

Studies on the Determinants of Migration and the Spatial Concentration of Labour

KTL Mika Haapasen kansantaloustieteen väitöskirja "Studies on the Determinants of Migration and the Spatial Concentration of Labour" (Tutkimuksia muuttoliikettä selittävästä tekijöistä ja työvoiman alueellisesta keskittymisestä) tarkastettiin 26.8.2003 Jyväskylän yliopistossa. Vastaväittäjänä toimi professori Brigitte S. Waldorf Arizonan yliopistosta (Yhdysvallat) ja kustoksena professori (vv.) Jaakko Pehkonen Jyväskylän yliopistosta.

Väestö keskittyy – miksi suomalaiset muuttavat?

Viime vuosikymmeninä syrjäisemmät seudut ovat menettäneet osan tuottavasta työvoimastaan, kun nuori ja ammattitaitoinen väestö on muuttanut vetovoimaisille keskusalueille. Mika Haapasen väitöstutkimuksen mukaan väestön keskittymisellä on sekä myönteisiä että kielteisiä vaikutuksia.

– Väestön keskittyminen voi parantaa alueen talouden toimintaa. Esimerkiksi työvoiman siirtyminen matalan tuottavuuden alueilta

korkean tuottavuuden alueille voi synnyttää talouskasvua. Toisaalta hyvin epätasapainoinen muuttoliike voi heikentää alueiden toiminta- ja kilpailukykyä. Esimerkiksi työikäisen väestön voimakas poismuutto vähentää muuttotappioalueiden kuntien taloudellisia toimintamahdollisuuksia, koska työelämän ulkopuolella olevien ihmisten määrä suhteessa veronmaksajiin kasvaa, Haapanen päätelee.

Väitöstutkimuksessa on käytetty Haapasen kehittämää alueluokittelua, joka jakaa Suomen seutukunnat keskusalueisiin ja muihin syrjäisempiin alueisiin. Suomen yhdeksän keskus-seutukuntaa ovat Helsinki, Porvoo, Salo, Tampere, Turku, Vaasa, Jyväskylä, Kuopio ja Oulu. Keskusalueiden ulkopuolelle jää 76 syrjäisempää seutukuntaa.

Syrjäisten seutujen väestö ikääntyy

Viime vuosikymmeninä keskusalueiden väkiluku on kasvanut. Keskusalueilla syntyneiden määrä on ylittänyt merkittävästi kuolleiden määrän, ja niiden muuttovoitto on ollut suurta vuodesta 1994 lähtien. Syrjäisempien alueiden väkilukua ovat laskeneet muuttotappio ja syntyneiden alhainen määrä, joka on ollut 1990-

luvun alusta lähtien selvässä laskussa. Viime vuosina näillä alueilla on kuollut selvästi enemmän ihmisiä kuin syntynyt.

Haapasen mukaan erityisen huolestuttavaa on väestön ikääntyminen syrjäisillä alueilla keskusalueita nopeammin. Yhä suurempi osa syrjäisten alueiden väestöstä ei ole enää työelämässä.

Koulutus ohjaa usein muuttoliikettä

– Ihmisen on järkevintä muuttaa alueelle, jossa hänen koulutukselleen ja tietotaidolleen on eniten käyttöä. Tämä osaltaan selittää sen, miksi korkeasti koulutettu väestönosa on viime vuosina pyrkinyt muuttamaan kasvaville keskusalueille, Haapanen selvittää.

Muuttoliike määräytyy usein ihmisten koulutuksen mukaan. Korkeasti koulutetut muuttavat herkemmin kaupunkialueille, jotka

tarjoavat paremmat työllistymismahdollisuudet sekä runsaasti vaihtoehtoja itsensä kehittämiseen ja vapaa-ajan harrastuksiin. Muuttoa edeltäneellä tulotasolla ei näyttäisi olevan vaikutusta suomalaisen muuttohaluun. Muuttaminen voi kuitenkin parantaa henkilön asemaa työmarkkinoilla, mikäli uuden elinalueen työmarkkina- ja elinkeinorakenne on lähtöaluetta parempi.

Haapasen mukaan tulopoliittisilla toimenpiteillä, kuten verohelpotuksilla, voidaan vaikuttaa syrjäseudulla asuvan henkilön muuttohalukkuuteen. Toisaalta verohelpotuksista syntyvät kustannukset voivat olla hyvin korkeat verrattaessa toimenpiteiden vaikuttavuuteen. Sen vuoksi mahdolliset toimenpiteet ihmisten pitämiseksi syrjäseuduilla tulisi toteuttaa harkiten ja kohdentaa esimerkiksi nuorisoon, jotta toimenpiteiden vaikutus kasvaisi. ■

Lisätietoja: mphaapan@st.jyu.fi

Verkostotalous ja luottamus

KTM Petri Ruuskasen sosiologian väitöskirja "Verkostotalous ja luottamus" tarkastettiin 23.5.2003 Jyväskylän yliopiston taloustieteiden tiedekunnassa. Vastaväittäjänä toimi professori Raimo Blom Tampereen yliopistosta ja kustoksena professori Kaj Ilmonen Jyväskylän yliopistosta.

Luottamuksen merkitys vaihtelee verkostotalouden eri osissa

Viime vuosina julkisuudessa on puhuttu paljon talouden verkostoitumisesta ja ns. glo-

baalin verkostotalouden kehittymisestä. Tällä on useimmiten viitattu siihen, että talousorganisoituu entistä enemmän ylikansallisesti yritysten välisessä joustavassa yhteistyössä. Väitöstutkimuksessaan Petri Ruuskanen tarkastelee talouden verkostomaista organisoitumista ja siihen liittyviä luottamussuhteita Suomessa.

Aiemmissä tutkimuksissa on osoitettu, että ryhmätyö ja joustava tuotanto ovat Suomessa edenneet suurten yritysten sisällä nopeammin kuin yritysten yhteistoiminta. Havaintoa voidaan Ruuskasen mukaan selittää luottamuksen epätasaisella jakaantumisella verkostotalouden eri osissa.

