade diversion). Ostetaan entistä enemmän muualta, joko kotimarkkinoilta (yhteisöalueelta) tai muualta ulkomailta. Tämä on toinen puoli integraation vaikutuksista kauppavirtoihin. Toinen on kaupan luominen: kotimaista tuotantoa korvataan halventuvalla tuonnilla. Esimerkkinä kaupan luomisesta ovat suomalaisten suorittamat maataloushyödykkeiden ostot yhteisöstä jäsenyyden jälkeen. Kaupan luominen on hyvinvointia lisäävä ja kaupan siirtyminen hyvinvointia vähentävä muutos. Polkumyyntin vastaisilla toiminna ei ole kauppaa luovaa vaikutusta, koska ne nostavat tuontihintoja.

Kaupan siirtymisen määrä polkumyyntin vastaisten toimien seurauksena riippuu tietenkin toimenpiteen voimakkuudesta. Mutta toisena tekijänä on substituoitio. Mitä läheisempiä substituuotteja eri markkinoilta tulevat tuotteet ovat, tai mitä läheisempiä substituuotteja tuoteryhmällä on, sitä voimakkaampaa on siirtyminen tullinalaisesta tuotteesta muiden tuotteiden käyttöön. Tämä on samalla tekijä, joka hidastaa polkumyyntitullin tai hintasopimuksen hintoja nostavaa vaikutusta tuontialueella eli yhteisössä.

WTO:n tutkija Morgan (1996) viittaa mahdollisuuteen, että polkumyyntitoimenpiteen uhan kohteeksi joutuvat tuottajat ulkomailta voivat reaktiona laskea hintojaan tuottajamaassa. Tällä on tuottajamaan kuluttajien hyvinvointia lisäävä vaikutus.²⁶

Silloin kun tuotteella on maailmanlaajuiset markkinat ja sillä on paljon tuottajia, maailmanmarkkinat, tuotteen saa todennäköisesti kilpailullisimpaan - merkityksessä alhaisimpaan - hintaan. Vapaan ostamisen maailmanmarkkinoilta - jopa yhteisönkin kokoiseen kuluttaja-alueeseen - pitäisi siis yleensä laskea hintoja yhteisössä ja siten lisätä kilpailua sisämarkkinoilla.

Alhaisin hinta ei aina välttämättä merkitse kilpailullisinta hintaa. Maatalouden tasapainomallitutkimuksista on tuttu tulos, jonka mukaan kansainvälisen kaupan vapauttaminen ja siihen liittyvä tukipalkkioiden poisto nostaisi maataloustuotteiden maailmanmarkkinahintoja tasapainossa. Aidon kilpailun lisääminen voi siis nostaakin hintoja.²⁸

²⁶ Luvussa 5.3. tuli toisaalta esiin se, että "kolmas maa"-menetelmän ja konstruoidun hinnan osalta viejään hintatasoa voidaan pitää annettuna, koska yrityksillä ei ole kannustinta vaikuttaa siihen.

²⁸ Esimerkiksi Tyers and Anderson (1992).

Polkumyöntitullit ovat kohdistuneet alhaisen jalostusasteen teollisuustuotteisiin ja elektroniikkateollisuuden komponentteihin. Niiden teollisuuspoliittinen vaikutus on siis kahtalainen. Ne auttavat rakenneongelmien kanssa kamppailevia yhteisön kypsiä teollisuudenhaaroja sopeutumaan tarjoamalla lisääntynyttä uudelleenjärjestelyihin ja toiminnan rationalisointiin. Mutta teknologia-aloilla polkumyöntitullit lisäävät eurooppalaisten komponenttien tuottajien kannattavuutta, mahdollistavat suuremmat tutkimus- ja kehityspanostukset ja edistävät täten eurooppalaisten tuottajien mahdollisuuksia pysyä markkinoilla myös tulevaisuudessa. Tällä voi olla myönteisiä ulkoisvaikutuksia koko talouden kehitykseen.

Vaikka polkumyynnin vastaiset toimenpiteet - tullit ja vientihintojen nostamiseksi solmitut hintasitoumukset - kohdistuvatkin suhteelliseen pieneen osaan yhteisön koko tuontia kolmansista maista, niillä on merkitystä yhteisön rakenneongelmiin sopeutumisen kannalta. Polkumyöntipolitiikka vaikuttaa ennalta ehkäisevästi. Se edistää yhteisön tuottajien yhteistyötä ja lisää sillä tavoin kartellisoitumista. Polkumyöntipolitiikan vaikutus kilpailuun yhteisössä ja globaaliin tarjontatilanteeseen riippuu kuitenkin tuotteen kilpailutilanteesta, jonka dynaaminen arviointi on vaikeaa.

Kolmansien maiden tuottajat rajoittavat vientiään yhteisöön ja nostavat hintoja välttyäkseen tulleilta. Lisäksi voi olla epävirallisia sopimuksia viejien ja yhteisön tuottajien kesken. Ei ole kuitenkaan tiedossa, kuinka laajaa epävirallinen sopimustoiminta on verrattuna yhteisön aloitteesta solmittuihin hintasitoumuksiin,

6. Polkumyöntisyytteet osana EU:n kauppapolitiikkaa

6.1. Perustelut polkumyynnille ja polkumyöntisyytteiden käytölle

Komissio on esittänyt polkumyöntisyytteiden käytön perustelut vuoden 1992 kertomuksessaan Euroopan parlamentille. Perustelut aloitetaan kuvailemalla integroituja markkinoita, joiden vastakohtaksi asetetaan kansainvälisten markkinoiden jotkut piirteet (Commission of the European Communities 1993).

Integroiduilla markkinoilla vallitsee tavaroiden, palvelusten, pääoman ja ihmisten liikkumisen vapaus. Tämä luo tasapuoliset kilpailuedellytykset ("a level playing field") ja antaa suurimman mahdollisen vaikutusmahdollisuuden markkinavoimille, jotka pakottavat yritykset tehokkuuttaan vastaavaan hinnoitteluun. Tällaisissa olosuhteissa on vain vähän tilaa hintadiskriminoinnille eri markkinoiden välillä. Integroidut markkinat ovat hyvin vihamielinen ympäristö sellaisille, jotka yrittävät myydä jatkuvasti alle kustannusten. Pitempiaikaiseen alle hintojen myymiseen ei ole yllykettä,

jos kilpailijat voivat rankaista laskemalla hintoja. Lopputuloksena olisi vain hintojen yleinen lasku ilman markkinaosuuksien muutosta.

Kansainvälisten markkinoiden todellisuus poikkeaa hyvin paljon tilanteesta, joka vallitsee integroiduilla markkinoilla. Kansainvälisen kaupan säännöt eivät ole toistaiseksi taanneet tasavertaista pääsyä kaikille markkinoille eikä edes tärkeimmille niistä. Kansainväliset säännöt eivät myöskään kata kilpailuasioita. Tullitkin vaihtelevat maailmankaupassa, ja ennen kaikkea muita kuin tariffiesteitä on paljon. Viime mainittuja ovat muun muassa kiintiöt ja "vapaaehtoiset" viennin rajoittamistoimenpiteet, monimutkaiset tullausmenettelyt, diskriminoivat standardit ja muut tekniset esteet, diskriminoivat patenttisäännöt ja kilpailua vääristävä lainsäädäntö. Kaiken tämän seurauksena laajamittainen hintadiskriminointi eri markkinoiden välillä tulee mahdolliseksi ja siitä voi tulla strategia sellaisille yrityksille, jotka toimivat kansainvälisessä kaupassa 'suljetuilta' markkinoilta käsin.

Jos kotimarkkinat ovat suojatut, dumpppauksesta voi olla etua viejälle. Kannattavat kotimarkkinat mahdollistavat myynnin ulkomaille alempaan hintaan kuin olisi ollut mahdollista ilman markkinoiden jonkinasteista eristämistä toisistaan. Laajempi toiminta alentaa tuotantokustannuksia. Niin kauan kuin kotimarkkinoilla peitetään kiinteät kustannukset, vientihinta voidaan painaa aina muuttuviin kustannuksiin saakka. Tämä strategia mahdollistaa tuotannon ja työllisyyden säilyttämisen taantumassa. Myöskin mittakaavaeduista voidaan tällöin nauttia.

Polkumyyntituontia kohtaava kotimainen teollisuus on komission mukaan vaikeassa tilanteessa. Normaali reaktio olisi viedä polkumyyjämaahan entistä halvemmalla hinnalla, mutta tämä ei aina ole mahdollista viennin esteiden takia. Niinpä polkumyynnin kohteena olevan maan teollisuuden tuottavuus ja investoinnit voivat heikentyä. Sen sijaan tuontia käyttävä teollisuus ja kuluttajat voivat hyötyä lyhyellä tähtämellä. Jos polkumyynti jatkuu pitkän aikaa, kotimaisen teollisuuden heikentyvä asema voi vähentää kilpailua ja kuluttajien asema voi täten heikentyä.

Komission mukaan seuraavat polkumyynnin muodot on erityisen vahingollisia:

- *valtionjohtoisista* maista tuleva polkumyynti, koska ne pyrkivät hankkimaan kovia valuuttoja hinnalla millä hyvänsä,

- *suhdanneluontoinen* polkumyynti aloilla, joilla on suuret kiinteät kustannukset, jolloin suhdanteiden heikentymiseen reagoidaan mieluummin hintaa laske-malla kuin kapasiteetin käyttöastetta pudottamalla. Tällaisia aloja ovat esimerkiksi teräs- ja kemian teollisuus.

- *strateginen* polkumyynti, joka pyrkii vahvan aseman saavuttamiseen vientimarkkinoilla. Strategia on mahdollinen pitkäkestoisena silloin, kun viejät toimivat suojatuilta kotimarkkinoilta, joilla kilpailu on olematonta. Strateginen polkumyynti pyrkii laajentamaan tuotantoa ja valtaamaan markkinoita aloilla, joilla

oppiminen ja mittakaavaedut ovat huomattavia, kuten esimerkiksi elektroniikkasektori (Commission of the European Communities 1993).

Komission dokumentissa ei varsinaisesti mainita "saalistavaa hinnoittelua" jolla pyrittäisiin ajamaan vientimaassa toimivat kilpailijat pois markkinoilta, minkä jälkeen olisi mahdollisuus korkeampaan, monopolistiseen, hinnoitteluun. *Strateginen* polkumyynti on kuitenkin lähellä tätä.

Komissio havainnollistaa polkumyynnin vaikutuksia laskuesimerkillä, jossa tuottajan tuotantomäärä on aluksi 1000 kpl. Kiinteät kustannukset ovat 7000 ja muuttuvat kustannukset 3 tuoteyksikköä kohden. Tällöin hinta, jolla päästään omilleen on 10, ja tulot tällä hinnalla 10000. Oletetaan, että kysynnän vähenemisen takia tuottaja voi myydä kotimaahan vain 800 yksikköä hintaan 8,75. Tulot olisivat 7000, kustannukset 9400 ja tappio 2400.

Taulukko 6. Komission polkumyöntiesimerkki

	Määrä	Hinta	Tulot	Yks kust	Kustannukset	Voitto
	1000	10	10000	10	10000	0
	800	8,75	7000	11,75	9400	-2400
a	1000	7,60	7600	10	10000	-2400
b	1000	8,20	8200	10	10000	-1800
c	1600	7,375	11800	7,375	11800	0

Nyt voidaan ajatella 3 tapausta, joissa polkumyynti ulkomaille vaikuttaa tilanteeseen:

- Tuotannon ja työllisyyden taso voidaan säilyttää alkuperäisenä tuotemäärällä 1000, jos ulkomaille voidaan myydä 200 yksikköä hintaan 3, joka juuri peittää muuttuvat kustannukset. Tällöin tappio ei suurene, vaan pysyy 2400:ssa. (a)

- Tuotannon ja työllisyyden taso voidaan säilyttää alkuperäisenä tuotemäärällä 1000, jos ulkomaille voidaan myydä 200 yksikköä hintaan 6, jolloin tappio pienenee 1800:aan. (b)

- Työllisyys ja tuotanto voidaan kasvattaa tuotemäärään 1600, jos ulkomaille voidaan viedä 800 yksikköä hintaan 6, jolloin kokonaisyksikkökustannus laskee 7,375:ään ja päästään juuri omilleen. (c) Tämä edellyttää, että tuotannon kasvattaminen ei lisää kiinteitä kustannuksia.

Täten vaikka 'EU:n' tuottaja olisi yhtä tehokas kuin ulkomainen tuottaja, polkumyynnin hyökkäys voisi aiheuttaa sille laskevat hinnat, vähenevän myynnin ja kasvavat yksikkökustannukset. Tämä ei tapahtuisi tasapuolisten kilpailuedellytysten

vallitessa, vaan johtuisi markkinoiden eriyttämisestä, jolloin polkumyyjä saa korkeampaa hintaa tuotteistaan kotimaassaan.

Krugman ja Obstfeld (1991) katsovat polkumyynnin olevan mahdollista vain epätäydellisen kilpailun oloissa, jolloin yritykset toimivat hinnan asettajina. Lisäksi markkinoiden on oltava segmentoituneet, niin että kotimainen ostaja ei voi helposti ostaa vientiin tarkoitettuja tuotteita.

Krugman ja Obstfeld antavat polkumyynnistä esimerkin, joka muistuttaa yllä olevaa komission esimerkkiä. Oletetaan, että yritys myy 1000 yksikköä kotimaassa ja 100 yksikköä ulkomailla. Kotimaan hinta on 20 ja ulkomaan hinta 15. Oletetaan lisäksi yhden yksikön lisämyynnin kummallakin markkinalla edellyttävän hinnan laskua kummallakin markkinalla 0,01. Saadaan seuraavan taulukon mukainen tilanne.

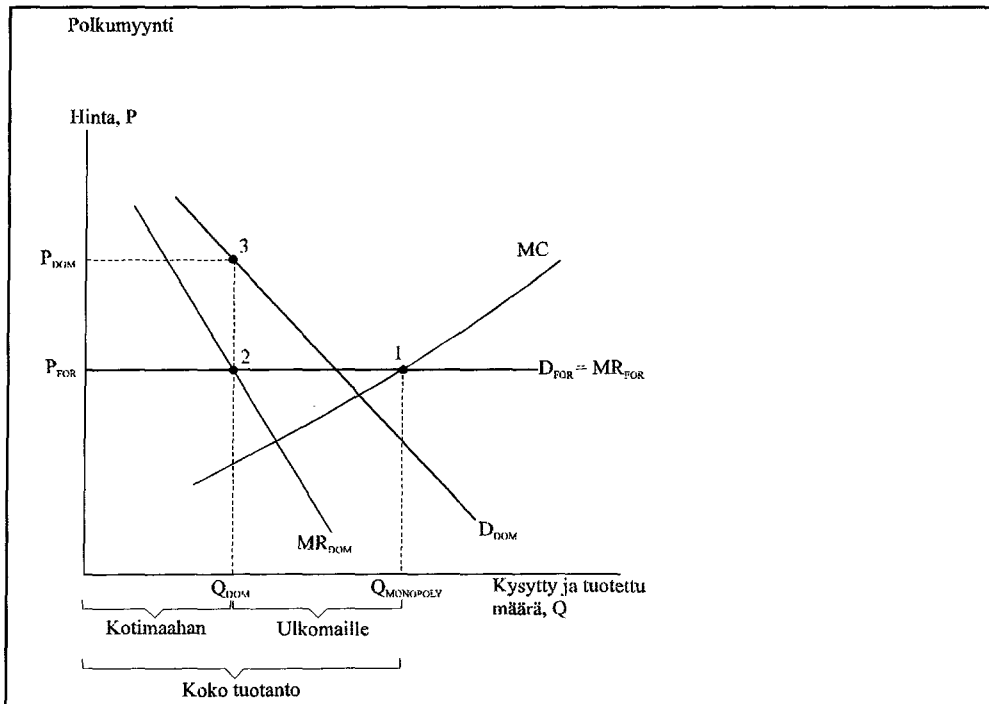
Taulukko 7. Krugmanin ja Obstfeldin polkumyyntiesimerkki

	Määrä	Hinta	Tulo	Rajatulo
Kotimaa I	1000	20	20000	-
Vienti I	100	15	1500	-
Kotimaa II	1001	19,99	20009,99	9,99
Vienti II	101	14,99	1513,99	13,99

Lisää tuleva tulo yhden yksikön lisämyynnistä ulkomaille on 13,99 ja kotimaahan vain 9,99, joten olisi kannattavampaa lisätä vientiä kuin kotimaan myyntejä, vaikka viennistä saatava hinta on alhaisempi. Kysynnän hintajousto ulkomailla on yrityksen kannalta suurempi.

Kansainvälisen markkinat ovat epätäydellisesti integroituneet kuljetuskustannusten ja tuonnin esteiden takia, joten kotimaisilla yrityksillä on yleensä suurempi markkinaosuus kotimaassa kuin ulkomailla. Tämän takia hinta vaikuttaa yleensä enemmän yrityksen tuotteiden kysyntään vientimarkkinoilla kuin kotimaassa. Yrityksillä on siis yleensä vähemmän monopolivoimaa ulkomailla ja niillä on suurempi syy pitää hinnat alhaisina ulkomaan markkinoilla.

Polkumyynti, jonka taustalla on eri markkinoiden erilainen hintajousto, on esimerkki *hintadiskriminoinnista*. Hintadiskriminointia esiintyy, jos yritykset perivät alhaisempaa hintaa niillä markkinoilla, joilla kysynnän hintajousto on suurempi. Jos hintajousto on suurempi ulkomailla kuin kotimaassa, yritykset voivat myydä ulkomaille polkumyyntihintaan. Vaikka polkumyyntiä yleensä pidetäänkin epäreiluna käyttäytymisenä kansainvälisessä kaupassa, yllä olevan esimerkin valossa se ei sitä ole välttämättä.

Kuvio 4. Polkumyynti²⁹

Kuviossa 4. oletetaan toimialalla olevan yksi kotimainen monopolisti. Markkinat ovat segmentoituneet niin, että kotimaassa saadaan korkeampi hinta kuin ulkomailla. Yritys myy kotimaan markkinoille, sen kysyntäkäyrä on D_{DOM} . Vientimarkkinoilla tuottaja voi myydä kuinka paljon haluaa (kysyntäkäyrä D_{FOR}) maailmanmarkkinahintaan P_{FOR} . Yrityksen rajakustannuskäyrä on MC . Voiton maksimoimiseksi rajakustannusten on oltava rajatuottojen suuruiset kullakin markkinalla. Tämä tapahtuu tuotannon määrällä $Q_{MONOPOLY}$. Koska yrityksen rajakustannus on P_{FOR} , se myy kotimaan markkinoille kunnes rajatulo $MR_{DOM} = P_{FOR}$. Tämä voitonmaksimoiva määrä kotimaan markkinoille on Q_{DOM} . Viety määrä on $Q_{MONOPOLY} - Q_{DOM}$. Kotimaassa myydään hintaan P_{DOM} , joka hinta on korkeampi kuin vientihinta P_{FOR} . Kyseessä on polkumyynti, ulkomaille myydään halvemmalla kuin kotimaahan.

