

Jättiläisestä juotteeksi - Suomen idänkaupan muuttuva rooli*

URPO KIVIKARI

Itä-Euroopassa tapahtuneet kumoukselliset muutokset, jotka huipentuivat ns.toisen maailman häviämiseen, eivät sivuuttaneet jälkiä jättämättä myöskään ensimmäistä maailmaa. Jälleen-yhdistynyttä Saksaa lukuunottamatta näillä muutoksilla oli todennäköisesti suurin vaikutus Suomeen. Kauppa Euroopan sosialististen SEV-maiden kanssa oli paljon tärkeämpää Suomelle kuin millekään muulle OECD-maalle (taulukko 1). Myös itäkaupan puitteiden suhteen Suomi poikkesi muista.

Suomen kauppa sosialististen maiden, etenkin Neuvostoliiton, kanssa esiteltiin usein menestystarinana verrattuna muun itä-länsikaupan vaatimattomaan kehitykseen ja vääristymien vaivaamaan sosialistimaiden keskinäiseen kauppaan. 1980-luvun puolivälistä Suomen Neuvostoliiton-kauppa alkoi kuitenkin vähetä kokeakseen vuonna 1991 suoranaisen romahduksen, mikä "normalisoi" Suomen idänkauppaa juuri ennen Neuvostoliiton hajoamista.

Vaikka Suomi oli idän järjestelmävaihdokseen liittyvän shokkikäsittelyn pääkohteita län-

nessä, *idänkaupparamme tointui nopeasti*. Vuonna 1993 Suomen vienti entisiin sosialistimaihin kasvoi enemmän kuin minkään muun OECD-maan itävienti. Tämän voi otaksua johtuneen osin kaupan perinteisistä lähtökohdista, kuten Kevsos-sopimuksista, jotka pysyivät voimassa myös uusissa, tullivapauden hyödyntämisen kannalta entistä edullisemmissä olosuhteissa. Venäjän ja Viron läheisyydessä toimivina suomalaiset yritykset ovat olleet suhteellisen edullisessa asemassa jouduttaessa sopeutumaan kokonaan uudenlaiseen idänkauppaan. Tätä kehitystä tarkastellaan seuraavassa suppeasti vain idänkaupan roolin muuttumisen kannalta¹.

1. Kauppa Neuvostoliiton kanssa

Toteuttaessaan ensimmäistä, 1950-luvun alussa solmittua idänkaupan viisivuotista runkosopimusta Suomesta tuli Neuvostoliiton suurin läntinen kauppakumppani. Tästä asemasta Suomen syrjäytti Saksan liittotasavalta

* Esitelmä Kansantaloudellisessa yhdistyksessä 4.9.1995

¹ Laaja-alainen analyysi Suomen itäkaupan kehityksestä on esitetty esim. julkaisussa Kivikari (1995).

Taulukko 1. SEV-maihin suuntautuneen viennin merkitys (%) suhteessa koko vientiin (1) sekä kansantuotteeseen (2).

	1970		1975		1985		1988		1989		1990	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Suomi	15.7	3.3	23.9	4.6	23.4	5.8	16.4	3.4	16.2	3.1	14.0	2.7
Itävalta	12.9	2.5	17.0	3.4	11.0	2.9	9.7	2.3	9.9	2.5	10.4	2.7
Länsi-Saksa	3.8	0.7	7.2	1.5	4.0	1.1	4.5	1.2	5.0	1.4	4.9	1.3
Ruotsi	5.0	1.0	6.3	1.5	2.5	0.7	2.2	0.6	2.4	0.6	2.3	0.5
Ranska	3.6	0.4	5.0	0.7	3.0	0.5	2.2	0.3	2.1	0.3	1.9	0.3
Iso-Britannia	3.2	0.5	3.0	0.5	1.5	0.3	1.6	0.2	1.6	0.2	1.4	0.2
OECD	2.9	0.3	4.6	0.6	2.7	0.3	2.5	0.3	2.7	0.4	2.6	0.3

Lähde:OECD:n tilastot

1960-luvulla, mutta 1980-luvun lopulle saakka Suomen osuus Neuvostoliiton länsikaupasta oli huomattavan suuri (vrt.taulukko 2).

