

Kristiina Satu Sahinen

## LUHISTUVA NEUVOSTOLIITTO JA CONVERTA

Neuvostoliiton ja idänkaupan muutokset Suomen Paperin- ja Kartongin jalostajien  
Yhdistys Convertan aineistoissa 1980- ja 1990-luvulla

Pro gradu - tutkielma

Historian ja etnologian laitos

Jyväskylän yliopisto

Marraskuu 2022

Ohjaaja Jari Ojala



JYVÄSKYLÄN YLIOPISTO

# JYVÄSKYLÄN YLIOPISTO

Tiedekunta - Faculty Humanistis-yhteiskuntatieteellinen	Laitos - Department Historian ja etnologian laitos
Tekijä - Author Kristiina Sahinen	
Työn nimi - Title Converta ja Neuvostoliitto - Neuvostoliiton uudistuspolitiikka Suomen Paperin- ja Kartongin jalostajien Yhdistys Convertan aineistoissa 1980-luvulta ja 1990-luvun alusta.	
Oppiaine - Subject Taloushistoria	Työn laji - Level Pro gradu -tutkielma
Aika - Month and year Marraskuu 2022	Sivumäärä - Number of pages 114
<b>Tiivistelmä</b> <p>Tutkimuksen lähtökohtana on tutkia Neuvostoliiton 1980-luvun ja 1990-luvun alkuvuosien poliittisia ja yhteiskunnallisia muutoksia Convertan eli Suomen Paperin- ja Kartonginjalostajien Yhdistyksen aineiston kautta. Se oli vuosina 1944-1992 suomalaisten metsäteollisuusyritysten omistama vientiyhdistys eli kartelli, jonka myi jalostettuja paperituotteita. Neuvostoliitto oli yhdistyksen tärkein markkina-alue koko sen historian ajan, ja sen kautta tapahtuva vienti neuvostomarkkinoille oli kansainvälisessä mittakaavassa varsin suurta. Convertan keskeisenä tehtävänä tarjota jäsenyrityksilleen asiantuntemusta neuvostomarkkinoilta. Tarkastelen Convertan Neuvostoliittoa käsitteleviä aineistoja vuosilta 1980-1992.</p> <p>Tutkimuskysymys on kaksiosainen. Ensin perehdyn syvällisesti nimenomaan siihen, miten Convertan kaltaiselle yhdistykselle, joka oli Suomen metsäteollisuuden yritysten kollektiivinen yhteenliittymä neuvostomarkkinoilla, 1980-luvun muutokset Neuvostoliitossa näyttäytyivät. Tarkastelen, minkälainen käsitys Convertalla oli neuvostotalouden tilasta ja minkälaisia muutoksia idänkaupassa tapahtui ja miten niihin suhtauduttiin Convertassa. Toisena tutkimuksen tavoitteena on luoda kokonaiskuva Convertan muutoksista sen viimeisinä vuosina ja miten yhdistyksen toimintatavat ja strategiat muuttuvat sen viimeisinä toimintavuosina.</p> <p>Tutkimuksen perusteella Convertassa oltiin perusteellisesti otettu selvää neuvostotaloutta vaivaavista ongelmista, erilaisista idänkaupan muutoksista, kuten myös perestroikan ja glasnostin merkityksestä. Kuitenkaan edes Convertassa ei ennakoitu Neuvostoliitton romahtamista. Convertan näkemykset heijastivat aikansa metsäteollisuuden piirissä vallitsevia näkemyksiä uskosta idänkaupan jatkuvuuteen, vaikka uudistuspolitiikan onnistumisiin ei luotettu.</p> <p>Converta organisaationa muuttui merkittävästi tutkittuna ajankohtana ja se pyrki sopeutumaan muutoksiin. Neuvostokaupan romahdus merkitsi vientiyhdistyksen lopullista kuoliniskua, mutta sen lakkauttamiseen vaikuttivat monet muutkin toimintaympäristön muutokset, jotka tekivät siitä lopulta tarpeettoman.</p>	
Asiasanat Converta, Neuvostoliitto, vientiyhdistys, vientikartelli, metsäteollisuus, perestroika, glasnost, idänkauppa.	
Säilytyspaikka Jyväskylän yliopisto - JYX-julkaisuarkisto	
Muita tietoja	

# Sisällys

<b>1. JOHDANTO</b> .....	5
<b>1.1 SUURVALLAN MURROS</b> .....	5
<b>1.2 Tutkimuksen rakenne</b> .....	8
<b>1.3 Tutkimuksen aihe ja tutkimuskysymys</b> .....	9
<b>1.4 Aikaisempi tutkimus</b> .....	11
<b>1.5 Aineisto</b> .....	16
<b>1.6 Metodi ja lähestymistavat</b> .....	19
<b>2. KONTEKSTI — NEUVOSTOLIITON MURROS JA SUOMEN METSÄTEOLLISUUDEN ALLIANSSIT</b> .....	22
<b>2.1 Pysähtyneisyyden ajasta uudistuksiin</b> .....	22
<b>2.2.1 Yhteistyötä ja kartelleja</b> .....	25
<b>2.2.2 Idänkaupan renessanssi metsäteollisuudelle</b> .....	27
<b>2.2.3 Converta idänkaupan keskipisteessä</b> .....	29
<b>2.2.4 Vientiyhdistysten toimintaympäristön murros</b> .....	33
<b>3. PERESTROIKA JA GLASTNOST CONVERTAN SILMIN</b> .....	38
<b>3.1 Neuvostoyhteiskunnan avautuminen</b> .....	38
<b>3.2 Neuvostotaloudessa havaitut ongelmat</b> .....	41
<b>3.2.1 Talouskasvun taantuminen</b> .....	43
<b>3.2.2 Suunnittelu- ja talousjärjestelmä</b> .....	45
<b>3.2.3 Ilmasto- ja luonnonolosuhteet</b> .....	49
<b>3.2.4 Ulkopoliittiset tekijät</b> .....	51
<b>3.2.5 Suomen ja Neuvostoliiton kaupan ongelmat</b> .....	54
<b>3.3 Neuvostoliiton tulevaisuus</b> .....	56
<b>3.5 Yhdentävä Eurooppa</b> .....	59

<b>4. NEUVOSTOLIITON ULKOMAANKAUPAN MUUTOKSET .....</b>	<b>63</b>
<b>4.1 Toimet ulkomaankaupan uudistamiseksi .....</b>	<b>63</b>
<b>4.1.2 Ulkomaankaupan uudistusten vaikutukset Convertalle .....</b>	<b>66</b>
<b>4.2 Yhteisyritykset.....</b>	<b>67</b>
<b>4.2.1 Yhteisyritysten rooli uudistuspolitiikassa.....</b>	<b>69</b>
<b>4.2.2 Yhteisyritystoiminnan valmisteleminen länsimaiden kanssa .....</b>	<b>71</b>
<b>4.2.3 Converta ja yhteisyritykset.....</b>	<b>74</b>
<b>5. CONVERTAN MUUTOKSET JA NEUVOSTOLIITTO.....</b>	<b>76</b>
<b>5.1 Convertan vaikuttamiskeinot idänkaupassa.....</b>	<b>76</b>
<b>5.1.1 Kauppapoliittiset vaikutuskanavat .....</b>	<b>78</b>
<b>5.1.2 Pakkausakatemia tiedottaa.....</b>	<b>80</b>
<b>5.2 Tulevaisuuden vaihtoehdot.....</b>	<b>83</b>
<b>5.3 Kehitysstrategiat .....</b>	<b>86</b>
<b>5.4 Ulko-Euroopan ja Länsi-Euroopan markkinoilta vetäytyminen.....</b>	<b>88</b>
<b>5.5 SNTL-osaston kehittäminen.....</b>	<b>92</b>
<b>5.5.1 Convertan tuotteet Neuvostoliitossa .....</b>	<b>95</b>
<b>5.5.2 Neuvostokaupan uudet ongelmat .....</b>	<b>98</b>
<b>5.5 Convertan sisäiset ongelmat.....</b>	<b>102</b>
<b>6. PÄÄTÄNTÖ .....</b>	<b>105</b>
<b>LÄHTEET.....</b>	<b>111</b>

# 1. JOHDANTO

## 1.1 SUURVALLAN MURROS

*“The 1980 prediction was that the Berlin Wall, the weakest point in the empire, would fall within 10 years, followed by the Soviet Empire.”<sup>1</sup>*

— Johan Galtung

Vuoden 2022 helmikuussa alkaneella Venäjän hyökkäyssodalla Ukrainaan on kuluneen vuoden aikana ollut dramaattisia seurauksia inhimillisen kärsimyksen lisäksi taloudellisesta näkökulmasta, kun sotien aikana taloudellisia rajoja ja pääomia aina väistämättä jaetaan uusiksi. Sekä konfliktilla että sitä seuranneilla Venäjään kohdistuneilla harvinaisen suurilla pakotteilla on ollut negatiivinen vaikutus Venäjän, mutta myös Suomen, Euroopan ja koko maailmantalouteen. Sodasta on seurannut länsimaisten yritysten joukkopako Venäjän markkinoilta sekä energian ja tuotteiden hintojen nouseminen Euroopassa, mikä luo epävarmuutta talouskehityksestä. Käynnissä oleva sota on osoitus siitä, että kylmän sodan jälkeen rakennettu kollektiivinen eurooppalainen turvallisuusjärjestelmä, jonka geopolittisesta kehityksestä länsimaiden ja Venäjän välillä on ollut suuria erimielisyyksiä 1990-luvulta alkaen, on epäonnistunut ja taloudellinen riippuvaisuus ei ole toiminut esteenä sotatoimien käyttämiseksi poliittisten etujen ajamisessa.

Nykypäivän asetelma tuo mieleen kaikuja menneisyydestä, tarkemmin sanoen Neuvostoliiton romahduksesta kolmen vuosikymmenen takaa. Sodan ja länsimaiden asettamien pakotteiden on arvioitu aiheuttavan todennäköisesti yhden syvimmistä talouskriiseistä Venäjällä, ollen verrattavissa Neuvostoliiton romahtamisen jälkeen seuranneeseen taantumaa.<sup>2</sup> Käynnissä oleva konflikti ja sitä seuraavat pakotteiden tekemät muutokset Venäjän ja länsimaiden välisissä taloussuhteissa tulevat varmuudella muuttamaan Venäjää ja samalla myös muuta Eurooppaa, vaikka sodan pitkän aikavälin vaikutukset ovat vielä epäselviä.

Maailma ja vuosisata on toinen, eikä Venäjä ole Neuvostoliitto eikä edes samanlainen valtio kuin mitä se oli alkuvuosiensa sisäisen kaaoksen aikana 1990-luvulla, mutta

---

<sup>1</sup> Galtung 2013, 168.

<sup>2</sup> Pestova, Mamonov & Onegna 2022.

nykyinen Ukrainan sota, Venäjän valtaeliitin toiminta ja sen edustama maailmankuva kumpuaa tuosta ajasta – ja kauempaakin. Kun yritetään ymmärtää itäisen naapurin nykytilannetta ja miten sen toiminta vaikuttaa maailman taloussuhteisiin, on hyvä kääntyä tarkastelemaan menneisyyttä. Jälkikäteen on helppoa pitää ilmiselvänä, että varoitusmerkit nykyiseen sotaan johtavasta kehityksestä ovat olleet näkyvissä ainakin vuodesta 2014 asti, jolloin tilanne muuttui näkyvällä tavalla jännittyneeksi Ukrainan hallinnon menetettyä Krimin niemimaan sekä otteensa itäisistä alueistaan, mutta konfliktin kärjistymisen täysimittaiseksi sodaksi Venäjän ja Ukrainan välillä tuli monille täytenä yllätyksenä. Kun Venäjän kehitystä ja sen tulevaisuutta yritetään arvioida, on muistettava, että lähihistoriastakin löytyy useita esimerkkejä siitä, että itäisen naapurin kehitys on ollut ennenkin vaikeasti ennustettavaa aikalaisille.

Vuonna 1991 tapahtunut Neuvostoliiton valtiollinen hajoaminen oli yksi 1900-luvun suurista historiallisista käännekohdista, jonka on katsottu päättäneen toisen maailmansodan jälkeisen, kaksinapaiseen maailmanjärjestykseen perustuneen kylmän sodan aikakauden. Supervallan romahtaminen nykyisen sodan tavoin muistuttaa, että aikalaisten näkökulmasta lähitulevaisuudenkaan suuria kehityskulkuja ja mullistuksia on usein vaikeaa ennustaa etukäteen. Poikkeuksiakin oli toki löydettävissä. Esimerkiksi norjalainen sosiologi ja rauhantutkimuksesta tunnettu Johan Galtung ennusti jo vuonna 1980 lähes kuukauden tarkkuudella Berliinin muurin murtumisen, jota tulisi seuraamaan Neuvostoliiton imperiumin romahtaminen. Harvat ottivat hänen arvioitaan vielä tuolloin tosissaan.<sup>3</sup>

Mihail Gorbatšov nousi Neuvostoliiton kommunistisen puolueen pääsihteeriksi vuonna 1985, minkä johdosta Neuvostoliitossa alkoi yhteiskunnallisten uudistusten aikakausi. Tärkeitä käsitteitä tämän tutkimuksen kannalta ovat venäjänkieliset käsitteet perestroika eli uudelleenrakentaminen ja glasnost eli julkisuus tai avoimuus. Näillä Gorbatšovin uudistuspolitiikan iskusanoilla viitattiin maan taloudellisen, yhteiskunnallisen ja poliittisen järjestelmän uudelleenjärjestelyyn 1980-luvun lopun ja 1990-luvun alun Neuvostoliitossa. Gorbatšovin vallassa olon aikana sekä Neuvostoliiton sisäinen tilanne, mutta myös kansainvälinen ilmapiiri muuttuivat hyvin dramaattisesti. Kylmän sodan voidaan väittää päättyneen 1988, jolloin Gorbatšov puhui sen puolesta, että Neuvostoliiton liittolaiset saisivat itse päättää oman poliittisen ja taloudellisen

---

<sup>3</sup> Galtung 2013, 19.

järjestelmänsä tulevaisuudesta.<sup>4</sup> Perestroikan ja glasnostin ajamista sisä- ja ulkopoliittikan uudistuksista huolimatta vuonna 1991 Neuvostoliitto lakkasi olemasta. Siirryttiin Yhdysvaltojen johtamaan yksinapaiseen maailmanjärjestykseen.

Kylmän sodan ajan kestänyt talousjärjestelmien vastakkainasettelu kapitalistisen ja kommunistisen maailman välillä ei enää toiminut. Tarvittiin uusia tapoja tarkastella maailmaa. Vuoden 1989 kesällä, vain muutamaa kuukautta ennen Galtungin ennakoimaa Berliinin muurin murtumista, yhdysvaltalainen politiikantutkija Francis Fukuyama ehti esseessään jo julistaa historian päättyneeksi, mikä aiheutti julkaisuaikanaan paljon huomiota ja keskustelua eri maissa.<sup>5</sup> Hän esitti Neuvostoliiton romahduksen merkitsevän kapitalismin ja liberaalin demokratian voittoa sekä niiden kiistatonta asemaa koko ihmiskunnan väistämättömänä päätepisteenä, kun yhteiskuntamallien ja ideologioiden välinen kilvoittelu olisi lopullisesti ohi. Hän laajensi esseensä sanomaa muutama vuosi myöhemmin teoksessaan *Historian loppu ja viimeinen ihminen*. Nykypäivään mennessä Fukuyaman teoria historian lopusta on monta kertaa todettu vääräksi ja hän on itsekin sen jälkeen omien sanojensa mukaan korjannut esittämiään ajatusmallejaan uusissa teoksissaan, jotta ne vastasivat paremmin muuttuneen maailman olosuhteita, vaikka hänen teoriansa herätti paljon vastakaikua ja mielenkiintoa 1990-luvulla.<sup>6</sup> Fukuyaman tapaus osoitti, että tulevaisuuden kehityskulkuja on hyvin vaikeaa ennakoida, mutta historiantutkijoille tämä tarjoaa jälkikäteen oivan tilaisuuden perehtyä siihen, miten aikalaiset kokivat ja ymmärsivät suuret historialliset mullistukset.

Nykyinen maailmantilanne tekee kylmän sodan ja Neuvostoliiton loppuvaiheiden tutkimisesta ajankohtaista taloushistoriallisesta näkökulmasta. Tämän tutkielman tehtävänä on tarkastella arvioita Neuvostoliiton tilanteesta 1980-luvulla ja 1990-luvun alussa metsäteollisuuden vientijärjestön, Convertan, näkökulmasta.

---

<sup>4</sup> Brown 2007, 214.

<sup>5</sup> Fukuyama 1992, 11.

<sup>6</sup> Fukuyama 2020, 12.

## 1.2 Tutkimuksen rakenne

Tutkimuskysymyksien tärkeyden perustelevinen ja niihin vastaaminen määrittelevät tämän tutkimuksen rakennetta. Alaluvussa 1.3 aloitan esittelemällä perusteluja sille, miksi tutkimukseni kohteeksi valikoitui juuri kylmän sodan aikana toiminut Converta eli Suomen Paperin- ja Kartonginjalostajien vientikartelli ja miksi sen aineistojen tutkiminen on tärkeää Neuvostoliiton ja idänkaupan tutkimuksen kannalta. Alaluvussa 1.4 tuon esille aikaisempaa Neuvostoliitosta, Suomen idänkaupasta ja vientiyhdistyksistä tuotettua kirjallisuutta, liittäen tämän tutkimuksen aikaisempaan tieteelliseen keskusteluun. Samalla tuon esille, mitä uutta tämä tutkielma tuo aikaisempaan tutkimukseen. Tämän jälkeen alaluvussa 1.5 esittelen tutkimuksen kohteeksi valikoitunutta aineistoa ja niiden luonnetta, jonka jälkeen luvussa 1.6 esittelen käyttämiäni metodeja ja kuvailen tutkimusprosessia.

Tutkimuksen toisessa luvussa taustoitan lyhyesti Neuvostoliiton 1980-luvun uudistuspolitiikan syitä ja seurauksia. Tämä luku antaa myös historiallista kontekstia vientiyhdistyksille ja auttaa ymmärtämään Convertan lakkauttamiseen vuonna 1992 johtaneille tekijöitä.

Kolmannessa luvussa tarkastelen ensin aineistoista löydettäviä makrotalouden ilmiöitä eli sitä, miten Neuvostoliiton 1980-luvun uudistuspolitiikka on havaittavissa alkuperäislähteiden avulla ja millaisena Neuvostoliiton taloudellinen tilanne nähtiin.

Neljännessä luvussa tutkin, minkälaisia Convertan kannalta kiinnostavia käytännön muutoksia idänkaupassa tapahtui perestroikan aikana ja miten niihin suhtauduttiin.

Viidennessä luvussa tarkastelen Convertaa organisaationa ja miten aineistojen perusteella sen oma toiminta kehittyi ja muuttui suhteessa Neuvostoliiton tilanteen muuttumiseen.

Viimeinen luku toimii tutkimuksen päättävänä yhteenvedona.



### 1.3 Tutkimuksen aihe ja tutkimuskysymys

*“Ask Converta Anything about converted paper and board products – we know!”*<sup>7</sup>

— *Convertan vuosikertomus 1986*

Maisterintutkielmani aiheena on tutkia Neuvostoliiton 1980-luvun ja 1990-luvun alun poliittisia ja yhteiskunnallisia muutoksia Suomen idänkaupan näkökulmasta. Yleensä Suomen ja Neuvostoliiton välisellä kaupalla tarkoitetaan joko vuodesta 1944 tai 1945 aina Neuvostoliiton ja perinteisen kauppajärjestelmän luhistumiseen vuoteen 1991 asti.<sup>8</sup> Suomen idänkauppa käsitti kokonaisuudessaan hyvin erilaisia toimijoita, yrityksiä ja on aihealueeltaan hyvin laaja. Tässä tutkimuksessa keskitytään Suomen metsäteollisuuteen, joka nousi 1900-luvulla yhteiskunnallisesti keskeiseen ja arvostettuun asemaan Suomen ulkomaanviennissä. Nykyhetkestä tarkasteltuna kiinnostavana tutkimuskohteena on Neuvostoliiton romahdus ja sitä edeltänyt ajanjakso, jolloin itänaapurin tavoin myös kotimainen metsäteollisuus kävi läpi suuria toimintaympäristön muutoksia ja alan rakenteet muuttuivat ratkaisevasti.<sup>9</sup> Neuvostoliitto ei ollut suomalaiselle metsäteollisuudelle keskeinen vientikohde. Se oli kuitenkin merkittävä vientikohde suomalaisille paperituotteille, joiden vientiä organisoivat metsäteollisuusyhtiöiden yhdessä omistama vientiyhdistys Converta.<sup>10</sup>

Tutkimuksen kannalta on tärkeää tehdä selkeä raja sen suhteen, mitä tutkitaan. Päädyin tarkastelemaan tätä varsin laajaa aihetta – Neuvostoliiton ja idänkaupan murrosta – yhden suomalaisen idänkauppaa harjoittaneen organisaation näkökulmasta. Se oli aikanaan idänkaupan keskeinen toimija, joka tarkkaili idänmarkkinoita ja jolla oli myös asiantuntemusta Neuvostoliitosta.

Tutkimukseni kohteeksi valikoitui Converta eli Suomen Paperin- ja Kartonginjalostajien Yhdistys, jonka toiminnasta löytyi riittävästi tutkimusaineistoa. Se oli vuosina 1944-1992 suomalaisten metsäteollisuusyritysten omistama myyntiyhdistys, jonka tavoitteena oli myydä jalostettuja paperituotteita. Nykyajan termein kyseessä oli kartelli. Taloustieteen kirjallisuudessa kartelli tarkoittaa kahta tai useampaa yritystä,

---

<sup>7</sup> Elka, Converta Annual Report 1986.

<sup>8</sup> Hirvensalo & Sutela 2017, 12.

<sup>9</sup> Lamberg & Ojala 2001, 156.

<sup>10</sup> Eloranta, Ojala 2005, 169. Jensen-Eriksen 2007, 147.

jotka ovat keskenään sopineet luopuvansa keskinäisestä kilpailusta ja sopivat esim. hinnoista. Kartellit tähtäävät usein tiettyjen markkina-alueiden monopolistiseen hallintaan.

Converta keskittyi toimimaan sodanjälkeisenä aikana erityisesti idän markkinoilla. Niihin kuuluivat Neuvostoliitto ja itä-eurooppalaiset SEV-maat<sup>11</sup>. Se tarjosi jäsenyrityksilleen tietoja ja valvoi niiden etuja ulkomaisilla markkinoilla. Kyseisen vientiorganisaation toiminta Neuvostoliitossa ei ollut merkittävää vain Suomen kannalta, vaan se oli myös kansainvälisessä mittakaavassa varsin suurta. Esimerkiksi vuonna 1987 Suomen vienti Convertan kautta Neuvostoliiton markkinoille oli suurempaa kuin monien Länsi-Euroopan maiden vienti Neuvostoliittoon, vaikka Convertan vienti oli laskenut 1980-luvun lopussa aiempiin kaupankäynnin huippuvuosiin verrattuna.<sup>12</sup> Näin ollen Converta tarjoaa tilaisuuden tutkia Suomen metsäteollisuuden jäsenyritystensä saamaa informaatiota neuvostomarkkinoiden kehityksestä. Lisäksi sen tarina päättyi samanaikaisesti Neuvostoliiton kanssa, mikä tekee myös yhdistyksen omasta historiasta kiinnostavan analogian suurvallan viimeisien vuosien kanssa.

Koska idänkauppa oli Convertan pääasiallinen markkina-alue, voidaan olettaa, että kyseinen organisaatio oli aikanaan poikkeuksellisen hyvin perillä Neuvostoliiton tilanteesta ja sillä oli erinomainen asiantuntemus idänkaupasta. Voidaan pitää todennäköisenä, että juuri Convertan kaltainen vientiyhdistys olisi pystynyt tuolloin tekemään havaintoja ja muodostamaan realistisimman käsityksen Neuvostoliiton lähitulevaisuudesta. Converta antaa tämän vuoksi hyvin mielenkiintoisen tilaisuuden tutkia Suomen ja Neuvostoliiton välistä kauppaa, sekä myös varsinaisia kaupan käytänteitä, tietokanavien tärkeyttä ja sitä, miten myyntiyhdistykset reagoivat vientikohteidensa muuttuneisiin yhteiskunnallisiin tilanteisiin.

Tutkielman tarkoituksena ei ole tutkia itse Convertaa, vaan pikemminkin Converta toimii tutkimuksen kontekstina ja keinona ymmärtää idänkaupan muutosta. Tämä tutkimus tuo aihealueeseen uutta näkökulmaa juuri siksi, että se perehtyy syvällisesti nimenomaan siihen, miten Neuvostoliiton murros näyttäytyi Convertalle. Esille nousee

---

<sup>11</sup> Keskinäisen taloudellisen avun neuvosto eli SEV oli vuosien 1949–1991 aikana toiminut Neuvostoliiton johtama sosialististen valtioiden talousyhteisö. Suomi toimi järjestössä tarkkailijavaltiona vuodesta 1973 lähtien.

<sup>12</sup> Eloranta, Ojala 2005, 170.

myöhemmissä luvuissa myös Convertan oma toiminta ja sen strategiat 1980- ja 1990-luvuilla, kun Neuvostoliiton murros vaikutti sen omaan toimintaan organisaationa.

Vaikka myöhemmissä luvuissa tulen sivuamaan esimerkiksi Convertan ja perestroikan historiaa, tavoitteena ei ole kuitenkaan tutkia itse Convertaa tai perestroikaa, vaan sitä miten Neuvostoliiton 1980-luvun taloudellinen ja yhteiskunnallinen tilanne näyttäytyi Convertalle.

## 1.4 Aikaisempi tutkimus

*”Suomen Pakkausyhdistys lainaa muinaisia roomalaisia pakkausalan peruskurssilla todeten, että ‘Pakkaaminen on välttämätöntä, elämä ei’. Tosiasiassa lainauksen tulisi kuulua ‘Tutkiminen on välttämätöntä, elämä ei’.”<sup>13</sup>*

— Pakkausteknologiaryhmä PTR ry:n toiminnanjohtaja Annukka Leppänen  
Kalastajatorpan seminaarissa 22.11.1988.

