

Idänkauppako Suomen pelastaja?*

MARJA-LIISA PARJANNE

Urpo Kivikarin analyysi on kattava katsaus Suomen ja Neuvostoliiton väliseen kauppaan, siinä tapahtuneeseen romahdukseen ja viimeaikaiseen idänkaupan kehitykseen.¹ Tarkastelusaan Kivikari keskittyy Suomen näkökulmaan. On kuitenkin valaisevaa katsoa kehitystä myös entisen Neuvostoliiton ja sen pohjalta syntyneiden valtioiden kannalta ja perehtyä siihen, miten niiden tuotanto ja ulkomaankauppa kokonaisuudessaan kehittyivät, jotta saisimme täydellisemmän käsityksen näiden alueiden kanssa käytävästä kaupasta.

1. Idän markkinat ja Suomi

Maailman Pankin tuore julkaisu (Michalopoulos ja Tarr 1994a) antaa idän uusien itsenäisten maiden muutoksista ja niiden taustoista hyvän kuvan. Ottaen huomioon, että Suomella oli vuosien ajan kiinteät kauppasuhteet Neuvostoliiton kanssa ja kaupan arvo vastasi parhaimmillaan noin neljäsosaa Suomen koko ulkomaankaupasta, on mielenkiintoista tarkastella

Neuvostoliiton ongelmia ja idässä tapahtunutta muutosprosessia siitä näkökulmasta, että Suomi oli mukana tässä järjestelmässä eräänlaisena ulkojäsenenä.

Neuvostoliiton hajoamisen myötä alueen tuotanto romahti 40 prosenttia vuosina 1990-1994 (Kononov 1994). Samanaikaisesti supistui myös ulkomaankauppa. Kun kaupan volyyymi pieneni, vaikutti se osaltaan myös tuotannon ja tulojen alenemiseen, mikä voimisti kaupan supistumista edelleen. Vuosien 1990 ja 1993 välisenä aikana entisen Neuvostoliiton kauppa muiden maiden kanssa putosi noin puoleen ja alueen sisäinen kauppa väheni vielä tätäkin enemmän (Michalopoulos ja Tarr 1994b).

Neuvostoliiton osavaltiot olivat kiinteästi toisiinsa sidottuja. Se, mitä valmistettiin ja missä, riippui poliittisesta päätöksenteosta eikä niinkään taloudellisista kannattavuusnäkökohdista. Kullakin alalla tuottajia oli vähän ja ne sijoitettiin eri osavaltioihin. Kunkin osavaltion tuotanto oli hyvin pitkälle erikoistunutta, mutta ei välttämättä suinkaan suhteellisen edun periaatteiden mukaista. Järjestelmä johti siihen, että Neuvostoliiton sisäinen kauppa oli epätavallisen suurta jopa muihin kaupparyhmittymiin

* Kommenttipuheenvuoro Kansantaloudellisessa yhdistyksessä 4.9.1995

¹ Ks. myös Kivikari (1995).

verrattuna. Sisäisen kaupan lisäksi kauppaa käytiin lähinnä vain muiden sosialististen maiden kanssa. Länsikaupan merkitys oli vähäinen.

Keskusjohtoisen järjestelmän hajotessa keskitetty resurssien allokatio ei enää toiminutkaan. Kun itsenäistyneiden valtioiden tuotantopohja oli hyvin kapea eikä välituotetoimituksia enää koordinoitu, tuotanto romahti kaikkialla. Sen myötä supistui vientitarjonta. Vienti pieneäni myös sen vuoksi, että koko tuotanto pyrittiin pitämään kotimaassa harjoittamalla laajaa vientikontrollia. Samalla pienivät tuontimahdollisuudet.