1980-luvun alussa öljyn hinnan nousu antoi bilateralismin pohjalta vahvan kasvuvirikkeen Suomen idänkaupalle. Kauppaa ei kuitenkaan

voitu pysyttää ennätystasolla. Neuvostoliiton yhteiskuntajärjestelmän sekä talouden ja politiikan muuttuminen 1980-luvun puolivälistä alkaen uudisti olosuhteita tavalla joka merkitsi idänkauppamme suotuisten erityisedellytysten heikkenemistä (vrt. taulukko 3).

Taulukko 2. Suomen Neuvostoliiton-kaupan kehitys.

Vuodet	Suomen ja Neuvostoliiton välisen kaupan osuus (%)		
	Neuvostoliiton koko ulkomaankaupasta	Neuvostoliiton länsikaupasta	Suomen koko ulkomaankaupasta
1951-55	3.9	25.5	14.4
1956-60	3.1	18.1	16.4
1961-65	2.7	14.4	14.7
1966-70	2.6	12.2	14.2
1971-75	3.1	11.0	15.0
1976-80	3.5	11.2	13.6
1981-85	3.9	13.2	23.4
1986-90	2.9	11.5	14.1
1991.0	2.9	5.2	6.6

Lähde: Neuvostoliiton ja Suomen ulkomaankaupan tilastot

Muutamassa vuodessa Suomen kauppa Neuvostoliiton/Venäjän kanssa koki paljon suuremman mullistuksen kuin minkään muun länsimaan vastaava, paljon vähämerkityksisempi kauppa. Suomen idänkauppa mm. joutui läpikäymään lyhyenä aikana kolme käänteentekevää hajauttamismisvaihetta. Bilateralismi päättyi vasta vuoden 1991 alussa, vuosikymmeniä sen jälkeen, kun Neuvostoliitto oli tehnyt vastaavan muutoksen muiden läntisten partneriensä kanssa. Samoihin aikoihin itänaapurissamme ulkomaankauppaa harjoittavien yritysten lukumäärä oli voimakkaassa kasvussa, kun noin sadalla ulkomaankauppayhtymällä ei enää ollut yksinoikeutta ulkomaankauppaan. Kolmas hajautuminen tapahtui vuosina 1991-92 Neuvostoliiton jakautuessa viideksitoista itsenäiseksi valtioksi.

Etenkään idänkaupan lihavana vuosina sitä kohtaan ei juuri kritiikkiä esitetty - harjoitimme "molemmille osapuolille hyödyllistä kauppaa", jollaista tietysti kaiken vapaasti ja terveesti käytävän kaupan kuuluisikin olla. Nyt tarkasteltuna Neuvostoliiton-kauppamme toisen maailmansodan jälkeinen historia on vivahteikkaampi. Viimeisten vuosien 1985-91 vaikutuksista ei ole paljonkaan hyvää sanottavaa. Mutta jos tuoreimpien kokemusten ei anneta yksin

määrätä, tuloksena on *ristiriitainen yhdistelmä hyvää ja huonoa*:

1. Kauppa sopeutettiin Neuvostoliiton järjestelmään sopivaksi, mikä aiheutti Suomen markkinataloudelle vierasta ja haitallistakin poliittisuutta ja hallinnointia.

2. Suomi pystyi tämän järjestelmän ja kummankin maan poliittisen johdon kaupalle antaman tuen ansiosta suhteellisesti paljon laajemmin kuin muut länsimaat hyödyntämään Neuvostoliiton kaupallista potentiaalia.

3. Tuonti Neuvostoliitosta ei sisältänyt tuotteita, joita ei olisi voinut helposti hankkia myös muilta markkinoilta. Tuonnin tärkein merkitys oli varmistaa sitä vastaava ulkoinen kysyntä suomalaisille tuotteille.

4. Kauppa Neuvostoliiton kanssa loi kysyntää suomalaiselle tuotannolle vaikeina aikoina, kuten öljykriisien yhteydessä, mikä paransi työllisyyttä ja tasasi vaihteluita.

5. Kauppa suosi isojen yritysten perinteistä vientiä, ennemmin pitkitti tarpeellisia rakenne muutoksia kuin auttoi uutta teollisuutta.

6. Hyvän kannattavuuden ansiosta vienti Neuvostoliittoon vahvasti yleisesti yritysten kilpailukykyä ja paransi niiden mahdollisuuksia myös lännen markkinoilla.

