

**Litteraation numero:** 103161/90  
**Tallenteen nimi:** Hyva kysymys 28 master 1  
**Tallenteen kesto:** 33 min  
**Litteroitu:** Tutkimustie Oy 20.03.2023

**Puhujien merkinnät:** Matti Keränen  
Jyrki Ali-Yrkkö  
Salla Hänninen  
Ville Skinnari

**Muut merkinnät:** (-) Pois jäänyt sana tai sanan osa  
(--) Pois jäänyt jakso  
(sana) Epäselvä sana tai jakso  
[hakasulkeet]Litteroijan kommentti

**Huomautukset:** --

[musiikkia]

K: Tervetuloa Hyvä kysymys -podcastin pariin. Tämä on podcast, joka auttaa tekemään parempia päätöksiä. Tässä jaksossa puhumme maailmankaupasta ja suomalaisten yritysten kohtaamista kaupan esteistä kansainvälisillä markkinoilla. Nyt koronapandemian paljastamat tuotantoketjujen riskit, Venäjän hyökkäyssotaa Ukrainassa sekä Kiinan ja Yhdysvaltojen kiristyneet suhteet kiihdyttävät entisestään maailman kauppavirtojen hakeutumista uusiin uomiin. Edessä on uusi aikakausi globaalissa kaupankäynnissä. Selvitetään, mitä se tarkoittaa suomalaisille vientiyrityksille ja viennistä elävälle Suomelle. Minä olen Matti Keränen.

[musiikkia]

K: Tervetuloa Hyvä kysymys -podcastiin Elinkeinoelämän tutkimuslaitoksen ETLAn tutkimusjohtaja Jyrki Ali-Yrkkö.

V: Kiitos.

K: Kirjotatte tuossa raportin melkein ensimmäisenä sanoina, että maailmankauppa on nyt murroksessa. Mitä sillä tarkemmin tarkoitatte?

V: Se on oikeastaan aika monella lailla. Jotenkin itse koen sen, että jos ajattelee tuonne sanotaan noin 8 vuoden taakse 2015 hujakoille, kyllä se maailma jotenkin oli näyttäytyi hyvin monessakin mielessä toisenlaisena. Silloin oltiin tekemässä myöskin kauppasopimuksia Yhdysvaltojen kanssa. Tämä transatlanttinen sopimus, joka sitten Trumpin tultua valtaan kyllä haudattiin kuuden sylvän syvyyteen, jos ei vähän syvemmällekin. Tällä hetkellä on vaikea kuvitella, että se tässä ajassa nyt sieltä putkahtaisi ylös. Sitten on tullut Brexit, jännitteet Kiinan kanssa, Venäjän hyökkäys Ukrainaan, monta asiaa ja sitten nämä arvoketjujen häiriöt, mitä koettiin tuossa koronakriisin aikana. Siellä tapahtui esimerkiksi, että konttien merirahtien hinnat Shanghaista Saksaan kymmenkertaistuivat. On monta asiaa ilmassa. Ehkä yksikään niistä ei yhtenä olisi kauhean merkittävä, mutta tällainen yhteisvaikutus on.

K: Niin, tällaiset vienti- ja tuontikiellot eivät tällaisessa tutkimuksessa yleensä kauhean korkealle nouse. Ne ovat aika harvinaisia.

V: Ne ovat aika harvinaisia. Niitä on olemassa, mutta kyllä nämä nyt ovat selvästi niitä lisänneet. Sen meidän tutkimuksen mukaan noin nelisenkymmentä prosenttia kansainvälistä kauppaa harjoittavista yrityksistä olisi kohdannut kaupan esteitä. Ja se on suuri luku.

K: Palataan vielä myöhemmin tässä jaksossa tähän yleiseen kehityskulkuun, Yhdysvaltojen ja Kiinan kiristyneisiin suhteisiin ja edespäin, mutta mennään seuraavaksi teidän tutkimuksen havaintoihin. Kyselyssä eniten mainintoja saanut kaupan este oli suorat vienti- ja tuontikiellot. Mikä selittää tätä tulosta?

V: Kyllä mä sanoisin, että kyllä se selitys on nyt tosissaan se korona-aika, tämä ajanjakso kattoi vuodet 2019–2022. Me tehtiin tämä viime syksynä. Esimerkiksi jos yrittää Venäjältä nyt tuoda tänne terästarvikkeita, voipi kokeilla. Ei onnistu. Jotkut maat asettavat vientikielloja tuotteille, elikkä sillä tavalla se jo siellä lähtömaassa estetään, että sitä tuotetta ei voi viedä rajojen ulkopuolelle. Kiina on tehnyt niin harvinaisten maametallien kohdalla. Ei niitä jalostamattomina sieltä tuoda ulos. Me voidaan asettaa itse tuontikielto tai sitten tällaisen toisen asettaman vientikiellon kohdalta se on käytännössä tuontikielto.