Vientirajoitusten lisäksi kaikissa itsenäistyneissä maissa jatkettiin Neuvostoliitosta peräisin olevaa hintakontrollia, jolla useimpien kotimaisten tuotteiden hinnat pidettiin maailmanmarkkinahintojen alapuolella. Koska hinnat eivät heijastaneet hyödykkeiden suhteellista niukkuutta, olivat tehokkuustappiot luonnollisesti entistä suurempia. Ulkomainen kilpailu oli vähäistä.

Vuosina 1992-93 Venäjällä aloitettiin hintajärjestelmän uudistus. Sen seurauksena sekä yritysten että kuluttajien insenttiivit muuttuvat, mikä edesauttaa teollisuusrakenteiden muuttumista optimaalisempaan suuntaan. Useiden asiantuntijoiden mukaan muutokset ovat toistaiseksi liian vähäisiä. Tuoreimpien OECD:n arvioiden mukaan Venäjän jaloilleen pääsemisen kestää yhden tai kahden sukupolven ajan.

Venäjä on edelleenkin keskittynyt pääomaintensiiviseen teollisuuteen kulutustavara-teollisuuden ollessa alikehittyntä. Venäjän viennistä kolmansiin maihin on noin 70 prosenttia raaka-aineita ja vastaavasta tuonnista kaksi kolmasosaa teollisuustuotteita ja vajaa kolmannes elintarvikkeita (Kononov 1994).

Tulevaisuudessa Venäjä pyrkineekin monipuolistamaan vientiään.

Neuvostoliiton keskusjohtoisesa järjestelmässä, jossa tuotanto oli äärimmäisen keskittynyttä ja kotimaista kilpailua rajoitettiin voimakkaasti, ei yrityksillä ollut juuri motiivia tehostaa toimintaansa ja kohottaa tuottavuuttaan. Niiden tuli ennemminkin keskittyä tuotannon volyymin ja työllistämisen lisäämiseen. Niillä ei ollut myöskään pakottavaa tarvetta markkinointitoiminnan kehittämiseen tai strategiseen tuotesuunnitteluun. Tämä johti yritysten huonoon kansainväliseen kilpailukykyyn. (Kononov 1994, 48)

Paitsi että entisen Neuvostoliiton alueen kokonaiskaupan volyymi on pienentynyt, myös kaupan maantieteellinen jakauma on muuttunut viime vuosina. Nykyisin Venäjän ja monien muidenkin itsenäistyneiden valtioiden suurimpia ulkopuolisia kauppakumppaneita ovat OECD-maat (Michalopoulos ja Tarr 1994b). Eniten muuttuneisiin olosuhteisiin ovat reagoineet Baltian maat, etenkin Viro. Niiden ulkomaankaupan tuoterakenne on muuttunut nopeasti ja ne suuntautuvat laajemmille kansainvälisille markkinoille.

Myös suomalaiset ovat joutuneet arvioimaan ulkomaankauppaansa uudelleen. Kivikarin mukaan Suomen viennin kannattavuus Neuvostoliittoon vahvasti suomalaisyritysten kokonaiskilpailukykyä ja paransi niiden asemaa länsimarkkinoilla. On kuitenkin mahdollista, että idänkaupparamme myötä monet keskusjohtaisuudesta johtuvat tehottomuudet ovat koskeneet myös Suomea. Myös Suomen ja Neuvostoliiton bilateraalinen kaupankäynti, joka perustui hallituksen ja kauppaorganisaatioiden välisiin, viisivuotisiin sopimuksiin, oli enemmän tai vähemmän riippuvainen poliittisesta

päätöksenteosta. Vaikka Suomen vienti Neuvostoliittoon olikin monipuolista¹, ei se välttämättä nojautunut täysin suhteellisen edun periaatteeseen. Ratkaisematta jäänevät kysymykset, olisiko teollisuusrakenteemme pelkästään optimaalisen resurssiallokaation lähtökohdista muotoutunut toisenlaiseksi, kenties nykyistä monipuolisemmaksi ja miten paljon siihen sisältyi kaupan siirtymisvaikutuksia.