Kuvion 4. mukaan polkumyynti ulkomaille nostaa hintaa kotimaassa ja vähentää kulutusta siellä. Kotimaalle aiheutuu siis polkumyyntistä hyvinvointitappiota ja tuojamaalle vastaavasti hyvinvointivoittoa. Hintadiskriminaatio sinänsä ei aiheuta vääristymiä eikä hyvinvointitappioita globaalilla tasolla.

Hintadiskriminointi voi johtua muun muassa nopeista valuuttakurssien liikkeistä (Raafat ja Salehizadeh 1994) tai suhdanneluontoisista syistä. Tämän tapaiset syyt ovat osa normaalia taloudellista käyttäytymistä. Varsinaisia polkumyyntin lajeja

²⁹ Perustuu esitykseen Krugman ja Obstfeld (1991).

taloudellisesti järkevässä merkityksessä ovat vain saalistava hinnoittelu - jolla kilpailija pyritään ajamaan pois markkinoilta tulevien monopolivoittojen toivossa - sekä strateginen polkumyynti. Eräässä OECD:n tutkimuksessa saalistavaa hinnoittelua todettiin olevan vain 5 - 10 prosentissa tapauksista (Messerlin ja Reed 1995).

Polkumyynnin vastaisiin toimiin myönteisesti suhtautuva Morgan (1996) kuitenkin muistuttaa, että on pitkä matka toteamuksesta, että muuttuviin kustannuksiin myynti ei välttämättä ole ristiriidassa taloudellisen tehokkuuden kanssa väitteeseen, että hinnoittelu muuttuviin kustannuksiin osoittaisi yrityksen toimivan ei-saalistavasti ja tehokkaasti taloudellisessa mielessä. Jotta voitaisiin arvioida yrityksen kansainvälisen hintastrategian tehokkuutta, pitäisi tuntea kilpailuolosuhteet viejän kotimarkkinoilla ja kaikilla markkinoilla, joille se vie, mukaanluettuna eri markkinoille tehtävien kilpailuasemaa parantavien investointien lopputulos.

Koska Obstfeldin ja Krugmanin 'polkumyynnille' on jo oma nimityksensä, hintadiskriminointi, tuntuisi siltä, että käsitteiden selvennystä tarvittaisiin myös oppikirjoissa. Krugmanin ja Obstfeldin määrittely seuraa kylläkin vakiintunutta käytäntöä. Vermulstin (1987) mukaan polkumyynniksi on perinteisesti käsitetty hintadiskriminointi kansallisten markkinoiden välillä. WTO ja EU lähtevät lähinnä toimialatason hinnasta, ei yrityskohtaisesta, josta yllä on kyse.

Krugmanin ja Obstfeldin edellä esitetty hintadiskriminaatiokuvio oli 1980-luvun alkupuolella tavallinen tapa esittää polkumyynti. Mutta polkumyynnin esiintyminen, sen perusteet ja vaikutukset ovat käytännössä vaikeasti arvioitavissa, koska ne riippuvat myös markkinoiden kehityksestä tulevaisuudessa. Nicolaides ja Wijngaarden (1993) esittävät 8 teesiä polkumyynnin edellytyksistä, motiiveista ja vaikutuksista.

1. Polkumyynti voi aiheutua muista syistä kuin saalistustarkoituksesta. Sen takia sen vaikutus hyvinvointiin ei välttämättä ole negatiivinen.
2. Markkinoiden segmentointi ei välttämättä johda hintadiskriminointiin. Hintadiskriminoinnilla ei tarvitse olla negatiivista hyvinvointivaikutusta tuojamaassa.
3. On vaikea arvioida polkumyynnin kestoa tuntematta markkinoiden tilaa, kilpailutilannetta ja yritysten investointi- ja muita strategisia suunnitelmia.
4. Polkumyynnin kesto ei ratkaise sitä, mitkä ovat sen hyvinvointivaikutukset: saalistava hinnoittelu ei voi kestää kauan eikä väliaikainen polkumyynti ole välttämättä saalistavaa.
5. Ei ole suoraa vastaavuutta hinta- ja kustannuskäyrien ja polkumyynnin hyvinvointivaikutusten tuojamaassa välillä

- hinnoittelu alle rajakustannusten on välttämätön mutta ei riittävä ehto saalistavalle käyttäytymiselle

- yritys ei voi pitkään myydä alle muuttuvien kustannusten.

6. Satunnainen polkumyynti ei ole vahingollista vaan sellainen, jota voidaan jatkaa määräämättömän pitkän ajan.
7. Jatkuva polkumyynti on mahdollista vain epätäydellisen kilpailun markkinoilla.
8. Polkumyynnin vastaisia toimia tarvitaan vain kun sitä harjoittaa määräävässä markkina-asemassa oleva yritys ja kun se uhkaa haitata kilpailua. Nykyiset polkumyynnin vastaisen politiikan käytännöt suojelevat pikemminkin yrityksiä kuin kilpailua.

6.2. Strategista kauppapolitiikkaa?

Strategisella kauppapolitiikalla tarkoitetaan valtion suorittamaa kotimaan yritysten tukemista kansainvälisillä markkinoilla. Strategisessa kilpailussa yritykset voivat esimerkiksi suorittaa yli-investointeja tai hinnoitella poikkeuksellisen aggressiivisesti pitääkseen kilpailijat syrjässä markkinoilta. Lähtökohtana on monopolistinen kilpailu markkinoilla ja kansainvälinen kilpailu siitä, kuka saa näiden markkinoiden ylivoitot. Branderin (1995) mukaan strategisen kauppapolitiikan edellytyksenä on, että yritysten välillä vallitsee strateginen suhde. Toisin sanoen yhden yrityksen voittoihin vaikuttavat muiden yritysten strategiset valinnat, ja yritysten on tämä tiedettävä. Tällä tavalla määritelty strateginen kauppapolitiikka on kauppapolitiikkaa oligopolin vallitessa. Mutta analogisella tavalla strategista kauppapolitiikkaa voi olla valtioiden välillä.³⁰

Krugman (1994) havainnollistaa strategisen kauppapolitiikan olemassa olon mahdollisuutta Boeing ja Airbus -esimerkin avulla. Lentokoneteollisuus on ala, jossa kiinteiden kustannusten osuus on korkea. Investoinnit ovat suuret ja tutkimus- ja kehittämismenoja vaaditaan paljon pitkän ajan kuluessa ennen kuin tuote on markkinoilla. Kumpikin yritys tietää, että jos ne ovat markkinoilla yksin, toiminta on erittäin kannattavaa, mutta jos kumpikin on markkinoilla, ne häviävät rahaa kumpikin. Yritysten päätöksentekotilanne käy ilmi oheisesta taulukosta. Ensimmäinen numero on Boeingin odotettu voitto, toinen Airbusin. Jos yritys ei mene markkinoille, tappio on nolla, jos menee yksin, voitto on 100. Jos molemmat ovat markkinoilla, tappio on 10.

Taulukko 8. Boeing ja Airbus -esimerkki

	Airbus	
	Tulee markkinoille	Ei tule

³⁰ Strategisella kauppapolitiikalla tarkoitetaan usein myös kauppapolitiikkaa, jolla on sotilaallisia tavoitteita. Strateginen voi olla joskus myös synonyymi sanalle "tärkeä": Kauppapolitiikalla voidaan ajaa tavalla tai toisella tärkeäksi määritellyn alan etua.

Boeing	Tulee markkinoille	(-10,-10)	(100,0)
	Ei tule	(0,100)	(0,0)

Oletetaan aluksi, että Boeing on tullut markkinoille aikaisemmin ja investointipolitiikallaan tai muuten osoittaa uskottavan sitoumuksensa pysyä markkinoilla. Tällöin myöhemmin aloittavan Airbusin ei kannata tulla markkinoille lainkaan. Ollaan yllä olevan kuvion oikeassa yläkulmassa: Boeingin voitto on 100 ja Airbusin voitto tai tappio 0.

Oletetaan nyt, että eurooppalaiset hallitukset lupaavat Airbusille 20 yksikön tukipalkkion³¹ jos se tulee markkinoille, riippumatta siitä mitä Boeing tekee. Saadaan seuraava taulukko.

Taulukko 9. Strateginen kauppapolitiikka

		Airbus	
		Tulee markkinoille	Ei tule
Boeing	Tulee markkinoille	(-10,10)	(100,0)
	Ei tule	(0,120)	(0,0)

Nyt Airbusille ei tule missään vaihtoehdossa tappiota. Siinäkin tapauksessa, että Boeing on markkinoilla, se tuottaa voittoa, nyt 10 yksikköä (vasen yläruutu). Tilanne voi saada Boeingin vetäytymään markkinoilta, jolloin Airbusin voitto on 120 (vasemman alakulman ruutu). Luvattu tukipalkkio on Airbusille strateginen etu, jolla se voi voittaa pelin. Airbusin tukipalkkio on siis strategista kauppapolitiikkaa.

Yllä oleva esimerkki kertoo, että kotimaisen teollisuuden aggressiivinen tukeminen voi joskus olla kansallisen edun mukaista. Voidaan tukea jonkun alan kansallista tai Euroopan tason suuryritystä ulkomaista kilpailijaa vastaan tai sama tilanne voi toistua toimialatasolla.

Strategisen kauppapolitiikan voidaan ajatella olevan hyökkävää kauppapolitiikkaa. Mutta Euroopan unionin polkumyyntisyytteet ovat suurelta osin puolustavaa strategiaa, niillä käydään viivytystaistelua. Niillä suojellaan muun muassa auringonlaskun aloja, joilla ei ajatella olevan suurta tulevaisuutta. Tai suojellaan aloja, joiden osalta kehitysmaiden ja yleensä halvemmän palkkatason maiden voi arvioida pitemmän ajan kuluessa joka tapauksessa saavuttavan vahvan kilpailuaseman luontevan kansainvälisen työnjaon puitteissa. Viime mainittuja aloja voivat olla esimerkiksi tekstiili- ja vaateteollisuus.

Hyökkävä ja puolustava strategia voivat kuitenkin olla toistensa peilikuvia. Myös kehitysmaat ovat viime aikoina alkaneet soveltaa polkumyyntitulleja yhä useammin. Polkumyyntisyytteet voivat olla vastaus hyökkävään strategiaan. Polkumyyntitulleja

³¹ Sotilaslentokoneiden tilaus edulliseen hintaan voi vaikuttaa samalla tavalla.

sovelletaan myös aloilla, joilla on korkeat kiinteät kustannukset (teräs, lannoitteet, raskaan kemian teollisuuden tuotteet), joilla toiminnan mittakaavasta osittain riippuu, pystyykö yritys pysymään markkinoilla. Mittakaavaetujen olemassaolo tekee kauppapoliittisten instrumenttien käytöstä helposti strategista peliä.

Valtaosa EU:n polkumyynnin vastaisten toimenpiteiden kohteena olevista tuontihyödykkeistä on raskaan kemian teollisuuden ja metallien perusteollisuuden tuotteita, alhaisen jalostusasteen teollisuustuotteita ja puolivalmisteita. Televisiokamerajärjestelmien ja väritelevisioiden kaltaiset tuotteet ovat selvänä vähemmistönä. Lisäksi lentokoneiden ja autojen osalta käytetään muita kauppapoliittisia instrumentteja eli neuvotteluja vapaaehtoisista viennin rajoituksista ja vastaavia.³²

Komissio on joissakin tapauksissa perustellut tulleja tai hintasopimuksia strategisilla argumenteilla. Japanilaisten viejien kanssa solmittiin hintasopimus kehittyneiden tietokoneen osien osalta, koska komissio katsoi tämän alan tuotannon olevan Euroopalle hyvin tärkeää. Katsottiin, että dynaamisten muistien tuotanto Euroopassa on edellytys koko tietokonetuotannon, telekommunikaation ja teollisuusautomaatiikan kehittymiseen yhteisössä. Eurooppalaisten alan tuottajien etuja oli punnittava komponentteja käyttävän eurooppalaisen teollisuuden etuja vastaan. Komissio katsoi, että jonkinasteinen omavaraisuus oli välttämätön koko alan kehittymisen kannalta. Japanilaiset tuottajat olivat vertikaalisesti integroituneita, jonka takia eurooppalaisten yritysten riippumattomuus oli tärkeää (GATT 1993). Komission perustelujen mukaan useimmat japanilaisia tuottajia vastaan kohdistetut toimenpiteet kohdistuvat strategisiin tuotteisiin, joissa teknologiapanostus on suuri tai jotka ovat tärkeitä koko taloudelle. Ne ovat myöskin tuotteita, joissa tuotannon mittakaava ja 'oppimiskäyrä' ovat keskeisiä kilpailukykyä ajatellen. Näiden tuotteiden tuonnin markkinaosuus yhteisössä oli kasvanut voimakkaasti (Commission of the European Communities 1995).

Pääosaltaan polkumyynnin vastaisten toimien tavoitteena on tavanomainen 'rent seeking' eli kotimaisten tuotannonalojen, erityisesti vanhojen vakiintuneiden alojen kannattavuuden suojeleminen tuontihintoja nostamalla. Tämä lisää kotimaisen tuotannonalan tuotannon määrää, työllisyyttä ja voittoja. Merkittävin 'auringonlaskun' ala yhteisössä on tietysti maatalous, jonka tuotteiden tuontiin voidaan soveltaa myös polkumyynnin vastaisia toimenpiteitä (Pauwels, Vandenbussche ja Weverbergh (1996)).³³

Polkumyyntitoimenpiteet ja tuonnin rakenne: näkyykö 'strateginen' käyttäytyminen?

³² Drein (1995) tutkimus käsittelee EU:n kauppaneuvotteluja autokaupan osalta.

³³ Tyersin ja Andersonin (1992) mallilaskelmien mukaan EU:n maatalouspolitiikka vaikuttaa maataloustuotteiden maailmanmarkkinahintoihin enemmän kuin muiden teollisuusmaiden maatalouspolitiikka yhtensä.

Eri maiden ja maaryhmien viennin rakenne Euroopan yhteisöön poikkeaa toisistaan huomattavastikin. Tällä on tietenkin vaikutusta siihen, mihin maihin polkumyynnin vastaiset toimenpiteet kohdistuvat.

Tuonnin arvoon suhteutettuna polkumyynnin vastaisia toimenpiteitä on eniten kemian teollisuuden, perusmetallien ja muiden alhaisen jalostusasteen teollisuustuotteiden ryhmissä ja vähiten koneissa ja kuljetusvälineissä, elektroniikassa ja raaka-aineryhmässä (kuvio 3.).

Taulukko 10. EU:n tuonnin jakauma hyödykkeiden jalostusasteen mukaan vuonna 1995

	Raaka-aineet ja elintarv.	Kemian teoll. tuott.	Perusmetallit	Alhaisen jalostusasteen teollisuust.	Koneet ja kuljetusväl.	Elektroniikka ja sähkö	Yhteensä
USA	14	12	3	17	23	31	100
Japani	1	6	2	9	36	46	100
EFTA	25	17	9	23	14	12	100
Itä-Euroopp	18	7	15	36	15	9	100
Ent. NL	44	8	23	21	3	1	100
Lat. Amerik.	65	4	12	11	6	2	100
Kaakk. Aas.	7	3	3	29	9	49	100
Kiina	8	6	6	52	4	24	100
Muut maat	24	5	4	50	9	8	100
Yhteensä	27	8	7	22	15	21	100

Japanin ja Kaakkois-Aasian maiden viennissä yhteisöön elektroniikalla ja vastaavalla on erittäin suuri paino. Raaka-ainevaltaista on entisen Neuvostoliiton alueen maiden ja Latinalaisen Amerikan vienti yhteisöön. EFTA-maiden suuri raaka-aineviennin paino johtuu keskeisesti Norjan öljystä ja kaasusta. Kiinasta tuodaan lähinnä alhaisen jalostusasteen teollisuustuotteita.

Onko yhteisön polkumyyntisyytteissä havaittavissa strategista käyttäytymistä? Käyttäytyminen voi olla valtiotason strategiaa, jolloin yhteisö kohtelisi eri maita eri tavalla. Toisaalta viejämään kohtaamat polkumyyntitoimenpiteet voivat määräytyä kokonaan viennin hyödykerakenteen perusteella. Yhteisö siis suojelisi määrättyjä aloja yleisesti, ilman mitään erityistä maakohtelua. Taulukossa on arvioitu missä määrin eri maiden tuottajat kohtaisivat polkumyynnin vastaisia toimia, jos ne määräytyisivät vain tuonnin rakenteen mukaan. Tämä "laskettu" lukumäärä on saatu laskemalla polkumyyntitoimenpiteiden lukumäärä per tuonnin arvo yhteisöön jalostusasteen mukaisin ryhmin koko tuonnin osalta. Kertomalla nämä yleiset hyödykeryhmäkohtaiset polkumyyntitoimenpidetiheydet kunkin alueen hyödykeryhmäkohtaisella tuonnilla saadaan arvio polkumyyntitoimenpiteiden lukumäärästä, jos pelkästään viennin

taso ja tavararyhmitys olisivat vaikuttamassa kunkin alueen toimenpiteiden lukumäärään.

Taulukko 11. Polkumyynnitoimenpiteiden lukumäärä hyödykerakenteen mukaan laskettuna ja toteutunut 18.1.1997

	Hyödykerakenteen mukaan laskettu polkumyynnitoimenpiteiden lukumäärä	Toteutunut	Ero = toteutunut - laskettu
USA	34	3	-31
Japani	15	13	-2
EFTA	27	-	-27
Itä-Eurooppa	17	24	7
Entinen NL	9	24	15
Latinalainen Amerikka	6	9	3
Kaakkois-Aasia	17	37	20
Kiina	10	33	23
Muut maat	38	22	-16

Yhdysvallat on siis voimakkaasti aliedustettu toteutuneissa polkumyynnisytytteissä verrattuna siihen, mitä sen yhteisöön suuntautuvan viennin rakenteen perusteella voisi odottaa. Vastaavasti voi huomata eron Japanin ja Kaakkois-Aasian "tiikereiden" välillä. Vaikka maiden viennin määrä yhteisöön on sama ja viennin rakenteet (ainakin tällä tasolla tarkasteltuna) muistuttavat paljon toisiaan, Japanilla ei ole "yliedustusta" toteutuneessa polkumyynnin vastaisten toimenpiteiden lukumäärässä, kun Kaakkois-Aasiassa on yliedustusta 20 kappaletta. Yhdysvalloilla ja Japanilla on vahva neuvotteluasema (verrattuna Kaakkois-Aasian suhteellisen pieniin maihin) suhteessa yhteisöön. Lisäksi Japanin talouselämän kartellisoitunut rakenne tekee sen yrityksistä ja yritysryhmittymistä erityisen soveliaita neuvottelemaan viennistä yhteisöön niin, että jonkinlainen sopimus voidaan saavuttaa ja toimenpiteiltä vältytään.