Vahva luottamus korostuu tutkimuksen mukaan talouden ytimessä, missä keskeistä on tuottavuuden hakeminen ja liiketoiminnan jatkuva parantaminen. Tällöin luottamusta ylläpidetään sekä henkilöiden välisillä suhteilla että erilaisilla virallisilla ja epävirallisilla sopimuskäytännöillä. Verkostojen reunoilla taas keskeinen luottamuksen laji on henkilöiden välinen luottamus, joka kuitenkin on kaikkein epävarmin luottamuksen laji.

Luottamuksen ja sosiaalisen pääoman rooli vaihtelee

Yritysten väliset ja yrityksen sisäiset verkostosuhteet ovat Ruuskasen mukaan jatkuvasti sidoksissa paitsi maailmanlaajuisesti jäsenyviin markkinoihin, myös taloudellisen toiminnan paikalliseen ympäristöön. Samalla luottamuksen ja sosiaalisen pääoman merkitys näyttää kuitenkin eriytyvän joustavien yritysverkostojen eri osissa.

Laadullisiin aineistoihin perustuvat tarkastellut kohdistuivat tutkimuksessa yhtäältä suomalaisen vientiteollisuuden ydintä edustavaan paperiteollisuuteen ja paperitehtaan sisäisiin luottamussuhteisiin. Niiden perusteella yritysjohto panostaa yritysjohtoon ja työntekijöiden kollektiivisen luottamuksen rakentamiseen toiminoissa, joissa on keskeistä tuotantoprosessien ja tuotteiden jatkuva parantaminen.

Alihankintasuhteissaan suuret yritykset eivät sen sijaan pyri vakiinnuttamaan luottamusta samalla tavalla kuin oman henkilöstönsä keskuudessa. Etenkin alihankinta- ja yhteistyöverkostojen reunoilla, joissa haetaan erityisesti kustannustehokkuutta ja tuotantoon liittyvää kapasiteetin tasausta, luottamus perustuu enemmänkin henkilösuhteisiin ja suhteen vahvemman osapuolen ”hyvään tahtoon”.

Ruuskanen tarkastelee tutkimuksessaan myös luottamuksen kokemusta muuttotappio-

seutujen pienyrittäjien keskuudessa, sillä etenkin verkostojen reunoilla esiintyvä luottamuksen puute näyttää selittävän esimerkiksi maaseudun pienyrittäjien toimintamalleja, joissa korostuu pienimuotoinen yksin selviytyminen yhteistyön kustannuksella.

Verkostosuhteiden heikommassa asemassa olevat pienet alihankkijayritykset olisivat tutkimuksen mukaan halukkaita kehittämään henkilötason luottamuksen tueksi vakiintuneita sopimusjärjestelmiä, jotka takaisivat yhteistyön jatkuvuuden. Tämä ei näytä olevan suurten yritysten tavoitteiden mukaista, vaan ne välttävät tiukkaa sitoutumista yksittäisiin alihankkijoihinsa. Suurten yritysten näkökulmasta vakiintuneen, sopimukseen perustuvan, luottamuksen rakentaminen voi olla kallista ja aikaa vievää byrokratiaa, josta on pyritty eroon. Toisaalta vahvaan, sopimuksin säänneltyyn luottamukseen perustuva suhde voi heikentää markkinasuhteille ominaista passiivisen jouston potentiaalia. Verkostojen reunoilla luottamuksen puuttuminen kuitenkin heikentää yrittäjien riskinottoa, mikä puolestaan hidastaa pienten yritysten liiketoiminnan kehittymistä.

Luottamuksella ja sosiaalisen pääoman käsitteillä useita ulottuvuuksia

Luottamus ja sosiaalinen pääoma ovat taloudellisesti ja yhteiskunnallisesti merkittäviä, sillä sosiaaliset siteet ja niihin sitoutunut luottamus ja vastavuoroisuus helpottavat yksilöiden välistä yhteistoimintaa. Samalla sosiaalisella pääomalla ja luottamuksella on ristiriitaiset ulottuvuutensa.

Sosiaalista pääomaa ja luottamusta onkin näkökulmasta riippuen pidetty milloin ihmisiä kokoavana ”hyvänä”, milloin yhteiskuntaa jakavana ”pahana” ja milloin yksilöä oman voi-

ton pyyteissä auttavana "rumana". Tutkimuksen mukaan sosiaalinen pääoma on vain harvoin yksinomaan "hyvä", "paha" tai "ruma". Kaikkia on yleensä löydettävissä taloudellisesta toiminnasta,

mutta erilaiset sosiaaliset ympäristöt vahvistavat tutkimuksen mukaan eri tavoin luottamuksen ja sosiaalisen pääoman eri ulottuvuuksia. ■

Lisätietoja: pruskan@dodo.jyu.fi

Cost Management in Firm Networks

DI Harri I. Kulmalan teollisuustalouden alaan kuuluva väitöskirja "Cost Management in Firm Networks" (Kustannusten johtaminen yritysverkostoissa) tarkastettiin Tampereen teknillisen yliopiston tuotantotalouden osastolla 22.5.2003. Vastaväittäjinä toimivat professori Jouko Karjalainen Teknillisestä korkeakoulusta ja professori Veli-Matti Virolainen Lappeenrannan teknillisestä yliopistosta. Kustoksena toimi professori Erkki Uusi-Rauva Tampereen teknillisestä yliopistosta.