Neuvostoliiton markkinoilla suomalaisten tuotteiden kohtaama kilpailu oli vähäistä. Tuotteilla oli suhteellisen varma menekki eikä se riippunut oleellisesti hinta-laatu -suhteesta. Idänkaupassa tuotekehittelyä ei tarvittu vastavassa määrin kuin länsikaupassa olisi tarvittu. Samoin markkinointiponnistukset ja myyntikavien kehittäminen olivat lähes tarpeettomia. Tällainen toimintamalli ja vientitaitojen alikehittyneisyys ovat olleet haitallisia muiden maiden kanssa käymässämme kaupassa. Siten Neuvostoliiton kaupastamme, jonka on väitetty olleen muuta kaupankäyntimme kannattavampaa, aiheutuu tavallaan kustannuksia nyt jälkikäteen, kun tuotteiden ja markkinointiorganisaatioiden kilpailukyky vaativat parantamista.

2. Idänkaupan volyymi ja gravitaatiomalli

Ottaen huomioon, että Venäjän ja Itä-Euroopan maiden tulot ovat jopa 15 prosenttia maailman kokonaistuloista (Hamilton ja Winters 1992), Itä-Euroopan taloudellinen avautuminen saattaa aiheuttaa melkoisia muutoksia nykyiseen maailmankauppaan. Keski- ja Itä-Euroopan ja muiden maiden välisen ulkomaankaupan määrällistä kehitystä ovat useat tutkijat arvioineet

¹ Hukkisen (1990) mukaan viennin hyödykerakenne oli jäykkä. Suomi menetti jo 1980-luvun lopulla Neuvostoliiton markkinoillakin markkinaosuuttaan enemmän kuin muut länsimaat.

gravitaatiomallin avulla, johon Kivikarikin viittaa. Todellisen kaupan idän ja lännen välillä on arvioitu olevan vain noin neljännes sen potentiaalista (ks. esim. Wang ja Winters 1991 ja Erkkilä ja Widgrén 1995).

Tähän saakka gravitaatiomallilla on onnistuttu ennustamaan maiden välisiä kauppavirtoja hämmästyttävän hyvin. Mallilla on kuitenkin tunnetusti useita puutteita. Gravitaatiomalli on vain fysiikasta omaksuttu analogia, joka - vaikka ennustaakin hyvin - ei auta paljoakaan ymmärtämään kaupankäynnin todellisia selittäjiä. Kun ennustettavuus on kansainvälisen talouden rakenteiden muuttuessa yleisesti ottaen heikentynyt, on mahdollista, ettei gravitaatiomalli anna enää edes osuvia ennusteitakaan. Vielä suurempi puute on, että mallilla tarkastellaan vain makrotason kaupan volyyymiä. Sen avulla ei voida lainkaan tarkastella sitä, minkälaista kauppaa käydään ja mitkä toimialat tulevat kasvamaan tai supistumaan.

Maantieteellinen etäisyys on empiirisessä kaupan tutkimuksessa tavallisin vastine luonnollisille kaupan esteille. Myös Kivikari korostaa Suomen yhteisen rajan merkitystä Venäjän ja Baltian maiden kanssa. On kuitenkin kyseenalaista, onko maantieteellinen etäisyys enää nyky maailmassa kaupankäyntiä vähentävä tekijä siinä määrin kuin aiemmin ja lisääkö fyysinen läheisyys itsestään selvästi kauppaa, kuten usein ajatellaan. Nimenomaan siirtymävaiheessa olevan Venäjän kaupassa kaupankäynnin kokonaiskustannuksia kasvattanevat enemmänkin muut tekijät kuin fyysinen etäisyys.² Esimerkiksi Suomen ja Baltian mai-

² Tällä hetkellä yritykset kohtaavat idän markkinoilla huomattavia vaikeuksia, jotka liittyvät mm. taloudelliseen ja poliittiseen epävakauteen, puutteelliseen infrastruktuuriin, byrokraatiaan, ammattityövoiman puutteeseen ja ostovoiman ja kysynnän rakenteen kehityksen epävarmuuteen.

den välisen kaupan merkityksen kasvu johtuu suurimmaksi osaksi siitä, että Baltian maissa talouden rakenteellisia uudistuksia on toteutettu nopeammin kuin muualla, kuten Kivikari (1995) itsekin toteaa.