7. Neuvostoliiton-viennin ajoittainen help-

Taulukko 3. Suomen idänkaupan myönteisten erityisedellytysten muuttuminen.*

	Ennen perestroikaa -1985	Perestroikan olosuhteissa 1985-	Uudessa Euroopassa" 1990	Clearingin jälkeen 1991	Venäjällä 1992-
ULKOPOLITIikka	+++	++	+	+	
KAUPPAPOLITIikka	+++	++	++		
INSTITUUTIT	++	+			
KOKEMUS	++	++	+	+	+
NAAPURUUS	++	+++	++	++	++

*Plussien määrä kuvaa merkityksen arvioitua voimakkuutta

pous synnytti jossain määrin dualitaloutta, eikä alenevaa vientiä 1980- ja 1990-luvuilla voitu siltä osin kompensoida lisäämällä länsivientiä.

8. Kun Neuvostoliiton ulkomaankauppa alkoi normaalistua osana perestroikaa, Suomen vientiä tukeneet erityisedellytykset alkoivat huveta ja Suomen tuli alkaa valmistautua kokonaan uudenlaiseen kauppaan itäisen naapurinsa kanssa.

2. Suomi-Gateway

Neuvostoliiton radikaali muuttuminen, hajoaminen sekä Venäjän ja Viron uudelleensyntyminen itsenäisinä valtioina on ollut erityisen shokeeraava kokemus Suomelle naapurisuuden ja korkealta tasolta romahtaneen kaupan vuoksi. Suomen haasteita suurensi vielä se, että taloudellisen kanssakäymisen muotojen ja niiden perustana olevan ajattelun oli perusteellisesti muututtava. Kauppaa oli tehty kahdenkeskisesti Helsingin ja Moskovan välillä sivuille vilkuilematta. Nyt tarvittiin monenkeskisyttä, sillä Suomen luonnolliseksi tehtäväksi tuli olla välitappina ja toimijana Venäjän ja Viron sekä ulkomaailman välillä.

Kauppatilastojen valossa Suomi selvisi alkuvaiheessa muutoksesta varsin hyvin. Venäjän ja Viron kansantuotteiden jyrkästä alenemisesta huolimatta Suomen vienti kasvoi voimak-

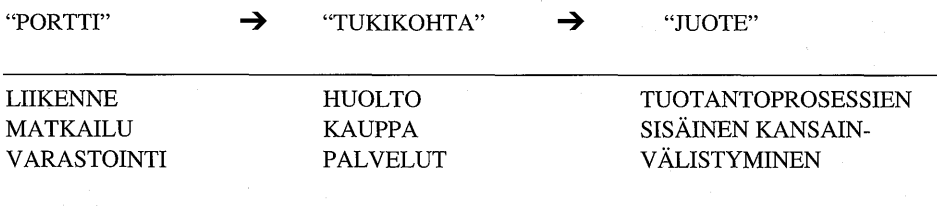
kaasti, Venäjälle noin 100 prosentilla vuonna 1993 ja yli 50 prosentilla vuonna 1994, Viroon vieläkin enemmän.

Suomen hyvää vientimenestystä on auttanut se, että Venäjän ja Viron naapurisuuden ja tuttuuden sekä suhteellisen alhaisten transaktiokustannusten ansiosta suomalaisten on ollut muita helpompi reagoida Venäjän ja Viron nopeasti muuttuviin oloihin. Suomesta toimittaessa pienetkin kaupat voivat olla vaiivan arvoisia. Kauppa Venäjän ja Viron kanssa onkin pirstoutunut pieniin paloihin verrattuna Neuvostoliiton aikaiseen, enimmäkseen suurista toimituksista koostuneeseen vaihtokauppaan. Molemmiin puolin kaupantekijöitä on nyt paljon, eikä läheskään kaikilla ole kokemusta suomalais-neuvostoliittolaisesta kaupasta.

Entisen Neuvostoliiton alue on alkanut muodostua normaaliksi markkina-alueeksi. Neuvostoliiton aikana valtava maa oli ulkomaankaupan kannalta tarkasteltuna ikäänkuin keskittynyt yhteen pisteeseen, Moskovaan. Leningrad oli toiminnallisesti useimmissa suhteissa Moskovan etäisyydellä Suomesta. Nyt Pietari on lähinaapuri, kuten se on ollut ennenkin. Talousmaantiede pätee taas Venäjään ja Viroon, mikä tietysti vaikuttaa erityisesti naapurissa sijaitsevaan Suomeen.