K: Eli suomalaisyrityksille se näyttäytyy joittenkin tuotannon tekijöiden vaikka raaka-aineiden tuonnin vaikeutena Suomeen?

V: Just näin.

K: Toiseksi yleisin kaupan este on niin sanottu tekninen kaupan este. Mitä tällaiset tekniset kaupan esteet pitävät sisällään?

V: Siellä on oikeastaan paljonkin erilaisia asioita. On esimerkiksi maakohtaisia tai aluekohtaisia tai tuotevaatimuksia, tuotesertifiointeja. Ne menevät tähän. Kaikki ei ole suinkaan koko yhteiskunnan kannalta kielteisiä. Ne voivat liittyä esimerkiksi tuoteturvallisuuteen. Jos mä otan jonkun yhden esimerkin. Ranskassa on säädös, kun siellä on uima-altaita vähän enemmän kuin Suomessa, niin sen uima-altaan puhdistuslaitteistolle on määrätty, että se saa korkeintaan toimia 12 voltin jännitteellä. Ajatuksena suojella ihmisiä. Jos joku sattuisi olemaan uimassa siellä uima-altaassa ja joku toinen epähuomiossa pistää sen päälle ja tapahtuisi jotain, ihminen voisi saada sähköiskun ja kuolla. Sillä tavalla on rajoitettu sitä jännitettä. Ja tämä ei ole mikään EU-tasoinen määräys, vaan Ranska on näin asettanut. Tämän tyyppisiä esimerkiksi voi olla tuoteturvallisuuteen liittyvä. Jollain tavallahan voi ajatella, että vaikka ne saattavat kauppaa estää, ei se koko yhteiskunnan kannalta varmaan ole huono juttu, että ennaltaehkäistään jotain tapaturmia. Se oli esimerkki, mutta niitä on hyvin monenlaisia.

K: Niin, tässä mielessä kaupan esteet voivat olla myös tietyllä tavalla yrityksen kilpailuetu, siis että kun se on toisen tappio, yrityksen oma innovaatio saattaa kiertää sen kaupan esteen.

V: Kyllä just näin. Ja sitten se voi todella toimia myyntivalttina myöhemmin.

K: Kolmanneksi yleisin kaupan este oli korkeat tullimaksut. Minkälaista viestiä yrityksistä kuuluu, että miten nämä tullit kohtelevat suomalaisia vientiyrityksiä?

V: Riippuu alueesta, mutta jos ajattelee, että kun Suomi kuuluu EU:hun, moni tulli on sama kuin minkä tahansa muu EU-maa kohtaisi, jos se veisi johonkin EU:n ulkopuolelle. Suomi kohtaa silloin sen saman tullimaksun kuin joku muukin EU-maa. Siinä sinällään ei ole eroa. Toki on sitten vielä tämmöisiä kahdenvälisiä sopimuksia myöskin, ja miten niissä on sitten, riippuu tapauksesta. Ja myöskin tuontitullien kohdalla, niin kuin tässä muutama vuosi sitten koettiin Yhdysvaltojen terästulleihin ja muihin, ne eivät myöskään aina pysy niin sanotusti vakiona niin, että ne on nyt nämä ja tästä ikuisuuteen, vaan niissä on myöskin vaihtelua. Niitä voidaan asettaa ja niitä voidaan purkaa.

K: Kaupan esteisiin törmää useimmiten suuren kokoluokan vakiintuneet vientiyhtiöt ja sellaiset vientiyhtiöt, joilla se vienti on kasvuvaiheessa. Jos ajatellaan kaupan esteitä toimialoittain, onko jotkut tietyt toimialat alttiimpia kohtaamaan kaupan esteitä?

V: Kyllä kaiken alan yritykset niitä kohtaan, mutta semmoinen pien ero joka tapauksessa on, että jos ajattelee vaikka nyt nimenomaan näitä perinteisiä kaupan esteitä, kuten tullimaksuja, nehan koskevat tavaroita. Tariffit eivät koske palveluita. Semmoinen karkea jako, mutta kyllä mä sanoisin, että näitten teollisuus- tai palvelusektorien sisällä kyllä varmasti kaiken alan yritykset niitä voivat kohdata.