Verkostoituminen on tapa parantaa yritysten sekä niiden markkinoimien lopputuotteiden kilpailukykyä kansainvälisillä markkinoilla. Koneenrakennusyritysten kannattavuuden määrittelevät paljolti toimitusketjun kustannukset. Väitöskirjassa tarkastellaan verkostoituneiden koneenrakennusyritysten kustannusten hallinnan nykytilaa ja kehittämistä, sekä verkostomaiseen toimintatapaan liittyviä ongelmia ja haasteita kustannusten johtamisen näkökulmasta. Päähankkijat haluavat toimittajiltaan tyypillisesti sellaista kustannustietoa, jota toimittajat eivät kustannuslaskennan puutteista johtuen pysty

antamaan tai eivät väärinkäyttämisen pelossa halua antaa. Väitöstutkimuksessa havaittiin, että täsmällisen kustannustiedon avoin käsittely verkostoyritysten välillä voi johtaa sekä kustannussäästöihin että verkostoyritysten keskinäisen liiketoiminnan kehittymiseen. Kustannusten tehokkaalle johtamiselle yritysverkostoissa voidaan esittää kolme keskeistä vaatimusta: verkostoyritysten tulee tuntea omat kustannuksensa täsmällisesti, kustannustietoa tulee hyödyntää avoimesti asiakkaiden ja toimittajien kanssa, ja kustannustietoa tulee verkoston oppimisen tehostamiseksi tarjota myös kaikille verkoston jäsenille. Lisätuloksena havaittiin, että oikeudenmukaiseksi koettujen win-win -ratkaisujen synnyttäminen verkostosuhteissa paransi yritysyhteistyön onnistumisen todennäköisyyttä. Kustannustiedon avoin hyödyntäminen yli yritysrajojen lisäsi kustannussäästöjen saavuttamisen mahdollisuuksia. Suomalaisen koneenrakennuksen tulevaisuuden haasteena voidaankin pitää suhteellisen avointen käytäntöjemme hyödyntämistä kansainvälisissäkin yritysrajapinnoissa. ■

Lisätietoja: harri.kulmala@tut.fi

Väitöskirjaan voi tutustua osoitteessa: www.im.tut.fi/cmc/kulmala_dissertation_2003.pdf

Essays on Audit Pricing

Lectio praecursoria

KTL Lasse Niemen laskentatoimen väitöskirja "Essays on Audit Pricing" tarkastettiin 25.4.2003 Helsingin kauppakorkeakoulussa. Vastaväittäjänä toimi professori Markku Koskela, KHT Helsingin yliopistosta ja kustoksena dosentti Veijo Riistama, KHT Helsingin kauppakorkeakoulusta.

Tilintarkastuksen historia vastuuvollisten raportointia varmentavana menetelmänä on suunnilleen yhtä pitkä kuin itse raportoinnillakin (Watts & Zimmerman, 1983). Se on siis kestänyt hyvin ajan hampaan mikä lienee osoitus siitä, että sen kustannustehokkaampaa menetelmää ei ole keksitty.

Mutta millainen hyödyke tämän päivän lakisääteinen tilintarkastus oikeastaan on? Asiakas tarvitsee tarkastuksen vakuuttaakseen tilinpäätöksen lukijat sen oikeellisuudesta, mutta hyötyykö asiakas tämän lisäksi muutenkin tilintarkastuksesta? Millaisia ovat asiakkaan odotukset tilintarkastusta kohtaan? Riittääkö oikeellisuuden varmentaminen vai odottaako asiakas että tilintarkastajan tehtävänä on myös neuvoa ja opastaa asiakasta erilaisissa liikkeenjohdon ja taloudenpidon kysymyksissä. Onko lakisääteinen tilintarkastus homogeeninen perustuote ja tilintarkastajalle keino saada asiakkaita, joille voi myydä muita tilintarkastajan osaamisalaan kuuluvia räätälöidympiä palveluja. Näitä ja monia muita tilintarkastuksen olemusta kos-

kevia kysymyksiä voidaan tarkastella tutkimala tilintarkastuspalvelujen hinnoittelua.

Tilintarkastuspalvelujen hinnoittelua on tutkittu pari vuosikymmentä (Cobbin, 2002). Vaikka hinta tai kulloinenkin hintataso yleensä varmasti kiinnostaa monia markkinaosapuolia, se ei kuitenkaan ole tutkimuksen kannalta itsessään kiinnostavaa. Itse hintaa kiinnostavampia ovat eri tuottajien ja yksittäisten tilintarkastusten väliset hintaerot sekä erityisesti hinnan ja kustannusten välinen suhde. Ne kertovat miten sekä yksittäiset yritykset että markkinat yleensä – toimivat (Yardley *et al.*, 1992). Ne voivat kertoa myös itse tilintarkastuksesta hyödykkeenä – mitkä tekijät vaikuttavat tilintarkastuksen laatuun ja mitkä tekijät vaarantavat sen. Tilintarkastuksen hinnoittelua tutkimalla voidaan siis kertoa paljon itse tilintarkastuksen olemuksesta tilinpäätösinformaation luotettavuuden varmentajana.

Nyt käsillä oleva väitöskirjaksi aiottu tutkimuskokonaisuus koostuu kolmesta itsenäisestä tutkimuksesta, jotka kukin vastaavat johonkin tilintarkastuksen hinnoittelua koskevaan keskeiseen kysymykseen.

1. tutkimus: sisältääkö tilintarkastuspalkkio riskipreemion?

Ensimmäinen tutkimus tarkastelee kysymystä vai kuttaako asiakkaan riskisyys häneltä laskutettuun yksikköhintaan, ts. onko työtunti riskiasiakkaalle kalliimpi kuin matalariskiselle asiakkaalle.

L I T E R A T U R E

Asiakassuhteeseen liittyvä riski voi realisoitua monella tapaa. Palkkio tehdystä tarkastuksesta saattaa jäädä saamatta asiakkaan taloudellisten ongelmien vuoksi. Tilintarkastajasta voidaan tehdä valitus, jolloin hän laatiessaan vastineensa saattaa joutua käyttämään merkittävästikin aikaansa keskellä kiivainta sesonkia tai tilintarkastajaa kohtaan voidaan nostaa korvauskanne, joka saattaa johtaa suuriinkin vahingonkorvauksiin.

Asiakassuhteeseen liittyvä riski voi realisoitua paitsi suoraan myös epäsuorasti. Esimerkiksi tilintarkastajan imagon kolhiintuminen voi vaikeuttaa uusien asiakkaiden hankintaa ja uusia neuvotteluita entistä huonommin ehdoin nykyisten kanssa. Tilintarkastusyrittäjä ei aina voi edes itse vaikuttaa riskeihinsä. Käytännön esimerkkejä ei tarvitse kaukaa etsiä. Amerikan Arthur Andersenin eräät tilintarkastukset johtivat tämän maailmanlaajuisen tilintarkastusketjun imagon kolhiintumiseen yleisesti siinä laajuudessa että muissakin maissa toimivat ketjuun kuuluvat tilintarkastusyrittäjät joutuivat lopettamaan toimintansa, vaikka niillä ei ollut mitään tekemistä näiden tilintarkastusten kanssa.