Kiina ja entisen Neuvostoliiton alueen maat ovat myös yliedustettuja toteutuneissa polkumyynnin vastaisissa toimenpiteissä. Ne ovat köyhiä ja alhaisen hintatason maita. Polkumyynnisytytteitä voi odottaa enemmän sen takia, että ne ovat hintakilpailukyvyiltään hyvin vahvoja ja uhkaavat aiheuttaa "haittaa" yhteisön tuotannonaloille lisäämällä vientiään yhteisöön ja laskemalla hintatasoa Euroopassa. Mutta ne ovat myös neuvotteluvoimaltaan heikkoja, joten strategiselta kannalta ne voivat olla heit-topussin asemassa neuvotteluissa. Kiinan ongelmahan on lisäksi tunnetusti laittomat tai hyvin omaperäiset kauppatavat.

Muut maat -ryhmä on hyvin heterogeeninen. Se on "aliedustettu" polkumyynnin vastaisissa toimenpiteissä. Ulkomaankaupan kannalta tärkeitä maita ovat mm. Kanada, Uusi-Seelanti ja Australia, joilla on aikaisemmin ollut erikoisasema Iso-Britannian ulkomaankaupassa. Jotakin vastaavasta asemasta voi havaita vieläkin.

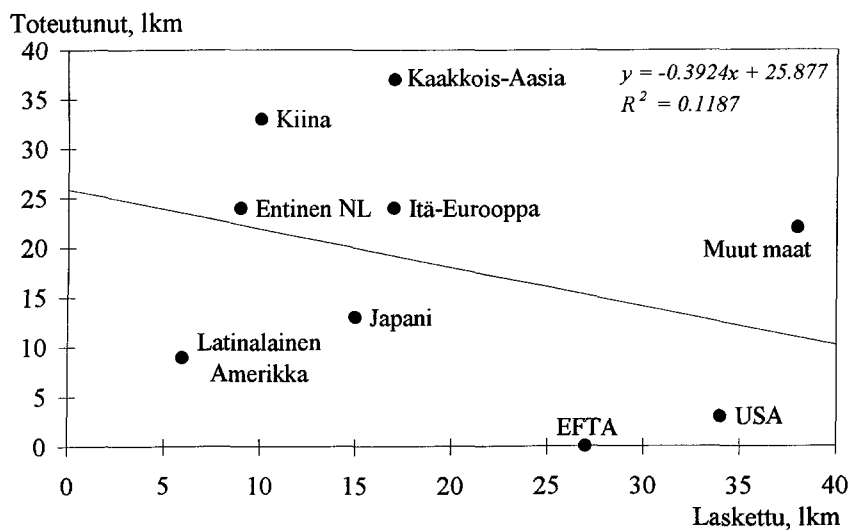
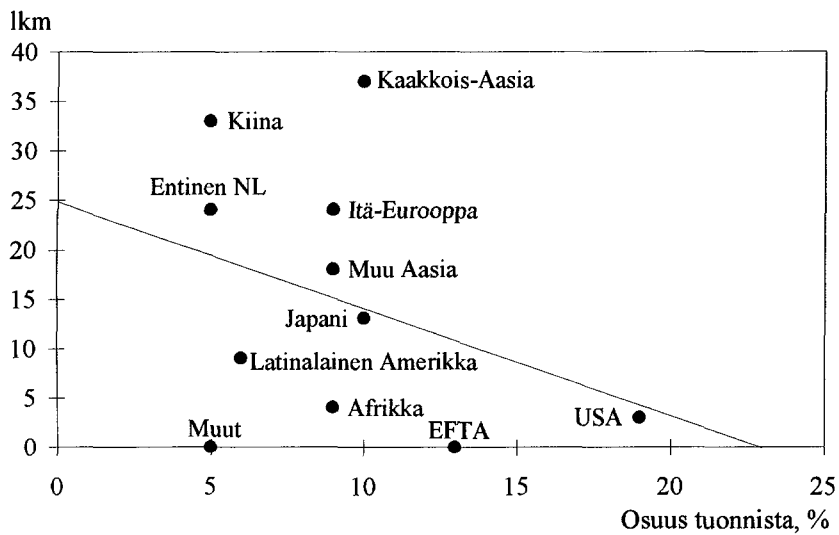
Ainoastaan valtiotason ulkomaankauppastrategioiden erilaisuus ei selitä eroja maiden välillä polkumyyntitoimenpiteiden kohteeksi joutumisessa. Lisäksi tarvitaan yritystason strategisia selityksiä, jotka liittyvät maiden erilaiseen markkinarakenteseen, yritysten yhteistoiminnan laajuuteen ja lisäksi kokemukseen ja perinteisiin eurooppalaisten liikekumppaneiden kanssa neuvoteltaessa.

Kuvion 5. ylä- ja alaosaa verrattaessa voidaan yrittää arvioida tuonnin rakenteen vaikutusta verrattuna siihen, että käytettäisiin hyväksi pelkästään tietoa maan koko osuudesta yhteisön tuonnissa.

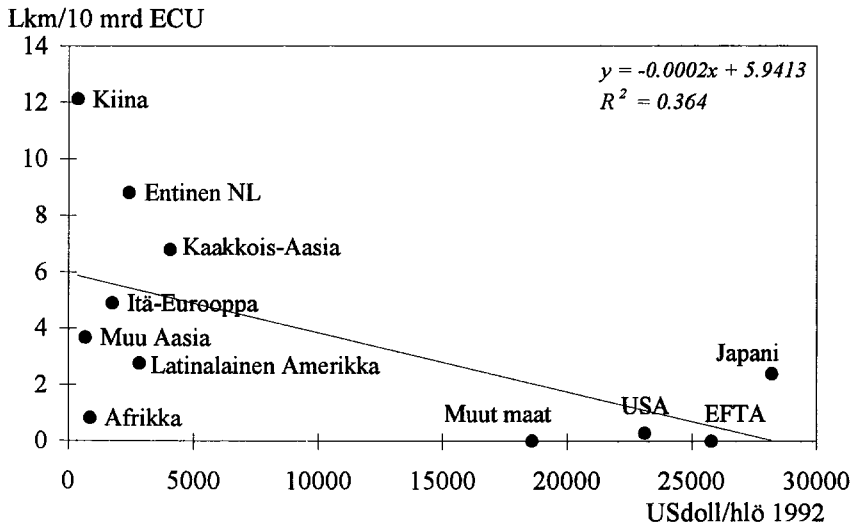
Ensimmäisessä kuviossa on yhdistetty maan tuontiosuus yhteisöön ja sen kohtaamien polkumyyntitoimenpiteiden lukumäärä. Toisessa kuvassa toteutunut lukumäärä on yhdistetty maan viennin jalostusasteen mukaiseen lukumäärään taulukosta 11.

Kuvion 5. yläosan keskeinen havainto on suuri hajonta. Polkumyyntitoimenpiteiden määrällä ja maaryhmien viennin laajuudella yhteisöön on varsin heikko yhteys. Tosin suurimpia viejiä (käytännössä EFTA ja USA) vastaan on vähiten polkumyynnin vastaisia toimenpiteitä. Yhdysvaltalaisia yrityksiä vastaan oli vain 3 polkumyynnin vastaista toimenpidettä, vaikka maan osuus yhteisön tuonnista kolmansista maista oli suurin, 19 prosenttia vuonna 1995. Kuvion 5. alaosan perusteella voi päätellä, että Yhdysvaltain aliedustus toteutuneissa toimenpiteissä on suurempi, kun maan viennin jalostusaste otetaan huomioon. Itä-Euroopan yliedustus toteutuneissa toimenpiteissä pienenee, kun hyödykerakenne otetaan huomioon.

Kuvio 5. Polkumyynnitoimenpiteiden lukumäärä ja maan osuus EU:n koko tuonnista sekä polkumyynnitoimenpiteiden toteutunut lukumäärä ja tuonnin hyödykeryhmittymisen mukaan laskettu lukumäärä



Kuvio 6. Polkumyynnin vastaisten toimien lukumäärä tuonnin arvoon suhteutettuna ja tulotaso



Myöskin kuviossa 6., joka kuvaa maiden tai maaryhmien tulotason ja polkumyyntitoimenpiteiden lukuisuuden välistä yhteyttä, USA ja EFTA painavat tulotasoa ja polkumyyntitoimenpiteiden lukumäärää kuvaavan suoran alapäin. Samaan suuntaan vaikuttavat Japani ja "Muut maat" eli Kanada, Uusi-Seelanti ja Australia-ryhmä. Jos polkumyyntitoimenpiteiden kohteena olevan viennin laajuus ja tullitaso otettaisiin huomioon, Japani olisi kuviossa selvästi ylempänä.

Polkumyynnin vastaisten toimien lähtökohtana ovat yritysten tekemät valitukset. Siten yritysten strateginen käyttäytyminen on tärkeä kysymys polkumyöntipolitiikassa. Sen tutkimiseen tarvitaan tietoa kullakin alalla vallitsevista kilpailuolosuhteista ja yritysten kilpailukyvyistä sekä lisäksi alakohtaista tietoa teollisuus-, kilpailu- ja esimerkiksi teknologiapolitiikasta.

Häviäjät lobbaavat eniten, häviäjiä suojellaan eniten

WTO:n säännöt kieltävät yleensä kotimaisen teollisuuden suosimisen. Poikkeuksena ovat tapaukset, joissa uhataan jo olemassa olevan yritystoiminnan etua tuontikilpailulla (sallitut suoja-toimenpiteet, ml. polkumyöntitullit).

Eturyhmät kuluttavat rahaa edunvalvontaan, jotta tuloksena olisi politiikka, joka lisää niiden voittoja (Grossman ja Helpman 1993). Julkisen vallan tuki (mukaan luettuna edellä esitetty WTO:n säännöstö) on kuitenkin epäsymmetristä: taantuvia ja puolustusasemassa olevia suojellaan enemmän kuin ekspansiivisia aloja tuetaan. Baldwin (1993) selittää tämän sillä, että laajenevat ja supistuvat alat pystyvät hyötymään lobbaamisesta epäsymmetrisesti. Laajenevalla alalla tukipolitiikan luomat voitot houkuttelevat alalle uusia yrittäjiä, joiden takia voitot vähenevät. Äärimmäisessä tapauksessa kaikki voitot häviävät. Mutta taantuvilla teollisuudenaloilla tilanne on toinen. Uponneet kustannukset luovat näennäisvoittoja. Uponneita kustannuksia ovat muun muassa palautumattomat investoinnit tuotekehittelyyn, koulutukseen ja tavaramerkkeihin kohdistuvaan mainontaan. Voittoja voidaan tällöin nostaa houkuttelematta alalle uusia yrittäjiä niin kauan kuin näennäisvoittojen taso ei nouse uponneen pääoman normaalin tuottoasteen yläpuolelle.

Laajenevalla alalla on heikko kannustin lobata ja taantuvalla alalla vastaavasti vahva kannustin. Uponneet kustannukset aiheuttavat tilanteen, jossa lobbaaminen ei houkuta alalle uusia yrittäjiä, joten lobbaamisen hedelmät eivät häviä.³⁴

Helpmanin (1995) ja Olsonin (1965) mukaan talouselämän alojen, joilla on keskittynyt omistusrakenne, on helppo voittaa vapaamatkustajailmiö ja muodostaa painostusryhmiä, joiden tarkoitus on suojella kyseisen alan etuja. Tämä näkyy yhteisön polkumyynnin vastaisissa tomissakin, koska hyvin pääomavaltaiset tai suurta ja pitkäaikaista teknologiapanostusta vaativat, suuryritysvaltaiset alat näyttäisivät olevan hyvin edustettuina toimenpiteissä.

6.3. Suhteellisella kilpailuasemalla on väliä

Kansallisten voittajien ("national champions") valinta on vaikeaa. Jos tuetaan yhtä yritystä, haitataan samalla toisen toimintaa. Siten edellä esitetyn esimerkki strategisesta kauppapolitiikasta ei koske koko ulkomaankauppaa. Krugmanin (1994) mukaan mielikuva kansainvälisestä kaupasta urheilukilpailuna voittajineen ja häviäjineen on yksinkertaisesti väärä. Komparatiivisen edun teorian mukaan kansainvälinen kauppa on vaihtoprosessi, joka on jokaisen siihen osallistuvan edun mukainen. Kilpailukyvyllä suhteessa muihin maihin ei ole erityistä merkitystä. Jos kilpailukyvyyn osatekijät kehittyvät heikosti, se näkyy hitaampana kansantuotteen ja elintason kohoamisena. Jos ajatellaan kansainvälisen kaupan tavanomaisia yrityksiä ja hyödykkeitä teräksestä kenkiin ja vehnään, perinteinen ajatus suhteellisen edun mukaan toimivasta kaikkia hyödyttävästä vaihtoprosessista on oikea.

³⁴ Komiteanmietintö (1919) ilmaisee saman asian sanoin "Suomessakin on nykyään sijoitettuna teollisuuden suuria pääomia, joita ei melkoisitta tappioita voida saada muulla tavoin hyödyllisesti käytetyiksi kuin entistä tuotantoa jatkamalla. Tärkeät kansantaloudelliset syyt niin ollen vaativat tehokasta suojelusta myös kotimaan teollisuuden hyväksi."

Krugmanin näkemys, joka keskittyy kaupan merkitykseen välittömän taloudellisen hyvinvoinnin kannalta, on kuitenkin melko kapea-alainen.

Robert Reich on kysynyt Yhdysvalloissa eri yleisöiltä kumpi tulevaisuus niiden mielestä on halutumpi: sellainen, jossa Yhdysvaltain talous kasvaa seuraavan vuosikymmenen aikana 25 % ja Japanin 75 % tai sellainen, jossa Yhdysvaltain talous kasvaa 10 % ja Japanin talous samoin 10 %. Melkein kaikki valitsivat jälkimmäisen tulevaisuuden, vaikka siinä hyvinvoinnin kasvu itse Yhdysvalloissa jäi selvästi pienemmäksi. Syy valintaan on se, että jälkimmäisessä vaihtoehdossa Japanin talouden koko suhteessa Yhdysvaltoihin on pienempi kuin ensimmäisessä vaihtoehdossa (Mastanduno 1991).³⁵

Mastanduno (1991) on tutkinut USA:n ja Japanin kauppasuhteita satelliittien, lentokoneiden ja HDTV:n osalta ja löytänyt strategista käyttäytymistä, joka tavoittelee suhteellista mahtiasemaa vastustajaan nähden. Tällöin vastapuolen etenemisen estäminen voi olla yhtä tärkeää kuin omien vientimahdollisuuksien turvaaminen.³⁶

Realismiksi kutsuttu kansainvälisten suhteiden teoria selittää kauppapolitiikan yleisempää, laajempia tavoitteita (Mearsheimer 1995). Kansainvälinen järjestelmä on anarkistinen ja siellä vallitsee kilpailu turvallisuudesta. Valtioilla on sotilaallista kapasiteettia, jolla ne voivat vahingoittaa toista tai tuhota sen. Valtio ei voi olla koskaan varma toisen valtion tarkoituksista. Valtioiden perustavinta laatua oleva tavoite on olemassa olon turvaaminen. Viime mainittu on melko puolustuksellinen tavoite.

Edellä olevista lähtökohdista johtuen valtiot kansainvälisessä järjestelmässä pelkäävät toisiaan, ne pyrkivät turvaamaan oman olemassaolonsa eivätkä voi olla riippuvaisia toisista valtioista. Lopuksi valtiot pyrkivät maksimoimaan valta-asemansa muihin valtioihin nähden. Valtiot siis voivat käyttäytyä myös aggressiivisesti.

Euroopan unionin ulkomaankauppapolitiikan voi olettaa ottavan huomioon strategisia näkökohtia sitä enemmän, mitä suuremmassa määrin kauppa on suuntautunut suuriin kilpailijamaihin tai mitä suuremmassa määrin kauppa koskee aloja, joiden tuotteiden tuotannossa mittakaavaedut ovat tärkeitä ja jotka vaativat merkittävän ja pitkäaikaisen tutkimuspanoksen.

Kuten edellä todettiin, strategisen kauppapolitiikan edellytyksenä on, että yritysten välillä vallitsee strateginen suhde. Toisin sanoen yhden yrityksen voittoihin vaikuttavat muiden yritysten strategiset valinnat, ja yritykset tietävät tämän. Delorsin Valkoinen kirja tuntuu lähtevän tällaisesta tilanteesta ja sen mukaisesta toimintastrategiasta. Valkoisen kirjan mukaan yritysten välillä oli solmittu yli 400 strategista liittoa viimeisen 5 vuoden aikana. Niinpä se suosittaakin aktiivista teollisuuden yhteistyötä erityisesti itäisen Euroopan siirtymätalouksien ja Tyynen meren rannikon maiden

³⁵ Vuoden 1995 ostovoimapariteettiluvuilla ensimmäinen vaihtoehto merkitsisi, että Japanin BKT saavuttaisi 55 %:n tason USA:han verrattuna, mutta toisessa vaihtoehdossa vain 39 %:n tason.

³⁶ Käsite "relative gain" viittaa strategiseen kilpailuasemaan. Käsite "comparative advantage" liittyy ricardolaiseen selitykseen kansainvälisestä vaihdannasta suhteellisen edun periaatteen mukaan.

kanssa. Samaten on luotava yhtenäinen ja johdonmukainen politiikka strategisten liittojen suhteen, koska hallitsematon kehitys voisi johtaa maailmanlaajuiseen oligopolitilanteeseen (Commission of the European Communities 1993a).

Epätäydellinen kilpailu, suuryhtiövaltainen markkinarakenne ja skaalatuottojen olemassa olo merkitsevät, että yritysten näkökulmasta vallitsee tilanne, jossa suhteellisella kilpailuasemalla on väliä. Polkumyynnin vastaiset toimenpiteet saavat alkunsa yritysten tekemistä valituksista. Kun alalla on merkittäviä yrittäjiä vähälukuisesti ja tuotannon mittakaavalla on merkitystä, kilpailusta tulee luonteltaan eloonjäämistais- telua. Kun edellytyksenä pärjäämiselle on riittävän suuri koko, yritykset pyrkivät laajentamaan toimintaansa koko yhteisössä muun muassa yritysostoin. Polkumyynnin vastaiset toimet ovat osa tätä eloonjäämistais- telua.