K: Mainitsit tuossa palveluviennin. Kuunnellaan siihen liittyen meille lähetetty hyvä kysymys. Sen kysyy vientipalveluita ja markkinakartoituksia yrityksille tarjoavan Palava Globalin perustaja ja toimitusjohtaja Salla Hänninen.

Salla Hänninen: Suomen vienti on ollut murroksessa viimeiset vuosikymmenet. Vuodesta 2000 palveluviennin arvo on yli nelinkertaistunut ja volyymi yli kolminkertaistunut. Suomelle iso mahdollisuus olisikin nimenomaan helpottaa digitaalisten tuotteiden ja palveluiden kansainvälistä menestystä. Siis täysin digitaalisten palveluiden, sellaisten, joiden kylkiäisenä ei tule jossain kohtaa hissejä tai liukuportaita. Raportin mukaan 41 prosenttia palveluyrityksistä oli kohdannut kaupan esteitä. Meidän kaltaiset yksityiset toimijat voivat tukea näitä yrityksiä ja toistaiseksi kaupan esteiden osalta lähinnä auttamalla tunnistamaan sellaiset markkinat, joilla kaupan edestä on mahdollisimman vähän ja navigoimaan näillä markkinoilla. Miten valtio vienninedistämistyössä edistää nimenomaan digitaalisten yritysten pärjäämistä maailmalla? Ja voisiko valtio tehdä näiden yritysten eteen nykyistä enemmän?

V: Aika hankala kysymys. Kyllä mä kuitenkin ajattelen itse, että yritykset ovat tässä siinä avainasemassa. Jos on nyt selkeitä ihan kaupan esteitä, minkä joku digitaalisia palveluita tarjoava yritys kohtaan, silloin heidän ilman muuta kannattaa olla viranomaisiin tässä yhteydessä, että mitä sitten tehdä. Ulkoministeriö on siinä tapauksessa varmasti se oikea osoite. Se, että mitä se voi yleisesti tehdä, en kyllä nyt keksi. Kyllä mä katsoisin, että kyllä pääasiassa yritykset oman myyntinsä ja kasvunsa ratkaisevat. Mutta jos tulee joku este, joka on todellinen kaupan este, kyllä mä sitä kannustaisin. Mä uskon, että itse asiassa hyvin paljon kaupan esteitä jää tietyllä tavalla tunnistamatta tai yritys voi kohdata niitä, mutta se ei välttämättä raportoi niistä minnekään ulkoministeriöön tai muuta. Luulisin, että näin aika usein käy.

K: Palava Global -yrityksen lisäksi meillähän valtio pyrkii suomalaista vientiä edistämään. Siinä Team Finland on se työkalu. Miten tällainen Team Finlandin kaltainen toimija kykenee vastaamaan tähän maailmankaupan murrokseen ja protektionismin nousuun?

V: Ehkä osittain pystyy, mutta että ehkä isossa kovassa aika hankala. Jos protektionismi nousee, niin kyllä se on ehkä EU-tasoinen asia enemmänkin kuin Suomen sisällä Team Finland. Sen sijaan sitten, jos ajattelee jotain markkinoita kartoitusta ja muuta niiden eri lähetystöjen kautta ja tämmöistä, toki sellaista he pystyvät tekemään.

[musiikkia]

K: Suurin osa näistä kaupan esteistä eli noin viisi kuudesta tulee yrityksille vastaan EU:n ulkopuolella, mutta myös EU markkinoilla suomalaiset yritykset kohtaavat kaupan esteitä. Eniten niitä raportoitiin Ruotsista. Mitä Ruotsissa tapahtuu? Eikö meidän länsinaapuri saali meidän käydä vapaasti kauppaa?

V: Ruotsissakin ne yleisimmät esteet ovat niitä teknisiä esteitä, mutta sielläkin on muunlaisia. Se ei suinkaan ole kaikki. Esimerkiksi jossain kohdassa yritys on törmännyt kotimaisuusvaatimukseen, että ne ovat jollain tavalla. Jonkun julkisen hankinnan kohdalla sitten kuitenkin tuli ilmiö, että se pitäisi olla Ruotsissa tehty. Se, mikä on kiinnostava kysymys, on se, että miten paljon meillä on niitä Suomessa. Me ollaan katsottu tätä niin sanotusti Suomen näkökulmasta ja siitä, että jos ajattelee nyt vientiä tai suomalaisten yritysten tytäryhtiöitä ulkomailla, se näkökulma on tämän suuntainen. Jos Ruotsissa on kaupan esteitä, voi aika isolla todennäköisyydellä sanoa, että kyllä meilläkin niitä on. Mitä ne ovat? En osaa sanoa tarkkaan, mutta uskoisin, että niitä on.