Tilintarkastajalla on siis selkeä asiakassuhteeseen liittyvä taloudellinen riski, ja tuo riski saattaa vaihdella eri asiakkaiden välillä huomattavastikin. Mutta miten tuo asiakaskohtainen riski tulisi hinnoitella? Eräät tilintarkastajat ovat julkisesti kertoneet, että he eivät peri erikseen riskilisiä asiakkailtaan vaan erot asiakaskohtaisissa riskeissä huomioidaan tehtyjen työtuntien määrissä – ei hinnoissa (Reinikainen, 2002: 14).

On kuitenkin huomattava, että edellä kuvatut riskit ovat luonteeltaan sellaisia, että tilintarkastuksen määrää lisäämällä tilintarkastaja ei niistä pääse, ainakaan kokonaan, eroon. Esimerkiksi odotettavissa olevien luottotappioiden määrä pikemminkin kasvaa kuin pienenee tar-

kastusta lisäämällä. Tilintarkastajasta voidaan myös aina tehdä valitus tai häntä vastaan nostaa korvauskanne vaikka hän olisikin tehnyt työnsä jopa tavanomaista perusteellisemmin. Koska työtunteja lisäämällä ei voida useimpia tilintarkastajan liikeriskejä poistaa ainakaan kokonaan, se ei selvästikään ole aiheuttamisperiaatteen mukainen ratkaisu riskin hinnoitteluongelmaan.

Otetaan yksinkertaistettu esimerkki, joka valaisee hinnoitteluongelman ytimen. Oletetaan, että tilintarkastajalla on kaksi asiakasta. Toisen asiakassuhteensa tilintarkastaja arvioi sisältävän huomattavan liikeriskin toisen riskin ollessa käytännössä merkityksettömän. Oletetaan edelleen että tilintarkastajalle olisi tarjolla vastuuvakuutus, jolla hän voisi siirtää liikeriskinsä kokonaisuudessaan vakuutusyhtiön kannettavaksi. Tulisiko hänen jakaa vastuuvakuutuksesta hänelle koitua kustannus tasan asiakkaidensa kesken vai tulisiko korkeariskisen asiakkaan maksaa koko vakuutusyhtiön lasku aiheuttamisperiaatteen mukaisesti?

Taloustieteellinen vastaus tähän esimerkkiin on helppo. Mikäli tilintarkastaja yrittäisi jakaa vastuuvakuutuksesta aiheutuvat kustannukset tasan asiakkaidensa kesken, niin kilpailluilla markkinoilla matalariskisempi asiakas ei suostuisi tähän vaan ostaisi tilintarkastuksen toiselta tuottajalta. Mikäli siis tilintarkastaja haluaisi pitää molemmat asiakkaansa niin hänen täytyisi laskuttaa riskeistä aiheutuvat kustannukset aiheuttamisperiaatteen mukaisesti.

Toisaalta, saattaa olla käytännössä vaikeaa määrittää kullekin asiakkaalle oikean suuruisen riskilisiä (Moizer & Hansford-Smith, 1998). Jo riskitapahtuman todennäköisyyden arvioiminen voi toisinaan olla hyvin hankala tehtävä, mutta sen lisäksi sille on osattava asettaa vielä oikea hintalappu. Esimerkiksi vahingon-

korvausriskien osalta tulisi tilintarkastajan mm. osata ennakoida tuleva oikeuskäytäntö, joka vaikuttaa paitsi riskitapahtuman todennäköisyyteen, myös sen rahamääräiseen suuruuteen.

Voidaan siis sanoa, että teoriassa tilintarkastaja joutuu laskuttamaan riskin asiakkailtaan aiheuttamisperiaatteen mukaisesti, mutta käytännössä oikean suuruisen riskilisän määrittäminen saattaa olla vaikeaa.

Aikaisempien tutkimuksien tulokset aiheesta ovat ristiriitaisia. Koeolosuhteissa testatuina tilintarkastajat näyttävät soveltavan aiheuttamisperiaatteen mukaista hinnoittelua (Pratt & Stice, 1994; Houston *et al.*, 1999), mutta todellisiin palkkioihin perustuvissa tutkimuksissa asiakaskohtaisen liikeriskin vaikutusta yksikköhintoihin ei ole voitu havaita (Simunic & Stein, 1996; Bell *et al.*, 2001). Näitä jälkimmäisiä tutkimuksia on kuitenkin vain pari kolme ja ne kaikki perustuvat samaan tutkimusaineistoon yhdestä suuresta tilintarkastusyrytyksestä.

Nyt käsillä olevan väitöskirjan ensimmäisen osatutkimuksen aineisto on kerätty neljästä suuresta tilintarkastusyrytyksestä. Aineisto poikkeaa myös siinä mielessä aikaisemmasta, että asiakkaan ominaisuudet on ollut mahdollista mitata entistä tarkemmin. Myös tutkimuksen päätulos poikkeaa näistä aikaisemmista todellisiin palkkioihin perustuvista tutkimuksista: tilintarkastaja toimiikin myös oikeassa elämässä kuten teoria ennustaa ja laskuttaa riskistä aiheuttamisperiaatteen mukaisesti.

2. tutkimus: asiakasyrityksen omistustyypin vaikutus tilintarkastuksen työmäärään ja hintaan

Väitöskirjaksi aiotun tutkimuskokonaisuuden toinen essee tarkastelee asiakasyrityksen omistustyypin vaikutusta tilintarkastuksen toteutuk-

seen ja hintaan. Tilintarkastuksen toteutuksella on kaksi ulottuvuutta, nimittäin tarkastuksen kohde, ja halutun varmennuksen taso. Omistustyypin voidaan olettaa vaikuttavan näihin molempiin ulottuvuuksiin.