Suurin osa käyttämästäni tutkimuskirjallisuudesta liittyy Neuvostoliiton loppuun tai idänkauppaan tavalla tai toisella. Neuvostoliiton romahdusta on usein verrattu Rooman valtakunnan tuhoutumiseen, joten ei ole yllättävää, että kyseinen lähihistorian murroskohta on maailmanlaajuisesti ollut tutkijoiden mielenkiinnon kohteena.<sup>14</sup> Tämä antaa hyvän pohjan tutkimukselleni, sillä Neuvostoliiton 1980-luvun muutosprosesseja käsittelevien kirjojen kautta pystyn asettamaan tutkimuksen aiheen oikeaan historialliseen, taloudelliseen ja poliittiseen kontekstiin. Hyvänä esimerkkinä tästä kirjallisuudesta on esim. Philip Hansonin kirjoittama *The Rise and fall of the Soviet economy* (2003).

*Reaccessing Cold War Europe* (2011) käsittelee kylmän sodan aikaisia suhteita idän ja lännen välillä monipuolisesti, huomioiden että huolimatta kilpailevista ideologioista ja epäluulosta, blokkien välillä oli paljon yhteistyötä ja yhteydenpitoa valtioiden, organisaatioiden, yritysten ja yksilöiden välillä koko kylmän sodan ajan. Kirjassa tarkastellaan kylmää sotaa uusista näkökulmista, blokkien välisiä suhteita ja miten itäblokki ollut niin yhtenäinen kuin virallisesti annettiin ymmärtää. Samankaltaista

---

<sup>13</sup> ELKA, Converta, Ryzkovin selostus. Annukka Leppänen. Pakkaustutkimuksen nykypäivä ja tulevaisuus. 22.11.88 (C1.6 kansio 336).

<sup>14</sup> Luukkanen 2004, 350.

näkökulmaa tarjoaa Aleksanteri-instituutin vanhempien tutkijoiden Katalin Miklossyn ja Jouko Nikulan toimittama teos *Demokratian Karikat*, jonka tavoitteena on pyrkiä purkamaan kylmän sodan aikaisia, länsimaisten oletusten luomia mustavalkoisia ja stereotyyppisiä mielikuvia Itä-Euroopan maista. Kirja keskittyy Venäjän sijaan Itä-Eurooppaan, mutta sen historiallinen taustoitus tarjoaa monipuolisemman näkemyksen kylmän sodan ajasta ja sen taloudellisistakin vaikutuksista Itä-Euroopan valtioille ja voi auttaa laajemman kontekstin hahmottamisessa, varsinkin kun tutkimissani Convertan aineistoissa on löydettävissä esim. monia lehtiartikkeleita, joissa analysoidaan SEV-maiden kehitystä.

Tutkimuksen ajankohtana eli 1980-luvulla kirjoitetusta suomalaisesta tutkimuskirjallisuudesta esiin nousee myös taloustieteilijä Pekka Sutelan teokset. Samalla tavalla myös professori Tauno Tiusanen teki 1970- ja 1980-luvulla pahennusta herättäneitä kriittisiä havaintoja Neuvostoliiton talousjärjestelmän tilasta. Esimerkiksi vuonna 1985 julkaistussa kirjassaan *Talouden uudet haasteet ja sosialismi* Tiusanen kuvailee talouden ongelmia, joiden on katsottu vaikuttaneen Neuvostoliiton romahtamiseen. Sutelan oppikirjaksi tarkoitettu teos *Neuvostotalouden periaatteet* (1983) esittää kritiikkiä valtiososialistista talousjärjestelmää kohtaan, erityisesti talouskasvun hidastuminen Neuvostoliitossa nähdään kirjassa vakavana ongelmana. Teoksessaan *Neuvostotalouden vaikeat vuodet* (1987) Sutela keskittyy Neuvostoliiton yhteiskunnallista ja poliittista kehitystä 1980-luvun alkupuoliskolla, mitkä ovat syynä Neuvostoliiton talouden ongelmiin ja mitä ongelmien ratkaisemiseksi on pyritty tekemään.

Osa Tiusasen ja Sutelan kirjoista julkaistiin vuosikymmeniä sitten, voivat jotkut niiden tiedoista olla vanhentuneita, vaikka heidän kirjoitustensa ja tulkintansa katsotaankin usein kestäneen hyvin aikaa. Esimerkiksi Sutela on myöhemmin todennut, ettei hän vielä 1980-luvun alussa osannut arvioida kokonaan neuvostotalouden ongelmien vakavuutta, mikä saattoi johtua osittain virallisten neuvostoliittolaisten julkaisujen käyttämisestä pääasiallisena lähteenä. Tämän vuoksi on hyvä tutustua myös uudempaan kirjallisuuteen. Esimerkiksi Sutelan ja Inkeri Hirvensalon vuonna 2017 julkaisemassa kirjassa *Rahat pois bolševikeilta* kylmän sodan aikaista idänkauppaa tutkitaan erityisesti ulkoasiainministeriön sekä Suomen Pankin arkistomateriaalin avulla. Teos tarjoaa suomalaista näkökulmaa kaupankäyntiin Neuvostoliiton kanssa, taustoittaen varsin kattavasti maiden välisen kaupan historiaa.

Neuvostoliiton ja idänkaupan loppuvaiheisiin koskevaa alkuperäislähteisiin pohjautuvaa tutkimusta on tehty vielä suhteellisen vähän. Uusimpia esimerkkejä kyseisenlaisesta tutkimuksesta on vuonna 2019 valmistunut Saara Matalan väitöskirja *The Finlandisation of Shipbuilding - Industrialisation, the State, and the Disintegration of a Cold War Shipbuilding System*, joka tutkii idänkauppaa erityisesti laivanrakennuksen osalta. Matalan tutkimus on toiminut tämän tutkielman esikuvana, vaikka se keskittyykin täysin eri osa-alueeseen idänkaupassa.

Koska tutkimukseni kohteena on nimenomaan metsäteollisuuden vientiyhdistyksen aineistot, on syytä perehtyä itse kartelleihin ja niiden historiaan sekä Suomessa ja laajemminkin maailmassa. Perinteisesti kartellien toiminta, eli yritysten harjoittama protektionismi ja kilpailun rajoittaminen ei ole kiinnostanut tutkijoita samalla mittakaavassa kuin valtioiden harjoittama markkinoiden sääntely, vaikka tilanne on muuttunut parempaan suuntaan.<sup>15</sup>

Liiketoimintahistorian piiriin sijoittuvat kartellitutkimukset ovat tuoneet esiin, että kartelleilla on ollut suuri vaikutus koko Euroopan taloushistoriassa.<sup>16</sup> Tämä on tullut ilmi esimerkiksi Göteborgin yliopistossa toimivan talous- ja sosiaalishistorioitsijan Susanna Fellmanin ja liiketoimintahistoriaan perehtyneen Helsingin yliopiston professorin Niklas Jenssen-Eriksenin kartelleja koskevissa tutkimuksissa. Jenssen-Eriksen on kirjoittanut 1900-luvun Suomen vientiteollisuuden ja Euroopan kartellisoitumisesta. Fellman on vastaavanlaisen tutkimuksen lisäksi osallistunut esimerkiksi vuoden 2019 teoksen *Vaurastumisen vuodet* kirjoittamiseen, joka antaa tietoja yleisesti Suomen taloushistoriasta aina 1960-luvulta 2010-luvulle asti.

Aikaisempaa tutkimusta on tehty jonkin verran muista suomalaisista vientiyhdistyksistä, jotka olivat tarkoitukseltaan ja toimintatavoiltaan Convertan kaltaisia organisaatioita. Esimerkiksi taloushistorioitsija Sakari Heikkisen vuoden 2000 teos käsittelee kattavasti toisen vientiyhdistyksen, Finnrapin eli Suomen Paperitehtaitten Yhdistyksen liiketoimintahistoriaa. Finnrap oli organisaationa Convertaa vanhempi, se keskittyi

---

<sup>15</sup> Jensen-Eriksen, Niklas. Pragmaattiset kosmopoliitit : Suomen vientiteollisuus ja Euroopan kartellisoituminen 1918–1939 . julkaisussa C Louis & L Tiina (toim), Suomen asialla? : Yksityiset ja julkiset toimijat kansainvälisessä yhteistyössä . Vuosikerta. Poliittisen historian vuosikirja, Helsingin ja Turun yliopistot 2013, 22.

<sup>16</sup> Wuokko, M. Jensen-Eriksen, N. & Kuorelahti, E. (2022). Miten yrityshistoriaa tutkitaan? Teoksessa D. Mirkka, M. Hannikainen, T. Tepora (toim.). Avaimia menneisyyteen: opas historiantutkimuksen menetelmiin. e-book, [E-kirja]. Helsinki: Gaudeamus.

toiminnassaan paperimateriaaleihin ja aivan kuten Converta, sekin lakkautettiin 1990-luvulla. Rauno Rusko käsittelee Suomen metsäteollisuuden kartelleja *väitöskirjassaan* *Coopetition in the Finnish forest industry: a case study*. Ruskon mukaan vientiyhdistykset ja niihin liittynyt eri alan yritysten välinen yhteistyö oli hyödyksi Suomen metsäteollisuudelle 1900-luvun aikana, mikä on varsin poikkeava väite nykykontekstissa.

Huomioni on kiinnittänyt erityisesti *Metsäteollisuuden maa* - kirjasarjaan, joka tarkastelee metsäteollisuuden kehitystä Suomessa, siihen vaikuttaneita tekijöitä ja sen pitkän aikavälin vaikutuksia ympäröivään yhteiskuntaan. Kirjasarjan kaksi viimeistä osaa kertovat metsäteollisuuden historiasta toisen maailmansodan alusta aina 2000-luvulle asti. Kirjasarjassa luonnollisesti käsitellään myös Neuvostoliittoa ja idänviennin vaikutuksia Suomen metsäteollisuudelle. Sarjan viimeisen kirjan mukaan metsäteollisuuden alan johtajat eivät osanneet arvioida oikein Neuvostoliiton uudistuspolitiikan vaikutuksia itäisen vientimaan yhteiskunnalle ja taloudelle, puhumattakaan suurvallan romahtamisesta.<sup>17</sup> Myös Converta ja sen reaktiot Neuvostoliiton viennin vähenemiseen esitellään, tosin varsin lyhyesti. Myös suomalaisia vientikartelleja käsitellään, sekä sitä miten suhtautuminen niihin alkoi muuttua torjuvammaksi 1980- ja 1990-luvuilla, kun aiemmin niitä oli pidetty tehokkaina yritysten välisenä yhteistyön muotona.

Itse Convertan toiminnasta on tehty vuonna 2005 Jari Ojalan ja Jari Elorannan kirjoittama tutkimusartikkeli *Converta – A Finnish Conduit in the East-West Trade*, joka on viimeinen luku teoksessa *East-West trade and the Cold War*. Tämän artikkelin tekemisessä on käytetty lähes samoja Convertan aineistojen kansioita kuin mitä olen tutkinut graduani varten. Artikkelissa esitetyt huomiot ja johtopäätökset Convertassa antavat suuntaa omalle tutkimukselleni. Itse teos käsittelee kauppaa idän ja lännen välillä pitemmällä historiallisella perspektiivillä ja tarjoaa kontekstia tutkimusta varten. Teoksen johdanto-osiossa käsitellään teorialle tärkeitä käsitteitä ja niiden merkityksiä.<sup>18</sup> Toisaalta on huomioitava samalla, että kirjassa käsitellään kaupankäyntiä hyvin

---

<sup>17</sup> Jensen-Eriksen (2008). Kasvu, muutos ja kulutusjuhla. Teoksessa: Jensen-Eriksen (toim.), Kriisi ja kumous. Metsäteollisuus ja maailmantalouden murros 1973-2008. Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura, 167.

<sup>18</sup> Jari Eloranta ja Jari Ojala (2005). Introduction: East-West Trade and the Cold War as a Research Topic. Teoksessa: Jari Eloranta and Jari Ojala (toim.), East-West Trade and the Cold War. Jyväskylä Studies in Humanities 36. Jyväskylä: University of Jyväskylä, 10-19.

anglosaksisesta näkökulmasta. Kirjan artikkeleissa viitataan mm. Tauno Tiusasen kirjoituksiin.<sup>19</sup>

Kaiken kaikkiaan Suomen idänkaupasta, kartellien historiasta sekä Neuvostoliiton 1980-luvun uudistuspolitiikasta ja hajoamisprosessia on tutkittu paljon monissa eri teoksissa, jotka tarjoavat hyviä lähteitä maisterintutkielmani aihetta varten. Tämä tutkimus tuo kuitenkin tähän aihealueeseen uutta näkökulmaa juuri siksi, että kuitenkään Convertasta ei ole tehty paljon tutkimuskirjallisuutta. Lukuunottamatta vuonna 1969 julkaistua luonteeltaan mainosmaista yrityshistoriikka *Converta Finlandia Finska Pappers- och kartongförädlares Förening Converta 1944-1969*, sen liiketoimintahistoriaa ole tähän mennessä kirjoitettu samalla tavoin kuin Finnpapista. Tämä tekee sen aineistojen tutkimisesta sekä mielenkiintoisen ja samalla haastavan tehtävän. Muissa idänkauppaa käsittelevässä kirjallisuudessa Converta nousee esille vain hyvin rajoitetusti, pienenä osana Suomen vientikartellien toimintaa tai idänkauppaa.<sup>20</sup> Yhtenä esimerkkinä tästä on varsin uusi artikkeli *No return cargo. Emergence of 'industrial shipping' in Finnish paper industry exports in the 1970s*, jonka tekemisessä on käytetty Convertan aineistoja apuna.<sup>21</sup>

Convertan aineistojen tutkiminen antaa oivallisen tilaisuuden tuoda uutta näkökulmaa Suomen idänkaupan historiaan. Lisäksi, vaikka aiempi tutkimus on käsitellyt vientiyhdistyksiä ja niiden roolia Suomen taloushistoriassa, ei käyttämässäni tutkimuskirjallisuudessa ole juurikaan analysoitu Convertaa juuri samalla tavalla kuin mitä itse analysoin, ainakaan yhtä syväluotaavasti tai samasta näkökulmasta. Vientikartellina Converta oli siitä syystä varsin erityinen, koska se oli erikoistunut ja suuntautunut vahvasti nimenomaan juuri idänkauppaan, mikä rajannee tämän tutkimuksen omalaatuiseksi kokonaisuudekseen.

---

<sup>19</sup> Eloranta & Ojala (toim. 2005). East-West Trade and Cold War. Jyväskylä Studies in Humanities 36. Jyväskylä: University of Jyväskylä.

<sup>20</sup> Ojala 2020,

<sup>21</sup> Jari Ojala (2020). No return cargo. Emergence of 'industrial shipping' in Finnish paper industry exports in the 1970s. Teoksessa: Erik Lakomaa (toim.) Past, present and future. Economic History in Eli F. Heckscher's Footsteps. Stockholm: Vulcan/Stockholm School of Economics, s. 241–265.

## 1.5 Aineisto

*”Keskitetysti toiminta antaa Convertan johdolle, myyntiosastoille ja yksittäisille myyjille nopeasti ja oikeana sen informaation, mitä tehokas markkinointi vaatii”.*<sup>22</sup>

— Convertan kehitysstrategia 27.9.1989

Yritysten yhteenliittymät, kuten kartellit, ovat yksi yrityshistorian tutkimuksen kohteista. Arkistotutkimus kuuluu menetelmiin saada tietoa yritysten toiminnasta.<sup>23</sup> Usein yritysaineistoa tuhoutuu tai sitä tarkoituksella tuhoetaan organisaatioiden lakkauttamisen yhteydessä, mutta näin ei ole käynyt Convertan aineistoille, jotka kaikki on hyvin arkistoitu ja vapaasti saatavilla Mikkelissä sijaitsevassa Suomen elinkeinoelämän keskusarkistossa eli Elkassa. Convertan aineistot on kerätty arkistokaavan mukaisesti yhteen hyvin systemaattisesti eikä niitä ole jälkikäteen hävitetty. Koska tutkinnan kohteena ovat vientiyhdistyksen aineistot, tutkielmani sijoittuu liiketoimintahistorian piiriin.

Convertan aineistot ovat sisällöltään hyvin monipuolisia, pitäen sisällään organisaation kirjeenvaihto-, pöytäkirja-, tiedotteet, muistio-, ja vuosikertomusaineistot. Convertan hallituksessa oli edustettuna Suomen metsäteollisuuden ylin johto, jotka olivat aikanaan parhaiten informoituja liiketoimiinsa liittyvissä asioissa Suomen rajojen ulkopuolella, mukaan lukien idänkaupassa. Convertan aineistoissa on paljon Suomen ulkoministeriön ja suurlähetystöjen tuottamia asiakirjoja ja muistioita sekä neuvostoliittolaisten viranomaisten ja asiantuntijoiden tietoa, joka on suomalaisten viranomaisten kautta kulkeutunut Convertalle. Metsäteollisuudella oli suhteita isoihin liikepankkeihin, joiden tuottamaa aineistoa on löydettävissä Convertankin aineistoista. Nämä kaikki tekijät yhdessä tekevät Convertan aineistoista tärkeitä tutkimuksen lähteitä. Convertan monipuoliset arkistot tarjoavat arvokasta lähdemateriaalia metsäteollisuuden historialle ja kartellitutkimukselle. Aineistoista onkin löydettävissä neuvostotalouden tilaa käsitteleviä materiaaleja Neuvostoliiton ministerineuvoston puheenjohtajan Nikolai Ryžkovin vuonna 1986 tekemästä selostuksesta aina Suomen suurlähetystöjen

---

<sup>22</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>23</sup> Wuokko, M. Jensen-Eriksen, N. & Kuorelahti, E. (2022). Miten yrityshistoriaa tutkitaan? Teoksessa D. Mirkka, M. Hannikainen, T. Tepora (toim.). Avaimia menneisyyteen: opas historiantutkimuksen menetelmiin. e-book, [E-kirja]. Helsinki: Gaudeamus.



raportteihin, metsäteollisuuden johdon esittämiin näkemyksiin ja Yhdysvaltojen Moskovian suurlähetystössä käytyihin epävirallisiin keskusteluihin.

Tällaiset arkistoaineistot eivät suoraan kerro tekstin laatijoiden tarkoitusperistä tai ajatuksista, vaan pyrkivät vaikuttamaan lähtökohtiin ja jakamaan tietoa jäsenilleen. Piiloon jäävät siis motiivit ja miten tietoja on käytännössä analysoitu ja hyödynnetty convertalaisten keskuudessa. On muistettava, että ulkopuolisille suunnatuissa aineistoissa, kuten vuosikertomuksissa, yhtiön edustajat pyrkivät usein esittämään yrityksen toiminnan todellisuutta myönteisemmässä valossa.<sup>24</sup> Lisäksi Convertan aineistoissa on löydettävissä ”luottamukselliseksi” merkittyjä asiakirjoja, jotka oli tarkoitettu esimerkiksi vain Convertan johdon, kuten esimerkiksi sen toiseksi viimeiseksi jääneen toimitusjohtajan Antti Rislakin, joka toimi virassa vuosina 1977-1990, luettavaksi. Kuitenkin tutkimuksen aikana on pidettävä mielessä, että tällaiset yhtiön sisäiseen ja yksityiseen käyttöön tarkoitettut asiakirjat voivat edustaa vain yksittäisen henkilön tai jäsenyritysten näkemyksistä tai kertoa teoreettisista aloitteista, joita ei ikinä toteutettu. Sisäiset aineistot eivät välttämättä edusta mitään vientiyhtiön ”todellista” ymmärrystä tai toimintaa, vaikka ne kertovat siitä tietotasosta, joka yhtiöllä oli saatavissa.<sup>25</sup>

Yritykset eivät vain myy ja kehitä tuotteita, vaan myös muokkaavat ympäristöään ja niiden yhteiskunnallinen rooli voi olla hyvin merkittävä. Convertan aineistojen tutkiminen on Neuvostoliiton tarkastelua käytännön toimijoiden taholta.<sup>26</sup> On korostettava, että näitä Convertaan liittyviä aineistoja oli saatavilla hyvin paljon ja eri kansiot sisälsivät runsaasti tietoa kyseisen myyntiyhdistyksen toiminnasta. Näin ollen tutkimusprosessin aikana tärkeintä oli valita tutkimuksen aiheen kannalta tärkeimmät kansiot, jotka keskittyivät sisällöltään juuri Neuvostoliittoon ja Suomen idänkauppaan. Convertan aineistot oli jaoteltu vientimarkkinoiden mukaan eri osastoiksi, joista

---

<sup>24</sup> Wuokko, M. Jensen-Eriksen, N. & Kuorelahti, E. (2022). Miten yrityshistoriaa tutkitaan? Teoksessa D. Mirkka, M. Hannikainen, T. Tepora (toim.). Avaimia menneisyyteen: opas historiantutkimuksen menetelmiin. e-book, [E-kirja]. Helsinki: Gaudeamus.

<sup>25</sup> Wuokko, M. Jensen-Eriksen, N. & Kuorelahti, E. (2022). Miten yrityshistoriaa tutkitaan? Teoksessa D. Mirkka, M. Hannikainen, T. Tepora (toim.). Avaimia menneisyyteen: opas historiantutkimuksen menetelmiin. e-book, [E-kirja]. Helsinki: Gaudeamus.

<sup>26</sup> Wuokko, M. Jensen-Eriksen, N. & Kuorelahti, E. (2022). Miten yrityshistoriaa tutkitaan? Teoksessa D. Mirkka, M. Hannikainen, T. Tepora (toim.). Avaimia menneisyyteen: opas historiantutkimuksen menetelmiin. e-book, [E-kirja]. Helsinki: Gaudeamus.

erityisesti SNTL-osaston aineiston tutkiminen on keskeisintä tutkimuksen aiheen kannalta.

Tutkimuksen aikarajauksen mukaisesti valitsin kansioita, jotka sijoittuvat ajallisesti 1980-luvulle ja 1990-luvun alkuun. Kaikkia kansioita ei toki ole sisällöltään rajattu vain tietylle vuosikymmenelle, joten joidenkin kansioiden sisältö saattaa käsitellä vielä 1970-lukuakin ja jopa sitä aikaisempia vuosikymmeniä. Yhteensä tarkasteltavia kansioita kertyi yhteensä yli 20 kappaletta, vaikka jotkut kansiot olikin sidottu yhteen.

Nähdäkseni tilaamieni Convertan aineistojen avulla pystyn vastaamaan tutkimuskysymyksiini ja käsittelemään valitsemaani tutkimusaihetta varsin tehokkaasti. Samalla aineistojen rajaamisella tutkimuskysymysten mukaisesti keskityin enimmäkseen SNTL-osastoon, nimenomaan 1980- ja 1990-luvulla tuotettuun sisältöön, jolloin pystyn välttämään tutkielman liiallista laajenemista. SNTL-osaston lisäksi käytin organisaatio ja strategiac-osaston aineistojasekä toimitusjohtajien kirjeenvaihtoa. Näiden osastojen aineistot auttavat ymmärtämään Convertan toimintaa 1980-luvun lopulla ja 1990-luvun alussa.

Tämän runsaan aineiston kautta voidaan analysoida pääasiallista tutkimuskysymystä eli miten Convertassa Neuvostoliiton toteuttamat talousuudistuksiin reagoitiin sekä millaisina idänkaupan ja naapurimaan tulevaisuus nähtiin idänkaupan ympärillä toimivassa vientiyhtiössä, jonka tehtävänä oli ollut jo vuosikymmenien ajan hankkia tietoa ja asiantuntemusta Neuvostoliitosta. Samalla tutkimuksen tavoitteena on keskittyä Neuvostoliiton uudistuspolitiikkaan, glasnostiin ja perestroikaan, sekä siihen miten ne näyttäytyvät Convertan aineistoissa. Samalla selvitetään, nähtiinkö Convertan aseman muuttuvan mitenkään talousuudistusten johdosta ja miten Converta pyrki sopeuttamaan toimintaansa muutoksiin. Uskon, että keskittyminen Convertan Neuvostoliittoa ja idänkauppaa käsitteleviin aineistoihin rajaavat tämän tutkimuksen ainutlaatuisiksi kokonaisuudekseen, antaen mahdollisuuden luoda mielenkiintoisen kuvauksen aikalaisten käsityksistä Neuvostoliiton murrokseen.

## 1.6 Metodi ja lähestymistavat

Tutkimusmetodilla tarkoitetaan tapaa, jolla tutkimuskysymyksiin pyritään vastaamaan. Tämä tutkimus on luonteeltaan perinteistä historian tutkimusta eli laadullisen ja lähdekriittisen historian tutkimuksen piiriin kuuluva, jota suurin osa liiketoimintahistoriasta metodologisesti edustaa.<sup>27</sup> Laadullisessa tutkimuksessa aineistoa käsitellään yleensä kokonaisuutena, kun etsitään vastauksia tutkimuskysymyksiin.<sup>28</sup> Keskeisintä on tutkittavan kohteen ymmärtäminen tekemällä sen ominaisuuksista, laadusta ja merkityksistä havaintoja sekä saatujen tuloksien tulkitseminen. Historialliseen analyysiin kuuluu luoda kokonaiskuva menneisyydestä.<sup>29</sup>

Liiketoimintahistoriassa käytetään metodologisina työkaluina lähdekritiikkiä ja kontekstualisointia, jotka kuuluvat yleisesti historian tutkimuksen perusmetodeihin.<sup>30</sup> Tutkimukseni keskittyy yhteen ainoaan organisaatioon eli tapaukseen, jonka aineistoilla pyrin vastaamaan laajempiin yhteiskunnallisiin ja taloudellisiin kysymyksiin. Yksittäisten tapausten ja toimijoiden merkitystä on usein vaikeaa yleistää koskemaan niitä suurempia historiallisia ilmiöitä. Vastatakseni tähän yleistettävyyden ongelmaan tutkimuksen kohteena on yksittäisen yrityksen sijaan laajempi organisaatio, suomalaisten metsäteollisuuden yritysten yhteisesti omistama vientiyritys, koska tehtävänä oli toimia jäsentensä etujärjestönä erityisesti idänmarkkinoiden suhteen.<sup>31</sup> Perehdyn siihen aineistoon, jota Conventa ja sen kanssa tekemisissä olleet tahot tuottivat aikoinaan Neuvostoliitosta. Keskeistä tutkimuksessa on yksityiskohtaisen täsmällinen lähteiden tutkiminen sekä kattavan laaja ymmärrys tutkittavasta kohteesta ja siihen vaikuttaneista tekijöistä.