K: Niin, tässä on kyse aika pitkälti myös yrityksen kokemuksesta siitä, että jokin estää heidän vapaata toimintaa. Kyse ei aina ole siis siitä, että rikottaisiin jotain kansainvälisen kaupan sääntöjä tai valtio tarkoituksella pyrkisi pitämään jonkun yrityksen maansa rajojen ulkopuolella. Voi esimerkiksi olla, heidän nyt hatusta, mutta suomalainen luvituskäytäntö saattaa näyttää kaupan esteeltä jollekin ulkomaiselle toimijalle.

V: Ehdottomasti joo. Ilman muuta. Just näin, just näin. Ja myöskin se, että se, mitä usein ei ehkä ajatella, on se, että suuri maa ei tarvitse sitä kansainvälistä kauppaa yhtään sillä lailla kuin pieni maa. Ja tämä koskee sekä vientiä että tuontia. Se, mikä itseä oikein silmiin pistää, on se, että Suomessa puhutaan käytännössä vain viennistä. Pienen maan kannalta se tuonti on ihan yhtä tärkeitä. Se logiikka menee näin: Pienenä maana meidän ei täällä kannata tehdä kaikkea, vaan ihan suosiolla kannattaa nyt ostaa muualta. Ja mitä suurempi maa on, markkinoiden koko riittää siihen, että sielläkin kannattaa tehdä myöskin paikallisesti paljon enemmän kuin siellä pienessä maassa, koska niitä markkinoita nyt vaan riittää siellä paikallisesti. Ja pienenä maana meillä ei ole tätä etua. Meidän ei kannata kaikkea yrittää tehdä. Se tulisi ihan hirvittävän kalliiksi. Tosissaan nämä suuret maat pystyvät sen tekemään. Jos katsotaan vaikka nyt Yhdysvalloissa, että mikä viennin osuus BKT:stä on, se on luokkaa kymmenen prosenttia. Jotain siihen suuntaan. En ole katsonut tuoreinta lukua, mutta suuruusluokka menee oikein. Sekin kertoo siitä, että suuri maa, ne markkinat riittävät.

K: Nyt on nähty, että poliittiset riskit saattavat aika yllättäenkin tulla esiin. Me eletään sellaisia aikoja, että Donald Trumpin kaltaiset henkilöt nousevat valtaan ja saattavat aika nopeastikin heilauttaa meidän totuttujen kumppaneiden politiikkaa uuteen asentoon. Tähän liittyy myös kehitys yhteistyö- ja ulkomaankauppaministeri SDP:n Ville Skinnarin meille esittämä kysymys. Kuunnellaanpa.

Ville Skinnari: Ville Skinnari ulkoministeriöstä, moi. Mun ensimmäinen väittämä on, että maailma muuttui, geopolitiikka muuttui, geotalous muuttui. Tämän väittämän tueksi me ollaan tehty valtavasti taustatyötä yrityksille, mutta myös Suomelle, Pohjoismaille ja Euroopalle, miten me tässä uudessa tilassa navigoidaan. Mun kysymys kuuluu lähinnä tutkimustietoon peilaten, että miten tämä uusi geopoliittinen tilanne: kauppasodat, Ukrainan sota, intressipohjainen maailma, protektionismi, kaikki tämä, miten se on huomioitu suomalaisessa elinkeinoelämässä? Ja mihin toimenpiteisiin tulisi ryhtyä, jotta meidän yrityskenttä, kaiken kokoiset yritykset osaisivat arvioida paremmin poliittisen riskin omassa päätöksenteossaan?

V: Joo, kiitos kysymyksestä. Ei ole ihan helppo kysymys. Jotenkin mä itse ajattelen kuitenkin, että se päävastuu siitä kun puhutaan yritysten investoinneista, on se kyllä siellä yrityksellä itsellään. Kun investointia tehdessä yritys joutuu monta muutakin asiaa arvioimaan tulevaisuudesta, mistä ei nyt ihan tarkkaan tiedetä, niin kyllä se päävastuu on sillä puolella.

K: Meillä huhtikuussa valitaan taas uudet päättäjät, ja päättäjillä on varmasti aina kova halu vaikuttaa, auttaa, keksiä ratkaisuja, jotka helpottaisivat myös yritysten toimintaa vientimarkkinoilla. Minkälainen viesti sulta lähtee päättäjille? Onko heidän ratkaisuilleen kysyntää yritysten parissa?