Mitä lähempänä omistajat ja yritysjohto ovat toisiaan, sitä vähemmän yritys tarvitsee raportointia ja tarkkailujärjestelmiä, joten tarkastuskohteita ja siten tarkastettavaa on vähemmän. Toisaalta, jos johto joutuu kommunikoida omistajien kanssa lähinnä erilaisten raportointijärjestelmien kautta yrityksen ollessa esimerkiksi osa laajempaa yrityskokonaisuutta, on raportoinnin ja tarkkailujärjestelmien merkitys suuri. Tällöin myös tarkastuskohteita on enemmän.

Johdon ja omistajien välinen etäisyys vaikuttaa samalla tavoin myös toiseen tilintarkastuksen ulottuvuuteen, varmuuden tasoon. Mitä kauempana johdosta omistajat ovat, sitä enemmän heidän voidaan olettaa panevan painoa tilintarkastuksen tuottamalle varmennukselle ja mitä korkeampaa varmennusta halutaan, sitä enemmän kohdetta on tarkastettava. Omistustyypin voidaan siis olettaa vaikuttavan tilintarkastuksen työmäärään sekä tarkastuskohteen luonteeseen että halutun varmennuksen tason kautta.

Asiakasyrityksen omistusrakenteen tai tyyppin vaikutuksia tilintarkastuksen toteutukseen on empiirisesti tutkittu yllättävän vähän. Eräs syy tähän saattaa olla se, että omistajuutta koskevaa aineistoa on hankalaa ja työlästä kerätä. Valmiita tietokantoja yritysten omistajista tai omistusrakenteesta on yleensä saatavilla ainoastaan listatuista yrityksistä, jolloin merkittävä osa suuristakin yrityksistä jää tarkastelun ulkopuolelle. Nyt käsillä oleva toinen essee laajentaa-kin aikaisempaa palkkiokirjallisuutta tarkastelemalla miten omistustyypin vaikutus suurten

kaupan ja teollisuuden alojen yritysten tilintarkastuksen toteutukseen ja hintaan nimenomaan silloin, kun kyseessä ei ole listattu yritys.

Tutkimuksessa omistustyyppin vaikutusta tilintarkastuksen toteutukseen ja hintaan tarkastellaan kahden äärityyppin avulla. Nämä äärityyppit ovat omistajajohtoisen yrityksen ja ulkomaisen konsernin kotimaisen tytäryrityksen tilintarkastukset. Vertaamalla näitä äärityyppijä toisiinsa sekä muiden yritysten tilintarkastuksiin voidaan tehdä johtopäätöksiä omistustyyppin vaikutuksesta tilintarkastuksen toteutukseen ja hintaan. Odotusten mukaisesti päätulokset tukevat käsitystä, että omistajajohtoisten yritysten tilintarkastukset ovat työmäärältään ja siten hinnaltaan pienempiä kuin muiden muutoin vastaavanlaisten yritysten. Toisaalta toista ääripäätä edustavat ulkomaisten konsernien kotimaiset tytäryritykset, joiden tilintarkastukset ovat suurempia kuin muiden vastaavan kokoisten yritysten.

Toinen keskeinen tutkimuksen tulos koskee omistustyyppin merkitystä työn määrän ja palkkion selittäjänä. Yrityksen koon lisäksi omistustyyppin havaittiin olevan tärkein kokonaistyömäärään ja siten kokonaishintaan vaikuttava tekijä. Tämä on tärkeä havainto, kun pyritään selittämään palkkion muodostumista markkinoilla, joilla ei-listattujen yritysten merkitys on suuri.

3. tutkimus: tilintarkastajien väliset hintaerot ja niitä selittävät tekijät

Väitöskirjakokonaisuuden kolmannen esseen keskeinen kysymys on, suhtautuvatko asiakkaat tilintarkastukseen hyödykkeenä kuin viiniin vai kuin perunaan? Jos tilintarkastus on kuin peruna, niin hinta on ratkaisevin tekijä ostopäätöstä tehtäessä, eikä merkittäviä eroja yksikköhinnoin-

sa voida havaita, mutta jos tilintarkastus on kuin viini, niin vallitsevat hintaerot tilintarkastajien välillä ovat suuria.

Aikaisempien tutkimuksien valossa suurimmat kansainväliset tilintarkastusyrietykset laskevat korkeampia kokonaispalkkioita kuin muut suuret tilintarkastusyrietykset myös sellaisilla markkinasegmenteillä, joiden voidaan olettaa olevan voimakkaasti kilpaillut (Simunic, 1980; Moizer, 1997). Asiakkaat siis vapaaehtoisesti maksavat korkeampia palkkioita näille tilintarkastajille, vaikka huokeampiakin vaihtoehtoja olisi saatavilla.

Sen sijaan pienten tilintarkastusyrietysten tarjoamien tarkastusten on toisinaan väitetty olevan kuin perunoita: asiakkaat valitsevat hyväksytyt tilintarkastajan lähinnä hinnan perusteella (Palmer, 1989). Tosin aikaisempaa empiiristä tutkimustietoa tästä ei kuitenkaan juuri ole. Kolmas essee tarkastelee kysymystä, suhtautuvatko asiakkaat pienten tilintarkastusyrittäjien tilintarkastuksiin kuin perunoihin vai kuin viiniin? Ja jos ne ovat kuin viiniä, niin mitkä tekijät selittävät hintaeroja eri tuottajien välillä.

Tilintarkastuksen arvo asiakkaalle riippuu viimekädessä ulkopuolisten käsityksestä tilintarkastuksen laadusta. Ulkopuolisten kannalta tilintarkastuksen laadulla on kaksi ulottuvuutta: tilintarkastajan kyky päätyä oikeisiin johtopäätöksiin ja hänen tahtonsa raportoida johtopäätöksensä totuudenmukaisesti. Näin määriteltynä tilintarkastuksen laatu muodostuu kahdesta tekijästä, tilintarkastajan ammattitaidosta ja tilintarkastajan riippumattomuudesta asiakastaan kohtaan. Riippumattomuuden yksittäisestä asiakkaasta puolestaan oletetaan kasvavan asiakkaiden lukumäärän kasvaessa (DeAngelo, 1981). Näin ollen, mikäli kaikki hyväksytyt tilintarkastajat ovat teknisesti kyllin hyviä päätäkseen oikeisiin johtopäätöksiin, niin kriitti-

nen tekijä on riippumattomuus, jonka siis oletetaan kasvavan toiminnan laajuuden funktiona.