---

<sup>27</sup> Wuokko, M. Jensen-Eriksen, N. & Kuorelahti, E. (2022). Miten yrityshistoriaa tutkitaan? Teoksessa D. Mirkka, M. Hannikainen, T. Tepora (toim.). Avaimia menneisyyteen: opas historian tutkimuksen menetelmiin. e-book, [E-kirja]. Helsinki: Gaudeamus.

<sup>28</sup> Alasuutari 2011, 38.

<sup>29</sup> Tuomi & Sarajärvi 2009, 104.

<sup>30</sup> Wuokko, M. Jensen-Eriksen, N. & Kuorelahti, E. (2022). Miten yrityshistoriaa tutkitaan? Teoksessa D. Mirkka, M. Hannikainen, T. Tepora (toim.). Avaimia menneisyyteen: opas historian tutkimuksen menetelmiin. e-book, [E-kirja]. Helsinki: Gaudeamus.

<sup>31</sup> Wuokko, M. Jensen-Eriksen, N. & Kuorelahti, E. (2022). Miten yrityshistoriaa tutkitaan? Teoksessa D. Mirkka, M. Hannikainen, T. Tepora (toim.). Avaimia menneisyyteen: opas historian tutkimuksen menetelmiin. e-book, [E-kirja]. Helsinki: Gaudeamus.

Convertan kaltaiset yhdistykset ja niiden edustajat ovat osa oman aikansa historiallista, taloudellista, kulttuurista ja sosiaalista kontekstia.<sup>32</sup> Metodina on hyödyntää aihetta käsittelevää kirjallisuutta ja rakentaa sen perusteella kuva 1980-luvun lopun historiallisesta taloudellisesta ja yhteiskunnallisesta kontekstista Suomessa ja Neuvostoliitossa. Arkistoaineistoa analysoidaan osana tätä ympäristöä. Tämän taustoittamisen kautta analysoidaan arkistoaineistoa kriittisesti osana tätä ympäristöä teoreettisen kehyksen määrittelemästä näkökulmasta. Siksi pyrin kuvaamaan Convertan kansioista löydettäviä lähteitä mahdollisimman selkeästi ja tuomaan esiin, mitä niistä voidaan päätellä.

Liiketoimintahistoriassa usein tutkitaan kvalitatiivista aineistoa, jota yritykset ja niihin liittyvät yksittäiset ihmiset ovat aikoinaan tuottaneet.<sup>33</sup> Usein laadullinen tutkimus on sidoksissa sisällönanalyysiin, jossa tutkittavista aineistoista etsitään tutkimuskysymyksen kannalta keskeisiä ja kiinnostavia asioita. Sisällönanalyysi toimii tämän tutkimuksen pääasiallisena metodina. Jouni Tuomen tekemän määritelmän mukaan sisällönanalyysi on luonteeltaan tekstianalyysissa käytettävä perusmenetelmä, joka lukeutuu laadullisen eli kvalitatiivisen tutkimuksen piiriin.<sup>34</sup> Tutkimusprosessini voidaan jakaa kahtia. Ensimmäinen tutkimuksen vaihe on havaintojen pelkistäminen ja toinen vaihe on arvoituksen ratkaiseminen eli aineistojen tulkitseminen.<sup>35</sup> Tutkimukseni analyysoitavia aiheita käsitellään aineistojen sisällön ja tutkimuskysymysten mukaisesti. Määrällisesti Convertan aineistoa on tarjolla hyvin paljon ja pelkästään niiden lajittelu vaatii tutkijalta paljon aikaa. Laadullisessa tutkimuksessa on yleensä rajoitettava aineiston määrää.<sup>36</sup> Tämän vuoksi rajasin Convertan arkistoista ne kansiot, jotka todennäköisimmin keskittyisivät sisällöltään juuri Neuvostoliittoon ja ajallisesti 1980-luvulle ja 1990-luvun alkuun. Tätä seuranneessa tutkimusprosessissa olen järjestelmällisesti käynyt valitut kansiot läpi ja etsinyt aineistoista tutkimuskysymyksen

---

<sup>32</sup> Wuokko, M. Jensen-Eriksen, N. & Kuorelahti, E. (2022). Miten yrityshistoriaa tutkitaan? Teoksessa D. Mirkka, M. Hannikainen, T. Tepora (toim.). Avaimia menneisyyteen: opas historiantutkimuksen menetelmiin. e-book, [E-kirja]. Helsinki: Gaudeamus.

<sup>33</sup> Wuokko, M. Jensen-Eriksen, N. & Kuorelahti, E. (2022). Miten yrityshistoriaa tutkitaan? Teoksessa D. Mirkka, M. Hannikainen, T. Tepora (toim.). Avaimia menneisyyteen: opas historiantutkimuksen menetelmiin. e-book, [E-kirja]. Helsinki: Gaudeamus.

<sup>34</sup> Tuomi & Sarajärvi 2009, 91-92.

<sup>35</sup> Alasuutari 2011, 39, 50.

<sup>36</sup> Alasuutari 2011, 39, 51.

kannalta olennaisia asioita. Kyseinen havaintojen yhdistäminen liittyy ajatukseen, että aineistosta on löydettävissä samaa ilmiötä käsitteleviä asioita.<sup>37</sup>

Kerättyäni aineistoista olennaisina pitämäni asiat, olen tutkielmani kirjoittamisvaiheessa luokitellut ne jakamalla ne eri teemojen mukaan. Vaikka Convertan kansiot on jaettu eri aiheiden alle, ne sisältävät luonteeltaan hyvin erilaista aineistoa, kuten sanomalehtiartikkeleita, muistioita ja raportteja, jotka eivät aiheeltaan välttämättä liity toisiinsa. Tämän vuoksi määrältään laajasta aineistoista löydettävien asioiden luokittelu selkeäksi kokonaisuudeksi tutkimusta varten on erityisen tärkeää. Sisällönanalyysin menetelmin aineisto järjestetään ja ryhmitellään teemoihin, jonka jälkeen siitä tehdään tulkintoja ja päätelmiä.<sup>38</sup> Tämä on osa arvoituksen ratkaisemista, jolloin aineistosta löydettyjen johtolankojen ja vihjeiden kautta tutkimuksen kohteesta muodostuu merkitystulkinta.<sup>39</sup> Myös tutkielmani rakenne heijastaa tätä tutkimusprosessin aikana tehtyä aineistojen jakoa.

---

<sup>37</sup> Alasuutari 2011, 40.

<sup>38</sup> Tuomi & Sarajärvi 2011, 103.

<sup>39</sup> Alasuutari 2011, 44.

## 2. KONTEKSTI — NEUVOSTOLIITON MURROS JA SUOMEN METSÄTEOLLISUUDEN ALLIANSSIT

*”Sosialistisissa maissa käynnissä oleva muutosprosessi aiheuttaa myös Convertan hallintopuolelle jatkuvia vaatimuksia sopeuttaa ja kehittää eri toimintoja markkinoilta tulevia vaatimuksia vastaaviksi.”<sup>40</sup>*

— Convertan kehitysstrategia 27.9.1989

Neuvostoliiton loppuajat kulminoituivat perestroikaan, joka kesti noin kuusi vuotta. Tämän muutoksen voi nähdä myös suuren valtion nopeana hajoamisprosessina.<sup>41</sup> Samoihin aikoihin Convertan ja muiden suomalaisten vientiyhdistysten toimintaympäristö muuttui useiden idänkauppaan liittymättömien tekijöiden takia. Tämän taustan ymmärtäminen on tärkeää, sillä Convertan kaltaiset yhdistykset ja niiden edustajat ovat aina osa oman aikansa historiallista, taloudellista, kulttuurista ja sosiaalista kontekstia.<sup>42</sup> Tässä luvussa taustoitan Neuvostoliiton 1980-luvun uudistuspolitiikkaa sekä Suomen metsäteollisuuden vientikartellien ja samalla Convertan kehitystä.

### 2.1 Pysähtyneisyyden ajasta uudistuksiin

*”Käynti Moskovassa ja keskustelut asiantuntijoiden kanssa korostivat, että uudistukset eivät rajoitu vain talouselämään. Yhtä voimakkaana ne ulottuvat poliittiseen koneistoon, puolue toimintaan, lakien valmisteluun, tieteisiin ja kulttuurielämään. Uudistumisen vaatimus koskee koko Neuvostoyhteiskuntaa, voidaan puhua yhteiskunnallisesta muutoksesta”.*<sup>43</sup>

— Elinkeinoelämän valtuuskunnan johtaja Paavo Pirrtimäki 6.2.1987

Neuvostoliitto oli olemassaolonsa aikana kehittynyt teolliseksi maailmanvallaksi, jolla oli valtavat luonnonvarat, suuri tuotantokyky ja oma avaruusohjelma. On huomioitava,

---

<sup>40</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>41</sup> Luukkanen 2004, 329.

<sup>42</sup> Wuokko, M. Jensen-Eriksen, N. & Kuorelahti, E. (2022). Miten yrityshistoriaa tutkitaan? Teoksessa D. Mirkka, M. Hannikainen, T. Tepora (toim.). Avaimia menneisyyteen: opas historiantutkimuksen menetelmiin. e-book, [E-kirja]. Helsinki: Gaudeamus.

<sup>43</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Johtaja Paavo Pirrtimäki, EVA 6.2.1987. Yhteiskunnallinen muutos Neuvostoliitossa. (C1.7 kansio 337).

että vaikka Neuvostoliiton taloudella oli 1980-luvulle tultaessa ongelmia, ne eivät olleet vielä kohtalokkaita itse systeemille eivätkä tarkoittaneet väistämättä koko järjestelmän romahtamista. Neuvostoliitto oli selviytynyt monista paljon vakavimmista kriiseistä, kuten toisesta maailmansodasta, 1930-luvun pakkokollektivisoinnista ja Josif Stalinin aikana toteutetuista vainoista.<sup>44</sup> Vielä 1950-luvulla ja 1960-luvun alussa maan talous oli kasvanut tehokkaasti.<sup>45</sup> 1970-luvulla talouskasvu oli Yhdysvaltoja nopeampaa ja sodan jälkeisinä vuosikymmeninä tavoitteet taloudellisessa kirkimisessa suhteessa länsimaihin eivät olleet täysin utopistisia.<sup>46</sup> Neuvostoliitolle 1970-luvun alku oli lupaavaa aikaa taloudellisesti ja maan elintason nousun kannalta, mihin vaikutti energiakaupan hintatasojen nousu öljykriisien myötä sekä liennytysspolitiikan luomat taloudelliset mahdollisuudet kansainväliseen yhteistyöhön.

Suunnitelmataloudella oli kuitenkin rajoitteensa ja ongelmat alkoivat tulla näkyviin 1970-luvun loppupuoliskolla. Neuvostoliitossa oli jo vuosikymmenen lopussa alettu keskustella taloudellisista uudistuksista, mutta vuonna 1979 julkisuuteen saatetut päätökset uudistusten suhteen olivat pettymyksiä, koska epämääräisyydessään ne eivät suuresti tuoneet muutoksia verrattuna aiempaan.<sup>47</sup> Kun Leonid Brezhnev'in aika maan kommunistisen puolueen pääsihteerinä päättyi 1982, tekninen kehitys sekä talouden ja elintason kasvu olivat hidastuneet, kasvattaen Neuvostoliiton elintasokuilua suhteessa länsimaihin.<sup>48</sup> Brezhnev'in jälkeen vallassa oli lyhyen aikaa kaksi johtajaa, joiden aikana ei mainittavia muutoksia tehty ja talouden epäterveisiin rakenteisiin ei edes pyritty puuttumaan.<sup>49</sup>

Asioihin tuli radikaali muutos vuosikymmenen puolivälissä. Convertan aineistoissa on löydettävissä Kauppalehden 9.5.1985 julkaisema artikkeli ”*Gorbatshovin luuta lakaisee*”. Näin voi todeta tapahtuneenkin, sillä uudistuspolitiikka alkoi pian Mihail Gorbatšovin tultua valituksi Neuvostoliiton kommunistisen puolueen pääsihteeriksi Konstantin Tšernenkon kuoleman jälkeen.<sup>50</sup> Varsinainen uudistustyö alkoi 1986, kun Gorbatshov esitteli 27. puoluekokouksessa kaksi uutta iskulausetta: perestroika ja

---

<sup>44</sup> Kangaspuro; Nikula; Stodolsky 2010, 14-15.

<sup>45</sup> Luukkanen 2004, 329.

<sup>46</sup> Hanson 2003, 1.

<sup>47</sup> Sutela 1983, 148.

<sup>48</sup> Sutela 1987, 13.

<sup>49</sup> Luukkanen 2004, 333.

<sup>50</sup> Iivonen 1992, 11.

glasnost.<sup>51</sup> Sana perestroika on venäjänkielinen termi, joka tarkoittaa kirjaimellisesti kääntäen ”uudelleenrakentamista”. Glasnost puolestaan tarkoittaa ”avoimuutta” tai ”julkisuutta”. Ymmärrys siitä, että maan taloudellisiin ja muihin sisäisiin ongelmiin oli löydettävä ratkaisu, johti perestroikan ja glasnostin aikaan.

Perestroikan aloittaneen uudistusohjelman tavoitteena oli maan taloudellisen tilan parantaminen ilman valtiotaloudellisen järjestelmän perusteiden hylkäämistä.<sup>52</sup> Uudistuspolitiikka alkoi kuitenkin pian laajeta kattamaan taloutta laajempia aloja. Gorbatsšov halusi muuttaa maan hallitsevaa kommunistista puoluetta siksi, että taloudellisten muutosten epäonnistuttua huomio oli kohdistettava niiden toimeenpanneeseen puolueeseen ja sen edustamaan ideologiaan. Aluksi glasnostilla viitattiin nimenomaan lehdistön sananvapauteen, mutta vähitellen avoimuuden käsite kattoi myös mm. taiteet sekä historian ja politiikan tutkimuksen. Gorbatsšov liittoutui uudistusmielisen median kanssa, joka alkoi arvostella Neuvostoliiton menneisyyttä, kuten Stalinin ajan hirmutekoja. Avoimuuspolitiikka läpäisi radikaalisti näin koko yhteiskunnan.<sup>53</sup>

Maan poliittinen järjestelmä muuttui parempaan suuntaan, mutta taloudellisella puolella muutokset olivat epäjohdonmukaisia ja kaukana onnistuneista.<sup>54</sup> Kuten Archie Brown toteaa kirjansa johdannossa, perestroika tarkoitti eri ihmisille eri asioita, edustaen eri asioita seitsemän vuoden aikana, myös Gorbatsšoville itselleen. Gorbatsšov in 1987 julkaisemaa kirjaa *Perestroika ja uusi ajattelu: mitä toivomme maaillemme ja koko maailmalle* on siteerattu paljon ja sitä on pidetty Gorbatsšov in poliittisten näkemysten lopullisena päätepisteenä. Kuitenkin Brownin mukaan Gorbatsšov in politiikka muuttui jo seuraavana vuonna paljon radikaalimmaksi ja hänen perestroikapolitiikkansa muuttui koko hänen valtakautensa ajan.

Gorbatsšov in aikana sekä kansainvälinen ilmapiiri ja Neuvostoliiton sisäinen tilanne muuttuivat hyvin paljon. Kylmän sodan voi väittää päättyneen 1988, jolloin Gorbatsšov puhui sen puolesta, että valtiot ja kansat saivat itse päättää omasta poliittisesta ja taloudellisesta järjestelmästänsä.<sup>55</sup> Vuonna 1990 radikaaleimmista uudistuksista alettiin

---

<sup>51</sup> Luukkanen 2004, 335.

<sup>52</sup> Iivonen 1992, 17.

<sup>53</sup> Luukkanen 2004, 337.

<sup>54</sup> Brown 2007, 329.

<sup>55</sup> Brown 2007, 328.



luopua syntyneiden sisäisten ristiriitojen ja jännitteiden vuoksi, mikä teki tilaa konservatiivisempaa politiikkaa kannattavien aseman vahvistumiselle 1990-luvun alussa. Neuvostoliiton taloudellinen tilanne, sisäiset jännitteet ja maan suurvalta-aseman menetyt itäisessä Euroopassa ruokkivat tyytymättömyyttä. Konservatiivien aika päättyi epäonnistuneeseen vallankaappausyritykseen vuonna 1991. Kun valtiososialistisesta järjestelmästä alettiin luopua saman vuoden elokuussa tapahtuneen Neuvostoliitossa epäonnistuneen vallankaappausyrityksen jälkeisinä kuukausina, se tarkoitti luopumista myös perestroikasta.<sup>56</sup> Kommunistisen puolueen tärkeiden edustajien sekaantuminen vallankaappausyritykseen johti lopulta koko puolueen kieltämiseen.<sup>57</sup>

Gorbatšovin kansansuosio hiipui, kun perestroikalla ei saavutettu tavoiteltuja tuloksia ja monia ajettuja talousuudistuksia oli mahdotonta toteuttaa realistisesti. Perestroikan alulle panema kehitys saavutti loppuhuipentumansa 1991 elokuussa, kun vanhoilliset kommunistit yrittivät vallankaappausta.<sup>58</sup> Viimeistään vallankaappausyrityksen seurauksena Gorbatšovin poliittinen ura oli lopussa, johtaen maan kommunistisen puolueen toiminnan kieltämiseen. Saman vuoden joulukuussa Venäjän federaatio, Ukraina ja Valko-Venäjä sopivat yhdessä Neuvostoliiton lakkauttamisesta ilman muita neuvostotasavaltoja. Neuvostoliitto hajosi vuonna 1991 viiteentoista erilliseen valtioon.<sup>59</sup> Perestroikan aika oli ohi, mutta monet taloudelliset ja yhteiskunnalliset ongelmat jäivät elämään itsenäistyneissä entisissä neuvostotasavalloissa ja vaikuttivat suuresti niiden yhteiskunnalliseen kehitykseen.<sup>60</sup>

### **2.2.1 Yhteistyötä ja kartelleja**

*”...kartellit nähtiin työkaluina, joiden avulla Suomen metsäteollisuus kykeni murtautumaan uusille markkinoille. Tässä onnistuttiinkin, ja siten Finnpap ja Finncell mainitaan lähes poikkeuksetta ulkomaankaupan historian yleisteoksissa.”<sup>61</sup>*

Mullistuksia Suomen idänkaupassa oltiin 1900-luvun aikana koettu jo kauan ennen Neuvostoliiton katoamista maailmankartalta. Vanhat kauppayhteydet Venäjän keisarikuntaan katkesivat vuoden 1917 vallankumouksen ja Suomen itsenäisyyden

---

<sup>56</sup> Iivonen 1992, 11.

<sup>57</sup> Iivonen 1992, 29.

<sup>58</sup> Luukkanen 2004, 329.

<sup>59</sup> Hanson 2003, 1.

<sup>60</sup> Iivonen 1992, 14.

<sup>61</sup> Jensen-Eriksen 2013, 26.

myötä. Tämä oli katastrofi Suomen paperiteollisuudelle, kun siihen mennessä sen noin puoli vuosisataa kestänyt aika oli ollut nopeaa kehityksen aikakautta ja nyt oli pakko etsiä uusia markkinoita.<sup>62</sup> Suomella oli nyt ensimmäistä kertaa oma vastuu ulkomaisten taloussuhteiden hoidosta, vaikka maan puujalostusteollisuus oli toteuttanut maailmankauppaansa varsin itsenäisesti autonomian ajan viimeisillä vuosikymmenillä.<sup>63</sup> Kartellisoitumisen on katsottu olleen yksi itsenäistyneen Suomen keskeisistä kehityspiirteistä.<sup>64</sup>

Metsäteollisuus loi omia linnoituksiaan ulkoistamalla tärkeitä toiminta-alueitaan erilaisille yhteistoimintaorganisaatioille. Vientiyhdistyksissä joukko yrityksiä perustavat yhdessä kartellin pystyäkseen hyödyntämään ulkomaisia markkinoita. Tätä käytäntöä suosittiin Suomen kaltaisissa maissa, joissa suurin osa valmistetusta tuotannosta suuntautuu vientiin. Kartellit olivat usein kansallisia strategioita ulkomaankaupassa, joilla varmistettiin kotimaan yritysten pärjääminen ulkomaankaupassa. Yleensä ne keskittyivät tietyn teollisuuden tuotteen tai tuotelajin ympärille. Vuonna 1918 syntyi kaksi ehkä tunnetuinta suomalaista vientiyhdistystä: Finnpap eli Suomen Paperitehtaitten Yhdistys luotiin paperin myyntiä ja Finncell eli Suomen selluloosayhdistys nimensä mukaisesti metsäyhtiöiden selluloosatuotteita varten.<sup>65</sup>

Malli vientiyhdistyksille otettiin Saksasta, jonka vaikutuspiiriin itsenäistynyt Suomi kuului.<sup>66</sup> Periaatteessa Suomen tapauksessa vientikartelleja voidaan pitää saksalais-suomalaisen kaupankäynnin yhteistyön muotona, sillä Saksa halusi tehdä yhteistyötä vain Suomen valtion valvomien organisaatioiden kanssa. Tämä kehitys teki mm. Finnpapista varsin mahtavan toimijan ulkomaankaupassa. Vaikka vientiyhdistykset syntyivät Saksan vaikutusvallan alla, kartellit olivat kuitenkin varsin yleinen käytäntö kaupankäynnissä ympäri maailmaa 1900-luvulla. Esimerkiksi maailmansotien välisenä aikana saksalaisten, ranskalaisten ja brittiläisten yritysten kartellijärjestelyt jakoivat Euroopan omiin etupiireihinsä, mikä vaikutti myös Suomen kaupankäyntiin.<sup>67</sup> Rauno Rusko on väitöskirjassaan todennut, että vaikka myyntiyhdistykset olivat

---

<sup>62</sup> Heikkinen 2000, 33.

<sup>63</sup> Aunesluoma 2011, 18.

<sup>64</sup> Jensen-Eriksen 2013, 26.

<sup>65</sup> Eloranta & Ojala 2005, 170.

<sup>66</sup> Jensen-Eriksen 2013, 25.

<sup>67</sup> Jensen-Eriksen 2013, 24.

kansainvälisten asiakkaiden kannalta epäsuotuisia, ne hyödyttivät Suomen taloutta ja yhteiskuntaa kokonaisuudessaan edistämällä Suomen vientiä ja bruttokansantuotteen kasvattamista.<sup>68</sup> Vientikartellien tapaiset strategiset toimintamallit mahdollistivat Suomen metsäteollisuudessa yksittäisten yritysten ja koko teollisuuden alan pitkän aikavälin menestyksen kestäväällä pohjalla.<sup>69</sup>

## 2.2.2 Idänkaupan renessanssi metsäteollisuudelle

*”Kun Neuvostoliitossa tuotettiin makeisia, niitä käärittiin usein suomalaiseen karamellipaperiin ja asetettiin suomalaisvalmisteisiin rasioihin, joita taas pakattiin suomalaisvalmisteisiin laatikoihin. Korkealaatuiset suomalaisvalmisteet olivat kuluttajien keskuudessa suosittuja. Suomalaiselle sanomalehtipaperille painettiin esimerkiksi Pravdaa ja Izvestijaa, kun taas vähemmän tärkeät lehdet saivat tyytyä neuvostopaperiin. Haarlan päällystetylle painopaperille puolestaan painettiin Neuvostoliiton korkeimman oikeuden päätökset.”<sup>70</sup>*

Sotien välisenä aikana Suomen ja Neuvostoliiton välillä oli vähän aloitteita taloudellisen yhteistyön edistämiseksi ja kauppa loppui kokonaan sodan sytyttyä maiden välillä 1939. Toisen maailmansodan päätyttyä sotakorvausten maksaminen palautti useat Suomen teollisuuden alat takaisin idänmarkkinoille. Pitkäaikainen ja mittava kaupankäynti markkinatalousmaan ja valtiososialistisen supervallan välillä oli kansainvälisesti varsin ainutlaatuinen ilmiö kylmän sodan jakamassa maailmassa.<sup>71</sup> Suomen ulkomaankaupan uudeksi piirteeksi muodostui intensiivinen kaupankäynti Neuvostoliittoon, joka kattoi vuosien 1945-1990 aikana yleensä suunnilleen 16 prosenttia maan ulkomaankaupasta. Idänkaupan perustana olivat maiden väliset erityiset poliittiset suhteet ja sopimukset.<sup>72</sup> Itäinen naapuri oli kuitenkin toimintaympäristönä vieras suomalaisen taloudellisen ja poliittisen elämän edustajille.<sup>73</sup> Suomalaisten yritysten oli laajasti tehtävä yhteistyötä päästäkseen osallisiksi neuvostokaupassa. Metsäteollisuuden lisäksi näin tehtiin myös muilla teollisuuden aloilla.<sup>74</sup>

---

<sup>68</sup> Rusko 2011, 61.

<sup>69</sup> Rusko 2011, 3.

<sup>70</sup> Jensen-Eriksen 2007, 147.

<sup>71</sup> Aunesluoma 2011, 351.

<sup>72</sup> Paavonen 2019, 106.

<sup>73</sup> Hirvensalo & Sutela 2017, 123.

<sup>74</sup> Hirvensalo & Sutela 2017, 242.