Komissiolla ja yhteisön poliittisella johdolla on huoli tuonnin vapauttamisen kääntö- puolesta: Miten tuonnin esteiden äkillisen yksipuolisen poistamisen tilanteessa kävisi yhteisön yritysten kyvyn luoda tuloja ja työpaikkoja? Poliittisesti vastuullisten on otettava vähintäänkin siirtymävaiheen sektorikohtaiset ongelmat huomioon.

Löysästi ja yleistäen voi sanoa, että kansainvälisen kaupan teorian kehitys on tuonut lisää mahdollisuuksia perustella polkumyynnin käytöä. Vaikka teorian val- tavirta korostaakin "vapaakauppa on paras" -periaatetta, niin skaalatuottojen olemas- saolo, epätäydellinen kilpailu ja oppimisprosessin merkitys ovat seikkoja, jotka voi- vat antaa teoriatasolla perusteluja polkumyynnin vastaisten toimenpiteiden käytölle.

7. Suomen asema EU:n polkumyöntipolitiikassa

Liittyessään Euroopan unioniin Suomi liittyi samalla yhteisön ulkomaankauppajärjes- telmään. Rooman sopimuksen artiklan 113 mukaan yhteisöllä on yksinomainen toi- mivalta ulkomaankaupassa tavarakaupan osalta. Tähän artiklaan perustuvat päätökset tehdään määräenemmistöllä ministerineuvostossa.³⁷

Suomi ei ennen EU:n jäsenyyttä ole juurikaan käyttänyt polkumyynnin vastaisia kaup- papolitiikassaan. Tapauksia on vuosikymmenien aikana yhteensä vain muutama. Niinpä Suomen kauppapoliittinen ympäristö on nyt tältäkin osin uusi ja outo.

Suomi keräsi polkumyöntitulleja Euroopan unionille 6,6 miljoonaa markkaa vuonna 1995 ja 5,2 miljoonaa markkaa vuonna 1996 (ennakkoluku). Vuonna 1996 kantota- pauksia oli 875 kappaletta. Summat ovat siis varsin pieniä. Polkumyynnin vastaiset toimet ovat Suomelle kuitenkin potentiaalisesti huomattavasti tärkeämpi asia kuin maksettujen polkumyöntitullien määrä osoittaa. Elektroniikan komponenttien mahdolliset tullit tai hintasopimukset voivat merkitä Suomessa sijaitseville yrityksille suuruusluokaltaan kymmenkertaista menoerää. Tullit maksetaan tuontisataman sijaintimaan mukaan,

³⁷ Tarkemmin esimerkiksi Mäkelä (1995).

joten ne eivät välttämättä näy Suomen tullihallituksen tilastossa, ellei niitä ole tuotu Eurooppaan suomalaisen sataman kautta.

Suomen kauppapolitiikka on ollut liberaalia eli markkinoiden avoimuutta korostavaa ja toteuttavaa politiikkaa. Liberaali kauppapolitiikka on nähty edellytykseksi vientimarkkinoiden avoimuudelle. Avoimuus on olennaista maalle, jonka hyvinvointi on voimakkaasti sidoksissa ulkomaankauppaan (KTM (1995)).

Perusasetuksen mukaan polkumyynnin vastaisiin toimenpiteisiin ryhtyminen edellyttää, että se on yhteisön edun mukaista. Tämän arvioimisen on Suomen mukaan perustuttava kokonaisharkintaan. Suomi lähtee siitä, että näyttövelvollisuus esitetyn (polkumyynnin vastaisen) toimenpiteen yhteisön edun mukaisuudesta on komissiolla.³⁸

Suomen kannanmuodostus aloitetaan hakemusvaiheessa. Jos hakemus sisältää perusasetuksessa edellytetyn todistusaineiston väitetystä polkumyynnistä, vahingoista ja niiden välisestä syy-yhteydestä eikä käytössä ole komission alustavan tutkimuksen tuloksia, jotka osoittaisivat toisin, Suomi ei vastusta asian vireilletuloa. Suomessa pyritään kartoittamaan asiaan liittyvien intressitahojen näkemykset mahdollisimman laajan kokonaiskuvan saamiseksi. Suomen kanta muodostuu paitsi edellä esitetyn johdonmukaisen liberalismiin myös kyseessä olevan tapauksen vahvuuden ja kansallisten etujen yhteensulattamisen kautta.

Mikäli Suomessa on yhteisön tuotannonalaan kuuluvaa valmistavaa teollisuutta, oikeutetun suojan tarve muodostaa kannanmuodostuksen perustan. Ellei omaa tuotantoa ole, kannanmuodostuksessa joudutaan kysymään, missä vaiheessa käyttävän teollisuuden ja/tai kuluttajien etu muodostuu Suomen eduksi ja missä vaiheessa näin muodostunut Suomen etu syrjäyttää yhteisön tuotannonalan oikeutetun suojantarpeen. KTM:n muistion mukaan Suomen etu syrjäyttää yhteisön tuotannonalan suojantarpeen vain, jos asiassa valvottavana oleva etu on Suomen kannalta erittäin merkittävä. Merkittävyyttä arvioitaessa on otettava huomioon muun muassa käyttävän teollisuuden merkittävyys teollisuuspoliittisessa ja strategisessa mielessä. Elektroonikkateollisuuden komponenttien ja metallien valmistuksen raaka-aineiden kaltaisten tuotteiden osalta voi periaatteessa syntyä eturistiriita suomalaisten tuojien ja eurooppalaisten tuottajien välillä. Niissä noin yhdessä kolmasosassa polkumyynnitapauksista, joissa suomalaisten tuottajien tai käyttäjien etu on mukana, Suomen viranomaisten linja lähtee Suomen edun huomioonottamisesta.

Tekstiilien ja vaatteiden tuojat katsoivat viime vuonna Suomen poikenneen EU:ssa selvästi lupaamaltaan liberaalilta linjalta (Kauhanen (1996), Aartela (1997)). Tekstiili- ja Jalkinetoimittajien kannanoton mukaan "Suomi joko vastustaa liberalisointia tai jättää äänestämättä". Tuojujen riskit ovat selvästi lisääntyneet EU:n jäsenyyden aikana. Tuonti maksetaan usein jo puoli vuotta ennen maahantuontia. Tänä aikana usein yhteisön nopeasti ja tehokkaasti toimiva "instrumenttien" käyttö kuten polkumyynnipäätökset ehtivät väliin aiheuttaen yllättäviä kustannuksia.

³⁸ EU:n polkumyynniasetuksen keskeinen sisältö esitetään liitteessä 2.

Nokia Oy on esiintynyt yhdessä Euroopan tietokoneollisuuden ja tietoliikenneteollisuuden kanssa vastustaakseen polkumyyntitulleja Eurooppaan tuotaville alan komponenteille, joita se tarvitsee tuotannossaan. Yksityinen yritys ei ole lausunnonantotasemassa, mutta komissioon päin pyritään silti saattamaan näkökohdat tiedoksi. Nokia on tehnyt yhdessä L.M. Ericsonin, Hewlett-Packardin, Digitalin ja Compaqin kanssa aloitteen eräiden komponenttittulien poistamiseksi. Japanista tuotaville Flashpron komponenteille ja dynaamisille muisteille kohdistettiin polkumyyntitullit vuonna 1990 ja vuonna 1993 toimenpiteet kohdistettiin myös Etelä-Korean komponenttiviennille. Tulleja ei monessakaan tapauksessa sovellettu, koska useimmissa tapauksissa viejien kanssa solmittiin hintasopimus. Komission päätöksellä (suspensio) niiden voimaantuloa siirrettiin vuonna 1995. Kyseisessä tapauksessa suspensio eli määräaikainen tullien soveltamatta jättäminen loppui maaliskuussa 1997 (Buckley 1997).

Komissio päätti 11.3.1997 ottaa käyttöön hinnankorotukset Japanista ja Etelä-Koreasta tuotaville dynaamisille muisteille väliaikaisena toimenpiteenä. Toimenpiteen takana olivat saksalaisen Siemensin kaltaiset eurooppalaiset puolijohteiden tuottajat. Amerikkalaisten yritysten Euroopassa tuotantotoimintaa harjoittavat tietokoneyhtiöt varoittivat toimenpiteen haittaavan Euroopan informaatioteknologian kehitystä (Buckley, Kehoe ja Taylor 1997).

Tekstiilien tuojat ja elektroniikan komponenttien tarvitsijat ovat luonnollisesti niitä, joiden etujen mukaisia tuontiin kohdistuvat polkumyyntitullit eivät välttämättä ole. Sen sijaan perusmetallien tuottajat ovat suomalainen esimerkki alasta, jota voimakas tuontakilpailu matalan kustannustason maista voi vahingoittaa.

Suomen perusmetallien tuottajat ovatkin toimineet ja ajaneet etujaan eurooppalaisten toimialajärjestöjen kanssa. Yhden maan on hankala lähteä nostamaan syyttä polkumyyntitapauksessa, koska yhteisön edun tuskin voi katsoa vaarantuvan pelkästään Suomen kokoisten paikallisten markkinoiden häiriöiden vuoksi. Muun muassa sinkin tuonnille Venäjältä ja Puolasta on ajettu suojatullia, samoin terästuotteille eräissä tapauksissa. Toistaiseksi ajankohtaisissa tapauksissa polkumyynti ei ole aiheuttanut markkinahäiriötä niinkään Suomessa vaan muun muassa Välimeren maissa. Kuitenkin Outokumpu Oy on hakenut suojaa sinkin tuontia vastaan (Smolsky 1997, Puustinen (1997).

Elektroniikan lopputuotteille ei Suomesta ole haettu suojaa polkumyyntitulleista (Sundbäck 1997). Nokialla on vahva globaali kilpailuasema, joten se ei tarvitse suojelua. Yhtiön markkinaosuudet ovat lisääntymässä, joten defensiiivinen strategia, jollainen suojelun hakeminen polkumyyntiä vastaan helposti on, ei sovi yhtiölle. Lähes puolet yhtiön myynnistä menee Euroopan ulkopuolelle. Polkumyyntitullit aiheuttaisivat uhan vastatoimenpiteistä, jotka kohdistuisivat yhtiön tuotteiden myyntiin. Lisäksi globaalille yritykselle luonteenomaisesti Nokialla on valmistusta Euroopan yhteisön ulkopuolella, joten yhteisön polkumyynnin vastaiset toimenpiteet voisivat haitata noiden toimipaikkojen vientiä yhteisöön.

Hufvudstadsbladetin suorittaman kansainvälisen vertailun mukaan Suomi ja Ruotsi ovat eri linjoilla polkumyöntipolitiikassaan (Ekström (1996)). EU:ssa on olemassa kolme leiriä eli maaryhmää: ne, jotka tukevat kaikkia komission ehdotuksia, ne, jotka vastustavat kaikkia polkumyöntisyytteitä, ja ne maat, jotka ottavat kantaa tapaus tapaukselta. Ruotsi ja Englanti kuuluvat liberaaleimpiin eli "ei-ryhmään". Varsinkin Ruotsi on johdonmukaisesti vastustanut kaikkia komission polkumyöntitulliesityksiä. Saksa ja Tanska ovat myös yleensä kriittisiä polkumyöntitullien käytölle. Hollanti (luettu joskus myös liberaaleimpaan ryhmään) ja Itävalta kuuluvat Suomen kanssa välittävään ryhmään, joka ottaa asioihin kantaa tapauskohtaisen harkinnan perusteella. Tällä välittävällä ryhmällä on voimakas neuvotteluasema, ja sen kannanotot ovat useimmissa tapauksissa ratkaisevia. Äänestykset ovat usein varsin tasaisia senkin vuoksi, että yksittäiset tapaukset ratkaistaan yksinkertaisella äänten enemmistöllä.³⁹

Ulkoasiainministeriön kauppapoliittisen osaston päällikön Leif Fagernäsin mukaan Suomi kuuluu polkumyöntisyytteissä niihin maihin, jotka ajavat kaupan vapautta ja kuluttajien etua. Suomen "pragmaattinen" linja polkumyöntiasioissa tarkoittaa sitä, että asiat ratkaistaan tapauskohtaisesti. Ruotsin linja sen sijaan on dogmaattinen. PR-pääomaa Suomi on hankkinut lähinnä tukemalla komissiota (Fagernäs (1996)).

Suomen arvioidaan tukeneen komission linjaa noin 85 prosentissa tapauksista. Jyrkällä ei-linjalla komissioon päin on hankalaa pyrkiä edistämään Suomea välittömästi kiinnostavia asioita. Suomi haluaa pitää polkumyönti-instrumentin operationaalisena.

⁴⁰Suomi on pieni, voimakkaasti ulkomaankauppaan nojaava maa, jonka vienti on suhteellisen keskittynyttä. Vahvoilla aloillaan Suomi on globaalisti kilpailukykyinen. Suomen tuotantorakenne on paljon keskittyneempi harvoille toimialoille kuin koko yhteisön tuotantorakenne. Suojeltavia erillisetuja on siis meillä lukumääräisesti paljon vähemmän. Toisaalta jos Suomelle tärkeää alaa kohtaa markkinahäiriö, on asian merkitys Suomelle suuri. Suomella on sekä pääomavaltaista "tavanomaista" vientiä että korkean teknologiapanostuksen vientiä. Suomessa lisäksi viennissä suuryrityksillä on voimakas asema. Viennin edellyttämien välituotteiden tuonti yhteisön ulkopuolelta on meille suhteellisen tärkeä asia.

³⁹ Keskustelut komissiossa 27.-28.2.1997 antoivat hyvin yhdenmukaisen kuvan eri maiden linjasta.

⁴⁰ *Ventijä* on kipumassa uudelleen Suomen tärkeimpien kauppakumppanien joukkoon. Yhteisön polkumyönnin vastaiset toimet suuntautuvat melko voimakkaasti Venäjän Euroopan unioniin, ja siten myös Suomeen, suuntautuvaa vientiä vastaan. Tilanne on Suomen kauppapolitiikalle, osana yhteisön kauppapolitiikkaa, vaativa. Toisaalta on pyrittävä suojautumaan suomalaisten yritysten kannalta vahingollista polkumyöntiä vastaan. Toisaalta on pyrittävä edistämään kauppasuhteittemme kehittymistä Venäjän kanssa vapaakauppahengessä. Tätä vaatii erityisesti suomalaisten viejien etu.

Yhteisöltä puuttuu selkeä valtio-olemus. Sitä on joskus luonnehdittu termillä "tulli-liitto & lainsäädäntöfедераatio". Usein arvioidaan, että lobbaajilla, erityisintresseillä, on suhteellisen voimakas asema komissioon ja ministerineuvostoon nojaavassa päätöksenteossa. Polkumyynitoimenpiteistäkin päättäminen ministerineuvostossa ase-
tuksilla muodostuu helposti sarjaksi tapauskohtaista päätöksentekoa.⁴¹

Suomen viennin ja talouselämän rakenne yhtyneenä yhteisön päätöksenteon luontee-
seen muodostaa maallemme mahdollisuuksien ja haasteiden kokonaisuuden.

Talouselämän rakenteensa puolesta Suomen on luontevaa ajaa vapaakauppalinjaa yhteisön ulkomaankauppapolitiikassa. Suomi tarvitsee lähtökohtaisesti suojelua suh-
teellisen vähän. Toisaalta mahdollisuudet etujemme ajamiseen suojelua tarvittaessa ovat hyvät, koska talouselämän yhteenliittymillä on meillä vanhat perinteet. Lisäksi järjestöjen ja yritysten yhteistoimintaa tarvitaan myös silloin, kun toimitaan aktiivi-
sesti polkumyöntitulleja vastaan. EU:n polkumyöntiasioissa Suomelle tärkein asia on ollut elektroniikan komponenttien polkumyöntitulli. Suomen elektroniikkateollisuus käyttää näitä komponentteja suuria määriä. Suomen tärkein etu polkumyöntiasioissa on siis eräiden polkumyöntitullien poistaminen.

⁴¹ Talous- ja rahaliiton kolmannen vaiheen toteutuminen voi muuttaa yhteisön ulkomaankauppapolitiikan toimintaympäristöä huomattavastikin.

8. Yhteenveto ja johtopäätökset

Euroopan unionin ulkomaankauppapolitiikka siirtyi uuteen vaiheeseen siirtymäkauden jälkeen, kun vuonna 1968 alkoi yhteinen tullipolitiikka ja tuli voimaan ensimmäinen polkumyöntiasetus. Samana vuonna lakkasi Rooman sopimuksen artiklan 91 vaikutus, jolla säädeltiin polkumyöntiä yhteismarkkinoilla. Polkumyynnin vastaista lainsäädäntöä on ollut maailmassa jo vuosisadan alusta alkaen.

Tullien aleneminen ja tuonnin määrällisten rajoitusten väheneminen viimeksi Marrakeshin sopimuksen ja WTO:n perustamisen seurauksena ovat merkinneet polkumyynnin vastaisten toimien suhteellisen painoarvon kasvua. Tämä kuvastuu siinäkin, että yhteisön komission polkumyynnin vastaisten toimien yksikköön on palkattu lisää henkilöstöä.

EU:ssa polkumyynnillä tarkoitetaan tuotteen myymistä yhteisöön alhaisemmalla hinnalla kuin millä se on myynnissä Euroopan unioniin vievässä tuottajamaassa. Tammikuussa 1997 oli voimassa yli puolitoistasataa polkumyynnin vastaista toimenpidettä eli väliaikaista tai lopullista tullia tai hintasopimusta. Voimassa olevien toimenpiteiden lukumäärä on pysynyt melko vakaana 1980-luvun puolivälin jälkeen.

Polkumyynnin vastaisen toimenpiteen edellytyksenä on itse polkumyynnin toteamisen lisäksi se, että siitä olisi ollut vahinkoa yhteisön tuotannonalalle. Tutkimukset, joihin noin puolet valitusten määrästä johtaa, ovat huomattavasti useammin päätyneet "ei vahinkoa" -toteamukseen kuin siihen, että polkumyöntiä ei olisi todettu tapahtuneen. Noin 70 prosenttia tutkimuksista on johtanut toimenpiteisiin.

Kaakkois-Aasian maihin ja Kiinaan kohdistui noin puolet tammikuussa 1997 voimassa olleista polkumyynnin vastaisista toimista. Myös Itä-Euroopan maat ja entisen Neuvostoliiton alueen maat, varsinkin Venäjä, ovat vahvasti edustettuina. Yhteisön kanssa Eurooppa-sopimuksen solmineiden maiden osuus yhteisön voimassa olevista polkumyynnin vastaisista toimista on kuitenkin vähenemässä. Esimerkiksi vuonna 1995 ei määrätty yhtään uutta tullia Itä-Euroopan maiden tuotteille ja vuonna 1996 vain kaksi.