Suomen yhtenä luonnollisena roolina on toimia gatewayna Venäjän ja ulkomaailman välil-

Kuvio 1. Suomen gateway-toimintojen kehitysvaiheet.



lä. Tässä lähtökohtana on Suomen naapuruus ja sen erityispiirteet. Kehittyneistä länsimaista vain Suomi tarjoaa täysipainoisen naapuruuden Venäjälle; Norjan Nato-naapuruuden merkitystä rajoittavat sijainti vain arktisella alueella sekä läntisen sotilasliiton läsnäolo. Toisaalta Venäjän lukuisten naapurien joukossa Suomi on erikoistapaus, jonka olot ovat vakaat ja vauraat sekä poliittiset suhteet Venäjään ongelmattomat. Suomi sijaitsee Venäjän sydänsuonen (Moskova-Pietari) ja pääportin (Pietari) suulla. Suomen jäsenyys EU:ssa vuoden 1995 alusta tekee Euroopan kahdesta suurvallasta toistensa naapureita ja Suomesta yhdyssiteen niiden välille.

Neuvostoliiton hajoaminen loi Venäjän kanalta arvioiden liikenteellisesti uuden tilanteen. Baltian maissa sijaitsevat Itämeren satamat tulivat ulkomaiden hallintaan, ja Venäjän väyläsi jäivät vain Kaliningrad ja Pietari ympäristöineen. Eräiden merkittävien satamien (Tallinna, Tallinna-Muuga, Riika, Ventspils, Klaipeda) kuuluminen Baltian maille ei sinänsä pakota liikenteellisiin muutoksiin. Kuitenkin Baltian satamien kautta kulkevat Venäjän-reitit ovat olennaisesti huonommassa asemassa nyt kuin Neuvostoliiton aikana, ja toisaalta Suomen kautta tapahtuvan transitoliikenteen edellytykset ovat suhteellisesti parantuneet.

Nykytilanteessa Suomen liikenteen porteiksi tarjoamat vaihtoehdot ovat osoittautuneet hyvinkin kilpailukykyisiksi operaatio-, aika- ja häiriökustannusten suhteen. Infrastruktuurin kehittyminen Baltian maissa sekä niiden ja Venäjän välisten poliittisten suhteiden normalistuminen voivat ajan oloon heikentää Suomen kilpailuasemaa. Vuonna 1995 Baltian maat ovat lähinnä edullisen hintatasonsa ansiosta onnistuneet kasvattamaan markkinaosuuksiaan rautateiden transitokuljetuksista Suomen kustannuksella. Baltian maiden terästyvän kilpai-

lukyvyn vaikutusta tasapainottaisi Venäjän talouden vakiintuminen ja elpyminen, mikä lisäisi Itämeren alueen transitokuljetuksia huomattavasti.

Verrattuna toimintaan liikenteen porttina asema kaupallisten oheis- ja tukipalvelujen tarjoajana on Suomelle uudempi. *Taloussuhteiden tukikohtana toimiminen* sisältää rakentamista, huoltoa, tukku- ja vähittäiskauppaa sekä pankkien, tilitoimistojen, lakiasiantoimistojen, konsulttien, tekniikan, tietoliikenteen, koulutuksen ym. palvelujen tuottamista ja tarjontaa. Myös tavarakaupassa gatewayn osuus voi olla merkittävä. Banaanien ja muidenkin etelän hedelmien pitkässä tuotantoketjussa tropiikista venäläisille kuluttajille suomalaispalvelujen rooli on ollut huomiotaherättävä: banaaneja on viety Suomesta Venäjälle enemmän kuin paperia!

Tukikohtapalvelut ovat tietysti tarjolla myös venäläisille, jotka näkyvän ostosmatkailun lisäksi ovat kasvavasti mukana yritystoiminnassa Suomessa.

Edettäessä edelleen palvelujen kehittämisessä *gateway voi muodostua juotteeksi*, joka liittää toisiinsa kaksi eriaineksista markkina-alueita siten, että kitka rajan yli toimittaessa minimoituu. Vaikkei eroja alueiden välillä voida hävittää, niistä taloussuhteille aiheutuvia häiriöitä voidaan pienentää. Tällöin tuotantoprosessit ja niiden osat voivat jakautua joustavasti gatewayn ja itäisten lähialueidemme kesken. Tytäryritykset, toimipisteet, tuotantolaitokset, alihankinta- ja asiakassuhteet voidaan sijoittaa ja hoitaa kysyntä- ja tarjontatekijöiden sekä logististen vaatimusten ja muiden relevanttien näkökohtien pohjalta valtakunnanrajan molemmin puolin. Juotteeksi kehittyneen gatewayn ansiosta toimintojen edellyttämät rajanylitykset olisivat samaan tapaan sujuvia kuin rautatieliikenne saman raidelevyeyden omaavien naapurimaiden kesken.