Metsäteollisuudella oli keskeinen asema Suomen yhteiskunnassa toisen maailmansodan jälkeen ja sen tuotteiden rooli maan ulkomaanviennissä oli tärkeää, kun Suomi tarvitsi ulkomaisia valuuttatuloja jälleenrakennukseen ja sotakorvaustuotannon organisoimiseksi. Suomen eri teollisuuden alat pystyivät kasvattamaan tuotantoaan kilpailukykyisesti edullisen ja valuuttoja säästävän neuvostokaupan avulla.<sup>75</sup> Yleinen ilmapiiri oli sotien jälkeisinä vuosikymmeninä yksimielinen metsäteollisuuden tärkeydestä ja kotimaisten puuvarantojen saatavuus pyrittiin turvaamaan.<sup>76</sup> Suomen metsäteollisuudella oli tilaisuus viedä ei vain perinteisiä paperi-, selluloosa- ja puutuotteita, joita valmistettiin Neuvostoliitossakin, vaan myös pitemmälle jalostetuille tuotteille, kuten pakkauksille.<sup>77</sup> 1900-luvun aikana metsäteollisuudessa pyrittiin nostamaan paperiteollisuuden tuotteiden jalostusastetta.<sup>78</sup>

Koska neuvostomarkkinat katsottiin hyväksi kohteeksi tällaisille tuotteille, se loi tarvetta uudelle myyntiyhtiölle, joka vastaisi idänmarkkinoiden organisoimisesta.<sup>79</sup> Convertan luominen vastasi tähän uuteen tarpeeseen. Tosin muista vientiyhdistyksistä paperinviejien yhdistys Finnpap ja selluloosaviejien yhdistys Finncell olivat toimineet Venäjän markkinoilla jo 1900-luvun alkuvuosikymmeniltä asti. Nekin löysivät nopeasti oman selkeän roolin neuvostokaupassa, vaikka ne keskittyivätkin enemmän länsikauppaan.<sup>80</sup> Paperin ja selluloosan vienti Neuvostoliittoon ei kuitenkaan ollut enää toisen maailmansodan jälkeen suomalaisyrityksille keskeistä, sillä Neuvostoliitto oli rakentanut omaa sellu- ja paperiteollisuuttaan. Kuitenkin tietyille metsäteollisuuden yrityksille itänaapuri oli pääasiallinen vientikohde, vaikka suurin osa alan yrityksistä ei ollut sen kaupasta riippuvainen. Kuitenkin kokonaisviennin puolesta vuodesta 1974 eteenpäin Neuvostoliitto oli Suomen tärkein kauppakumppani ja vuonna 1980 Suomi oli Neuvostoliiton toiseksi tärkein länsimaalainen kauppakumppani Länsi-Saksan jälkeen.<sup>81</sup>

---

<sup>75</sup> Paavonen 2019, 103.

<sup>76</sup> Laine, J. M. (2019). Metsä talouden ja arvojen risteyksessä. Teoksessa: Jaana Laine & al. (toim.) Vaurastumisen vuodet. Helsinki: Gaudeamus, 131.

<sup>77</sup> Eloranta & Ojala 2005, 171.

<sup>78</sup> Lamberg & Ojala 2001, 149.

<sup>79</sup> Eloranta & Ojala 2005, 171.

<sup>80</sup> Hirvensalo & Sutela 2017, 243.

<sup>81</sup> Androsova, Tatiana: Economic interest in Soviet post-war policy on Finland. Teoksessa Autio-Sarasmo, Sari & Miklössy, Katalin (toim.); Reassessing cold war. London: Routledge 2011, 45.

### 2.2.3 Converta idänkaupan keskipisteessä

*“Through Converta customers have direct access to the product assortment of over 30 Finnish paper and board converting mills. Converta is the biggest private supplier of converted paper and board products in the Western market.”*

— *Convertan vuosikertomus 1986*

Converta oli vuosien 1944-1992 aikana toiminut suomalaisten metsäteollisuuden yritysten omistama vientiorganisaatio, Suomen Paperin- ja Kartonginjalostajien Yhdistys. Sen pääasiallisena tehtävänä oli antaa jäsenilleen hyvät edellytykset toimia varsinkin Neuvostoliiton markkinoilla. Nykyajan termein määriteltynä Convertan kaltaiset vientiyhdistykset olivat käytännössä laillisesti toimivia kartelleja, joiden tavoitteena oli välttää kilpailua ja taata jäsenyhdistysten pääsy eri markkinoille. Ajatuksen uuden vientiyhdistyksen perustamisesta esitti Yhtyneet Paperitehtaat Oy:n toimitusjohtaja ja vuorineuvos Juuso Walden vuonna 1944, jolloin sota oli vielä Suomessa käynnissä. Juuso Waldenia oli nimitetty ”suomalaiseksi paperikuninkaaksi”, yöpakkasten aikaan kirjoitetussa neuvostojulkaisuissa ja oli häntä Neuvostoliitossa pidetty jopa Kokoomuksen todellisena johtajana.<sup>82</sup> Waldenien suvulla oli tätä ennenkin ollut tärkeä osansa Suomen vientikartellien historiassa, sillä Juuso Waldenin isä, Yhtyneiden Paperitehtaiden perustaja Rudolf Walden, oli ollut aikoinaan perustamassa Finnpapia. Nyt toisen maailmansodan jälkeen oli tarvetta uudelle vientiyhdistykselle tuntemattomilla Neuvostoliiton markkinoilla.

Juuso Walden esitti, että kaupankäynnin organisoimiseksi paperialan yritysten olisi tarpeen yhdistää voimansa, kun neuvotellaan kiintiöistä ja ehdoista. Tavoitteena olisi näin välttää turhaa kilpailua yritysten välillä ja pyrkiä vaikuttamaan siihen, miten yritykset voisivat hoitaa kaupankäyntiä ja liiketoimintaansa sodan jälkeen. Uusi perustettava myyntiyhdistys tulisi hoitamaan suomalaisen metsäteollisuuden kauppasuhteita keskitetysti<sup>83</sup>. Vuoden 1944 keväällä Convertan perustamiskirjan allekirjoitti yhteensä yhdeksän suomalaista metsäteollisuusyritystä. Kun sota Suomessa päättyi, Convertan vienti alkoi vuonna 1945. Converta oli siis jäsenyritystensä muodostama intressiryhmä, jonka tavoitteena oli organisoida kaupankäyntiä ja etsiä vakaita markkinoita sen jäsenille. Kylmän sodan aikana Convertan kaltaiset

---

<sup>82</sup> Jensen-Eriksen 2007, 148.

<sup>83</sup> Eloranta, Ojala 2005, 172.

myyntiyhdistykset ja kaupan keskittäminen oli tehokas tapa organisoida liiketoimintaa. Neuvostoliiton tapauksessa kyseiset yhdistykset pystyivät tarjoamaan jäsenilleen keskitettyä ja yksityiskohtaista tiedonhankintaa. Jatkuva tiedon saaminen Neuvostoliiton markkinoista saattoi olla hyvin vaikeaa ennen 1980-luvun puoliväliä. Myös 1980-luvulla yksi Convertan pääasiallisista tehtävistä oli hankkia tietoa ja jakaa sitä jäsenyritystensä välillä, kun Neuvostoliitossa alkoivat muutokset politiikan ja talouden alalla, vaikka tämä tiedonhankinta saattoi olla jossain määrin valikoitua.<sup>84</sup>

Vientiyhdistyksen alkuvuosina Neuvostoliittoon suuntautuva kauppa ei ollut kovin merkittävää, mutta vähitellen alettiin nähdä uusia mahdollisuuksia itänaapurin markkinoilla ja Convertan kauppa Neuvostoliittoon kasvoi 1950-luvun aikana. Yksittäisille jäsenyrityksille Converta antoi mahdollisuuden päästä uusille markkinoille Neuvostoliitossa ja muuallakin. Neuvostomarkkinoille suunnattiin Suomen metsäteollisuudessa Convertan kautta pidemmälle jalostettuja ja erityisiä tuotantomenetelmiä tarvitsevia tuotteita, kuten säkkejä, pakkauksia, teollisuuspapereita ja kuluttajatuotteita.<sup>85</sup>

Vaikka valtaosa Suomen metsäteollisuudesta ja sen yrityksistä ei ollut riippuvainen Neuvostoliittoon suuntautuvasta kaupasta, idänmarkkinat olivat tärkeitä tiettyjen yritysten eri tuotantosektoreille. Neuvostomarkkinat olivat keskeinen osa niiden liiketoimintaa<sup>86</sup>. Idän tarjoaminen markkinoiden tarjoamat mahdollisuudet suomalaisille yrityksille lopulta johtivat siihen, että jo 1960-luvun alussa SEV-maat ja erityisesti Neuvostoliitto olivat Convertan pääasiallisia vientikohteita. Muista SEV-maista Unkari, Bulgaria, Romania ja Puola olivat myös tärkeitä kauppakumppaneita. On huomioitava, että Converta toimi myös länsimarkkinoilla ja muualla maailmassa, mutta ei samassa mittakaavassa kuin Neuvostoliitossa.<sup>87</sup>

Convertan historia on osa myös sen omien jäsenyritysten historiaa, joiden etuja palvelemaan Converta oli luotu. Converta oli vastuussa kauppasuhteiden organisoinnista jäsenyrityksilleen koko sotien jälkeisen ajan kaikista tärkeimpien

---

<sup>84</sup> Eloranta, Ojala 2005, 188.

<sup>85</sup> Eloranta & Ojala 2005, 172, 185, 188.

<sup>86</sup> Eloranta, Ojala 2005, 185.

<sup>87</sup> Eloranta & Ojala 2005, 171-172.

Suomen vientiteollisuus yritysten ja itämarkkinoiden välillä.<sup>88</sup> Kuten edellä mainittiin, tutkimukseni alkaa vuodesta 1980, jolloin Convertan jäseniin kuuluivat

- 1) A. Ahlström Osakeyhtiö
- 2) Joutseno-Pulp Osakeyhtiö
- 3) Kymi Kymmene Oy
- 4) Oy Nokia AB
- 5) Oy W. Rosenlew Ab
- 6) Oy Wilh. Schauman Ab
- 7) G. A. Serlachius Oy
- 8) Oy Tampella Ab
- 9) Yhtyneet paperitehtaat Oy

Näiden yhdeksän johtavan puunjalostusyrityksen lisäksi Converta oli tehnyt erityissopimuksia Enso-Gutzeit osakeyhtiön, Pakkaus Piippo Oy:n sekä Huhtamäki Oy:n tytäryhtiön Polarpakin kanssa.<sup>89</sup> Enso-Gutzeit oli sinänsä poikkeuksellinen metsäteollisuuden yritys, joka suoritti myyntinsä Neuvostoliittoon itsenäisesti ja pysytteli pääosin vientiyhdistysten ulkopuolella. Tämän vuoksi kartellitoiminta Suomen metsäteollisuudessa ei ollut koskaan täysin vedenpitävää.<sup>90</sup>

Yli vuosikymmen myöhemmin, vuonna 1991 jäsenyritysten määrä oli vähentynyt seitsemään yritykseen, mikä johtui pääosin jäsenien tekemistä fuusioista.<sup>91</sup> Tosin Oy W. Rosenlew Ab haki eroa Convertasta vuonna 1990.<sup>92</sup> Convertassa olivat edustettuina koko sen historian ajan Suomen metsäteollisuuden keskeisimmät yritykset, joiden etuja vientiyhtiö pyrki ajamaan ulkomailla, erityisesti Neuvostoliitossa. Erityisen kiinnostavaa on, että Converta oli voittoa tuottamaton vientiyhdistys, joka joutui vastaamaan toiminnassaan monien eri yritysten tarpeisiin, joilla oli keskenään ristiriitaisia tavoitteita. Pyrin tarkastelemaan, näkyvätkö nämä keskenään yhteensopimattomat intressit mitenkään tutkittavassa aineistoissa.

---

<sup>88</sup> Eloranta & Ojala 2005, 169.

<sup>89</sup> Elka, Convertan vuosikertomus 1980.

<sup>90</sup> Hirvensalo & Sutela 2017, 243.

<sup>91</sup> Convertan vuosikertomus 1991.

<sup>92</sup> Convertan vuosikertomus 1990.

Aivan kuten monet muutkin myyntiyhdistykset, myös Converta asetti jäsentensä toiminnalle myös monia rajoituksia päättämällä esimerkiksi myyntikiintiöistä ja tuotteiden hinnoista. Convertan jäsenyritysten näkökulmasta Convertan tarjoamat hyödyt olivat suurempia kuin rajoitusten asettamat haitat niiden toiminnalle<sup>93</sup>. Convertan asiakkaat pääsivät vientiyhtiön kautta käsiksi yli kolmenkymmenen suomalaisen paperi- ja kartonkijalostustehtaan tuotevalikoimaan.

Vientiyhdistyksen pääasiallinen tehtävä oli johtovastuu jäsenyritystensä tuotteiden vientiin liittyvissä asioissa, toimien yhteistyössä jäsenyritystensä kanssa. Tuotteet olivat ”mitä tahansa” jalostettuja paperi- ja kartonkituotteita, kuten säkkejä, karkkikääreitä, nenäliinoja, toimistotarvikkeita ja pakkauksia. Convertan valikoima koostui jäsenyritysten tuottamista yhteensä yli 3000 tuotteesta. Converta varmisti, että heillä oli asiantuntijoita kaikkien neljän tuoteryhmän aloilla. Näitä aloja olivat säkkituotteet, pakkaukset, teollisuuspaperit ja kuluttajapaperit. Tähän toimenkuvaan kuuluivat vastuu markkinoinnista, toimituksista, rahoituksesta ja laskutuksista. Keskitetty toiminta kaupankäynnissä teki sopimusten tekemisen myyjien ja asiakkaiden välillä helpommaksi.<sup>94</sup>

Kun perestroikan uudistukset alkoivat muuttaa Neuvostoliittoa vuonna 1986, Convertalla oli seitsemään myyntikonttoria ja lähes 100 agenttia, ja vientiyhdistyksen omien tietojen mukaan tämä markkinointiverkosto kattoi lähes koko maailman.<sup>95</sup> Kuitenkin pääasiallisena markkina-alueena yhdistyksen välittämille tuotteille toimi Neuvostoliitto. Vuosien 1950-1991 aikana Convertan osuus oli varsin vaikuttava, yleensä jopa n. 11 prosenttia Suomen kokonaisviennistä Neuvostoliittoon. Toisaalta Convertan osuus Suomen metsäteollisuuden viennistä Neuvostoliittoon 1970-1980-lukujen aikana oli peräti 25-35 prosenttia.<sup>96</sup>

Suomen paperiteollisuus oli aluksi hyötynyt Neuvostoliiton uudistuspolitiikasta, kun sensuurin ja avoimuuden ja liiketoiminnan lisääntymisen myötä paperin kysyntä lisääntyi neuvostomarkkinoilla. Vientiyhdistyksissä tämä näkyi mm. Finnpaperin

---

<sup>93</sup> Eloranta, Ojala 2005, 175.

<sup>94</sup> Elka, Convertan vuosikertomukset 1986.

<sup>95</sup> Elka, Converta Annual Report 1986.

<sup>96</sup> Eloranta & Ojala 2005, 182.



neuvostoviennissä.<sup>97</sup> Kun Neuvostoliitto romahti, se oli täydellinen romahdus myös Suomen kaupalle ja sen metsäteollisuudelle, jonka vienti laski viidesosaan vuonna 1991 verrattuna sitä edeltäneeseen vuoteen. Suomen paperiteollisuus vei vuonna 1992 entisen Neuvostoliiton alueen valtioihin ainoastaan sadasosan entisestä vientimäärästään. Idänkauppa oli ollut pitkään tuottoista toimintaa suomalaisille paperiyrityksille, ja kaupan loppuminen tuli valtaosalle paperinviejistä yllätyksenä. Converta päätettiin lakkauttaa vuonna 1991 eli samoihin aikoihin Neuvostoliiton hajoamisen kanssa. Edellä kuvattua taustaa vasten on kiinnostavaa tarkastella, miten Neuvostoliiton viimeiset vuodet näyttäytyivät Convertalle.

## 2.2.4 Vientiyhdistysten toimintaympäristön murros

*”Ellei kartelli muutu muodollisestikin monopoliksi, kaikki kartellit hajoavat aikanaan osakkaiden keskinäisiin erimielisyyksiin.”<sup>98</sup>*

*”1980-luvun loppupuolella Suomen metsäteollisuuden yrityskartalta alkoivat kuitenkin yksitellen kadota kunniaakkaat nimet, jotka olivat edelliseltä vuosisadalta lähtien muodostaneet maan teollisen selkärangan.”<sup>99</sup>*

Kotimainen kilpailu yritysten välillä oli kontrolloitua vientiyhdistysten kautta 1990-luvulle asti.<sup>100</sup> Tähän vuosikymmeniä kestäneeseen käytänteeseen alkoi tulla säröjä 1980-luvun loppupuoliskolla lähtien ja tämä johti lopulta vientikartellien toiminnan lakkauttamisiin 1990-luvun aikana. Kyseinen kehitys ei koskenut vain vientiyhdistyksiä, vaan myös monista muista metsäteollisuuden vanhoista toimintavoista ja elimistä luovuttiin.<sup>101</sup> Vaikka tämä tutkimus käsittelee yhden suomalaisen vientiyhdistyksen näkökulmaa Neuvostoliittoon, on ymmärrettävä, että Convertan ja muiden vientiyhdistysten lakkauttamiseen 1990-luvulla vaikuttivat monet muut tekijät kuin idänkaupan tilanne.

---

<sup>97</sup> Jensen-Eriksen. Kasvu, muutos ja kulutusjuhla. Teoksessa: Jensen-Eriksen (toim.), Kriisi ja kumous. Metsäteollisuus ja maailmantalouden murros 1973-2008. Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura 2008, 166.

<sup>98</sup> Hirvensalo & Sutela 2017, 243.

<sup>99</sup> Jensen-Eriksen (2008). Kasvu, muutos ja kulutusjuhla. Teoksessa: Jensen-Eriksen (toim.), Kriisi ja kumous. Metsäteollisuus ja maailmantalouden murros 1973-2008. Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura 2008, 74.

<sup>100</sup> Lamberg & Ojala 2001, 149.

<sup>101</sup> Jensen-Eriksen (2008). Kasvu, muutos ja kulutusjuhla. Teoksessa: Jensen-Eriksen (toim.), Kriisi ja kumous. Metsäteollisuus ja maailmantalouden murros 1973-2008. Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura 2008, 177.

Suomalaisen paperiteollisuuden kasvu perustui koko 1900-luvun aikana pääasiallisena vientikohteena toimineiden Länsi-Euroopan maiden talouskasvuun.<sup>102</sup> Yleisestikin Suomen kauppapoliittiset intressit suuntautuivat länteen, mutta Neuvostoliitto oli päätöksiä tehtäessä otettava huomioon.<sup>103</sup> Suomen ulkomaankaupasta puolet käytiin Euroopan yhteisön maiden kanssa 1980-luvun alussa, tehden Suomesta osapuolen Euroopan integraation kehityksessä.<sup>104</sup> Suomessa Finpapin ja Finncellin kaltaisia yhdistyksiä nimitettiin vienti- ja myyntiyhdistyksiksi, kun taas ulkomaille niitä kutsuttiin vientikartelleiksi. Suomi oli suhtautunut pitkään myönteisesti vientikartellien toimintaan, sillä etujen nähtiin olevan haittoja suurempia. Kuitenkin integroitumisesta eurooppalaiseen yhteisöön seurasi vientikartellien toiminnan kieltäminen. Suomen täytyi sopeuttaa lainsäädäntöään ja taloudellisia toimiaan vastaamaan eurooppalaisia standardeja vastaaviksi.<sup>105</sup> Vuonna 1988 toimeenpantiin aikaisempaa tiukempi kilpailulaki.<sup>106</sup>

Lopulta useat metsäteollisuuden yhteistyömuodot muuttuivat laittomiksi vuoden 1992 lain myötä, jonka hyväksyminen oli kytköksissä käynnissä olleiden neuvotteluihin Euroopan Talousalueen eli ETA:n kanssa. Kun kartellit eivät enää olleet hyväksyttävä toiminnanmuoto, metsäteollisuuden pitkäikäiset toimintatavat, sopimukset ja käytännöt olivat muutosten edessä.<sup>107</sup> Esimerkiksi Kilpailuvirasto asetti sakot Finnpapille joulukuussa 1995. Samalla metsäteollisuus joutui vientiyhtiöiden osalta myös muutenkin sopeutumaan yhteiskunnan ja arvojen muutokseen, kun esimerkiksi ympäristönsuojelu haastoi metsäteollisuuden vakiintuneet käytänteet. Myös perinteinen ajatus metsien ja metsäteollisuuden asemasta Suomen taloudellisena perustana ei ollut enää kansallisesti yhtä vahva kuin ennen.<sup>108</sup>

---

<sup>102</sup> Näsi 2001, 14.

<sup>103</sup> Sutela 2014, 129

<sup>104</sup> Paavonen 2019, 105.

<sup>105</sup> Jensen-Eriksen, Niklas: Kasvu, muutos ja kulutusjuhla. Teoksessa: Jensen-Eriksen (toim.), Kriisi ja kumous. Metsäteollisuus ja maailmantalouden murros 1973-2008. Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura 2008, 173.

<sup>106</sup> Jensen-Eriksen, Niklas: Kasvu, muutos ja kulutusjuhla. Teoksessa: Jensen-Eriksen (toim.), Kriisi ja kumous. Metsäteollisuus ja maailmantalouden murros 1973-2008. Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura 2008, 172.

<sup>107</sup> Jensen-Eriksen, Niklas: Kasvu, muutos ja kulutusjuhla. Teoksessa: Jensen-Eriksen (toim.), Kriisi ja kumous. Metsäteollisuus ja maailmantalouden murros 1973-2008. Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura 2008, 173.

<sup>108</sup> Laine 2019, 139.

Lisäksi 1980-luvun aikana monet metsäalan yritykset, jotka olivat olleet mukana vientiyhdistysten toiminnassa vuosikymmeniä, alkoivat itsenäistyä ja irrottautua vientiyhdistysten alaisuudesta. Kyseessä sinänsä ei ollut uusi ilmiö, sillä jäsenyrityksiä oli liittynyt ja irtautunut vientiyhdistyksistä vuosikymmenien aikana. Esimerkiksi Kymiyhtiö erosi Finnpapista jo sen perustamisvaiheessa, palasi takaisin sen jäseneksi 1945, mutta irtaantui uudestaan Finnpapista, Finncelistä ja Finnboardista 1970-luvun puolessa välissä erikoistuvan tuotevalikoimansa takia. Kuitenkin tärkeiden asiakkaidensa nihkeyden vuoksi se joutui palaamaan nopeasti takaisin myyntiyhtiöiden toimipiiriin, vaikka pystyi jatkamaan itsenäisesti mm. tuottamansa hienopaperin myyntiä.<sup>109</sup> Toisena esimerkkinä oli Enso-Gutzeit, joka tavoitellut omaa toimintavapauttaan vähitellen. 1970-luvulla se irtaantui Finncelistä ja Finnboardista sekä seuraavalla vuosikymmenellä se jätti myös Finnpapin taakseen.<sup>110</sup>

Kymiyhtiön ja Enso-Gutzeitin omantienkulkijan toiminta herätti aikoinaan pahennusta, mutta 1980-luvulla tilanne oli muuttunut. Nyt tätä toimintaa aiemmin kritisoineet tahot itse jättivät jäsenrohakemuksia vientiyhtiöille. Tämä yhdessä kilpailuviranomaisten kanssa merkitsi vientiyhtiöiden kuolinkamppailua uudessa toimintaympäristössä, vaikka fuusioaallon tuloksena syntyneet suuryritykset pysyivätkin aluksi vientiyhtiöiden asiakkaina.<sup>111</sup> Jäsenkadolla oli merkittäviä seurauksia vientiyhdistysten toimintapohjalle. myös mukauttamaan organisaatiokustannuksiaan vastaamaan pienentyntä jäsenpohjaansa.<sup>112</sup>

Suomen metsäteollisuus oli ennen 1980-luvun loppua koostunut useista pienistä yrityksistä, jotka valmistivat samanlaisia massatuotteita, mikä teki vientikartelleista käytännöllisen ratkaisun niiden ulkomaankaupan toteuttamiselle. Tämä tilanne alkoi muuttua, kun fuusioiden tuloksena syntyi isompia suuryrityksiä ja monet yritykset, joista moni oli toiminut 1800-luvulta asti, lakkasivat olemasta itsenäisinä kokonaisuuksina. Uudet jättiyritykset eivät resurssineen enää tarvinneet vientiyrityksiä tukemaan ja avustamaan ulkomaankauppansa organisoinnissa. Fuusiot olivat esimerkki haastavista strategisista päätöksistä, joiden tavoitteena oli alan kestävyden ja menestyksen turvaaminen.<sup>113</sup> Fuusioiden eli yritysten yhdistymisen myötä tietyt suuret

---

<sup>109</sup> Jensen-Eriksen 2008, 175.

<sup>110</sup> Jensen-Eriksen 2008, 174-175.

<sup>111</sup> Jensen-Eriksen 2008, 175.

<sup>112</sup> Heikkinen 2000, 460.

<sup>113</sup> Rusko 2011, 3.

yritykset käytännössä ottivat vallanvientiyhtiöistä niiden loppuaikoina. Esimerkiksi Finnpapin luku Suomen metsäteollisuuden historiassa päättyi Yhtyneiden Paperitehtaiden ja Kymmene Oy:n fuusioitumiseen vuoden 1995 syksyllä UMP-Kymmeneksi, jolloin muut jäsenyhtiöt jättivät vientiyhtiön.<sup>114</sup> Fuusioaalto maan metsäteollisuuden yritysten välillä merkitsi loppua myös vientiyhdistyksille.

Lisäksi 1980-luvulla Suomen metsäteollisuus alkoi kansainvälistyä ja levittää tuotantoaan Suomen ulkopuolelle, minkä voi nähdä pitkän aikavälin jatkumona, johon vientimyynä oli kuulunut.<sup>115</sup> Metsäteollisuuden yrityksistä tuli 1900-luvun ajan entistä kansainvälisempiä ja niiden omistus pohja muuttui perheyriyksistä vähitellen kansainvälisiksi suuryhtiöiksi.<sup>116</sup> Merkittävä muutos alalla oli, että 1900-luvun alussa suurin osa Suomen metsäteollisuuden tuotannosta tapahtui kotimaassa, mutta vuosisadan loppuun mennessä tuotanto oli valtaosin siirtynyt ulkomaille.<sup>117</sup> Samalla metsäteollisuuden fuusioituneet jättiyritykset muuttuivat organisaatiomuodoiltaan, omistukseltaan ja toimintalogiikaltaan aiempaa globaaleimmiksi ja monikansallisemmiksi, eivätkä olleet enää yhtä leimallisesti suomalaisia yrityksiä, jotka ajoivat omien intressiensä lisäksi myös Suomen kansallisia etuja globaaleilla markkinoilla.<sup>118</sup> Vientiyhdistykset sopivat myös huonosti eriytyneiden tuotteiden markkinoijiksi ja jäsenyrityksille oli houkutteleva vaihtoehto päästä eroon vientiyhdistysten jäsenten keskinäisistä ristiriidoista ja vapaamatkustajista, eikä yritysten välistä yhteistoimintaa enää arvostettu samalla lailla kuin ennen.<sup>119</sup>

Vanhan yhteistoimintajärjestelmien purkautuminen muutti perustavalla tavalla Suomen metsäteollisuutta ja sen toimijoiden toimintaa ja ajatusmaailmaa. Vientiyhtiöiden positiivisena perintönä oli, että niiden mahdollistamien investointien ansiosta pienillä yrityksillä oli kansainvälisesti katsottuna varsin modernit tuotanto ja tuotteet. Tämä oli hyvä kilpailuetu suomalaisyrityksille, kun 1980-luvun fuusioaalto alkoi ja yritysten oli pärjättävä kansainvälisillä markkinoilla.<sup>120</sup> Kartellit olivat olleet osa suomalaisen kansallisen toiminnan luomisessa, mutta muuttuvassa toimintaympäristössä

---

<sup>114</sup> Jensen-Eriksen 2008, 175.