V: Sanotaan, että joissain tilanteissa joo, mutta kyllä se kumminkin on yritysten tehtävä itsessään. He saavat tuotot, niin he kantavat riskiä. Joissain erikoistilanteissa sitten voi olla ihan perusteltua, että siihen valtio osallistuu. En ole itse mikään yritystukien suurin puolestapuhuja. Ja tämä kehitys, missä nyt EU näyttää olevan menossa, mua huolestuttaa se, että ollaan siihen suuntaan menossa. Tosissaan on jotain tukia, joista ehkä se tunnetuin ja keskeisin on tutkimukseen ja tuotekehitykseen liittyvät yritystuet, mille on sekä ihan taloustieteellinen perusta että tutkimusnäyttöä niiden hyödyistä. Monissa muissa tuissa on aika vaikea keksiä se, että... Jos joku poliitikko esittää jotain, mä usein mietin, että jos toi on ratkaisu, mikä oli kysymys. Se ei ole aina ihan selvää, että mitä siinä ratkottiin. Ja mun mielestä pitäisi ensin keksiä se, mitä ratkotaan, ja sen jälkeen keksiä ehkä lääkettä siihen, mutta joskus tuntuu vähän niin, että keksitään se ratkaisu ensin.

K: Mikä on se foorumi, millä lopulta nämä ongelmat ja kaupan esteet ratkaistaan? Onko meillä olemassa? Meillä on WTO, sitten meillä on EU, on vapaakauppasopimukset. Minkälainen se ratkaisumalli näihin kysymyksiin on?

V: Varmaan näitä kaikkia tarvitaan. Näin mä ainakin itse ajattelen, että niillä on vähän niin kuin erilaiset roolit. On eri tasoja, ja sitten myöskin luonnollisesti yksittäisen maan tasolla on viranomaisia, jotka näitä ratkovat.

K: Mikä on Suomen neuvotteluvoima vaikka Kiinan tai Yhdysvaltojen suuntaan?

V: Ehkä se aika vaatimaton voi olla, mutta toisaalta me ollaan osa EU:ta. Siinä mielessä sitten, jos me saadaan sieltä tukea, sitten on leveämmät hartiat. Mutta kyllä tässä nyt ilman muuta, jos ajattelee vaikka jotain WTO- rikkomuksia ja sitä, että joku iso jäsenmaa rikkoo WTO:n säättöjä versus pieni maa. Ja sitten jos annetaan joku niin sanotusti muikkari siitä elikkä rangaistusmaksu, se voi kooltaan sille pienelle maalle olla semmoinen, että se pieni maa muuttaa käyttäytymistään, mutta jos sitä ei ole suhteutettu sen maan kokoon, se iso maa ajattelee, so what, me maksetaan tuo, ei tunnu missään.

K: Tämän raportin johtopäätöksissä suhtaudutte aika varauksin niihin toimenpiteisiin, joita on tarjottu ratkaisuksi teollisuuden tuotantoketjujen uudelleenjärjestelyyn tai esimerkiksi kriittisten raaka-aineiden saatavuuden parantamiseksi. Mistä tällainen varauksellisuus kumpuaa?

V: Oikeastaan siitä, että jos lähtee ihan siitä, että kenellä on suurin intressi siihen, että se tuotanto toimii. Jos ajattelee, että jos yrityksellä on ongelmia sen materiaalien tai komponenttien ostamisessa, niin heillä on ilman muuta kaikista suurin intressi ratkaista se itse ja he ehkä tietävät siitä asiasta eniten itse. Yksinkertaisessakin tuotteessa ne arvoketjut voivat olla siis aivan mielettömän monimutkaisia, kun otetaan siihen mukaan vaikka kolme toimittajaporrasta. Tarkoitin sitä, että yrityksellä voi itsellään olla vaikka 1 000 toimittajayritystä. Ja sitten jos me katsottaisiin, kuinka monta toimittajayritystä yhteensä on näillä kaikilla 1 000 toimittajalla, se luku voi helposti olla 50 000 tai 100 000. Sitten jos niitä kerroksia on vaikka viisi, pääsee semmoisiin lukuihin, että alkaa ymmärtää, miten monimutkaista tämä on. Siinä on kaikki mantereet mukana ja ehkä 150 maata. Ne ovat niin monimutkaisia, että on aika vaikea keksiä, miten se poliitikko nyt osaa sanoa, miten tätä ketjua pitäisi tässä nyt muuttaa.