3. Gateway-klusteri

Suomen gateway-aseman arvioinnissa on syytä lähteä *gatewayn mahdollisesti antamista hyödyistä*. Parhaimmillaan gateway voi merkitä Suomelle kansallista kilpailuetua ja vahvuutta. Jo nykyään se luo huomattavassa määrin tuotantoa, työtä ja tuloja työttömyyden vaivaamaan kansantalouteemme. Suomessa ei liene yhtään elinkeinoa eikä ammattialaa, joihin gateway-kysyntä ei kohdistuisi.

Viisimiljoonaisen väestön markkina-alue ei sellaisenaan houkuttele toivotussa määrin ulkomaisia yrityksiä ja investointeja. Kiinnostavuutta lisäisi Suomen mieltäminen paitsi osaksi EU-markkinoita myös toimivaksi yhdyssiteeksi Venäjän markkinoille. Gateway-toiminnot antavat merkittäviä virikkeitä Venäjän- ja Vironkaupallemme ja selittävät olennaiselta osaltaan niiden nopean kasvun. Euroopan unionin jäsenenä Suomen keskeisiin erityispiirteisiin kuuluu Venäjän naapuruus, minkä muuntaminen eduksemme merkitsee gateway-aseman hyödyntämistä.

Länsi-Euroopan syvenevän integraation rinnalla Suomi on mukana myös pan-eurooppalaisessa kehityksessä, jossa entiset sosialistimaat nyt markkinatalouksina osallistuvat uudelta pohjalta kansainväliseen työnjakoon. Tässä prosessissa Suomi on etulinjassa Venäjän ja Viron naapurina. Gateway-asema sopeuttaa Suomea vähittäin liittymään yhteistyöhön meistä poikkeavien markkinatalouksien kanssa. Gateway-palvelujen tarjonta ei rajoitu vain Eurooppaan, vaan siitä koituu yleismaailmallisestikin maallemme kansainvälistymistukea. Suurimmat odotukset itse asiassa kohdistuvatkin yhdysvaltalaisien yritysten tuloon Venäjän rikkauksien hyödyntäjiksi.

Jos edellä kuvatuista antia pidetään ta-

voittelemisen arvoisena, *on realistisesti selvittävä edellytyksemme gateway-palvelujen tarjoajana*. Lähtökohtana on Suomen erityislaadun ymmärtäminen. Neuvostoliiton hajoamisen jälkeen Suomessa podettiin jonkinlaista "clearing-krapulaa", jonka vallassa monet todistelivat Suomen olevan Neuvostoliittoon/Venäjään nähden aivan samassa asemassa kuin mikä hyvänsä länsimaa. Kuitenkin Suomella on ollut kaiken aikaa erityisasema suhteessa itänaapuriin. Se ei enää perustu poliittiseen suosintaan kuten aiemmin, vaan ennen muuta naapuruutemme erityispiirteisiin, arvioitiinpa niitä miltä suunnalta hyvänsä. Emme saa häpeillä emmekä jättää hyödyntämättä erityisasemaamme, mutta toisaalta se on vain lähtökohta ei onnistumisen tae.

Olisi tärkeätä päästä Suomessa gateway-hankkeiden osalta alueiden ja kuntien keskinäiseen yhteistyöhön ja työnjakoon. Itsestään selvää on, ettei toimiva gateway voi päätyä rajalle, joten yhteistyö venäläisten kanssa on välttämätöntä. Venäjällä on jossain määrin vierastettu veräjäämme, jonka nähdään siirtävän potentiaalisia tuloja ja investointeja etenkin Pietarin alueelta Suomeen. Vaikkei kilpailutilanteen olemassaoloa voi kiistää, gatewayssa on sittenkin enemmän kysymys Suomen ja Venäjän lähialueiden yhteisestä hankkeesta kuin voittamisesta toisen kustannuksella. Suomen kumpaniksi sopii mainiosti Venäjän ohella myös Viro, jonka nykyinen Suomen-kauppa onkin paljolti gateway-luonteista.