<sup>115</sup> Sierilä 2008, 244.

<sup>116</sup> Lamberg & Ojala 2001, 133.

<sup>117</sup> Rusko 2011, 43.

<sup>118</sup> Jensen-Eriksen 2008, 178, 189.

<sup>119</sup> Jensen-Eriksen 2008, 174.

<sup>120</sup> Lamberg & Ojala 2001, 134.

yhteistyöhön perustuvasta mallista kohti kilpailua suurempien yritysten välillä, jonka vuoksi metsäteollisuuden oli löydettävä uusia toimintatapoja.<sup>121</sup> Voidaan toki aina kysyä, onko useamman pienen yritysten yhteistoiminta kartellien kautta välttämättä lopulta sen erilaisempaa verrattuna siihen, että muutama iso yritys yksinään hallitsee suuria markkinaosuuksia.

---

<sup>121</sup> Rusko 2011, 3.

## 3. PERESTROIKA JA GLASTNOST CONVERTAN SILMIN

### 3.1 Neuvostoyhteiskunnan avautuminen

*”Neuvostoliitossa puhaltavat muutoksen tuulet. Uusi johto on käynnistänyt laajan ja kaikkialle yhteiskuntaan ulottuvan uudistusprosessin. Sen tavoitteena on ennen kaikkea neuvostotalouden tuntuva vahvistaminen.”*

— *Elinkeinoelämän valtuuskunnan johtaja Paavo Pirrtimäki 6.2.1987*<sup>122</sup>

Converta oli kiinnostunut Neuvostoliiton 1980-luvun uudistuspolitiikasta, sillä sen aineistoista löytyi paljon aineistoja, jotka tarkastelivat uudistuspolitiikkaa taloudellisesta näkökulmasta, kuten yhteisyritysten, Neuvostoliiton taloudellisen tilan ja mitä muutokset merkitsevät Suomen idänkaupalle. Perestroikaa ja glasnost näyttäytyivät jonkin verran myös laajemmasta näkökulmasta. Taloudellisten muutosten lisäksi oltiin havaittu, että koko neuvostoyhteiskunnalta vaadittiin uudistumista. Esimerkiksi elinkeinoelämän valtuuskunnan johtaja Paavo Pirrtimäen kirjoittamassa asiakirjassa muutos nähtiin nimenomaan yhteiskunnallisena ja hänen mukaansa muutokseen kannustavia iskusanoja toistetaan parhaillaan kaikkialla neuvostoyhteiskunnassa: 1) Kehityksen nopeuttaminen 2) Muutos, uudistuminen sekä 3) Avoimuus, julkisuus.<sup>123</sup>

Pirrtimäen mukaan uudistukset eivät olleet vain taloudellisia, vaan ulottuivat talouselämää laajemmalle koko yhteiskuntaan, mitä asiantuntijat ja vierailu Moskovassa olivat todistaneet. Talouselämän lisäksi myös monilta muilta yhteiskunnan osa-alueilta, kuten Neuvostoliiton puoluetoiminnalta, lakien valmistelulta, tieteiltä ja kulttuurielämältä odotettiin uudistumista.<sup>124</sup> Mullistavana muutoksena nähtiin sensuurin ja kiellettyjen asioiden väheneminen, kun Neuvostoliitossa oli ylemmältä tasolta hyväksytty asioiden aikaisempaa avoimempi ja julkinen käsitteleminen.

---

<sup>122</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Paavo Pirrtimäki, EVA 6.2.87 Yhteiskunnallinen muutos Neuvostoliitossa. (C1.7 kansio 337).

<sup>123</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Paavo Pirrtimäki, EVA 6.2.87 Yhteiskunnallinen muutos Neuvostoliitossa. (C1.7 kansio 337).

<sup>124</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Paavo Pirrtimäki, EVA 6.2.87 Yhteiskunnallinen muutos Neuvostoliitossa. (C1.7 kansio 337).

Gorbatšov ei aloittanut uudistuksia talouspoliittisilla toimenpiteillä, vaan aluksi keskityttiin henkilöstövaihdoksiin ja alun uudistukset keskittyivät yhteiskunnalliseen ja sosiaalisen kurin kohottamiseen esimerkiksi tiukemmalla alkoholialueen koskevalla lainsäädännöllä.<sup>125</sup> Pirttimäki kirjoittikin, että esimerkiksi alkoholilain uudistaminen teki vaikutuksen suomalaisiin. Uudistusten tavoite avoimuuteen ja julkisuuteen näkyi myös siinä, että tiedemiesten todettiin tuoneen avoimesti esille ongelmia maan teollisuudessa ja maataloudessa. Kyseisten muutosten päämääränä nähtiin asiantuntijoiden keskuudessa demokraattisuuden lisääminen.<sup>126</sup> Kuitenkin huomautettiin, etteivät pelkät henkilöstövaihdokset riittäneet ratkaisemaan maan eri sektorien ongelmia, vaan suuret rakenteelliset muutokset olivat välttämättömiä.<sup>127</sup> Myöhemmin uudistuspolitiikan edetessä esiteltiin suurimmat uudistukset, joihin kuului päätöksen teon hajauttaminen valtiojohtoisessa keskittyneessä taloudessa, toiminnan tekeminen mahdolliseksi valtiosta riippumattomalle taloustoiminnalle ja kaupankäynnin ja investointien helpottaminen ulkomaisten kanssa.<sup>128</sup>

Talouselämän osalta uudistusten tavoitteena oli neuvostotalouden kasvu ja kehityksen tehostaminen. Talousasiantuntijoiden mukaan talouselämän kohdalla tehtävien uudistusten tavoitteita kuvattiin kolmella sanalla: enemmän, parempaa ja nopeammin. Neuvostotalouden kannalta tärkeinä päämäärinä olivat tuottavuuden kohottaminen, laadun parantaminen, koneellistaminen ja uuden teknologian käyttöönotto. Esimerkiksi ”joustavuuden” lisääminen vaikutti olevan Neuvostoliitossa perestroikan ajan ”taikasana”. Convertan asiantuntijat tosin huomauttivat osuvasti, ettei joustavuuden lisääminen ei välttämättä yksin riitä talouden parantamiseen.<sup>129</sup> Taloudellisen muutoksen todettiin olevan vasta ”ohjelmointivaiheessa”, mutta tavoitteiden asettamisella oli joka tapauksella kattavasti vaikutusta muutosten toteuttamiseen. Lisäksi todettiin, että nopeita taloudellisia tuloksia ei kannattanut odottaa, sillä Neuvostoliiton kaltaista kooltaan suurta maata on vaikeaa uudelleenorganisoida toimimaan tehokkaasti. Talouden kannalta järjestelmää pyrittiin lähinnä nykyaikaistamaan, eikä tätä muutosta pitäisi vertailla markkinatalousyhteiskuntien

---

<sup>125</sup> Hanson 2003, 179.

<sup>126</sup> ELKA, Converta, SNLT:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Paavo Pirttimäki, EVA 6.2.87 Yhteiskunnallinen muutos Neuvostoliitossa. (C1.7 kansio 337).

<sup>127</sup> ELKA, Converta, SNLT:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Paavo Pirttimäki, EVA 6.2.87 Yhteiskunnallinen muutos Neuvostoliitossa. (C1.7 kansio 337).

<sup>128</sup> Hanson 2003, 192.

<sup>129</sup> ELKA, Converta, SNLT-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Jukka Hienonen Neuvostoliiton talouden kehitysedellytyksistä 19. heinäkuuta 1982 (C1.4 kansio 333).

nopeuteen.<sup>130</sup> Kuitenkin esimerkiksi Paavo Pirrtimäki esitti, että maataloudessa tuloksia ilmenisi paljon teollisuutta aikaisemmin, vaikka syitä ja perusteluita tähän päätelmään ei esitetty.<sup>131</sup>

Perestroikan edetessä esiteltiin yhä suurempia uudistuksia, joihin kuului päätöksen teon hajauttaminen valtiojohtoisessa keskittyneessä taloudessa, toiminnan tekeminen mahdolliseksi valtiosta riippumattomalle taloustoiminnalle ja kaupankäynnin ja investointien helpottaminen ulkomaisten kanssa.<sup>132</sup> Neuvostoliiton tuotannon liittäminen maailmanmarkkinoihin osoittautui ongelmalliseksi, kun sen kannalta keskinäiset viranomaiset halusivat pitää kiinni maan ulkoisista taloussuhteista.<sup>133</sup> Convertassa itänaapurin katsottiin olevan suuressa muutoksessa, mikä näkyi uusien, usein epäloogisten ja keskenään ristiriitaisten lakien ja asetusten päivittäisessä julkaisemisessa. Perestroikan tehtävänä oli markkinavoimien roolin korostaminen ja sääntelyn purkaminen neuvostoyhteiskunnassa, mutta esimerkiksi ulkomaankaupassa oli tehty näiden perestroikan tavoitteiden vastaisia päätöksiä esimerkiksi lisensoinnissa, jota aiottiin soveltaa Suomen tuontiin vuoden 1989 kesäkuusta alkaen.<sup>134</sup>

Convertan asiantuntijoiden näkemyksen mukaan ei kuitenkaan ollut varmaa, tulisiko sääntelyn purkaminen onnistumaan tai oliko Neuvostoliitolla siihen taloudellisia mahdollisuuksia.<sup>135</sup> Uuteen avoimuuden politiikkaan suhtauduttiin myös varauksella, mikä näkyi esimerkiksi Jukka Hienosen tekstin huomautuksessa, että vaikeat luonnonolot ja varsinkin talouden organisoimiseen liittyvät ongelmat pyrittiin ohittamaan virallisessa tiedottamisessa. Tämän seurauksena nähtiin virallisesti jaetun informaation uskottavuuden heikkeneminen. Tämän vuoksi Hienonen kehotti suhtautumaan varauksellisesti Neuvostoliiton talouden tilasta esitettäviin arviointeihin propagandasodan värittämän blokkien välisen tiedottamisen vuoksi.<sup>136</sup>

---

<sup>130</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Paavo Pirrtimäki, EVA 6.2.87 Yhteiskunnallinen muutos Neuvostoliitossa. (C1.7 kansio 337).

<sup>131</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Paavo Pirrtimäki, EVA 6.2.87 Yhteiskunnallinen muutos Neuvostoliitossa. (C1.7 kansio 337).

<sup>132</sup> Hanson 2003, 192.

<sup>133</sup> Hanson 2003, 201.

<sup>134</sup> **Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).**

<sup>135</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>136</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Jukka Hienonen Neuvostoliiton talouden kehitysedellytyksistä 19. heinäkuuta 1982 (C1.4 kansio 333).



Neuvostoliittolaisten mukaan yhteiskunnalliset uudistukset eivät merkinneet sosialismista luopumista, vaan sosialismin periaatteita käytettiin uudistusten toteuttamisessa, painottaen käytännöllisyyttä, uusia menettelytapoja ja konkreettisia tavoitteita. Taloudelliselta kannalta sosialismin ideologisten rajojen koettelemisena oli nähty pienimuotoisen perheyrittämisen ja osuuskuntien toiminnan salliminen, vaikka se tavallaan sallittiin vuoden 1977 perustuslaissa. Aineistojen mukaan 1970-luvun ideologinen kehitys näkyy Neuvostoliiton uudessa perustuslaissa, jonka toimintaperiaatteita oli alettu toteuttaa vasta nyt. Convertan asiantuntijat ottivat huomioon siis pitemmän aikavälin vaikutukset parhaillaan käynnissä olleisiin uudistuksiin, joita länsimaissa ei aineistojen mukaan oltu vielä havaittu.<sup>137</sup>

### 3.2 Neuvostotaloudessa havaitut ongelmat

*“Although there is no immediate risk of breakdown of the Soviet social system due to general dissatisfaction of market situation, there is, however, serious political concern of economic situation.”*<sup>138</sup>

— Tuntemattoman kirjoittajan raportti 1980-luvun alkupuoliskolla.

Convertassa vaikutettiin olevan 1980-luvun alusta lähtien tietoisia siitä, että Neuvostoliitto oli taloudellisesti vaikeassa tilanteessa. Aineistoissa nousivat usein esiin erilaiset tekijät, jotka haittasivat maan taloudellista kehitystä. Convertan lähteistä on löydettävissä Neuvostoliiton ministerineuvoston puheenjohtaja Nikolai Ryzhkovin selostus, jossa korulauseista huolimatta ilmenee, että vuosien 1986-1990 viisivuotiskaudelle asetetut tavoitteet oli jouduttu tekemään haastavissa olosuhteissa. Talouden kehityksessä 1970-luvun aikana ilmenneet ilmiöt eivät olleet Ryzhkovin mukaan kadonneet vaan voimistuneet 1980-luvun alussa, joka vaikutti 11. viisivuotissuunnitelman toteuttamiseen. Kuluneen viisivuotiskauden kahtena ensimmäisenä vuoden talouskasvu heikentyi, mikä näkyi talouden tunnusluvuissa.

---

<sup>137</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyrittäminen. Paavo Pirttimäki, EVA 6.2.87 Yhteiskunnallinen muutos Neuvostoliitossa. (C1.7 kansio 337).

<sup>138</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiisanen (C1.4 kansio 333).

Talouden ongelmat heijastuivat myös sosiaaliseen kehitykseen, jonka vuoksi väestön reaalityulojen kasvu pysähtyi viisivuotiskauden toisena vuonna.<sup>139</sup>

Aineistoissa on löydettävissä esimerkiksi taloustieteiden tohtori Juri Piskulovin pitämä esitelmä Suomen ja Neuvostoliiton taloussuhteiden seminaarista. Piskulov toimi Neuvostoliiton ulkomaankauppaministeriön länsikaupan hallinnon varapäällikkönä vuosina 1970-1987, ja kyseinen seminaari järjestettiin Finlandia-talossa vuoden 1981 huhtikuun alussa. Seminaarissa pidetyssä esitelmässä esiteltiin varsin korkealentoisesti Neuvostoliiton talouden kehitystuloksia kuluneen 50 vuoden aikana. Taloudelliset ja sosiaaliset saavutukset kuvattiin kiistattomina. Kuitenkin esitelmässä sivuttiin lyhyemmin taloudellisia vaikeuksia, joita ei voida jättää huomiotta. Nämä ongelmat olivat pääosin samoja mitkä muutenkin ilmenevät Convertan aineistoissa: maan väestötilanne, luonnonvarojen tuotanto-olojen huononeminen, epäsuotuisat luonnonolot sekä kaivannaisteollisuuden siirtyminen maan itä- ja pohjoisosiin. Esitelmän mukaan nämä ongelmat oli ratkaistava, koska pitkällä aikavälillä ne tulevat vaikeuttamaan taloudellista suunnittelua.<sup>140</sup>

Vuonna 1986 Hannu Eskelinen, joka toimi kaupallisena neuvoksena ja suomalais-venäläisen kauppakamarin toimitusjohtajana, oli koonnut yhteen Neuvostoliiton talouteen vaikuttavia tekijöitä lähitulevaisuudessa. Näihin asioihin kuului maan teknologinen kehitys ja korkean tason teknologian ostaminen ulkomailta, johon liittyi tarjousten käsittelyn nopeuttaminen, jotta saadaan hankittua uusinta teknologiaa. Samalla Neuvostoliitto pyrki omavaraisuuteen maataloudessa. Viljantuotannossa omavaraisuus oli määrä saavuttaa 2-3 vuoden sisällä, jotta arvokasta valuuttaa voidaan käyttää muihin investointeihin. Neuvostoliiton talouteen vaikutti Eskelisen mukaan myös öljytulojen väheneminen. Myyjillä oli oltava tietoa raaka-aineiden hinnoista Neuvostoliiton markkinoilla toimiessaan. Myös kulutustarjonnan arvioitiin lisääntyvän ja väestön käytettävissä oleva rahamäärä kasvaa, mutta toisaalta vähittäiskaupan tulot vähenevät. Myös väestön raittius ja kyky kulutukseen oli listattu vaikuttaviksi tekijöiksi. Eskelinen katsoi, että Suomen erityisasema neuvostomarkkinoilla tulee heikentymään

---

<sup>139</sup> 336 SNTL 1986-1990 ja 2000. Ryzkovin selostus. Uutistoimisto APN, Neuvostoliiton taloudellisen ja sosiaalisen kehityksen pääsuunnat vuosiksi 86-90 ja vuoteen 2000 (C1.6 kansio 336).

<sup>140</sup> ELKA, Converta, SNTL 1986-1990 ja 2000 (C1.6 kansio 336).

kiristyvän kilpailun myötä, ja se tulee menettämään ulkomaankaupan päätöksistä vastaavia ystäviään.<sup>141</sup>

### 3.2.1 Talouskasvun taantuminen

*”Kuitenkin 26. edustajakokouksen suunnitelmavoitteet jouduttiin toteuttamaan kaikkea muuta kuin helpossa, sanoisinko jopa erittäin vaikeassa tilanteessa. 1970-l taloudellisessa kehityksessä ilmenneet kehitystrendit eivät heikentyneet vaan jopa voimistuivat 1980-luvun alussa, mikä vaikutti 11. viisivuotissuunnitelman toteuttamiseen.”<sup>142</sup>*

— Neuvostoliiton ministerineuvoston puheenjohtaja Nikolai Ryžkov 3.3.1986.

Aineistoissa todetaan, että toisen maailmansodan jälkeen neuvostotalouden kasvu oli pysynyt länsimaita korkeammalla tasolla. Tätä oli selitetty alhaisen teollistamisasteen tarjoamasta nopeasta noususta ja suunnittelujärjestelmän toimivuudesta. Näiden selitysten todettiin olevan toki osittain ideologisesti latautuneita. Vuoden 1973 öljykriisi nähtiin Convertan aineistojen perusteella itäblokkissa todisteena kapitalistisen talousjärjestelmän kuolinkamppailusta, aiheuttaen ideologista innostusta, koska valtiotaloudelliseen järjestelmään energiaongelmien aiheuttamat talouskriisit eivät vaikuttaneet.<sup>143</sup> Öljykriisin haittapuolena oli, että monia Neuvostoliiton vientituotteita oli vaikeaa saada myydyiksi lamasta kärsivien länsimaiden markkinoilla, joissa kilpailu oli koventunut.<sup>144</sup>

Talouskasvu oli kuitenkin kääntynyt laskuun, minkä katsottiin johtuvan ainakin osittain maan taloudellisista ongelmista.<sup>145</sup> Convertassa seurattiin tarkasti Neuvostoliiton talouskasvua. 1980-luvun ensimmäisen puoliskon aikana maan kasvun todettiin jääneen varsin hitaaksi. Esimerkiksi Suomen Moskovan suurlähetystön vuoden 1982 alussa tuottamassa katsauksessa edellisen vuoden osalta todettiin, että alkanut ensimmäinen vuosi menossa olevalla viisivuotiskaudella jättää tulostensa osalta jäljellä oleville

---

<sup>141</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985, Neuvostotaloudessa lähitulevaisuudessa vaikuttavia tekijöitä, Hannu Eskelinen Wärtsilä 23. huhtikuuta 1986 (C1.4 kansio 333).

<sup>142</sup> 336 SNTL 1986-1990 ja 2000. Ryzkovin selostus. Ryzkov, N.I. 3. maaliskuuta 1986. Neuvostoliiton taloudellisen ja sosiaalisen kehityksen pääsuunnat vuosiksi 1986-1990 ja vuoteen 2000 (C1.6 kansio 336).

<sup>143</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiisanen (C1.4 kansio 333).

<sup>144</sup> Sutela 1987, 28.

<sup>145</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiisanen (C1.4 kansio 333).

neljälle vuodelle paljon kiinniotettavaa, jos halutaan päästä viisivuotissuunnitelman asetettuihin tavoitteisiin.<sup>146</sup> 1980-luvun alussa Neuvostoliiton talouden tilan todettiin olleen hyvin ongelmallinen. Taloudellisten ongelmien katsottiin johtuvan maan suunnittelu- ja talousjärjestelmästä, jota ei ollut pystytty kehittämään toivotulla tavalla.<sup>147</sup> Virallisesti esitettyjen talouslukujen todettiin aineistossa olevan Neuvostoliiton kannalta imartelevia, esittäen maan taloustilanteen todellisuutta myönteisemmässä valossa. Toisaalta myös näiden virallistenkin lukujen kerrottiin osoittavan, että 1980-luvun alun hidastunut talouskasvu ei ole merkki ennakoimattomasta kasvuprosenttien hidastumisesta. Kyseinen kasvun taantuminen oli osa pitkän aikavälin talouskehitystä, joka alkoi jo 1970-luvun keskivaiheilla.<sup>148</sup>

Neuvostoliiton uusien johtajien todettiin toistuvasti esittäneen suurempaa kasvua kiireellisenä asiana. Mihail Gorbatšov painotti, että taloudellinen nousu vaikuttaa maailmanlaajuisesti myös sosialismin tulevaisuuteen.<sup>149</sup> Vuosien 1986-1990 viisivuotissuunnitelmassa ennustettiin nopeampaa talouskasvua. Toisaalta länsimaissa Neuvostoliiton virallisesti esittämiin kasvulukuihin suhtauduttiin epäillen.<sup>150</sup> Tämä sama epäluottamus oli näkynyt myös Convertan asiantuntijoiden teksteissä.

Talouskasvun huomattava lasku vaikutti negatiivisesti talouden organisaatiossa ja ongelmasektoreilla. Näiksi ongelmasektoreiksi luettiin Convertan raporteissa monet tärkeät talouden alat: maatalous, energiatalous, konerakennus, kulutustavarasektori ja elintarviketeollisuus. Esitetty kuva on varsin pessimistinen, sillä asiakirja ei esittele, mitkä talouden alat eivät kuuluisi ongelmasektoreiden piiriin. Talouden hidastuminen vaikeutti näillä aloilla tehtäviä investointeja.<sup>151</sup> Hidas talouskasvu vaikutti myös kilpailuun resursseista puolustuksen, investointien ja kulutuksen saralla, tehden siitä entistä raskaampaa. Talouskasvua heikensi myös rakenteelliset ongelmat maataloudessa, kun vuosien 1972-1982 aikana kolmannes kaikista investoinneista

---

<sup>146</sup> ELKA, Converta, Suurlähetystöt ja konsulaatit 1970-1986 (C1.12 kansio 334).

<sup>147</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiusanen (C1.4 kansio 333).

<sup>148</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiusanen (C1.4 kansio 333).

<sup>149</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiusanen (C1.4 kansio 333).

<sup>150</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiusanen (C1.4 kansio 333).

<sup>151</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiusanen (C1.4 kansio 333).

sallittiin maataloussektorille ja peräti kaksi viidesosaa vuotuisesta tuonnista oli elintarvikkeiden tuontia.<sup>152</sup>

Convertan aineistoissa on löydettävissä lähteitä, lähinnä seminaarien tai poliittisten kokousten esitelmiä, jotka sisältävät paljon korulauseita Neuvostoliiton tulevasta talouskehityksestä erityisesti viisivuotissuunnitelmien kohdalla. Silti kuva on selvä: teknologinen kehitys ja tuotantokapasiteetti olivat vanhentuneet, taloudellinen kasvu oli hidastunut ja asevarustelu, avaruusteknologiaan kuluvat voimavarat kuluttivat supervallan voimavaroja. Näiden ongelmien valossa Neuvostoliiton asettamat kehitystavoitteet olivat luonteeltaan utopistisia.<sup>153</sup>

### 3.2.2 Suunnittelu- ja talousjärjestelmä

*”Nimenomaan 80-luvulla muovautuu se kansantaloudellinen rakenne, joka Neuvostoliitto on kun se astuu 21. vuosisadalle. Tuon rakenteen tulee ilmentää uuden yhteiskunnan peruspiirteitä ja ihanteita.”*<sup>154</sup>

— Juri Piskulov, seminaariesitelmä Finlandia-talossa 8. huhtikuuta 1981.

Neuvostotalouden ongelmia olivat 1980-luvulla erityisesti epäjohtonmukainen resurssien käyttäminen sekä raskasta teollisuutta suosiva jähmeä talouspolitiikka.<sup>155</sup> Convertan asiakirjan, jonka kirjoittajaksi oli merkitty J. Hämäläinen, ongelmana oli, että maan suunnittelujärjestelmä oli muodostettu raskaan teollisuuden ehtojen mukaisesti koko maan olemassaolon ajan kevyen teollisuuden kustannuksella.<sup>156</sup> Vaikka kevyt- ja kulutustavarateollisuuteen oli alettu kiinnittää enemmän huomiota viime vuosien aikana, Neuvostoliiton teollisuus painottui kuitenkin yhä hyvin paljon raskaaseen teollisuuteen länsimaihin verrattuna. Tämä tuotti maan taloudelle monia eri ongelmia. Esimerkiksi kuluttajien tekemien valintojen ehdoilla tuotettavien tuotteiden kysyntää oli vaikeampaa ennakoita. Näiden hyödykkeiden tuottamiseen järjestelmä sopi heikosti. Maan elintarviketuotannon katsottiin toimivan oikein hyvin monien tuotantojen kohdalla, mutta ongelmia tuottavat erityisesti kuluttajille vaikeasti tavoitettavissa olevat

---

<sup>152</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiusanen (C1.4 kansio 333).

<sup>153</sup> Viita 2006, 149.

<sup>154</sup> 336 SNTL 1986-1990 ja 2000. Ryzkovin selostus. Piskulov, J. Seminaariesitelmä 8.4.1981. Neuvostoliiton taloudellisen kehityksen näkymiä. (C1.6 kansio 336).