Polkumyynnin vastaiset toimet ovat kohdistuneet ennen kaikkea raskaan kemian teollisuuden ja metallien perusteollisuuden tuotteisiin mutta myös muihin alhaisen jalostusasteen teollisuustuotteisiin. Taustalla on ollut eurooppalaisten yritysten tarve suojella kovan hintakilpailun oloissa toimivaa ja rakenneongelmista kärsivää kypsien alojen tuotantoa. Polkumyöntitulleja on kohdistettu vähiten raaka-aineisiin sekä koneiden ja kuljetusvälineiden tuontiin. Elektroniikkaa on suojeltu keskimääräisesti ennen kaikkea Japanin ja Kaakkois-Aasian maiden elektroniikan komponenttien vientiin kohdistuvien suojatoimenpiteiden takia.

Eturyhmien toiminta on olennainen tekijä yhteisön polkumyöntipolitiikan muovautumisessa. Polkumyöntivalitusten motiivina on useimmiten halu suojella vakiintuneiden, usein pääomavaltaisten alojen voittoja ja markkinaosuuksia yhteisössä. Mutta

myös yhteisön strateginen kauppapolitiikka ja yritysten strateginen käyttäytyminen näkyvät polkumyynnin vastaisissa toimissa. Elektroniikan kaltaisilla aloilla, joilla tutkimuspanoksella on suuri merkitys, pyritään säilyttämään eurooppalaisten tuottajien strateginen asema merkittävänä tuottajana ja luomaan edellytyksiä vahvalle kilpailuasemalle tulevaisuudessa. Polkumyynniltä suojautumisen motiivina on joissakin tapauksissa ollut oppimisprosessien mahdollistaminen ja yleensä teknologian kehittäminen.

Yhdysvallat on aliedustettu toteutuneissa polkumyynnin vastaisissa toimissa verrattuna sen viennin laajuuteen yhteisöön. Vastaavasti Kaakkois-Aasian maita ja Kiinaa vastaan on enemmän polkumyyntitullipäätöksiä kuin pelkästään viennin laajuuden perusteella yhteisöön odottaisi. Mutta ainoastaan valtiotason ulkomaankauppastrategioiden erilaisuus ei selitä eroja maiden välillä polkumyyntitoimenpiteiden kohteeksi joutumisessa. Lisäksi tarvitaan yritystason strategisia selityksiä, jotka liittyvät maiden erilaiseen markkinarakenteeseen, yritysten yhteistoiminnan laajuuteen ja lisäksi kokemukseen ja perinteisiin eurooppalaisten liikekumppaneiden kanssa neuvoteltaessa. Polkumyynnin vastaisten toimien lähtökohtana ovat yritysten tekemät valitukset. Siten yritysten strateginen käyttäytyminen on tärkeä kysymys polkumyyntipolitiikassa. Sen tutkimiseen tarvitaan tietoa kullakin alalla vallitsevista kilpailuolosuhteista ja yritysten kilpailukyvyistä sekä lisäksi alakohtaista tietoa teollisuus-, kilpailu- ja esimerkiksi teknologiapolitiikasta.

Polkumyyntitullit ovat kohdistuneet vain vajaaseen prosenttiin yhteisön tuonnista kolmansista maista. Polkumyynnin vastaisten toimien vaikutus on kuitenkin paljon laajempi kuin pelkästä polkumyyntitullien alaisesta tuonnista voisi päätellä. Polkumyynnin vastaisten toimien mahdollisuus karsii polkumyyntiä jo ennakolta.

Polkumyynnin vastaisten toimien käyttö kilpailupoliittisena instrumenttina on ongelmallista. Vain pienellä osalla viejistä yhteisöön on sellainen asema markkinoilla, että niiden voi arvioida pystyvän saalistavaan hinnoitteluun. Yleensä markkinaosuus on liian pieni sellaiseen toimintaan. Toisaalta polkumyynnistä valittaneiden eurooppalaisten tuottajien on todettu olleen varsin usein kartellisoituneita. Neljäsosa polkumyynnistä valittaneista tuotannonaloista oli itse yhteisön kilpailuviranomaisten tutkittavana 1980-luvulla. Kansainvälistä kilpailulainsäädäntöä ei kuitenkaan näytä olevan nopeasti tulossa vaihtoehdoksi polkumyynnin vastaisille toimille.

Suomi on pieni, voimakkaasti ulkomaankauppaan nojaava maa, jonka vienti on suhteellisen keskittynyttä. Täten Suomelle on luontevaa ajaa vapaakauppalinjaa yhteisön ulkomaankauppapolitiikassa. Suomi on globaalisti kilpailukykyinen aloilla, joille se on keskittynyt viennissään. Meillä ei ole ongelmia myöskään lapsityövoiman tai muiden ns. yhteiskunnallisen polkumyynnin ilmenemismuotojen suhteen. Kansainvälisen työnjaon puitteissa tapahtuneen erikoistumisen vuoksi Suomessa on suhteellisen vähän suojelua tarvitsevia erityiseturia. Suomen tuotantorakenteesta ja omista eduista lähtevä kauppapolitiikka olisi siis varsin liberaalia, erityisesti kun ottaa

huomioon sen, että suureen osaan polkumyynnin vastaisista toimita joka tapauksessa voi liittyä kätkeytyä protektionismia. Maamme kannattaisi siis suhtautua polkumyynnin vastaisiin toimiin yhteisössä melko pidättyvästi. Erityisesti asiaa korostaa se, että Suomen konkreettinen etu viimeaikaisissa polkumyyntiasioissa on ollut elektronikan komponenttien tuonnin säilyminen tullittomana.

Vaikka Suomi lähtökohtaisesti tarvitseekin suojelua suhteellisen vähän, mahdollisuudet etujemme ajamiseen suojelua tarvittaessa ovat hyvät, koska talouselämän yhteenliittymillä on meillä vanhat perinteet. Toisaalta järjestöjen ja yritysten yhteistoimintaa tarvitaan ennen kaikkea niissä tapauksissa, jolloin toimitaan aktiivisesti yhteisössä polkumyöntitullin poistamiseksi.

Polkumyynnin vastaisten toimien merkitys globaalisestikin kauppapolitiikassa on korostumassa, kun tulliesteitä madalletaan WTO-prosessissa ja siten muiden kauppapoliittisten instrumenttien suhteellinen merkitys on kasvamassa. Keskustelu muun muassa ympäristöön ja työolosuhteisiin liittyvästä polkumyynnistä on lisääntymässä.

Polkumyöntikysymysten merkitys Suomen kauppapolitiikassa on kasvanut nopeasti Suomen liittyttyä Euroopan yhteisöön. Vaikka sinänsä polkumyöntitapauksia löytyy kaukaakin historiasta, ne ovat meillä olleet verraten harvinaisia. Siksi toiminta on uusi alue maamme talouselämälle, mutta lähtökohdat etujemme ajamiseen ovat hyvät.

LÄHTEET

Aartela, Antti (1997): Haastattelu 20.1.1997.

Bael, Ivo Van (1990): EEC Anti-Dumping Law and Procedure Revisited. *Journal of World Trade* 24:2 1990.

Baldwin, Edwin (1993): Asymmetric Lobbying Effects: Why Governments Pick Losers. Mimeo, September 1993.

Baldwin, Richard E. (1994): Towards an Integrated Europe. Centre for Economic Policy Research 1994.

Bellis, Jean-Francois, Edwin Vermulst and Paul Waer (1989): Further Changes in the EEC Anti-dumping Regulation: A Codification of Controversial Methodologies. *Journal of World Trade* 23:2 April 1989.

Bentley, Philip (1995): The Law, Calculus and Statistics of Dumping Margins. *European Business Law Review* December 1995.

Brander, James A. (1995): Strategic Trade Policy. *NBER Working Paper Series* No. 5020, February 1995.

Brittan, Leon (1996): The community interest in EU anti-dumping proceedings. Kirje ulkomaankauppaministereille 18.12.1996.

Buckley, Neil (1997): Semiconductors: Brussels stalls on duties. *Financial Times* 10.3.1997.

Buckley, Neil, Louise Kehoe and Paul Taylor (1997): EC: Electronic groups puzzled by court decision. *Financial Times* 12.3.1997.

Cadot, Olivier, Jaime de Melo and Marcelo Olarreaga (1997): Lobbying and the structure of protection. *CEPR Discussion Paper* No. 1574 February 1997.

Commission of the European Communities (1993): The Community's Anti-dumping and Anti-subsidy Activities (1992). Eleventh annual report from the Commission to the European parliament. COM(93) 516 final. Brussels, 28 October 1993.

Commission of the European Communities (1993a): Growth, competitiveness, employment. The challenges and ways forward into the 21st century. White Paper. Bulletin of the European Communities, Supplement 6/93.

Commission of the European Communities (1995): *The Community's Anti-dumping and Anti-subsidy Activities (1993)*. Twelfth annual report from the Commission to the European parliament. COM(95) 16 final. Brussels, 15.02.1995.

Council Regulation No 3284/94: On protection against subsidized imports from countries not members of the European Community. 22 December 1994. OJ L 31.12.94.

Drei, Paola (1995): *Individual Trade Policies in EU - The Case of Car Markets*. VATT-Discussion Papers 112, Helsinki 1995.

EFTA (1996): State Aid No. 95-022-Norway. Alleged Aid to the Norwegian Salmon Industry. EFTA Surveillance Authority 30 October 1996.

Ekström, Jan-Anders (1996): Principkrock i EU:s dumpingkommitté. Finland och Sverige på olika linjer. j-ae, Hufvudstadsbladet 5.7.1996.

Euroopan yhteisöjen komissio (1996): Fourteenth annual report from the commission to the parliament on the community's anti-dumping and anti-subsidy activities (1995). KOM(96) 146 lopull. Bryssel 08.05.1996.

Fagernäs, Leif (1996): Euroopan unionin kauppapolitiikan suuntaviivat kaupan yritysten kannalta. Puheenvuoro Kaupan keskusliiton seminaarissa "Turvaako EU-jäsenyys Suomen talouskehityksen?" Inter-Continental 19.11.1996

Finger, Michael, J. (1992): Dumping and antidumping: The rhetoric and the reality of protection in industrial countries. *The World Bank Research Observer*, Vol 7, no. 2 July 1992.

Finger, Michael, J. (1996): Anti-dumping and anti-trust issues in free-trade areas. *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXIV December 1996.

GATT (1991): Trade Policy Review. The European Communities 1991. Volume I, Volume II. Geneva, June 1991.

GATT (1993): Trade Policy Review. The European Communities 1993. Volume I, Volume II. Geneva, August 1993.

GATT (1994): Analytical Index. Guide to GATT Law and Practice, 6th Edition. GATT 1994.

Grossman, Gene M. and Elhanan Helpman (1993): Trade Wars and Trade Talks. *NBER Working Paper Series* No 4280, 1993.

Helpman, Elhanan (1995): Politics and Trade Policy. *NBER Working Paper Series* No 5309, October 1995.

Hindley, Brian (1991): The economics of dumping and anti-dumping action: Is there a baby in the bathwater? Teoksessa P.K.M. Tharakan (ed.): Policy implications of antidumping duties. North-Holland 1991.

Horlick, Gary N. (1993): How the GATT Became Protectionist. An Analysis of the Uruguay Round Draft Final Antidumping Code. *Journal of World Trade* Vol. 27:5 1993.

Horlick, Gary N. and Eleanor C. Shea (1995): The World Trade Organization Anti-dumping Agreement. *Journal of World Trade* Vol. 29:1 1995.

de Jonquières, Guy (1996): EU refines dumping regulations. *Financial Times* October 1 1996.

Kauhanen, Pekka (1996): Teva-tuojat pettyivät EU-neuvotteluihin. "Suomesta Pohjolan Portugali". *Kauppalehti* 4. marraskuuta 1996.

Komiteanmietintö (1919): Komiteanmietintö N:o 15. 1919 (ns. tullitariffikomitea).

Krugman, Paul R. (1994): Peddling Prosperity. Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations. W.W. Norton & Company 1994.

Krugman, Paul R. and Maurice Obsfeld (1991): *International economics. Theory and policy.* HarperCollins 1991.

KTM (1995): Suomen kannanmuodostuksen perusteet polkumyynnin vastaisia toimenpiteitä käytettäessä. Kauppa- ja teollisuusministeriö, Kauppaosasto. Muistio 6.4.1995.

Kulms, Rainer (1990): Competition, trade policy and competition policy in the EEC: the example of antidumping. *Common Market Law Review* 27, 1990.

Mastanduno, Michael (1991): Do Relative Gains Matter? America's Response to Japanese Industrial Policy. *International Security*, Vol 16, No 1. Summer 1991.

Mattila, Veli-Matti (1994): Valuuttakurssimuutosten hinta- ja hintasuhdevaikutukset korijärjestelmässä. Kansantaloustieteen lisensiaattitutkimus, Helsingin Yliopisto Maaliskuu 1994.

Mearsheimer, John J. (1995): The False Promise of International Institutions. *International Security*. Vol. 19, No. 3. Winter 1994/95.

Messerlin, Patrick A. and Geoffrey Reed (1995): Antidumping policies in the United States and the European Community. *The Economic Journal* 105, November 1995.

Morgan, Clarisse (1996): Competition Policy and Anti-Dumping. Is it Time for a Reality Check? *Journal of World Trade* Vol. 30 No 5 1996.

Mäkelä, Pekka (1995): Euroopan unioni ulkomaankauppapoliittisena toimijana. VAT-T-Keskustelualoitteita 112, Helsinki 1995.

Neuvoston asetus 384/96: Polkumyynnillä muista kuin Euroopan yhteisön jäsenvaltioista tapahtuvalta tuonnilta suojautumisesta. Annettu 22 päivänä joulukuuta 1995. Euroopan yhteisöjen virallinen lehti L 6.3.96.

Nicolaides, Phedon (1990): The Competition Effects of Dumping. *Journal of World Trade* Vol. 24 No 5 October 1990.

Nicolaides, Phedon and Remco van Wijngaarden (1993): Reform of Anti-Dumping Regulations. The Case of the EC. *Journal of World Trade* Vol. 27 No 3, June 1993.

OECD (1994): Antidumping and competition policy. WP1. DAFPE/CLP/WP1(94)1. Paris 27-Jan-1994.

OECD (1994a): Antidumping and competition policy. WP1. DAFPE/CLP/WP1(94)11. Paris 16 September 1994.

OECD (1995): The Uruguay Round Agreement on Anti-Dumping. Working party of the trade committee. TD/TC/WP(94)55/Rev1. 28 February 1995.

Olson, Mancur (1965): *The Logic of Collective Action*. Cambridge, Harvard University Press 1965.

Pangratis, Angelos and Edwin Vermulst (1994): Injury in Anti-Dumping Proceedings. The Need to Look Beyond the Uruguay Results. *Journal of World Trade* Vol. 28 No 5 October 1994.

Pauwels, Wilfred, Hylke Vandenbussche and Marcel Weverbergh (1996): Rent-seeking Activity Induced by European Antidumping Policy. University of Nottingham, *CREDIT Research Paper* No. 96/5.

Pauwels, Wilfred, Hylke Vandenbussche and Marcel Weverbergh (1997): Strategic behaviour under European anti-dumping rules. *CEPR Discussion Papers* No. 1565 February 1997.

Prusa, Thomas J. (1992): Why are so many antidumping petitions withdrawn? *Journal of International Economics* Vol. 33 1992.

Puustinen, Seppo (1997): Kauppa- ja teollisuusministeriö, haastattelu 11.2.1997.

Raafat, Feraidoon and Mehdi Salehizadeh (1994): Dumping: The Influence of Currency Movements. *Journal of World Trade* Vol. 28 No 3, June 1994.

Rodrik, Dani (1993): Taking Trade Policy Seriously: Export Subsidization as a Case Study in Policy Effectiveness. *NBER Working Paper Series* No. 4567, December 1993.

Saarinen, Ilkka (1996): GATT:n riitojenratkaisujärjestelmä - kaupallista diplomaatiaa ja oikeudenkäyttöä. Kauppa- ja teollisuusministeriön tutkimuksia ja raportteja 124/1995.

Smolsky, Sirpa (1997): Haastattelu, Perusmetalli ry 5.2.1997.

Staiger, Robert W. ja Frank A. Wolak (1991): Strategic Use of Antidumping Law to Enforce International Collusion. Mimeo, March 1991.

Stegeman, Klaus (1991): Settlements of anti-dumping cases by price undertaking: is the EC more liberal than Canada? Teoksessa P.K.M. Tharakan (Editor): Policy Implications of Antidumping Measures. North-Holland 1991.

Sundbäck, Veli (1997): Haastattelu, Nokia Oy 5.2.1997.

Suomen vaatetulleista valitus (1997): Suomen vaatetulleista valitus EU:n komissioon. Vaatetuojat tyytymättömiä suojalakiin. Demari 30.8.1995.

Tharakan, P.K.M. & J. Waelbroeck, (1994): Antidumping and countervailing duty decisions in the E.C. and in the U.S. An experiment in comparative political economy. *European Economic Review* Vol. 38 No. 1 January 1994.

Tyers, Rod and Kym Anderson (1992): Disarray in world food markets. A quantitative assesment. Cambridge University Press 1992.

Vandenbussche, Hylke (1995): How Can Japanese and Central European Exporters to the European Union Avoid Antidumping Duties? *World Competition* vol 18 no. 3. 1995.

Vermulst, Edwin A. (1987): Antidumping Law and Practice in the United States and European Communities. A Comparative Analysis. North-Holland 1987.

Virtanen, Matti (1996): Kilpailupolitiikka ja kansainvälinen kauppasäännöstö. *Kansantaloudellinen aikakauskirja* 3/1996.

Winters, Alan (1990): Import surveillance as a strategic trade policy. *CEPR Discussion Paper* No.404, March 1990.

WTO (1995): The results of the Uruguay Round of multinational trade negotiations. The legal texts, Reprint in 1995 by the WTO , Geneva.

WTO (1995a): Trade Policy Review. European Union. Report by the secretariat. WT/TPR/S/3. 30 June 1995.

WTO (1996): Draft Report of the Committee on Anti-Dumping Practices. G/ADP/W/400. World Trade Organization 3 October 1996.

LIITE 1.