Etäisyys voidaan käsittää tosin myös laajemmin, niin että se kattaa mm. kulttuurin, kielellisen, poliittisen, taloudellisen ja lainsäädännöllisen samankaltaisuuden. Tältäköön kannalta ajateltuna Suomella ei välttämättä ole kilpailijoitaan parempaa asemaa Venäjän suhteen. Suomen vilkas kauppa entisen Neuvostoliiton kanssa perustui ehkä enemmänkin tietoisien politiikan mukanaan tuomaan erityisasemaan kuin läheisyystekijöihin. Jos verrataan Venäjää Suomen toiseen rajanaapuriin Ruotsiin, havaitaan, että vaikkakin fyysistä läheisyyttä voidaan pitää yhtä suurena, on henkinen läheisyys Ruotsiin monin verroin suurempi.

3. Kaupan rakenne ja erikoistumisen perusteet

Suomen ulkomaankauppa on parhaillaan suuressa murroksessa kuin missä se on ollut ehkä koskaan aiemmin. Kaupassamme on käynnissä yhtäaikainen muutos sekä idässä että lännessä. Molemmilla suunnilla tapahtuvat muutokset lisäävät osaltaan viennin potentiaalia ja kasvattavat tuontimahdollisuuksia. Samalla kilpailu sekä vientimarkkinoilla että kotimaassa lisääntyy. Tällä hetkellä ei ole vielä helppoa ennustaa, kasvaako kaupparamme suhteellisesti enemmän EU-maiden vai idän kanssa ja tukevatko idänkaupan ja länsikaupan kehitys toisiaan. Jotta pystyisimme arvioimaan kaupan määrällisiä ja rakenteellisia muutoksia, meidän on tarkasteltava sekä suhteellisen edun että skaalaetujen mahdollisuuksia eri toimialoilla.

Suomen ulkomaankaupasta lähes puolet on

kauppaa EU-maiden kanssa. Tähän saakka EU-maiden erikoistuminen on lisääntynyt voimakkaasti nimenomaan toimialojen sisällä, mikä on johtanut poikkeuksellisen vilkkaaseen ristikkäiskauppaan lähes kaikissa EU-maissa. Suomen ja EU:n välisessä kaupassa ristikkäiskauppaa on toistaiseksi ollut suhteellisen vähän. Onkin todennäköistä, että Suomen EU-jäsenyyden myötä myös Suomen ja EU-maiden kaupankäynti perustuu tulevaisuudessa yhä enemmän skaalaetuihin ja tuotedifferointiin.

Parin viime vuoden aikana Suomen idänkauppa on elpynyt nopeasti etenkin Venäjän ja Viron kanssa. Myös kaupan rakenne on muuttumassa. Nykyisessä kaupassa saattaa kuitenkin olla tiettyjä ylimenovaiheeseen liittyviä piirteitä. Ensinnäkin huomattava osa Suomen viennistä Venäjälle ja Viroon on kulutushyödykkeitä. Kun kulutustavateollisuus idässäkin kehittyy, voi se korvata tuontia enenevässä määrin. Lisäksi elintarvikkeiden osuus Venäjän ja Viron viennistämme on erityisen suuri. Tästäkin on edelleen huomattava osa kauttakulku-kauppaa. Kuten Kivikari huomauttaa, syynä tähän voi olla näiden maiden kehittymätön elintarvikkeiden jakeluverkosto. Kun jakelua pystytään parantamaan, tällainen vienti voi supistua merkittävästi. Viime aikoina hyvin kehittynyt vienti ei siten jatku automaattisesti, vaan Suomen on kyettävä jatkuvasti uudistamaan markkinasuhteitaan itään.