<sup>155</sup> Tiusanen 1985, 74, 98.

<sup>156</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiusanen (C1.4 kansio 333).

ylellisiksi määritellyt ruokalaadut. Elintarviketuotannossa oli periaatteena ollut pitää peruselintarvikkeisiin lukeutuvien tuotteiden hinnat samalla alhaisella tasolla vuosikymmenten ajan. Tämä oli vaikeuttanut negatiivisesti elintarviketuotannon kehittämiseen. Kun tuotantokustannukset kasvoivat, valtio joutui kasvattamaan subventiotaan.

Sama ilmiö oli havaittavissa myös muilla neuvostotalouden sektoreilla, joissa aatteellisin syin tuetaan hintoja, kuten joukkoliikenne ja vuokrat. Erityisesti vaatteiden kohdalla muotivirtauksista johtuva kysynnän vaihtelu tekee niistä varsin vaikeasti säädeltävän kulutustuotteen. Koska Neuvostoliiton oma tuotanto ei pystynyt vastaamaan kysyntään, tuonnin ulkomailta arveltiin lisääntyvän.<sup>157</sup> Neuvostotalouden ongelmia tarkasteltiin myös otsikon ”Akilleen kantapää” yhteydessä, jossa yhdeksi tärkeimmistä talouden ongelmista on toimimattomien tavaroiden määrä, joka on n. 15 miljardia ruplaa vuodessa.<sup>158</sup> Suunnitelmatalouksissa resurssien tuhlaaminen oli yleistä, mutta asiaan oli alettu kiinnittää 1980-luvulla enemmän huomiota.<sup>159</sup>

Vuosien 1986-1990 viisivuotissuunnitelmaa tarkasteltaessa Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja ja nykyinen emeritusprofessori Tauno Tiusanen esitteli investointien tunnuslukuja Neuvostoliitossa. Tiusanen oli tullut 1970-luvulta alkaen tunnetuksi Neuvostoliiton taloustilanteen arvostelusta. Aineistoissa Tiusasen mukaan rakennus- ja koneiteollisuudessa Neuvostoliitossa tuotetaan Yhdysvaltojen vastaavaan teollisuuteen verrattuna enemmän, kun määrällä korvataan heikkoa laatua ja päästään samaan investointivolyymiin. Neuvostoliiton rakennustekniikkaa kuvattiin alkeellisena, jonka todettiin olevan seurausta siitä, että tuotekehittelyyn ei ole välitetty panostaa koneiteollisuudessa.<sup>160</sup> Tiusanen oli samoina aikoina julkaisemissaan kirjoissaan todennut, että tämä ”tuottajien diktatuuri”, jossa tuotteiden määrä on asetettu laatua tärkeämmäksi maan yrityskulttuurissa, haittasi tuotekehittelyä ja innovaatioita.<sup>161</sup>

Lisäksi kaikissa suunnittelutalouksissa resurssit, jotka mahdollistivat aikaisemman nopean talouskasvun, oli käytetty loppuun. Tärkein vaikuttava tekijä on työvoima, joka

---

<sup>157</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiusanen (C1.4 kansio 333).

<sup>158</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia (C1.28 kansio 402).

<sup>159</sup> Tiusanen 1987, 23.

<sup>160</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiusanen (C1.4 kansio 333).

<sup>161</sup> Tiusanen 1987, 26.

ei enää kasvanut samalla tavalla kuin aiemmin. Tämän vuoksi nopea talouskasvu, joka perustuu tuottavuuden lisääntymiseen, olisi suunnitelmatalouksille ainoa mahdollinen vaihtoehto. Tähän tuottavuuden tukemiseen voidaan päästä kannustumien avulla ja tukemalla kulutusmahdollisuuksia pitkällä aikavälillä. Tiusanen huomautti, että kulutus oli tärkeä osa myös neuvostotaloutta, vaikka länsimaissa sitä pidettiin vain talouskasvun "kustannustekijänä" suunnitelmatalouksissa.<sup>162</sup>

Ulkomaankaupassa Neuvostoliiton viennin todettiin olevan heikkoa vuonna 1985, minkä katsottiin johtuvan mm. alkuvuoden vientiongelmistä öljykaupassa. Neuvostoliiton viennistä saatavat tulot olivat vähentyneet öljyn hinnan laskun myötä ja vientitulojen arvioitiin vähenevän peräti 30%. Mahdollisena pidettiin, ettei Neuvostoliitto haluaisi myydä öljyä, jos hinnat öljykaupassa laskisivat liian alhaisiksi. Öljykaupan väheneminen puolestaan vaikuttaisi helposti negatiivisesti suunnitelmataloudessa, joten kokouksessa esitettiin, että hinnan täytyisi olla todella alhainen ennen kuin tällaisia toimenpiteitä alettaisiin tehdä.<sup>163</sup> Talouden kohentamiseen tähtäävien kokeilujen katsottiin jatkuvan ja suunnittelujärjestelmän muuttuvan jonkin verran. OECD-maiden edustajien epävirallisen kokouksen viimeisen aiheen todettiin käsitelleen rahauudistusta.<sup>164</sup>

Huomiota herättävä muistio Convertan aineistoissa oli tehdyt muistiinpanot OECD-maiden edustajien keskustelusta Yhdysvaltojen suurlähetystössä Moskovassa. Muistiossa kuvailtu keskustelu OECD-maiden edustajien välillä käytiin vuoden 1986 helmikuussa. Muistiossa todettiin, että tapana oli pitää vastaanlaisia epävirallisia keskustelutilaisuuksia talousasioista vastaavien virkailijoiden välillä ”kun mielenkiintoisia aiheita ilmaantuu”.<sup>165</sup> Kyseinen muistio osoittaa, miten kattavasti Convertan oli pystynyt hankkimaan tietoa Neuvostoliiton taloustilanteesta, myös hyödyntämällä kolmansien valtioiden edustajien epävirallisesti esittämiä näkemyksiä maan tilanteesta. Lisäksi keskustelu käytiin vuoden 1986 alussa, jolloin Neuvostoliiton uudistuspolitiikka oli aluillaan, joten maa oli juuri kokemassa käännöskohdan

---

<sup>162</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiusanen (C1.4 kansio 333).

<sup>163</sup> Elka, Converta, Neuvostoliiton talousuudistus ja talouden suuntaviivat, Suomen Moskovan suurlähetystö. Kivilahti, T. Muistio 10.2.86 (C1.5 kansio 334).

<sup>164</sup> Elka, Converta, Neuvostoliiton talousuudistus ja talouden suuntaviivat, Suomen Moskovan suurlähetystö. Kivilahti, T. Muistio 10.2.86 (C1.5 kansio 334).

<sup>165</sup> Elka, Converta, Neuvostoliiton talousuudistus ja talouden suuntaviivat, Suomen Moskovan suurlähetystö. Kivilahti, T. Muistio. Moskova 10.2.86 (C1.5 kansio 334).

taloudellisesti ja poliittisesti. Kokouksen keskustelunaiheena oli helmikuussa pidetty puoluekokous, Neuvostoliiton taloudellinen kehitys vuoden 1985 aikana sekä talouskehityksen näkymät alkaneelle vuodelle 1986. Kokouksen aikana käydyssä keskustelussa esitettiin muistion mukaan erilaisia näkemyksiä Neuvostoliiton taloudellisesta tilanteesta.

Kokous alkoi muistion mukaan Yhdysvaltojen suurlähetystön lähetystösihteeri Robert Bradtken alustuksella, joka käsitteli Neuvostoliiton taloudellista kehitystä. Bradtken mukaan Neuvostoliiton itse tekemä arvio maan taloudellisesta kehityksestä oli pitänyt paikkaansa. Bradtken mukaan teollisuuden tuotannossa kehitys ei ollut huono ja investoinnit ovat kasvaneet, vaikka suunnitelmataavoitteet jäivät saavuttamatta. Samalla tavoitteita ja investointikohteita on jouduttu miettimään uudelleen.<sup>166</sup> Eriäviä näkemyksiä kokouksen aikana esitti Ruotsin lähetystösihteeri Anders Arslundin mukaan suunnitelmataavoitteita ei ole saavutettu raskasta teollisuutta lukuun ottamatta ja maan talouden kasvu on seurausta enimmäkseen seurausta nettovelan kasvamisesta. Arslundin mukaan talouskasvu tulee selkeästi hidastumaan ja kauppataase tulee muuttumaan negatiiviseksi. Johtopäätöksenä kokouksessa esitettiin, ettei kansalaisten elintaso Neuvostoliitossa ole noussut asetettujen odotusten mukaisesti.<sup>167</sup>

Convertan kannalta luonnollisesti tärkeää oli arvio Neuvostoliiton ulkomaankaupasta. Bradtke esitti kokouksessa, että Neuvostoliiton sisäiseen talouskehitykseen ulkomaankauppa, joka oli vain 6-7% koko maan bruttokansantuotteesta, ei vaikuttaisi kovin paljon. Arslundinkaan mukaan Neuvostoliiton talouskehitystä tarkasteltaessa ei ole oikein puhua talouden kriisistä.<sup>168</sup> Arslundin näkemystä seurasi kokouksessa taloudelle asetettuja tavoitteita koskeva keskustelu, jossa esitettiin erilaisia näkemyksiä Neuvostoliiton taloudesta.

---

<sup>166</sup> Elka, Converta, Neuvostoliiton talousuudistus ja talouden suuntaviivat, Suomen Moskovan suurlähetystö. Kivilahti, T. Muistio 10.2.86 (C1.5 kansio 334).

<sup>167</sup> Elka, Converta, Neuvostoliiton talousuudistus ja talouden suuntaviivat, Suomen Moskovan suurlähetystö. Kivilahti, T. Muistio 10.2.86 (C1.5 kansio 334).

<sup>168</sup> Elka, Converta, Neuvostoliiton talousuudistus ja talouden suuntaviivat, Suomen Moskovan suurlähetystö. Kivilahti, T. Muistio 10.2.86 (C1.5 kansio 334).



### 3.2.3 Ilmasto- ja luonnonolosuhteet

*”Maataloutta on usein kutsuttu neuvostotalouden Akilleen kantapääksi, eikä suinkaan syyttä. Elintarvikkeiden suurviejän muuttuminen maailman suurimmaksi viljan tuojaksi on käänne, joka kaipaa selitystä. Juuri maatalous on se neuvostotalouden osa, jonka kohdalla voidaan puhua oikeutetummin kriisistä.”<sup>169</sup>*

Convertalla oli tietoa myös sellaisista taloudenaloista, jotka eivät kuuluneet sen omaan toimialan piiriin. Hyvänä esimerkkinä tästä on Neuvostoliiton maatalouden tilanne, jota taloustieteilijä Pekka Sutela kuvasi aikoinaan Neuvostoliiton Akilleen kantapäänä.<sup>170</sup> Maatalouden perusongelmana oli alhainen tuottavuus ja siitä johtuvat korkeat kustannukset. Alhainen tuottavuus johtui maatalouden heikosta tasosta, luonnonoloista ja vähäisistä investoinneista, kun on pyritty suurtuotantoon, mikä ei kannustanut talonpoikia ahkeruuteen.<sup>171</sup> Tämän kehityksen Sutela katsoi johtuvan maan historiallisesta ja maantieteellisestä kontekstista, kuten myös siitä, ettei alaa ole nykyaikaistettu Länsi-Euroopan tavoin.<sup>172</sup>

Maataloudelle Neuvostoliiton luonnonolot olivat vaikeat, sillä vain 10 % pinta-alasta sai sopivan määrän lämpöä ja kosteutta, mikä selitti osan alan ongelmista.<sup>173</sup> Aihe nousi esille aineistoissa useita kertoja. Esimerkiksi Suomen suurlähetystön vuoden 1982 heinäkuun alussa tekemä toimintaselosteen ohessa pyrittiin selvittämään Neuvostoliiton taloudellista ja sosiaalista kehitystä.<sup>174</sup> Maataloudessa koetut ongelmat olivat aihe, joiden todettiin hallinneen vuoden 1982 ensimmäisen puoliskon ajan Neuvostoliiton taloudellista keskustelua. Kolme viimeistä satovuotta olivat olleet maalle huonoja, minkä vuoksi oli mietitty uusia ratkaisuja parannuksista elintarviketarjontaan. Neuvostoliiton maataloustuotannon vuosittaiset tasojen vaihtelut olivat aina olleet suuria.<sup>175</sup>

---

<sup>169</sup> Sutela 1987, 122.

<sup>170</sup> Sutela 1987, 122.

<sup>171</sup> Sutela 1983, 68.

<sup>172</sup> Sutela 1987, 122.

<sup>173</sup> Sutela 1983, 64.

<sup>174</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Suomen Suurlähetystö 3. heinäkuuta 1982. Kaupallisen sihteerin Timo Kopsen toimintaseloste (C1.4 kansio 333).

<sup>175</sup> Sutela 1987, 133.

Aivan kuten Sutelan aikalaiskirjallisuudessa, myös Convertan aineistoissa maatalouden ongelmien nähtiin johtuvan epäsuotuisista ilmasto- ja luonnonolosuhteista, jotka olivat heikkommat kuin Euroopan maissa ja Yhdysvalloissa. Aineistoissa ei mainita maantieteellisesti valtavan maan niitä alueita, jotka ovat olosuhteiltaan otollisemmat maanviljelyyn, kuten eteläisempiä Mustanmeren alueita, jotka toimivat 1800-luvulla Euroopan vilja-aittoina. Sutelan kirjojen mukaan maan pinta-alasta vain neljännesosa sopi viljelyyn ja vielä pienempi osa sai säännöllisen sopivasti lämpöä ja kosteutta.<sup>176</sup> Joten ilmeisesti eteläisempiä alueita ei pystytty maataloudessa hyödyntämään parhaalla mahdollisella tavalla. Sutela oli kirjoittanut, että 1980-luvun lopulla Neuvostoliiton johdon tavoitteissa oli saada takaisin asema elintarvikkeiden nettoviejänä, mutta tämä tavoitteen onnistuminen ei ollut realistisella pohjalla, sillä maatalous oli ollut jo pitkään laiminlyöty talouden ala ja Neuvostoliitto olikin muuttunut elintarvikkeiden suuresta viejästä maailman suurimmaksi viljantuoajaksi.<sup>177</sup>

Ilmasto- ja luonnonolot vaikuttivat paljon myös Siperian jäisessä maaperässä olevien öljy- ja maakaasuesiintymien käyttämisessä.<sup>178</sup> Neuvostoliitto oli ainoa teollisuusmaa, joka oli energiaomavarainen, mutta tämä omavaraisuus oli syynä ulkomaankaupan vähäisyydelle muilla aloilla.<sup>179</sup> Maan itäisten osien luonnonvarojen ottamista hyötykäyttöön vaikeutti epäsuotuisimmat luonnonolot ja heikompi infrastruktuuri. Se edellytti investointien lisäämistä ja väestön joukkosiirtymistä Siperian puoleisiin osiin. Ongelmana nähtiin myös maan eri alueilla vaihteleva epätasainen ikärakenne, joka on seurausta sodan jälkeisen ajan väestönkasvun taantumisesta. Nämä tekijät on ilmeisesti osattu ottaa huomioon maan johdon taholta, sillä aineistoissa investointien todettiin sijoittuvan enemmän maan itäosiin ja kyseisten alueiden kehittämiseen oli alettu painostaa.<sup>180</sup> Vuosien 1986-1990 viisivuotissuunnitelman todettiin huomioineen paremmin kehityseroja suurkaupunkien ja syrjäisten alueiden välillä.<sup>181</sup>

---

<sup>176</sup> Sutela 1987, 122.

<sup>177</sup> Sutela 1983, 69.

<sup>178</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiusanen (C1.4 kansio 333).

<sup>179</sup> Sutela 1987, 25.

<sup>180</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiusanen (C1.4 kansio 333).

<sup>181</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiusanen (C1.4 kansio 333).

### 3.2.4 Ulkopoliittiset tekijät

*”Ulkopolitiikka on heijastellut talouden vaikeuksien taustalla jatkuvasti.”<sup>182</sup>*

— Yritysjohdaja Jukka Hienonen 19.7.1982

Maatalouden ongelmilla oli Neuvostoliitolle myös ulkopoliittinen vaikutus, sillä ne kuluttivat länsivaluuttaa ja vei resursseja muiden alojen kehittämisestä, kun Neuvostoliiton oli pakon sanelemana ostettava viljaa ulkomailta. Tämä oli ulkopoliittisesti epäsuotuisaa, koska se kasvatti toisen supervallan riippuvaisuutta länsimaista. Lisäksi kansainvälisten kriisien yhteydessä elintarviketoimituksia koskevista kielloista saattoi tulla politiikan välineitä. Näin mainitaan jo tapahtuneen presidentti Jimmy Carterin Neuvostoliittoon suuntautuvaa viljanvientikiellon yhteydessä. Samalla Neuvostoliiton ulkopoliitiikan ongelmat aiheuttivat vaikeuksia taloudellisten suunnitelmien saavuttamisessa.<sup>183</sup> Elintarvikeongelman korjaaminen tuonnilla oli neuvostojohdolle epämieluisa ajatus, sillä se olisi kasvattanut Neuvostoliiton riippuvaisuutta länsimaista ja elintarvikkeiden tuontiin käytetyt varat olisivat olleet pois teknologian tuonnista, joka oli tärkeää pitemmän aikavälin kasvun kannalta.<sup>184</sup>

Neuvostoliiton taloudellisiin ongelmiin vaikuttivat myös ulkopoliittiset tekijät muillakin tasoilla kuin vain viljan ostamisena ulkomailta. Ulkopoliitiikan sektorilla myös Neuvostoliiton ja Yhdysvaltojen välinen kilpavarustelun lasketaan olevan yksi Neuvostoliiton taloudellisista ongelmista, sillä 10-15 prosenttia maan bruttokansantuotteesta kului puolustusteollisuuteen Convertan saamien arvioiden mukaan.<sup>185</sup> Kilpavarustelun on usein nähty rasittaneen yhä enemmän maan taloudellista pysähtyneisyyttä.<sup>186</sup> Yhdysvaltojen elintaso oli korkeampi, joten kilpavarusteluun käytetyt resurssit eivät vaikuttaneet samalla lailla tavallisten kansalaisten elintasoon. Neuvostoliitto ei yksinkertaisesti kyennyt kuroma elintasokuilua kiinni

---

<sup>182</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Jukka Hienonen Neuvostoliiton talouden kehitysedellytyksistä 19. heinäkuuta 1982 (C1.4 kansio 333).

<sup>183</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiisanen (C1.4 kansio 333).

<sup>184</sup> Sutela 1987, 132.

<sup>185</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiisanen (C1.4 kansio 333).

<sup>186</sup> Kangaspuro, Nikula & Stodolsky 2010, 11.

Yhdysvaltoihin. Länsimaiden arvioiden mukaan Neuvostoliiton bruttokansantuote oli vain vähän yli puolet Yhdysvaltojen bruttokansantuotteesta.<sup>187</sup> Neuvostoliiton kansainväliselle asemalle perestroika tarkoitti käytännössä maan supervalta-asemasta luopumista. Jännitteet suurvaltojen välillä lieventyivät Gorbatshovin oltua valmis yhteistyöhön länsimaiden kanssa.<sup>188</sup>

Myös Neuvostoliiton suhteet pienempiin SEV:n ja Varsovan liiton maihin esiintyvät ongelmallisina taloudellisina tekijöinä. SEV-maissa pidettiin talouskasvua ensisijaisena päämääränä taloudellisessa päätöksenteossa aikana, jolloin elintasokuilu suhteessa Länsi-Eurooppaan oli merkittävä.<sup>189</sup> Taloudelliset ongelmat eivät välttämättä uhanneet itse valtiososialistisia järjestelmiä tai Varsovan liiton olemassaoloa, mutta ne heikensivät maiden vallanpitäjien legitimitettä.<sup>190</sup> Yritysjohtaja Jukka Hienonen oli kirjoittanut vuonna 1982 ”Puolan vaikeasta tilanteesta”, jonka vuoksi Neuvostoliiton oli täytynyt myöntää maalle miljardiluokan avustusohjelmaa, joka kaiken lisäksi suuntautui lähinnä länsipankkien Puolalle myöntämien luottojen kattamiseen. Tämän katsottiin olevan suuri rasite Neuvostoliiton omalle taloudelle. Lisäksi Puolan taloudellista nousua ei ollut näkyvissä lyhyellä aikavälillä. 1970-luvulla SEV-maiden integraatio ei ollut edistynyt odotetulla tavalla, vaikka niiden taloudellinen keskinäisriippuvuus oli huomattavaa, minkä vuoksi Puolan ongelmat aiheuttivat häiriöitä myös muille SEV-maille.<sup>191</sup>

Energiarikkaana maana Neuvostoliitto oli auttanut valtiososialistisia liittolaisiaan välttymään öljyn hinnankorotusten aiheuttamilta taloudellisilta rasituksilta. Tällä on ollut sekä hyviä ja huonoja puolia. Pienet SEV-maat pelastuivat loputtomilta maksutaseisiin liittyviltä ongelmilta, mutta alennetun öljyn hinnan todettiin estäneen energian säästämisen ja teknologisen kehityksen tehostamista. SEV-maissa raakaöljyn sisäinen hinta laski lähelle maailmanmarkkinoiden tasoa ja Neuvostoliitto oli vähentänyt SEV-maihin suunnattuja öljyn toimituskiintiöitä.<sup>192</sup>

---

<sup>187</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiusanen (C1.4 kansio 333).

<sup>188</sup> Luukkanen 2004, 340.

<sup>189</sup> Tiusanen 1985, 33.

<sup>190</sup> Mazower 1998, 368.

<sup>191</sup> Tiusanen 1982, 156-157.

<sup>192</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiusanen (C1.4 kansio 333).

Suurvalta ei ollut enää yhtä innostunut auttamaan liittolaisiaan talouksiensa ulkoisen tasapainon hallinnassa myöntämällä enää lainaa tai tukia suuressa mittakaavassa. Neuvostotalouden ongelmien vuoksi arvioitiin, että Neuvostoliitto odottaa liittolaistensa osallistuvan aktiivisesti energia- ja kaivossektorien kehittämiseen. Pienemmillä SEV-mailla on myös vakavia taloudellisia rajoituksia, joiden vuoksi yhteisissä investointihankkeissa odotetaan ilmenevän ankaraa neuvottelua. Neuvostoliiton todettiin kuitenkin hyötyneen 1970-luvun energiakriisistä liittolaisille myönnettyistä tuista huolimatta. Länteen suuntautuvan energian viennin ylijäämä oli kasvanut ja kaupankäynnin ehdot OCED-maita kohtaan ovat parantuneet. Öljykaupalla saamat tuotot olivat kuitenkin kuluneet elintarvikkeiden ostamiseen, minkä vuoksi Neuvostoliitto ei pystynyt keräämään laajaa kovan valuutan reserviä itselleen.<sup>193</sup>

Aineistoissa pohditaan myös mahdollista syvempää yhteistyötä SEV:n ja EC:n välillä. Kummassakin talousryhmässä todettiin tapahtuneen ideologisten näkökulmien uudelleen tarkastelua ja eurooppalainen yhteistyö nähtiin ajankohtaisena. Järjestöjen välistä virallisten sopimusten kautta tapahtuvaa yhteistyötä ei kuitenkaan nähdä todennäköisenä lähiaikoina johtuen SEV-maiden veto-oikeuksista, ja koska SEV:ltä puuttuu yhtenäinen ja ylikansallinen kauppapolitiikka. Tämän vuoksi SEV-maiden arvellaan hoitavan suhteensa Brysseliin kahdenkeskisillä sopimuksilla.<sup>194</sup> Jälkikäteen voidaan todeta, että kyse oli pienten Itä-Euroopan maiden liikkumisesta kahden valtakunnan välillä, jota ne ovat harjoittaneet tilanteiden muuttuessa vuosisatojen ajan Saksan ja Venäjän välissä. 1960-luvulta lähtien pienet maat tarvitsivat taloudellissosiaaliseen kehitykseensä yhä vähemmän Neuvostoliittoa ja katsoivat länsimaiden pystyvän paremmin vastaamaan maiden intresseihin.<sup>195</sup> Yksittäisten SEV-maiden voimistuvat taloussuhteet länsimaihin, jotka aineistoissa näkyvät mm. Puolan velkaongelmina ja kahdenkeskisten suhteiden luomisella EC:hen, olivat merkittävä osa tätä prosessia. Neuvostoliiton kansainväliselle asemalle perestroika tarkoitti käytännössä maan supervalta-asemasta luopumista.

Länsimaiden osallisuus Neuvostoliiton taloudelliseen kehitykseen kuvattiin epäselvänä. Tähän vaikutti Neuvostoliiton haluttomuus ottaa vastaan apua Länsi-Euroopasta ja

---

<sup>193</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiisanen (C1.4 kansio 333).

<sup>194</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia (C1.28 kansio 401).

<sup>195</sup> Miklóssy 2018, 35, 38.

Yhdysvalloista sekä tunnustaa omien resurssien puutetta.<sup>196</sup> Positiivisena kehityspiirteenä mainittiin, että Neuvostoliitto on välttynyt joutumasta vakaviin velkaongelmiin, toisin kuin jotkut muut SEV-maat. Neuvostoliitolla olisi halutessaan mahdollisuus kasvattaa lännestä saamaansa velkaansa, mutta poliittisten tekijöiden kuitenkin arveltiin säilyttävän konservatiivisen näkökulman kansainvälisiä rahamarkkinoita kohtaan.<sup>197</sup> Lisäksi yksi syy velkaantuneisuuden välttämiseen olivat Neuvostoliiton tapauksessa olleet öljyn korkeat maailmanmarkkinahinnat.<sup>198</sup> Näin jälkikäteen tarkasteltuna ulkomaisen pääoman saapuminen Itä-Eurooppaan ei kuitenkaan vähentänyt valtiososialistisen järjestelmän ahdinkoa pidemmällä aikavälillä, vaan pahensi sitä.<sup>199</sup> Vaikka länsilainat antoivat maiden valtaeliiteille lisää aikaa, tuloksena oli Itä-Euroopan maiden velkaantuminen, eivätkä ne onnistuneet saavuttamaan lainojen kautta haluttua taloudellista kasvua tai teknologista kehitystä.<sup>200</sup>

### 3.2.5 Suomen ja Neuvostoliiton kaupan ongelmat

*”Suomi on Neuvostoliitolle eräänlainen läntisen talousyhteisön laboratorio. Suomen erityisasemaa korostaa pitkät yhteistyöperinteet, hyvin toimiva clearing-kauppa, neuvostoasian tuntijat korostivat kansainvälistä merkitystä sekä muiden sosialististen maiden saamia kokemuksia. Suomen kauppaa pidetään askeleena Euroopan ja teollisuusmaiden markkinoille.”*<sup>201</sup>

— Elinkeinoelämän valtuuskunnan johtaja Paavo Pirrtimäki 6.2.1987.