Viime kädessä niin viinin, perunan kuin tilintarkastuksenkin hintaerot kilpailluilla markkinoilla ovat mahdollisia vain, mikäli ostaja uskoo hyödykkeen laadussa olevan sellaisia eroja että on valmis maksamaan niistä. Jos asiakkaat uskovat, että hyväksytyt tilintarkastajat ovat teknisesti yhtä laadukkaita ja että ainoat merkittävät erot laadussa ovat tilintarkastajan riippumattomuudessa, niin tällöin tilintarkastajien väliset hintaerot selittyvät ainoastaan toiminnan laajuuseroilla, ja esimerkiksi tilintarkastajan kokemus tai koulutus eivät hintaan vaikuta.

Tutkimuksen tulokset kuitenkin osoittavat toisin. Vaikka toiminnan laajuuden havaittiin olevan erittäin merkittävä tuntihintaa selittävä tekijä, niin myös tilintarkastajan työkokemuksen pituus, yleinen koulutustausta sekä auktorisointityyppi vaikuttivat tilintarkastajan yksikköhintaan. Toiminnan laajuutta voidaan siis pitää yhtenä laadun signaalina, mutta se ei selvästikään ole ainut.

Havaittu yksikköhintojen vaihteluväli oli yllättävän suuri. Korkeinta tuntihintaa laskuttavat tilintarkastusyrittäjät laskuttivat yli kolme kertaa enemmän kuin pienimpään tuntihintaan tyytyvät ammattiveljensä. Näin ollen voidaan sanoa, että tutkimuksen mukaan myös ammatinharjoittajina toimivien tilintarkastajien tilintarkastuksetkin ovatkin enemmänkin viiniä kuin perunaa.

Yhteenveto

Suuri osa aikaisempaa palkkiotutkimusta on pyrkinyt selittämään tilintarkastuspalkkioiden eroja asiakkaan ulkoisesti havaittavien ominaisuuksien, esimerkiksi asiakkaan koon avulla. Tähän on kaksi syytä. Ensiksi, tilintarkastuksen hinnoittelun tutkimisen keskeinen käytännön

ongelma on ollut ja tulee olemaan kustannuksien mittaaminen. Vain harvoin on tutkijalla ollut käytettävissään aineistoa, joka mahdollistaa kustannusten mittamisen suoraan. Aineiston puuttuessa kustannuksia on yritetty mitata epäsuorasti ulkoisesti havaittavien asiakkaan ominaisuuksien avulla.

Toiseksi, kyky selittää palkkion vaihtelua ulkoisesti havaittavissa olevien asiakkaan ominaisuuksien avulla lisää hinnoittelun läpinäkyvyyttä. Tämä hinnoittelun läpinäkyvyyden lisääntyminen hyödyttäneeksi paitsi ostajia niin myös myyjiä, kun ymmärrys hinnoittelusta lisääntyy markkinoilla (Akerlof, 1970).

Tämän väitöskirjaksi aiotun tutkimuskokonaisuuden mukaan tilintarkastustyön määrään – ja siten tilintarkastuksen kokonaishintaan – vaikuttaa asiakasyrityksen koon lisäksi keskeisesti se, kuka yrityksen omistaa. Lisäksi asiakkaan tilintarkastajalleen aiheuttama riski vaikuttaa hintaan työn yksikköhintojen kautta. Hinta riippuu myös siitä, kuka tilit tarkastaa. Tilintarkastus hyödykkeenä on siis mieluummin viiniä kuin perunaa. Hinta on siis vain yksi kriteeri muiden joukossa asiakkaan valitessa itselleen sopivaa tilintarkastajaa. ■

Lähdeluettelo

- AKERLOF, G. A.** (1970) 'The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism', *Quarterly Journal of Economics*, 84 (August): 488–500.
- BELL, T. B., LANDSMAN, W. R. & SHACKELFORD, D. A.** (2001) 'Auditors' Perceived Business Risk and Audit Fees: Analysis and Evidence', *Journal of Accounting Research*, 39: 35–43.
- COBBIN, P. E.** (2002) 'International Dimensions of the Audit Fee Determinants Literature', *International Journal of Auditing*, 6(1): 53–77.
- DEANGELO, L. E.** (1981) 'Auditor size and audit quality', *Journal of Accounting and Economics*, 3: 183–199.
- HOUSTON, R. W., PETERS, M. F. & PRATT, J. H.** (1999) 'The Audit Risk Model, Business Risk and Audit-Planning Decisions', *The Accounting Review*, 74: 281–298.

L I T E R A T U R E

- MOIZER, P.** (1997) 'Auditor Reputation: the International Empirical Evidence', *International Journal of Auditing* 1(1): 61–74.
- MOIZER, P. & HANSFORD-SMITH, L.** (1998) 'UK Auditor Liability: An Insurable Risk?' *International Journal of Auditing*, 2: 197–213.
- PALMER, R. E.** (1989) 'Accounting as a "mature industry"', *Journal of accountancy*, (May): 84–88.
- PRATT, J. & STICE, J.** (1994) 'The Effects of Client Characteristics on Auditor Litigation Risk Judgements, Required Audit Evidence, and Recommended Audit Fees', *The Accounting Review*, 69: 639–656.
- REINIKAINEN, K.** (2002) 'Kirjanpitoskandaalit korottavat tilintarkastuspalkkioita', *LuottoLista*, 15: 4–5,14.
- SIMUNIC, D. A.** (1980) 'The Pricing of Audit Services: Theory and Evidence', *Journal of Accounting Research*, 18: 161–190.
- SIMUNIC, D. A. & STEIN, M.** (1996) 'The Impact of Litigation Risk on Audit Pricing: A Review of The Economics and the Evidence', *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 15, (Supplement): 119–134.
- WATTS, R. L. & ZIMMERMAN, J. L.** (1983), 'Agency problems, auditing, and the theory of the firm: some evidence', *Journal of Law and Economics*, 26 (October): 613 – 633.
- YARDLEY, J. A., KAUFFMAN, N. L., CAIRNEY, T. D. & ALBRECHT, W.D.** (1992) 'Supplier Behavior in the U.S. Audit Market', *Journal of Accounting Literature*, 11: 151–184.