[musiikkia]

K: Tässä teidän kyselyssä yrityksiltä tuli ehkä hieman yllättäväkin tieto siitä, että yhä useammin näitä kaupan esteitä on vastassa Yhdysvalloissa. Se on nyt lähes yhtä todennäköistä USA:ssa kuin Kiinassa, että yritys kohtaa kaupan esteitä. Miten tässä on päässyt näin käymään, että myös lännessä kaupan esteet nousevat? Eikö meidän pitänyt olla kumppaneita?

V: Tuossa vähän aiemmin keskusteltiin, että kyllä tässä on monia murroksia 2015 jälkeen tapahtunut. Tosissaan Trumpin aikakausi tuli, ja sitten vaikka nyt on presidentti jo vaihtunut, eivät kaikki asiat ole muuttuneet. Edelleen siellä on ”osta amerikkalaista” tyyppiset toimenpiteet voimissaan. Syystä tai toisesta niistä puhutaan ehkä vähemmän.

K: Oliko tällainen tulos sulle yllätys?

V: Joo, kyllä itsekin on ollut vähän samanlaisessa. Kun siitä Kiinasta on puhuttu niin paljon, kyllä se omakin käsitys oli ilman muuta. Ja sitten caset, mitä on itse kuullut, niin kyllä se oli yllätys joo. Mutta jos ottaa jonkun ihan konkreettisen esimerkin nyt vaikka Yhdysvalloista, mihin olen itse törmännyt,

oli tällainen tapaus: Suomalainen ohjelmistoyritys, jolla on tytäryritys USA:ssa. Sitten tarkoitus oli lähettää myöskin suomalaisia sinne tytäryhtiöön, että ei ole pelkästään paikallista henkilöstöä, vaan tarvittiin suomalaisille työlupia sinne. Ja työlupia ei nyt sitten herunut, mutta sieltä tuli viranomaiselta viesti, että jos te siirtäisitte teidän pääkonttorin tänne, saattaisi onnistua vähän helpommin nämä työluvat. Se nyt on ihan konkreettinen kaupan este. Ja yksi kaupan esteeksi luettava on myöskin just tällaiset henkilöstön liikkuvuusrajoitukset, mitkä tuli myöskin tässä meilläkin esiin. Se osittain liittyy ilman muuta tähän korona-aikaan. Kiina luonnollisesti, jolla oli ultrakireä politiikka sen suhteen, näkyy siellä, mutta varmasti muuallakin, koska kansainvälistä liikkuvuutta rajoitettiin. Yksi kaupan este liittyy työlupiin.

K: Poikkeako Kiinassa kaupan esteet jollakin tavoin niistä, mitä yritykset kohtaavat Yhdysvaltain markkinoilla?

V: Osittain joo ja osittain ei. Sekä Yhdysvalloissa että Kiinassa tekniset kaupan esteet ovat varsin yleisiä. Suvereenimaahan saa tehdä sitä. Se saa osoittaa omat vaatimukset tuotteille. Ei siinä välttämättä ole kyse minkään rikkomisesta. Sillä on oikeus. Sitten ehkä se, mikä meilläkin sanotaan nyt varovasti tuli esiin, on se tunnettu asia edelleen, että aineettomien tekijänoikeuksiin liittyvät rikkomukset, Kiinassa niihin törmätään edelleen. Vaikka mun käsitys on, että ehkä vähän vähemmän kuin aiemmin, mutta kyllä meidänkin tutkimuksessa niitä havaittiin. Kyllä siellä edelleen niitä on.

K: Tässä kauppapolitiikan ja Amerikka ensin -politiikan välineenä on ollut nimenomaan nämä perinteiset tullit, ja sitten niille asetetut vastatullit Kiinan puolella. Vastaavaa on tehnyt tosiaan EU jo pidemmän aikaa. On ollut rajoituksia aurinkopaneelien tuonnille ja erilaisille teräslaaduille. Onko tämän tullipolitiikan perimmäinen tarkoitus kenties joku muu kuin oman alueen terästeollisuuden suojaaminen? Hieman johdatteleva kysymys, mutta jääkö tässä jotain kertomatta kenties julkisuuteen, kun näitä tulleja asetetaan?