Convertan aineistoista on havaittavissa, että neuvostoyhteiskunnan uuden avoimuuden katsottiin vaikuttavan kaikkiin Neuvostoliiton kauppakumppaneihin ja naapurimaihin, myös Suomeen.<sup>202</sup> Vientiyhdistyksessä oli arvioitu, että vallitseva tilanne saattoi mahdollistaa Suomelle lisää vientimahdollisuuksia ja tuontikysynnän kasvua.<sup>203</sup> Neuvostoliittolaisille ulkomaankauppayhtymille Suomeen suuntautuvassa

---

<sup>196</sup> Sutela 1987, 85.

<sup>197</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiusanen (C1.4 kansio 333).

<sup>198</sup> Androsova, Tatiana: Economic interest in Soviet post-war policy on Finland. Teoksessa Autio-Sarasmo, Sari & Miklössy, Katalin(toim.); Reassessing cold war. London: Routledge 2011, 11.

<sup>199</sup> Mazower 1998, 368.

<sup>200</sup> Mazower 1998, 367.

<sup>201</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyrittäminen. Paavo Pirrtimäki, EVA 6.2.87 Yhteiskunnallinen muutos Neuvostoliitossa. (C1.7 kansio 337).

<sup>202</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyrittäminen. Paavo Pirrtimäki, EVA 6.2.87 Yhteiskunnallinen muutos Neuvostoliitossa. (C1.7 kansio 337).

<sup>203</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia (C1.28 kansio 402).

kaupankäynnissä oli kyse ennen kaikkea yleisesti harjoitetun politiikan toteuttamisesta. Kyse oli viisivuotissuunnitelmien toimeenpanosta ja toimimisesta ”varman päälle”.

Neuvostoliiton vientirakenne haluttiin perestroikan aikana muuntaa monipuolisemmaksi, jotta se olisi sisältänyt aikaisempaa enemmän laitteita, koneita ja muita pitemmälle jalostettuja teollisuustuotteita. Samalla konemarkkinointia haluttiin kehittää myös laajempia länsimarkkinoita varten, jota varten Suomi toimi kokeilulaboratoriona, josta haluttiin ottaa esimerkkiä.<sup>204</sup> Suomen kautta Neuvostoliitto sai itselleen luotettavan ja säännöllisen kauppakumppanin, jonka avulla se pääsisi länsimaiden vientimarkkinoille. Converta oli kerännyt hyvin yksityiskohtaisesti tietoa Suomen ja Neuvostoliiton välisistä yhteistyösopimuksista, sekä listannut hyvin yksityiskohtaisesti sopimuksia ja ohjelmia hoitaneita organisaatioita, kuten hallitusten välinen ja pysyvä suomalaisneuvostoliittolaisen taloudellisen yhteistyökommision kokoonpanoja ja tehtäviä. Sen tarkoituksena oli muodostaa maiden välille pysyvä toimielin perinteistä tavaravaihtoa laajemmille taloudellisille yhteistyön muodoille.<sup>205</sup>

Ongelmana Neuvostoliiton viennin kasvattamiselle Suomeen oli ollut jatkuva epätasapaino: Suomen vienti oli esimerkiksi vuoden 1982 kesäkuussa peräti yli 4 miljardia ylimääräinen. Tämän todettiin vaikeuttavan Suomen viennin kehittämistä.<sup>206</sup> Suomi oli pienenä markkina-alueena epäkiinnostava kohde Neuvostoliitolle. Toimitusten määrä olisi ollut kokonaisuuteen nähden merkityksettömiä.<sup>207</sup> Lisäksi maiden väliset erot teknillisessä tasossa ja infrastruktuurista vaativat tuotteiden muuttamista vastaamaan erilaisia vaatimuksia. Koska Suomen markkinoita varten tehtiin vähän eriä ja suomalaisten vaatimuksia tunnettiin huonosti, tähän ei oltu halukkaita. Syynä nähtiin myös suunnitelmatalouden jäykkyys, kun pienetkin muutokset tarvitsivat paljon aikaa toimiakseen ja tottumattomuus markkinavetoiseen taloustoimintaan. Lisäksi ongelmana on valmistajan ja ulkomaankauppayhtymän välinen ”pitkä matka”.<sup>208</sup> Kansainvälisinä ongelmina nähtiin kylmän sodan tuoma

---

<sup>204</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985, Tuotannollinen yhteistyö-viisivuotiskauden uusi haaste, Nokia-elektroniikka, SEV-kaupan osasto, (C1.4 kansio 333).

<sup>205</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia, osastopalaveri. Pysyvä suomalais-neuvostoliittolainen taloudellinen yhteistyökommisio (C1.28 kansio 398).

<sup>206</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Suomen Suurlähetystö 3. heinäkuuta 1982. Kaupallisen sihteerin Timo Kopsen toimintaseloste (C1.4 kansio 333).

<sup>207</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985, Tuotannollinen yhteistyö-viisivuotiskauden uusi haaste Nokia-elektroniikka, SEV-kaupan osasto, (C1.4 kansio 333).

<sup>208</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985, Tuotannollinen yhteistyö-viisivuotiskauden uusi haaste Nokia-elektroniikka, SEV-kaupan osasto, (C1.4 kansio 333).

kiristynyt poliittinen tilanne, sekä muiden länsimaisten yritysten, kuten Thomsonin ja Siemensin, vaihteat tulokset.<sup>209</sup>

Toisaalta Suomen jalostusteollisuutta kuvattiin vielä vuonna 1989 kilpailukykyiseksi kauppakumppaniksi Neuvostoliiton markkinoilla, vaikka siirryttäisiin vapaavaluuttaan. Syiksi esitettiin Suomen markkinatuntemusta, aikaisempia yhteyksiä Neuvostoliiton talouselämään, etuja rautatiekuljetusten myötä ja parempi kyky käyttää venäjän kieltä yhteydenpidossa. Näiden tekijöiden kuvattiin antavan ”suhteellisen kilpailuedun” Suomen jalostusteollisuudelle verrattuna muihin maihin.<sup>210</sup>

### 3.3 Neuvostoliiton tulevaisuus

*”Valtaosa haastatelluista on kuitenkin sitä mieltä, ettei Neuvostoliiton taloudessa, eikä siten myöskään ulkomaankaupassa, lähivuosina tule tapahtumaan mullistavia muutoksia. Siihen ei ole taloudellisia eikä poliittisia edellytyksiä. Suunnitelmatalouden väistyminen ei ole näköpiirissä, joten yritykset yhdistää kapitalismi suunnitelmatalouteen tulevat epäonnistumaan. Ratkaiseviin uudistuksiin voidaan päästä vasta silloin, kun rupla tulee vapaasti vaihdettavaksi. Tämän on arvioitu tapahtuvan aikaisintaan vuosikymmenen kuluttua.”<sup>211</sup>*

— Metsäteollisuuden Keskusliiton yhteenveto vuoden 1989 jäsentiedusteluista

Convertalla oli käytössään eri tekijöiltä saatavia asiakirjoja, muistioita ja raportteja, jotka pohtivat Neuvostoliiton useita ongelmia erityisesti taloudelliselta kannalta. Kuitenkin aineistoissa näistä ongelmista ei ole havaittavissa päätelmiä, että Neuvostoliitto tai edes maan talousjärjestelmä olisi romahtamassa. Sen sijaan Convertan aineistot sisältävät lähteitä, joissa arvioitiin Neuvostoliiton taloudellisia ja sosiaalisia kehityssuuntia vuoteen 2000 asti. Neuvostoliiton odotettiin jatkavan olemassaoloaan uudelle vuosituhanalle. Tämä käy ilmi erityisesti viisivuotissuunnitelmia koskevien lähteiden yhteydessä, joissa maan taloudellinen kehitys ja toivottujen taloustavoitteiden saavutus vuosisadan loppuun mennessä esitettiin paitsi tärkeänä, mutta samalla myös itsestään selvänä asiana.<sup>212</sup>

<sup>209</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985, Tuotannollinen yhteistyö-viisivuotiskauden uusi haaste Nokia-elektroniikka, SEV-kaupan osasto, (C1.4 kansio 333).

<sup>210</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>211</sup> Jensen-Eriksen 2008, 168.

<sup>212</sup> ELKA, Converta, SNTL 1986-1990 ja 2000 (C1.6 kansio 336).



Kiinnostavaa on, että aineistoissa on löydettävissä englannin kielellä kirjoitettu teksti, jossa ohimennen mainitaan Neuvostoliiton yhteiskuntajärjestelmän romahtaminen, mutta asia on ilmaistu niin, ettei romahdusta nähty lähellä olevana uhkatekijänä, vaikka tekstissä painotettiin, että maan taloudellinen tilanne on huolestuttava. Tämän tilanteen korjaamiseksi aineistoissa esitettiin, että vuosittainen talouskasvu pitäisi pystyä nostamaan vähintään neljään prosenttiin ilman että investoinnit korostuvat liikaa.<sup>213</sup> Tästä englanninkielisestä raportista ei selviä sen kirjoittaja, mutta hän oli todennäköisesti Tauno Tiusanen tai joku muu Convertan käyttämä asiantuntija.

Myös vuodelta 1989 Convertan omia kehitysstrategioita koskevissa materiaaleissa tiedostettiin, että Neuvostoliitossa on käynnissä suuret muutokset ja että nämä tulevat vaikuttamaan maan kehitykseen ja kauppaan merkittävästi. Kuitenkin samalla Neuvostoliiton arveltiin säilyvän vielä pitkään suunnitelmataloutena.<sup>214</sup> Vuoden 1989 Convertan selonteossa Neuvostoliiton katsottiin säilyvän vielä pitkään suunnittelutaloutena, vaikka sen nähtiin olevan ”monessa suhteessa tienhaarassa”. Tämän vuoksi vuosien 1991-1995 runkosopimus Suomen ja Neuvostoliiton välisessä kaupassa nähtiin tärkeänä, vaikka kilpailun kiristymistä Suomen kannalta neuvostomarkkinoilla ei voida estää, oli maiden välinen kaupan käynti clearingkauppaa tai siirtymistä vapaavaihtopohjaiseen kauppaan. Tulevan runkosopimuksen arveltiin jäävän lähinnä viitteelliseksi.<sup>215</sup>

Vuoden 1989 syksyllä Convertassa neuvostokaupan vähentyminen nähtiin tilapäisenä ilmiönä, vaikka kuuhunta oli nähtävissä Neuvostoliiton lisäksi muissa Itä-Euroopan valtiotalouspoliittisissa maissa. Kuitenkaan Neuvostoliiton ja sen talousmallin loppu ei ollut ennustettavissa Convertalle tai valtaosalle metsäteollisuuden johtoa.<sup>216</sup> Toki myös monet muut suomalaiset tai kansainväliset toimijat eivät onnistuneet Neuvostoliiton lähitulevaisuuden ennustamisessa. Philip Hansson on kirjoittanut, että vielä niinkin myöhään kuin vuonna 1990 romahdus vaikutti aikalaisista epätodennäköiseltä. Lähes

---

<sup>213</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985. Viisivuotissuunnitelman painopistealueet, Tietokärki Oy:n toimitusjohtaja Tauno Tiusanen (C1.4 kansio 333).

<sup>214</sup> ELKA, Converta, Strategiat (A3.2 kansio 168).

<sup>215</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>216</sup> Jensen-Eriksen 2008, 168.

kaikki Neuvostoliiton kansalaiset ja ulkomaiset tarkkailijat uskoivat suurvallan selviytyvän ongelmistaan, joiden laajuus oli yleisesti tiedostettu.<sup>217</sup>

Suomen metsäteollisuuden kohdalla tämä saattaa selittyä yleisinä toiminta- ja suhtautumistavoilla idänkauppaan. Vaikka Neuvostoliiton romahdusta enteilevät merkit olivat havaittavissa metsäteollisuuden edustajille, kaupankäynti itämarkkinoille jatkui kuten aiemminkin.<sup>218</sup> Aikaisempina vuosikymmeninä metsäteollisuuden johtoportaan käytäntönä oli, ettei epäilyksistä neuvostokaupan suhteen ollut hyvä tuoda avoimesti esiin ja julkisesti alan edustajat ylistivät maiden välistä taloudellista yhteistyötä. Turhaa nöyristelyä oli vältelty, mutta suomalaisyritysten etuja idänmarkkinoilla ei haluttu vaarantaa. Nämä asenteet varmasti heijastuivat myös Convertaan, sillä Neuvostoliitto oli ollut sen pääasiakas koko sen olemassaolon ajan.<sup>219</sup> Lisäksi tämä ei koskenut vain metsäteollisuuden johtoa, vaan suomalaisten älymystö yleisestikin oli jäljessä mitä tuli Neuvostoliiton tapahtumiin.<sup>220</sup> Suomen metsäteollisuuden johto kuitenkin oli keskustellut yksityisesti idänkaupan riskitekijöistä.<sup>221</sup> Oletettavaa on, että Convertassakin käytiin keskusteluja Neuvostoliiton kehityksestä, mutta merkintöjä näistä keskusteluista ei ole havaittavissa aineistoista.

Metsäteollisuudessa yleisenä näkemyksenä oli, että Neuvostoliiton kaupasta ei saanut tulla liian riippuvaiseksi, mutta idän hedelmällisistä markkinoista oli pidettävä kiinni.<sup>222</sup> Riippuvaisuuden välttäminen ei Convertalle ollut luonnollisesti mahdollinen vaihtoehto, mutta Neuvostoliiton uskottiin olevan vielä otollinen markkina-alue. Esimerkiksi vuonna 1985 tehty muistio käsitteli vientiyrityksen strategiaa Neuvostoliittoon suuntautuvassa kaupassa. Neuvostoliiton oma pakkausmateriaaleja koskeva tuotanto kuvattiin täysin riittämättömäksi ja monet alat eivät saa riittävästi tarvitsemiaan pakkauksia. Pakkausten riittämättömyys oli suurta varsinkin elintarvikealalla, mikä vaikuttaa varastointi-, kuljetus- ja jakelujärjestelmään. Pakkausten puute oli ongelma myös autojen varasto-, elektroniikka- ja kodinkoneteollisuudessa. Myynnin potentiaalista kasvua odotetaan pakkausten lisäksi myös muilla aloilla. Näitä olivat

---

<sup>217</sup> Hanson 2003, 1.

<sup>218</sup> Jensen-Eriksen 2008, 167.

<sup>219</sup> Jensen-Eriksen 2008, 177.

<sup>220</sup> Alasuutari 2017, 383.

<sup>221</sup> Jensen-Eriksen 2007, 149.

<sup>222</sup> Jensen-Eriksen 2007, 148.

esim. tiedonkäsittelyssä käytettävät paperit, kuten lomakkeet ja konttoripaperit.<sup>223</sup>

Convertan näkökulmasta tämä varmasti tarjosi hedelmällisiä vientimahdollisuuksia.

Neuvostoliiton tavoitteena oli perestroikan aikaan hankkia viennin tehostamisen kautta itselleen enemmän valuuttatuloja. Tämän katsottiin vaikuttavan Suomen kanssa tehtävään kaupankäyntiin mm. lisääntyneinä pakkausostoina, sillä maan teollisuus ei pystynyt laadun tai määrän kannalta vastaamaan kysyntään.<sup>224</sup> Ongelmana nähtiin Neuvostoliitossa tuotettujen tavaroiden hävikki, varsinkin elintarvikkeiden osalta. Tämä johtui alkeellisesta ja epäjohdonmukaisesta tavaranjakelussa. Tämän katsottiin vaikuttavan lähivuosina merkittävästi kysyntään esimerkiksi paperin ja kartongin kulutuksen osalta ja nämä kulutuksen muutokset varmasti kiinnostivat Convertaa. Neuvostoliiton tavoitetta kulutuksen nostamiseksi kuvattiin utopistiseksi, koska maan oma tuotanto ei pystynyt kattamaan tätä tavoitetta.<sup>225</sup> Perestroikan aikana tehtyihin tavoitteisiin ei Convertan taholta täysin luotettu.

### 3.5 Yhdentävä Eurooppa

*”Tulevina vuosina elinkeinoelämämme tärkeimpänä päämääränä on sopeutuminen Länsi-Euroopan integraatioon”.*<sup>226</sup>

— *Metsäteollisuus ry:n kauppapoliittinen johtaja Claes von Ungern-Sternberg*

Neuvostoliiton muutosten lisäksi Convertassa tarkkailtiin myös läntisen Euroopan alkavaa integraatioprosessia, joka tulisi vaikuttamaan sen jäsenyritysten omien tuotteiden asemaan ja joka vaikutti ratkaisevasti metsäteollisuuden vientiyhdistysten lakkauttamiseen sekä Suomen ulkopoliittisiin muutoksiin 1990-luvulla. Vuonna 1988 Helsingissä sijaitsevassa ravintolahotelli Kalastajatorpassa pidettiin kokous, jossa Suomen metsäteollisuuden keskusliitto käsitteli Euroopan yhdentymistä Suomen ja erityisesti maan metsäteollisuuden näkökulmasta. Kyseinen seminaari oli kiinnostava myös Convertalle, sillä seminaari käsitteli myös pakkausalan tulevaisuutta yhdentävässä Euroopassa. Seminaari oli luonteeltaan perinteinen ja jokavuotinen keskustelufoorumi,

---

<sup>223</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia (C1.28 kansio 401).

<sup>224</sup> Elka, Converta, Strategiati, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>225</sup> Elka, Converta, Strategiati, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>226</sup> ELKA, Converta, Ryzkovin selostus. C. Von Ungern-Stenberg. Euroopan yhdentymisen ja Suomi. 22.11.88 (C1.6 kansio 336).

ns. pakkauspäivä PAK88, joka tarjosi pakkausalan toimijoille tietoa ja mahdollisuuden osallistua keskusteluun. Seminaarin pienessä esittelylehtisessä myös pakkausala tulisi Euroopan ja Suomen tavoin kokemaan ”ennennäkemättömän rakennemuutoksen”. Seminaarissa pohdittiin pakkausalan tulevaa toimintaympäristöä sekä mahdollisuuksia pärjätä kiristyvässä kansainvälisessä kilpailussa. Pakkausalan tutkimuksen ja koulutuksen todettiin olevan tärkeää yhdentyvän Euroopan tuomissa haasteissa alalle. Varoitettiin, että suomalaiset pakkausalan tuotteet voivat joutua syrjään omilla kotimarkkinoillaan ulkomaisten halvempien tuotteiden vuoksi.<sup>227</sup>

Euroopan taloudellisen aseman voimistumisen kannalta sisämarkkinoiden edellyttämä integraatio nähtiin välttämättömänä kehityskulkuna, vaikka 1980-luvulla Euroopan yhteisöä (EY) vaivasi pessimismi Euroopan integraatiota kohtaan. EY:n kerrottiin asettaneen tavoitteeksi vuoteen 1993 sisämarkkinoiden toteuttamisen, vaikka Valkoisen kirjan<sup>228</sup> sisältämän ohjelma tavaroiden, pääomien, palveluiden ja ihmisten vapaasta liikkuvuudesta todettiin antavan käytännössä vain vauhtia integraatioprosessissa, sillä se oli aivan liian laaja toteutettavaksi vuoteen 1993 mennessä, mutta kuitenkin olevan saavutettavissa 1990-luvun aikana.<sup>229</sup> Myös EY:n eteläisten jäsenmaiden koheesiovaatimukset nähtiin estävän koko Euroopan kattavan talousalueen luominen.<sup>230</sup>

Suomen kannalta nähtiin elintärkeäksi olla myös mukana kyseisessä talouskehityksessä, sillä Länsi-Eurooppa ja Euroopan talousyhteisö olivat Suomen metsäteollisuuden ensisijaisia kohdemarkkinoita. Erityisesti Suomen paperiteollisuus oli kiinteästi osa Euroopan integroituvia paperimarkkinoita. Metsäteollisuuden integraation todettiin tapahtuvan aktiivisemmin muihin aloihin verrattuna.<sup>231</sup> Integraation myötä tapahtuvan markkinoiden uudelleen jakamisen kerrottiin vaikuttavan Suomeen, joihin oli syytä varautua hyvissä ajoin yritysten kaikissa toimissa, sillä sopeutuminen

---

<sup>227</sup> ELKA, Converta, Ryzkovin selostus. Annuikka Leppänen. Pakkaustutkimuksen nykypäivä ja tulevaisuus. 22.11.88 (C1.6 kansio 336).

<sup>228</sup> Euroopan talousyhteisön ja myöhemmin Euroopan Unionin komission valkoiset kirjat ovat asiakirjoja, jotka sisältävät ehdotuksia talousyhteisön toiminnasta koskien tiettyä alaa. Tarkoituksena on käynnistää ja helpottaa poliittisen yksimielisyyden saavuttamista eri osapuolten, kuten yleisön, sidosryhmien, Euroopan parlamentin ja neuvoston. Komission vuonna 1985 laatima valkoinen kirja oli suunnitelma sisämarkkinoiden toteuttamisesta, jonka neuvosto hyväksyi ja joka johti alaa koskevaan perusteelliseen lainsäädännön kehittämiseen.

<sup>229</sup> ELKA, Converta, Ryzkovin selostus. C. Von Ungberg-Stenberg. Euroopan yhdentymisen ja Suomi. 22.11.88 (C1.6 kansio 336).

<sup>230</sup> ELKA, Converta, Ryzkovin selostus. C. Von Ungberg-Stenberg. Euroopan yhdentymisen ja Suomi. 22.11.88 (C1.6 kansio 336).

<sup>231</sup> ELKA, Converta, Ryzkovin selostus. Euroopan yhdentymisen ja Suomi. 22.11.88 (C1.6 kansio 336).

integraatioprosessiin vaikuttaisi siihen, miten paljon Suomi tulisi hyötymään Euroopan talousyhteisöstä.<sup>232</sup> EY:n jäsenyyttä ei vielä vuonna 1988 pidetty poliittisten realiteettien mukaisena vaihtoehtona Suomelle tai muillekaan EFTA-maille ja sen nähtiin olevan haitaksi Suomen puolueettomalle linjalle. Toisaalta myöskään EY ei halunnut ottaa vastaan uusia jäsenyyshakemuksia ennen vuonna 1992.<sup>233</sup> Vielä vuonna 1988 tärkeintä oli pyrkiä varmistamaan Suomen ja maan metsäteollisuuden edut sisämarkkinoiden kehityksessä, samalla kun tiedostettaisiin jatkuva sopeutumisen tarpeesta uuteen talouskehitykseen.<sup>234</sup>

Convertan täytyi olla kiinnostunut ja tietoinen läntisen Euroopan alustavan integraation merkityksestä tulevalle kehitykselle. Se oli kerännyt aiheesta tietoa eri osapuolten näkökulmista, ei vain Suomen tai omien jäsenyritystensä kannalta. Erityisen kiinnostava on Tauno Tiusasen kirjoittama integraatioprosessia käsittelevä teksti, jossa yhdyntyminen nähtiin mahdollisena myös EY:n ja SEV:n välillä. Tällaiset pohdinnat olivat merkki siitä, vaikkei tätä aineistoissa todetakaan, että taloudelliset ongelmat vaaransivat Neuvostoliiton suurvalta-aseman Itä-Euroopassa, jossa kuilu talouskasvussa ja elintasossa oli alkanut kasvaa suhteessa Länsi-Euroopan välillä 1960-luvulta lähtien.<sup>235</sup> Valtiososialistisissa maissa heräsi 1980-luvun aikana keskustelua talouden hyötyjen jakautumisesta.<sup>236</sup> Neuvostoliitolle suurin uhka ei kuitenkaan ollut tavallisten kansalaisten tyytymättömyys, vaan Itä-Euroopan maiden kommunistiset valtaeliitit, joiden tuesta sen valta oli riippuvainen.<sup>237</sup> 1960-luvulta lähtien pienet maat tarvitsivat taloudelliseen ja yhteiskunnalliseen kehitykseen yhä vähemmän Moskovaa. Tämä johti siihen, että Neuvostoliiton oli yhä vaikeampaa saada läpi omia tavoitteitaan esimerkiksi SEV-maiden taloudellisen integraation suhteen.<sup>238</sup> Itä-Euroopan pienien maiden Neuvostoliittoon suuntautunut vienti alkoi vähitellen korvaantua lainoja myöntäneiden länsimaiden suuntaan.<sup>239</sup> Taloudellisten siteiden vahvistuminen länteen tarkoitti lopulta myös liittymistä läntisiin instituutioihin.

---

<sup>232</sup> ELKA, Converta, Ryzkovin selostus. Euroopan yhdyntyminen ja Suomi. 22.11.88 (C1.6 kansio 336).

<sup>233</sup> ELKA, Converta, Ryzkovin selostus. C. Von Ungberg-Stenberg. Euroopan yhdyntyminen ja Suomi. 22.11.88 (C1.6 kansio 336).

<sup>234</sup> ELKA, Converta, Ryzkovin selostus. C. Von Ungberg-Stenberg. Euroopan yhdyntyminen ja Suomi. 22.11.88 (C1.6 kansio 336).

<sup>235</sup> Miklóssy 2018, 36.

<sup>236</sup> Tiusanen 1985, 144.

<sup>237</sup> Mazower 1998, 251.

<sup>238</sup> Miklóssy & Nikula 2018, 18.

<sup>239</sup> Miklóssy 2018, 36-37.