SOPIMUS GATT 1994-SOPIMUKSEN ARTIKLAN 6 SOVELTAMISESTA

(Lyhennelmä)

Artikla 2. Polkumyynnin määrittely

Tämän sopimuksen tarkoittamassa mielessä tuotetta on katsottava myytävän polkumyynnillä, toisin sanoen saatettava kaupaksi toisen maahan normaaliarvoansa alempaan hintaan, mikä maasta toiseen viedyn tuotteen vientihinta on alempi kuin tavallisessa kaupankäynnissä sovellettu samanlaisen tuotteen vertailukelpoinen hinta silloin, kun tuote on tarkoitettu viejämään kulutusta varten.

Milloin viejämään kotimarkkinoilla tavallisessa kaupankäynnissä ei myydä samanlaista tuotetta tai milloin viejämään kotimarkkinoiden erityisestä markkinatilanteesta tai myynnin vähäisyydestä johtuen sellaisen myynnin perusteella ei voida tehdä asianmukaista vertailua, polkuhintamarginaali on määrättävä suorittamalla vertaus samanlaisen tuotteen vertailukelpoiseen hintaan silloin kun tuote on viety asianmukaiseen kolmanteen maahan, mikäli hinta on edustava, tai tuotantokustannuksiin alkuperämaassa, joihin on lisätty kohtuullinen määrä hallinto-, myynti- ja muita kustannuksia sekä voittoa.

Artikla 3. Vahingon toteaminen

Vahingon määrittelyn on perustuttava selkeään näyttöön ja käsitettävä puolueettoman tarkastelun. Polkumyyntinä tapahtuvan tuonnin määrän osalta tutkintaviranomaisten on harkittava, onko polkumyynnillä tapahtuva tuonti lisääntynyt merkittävästi joko absoluuttisesti tai suhteessa tuojamaan tuotantoon tai kulutukseen. Tutkittaessa polkumyynnillä tapahtuvan tuonnin vaikutusta hintoihin tutkintaviranomaisten on harkittava, onko polkumyynnissä tapahtunut tuonti merkittävästi alentanut hintoja merkittävästi verrattuna samanlaisen tuotteen hintoihin tuojamaassa, tai onko sellaisen tuonnin vaikutuksesta muutoin ilmennyt huomattavaa hintojen laskua tai onko tämä tuonti muuten huomattavassa määrin estänyt sellaisia hinnankorotuksia, joita muuten olisi tehty. Yksi tai useampi näistä tekijöistä ei välttämättä ole ratkaiseva.

Polkumyynnillä tapahtuvan tuonnin on todistettavasti polkumyynnin vaikutuksesta aiheutettava vahinkoa tämän sopimuksen tarkoittamassa mielessä. Polkumyynnillä tapahtuvan tuonnin ja kotimaiselle tuotannonalalle aiheutuneen vahingon välisen syy-yhteyden osoittamisen on perustuttava kaikkien olennaisten todistusaineistojen tutkimiseen viranomaisten puolesta.

Artikla 4. Kotimaisen tuotannonalan määritelmä

Sanonnan kotimainen tuotannonala on tulkittava tarkoittavan samanlaisten tuotteiden kotimaisia valmistajia kokonaisuutena tai niitä valmistajia, joiden yhteinen tuotanto

muodostaa pääosan sanottujen tuotteiden koko kotimaisesta tuotannosta; paitsi milloin tuottajat ovat etuyhteydessä viejiin tai tuojiin tai ovat itse väitetyin polkumyynnin alaisen tuotteen maahantuojia, sanonnan kotimainen tuotannonala voidaan tulkita käsittävän muut valmistajat.

Artikla 5. Vireillepano ja sen jälkeinen tutkimus

Tutkimus minkä tahansa väitetyin polkumyynnin, olemassaolon, määrän ja vaikutuksen määrittämiseksi voidaan panna vireille asianomaisen kotimaisen tuotannonalan tekemän tai sen puolesta tehdyn kirjallisen pyynnön perusteella. Pyyntö on sisällettävä todistusaineistoa polkumyynnistä, vahingosta ja polkumyynnillä tapahtuneen tuonnin ja väitetyin vahingon välisestä syy-yhteydestä. Pelkkä väite, joka ei perustu asianmukaiseen todistusaineistoon, ei riitä täyttämään tämän kohdan vaatimuksia. Pyyntö on sisällettävä pyynnön tekijän henkilöllisyys ja kuvaus tekijän valmistaman samanlaisen tuotteen kotimaisen tuotannon määrästä ja arvosta. Pyyntö on sisällettävä myös tietoa niistä hinnoista, joilla kyseessä olevaa tuotetta myydään silloin, kun se on tarkoitettu kulutukseen alkuperämaan kotimarkkinoilla.

Pyyntö on sisällettävä tietoa tuonnin määrän kehityksestä, tällaisen tuonnin vaikutuksesta samanlaisen tuotteen hintoihin kotimaisilla markkinoilla ja tuonnin seurausvaikutuksesta kotimaiseen tuotannonalaan. Pyyntö katsotaan kotimaisen tuotannonalan tekemäksi jos sitä tukevat ne kotimaiset valmistajat, joiden yhteinen tuotanto on yli 50 prosenttia sen samanlaisen tuotteen kokonaistuotannosta, jota valmistaa se osa kotimaista tuotannonalaa, joka joko tukee tai vastustaa pyyntöä. Tutkimusta ei kuitenkaan tule panna vireille, mikäli pyyntöä selvästi tukevat kotimaiset valmistajat vastaavat alle 25 prosentista kotimaisen tuotannonalan valmistaman samanlaisen tuotteen kokonaistuotannosta.

Pyyntö on hylättävä ja tutkimus keskeytettävä heti kun asianomaiset viranomaiset ovat vakuuttuneita siitä, ettei ole olemassa riittävää todistusaineistoa joko polkumyynnistä tai vahingosta, joka oikeuttaisi jatkamaan asiaa koskevia tutkimuksia. Polkumyynnitapaukset, joissa viranomaiset toteavat, että polkumyynnimarginaali on vähäinen tai että polkumyynnin alaisen tuonnin todellinen tai odotettavissa oleva määrä tai vahinko on vähäinen, on välittömästi keskeytettävä. Polkumyynnimarginaalin katsotaan olevan vähäinen, jos marginaali on vähemmän kuin 2 prosenttia, ilmaistuna prosentteina vientihinnasta. Polkumyynnin alaisen tuonnin määrän katsotaan tavallisesti olevan vähäpätöistä, jos tietystä maasta polkumyynnillä tapahtuva tuonnin osuus on alle 3 prosenttia samanlaisen tuotteen tuonnista tuojamaahan paitsi jos maat, joista kunkin osuus on alle 3 prosenttia samanlaisen tuotteen tuonnista tuojamaahan, vastaavat yhdessä yli 7 prosentista samanlaisen tuotteen tuonnista tuojamaahan.

Artikla 6. Todistusaineisto

Kaikille asianosaisille polkumyyntiä ehkäisevässä tutkimuksessa on ilmoitettava viranomaisten edellyttämistä tiedoista ja annettava riittävä tilaisuus esittää kirjallisesti kaiken sen todistusaineiston, jota he pitävät asiaankuuluvana kysymyksessä olevan tutkimuksen yhteydessä. Viejille tai ulkomaisille valmistajille, jotka saavat polkumyynnitutkimusta koskevia kyselylomakkeita, on annettava vähintään 30 päivää aikaa vastaamista varten. Jokaisista pyyntöistä, jolla anotaan jatkoaikaa kolmenkymmenen päivän jaksoon, on tarkasteltava asianmukaisesti ja ilmoitetusta syystä tällainen jatkoaika olisi myönnettävä milloin se olisi käytännöllistä.

Artikla 8. Hintasitoumus

Polkumyyntiä koskeva menettely voidaan keskeyttää tai lopettaa soveltamatta väliaikaisia toimenpiteitä tai määräämättä polkumyynnitullia, mikäli viranomaiset saavat viejältä riittävän vapaaehtoisen sitoumuksen sen soveltamien hintojen muuttamisesta tai sitoumuksen luopua viemästä tuotetta kysymyksessä olevalle alueelle

polkumyynthhinnoilla siten, että viranomaiset ovat vakuuttuneita siitä, että polkumyynnin vahingollinen vaikutus on poistunut. Sitoumukseen perustuvat hinnankorotukset eivät saa olla suurempia kuin mitä on tarpeellista polkumyynnimarginaalin poistamiseksi. On suotavaa, että hinnankorotukset olisivat pienempiä kuin polkumyynnimarginaali, silloin kun tällaiset korotukset riittävät poistamaan kotimaiselle tuotannolle aiheutetun vahingon.

Artikla 9. Polkumyynnitullin määrääminen ja kantaminen

Tuojamaan tai tuojatullialueen viranomaiset päättävät polkumyynnitullin määräämisestä niissä tapauksissa, joissa määräämisen kaikki edellytykset ovat olemassa, sekä sen seikan ratkaisemisesta, onko määrättävän polkumyynnitullin määrä polkumyynnimarginaalin suuruinen vai sitä pienempi. On toivottavaa, että tullin määrääminen olisi harkinnanvaraista kaikissa tähän sopimukseen kuuluvissa maissa tai tullialueilla ja että tullin määrä olisi pienempi kuin polkumyynnimarginaali silloin kun pienempi tulli riittää poistamaan kotimaiselle tuotannonalalle aiheutuvan vahingon. Polkumyynnitullin määrä ei saa ylittää artiklassa 2 määriteltyä polkumyynnimarginaalia.

Artikla 11. Polkumyynnitullin ja hintasopimuksen kesto aika ja tarkistaminen

Polkumyynnitulli saa olla voimassa vain niin kauan ja siinä laajuudessa kuin on tarpeen vahinkoa aiheuttamatta polkumyynnin estämiseksi. Viranomaisten on tarkistettava tullin jatkuvan määräämisen tarpeellisuus, silloin kun se on perusteltua, omasta aloitteestaan edellyttäen, että kohtuullinen aika on kulunut lopullisen polkumyynnitullin määräämisestä, tai jos joku asianosainen sitä pyytää ja esittää sellaista tietoa, joka tekee tarkistuksen aiheelliseksi. Lopullinen polkumyynnitulli on lopetettava viimeistään viiden vuoden kuluttua sen määräämisestä, elleivät viranomaiset määrää ennen kyseistä päivää vireillepannussa tarkistuksessa omasta aloitteestaan tai kotimaisen tuotannonalan tai sen puolesta tehdystä asianmukaisesti todistusaineistoin perustellusta pyynnöstä, joka on tehty kohtuullisen ajanjakson aikana enne kyseistä päivää, että tullin päättyminen johtaisi todennäköisesti polkumyynnin ja vahingon jatkumiseen tai toistumiseen. Tulli voi pysyä voimassa, kunnes tällaisen tarkistuksen tulos on selvä.

Artikla 16. Polkumyynnikomitea

Tällä sopimuksella perustetaan polkumyynnikomitea, joka koostuu kunkin tämän sopimuksen jäsenen edustajista. Komitea valitsee itselleen puheenjohtajan ja kokoontuu vähintään kaksi kertaa vuodessa sekä muulloinkin minkä tahansa jäsenen pyynnöstä tämän sopimuksen asianmukaisten määräysten mukaisesti. Komitea suorittaa tämän sopimuksen perusteella sille kuuluvat tai jäsenten sille antamat tehtävät ja suo jäsenille tilaisuuden neuvotella kaikista tämän sopimuksen toimintaan tai sen tavoitteiden edistämiseen liittyvistä asioista.

Sopimuspuolten on viipymättä ilmoitettava komitealle kaikista väliaikaisista tai lopullisista polkumyynnitoumenpiteistä. Sopimuspuolten on toimitettava puolivuositain kertomus kaikista polkumyynnitoumenpiteistä edellisen kuuden kuukauden aikana.

Liite 2. EU:n polkumyöntiasetuksen (ns. perusasetus) sisältö ⁴²

Asetuksen mukaan polkumyöntitullia voidaan soveltaa polkumyynnillä tuotuun tuotteeseen, jos tuotteen luovuttaminen vapaaseen liikkeeseen aiheuttaa vahinkoa. Tuotetta pidetään polkumyynnillä tuotuna, jos sen vientihinta yhteisöön on alempi kuin tavanomaisessa kaupankäynnissä käytettävä samankaltaisen tuotteen vertailukelpoinen hinta viejämäassa. "Samankaltainen tuote" tarkoittaa identtistä tai sellaisen tuotteen puuttuessa muuta tuotetta, joka vaikka ei olekaan kaikissa suhteissa samanlainen, muistuttaa ominaispiirteiltään kyseistä tuotetta.

Polkumyöntimarginaali

Polkumyöntimarginaali on määrä, jolla normaaliarvo ylittää vientihinnan. Jos polkumyöntimarginaalit vaihtelevat, voidaan vahvistaa painotettu keskimääräinen polkumyöntimarginaali.

Polkumyöntimarginaalien olemassa olo määritetään tavallisesti normaaliarvon painotetun keskiarvon ja kaiken yhteisöön suuntautuvan viennin hintojen painotetun keskiarvon välisellä vertailulla. Polkumyöntimarginaali voidaan määrittää myös yksittäisten normaaliarvojen ja yhteisöön suuntautuvan viennin yksittäisten hintojen välisellä vertailulla kunkin liiketapahtuman osalta.

Normaaliarvo

Normaaliarvo perustuu tavallisesti viejämään riippumattomien asiakkaiden tavanomaisessa kaupankäynnissä maksamiin tai maksettavaksi tuleviin hintoihin. Jos viejä ei tuota tai myy samankaltaista tuotetta viejämäassa, normaaliarvo määritetään muiden myyjien tai tuottajien hintojen perusteella. Normaaliarvon määrittämiseen käytetään tavallisesti kotimarkkinoiden kulutukseen menevän samankaltaisen tuotteen myyntiä, jos myynnin määrä on vähintään 5 prosenttia tutkimuksen kohteena olevan viennin määrästä yhteisöön.

Mikäli samankaltaista tuotetta ei myydä tavanomaisessa kaupankäynnissä, samankaltaisen tuotteen normaaliarvo lasketaan alkuperämaan tuotantokustannusten perusteella lisätynä kohtuullisella määrällä myynti-, hallinto- ja muita kustannuksia sekä voittoa. Normaaliarvo voidaan laskea myös tavanomaisessa kaupankäynnissä soveltuvaan kolmanteen maahan käytettyjen vientihintojen perusteella edellyttäen, että hinnat ovat edustavia.

Muussa kuin markkinatalousmaista peräisin olevassa tuonnissa normaaliarvo määritetään kolmannessa maassa, joka on markkinatalousmaa, käytettävän hinnan tai laskennallisen arvon perusteella.

Vientihinta

Vientihinta on tosiasiallisesti maksettu tai maksettava hinta tuotteesta, joka on viety myyntiin viejämäasta yhteisöön. Jos vientihintaa ei ole, vientihinta voidaan

⁴² Neuvoston asetus 384/96

muodostaa sen hinnan perusteella, millä maahantuodut tuotteet jälleenmyydään ensi kertaa riippumattomalle ostajalle.

Vertailu

Vientihinnan ja normaaliarvon välillä on tehtävä tasapuolinen vertailu. Vertailu on tehtävä kaupan samassa portaassa. Ellei vientihinta ja normaaliarvo ole verrattavissa, oikaisuja voidaan tehdä fyysisten ominaisuuksien, tuontimaksujen ja välillisten verojen, kaupan portaan, kuljetuskustannusten ym. perusteella. Jos hintojen vertailu vaatii valuutan muuntamista, muuntamisessa on käytettävä myyntipäivän vaihtokursia. Vaihtokurssien vaihteluja ei oteta huomioon, ja viejillä on 60 päivää tutkimusajanjakson aikana vaihtokursseissa tapahtuneiden pitkän aikavälin muutosten huomioon ottamiseksi.⁴³

Vahingon määrittäminen

"Vahingolla" asetuksessa tarkoitetaan yhteisön tuotannonalalle aiheutunutta merkittävää vahinkoa, yhteisön tuotannonalaa kohdistuvaa merkittävää vahingon uhkaa tai merkittävää viivästystä yhteisön tuotannonalan perustamisessa. Polkumyynnillä tapahtuvan tuonnin määrän osalta on harkittava, onko polkumyynnillä tapahtuva tuonti lisääntynyt merkittävästi joko absoluuttisesti tai suhteessa yhteisön tuotantoon tai kulutukseen.

Kumulatiivisuus: Jos useammasta kuin yhdestä maasta tapahtuvaa tuotteen myyntiä tarkastellaan samanaikaisesti polkumyynnin vuoksi. Tuonnin vaikutuksia voidaan arvioida kumulatiivisesti vain, jos a) kustakin maasta tapahtuvan tuonnin suhteen osoitettu polkumyyntimarginaali on suurempi kuin kaksi prosenttia vientihinnasta ja b) jos yhdestäkään maasta tapahtuvan tuonnin määrä ei ole vähäpätöinen

Tutkittaessa tuonnin vaikutusta yhteisön tuotannonalalle on otettava huomioon kaikki olennaiset taloudelliset seikat. Tällaisia ovat myynnin pieneminen, voitot, tuotanto, markkinaosuus, tuottavuus ja kapasiteetin käyttöaste. Luettelo ei ole tyhjentävä.

Menettelyn aloittaminen

Tutkimus minkä tahansa väitetyn polkumyynnin olemassaolon, määrän ja vaikutuksen määrittelemiseksi voidaan panna vireille yhteisön tuotannonalan puolesta toimivan tahansa luonnollisen henkilön tai minkä tahansa oikeushenkilön tekemän kirjallisen valituksen perusteella. **Komissio** tutkii niin hyvin kuin on mahdollista esitettyjen väitteiden täsmällisyyden ja riittävyyden sen määrittämiseksi, onko näyttö tutkimuksen vireille panemisen oikeuttamiseksi riittävä.

Tutkimus

Menettelyn tultua vireille **komissio**, toimien yhteistyössä jäsenvaltioiden kanssa, aloittaa tutkimuksen yhteisössä. Tutkimus käsittää sekä polkumyynnin että siitä aiheutuvan vahingon. Tutkimusajanjakso käsittää tavallisesti kuuden kuukauden jakson välittömästi ennen menettelyn aloittamista. Polkumyyntitutkimuksessa käytettyjen kyselylomakkeiden vastaanottajalle on annettava vähintään 30 päivää vastausaikaa. asianomaisia osapuolia kuullaan, jos ne ovat ilmoittautuneet Euroopan yhteisöjen virallisessa lehdessä julkaistussa ilmoituksessa vahvistetussa määräajassa. Tutkimus päätetään mikäli mahdollista yhden vuoden määräajassa. Joka tapauksessa tutkimukset päätetään aina 15 kuukauden kuluessa niiden vireillepanosta.