Gatewayn olemassaolo ja menestys perustuvat sen kykyyn palvella venäläisiä ja läntisiä käyttäjiä. Siksi tarvitaan tietoa mahdollisten käyttäjien tarpeista ja arvostuksista sekä näiden tietoisuutta tarjolla olevista palveluistamme. Tässä suhteessa uuden, suomalaisen gateway-tuotteen markkinoinnissa on vielä paljon tehtävää (vrt. Kojo - Köngäs, 1995).

Usein gateway mielletään pelkäksi portiksi, toimintoiksi, joilla tavaroita ja ihmisiä siirretään paikasta toiseen ja makuutetaan yön yli varastoissa ja hotelleissa. Jos tavoitellaan edellä kuvatuista juute-funktiota, mikä pidemmällä aikavälillä lienee ainoa keino turvata suomalaisen gatewayn kilpailukyky, tarvitaan paljon laaja-alaisempaa näkemystä ja valmistautumista. Täällä on oltava riittävästi venäjänkieltä taitavaa, itänaapurin kulttuuria ja taloutta tuntevaa, asiallisesti ja arvostavasti asiakkaisiin ja yhteistyökumppaneihin suhtautuvaa työvoimaa erilaisiin tehtäviin. Yrityksillä - kuten myös valtion ja kuntien viranomaisilla - tulee olla monipuolinen palveluvalmius Suomessa mutta tarvittavien operaatioiden osalta myös Venäjällä ja lännessä. Kaiken kaikkiaan gateway-palvelupaletin jäsentäminen ja aikaansaanti edellyttäisivät gateway-strategian valmistelua ja toteutusta *klusteriksi mielletynä ja koordinoituna kokonaisuutena.*

4. Juote joka tapauksessa

Gateway on muodostunut muotiasiaksi, joka monia innoittaa, mutta toisaalta näyttää joitakuuta inhottavan. Viimemainittujenkaan ei tarvitse torjua ajatusta idänkaupasta juotteena, sillä tämä näkemys ei ole pelkästään gatewayn varassa. EU:n ja Venäjän välille Suomesta joka tapauksessa odotetaan yhdistäjää.

Myös Suomen ja Venäjän kansantaloudet idänkauppa nykyään pyrkii yhdistämään. Neuvostoliiton aikana idänkauppa merkitsi paljon kansantaloudellemme, mutta markkinayhteyttä se ei maidemme välille luonut. Itärajantakaisilla kysynnän ja tarjonnan olosuhteilla ei ollut

mitään suoranaisia vaikutuksia Suomeen. Neuvostoliitossa vallitsevilla hinnoilla tai palkoilla ei ollut merkitystä vientimme markkinoinnissa eikä niitä tarvinnut ottaa lukuun tuotantoa koskevissa päätöksissä. Sitä vastoin markkinatalouksilla, jollainen nyt Venäjänkin on, on voittoa tavoittelevien yritysten ansiosta vastustamaton taipumus yhdistyä. Talouksien yhdistyminen ei edes edellytä - toisin kuin yhdentyminen - varsinaista valtiollista myötävaikutusta. Sitä vastoin valtio voi keinotekoisin estein - korkeilla tulleilla, ylisuurilla liikennemaksuilla ja veroilla, hankaloitettulla viisumikäytännöllä, kansainvälisten operaatioiden käyttöä rajoittamalla yms. - pyrkiä pitämään kansantalouksien kysynät ja tarjonnat erillään. Poliittisten päättäjiensä ja viranomaisten asettamia yhdistymisen esteitä voi pitää ymmärrettävinä joskaan ei kaikin osin hyväksyttävänä reaktiona uudenlaiseen kaupallis-taloudelliseen naapuruuteen. Otaksuttavasti ongelmat ovat ohimeneviä ja idänkaupamme rooli kansantalouksia yhdistävänä juotteena ajan oloon vahvistuu.

Kirjallisuus

Kivikari, U. (1995): From a Giant to a Gateway in East-West Trade: *Finlands Adaptation to Radical Changes in Eastern Europe*, Institute for East-West Trade, Turku School of Economics, Turku.

Kojo, A. ja Köngäs M. (1995): *Suomen Gateway-asema lännessä arvioituna*, Itäkaupan tutkimus- ja koulutusyksikkö, Turun kauppa-korkeakoulu, Turku.