Millainen idänkaupan rakenne tulee olemaan sitten pidemmän ajan kuluttua? Aluksi entisen Neuvostoliiton maat erikoistunevat suhteellisen edun periaatteen mukaisesti resurssi- ja työvoimaintensiiviseen tuotantoon. Toimialojen sisäinen erikoistuminen ja ristikkäiskaupan osuuden kasvu eivät lyhyellä aikavälillä näytä todennäköisiltä, koska ne edellyttävät sekä tuotannon että kysynnän diversifioitunutta rakennetta. Pitkällä tähtäyksellä tuotannossa

voidaan kuitenkin erikoistua myös sofistikoitumpiin tuotteisiin, jolloin ristikkäiskaupan mahdollisuudet kasvavat. Tätä tukee muun muassa se, että verrattaessa inhimillistä pääomaa eri maissa, Itä-Eurooppa sijoittuu NIC-maiden ja Etelä-Euroopan edelle (Hamilton ja Winters 1992). Samaten Suomen aineisto tukee ristikkäiskaupan lisääntymisen mahdollisuutta (Parjanne 1989). Suomen ja KEVSOS-maiden välisessä kaupassa ristikkäiskaupan osuus oli korkea jo 1980-luvulla ja sitä käytiin nimenomaan kestokulutuksen ja investointihyödykkeillä. Neuvostoliiton kaupassamme ristikkäiskaupan merkitys sen sijaan oli tuolloinsuhteellisen vähäinen.

Euroopassa käynnissä olevia tuotantotoiminnan ja kaupan muutoksia olisikin hedelmällistä tutkia talousmaantieteellisestä ja sijaintiteoreettisesta näkökulmasta. Ottamalla huomioon kuljetuskustannusten lisäksi sellaisia tekijöitä kuin suurtuotannon edut, ulkoiset vaikutukset ja teollistumisasteen eri alueilla, voidaan tarkastella eri toimialojen globalisoitumis- ja regionalisoitumispaineita. Kaupan volyymin ennustaminen ei pelkästään riitä.

4. Suomen gateway-näkymät

Itä-Euroopan taloudellinen avautuminen on luonut Pohjois-Eurooppaan yli 60:n miljoonan kuluttajan markkinat, jotka houkuttelevat läntisiä yrityksiä. Entisen Neuvostoliiton maat ovat kiinnostuneet yhteistyöstä ulkomaisten asian tuntijoiden kanssa, jotka voisivat toimittaa yrityksille know how'ta, teknologiaa ja kansainvälisiä markkinoita koskevaa informaatiota. Niin kauan kuin talous on siirtymävaiheessa ja olot vakiintumattomat, eivät yritykset uskalla kuitenkaan siirtää toimintojaan näille markkinoille. Monesta eri syystä juuri Suomi on nähty tärkeäksi sillanrakentajaksi EU:n, Baltian mai-

den ja Venäjän välillä. Myös Kivikarin mielestä Suomella on tärkeä rooli gateway-asemana, mutta hän ei problematisoi kovinkaan paljoa sitä, miten Suomi voisi saavuttaa ja säilyttää tämän asemansa.

Ensiksikään ei ole selvää, kuinka paljon Suomella on jotain sellaista erityisosaamista Venäjän suhteen, mitä muilla mailla ei ole. Keskitettyihin sopimuksiin perustuva ja harvoihin yrityksiin keskittynyt bilateraalinen kauppa oli luonteeltaan täysin toisenlaista kuin nykyinen kaupankäynti. Siitä saatu kokemus ei välttämättä riitä eikä ehkä ole siirtynytäkään niille yrityksille, jotka nyt käyvät kauppaa. Kivikari toteaa itsekkin, että nykyisessä Suomen, Venäjän ja Viron kaupassa on molemmilla puolilla paljon osapuolia, joilla ei ole mitään kokemusta Suomen ja Neuvostoliiton välisestä kaupasta.