Sitoumus (= hintasopimus)

Tutkimus voidaan päättää ilman väliaikaisten tai lopullisten tullien käyttöönottoa, jos viejä on sitoutunut vapaaehtoisesti tarkistamaan hintojaan. Sitoumukseen perustuvat hinnankorotukset eivät saa olla suurempia kuin on tarpeen polkumyyntimarginaalin

⁴³ Mattila (1994) on tutkinut valuuttakurssimuutosten välittymistä ulkomaankauppahintoihin.

poistamiseksi. Komissio voi ehdottaa sitoumuksia, mutta viejiä ei voida pakottaa niihin.

Menettelyn päättäminen ja tullien käyttöönotto

Jos suojatoimia ei konsultaatioiden jälkeen pidetä tarpeellisina ja jos neuvoo-antavassa komiteassa ei esitetä vastalauseita, tutkimus tai menettely päätetään. Tutkimus päätetään, jos polkumyynnimarginaali prosentteina vientihinnasta on vähemmän kuin 2 prosenttia. Menettely katsotaan päättyneeksi, jos neuvosto ei yhden kuukauden määräajassa ole määränemmistöllä toisin päättänyt. Jos todetaan, että polkumyyntiä ja siitä aiheutunutta vahinkoa on olemassa, neuvosto ottaa käyttöön lopullisen polkumyynitullin yksinkertaisella enemmistöllä komission ehdotuksesta, jonka se on tehnyt neuvoo-antavaa komiteaa kuultuaan.

Voimassaoloaika

Polkumyynitoimenpiteen voimassaoloaika päättyy viisi vuotta sen käyttöönottamisen jälkeen. Näin tehdään, ellei tarkastelussa todeta, että toimenpiteen voimassaolon päättymisen johtaisi todennäköisesti polkumyynnin ja vahingon jatkumiseen tai toistumiseen. Toimenpiteen voimassaolon tulevasta päättymisestä julkaistaan ilmoitus Euroopan yhteisöjen virallisessa lehdessä.

Tutkimus voidaan konsultaatioiden jälkeen panna uudelleen vireille. Jos uudessa tutkimuksessa ilmenee polkumyynnin voimistumista, neuvosto muuttaa yksinkertaisella enemmistöllä voimassa olevia toimenpiteitä komission ehdotuksesta uusien vientihintoja koskevien määritysten mukaisesti.

Tullien kanto

Väliaikaiset tai lopulliset polkumyynitullit otetaan käyttöön asetuksella ja jäsenvaltiot kantavat ne muodon, määrän ja muiden tekijöiden perusteella, jotka vahvistetaan asetuksella, jolla ne otetaan käyttöön.⁴⁴

Konsultaatio ja tarkastuskäynnit

Konsultaatiot järjestetään neuvoo-antavassa komiteassa, joka koostuu kunkin jäsenvaltion edustajista ja jonka puheenjohtajana toimii komission edustaja. Milloin komissio katsoo aiheelliseksi, se voi tehdä tarkastuskäyntejä tutkiakseen tuojien, viejien, kauppiaiden, välittäjien, tuottajien ym. kirjanpidon ja todentaakseen polkumyynnistä ja vahingosta toimitetut tiedot.

Yhteisön etu

Kaikkia etuja on arvioitava kokonaisuutena, jotta voitaisiin määrittää, onko toimenpiteiden toteuttaminen yhteisön edun mukaista. Tällöin on otettava huomioon yhteisön tuotannonalan sekä käyttäjien ja kuluttajien edut, ja tällainen määrittäminen voidaan tehdä ainoastaan, jos kaikilla osapuolilla on ollut tilaisuus esittää näkökantansa.

⁴⁴ Käytännössä tullien kantajana toimivat kansalliset tulliviranomaiset, jotka tilittävät ne yhteisölle.

**POLKUMYYNTI- JA TASOITUSTULLIT EUROOPAN YHTEISÖSSÄ
TILANNE 18.1.1997 (EYVL L 16 ja C 295)**

VOIMASSA OLEVAT TUTKINNAT

Tuote	Alkuperä- maa	Tutkinta aloitettu	Viite
Viljelty merilohi CN ex 0302 12 00 ex 0304 10 13 ex 0303 22 00 ex 0304 20 13	Norja	31.8.96	C 253/96
Portlandsementti CN 2523 29 00	Turkki Romania Tunisia	22.4.92	C 100/92
Piimetalli CN 2804 69 00	Brasilia	7.1.1997	C 3/97
Glyfosaatti CN 2931 00 80	Kiina	13.10.95	C 266/95
Dihydrostreptomysiini CN 2941 20 10 /20 20	Kiina	20.12.1996	C 386/96
Tulitikut mainos- tarkoituksiin CN 3605 00 00	Japani	4.8.94	C 214/94
Salkut ja koululaukut CN ex 4202 12 11 ex 4202 12 91	Kiina	17.4.96	C 111/96
Matkalaukut ja matkatarvikkeet CN ex 4202 12 19 ex 4202 12 99 ex 4202 92 11 ex 4202 92 91	Kiina	17.4.96	C 111/96
Käsilaukut CN 4202 21 00 4202 22 10 4202 22 90	Kiina	4.5.96	C 132/96
Puiset kuormalavat, kaksipohjaiset CN 4415 20 10	Puola	13.7.95	178/95

Tuote	Alkuperä- maa	Tutkinta aloitettu	Viite
Eräät polyesterilangat (katkotut tekokuidut)	Indonesia	23.11.1996	2237/96 L 299/96
Synteettikatkokuitulanka CN 5511 10 00 /20 00	Turkki	4.8.93	C 210/93
Synteettikuitunuora CN 5607 4911 5607 4919 5607 5019	Intia	4.4.96	C 102/96
Puuvillaiset vuode- liinavaatteet CN 6302 21 00 6302 22 90 6302 31 10 6302 31 90 6302 32 90	Egypti Intia Pakistan	13.9.96	C 266/96
Jalkineet CN ex 6403 99 93 ex 6403 99 96 ex 6403 99 98	Indonesia Kiina Thaimaa	22.2.95	C 45/95
Jalkineet CN 6404 19 10	Indonesia Kiina	22.2.95	C 45/95
Ferropiimangaani CN 7202 30 00	Kiina	17.12.1996	C 381/96
Ferropiimangaani CN 7202 30 00	Venäjä Ukraina Brasilia Etelä-Afrikka	17.12.1996	C 381/96
Profiilit, valmistettu raudasta tai seostamat- tomasta teräksestä CN 7216 31 11 /19 /ex 91 /ex 99 /32 11 /32 19 ex 32 91 ex 32 99	Tsekki Unkari	14.7.95	C 180/95
Saumattomat putket CN 7304 10 10 /10 30 /31 99 /31 91 /39 93	Romania Slovakia Tsekki Venäjä	31.8.96	C 253/96

Tuote	Alkuperä- maa	Tutkinta aloitettu	Viite
Kiinnikkeet ja osat (ruost. terästä) CN 7318 12 10 /14 10 /15 30 /15 51 /15 61 /15 70 16 30	Intia Malesia Korea Taiwan	7.12.1996	C 369/96
Sinkki CN 7901 11 00 /12 10 /12 30	Kazakstan Puola Ukraina Uzbekistan Venäjä	9.6.95	C 143/95
Hydrauliset kaivinkoneet yli 6 t CN ex 8429 52 10 /90	Etelä-Korea	12.5.95	C 117/95
Kartiorullalaakerit CN 8482 20 00	Japani	2.7.94	C 181/94
Mikroaaltouunit CN 8516 50 00	Korea	18.1.1997	C 19/97
Magneettilevykkeet CN 8523 20 90	Indonesia Kanada Macao Thaimaa	6.4.95	C 84/95
Kaasutäyttöiset, kerta- käyttöiset taskusytyttimet CN 9613 10 10	Filippiinit Meksiko	18.3.95	C 67/95

VÄLIAIKAISET TOIMENPITEET

Tuote	Alkuperä- maa	Tulli	Viite
Rengaskirjamekanismit CN 8305 10 00	Kiina Malesia	Kiina: 35,4 % Malesia: 10,5 % 27.7.96 lukien	C 284/95 1465/96 L 187/96
Teksturoitu polyesterifi- lamenttilanka CN 5402 33 10 /33 90	Malesia 17.1.1997 lukien	Hualon 16.4 % Muut 32.5 %	C 95/95 53/97 L 13/97

Tuote	Alkuperä- maa	Tutkinta aloitettu	Viite
Valkaisematon puuvilla- kangas CN 5208 11-5208 19 5209 11-5209 19	Kiina Egypti Intia Indonesia Pakistan Turkki	22.6 % 13.3-36.1 % 2.7-22.7 % 9.6-18.3 % 17,0-32.5 % 13.8-25.2 % 21.11.1996 lukien	C 50/96 2208/96 L 295/96
Polyeteenistä ja poly- propeenista tehdyt säkit ja pussit CN 6305 31 81 /31 91	Indonesia Intia Thaimaa	23.5-74.3 % 0.0-47.2 % 13.8-94.9 % 16.1.1997 lukien	C 92/95 45/97 L 12/97

LOPULLISET TOIMENPITEET

Tuote	Alkuperä- maa	Tutkinta aloitettu	Viite
Tulenkestävä samotti (kalsinoitu kaoliini) CN 2507 00 20 10 2507 00 80 10 2508 10 - 70 00 10 2508 70 90 10	Kiina	75 ecu/t ja cif-hinnan välinen erotus 28.1.96 lukien	C 104/93 1878/95 L 179/95 2735/95 L 285/95 137/96 L 21/96
Sinrattu magnesiumoksidi CN 2519 90 30	Kiina	väh.hinnan 120 ecu/t ja cif-hinnan väl. erotus 12.12.93 lukien	3386/93 L 306/93
Magnesiumoksidi CN 2519 90 90 10	Kiina	väh.hinnan 112 ecu/t ja cif-hinnan väl. erotus 18.6.93 lukien	1473/93 L 145/93
Fluorisälpä CN 2529 21 00 /22 00	Kiina ja cif-nettohinnan	väh.hinnan 113,5 ecu/t välinen erotus 6.3.94 lukien	486/94 L 62/94
Piimetalli CN 2804 69 00	Kiina Brasilia	Kiina: 396 ecu/t Brasilia: 18,3-36,8 % 8.8.92 lukien	2200/90 L 198/90 1607/92 L 170/92 2305/92 L 222/92 C 193/95
Kalsium-metalli CN 2805 21 00	Kiina Venäjä	Kiina: 2074 ecu/t Venäjä: 2120 ecu/t 22.10.94 lukien Uudelleentarkastelu aloitettu 5.1.96	2557/94 L 270/94 C 2/96

Tuote	Alkuperä- maa	Tutkinta aloitettu	Viite
Keinotekoinen korundi CN 2818 10 00	Kiina 22.10.94 lukien	30,8 % 2556/94 L 270/94	2552/93 L 235/93 709/95 L 73/95 C 7/96
Volframioksidi ja hydroksidi CN 2825 90 40 10 /20	Kiina	0-35 % 28.9.90 lukien	2736/90 L 264/90 479/90 L 264/90 C 244/95
Peroksodisulfaatti CN 2833 40 00	Kiina 22.12.95 lukien	83,3 % 1748/95 L 169/95	C 64/94 2677/95 L 275/95 2961/95 L 308/95
Dinatriumkarbonaatti CN 2836 20 00	Yhdysvallat 13.10.95 lukien	0-13,9 % 823/95 L 83/95 Välivaiheen uudelleen- tarkastelu aloitettu 31.8.96	C 213/93 1974/95 L 191/95 C 253/96
Kaliumpermanganaatti CN 2841 60 10	Kiina 20.11.94 lukien	Kiina: 1,26 ecu/kg 2819/94 L 298/94	385/90 L 42/90 C 40/95 1170/95 L 118/95
Piikarbidi CN 2849 20 00	Kiina Puola Venäjä Ukraina	Kiina: 52,6 % Puola: 8,3 % Venäjä: 0-23,3 % Ukraina: 23,3 % 9.3.94 lukien Välivaiheen uudelleen- tarkastelu aloitettu Ukrainan osalta 7.5.96	821/94 L 94/94 202/94 L 94/94 C 135/96
Volframikarbidit CN 2849 90 40	Kiina 24.9.94 lukien	0-33 % 480/90 L 480/90	2737/90 L 264/90 C 244/95
Isobutanoli CN 2905 14 90	Venäjä 1.4.94 lukien	102 ecu/t	721/94 L 87/94
Oksaalihappo CN 2917 11 00 10	Intia Kiina	Intia: 4,4 % Kiina: 20,3 % 29.11.91 lukien	378/90 L 184/90 3434/91 L 326/91 C 201/95
Amiinit CN 2922 11 00 10 2922 12 00 10 2922 13 00 10	USA	väh.hinnan 584-609 ecu/t ja cif-hinnan välinen erotus 3.2.94 lukien	229/94 L 28/94

Tuote	Alkuperä- maa	Tutkinta aloitettu	Viite
Mononatriumglutamaatti CN 2922 42 10	Etelä-Korea Indonesia Taiwan	E-Korea: 0,129-0,286 ecu/kg Indonesia: 0,334 ecu/kg Taiwan: 0,289 ecu/kg 21.1.96 lukien	1798/90 L 167/90 2966/92 L 299/92 C 187/94 C 164/95 1754/95 L 170/95 2678/95 L 275/95 81/96 L 15/96
Furfuraldehydi CN 2932 12 00	Kiina 22.1.95 lukien	352 ecu/tonni	95/95 L 15/95
Kumariini CN ex 2932 21	Kiina	3479/ecu/t 5.4.96 lukien	C 138/94 2352/95 L 239/95 212/96 L 28/96 600/96 L 86/96
Dihydrostreptomysiini CN 2941 20 10	Kiina	väh. 14,9-20,16 ecu/kg tai 53,16-58,4 ecu/kg ja cif-hinnan välinen erotus 1.1.92 lukien Uudelleentarkastelu aloitettu 4.1.96	3836/91 L 362/91 C 1/96
Urea CN 3102 10 10 /10 90	Venäjä	Venäjä: 115 ecu/t ja ja cif-hinnan välinen erotus 5.3.95 lukien	3339/87 L 317/97 450/89 L 52/89 2835/91 L 272/91 3514/91 L 334/91 477/95 L 119/95 C 275/96
Ammoniumnitraatti CN 3102 30 90/ 40 90	Venäjä	24.8.95 lukien	293/94 L 129/94 344/95 L 198/95 2022/95 L 198/95
Urea ammonium- nitraattiliuos CN 3102 80 00	Bulgaria Romania	Bulgaria: 0-20 ecu/t Puola: väh. 89 ecu/t ja cif-hinnan välinen erotus lisättyä tullilla, milloin jälkimmäinen alempi 1.1.95 lukien	3319/94 L 350/94 825/94 L 350/94
Kaliumkloridi CN 3104 20 10 /20 50 /20 90	Valkovenäjä Venäjä Ukraina	väh. 24,19-44,13 ecu/t kuit. väh. 76, 79-137, 28 ecu/t ja cif-hinnan välinen erotus 25.3.94 lukien	3068/92 L 308/92 643/94 L 80/94 C 201/95
Valokuvauspaperi CN 3703 10 00 10 3003 90 90 10 4809 90 00 10 4810 11 90 10 4811 90 10 10 4811 90 90 10 4823 59 10 10 4823 59 90 10	Japani	0-1275,15 ecu/t 16.9.93 lukien 2519/93 L 232/93	729/92 L 81/92 177/92 L 81/92

Tuote	Alkuperä- maa	Tutkinta aloitettu	Viite
Jauhettu aktiivihiihi CN ex 3802 10 00	Kiina	323 ecu/t 6.6.96 lukien	C 64/94 1984/95 L 192/95 2736/95 L 285/95 1006/96 L 134/96
Valokuvakansiot CN 4820 50 00 10	Kiina	18,6 % 1.1.94 lukien	3664/93 L 333/93
Silkkikangas - kirjoitus- koneen nauhamatto CN 5007 10 00 91 /20 10 91 /20 21 91	Kiina	0-24,6 % 7.11.90 lukien Uudelleentarkastelu aloitettu 4.11.95	3200/90 L 174/90 1937/90 L 307/90 C 291/95
Puuvillalanka CN 5205 11 00/45 90 5206 11 00/45 90	Brasilia Turkki	Brasilia: 7,0-16,6 % Turkki: 5,2-12,1 % 28.8.92 ja 28.7.94 lukien	738/92 L 82/92 1828/94 L 191/94
Polyesterilanka CN 5402 33 90 /42 00	Taiwan Turkki	Taiwan: 0-16,1 % Turkki: 3,3-15,2 % 15.6.96 lukien	3905/88 L 347/88 2899/91 L 274/91 1074/96 L 141/96
Teksturoitu polyesteri- filamenttilanka CN 5402 33 10 /33 90	Indonesia Thaimaa 13.11.96 lukien	Indonesia: 5,4-20,2 % Thaimaa: 6,7-20,2 % 1050/96 L 139/96	C 209/94 940/96 L 128/96 1370/96 L 178/96 2160/96 L 289/96
Polyesterikuitu ja -lanka CN 5402 33 90	Turkki	Tasoitustulli ja Turkin antama sitoumus lopet- taa viennin tukeminen 29.9.91 lukien Uudelleentarkastelu aloitettu 21.9.96	2834/91 L 272/91 511/91 L 272/91 C 276/96
Keinotekoinen polyesterikuitu CN 5503 20 00	Taiwan Turkki Serbia Montenegro Makedonia Romania Intia Etelä-Korea	Taiwan: 5,9-13,0 % Turkki: 11,4 % Serbia: 15,6 % Montenegro: 15,6 % Makedonia: 15,6 % Romania: 14,1 % Intia: 2-13 % Etelä-Korea: 0-4,8 % 15.1.93 lukien	3017/92 L 306/92 54/93 L 9/93 2566/95 L 262/95 1285/96 L 165/96 1489/96 L 189/96
Polyesterikuidut CN 5503 20 00	Valkovenäjä 31.7.96 lukien	43,5 % 394/96 L 54/96	C 212/94 1490/96 L 189/96
Polyesterilanka CN 5509 21 10 /21 90 /22 10 /22 90 /51 00 /53 00	Taiwan Turkki Indonesia Kiina	Taiwan: 2,2-14,3 % Turkki: 2,6-10,1 % Indonesia: 0-11,9 % Kiina: 0-23,5 % 14.12.94 lukien	830/92 L 88/92 3009/94 L 320/94 C 74/94 1168/95 L 118/95 1284/96 L 165/96