Lisätietoja: lasse.niemi@hkkk.fi

Yrittäjyyskasvatuksen kolme diskurssia

KM Liisa Remeksen kasvatustieteen väitöskirja "Yrittäjyyskasvatuksen kolme diskurssia" tarkastettiin Jyväskylän yliopistossa 25.4.2003. Vastaväittäjänä oli professori (emerita) Ulla Suojanen Åbo Akademiasta ja kustoksena professori Pauli Kaikkonen Jyväskylän yliopistosta.

Yrittäjyyskasvatus vaatii sille ominaiset opetusjärjestelyt

Nykykoulu kasvattaa toimimaan organisaatioissa

Kasvatustieteen maisteri Liisa Remeksen väitöskäsitelmän keskeinen teesi on, että yrittäjyys-

kasvatuksen oppimisjärjestelyjen on viestittävä yrittäjyydestä toimintatapana. Keskeiseksi näytävät silloin nousevan keskusteleminen ja yhteistoiminta.

Opetussuunnitelmissa toivotaan koulun kasvattavan sekä organisaatiotoimijoita että yritteliäästi toimivia kansalaisia. Yrittäjyyskasvatus on tullut opetussuunnitelmiin 1990-luvun puolivälin molemmin puolin. Kohtapuoliin se on tulossa myös opettajien kouluttamisen opetussuunnitelmiin.

Yrittäjyyskasvatuksen opettamisen ja yrittäjyyteen sosiaalistumisen onnistumiseen vaikuttaa se, miten hyvin yrittäjyyskasvatukseen osallistuvat opettajat, oppilaat, vanhemmat ja kunnallisten päätöksentekojen jäsenet ovat tietoisia yrittäjyydelle ominaisesta tavasta oppia.

Tutkimuksessa selvitetään, mitä on yrittäjyyskasvatuksen oppi oppimisesta eli sille luonteenomainen pedagogia. Kysymys on keskeinen yrittäjyyden sosialisointin kannalta. – Jos nimitetään yrittäjyyskasvatuksella halutaan tavoitella yrittäjyyden lisääntymistä yhteiskunnassa, yrittäjyyskasvatuksen oppimisen järjestelyjen tulee palvella tätä tarkoitusta. Koulussa tämä merkitsee keskusteluyhteyttä ja yhteistoimintaa kaikkien siihen liittyvien toimijoiden välillä, Remes painottaa.

Yrittäjyyden oppiminen on ongelman ratkaisua

Yrittäjyydelle luonteenomaisten oppimisjärjestelyjen tulee lähteä oppijan havaitsemasta toiminnan tarpeesta ympäristössään. Itse asiassa tällöin ollaan myös yrittäjyydelle luonteenomaisessa lähtökohdassa, toimintaa vaativan ongelman ratkaisemissa.

Yrittäjyyskasvatus on siis sosiaalista toimintaa, jonka keskiössä on oppija itse omine erityispiirteineen. Hän on suuntautunut ympäristöstään löytämänsä ongelman ratkaisemiseen ja käyttää tässä apunaan ympäristönsä resursseja. Yrittäjyyskasvatuksen sisältö voi siis olla muukin kuin yrittäjyys, koska yrittäjyyskasvatus on toimimisen tapa, ei ainoastaan opetettava asiasisältö.

Oppijalla tulee olla tarvittaessa käytössään opastava tukihenkilö. Yrittäjyyskasvatukselle ominaisiksi piirteiksi nousevat ohjaajien ja opettajien avoimuus, aito tieto ja neuvottelevuus ympäristön kanssa. Oppijien toiminnassa ilmenee kulloisellekin ikäkaudelle ominainen psykologinen tyydyttävyys. Oppimisympäristöjä tarjoavien muiden ihmisten toiminnassa ilmenevät avoimuus ja neuvottelevuus heitä hyödyttävässä yhteistoiminnassa oppilaitoksen kanssa.

Koulun oppimisjärjestelyt kasvattavat organisaatiossa toimimiseen

Tutkimuksessa pohditaan, mitä ja miten tiede ja käytäntö viestivät tai voivat viestiä yrittäjyyskasvatuksesta. Yrittäjyyteen voidaan Remeksen mukaan sosiaalista vasta, kun opettajat ovat tietoisia tieteessä käydyistä yrittäjyyskasvatuksen keskustelusta. Käytännön keskustelut ja toimintatavat voivat muuten vaikuttaa jopa yrittäjyysvastaisesti.

Yrittäjyyskasvatuksen vastaisesti toimitaan organisaatiotoimijan kasvattamiseen tähtääviä oppimiskäsityksiä soveltaen eli koulussa tavallisia oppimisjärjestelyjä noudatettaessa. Mikäli yrittäjyyttä ei opeteta sille luonteenomaisella tavalla, vaarana on, että oppijia koulutetaan kyllä tietämään yrittäjyydestä, mutta heitä ei välttämättä sosiaalisteta toimimaan yrittäjyydelle luonteenomaisella tavalla. Yrittäjyyden opettaminen tuottaa silloin tutkijan mukaan itse asiassa sekä yrittäjyydestä tietäviä että sitä vastustavia henkilöitä.

Jotta opettajat ja kouluun liittyvät muut toimijat ymmärtäisivät, millainen toiminta koulussa sosiaalista yrittäjyyteen, tulisi Remeksen mukaan etenkin opettajankoulutuksessa kyetä sekä päivittämään opettajien näkemys yrittäjyyskasvatuksesta että kouluttamaan yrittäjyyskasvatukseen. Kunnallisten päättäjien taas tulisi tuntea aitoa kiinnostusta asiaan ja osallistua yhteistyöhön kasvattajien kanssa. Jättäytyminen ulkopuolisen päätöksentekijän rooliin estää tehokkaasti yrittäjyyskasvatuksen pedagogian toteutumisen, koska silloin helposti tuetaan organisaatiotoimijan kasvattamiseen tähtäävää ilma-
piiriä ja käytäntöjä. ■

Lisätietoja: liisaremes@hotmail.com

Mistä jatkajat perheyrittäjille?