V: Osittain joo. Voi sanoa, että sekä että. Tulli on vain keino. Jos nyt ajattelee vaikka sitä Yhdysvaltojen ja Kiinan, näitä tulleja, miten sitten Yhdysvallat alkoi niitä asettaa, niin kyllä mä ainakin itse ajattelen, että se kauppapolitiikka oli vain keino hidastaa Kiinan teknologista kehittymistä ja Kiinan tulemistä maailman suurimmaksi taloudeksi. Ja siihen tulee sitten valtapolitiikka ja tällaiset asiat. Siinä mielessä mä ajattelen itse, että se ei ollut se primaariasia, vaan pikemminkin keino. Mutta jossain toisessa tapauksessa voi ajatella, että joku taho on esimerkiksi niin kova lobbaamaan sitä omaa alaansa, että se onnistuu saamaan poliittisen johdon sen ajatuksen puolelle, ja sillä tavalla sitten se hyöty tulee yhdelle taholle. Jos ajattelee vaikka näitä 2000-luvun alussa olevia terästulleja, mitä Yhdysvallat silloin asetti. Siitä on tehty tutkimustakin, että mitä sen jälkeen tapahtui. Niiden analyysien mukaan hyötyjiähän olivat nimenomaan teräksen tuottajat ja kärsijöitä olivat teräksen käyttäjät, ja teräksen käyttäjiä on Yhdysvalloissa paljon enemmän kuin teräksen tuottajia. On tehty sen laskelmiakin, että nettona se oli siis negatiivinen Yhdysvaltojen taloudelle. Tämä on helppo ymmärtää, miksi se menee näin. Jos ajattelee siitä teräksen tuottajien näkökulmasta, kun tulee vaikka 25 tai 30 prosentin tulli tuontiteräkselle, se tuontiteräksen hinta luonnollisesti nousee. Ja mitäs sitten ne kotimaiset toimijat tekevät siinä kohtaa, kun ne tietävät, että tuontiteräksestä tuli kauniimpaa? No jos markkinatalous toimii, ne nostavat hintoja. Jos aikaisemmin oli tuotu sinne



terästä, tarjonta väheni. Jos kysyntä pysyy ennallaan, markkinatalous ajaa siihen, että hinnat nousevat, jolloin ne teräksen tuottajat hyötyivät siitä. Ne totta kai nostivat hintojaan. On oletusarvoisesti niin tulee käymään. Ehkä siinä jäi vähän joltain ajattelematta se, että miten tämä logiikka tässä markkinataloudessa menee.

K: Ja sitä myötä kokonaisvaikutukset talouteen olivat Yhdysvalloissa negatiiviset. Tästä huolimatta näitä tullee 2000-luvun alun jälkeen Trumpin kaudella aika auliisti asetettiin sekä Kiinan suuntaan että EU:n suuntaan. Ei voi olla niin, että se laskelma jäi joltakin tekemättä, että tämä vaikuttaa negatiivisesti meidän kokonaiskehitykseen. Ovatko nämä tullit länsimaiden keino heikentää Kiinaa?

V: Kyllä mä luulisin, että se on ainakin yksi asia tässä. Ehkä sitä ei kovin moni sanoa ääneen. Ei ainut syy varmastikaan, mutta yksi syy kyllä.

K: Nyt helmikuun lopussa uutisoitiin maailmankaupan kannalta ihan mielenkiintoisesta sovinnosta. Nimittäin siinä Yhdysvallat ja EU päättivät liennyttää tämän Trumpin kaudella roihahtaneen kauppasotansa. Yhdysvallat poisti terästä ja alumiinia koskevat tuontitullit EU:lta, ja EU vastaavasti omat vastatullinsa. Siellä muun muassa Harley Davidson moottoripyöriä koskevat tuontirajoitukset poistettiin. Tässä yhteydessä EU ja USA näyttivät liittoutuvan niin sanottua likaista terästä vastaan, käytännössä siis Kiinan terästuontia vastaan. Miten tulkitset tätä EU:n ja USA:n liittoutumista osana tätä maailmankaupan murrosta?

V: Kyllä mä sen jotenkin ajattelen niin, että kyllä tässä tämmöisestä isommasta kuvasta, valtapolitiikasta kai geopolitiikasta, mitä termiä nyt sitten haluaakaan käyttää, mä luulisin, että se on osa tätä. Näin ainakin itse ajattelen.

K: Kysytään vielä näin päin, että kenen intressi tällä hetkellä on ajaa tätä blokkiutuvaa maailmanjärjestystä?