Tuote	Alkuperämaa	Tutkinta aloitettu	Viite
Polyeteenisäkit ja -pussit CN 6305 31 91	Kiina	85,7 % 2346/93 L 215/93	3308/90 L 318/90
Harkkorauta CN 7201 10 19	Brasilia Puola Venäjä Ukraina	väh.hinnan 149 ecu/t ja cif-hinnan välinen erotus 17.7.94 lukien Uudelleentarkastelu aloitettu 10.4.96	1751/94 L 182/94 C 104/96
Harkkorauta CN 7201 10 19	Tsekki	149 ecu/t ja cif-hinnan välinen erotus sekä hintasitoumus 16.1.96 lukien Uudelleentarkastelu aloitettu 10.4.96	C 139/94 55/96 L 12/96 C 104/96
Ferropiimangaani CN 7201 30 00	Venäjä Ukraina Brasilia Etelä-Afrikka	Venäjä: 504 ecu/t ja cif-hinnan erotus Ukraina: 0-492 ecu/t ja cif-hinnan erotus Brasilia: 485 ecu/t ja cif-hinnan erotus E-Afrikka: 0-500 ecu/t ja cif-hinnan erotus	3119/94 L 330/94 866/95 L 89/95 2413/95 L 248/95 2698/95 L 280/95
Ferropii CN 7202 21 10 /21 90 /29 00 11 /29 00 19	Venezuela Brasilia Venäjä Kazakstan Ukraina Egypti Puola Etelä-Afrikka Kiina	Venezuela: 20,4 % Brasilia: 9,2-25 % Venäjä: 74 % Kazakstan: 74 % Ukraina: 74 % Egypti: 0-32 % Puola: 0-32 % E-Afr: 34,7-47,4 % Kiina: 49,7 % 16.9.94 lukien Uudelleentarkastelu aloitettu 28.9.96	331/92 L 183/92 3642/92 L 369/92 572/92 L 369/92 3359/93 L 302/93 621/94 L 77/94 2238/94 L 240/94 C 165/94 1171/95 L 118/95 C 285/96
Ferrokromi CN 7202 49 10 /49 50 10 /40 50 90	Kazakstan Venäjä Ukraina	0,31 ecu/kg 2.10.93 lukien	2717/93 L 246/93
Levyvalmisteet CN 7208 32 10 10/32 30 10/32 51 10/32 59 10/32 91 10/32 99 10/33 10 10/33 91 10/33 99 10/34 10 10/34 90 10/42 10 10/42 30 10/42 51 10/42 59 10/42 91 10/42 99 10/43 10 10/43 91 10/43 99 10/44 10 10/44 90 10	Slovenia Makedonia Bosnia- Hertsegovina Montenegro Serbia	0-44 ecu/t 7.8.92 lukien	2131/88 L 188/88 2297/92 L 221/92

Tuote	Alkuperä- maa	Tutkinta aloitettu	Viite
Erikoisteräksiset puoliuvalmisteet CN 7224 90 08 /90 15 90	Turkki Brasilia 11.7.92 lukien	Turkki: 0-16,0 % Brasilia: 1,7-15,0 %	1775/92 L 182/92
Levyvalmisteet, piiseosteista sähkö- teknistä terästä CN 7225 1100 7226 1010	Venäjä	40,1 % ja hinta- sitoumuksia 21.2.96 lukien	C 138/94 2450/95 L 252/95 303/96 L 42/96
Saumattomat putket CN 7304 10 10 /10 30 /31 99 /39 91 /39 93	Unkari Puola Kroatia	Unkari: 0-21,7 % Puola: 0-10,8 % Kroatia: 0-17,4 % 16.5.93 lukien Välvaiheen uudelleen- tarkastelu aloitettu 31.8.96	1189/93 L 120/93 260/93 L 120/93 C 253/96
Putkien liiton- ja muut osat CN ex 7307 9311 ex 7307 9319 ex 7307 9930 ex 7307 9990	Kiina Kroatia Thaimaa	Kiina: 58,6 % Kroatia: 38,4 % Thaimaa: 58,9 % sekä sitoumuksia 4.4.96 lukien	C 35/94 2318/95 L 234/95 149/96 L 23/96 584/96 L 84/96 252/96 L 84/96
Hitsatut putket CN 7306 30 51 /30 59 /30 7190 /30 7890	Slovenia Kroatia Bosnia- Hertzegeovina Makedonia Romania Turkki Venezuela	Slovenia: 0-18 % Kroatia: 0-18 % Bosnia-Hertzegeovina: 0-18 % Makedonia: 0-18 % Romania: 0-22 % Turkki: 0-18,5 % Venezuela: 0-22,1 %	166/90 L 91/90 3617/90 L 351/90 898/91 L 91/91 C 344/93
Muokkaamaton magnesium CN 8104 11 00 ex /19 00	Ukraina Venäjä Venäjä: 2602 ecu/t	Ukraina: 2568 ecu/t tai 0 720/96 L 100/96 tai 0 13.7.96 lukien	C 11/94 2997/95 L 312/95 1347/96 L 174/96 422/96 L 174/96
Elektroniset vaa'at CN 8423 81 50 10	Japani Singapore Etelä-Korea	Japani: 15,3-31,6 % Singapore: 10,8-31 % E-Korea: 7,2-26,7 % 21.12.95 lukien Kiertämistutkimus ja tuonnin rekisteröinti aloitettu 31.8.96	993/93 L 104/93 2887/93 L 263/93 478/95 L 274/95 2937/95 L 307/95 C 149/96 1717/96 L 221/96 1718/96 L 221/96

Tuote	Alkuperä- maa	Tutkinta aloitettu	Viite
Elektroniset integroidut piirit ja mikromoduulit (dramit) CN 8437 30 10 8542 11 41 8542 11 43 ex 8542 11 10 8542 11 30 ex 8548 00 00	Japani Etelä-Korea	Japani: 0-94 % E-Korea: 0-24,7 % 19.3.93 lukien Suspensio 6.3.97 saakka C 181/95	165/90 L 20/90 2112/90 L 193/90 2967/92 L 299/92 494/92 L 299/92 157/93 L 66/93 611/93 L 66/93 197/95 L 126/95 399/96 L 55/96
Kuulalaakerit (enint. 30 mm) CN 8482 10 10	Thaimaa Japani 26.5.95 lukien	Thaimaa: 4,8 % Japani: 0-10 % 266/90 L 152/90 Uudelleentarkastelu aloitettu Thaimaan osalta 12.1.96	2089/84 2934/90 L 281/90 2685/90 L 256/90 1781/93 L 163/93 381/93 L 163/93 2271/94 L 247/94 639/94 L 247/94 1169/95 L 118/95 180/95 L 118/95 C 71/95 C 7/96
Kuulalaakerit (yli 30 mm) CN 8482 10 90	Japani	0-13,7 % 21.4.94 lukien 2849/92 L 286/92	2089/84 L 193/84 2685/90 L 256/90 2553/93 L 235/93 2554/93 L 235/93 872/94 L 101/04
Kartiorullalaakerien ulkoreenkaat CN 8482 99 00 10	Japani	6,0-11,3 % 16.1.93 lukien	55/93 L 9/93
Mikroaaltouunit CN 8516 50 00 Kiina	Etelä-Korea Kiina: 12,1 % Malesia Thaimaa	E-Korea: 3,3-24,4 % 1645/95 L 156/95 Malesia: 29,0 % Thaimaa: 14,1-27,3 % 5.1.96 lukien	C 341/95 2580/95 L 263/95 5/96 L 2/96
Videonauhat CN 8523 13 00 10 /21-35	Etelä-Korea Kiina Hong Kong	E-Korea: 1,9-3,8 % Hong Kong: väh. 0-21,9 %/0,70-1,48 ecu/kpl ja cif-hinnan välinen erotus Kiina: 0,76-2,22 ecu/kpl vähim. hinta 5.12.92 lukien	1768/89 L 174/89 376/89 L 174/89 3091/91 L 293/91 1769/92 L 182/92 3498/92 L 354/92
Magneettilevyt CN 8523 20 90 10	Japani Taiwan Kiina Hong Kong Etelä-Korea	Japani: 6,1-40,9 % Taiwan: 19,8-32,7 % Kiina: 35,6-39,4 % H Kong: 6,7-27,4 % E-Korea: 8,1 % 11.9.94 lukien	2861/93 L 262/93 2199/94 L 236/94 2451/95 L 252/95 1445/96 L 186/96

Tuote	Alkuperä- maa	Tutkinta aloitettu	Viite
Magneettilevykkeet CN 8523 20 90	Malesia Meksiko Yhdysvallat	Malesia: 12,8-46,4 % Meksiko: 0-44 % Yhdysvallat: 0-44 % 14.4.96 lukien	C 246/94 2426/95 L 249/95 2451/95 L 252/95 663/96 L 92/96 1445/96 L 186/96
Televisiokamera- järjestelmät CN 8525 30 99 10 8529 90 98 98 8528 10 31 10 8528 10 41 10 8528 10 49 10 8537 10 91 51 /10 99 91 8543 80 80 97	Japani	52,7-96,8 % 1.5.94 lukien Uudelleentarkastelu aloitettu 10.4.96	1015/94 L 111/94 2474/95 L 255/95 C 104/96
Autoradiot CN 8527 21 10 10 8527 21 90 10 8527 29 00 10	Etelä-Korea	0-34,4 % 8.8.92 lukien	2306/92 L 222/92
Pienet väritelevisiot CN 8528 10 52 /62 10 /10 72 10 /10 76 10	Etelä-Korea Kiina	E-Korea: 10,2-10,5 % Kiina: 7,5-15,3 % 2.10.91 lukien	1048/90 L 107/90 2900/91 L 275/91
Väritelevisiot CN ex 8528 10 52 8528 10 54 8528 10 56 8528 10 58 ex 8528 10 62 8528 10 66	Etelä-Korea Kiina Malesia Singapore Thaimaa	E-Korea: 0-17,9 % Kiina: 25,6 % Malesia: 2,3-23,4 % Singapore: 0-23,6 % Thaimaa: 3-29,8 % 2.4.95 lukien	2376/94 L 255/94 140/95 L 21/95 C 203/95 710/95 L 73/95
Alumiinielektrolyytti- kondensaattorit CN 8532 22 00 11 /91	Japani Etelä-Korea Taiwan	Japani: 11,6-75,0 % E-Korea: 70,6 % Taiwan: 10,7-75,8 % 19.6.94 lukien	3282/92 L 353/92 1384/94 L 142/94
Elektroniset integroidut piirit ja mikropiirit (epromit) CN ex 8542 11 10 ex 8542 11 30 8542 11 63 8542 11 65 8442 11 66 ex 8542 11 76	Japani	0-94 % 18.10.93 lukien Suspensio 15.4.97 saakka 272/95 L 165/95	577/91 L 65/91 131/91 L 65/91 2860/93 L 262/93 538/93 L 262/93 664/96 L 92/96
Polkupyörät CN 8712 00 10 /30 /80	Kiina	30,6 % 703/96 L 98/96	2474/93 L

Tuote	Alkuperämaa	Tutkinta aloitettu	Viite
Polkupyörien osat CN ex 8714 91 10 ex 8714 91 30 8714 99 50 8714 96 30 8714 93 90 8714 94 30 8714 94 90 8714 99 90 8714 99 10		Kiina: kiinal. polkupyörille säädetty tulli laajennetaan koskemaan myös kiinalaisia polkupyörien osia	71/97 L 16/97
Polkupyörät CN 8712 00	Indonesia Malesia Thaimaa	Indonesia: 0-29,1 % Malesia: 23,1-39,4 % Thaimaa: 13-39,2 % 13.4.96 lukien	C 35/94 2414/95 L 248/95 245/96 L 32/96 648/96 L 91/96
Valokopiolaitteet CN 9009 11 00 19 /12 00 19 /21 00 19	Japani	0-20,0 % 13.10.95 lukien	535/87 L 54/87 235/87 L 54/87 519/88 L 284/88 638/88 L 355/88 116/80 L 43/89 309/89 L 126/89
Kaasutäyttöiset taskusytyttimet, kertakäyttöiset CN 9613 10 00 10	Japani Etelä-Korea Thaimaa Kiina	Japani: 35,7 % E-Korea: 22,7 % Thaimaa: 0-14,1 % Kiina: 0,065 ecu/sytytin 5.5.95 lukien	604/91 L 326/91 3433/91 L 326/91 398/94 L 54/94 C 67/95 C 343/95 1006/95 L 101/95

VATT-TUTKIMUKSIA -SARJASSA AIEMMIN ILMESTYNEET JULKAISUT
PUBLISHED VATT-RESEARCH REPORTS

1. Kuusi Osmo: Uusi biotekniikka, mahdollisuuksien ja uhkien teknologia. Helsinki: Tammi 1991.
2. Parviainen Seija: The Effects of European Integration on the Finnish Labour Market. Helsinki 1991.
3. Mustonen Esko: Julkiset palvelut: Tehokkuus ja tulojako. Helsinki 1991.
4. Rantala Juha: Työpaikan avoinnaolon keston mittaaminen. Helsinki 1991.
5. Mäki Tuomo: Työvoiman riittävyys ja kohdentuminen 1990-luvulla. Helsinki 1991.
6. Hetemäki Martti: On Open Economy Tax Policy. Helsinki 1991.
7. Kirjavainen Tanja: Koulutuksen oppilaskohtaisten käyttömenojen eroista. Helsinki 1991.
8. Puoskari Pentti: Talouspolitiikan funktiot ja instituutiot. Helsinki 1992.
9. Parkkinen Pekka: Koulutusmenojen kehityspiirteitä vuoteen 2030. Helsinki 1992.
10. Laakso Seppo: Kotitalouksien sijoittuminen, asuinkiinteistöjen hinnat ja alueelliset julkiset investoinnit kaupunkialueella. Helsinki 1992.
11. Kirjavainen Tanja - Loikkanen Heikki A.: Ollin oppivuosi 13 000 - 56 000 markkaa. Helsinki 1992.
12. Junka Teuvo: Suurten teollisuusyritysten toimintasopeutus 1980-luvulla. Helsinki 1993.
13. Törmä Hannu - Rutherford Thomas: Integrating Finnish Agriculture into EC's Common Agricultural Policy. Helsinki 1993.
14. Kuismanen Mika: Progressiivisen tuloverotuksen vaikutus miesten työn tarjontaan. Helsinki 1993.
15. Estonia and Finland - A Retrospective Socioeconomic Comparison. Helsinki 1993.
16. Kirjavainen Tanja - Loikkanen Heikki A.: Lukioiden tehokkuuseroista. DEA-menetelmän sovellus lukioiden tehokkuuserojen arvioimiseksi. Helsinki 1993.

17. Räsänen Mikko: Pankkien talletusvakuuden arvo ja riskikäyttäytyminen vuosina 1982 - 1992: optiohinnoittelumallin sovellus. Helsinki 1994.
18. Holm Pasi: Essays on International Trade and Tax Policy in Vertically Related Markets. Helsinki 1994.
19. Mäkelä Pekka: Markkinat ja ympäristö - Euroopan unionin ympäristöpolitiikan tarkastelua. Helsinki 1994.
20. Vartiainen Hannu: Rahoitusmarkkinat ja talouden tasapaino informaation taloustieteen näkökulmasta. Helsinki 1994.
21. Mäki Tuomo: Julkisen sektorin laajuus ja kasvu OECD-maissa. Helsinki 1995.
22. Pyy Marjo: Nuorten työllistymisen kuvaaminen elinaika-analyysin menetelmin. Helsinki 1994.
23. Lehtinen Teemu: Välittömän verotuksen tulojakovaikutukset. Helsinki 1994.
24. Oroza Gonzalo: The CIS Mining Industry in a Transition Period - with special reference to Finnish mining prospects. Helsinki 1994.
25. Rantala Juha: Aktiivisten työvoimapolitiittisten toimenpiteiden työllistävyys. Helsinki 1995.
26. Lappeteläinen Antti: General Equilibrium Models - Numerical Method and Stability. Helsinki 1995.
27. Suoniemi Ilpo - Sullström Risto: The Structure of Household Consumption in Finland, 1966-1990. Helsinki 1995.
28. Viitamäki Heikki: Vähimmäis- ja ansioturva vuonna 1995. Helsinki 1995.
29. Verouudistukset - yrittäjien sosiaalietuudet ja niiden maksupohja. Työryhmäraportti. Helsinki 1995.
30. Piekkola Hannu: Capital Income Taxation and Tax Criteria in International Capital Markets. Helsinki 1995.
31. Myhrman Rolf - Heikkilä Tuomo: Maatalouden sopeutumistarve EU-jäsenyyteen. Helsinki 1996.
32. Heikkilä Tuomo - Lang Markku - Myhrman Rolf: Maatalouden ensimmäiset vuodet Euroopan unionin jäsenenä. Helsinki 1996.
33. Ollikainen Markku: Essays on Timber Supply and Forest Taxation. Helsinki 1996.

34. Somervuori Elina: Aktiivinen työvoimapolitiikka ja työttömyys OECD-maissa. Helsinki 1996.
35. Aura Saku: Lorenz-käyrät, hyvinvointiteoriat ja tilastollinen päättely. Helsinki 1996.
36. Alajääskö Pekka: Endogenous Monetary Policy in Macroeconomic Models: The Role of Commitment, Conservative Central Banker and Optimal Central Bank Contracts in the Credibility of Monetary Policy. Helsinki 1996.
37. Riihelä Marja: Energiapanosten verotuksen vaikutus kotitalouksien välillisen energian kulutukseen ja hyvinvointiin. Helsinki 1996.
38. Niskanen Esko - Goebel Anton: Vesiliikenteen tehokas ja oikeudenmukainen hinnoittelu. Helsinki 1997.
39. Kyyrä Tomi: Työllistyneiden alkupalkkojen määräytyminen. Helsinki 1997.
40. Holm Pasi - Kyyrä Tomi: Tulojen vaikutus työmarkkinasiirtymiin. Helsinki 1997.



Valtion taloudellinen tutkimuskeskus

Hämeentie 3
PL 269
00531 HELSINKI

Reino Hjerppe,
Ylijohtaja

Johtokunta

Puheenjohtaja Johnny Åkerholm,
Alivaltiosihteeri, Valtiovarainministeriö

Carin Lindqvist-Virtanen
Ylitarkastaja, Sosiaali- ja terveysministeriö

Markku Mannerkoski,
Pääjohtaja, Valtion teknillinen tutkimuskeskus

Kari Puumanen,
Johtokunnan neuvonantaja, Suomen Pankki

Kirsi Seppälä
Hallitusneuvos, Valtiovarainministeriö

Päivi Valkama,
Vanhempi budjettisihteeri, Valtiovarainministeriö

Reino Hjerppe,
Ylijohtaja, Valtion taloudellinen tutkimuskeskus

Tuomo Mäki,
Erikoistutkija, Valtion taloudellinen tutkimuskeskus