Uudenlaiset yrittäjämallit kiinnostavat nuoria enemmän

KL Erkki Nevanperän taloustieteiden väitöskirja ”Yrittäjyys Suupohjan opiskelijuorten ajattelussa. Tutkimus Suupohjan seudun nuorisooasteen opiskelijoiden yrittäjyysnäkemysistä sekä yrittäjyysopetuksen opetus-suunnitelman kehittämissyrkimyksissä” tarkastettiin Jyväskylän yliopistossa 4.4.2003. Vastaväittäjänä toimi professori (emeritus) Erkki Asp Turun yliopistosta ja kustoksena professori Matti Koironen Jyväskylän yliopistosta.

Perheyrittäjien jatkaminen ei näytä kiinnostavan yrittäjätaloustalouksia nuoria. Tarpeeksi pitkäkestoinen, tehostettu yrittäjyyskasvatus ja -opetus vaikuttavat positiivisesti nuorten suhtautumiseen muuhun yrittäjyyteen. Nuoret painottavat luovuutta, itsevarmuutta, rohkeutta ja sosiaalisuutta yrittäjälle tärkeinä ominaisuuksina. Myös kansallishyveemme sisu ja yritteliäisyys saavat nuorilta korkeat pisteet. Tällaisia tuloksia sai Erkki Nevanperä tutkiessaan väitöskirjaansa varten nuorisooasteen opiskelijoiden käsityksiä yrittäjyydestä ja yrittäjyyskasvatuksesta.

Alihankintayrittäjyys kiinnostaa nuoria eniten. Myös verkosto- ja tiimiyrittäjyys saivat heiltä korkeat pisteet. Poikia kiinnostavat nämä yrittäjämallit enemmän kuin tyttöjä, samoin yrittäjätaloustalouksia enemmän kuin muita. Muina nuorten tulevaisuuden yrittäjämalleja kuvaavina suuntauksina nousivat esiin perheyrittäjä ja liikemiesyrittäjä. Tutkimuksessa erottui kaikkiaan yhdeksän yrittäjän ominaisuutta: sinnikkyys, yrittäjyys, innovatiivisuus, tieto, itsekkyyden kriittisyys, luottamus, luovuus, kommunikointitaito ja tekninen asiantuntemus.

Suhtautuminen perheyrittäjyyteen oli samansuuntaista kaikissa kuudessa eteläisen Etelä-Pohjanmaan Suupohjan alueen nuorisooasteen koulussa, joiden toisen ja kolmannen lukuvuoden opiskelijat (yhteensä 638) osallistui-
vat tutkimukseen. Yrittäjätaloustalouksiset nuoret antoivat kuitenkin erittäin merkittävästi korkeamman arvon perheyrittäjyydelle kuin muut.

Tutkimuksen tuloksia ei voida luotettavasti yleistää koko maahan. – On kuitenkin perusteltua olettaa, että nuorten suhtautuminen sukupolvenvaihdokseen ei ole muualla maassa Etelä-Pohjanmaata parempi, koska tutkimusten mukaan Länsi-Suomessa suhtaudutaan yrittäjyyteen huomattavasti positiivisemmin kuin maassa keskimäärin, Nevanperä arvioi.

– Kansantaloutemme kehitys ja yhteiskunnallinen hyvinvointi riippuvat keskeisesti pk-sektorin yrityksistä, jotka työllistävät merkittävän osan väestöstä eri puolilla Suomea. Suuri osa näistä yrityksistä kohtaa sukupolvenvaihdoksen lähitulevaisuudessa. Ovatko yhteiskunta ja koululaitoksemme varautuneet tähän, väiteltäjä kysyy.

Yrittäjyyskasvatus vaikuttaa mutta ei vastaa odotuksia

Nuoret, jotka ovat saaneet useiden vuosien ajan tehostettua yrittäjyyskasvatusta ja -opetusta, näyttävät painottavan vertailuryhmää enemmän yrittäjän kannalta tärkeitä ominaisuuksia, taitoja ja tietoja. Myös heidän asenteensa yrittäjyyteen, yrityksiin ja pienyrittäjiin ovat vertailuryhmää positiivisempia. Tyttöjen ja poikien suhtautumisessa on merkitseviä eroja tyttöjen eduksi. Yrittäjätaustan omaavat nuoret suhtautuvat yrittäjyyteen ei-yrittäjätaustaisia merkitsevästi positiivisemmin.

Kouluissa annettu yrittäjyysopetus suunnitelman mukainen yrittäjyysopetus ei kuitenkaan vastaa sitä, mitä opiskelijat odottavat. Nuorten mielestä tulisi painottaa enemmän verkottumista ja yritys yhteistyötä, johtamista (esimiestyötä ja organisointia), innovatiivisuutta ja yrittäjyy-

tä yhteiskunnassa, pienyrityssektorin merkitystä ja rakennetta sekä yrityksen ohjausta ja strategioita. Eniten tarvittaisiin lisää opetusta luovuuteen ja yrittämiseen sekä tiimityöskentelyyn ja ryhmädynamiikan tuntemiseen.

Tärkeintä on kuitenkin se, että yrittäjyyskasvatus saatetaan laajasti ja systemaattisesti kaikkien koulumuotojen opetussuunnitelmiin aina päiväkodeista yliopistoihin saakka. – Sukupolvenvaihdosta tukevaan asenteelliseen kasvatukseen ja koulutukseen on panostettava sekä yleissivistävässä että nuorisoasteen koulutusohjelmissa. Yrittäjyysvastuupettajat on saatava kaikkiin kuntiin, ja kaikille opettajille on annettava riittävät tiedot yrittäjyydestä. Opettajien työelämäharjoittelu on myös saatava yhdeksi keskeiseksi osaksi koulujärjestelmäämme, Nevanperä luettelee. ■

Lisätietoja: erkki.nevanpera@teuva.fi