V: Jaa, se onkin hyvä kysymys, että kenen intressi se on. Ehkä tosissaan jos ajattelee nyt vaikka sitä Yhdysvaltoja, mä ajattelen, että se liittyy tosissaan tämmöiseen isompaa, onko se valtapolitiikka nyt hyvä sana, mutta maailmanpolitiikka on vähintäänkin. Se, että kenen ääni kantaa kauimmas, kenen ääntä kuunnellaan maailmassa. Nyt on Yhdysvallat ollut viime vuosikymmenet tässä se, kuka on siinä ollut se isoin, ja Kiina on tullut kovaa vauhtia perässä. Ainakin itse ajattelen tosissaan, että osa on sitä, että Kiina kasvoi suureksi ja myöskin se edistys siellä Kiinassa meni niin pitkälle, että sitten koettiin uhkaksi tai Yhdysvalloissa koettu. Tämä on mun tulkinta. En mä keneltäkään ole tätä kuullut, että näin olisi tai olisi tutkittu, että juuri näin se oli. Tämä on omaa tulkintaa, että näin se on. Mutta sitten muuten kukin maailma loppujen lopuksi ajaa sitä omaa. Viime kädessä se on se oma etu, mikä

ratkaisee. Sitten liittoutumat muodostuvat vähän sillä tavalla, että kenellä on samansuuntaisia etuja, ne sitten herkemmin löytävät kumppaninsa toisistaan.

K: Me eletään tällaista äärimmäisyyksien aikaa. Se tarkoittaa samalla populististen helppojen ratkaisujen läpimenoa. Brexit ja Trump ovat näistä varmaan selkeimmät tämän aikakauden symbolit. Onko tässä Suomen kaltaisen pienen valtion kannalta riskejä, että me lähdetään liikaa mukaan siihen suurten pelureiden vastakkainasetteluun ja lähdetään valitsemaan puoliamme? Pitäisikö meidän olla jotenkin siinä keskivälissä?

V: Kyllä siinä ilman muuta osittain varmasti näin on. Luonnollisesti me ollaan osa EU:ta, ja siinä mielessä me ei sitä ihan täydellisesti pystytä ehkä aina itse valitsemaan, mutta kyllä mä itse itselleen uskon, että tällä vanhalla suomalaisella sananlaskulla, että kun kaksi karhua tappelee, pienemmän kannattaa pysyä siitä taistelusta sivussa. Luulen, että tässä edelleen on kyllä viisautta. Toisaalta mä uskon, että tulee myöskin tilanteita, missä meidät vähän niin kuin ajetaan valitsemaan puolensa.

K: Tiivistä vielä tähän loppuun, että miltä vapaan maailmankaupan tulevaisuus suomalaisyrityksille näyttää ja miten meidän tulisi tähän tulevaisuuteen varautua?

V: Ennustaminen on tietenkin [naurahtaa] hirveän helppoa, elikkä oikeasti ei ole, mutta kyllä tosissaan näyttäisi, että on monta asiaa, ei pelkästään kauppa, vaan ajatellaan myöskin kansainvälisiä investointeja sen osana, jotka menevät eri suuntaan kuin mitä se on mennyt nyt viimeiset muutama kymmenen vuotta. Kyllä se tältä näyttää. Se, että näin tapahtuisi tästä ikuisuuteen, ei varmastikaan. Missä kohtaa sitten tulee käännepiste, sitä ei varmaan kukaan osaa sanoa, mutta kyllä jotenkin tuntuu, että tällä hetkellä se suunta on kyllä enemmän jollain tavalla alueellistuminen. Puhutaan sitten maanosista tai talousalueista. Se ei ole siis U-käännös, että mentäisiin täsmälleen toiseen laitaan, että tässä pidettäisiin globalisaatiolle hautajaispuhe, että se loppuisi tyystin tai että yrityksillä ei olisi intressiä hankkia vaikka tuotteita, osia kolmesta tai neljästä maanosasta. Ei se lähtökohtaintressi välttämättä ole poistunut tässä eikä se tyystin loppu. Mä en usko siihen, että nyt tulee myöskään ihan puhtaasti alueellisia vaikka arvoketjuja. Joku voi tulla, mutta näin maailmanlaajuisesti en usko, että niin tulee tapahtumaan, mutta semmoinen suunnanmuutos mun mielestä tässä on meneillään.

K: Kiitos haastattelusta Elinkeinoelämän tutkimuslaitoksen tutkimusjohtaja Jyrki Ali-Yrkkö.

V: Kiitos.

[musiikkia]

K: Tässä jaksossa käsitelimme valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminnan julkaisemaa raporttia Kaupan esteet kansainvälisillä markkinoilla. Raportti löytyy osoitteesta [julkaisu.valtioneuvosto.fi](http://julkaisu.valtioneuvosto.fi). Kiitos, kun kuuntelit. Ensi kertaan.

[musiikkia]