Suomen kanssa gateway-asemasta kilpailevat ennen kaikkea Itävalta ja Baltian maat, mutta myös Saksa ja Hollanti (ks. esim. Santalainen 1995). Toisin kuin Suomessa, on Itävallassa ja Hollannissa toimittu jo määrätietoisesti tämän aseman saavuttamiseksi. Edellä mainitut maat saattavat olla gateway-maana myös maantieteellisesti kiinnostavampia kuin Suomi, joka sijaitsee Keski-Euroopasta katsoen todella syrjässä. Jopa Ruotsikin, jolla on pitkäaikaiset siteet Baltiaan, voi olla houkutteleva, kun sieltä avautuu kohta manneryhteys Keski-Eurooppaan.

Jos ja kun gateway-asema saavutetaan jollain alalla, sitä ei ole helppo säilyttää ilman jatkuvaa, määrätietoista toimintaa. Esimerkiksi Viro oli aiemmin Suomen gateway-strategian kohde, mutta nykyisin se on tällä alalla Suomen kilpailija. Ongelmallista on edelleen se, miten kauan gateway-toimintoja tarvitaan idän ja lännen välillä. Kun Itä-Euroopan talous ja infrastruktuuri kehittyvät, ulkomaisten yritys-

ten on ehkä kannattavampaa investoida suoraan sinne kuin käyttää välittäviä toimintoja.

Toistaiseksi Suomeen on tehty vain vähän gateway-investointeja. Viime vuonna laadittiin ulkoasiainministeriön asettamassa työryhmässä Gateway-toimintaohjelma, mutta kaikesta huolimatta suomalaiset eivät ole vielääkään hyödynäneet asemaansa kovin aktiivisesti eivätkä ole ryhtyneet määrätietoisesti houkuttelemaan tälle gateway-toimintoja. Näyttää siltä, että Venäjän kaupan odotetaan jälleen kerran olevan *deus ex machina*, pelastuksentuoja, joka ilman omia ponnisteluja kääntää kaiken hyväksi.

Kirjallisuus

- Erkkilä, M. & Widgrén, M. (1995): Baltian ja EU-maiden kauppa: todellisuuden ja mahdollisuuksien vertailua, *Kansantaloudellinen aikakauskirja 2/1995*, 188-196
- Gateway-työryhmä (1994): *Gateway-toimintaohjelma*, Ulkoasiainministeriö, työryhmämuistio, Helsinki
- Hamilton, C. & Winters, A. (1992): Opening up International Trade in Eastern Europe, Institute for International Economic Studies, Stockholm University, *Seminar Paper No. 511*
- Hukkinen, J. (1990): Suomen vientimenestys Neuvostoliiton markkinoilla, *Kansantaloudellinen aikakauskirja 3/1990*, 268-284
- Kivikari, U. (1995): *From a Giant to a Gateway in East-West Trade: Finland's Adaptation to Radical Changes in Eastern Europe*, Institute for East-West Trade, C 2/95, Turku School of Economics
- Kononov, V. (1994): Russian Trade Policy, teoksessa *Trade in the New Independent States*, 29- 51
- Michalopoulos, C. & Tarr, D. (toim.) (1994a): *Trade in the New Independent States*, Studies of Economies in Transformation No. 13, The World Bank, Washington
- Michalopoulos, C. & Tarr, D. (1994b): Summary and Overview of Developments Since Independence, teoksessa *Trade in the New Independent States*, 1-27
- Parjanne, M.-L. (1989): Suomen ristikkäiskauppa, *Helsingin kauppakorkeakoulu, F- 230*
- Santalainen, T. (1995): Gateways as a process: Creating value-adding gateway hubs and spokes, *Kauppa- ja teollisuusministeriö, tutkimuksia 91/1995*
- Wang, Z. & Winters, A. (1991): The Trading Potential of Eastern Europe, *CEPR Discussion Papers, No. 610*