Paneurooppalaista yhteistyötä ei nähty Convertan arvioissa helppona skenaariona, vaikka kummassakin talousblokissa sanottiin tapahtuneen ideologisten toimintamallien tarkistamista, joka antaisi yhteistyölle edellytyksiä. Myöskään Euroopan ulkopuolisista tekijöistä riippuvien ”paineiden”, joita sen tarkemmin ei eritelty, ei myöskään nähty yksin saamaan EY:tä ja SEV:n välisiä suhteita nopeasti ratkaistaviksi.<sup>240</sup> Ongelmana yhteistyölle oli myös yhteisen ylikansallisen kauppapolitiikan puuttuminen SEV-järjestön toiminnasta. Lisäksi SEV-jäsenmaiden veto-oikeuden katsottiin helposti estävän EY:n kanssa tehtävien sopimusten toimeenpanon kansallisella tasolla. Siksi SEV-maiden arvioitiin joutuvan tekemään yksittäisinä maina sopimuksia EY:n kanssa, vaikka jonkinlaisen kehys sopimuksen EY:n ja SEV:n välillä arvioitiin voivan edistävän sopimusneuvotteluja.<sup>241</sup> Tämä arvio päti myöhemmin, kun valtiososialistisen järjestelmän kaaduttua Itä-Euroopan maat kilpailivat pääsystä Euroopan Unioniin.<sup>242</sup>

---

<sup>240</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Tiisanen, T. EC JA SEV – Onko paneurooppalainen yhteistyö mahdollista? (C1.28 kansio 401).

<sup>241</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Tiisanen, T. EC JA SEV – Onko paneurooppalainen yhteistyö mahdollista? (C1.28 kansio 401).

<sup>242</sup> Miklóssy 2018, 38.

## 4. NEUVOSTOLIITON ULKOMAANKAUPAN MUUTOKSET

*”Neuvostoliiton ulkomaankaupan hallintojärjestelmää muutetaan päämääränä ulkomaankaupan tehostaminen liittyen koko neuvostoyhteiskunnassa meneillään olevaan uudistusaaltoon”.*<sup>243</sup>

— Suomen Moskovan suurlähetystön kaupallinen sihteeri Tapio Vilkama, 25.9.1986.

Edellisessä luvussa käsiteltiin Neuvostotalouden ongelmia. Tämän luvun tavoitteena on puolestaan tarkastella, minkälaisia toimia Neuvostoliiton talouden parantamiseksi tehtiin erityisesti ulkomaankaupan näkökulmasta, jonka kehityksen seuraaminen oli ensisijaisen tärkeää Convertalle. Uudistuksista nousevat esille erityisesti makrotason muutokset Neuvostoliiton ministeriöissä ja yhteisyrityksiä koskevat suunnitelmat. Ulkomaankauppahallinnon uudistusten tavoitteena oli päästä eroon Neuvostoliiton valtiollisen suunnittelukomitea Gosplanin ympärille rakennetusta vanhasta toimintamallista, jossa se hallinnoi ulkomaankaupan ostoja ja myyntiä ministeriöiden avulla. Yhteisyritysten avulla haluttiin lisätä maan tehtaiden vientiä ja ostaa saaduilla valuuttatuloilla teknologiaa ja tavaroita.<sup>244</sup>

### 4.1 Toimet ulkomaankaupan uudistamiseksi

*”Neuvostoliiton talousuudistuksen mukanaan tuoma pyrkimys ulkomaankaupan lisäämiseen ja kehittämiseen tulee esiin myös uuden ministeriön tehtävänjaossa”.*<sup>245</sup>

— Suomen suurlähetystön kaupallinen avustaja Terhi Hakala, 16.6.1988.

Suomen Moskovan suurlähetystö oli tehnyt vuoden 1986 syyskuussa neuvostolehdistön tietojen pohjalta muistion Neuvostoliiton ulkomaankaupan hallinnon muutosten

---

<sup>243</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Suomen suurlähetystö. Moskova 25.9.86. Tapio Vilkama (C1.7 kansio 337).

<sup>244</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Ministerineuvos Pekka Oinonen, SUOMEN SUURLÄHETYSTÖ. Joint venture-lainsäädäntö Neuvostoliitossa. Moskova 1. marraskuuta 1986 (C1.7 kansio 337).

<sup>245</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Ulkoasiainministeriö, Kauppapoliittinen osasto, Terhi Hakala. Muistio n:o 584. 16.6.1988. Neuvostoliiton ulkoisten taloussuhteiden ministeriö MVES (C1.7 kansio 337).

taustalla vaikuttavista tavoitteista.<sup>246</sup> Aikaisemmin ulkomaankaupan ongelmana oli ollut, että se oli toiminut erillään tuotantolaitoksista ja jalostusteollisuuden tarjoamia mahdollisuuksia viennissä ei osattu hyödyntää erityisesti konerakennusteollisuudessa. Neuvostoliiton osuus maailmankaupassa oli varsin pieni maan talouden kehitystasoon verrattuna.<sup>247</sup> Ulkomaankaupan uudistukseen tähtäävillä asetuksilla ja toimenpiteillä oli yhteys muihin perestroikan uudistuksiin, joiden päämääränä on antaa enemmän oikeuksia ja vastuuta tuotantoyhtymille ja laitoksille, joiden tuli vastata omista kustannuksistaan ja kannattavuudestaan. Samalla pyrittiin myös saamaan tuottajat kiinnostumaan enemmän korkealaatuisten vientituotteiden laajemmasta valmistuksesta.<sup>248</sup>

Uudistuksiin kuului myös itsenäisten ulkomaankauppaoikeuksien myöntäminen eri organisaatioille. Vuonna 1986 oikeudet ulkomaankauppaan oli saanut yhteensä 20 ministeriötä ja 70 suuryritystä samalla kun monia vanhoja ulkomaankauppayhtymiä lakkautettiin.<sup>249</sup> Oikeudet saaneet organisaatiot keskittyivät lähinnä raskaaseen koneenrakennus- ja metalliteollisuuteen, joissa Neuvostoliitolla oli enemmän mahdollisuuksia vientiin verrattuna muihin aloihin.<sup>250</sup> Koneet ja laitteet olivat iso osa Neuvostoliiton tuontia, mutta nyt tavoitteena oli niiden viennin kasvattaminen. Sen sijaan raaka-aineiden perinteisesti suurta osuutta viennissä pyrittiin vähentämään.<sup>251</sup> Oikeuksien myöntämisessä vaikutti olevan hierarkia Neuvostoliiton eri alueiden välillä. Esimerkiksi leningradilaisille yrityksille myönnettiin enemmän oikeuksia koko maan mittakaavassa varsin kehittyneisiin Baltian neuvostotasavaltoihin verrattuna, huolimatta niiden puutteista tuotannossa ja teknologiassa. Nämä tiedot oli saatu

---

<sup>246</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Suomen suurlähetystö. Moskova 25.9.86. Tapio Vilkama (C1.7 kansio 337).

<sup>247</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Suomen suurlähetystö. Moskova 25.9.86. Tapio Vilkama (C1.7 kansio 337).

<sup>248</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Suomen suurlähetystö. Moskova 25.9.86. Tapio Vilkama (C1.7 kansio 337).

<sup>249</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Muistio 25.9.1986 SNTL:N ulkomaankaupan uudistuksia (C1.7 kansio 337).

<sup>250</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Muistio 25.5.1987. Seminaari: Tuonti Neuvostoliitosta – uudistusten vaikutukset. Messukeskus 21.5.1987 (C1.7 kansio 337).

<sup>251</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Ulkoasiainministeriö, Kauppapoliittinen osasto, Terhi Hakala. Muistio n:o 584. 16.6.1988. Neuvostoliiton ulkoisten taloussuhteiden ministeriö MVES (C1.7 kansio 337).



ulkoasiainministeriön puhelinkeskusteluista neuvostotasavaltojen ulkomaisten suhteiden osastojen kanssa.<sup>252</sup>

Talou uudistukset heijastuivat laajasti myös maan ministeriöiden toimintaan.<sup>253</sup> Maan taloudellisia etuja valvovat ulkomaankauppaministeriö (MTV) ja Valtion ulkomaisten taloussuhteiden Komitea (GKES) yhdistettiin vuoden 1988 alussa samaksi organisaatioksi, Neuvostoliiton ulkoisia taloussuhteita hoitavaksi ministeriöksi (MVES).<sup>254</sup> Yhdistämisen pääperiaatteena olivat vanhojen organisaatioiden toisiaan vastaavien osastojen yhdistäminen ja samalla henkilöstön vähentäminen. Suomen suurlähetystö pysyi ajan tasalla organisaation henkilönimitysten osalta.<sup>255</sup> Uudistukset olivat varsin näkyviä, mutta toisaalta aiemmin vuonna 1986 kirjoitetussa Convertan muistiossa oli todettu, että Neuvostoliiton ministeriöt toimisivat uudistustenkin jälkeen yhä pääasiallisena kontaktipisteenä suomalaisille yrityksille, teollisuuslaitokset tulisivat vasta sen jälkeen.<sup>256</sup>

Yhdistyksen myötä oli huolta näiden kahden organisaation keskinäisestä dynamiikasta uudessa organisaatiossa. Oli arveluja jopa lakkautetun valtionkomitean ”vallankaappauksesta” uudessa ministeriössä, mutta muistion mukaan ainakaan henkilövalintojen osalta ei ollut havaittavissa huomattavaa valtionkomitean suosimista, vaikka sen puheenjohtaja Konstantin Katushev valittiin uuden organisaation johtoon. MVES:n uudessa jaottelussa näkyi Neuvostoliiton kiinnostus kansainvälisiä talousorganisaatioita kohtaan, sillä kansainvälisillä organisaatioilla oli oma päähallinto. Ulkomaankaupan hallintoa uudistettiin myös perustamalla uusi päähallinto, joka perestroikan tavoitteiden mukaisesti keskittyi vientitavaroiden kilpailukykyyn, mikä oli

---

<sup>252</sup> ELKA, Converta, SNLT:n Ulkomaankauppa, talou uudistus, yhteisyritys. Konsulinvirasto, ulkoasiainministeriö. Ulkomaankauppaoikeudet saavat yritykset Baltian neuvostotasavalloissa 1.1.87. Matti Ikävalko (C1.7 kansio 337).

<sup>253</sup> ELKA, Converta, SNLT:n Ulkomaankauppa, talou uudistus, yhteisyritys. Ulkoasiainministeriö, Kauppapoliittinen osasto, Terhi Hakala. Muistio n:o 584. 16.6.1988. Neuvostoliiton ulkoisten taloussuhteiden ministeriö MVES (C1.7 kansio 337).

<sup>254</sup> ELKA, Converta, SNLT:n Ulkomaankauppa, talou uudistus, yhteisyritys. Ulkoasiainministeriö, Kauppapoliittinen osasto, Terhi Hakala. Muistio n:o 584. 16.6.1988. Neuvostoliiton ulkoisten taloussuhteiden ministeriö MVES (C1.7 kansio 337).

<sup>255</sup> ELKA, Converta, SNLT:n Ulkomaankauppa, talou uudistus, yhteisyritys. Suomen Moskovan suurlähetystö. Kaupallinen osasto. 26. huhtikuuta 1988. SNLT:N ulkomaisten taloussuhteiden ministeriön keskeinen hallinnonjako. Kaupallinen sihteeri Jouko Alajuusa. Muistio. (C1.7 kansio 337).

<sup>256</sup> ELKA, Converta, SNLT:n Ulkomaankauppa, talou uudistus, yhteisyritys. Muistio N:O 549. 29.9.1986. Neuvostoliiton ulkomaankaupan organisaatiouudistukset. (C1.7 kansio 337).

Neuvostoliiton kaupankäynnin uudistamisen perustavoitteista.<sup>257</sup> Lisäksi perustettiin uusi Valtion Ulkomaisten Taloussuhteiden Komissio koordinoimaan paremmin eri ministeriöiden ja laitosten ulkomaankauppaa ja sen hallinnointia.<sup>258</sup>

#### 4.1.2 Ulkomaankaupan uudistusten vaikutukset Convertalle

*”Johtopäätöksenä voidaan todeta Neuvostoliiton ulkomaankauppaorganisaatioiden huomattavasti virtaviivaistuneen”.*<sup>259</sup>

— *Suomen suurlähetystön kaupallinen avustaja Terhi Hakala, 16.6.1988.*

Yllä esitetty päätelmä on lainaus Suomen suurlähetystön kaupallisen avustajan Terhi Hakalan kirjoittamasta ulkoasiainministeriön kauppapoliittisen osaston muistiosta, joka käsitteli uutta yhdistynyttä ministeriötä puoli vuotta sen yhdistymisen jälkeen.<sup>260</sup> Entä miten nämä makrotason muutokset Neuvostoliiton ulkomaankaupan organisoinnissa näyttäytyivät käytännössä juuri Convertalle? Neuvostoliiton kauppakumppaneille kuten Suomelle ja Convertalle nämä muutokset merkitsivät enemmän eri tasojen kontakteja ja valintoja, kuten barter-kauppoja<sup>261</sup>, ulkomaankauppaoikeuden saaneiden ministeriöiden kanssa tehtävät kaupat sekä kolmansiin maihin suuntautuvat yhteistyöprojektit.<sup>262</sup> Tämä kehityssuunta ei ollut Convertan kannalta välttämättä kovin mieluinen, sillä metsäteollisuuden piirissä varsinkin barter-kauppoihin suhtauduttiin välttämättömänä pahana (barter-kauppojen tuottamia ongelmia käsitellään tarkemmin alaluvussa 6.5.2.).

Lisäksi vuoden 1987 tammikuussa tehdyn Suomen Moskovan suurlähetystön mukaan uusien hallintojen yhdistämisen myötä Suomen asioihin keskittyvä osasto tulisi

---

<sup>257</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Ulkoasiainministeriö, Kauppapoliittinen osasto, Terhi Hakala. Muistio n:o 584. 16.6.1988.

Neuvostoliiton ulkoisten taloussuhteiden ministeriö MVES (C1.7 kansio 337).

<sup>258</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Suomen suurlähetystö. Moskova 25.9.86. Tapio Vilkama (C1.7 kansio 337).

<sup>259</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Ulkoasiainministeriö, Kauppapoliittinen osasto, Terhi Hakala. Muistio n:o 584. 16.6.1988. Neuvostoliiton ulkoisten taloussuhteiden ministeriö MVES (C1.7 kansio 337).

<sup>260</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Ulkoasiainministeriö, Kauppapoliittinen osasto, Terhi Hakala. Muistio n:o 584. 16.6.1988. Neuvostoliiton ulkoisten taloussuhteiden ministeriö MVES (C1.7 kansio 337).

<sup>261</sup> Barter-kauppa eli vastaostot ja tavaroiden jälleenvienti tarkoitti erilaisia vaihtokauppasopimuksia mm. Suomen ja Neuvostoliiton välillä, joiden avulla voitiin kiertää esimerkiksi neuvostoliitolaisten yritysten valuuttapulan aiheuttamia ongelmia kaupankäynnille.

<sup>262</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Neuvostoliiton Ulkomaankauppahallinto, P, Rodlonow 4.5.1988 (C1.7 kansio 337).

kuulumaan aiempaa laajempaan organisaatioon. Sen toimialueeseen kuuluisivat Suomen lisäksi Australia, Uusi-Seelanti sekä muut Pohjoismaat, vaikka samat henkilöt jatkaisivat käytännössä Suomen asioiden hoitamista. Suurlähetystö perusti nämä tiedot uusista nimityksistä ja hallinnon yhdistämisestä ilmeisesti ulkomaankauppaministeriössä käytyyn keskusteluun.<sup>263</sup>

Convertan toiminnalle keskeisen pakkausteollisuuden katsottiin olevan neuvostomarkkinoilla suotuisassa asemassa verrattuna muihin aloihin, koska viennissä tarvittiin aina pakkauksia ulkomaankaupan eri tasoilla.<sup>264</sup> Convertan strategioissa nostettiin esille mahdollisuus, että vientiyhtiö voisi tehdä tieteellisteknillisiä yhteistyösopimuksia Neuvostoliiton tieteen ja tekniikan valtionkomitean (GKNT) kanssa. Valtionkomitea puolestaan nähtiin hyvänä informaatiokanavana Neuvostoliitossa, mutta mahdollisten ministeriötasolla tehtävien sopimusten rasitteita Convertalle olisivat pitkäkestoisuus ja niiden sitovuus.<sup>265</sup>

## 4.2 Yhteisyritykset

*”Idänkaupan suosituimpia puheenaiheita olleet viime aikoina suomalaisneuvostoliittolaisia yhteisyrityksiä koskevat kaavailut.”<sup>266</sup>*

— *Suomalais-neuvostoliittolaisen taloudellisen yhteistyökommisssion pääsihteeri Timo Repo*

Kaikista perestroikan ajan ilmiöistä Neuvostoliiton ulkomaankaupassa Convertan asiakirjoissa määrällisesti eniten oli kerätty tietoja yhteisyrityksistä eli joint venture-hankkeista neuvostoliittolaisten ja ulkomaalaisten osapuolten välillä. Yrityksiä koskevista uudistuksista oli käyty keskustelua jo ennen perestroikaa.<sup>267</sup>

---

<sup>263</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Suomen suurlähetystö. Moskova 13.1.87. Keskustelu MVT:SSA. (C1.7 kansio 337).

<sup>264</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Neuvostoliiton Ulkomaankauppahallinto, P, Rodlonow 4.5.1988 (C1.7 kansio 337).

<sup>265</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.85 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

<sup>266</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Pääsihteeri Timo Repo. Kompensaation käyttömahdollisuudet projektiviennin maksumuotona sekä suom-neu yhteisyritysten perustamismahdollisuudet/Metsätapiola 21.1.1987 (C1.7 kansio 337).

<sup>267</sup> Sutela 1983, 144.

Länsimaisilla yrityksillä oli lopulta vuoden 1987 alusta asti mahdollisuus ryhtyä yhteisyrityshankkeisiin Neuvostoliitossa.<sup>268</sup> Osapuolina yrityksen osakkaina saattoi olla yksi tai useampi Neuvostoliittolainen ja ulkomaalainen yritys, yhtymä tai organisaatio, joilla on juridisen henkilön asema.<sup>269</sup> Yhteisyritysten toimintaa määrittelevän puitelain valmistelussa saatiin vaikutteita länsimaisten yrityksiltä.<sup>270</sup> Kyseinen taloudellisen yhteistyönmuotoa oli selvästi kiinnostava uudenlainen ilmiö idänkaupassa, ja Convertan kansioissa aihetta oli käsitelty niin asiakirjoissa, suurlähetystöjen muistioissa kuten myös Convertan talteen ottamista lehtiartikkeleissakin. Aiheesta pystyisi helposti Convertan lähteitä käyttämällä tekemään aivan oman tutkimuksen, mutta tässä luvussa keskityn tarkastelemaan mitä yhteisyritykset merkitsivät Neuvostoliiton uudistuspolitiikan kannalta ja mitä yhteisyritykset merkitsivät juuri Convertalle.

On huomioitava, että yhteisyritykset eivät olleet historiallisesti täysin uusi taloudellisen yhteistyön muoto Neuvostoliitossa ja niitä oli jo kokeiltu 1920-luvulla, kun NEP-kaudella pyrittiin ulkomaalaisen pääoman houkuttelemiseksi maahan taloudellisen tilan parantamiseksi.<sup>271</sup> Ennen perestroikaa yhteisyrityksiä oli jo kokeiltu muissa valtiotaloudellisissa maissa. Ensin vuodesta 1972 alkaen Romaniassa, jonka jälkeen niitä perustettiin myös Unkarissa ja Jugoslaviassa. Erityisesti Jugoslavian lainsäädäntö houkutteli länsimaita nimenomaan yhteisyritysten kautta tehtävään yhteistyöhön.<sup>272</sup> Neuvostoliitossa yhteisyrityksiä ei sallittu pitkään ideologisista syistä, mutta ulkomaankaupan laajan hallintouudistuksen myötä siitä tuli 1980-luvun lopussa sallittu ja jopa erittäin tärkeäksi mielenkiinnon kohteeksi noussut taloudellisen toiminnan muoto. Länsimaalaisten yritysten kanssa käynnistettiinkin 1980-loppupuoliskolla suunnitelluja ja neuvotteluja yhteisyritystoiminnan perustamisesta.<sup>273</sup>

---

<sup>268</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Yhteisyritykset NL:ssa. Muistio 30.1.1987. (C1.7 kansio 337).

<sup>269</sup> Elka, Converta, Markkinatutkimukset SNTL 1987-1991, Idänkaupan osasto. 28.10.87. Suomalais-Neuvostoliittolaiset yhteisyritykset (C1.8 kansio 340).

<sup>270</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Pääsihteeri Timo Repo. Kompensaation käyttömahdollisuudet projektiviennin maksumuotona sekä suom-neu yhteisyritysten perustamismahdollisuudet/Metsätapiola 21.1.1987 (C1.7 kansio 337).

<sup>271</sup> Elka, Converta, Markkinatutkimukset SNTL 1987-1991. Idänkaupan osasto. 28.10.87. Suomalais-Neuvostoliittolaiset yhteisyritykset (C1.8 kansio 340).

<sup>272</sup> Tiusanen 1982, 150.

<sup>273</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Pääsihteeri Timo Repo. Kompensaation käyttömahdollisuudet projektiviennin maksumuotona sekä suom-neu yhteisyritysten perustamismahdollisuudet/Metsätapiola 21.1.1987 (C1.7 kansio 337).

Kyseisiä yhteisyrityksiä koskevia säädöksiä tekemisessä huomioitiin aikaisemmat kokemukset Jugoslaviassa ja muissa SEV-maissa.<sup>274</sup>

#### 4.2.1 Yhteisyritysten rooli uudistuspolitiikassa

*”Yhteisyritysten ensisijainen tarkoitus on valuuttatulojen aikaansaaminen neuvostotaloudelle ja toissijainen tarkoitus teknologisen tason kohottaminen. Hankkeet, jotka tarkoittavat myyntiä pääasiassa neuvostomarkkinoille eivät kiinnostane neuvosto osapuolta.”<sup>275</sup>*

— Ministerineuvos Pekka Oinonen 1.11.1986.

*”Neuvostoliiton taholta on useasti todettu yhteisyritysten lähtökohdan olevan viennin aikaansaaminen Neuvostoliitosta. Yhteisyritysten kautta saatavat valuuttatulot lienevät teknologian siirron ja tuonnin korvaamisen ohella tärkeimpiä tavoitteita.”<sup>276</sup>*

— Teollisuuden Keskusliiton toimitusjohtaja Timo Relander 23.12.1986.

Neuvostoliiton talousuudistuksessa yhteisyritysten tehtävänä oli maan ulkomaankaupan uudistaminen. Aihetta käsiteltiin ministerineuvos Pekka Oinosen vuoden 1986 marraskuussa tekemässä ja luottamukselliseksi merkityssä Suomen suurlähetystön asiakirjassa, joka oli ilmeisesti tarkoitettu nimenomaan Convertan toimitusjohtaja Antti Rislakin henkilökohtaiseksi luettavaksi. Oinonen kirjoitti, että yhteisyritysten tärkeimmän tehtävä oli valuuttatulojen aikaansaaminen maan taloudelle ja teknologisen tason kohottaminen oli vasta toiseksi tärkein tehtävä.<sup>277</sup> Oinosen tekemien huomioiden lisäksi esimerkiksi Convertan markkinatutkimuksista ilmeni, että yhteisyrityksillä pyrittiin saamaan teollisuustuotteiden, kuten raaka-aineiden ja kulutustavaroiden vastaamaan paremmin maan tarpeisiin.<sup>278</sup> Samalla päämääränä oli Neuvostoliiton

---

<sup>274</sup> Elka, Converta, Markkinatutkimukset SNTL 1987-1991. Idänkaupan osasto. 28.10.87. Suomalais-Neuvostoliittolaiset yhteisyritykset (C1.8 kansio 340).

<sup>275</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Ministerineuvos Pekka Oinonen, SUOMEN SUURLÄHETYSTÖ. Joint venture-lainsäädäntö Neuvostoliitossa. Moskova 1. marraskuuta 1986 (C1.7 kansio 337).

<sup>276</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Suomalais-Neuvostoliittolaiset yhteisyritykset: huomioitavat lähtökohdat. TEOLLISUUDEN KESKUSLIITTO. Luottamuksellinen ja henkilökohtainen. 23. joulukuuta 1986. Timo Relander (C1.7 kansio 337).

<sup>277</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Ministerineuvos Pekka Oinonen, Suomen suurlähetystö. Joint venture-lainsäädäntö Neuvostoliitossa. Moskova 1. marraskuuta 1986 (C1.7 kansio 337).

<sup>278</sup> Elka, Converta, Markkinatutkimukset SNTL 1987-1991. Idänkaupan osasto. 28.10.87.

vientikaupan perustan suurentaminen sekä epärationaalisena kuvatun tuonnin vähentäminen. Lisäksi vientiyritysten katsottiin lisäävän teknistä ja teknologista johtotaitoa sekä tuovan rahoitusvaroja kansantaloudelle.<sup>279</sup> Pääasiallisena tavoitteena oli pitkän ajanjakson yhteistyö ja molemminpuolinen hyöty Neuvostoliiton ja markkinatalousmaiden välillä.<sup>280</sup>

Myös SEV-maiden välisen talousintegraation vahvistamista yritysten välisellä tasolla pidettiin tärkeänä. Ongelmana nähtiin, että voitot kansainvälisestä tuotantoyhteistyöstä jäivät usein yrityksille, eivätkä siirry ylemmän tason organisaatioille. Erilaiselta pohjalta kehitettäviä yhteisyrityksiä oli tarkoitus kehittää SEV-maiden kesken. Neuvostoliiton tavoitteena oli keskinäinen hyöty talousyhteistyössä. Tämä ei kuitenkaan tarkoittanut valtion monopolin purkamista ulkomaankaupasta ja ehtona Neuvostoliiton lakien noudattaminen.<sup>281</sup>

Yhteisyritysten perustamisessa Neuvostoliittoon oli aineistojen perusteella myös lukuisia käytännön vaikeuksia ja epäselvyyksiä yritystasolla esim. lakien, kustannusten ja yhteisyritysten raskaiden pääomarakenteiden suhteen, vaikka niitä kohtaan osoitettiin kiinnostusta sekä neuvostoliittolaisten ja ulkomaalaisten osapuolten tahoilta.<sup>282</sup> Suomalaisille yrityksille oli epäselvää, minkä virastojen puoleen piti kääntyä missäkin asiassa. Vaikka lainsäädännön mukaan yhteisyritykset olisivat tasavertoisia neuvostoliittolaisten yritysten kanssa, käytännössä niitä kohdeltiin ulkomaalaisina yrityksinä, mikä vaikeutti niiden toimintaa.<sup>283</sup> Yhteistyömuotona niiden perustaminen vaati huolellista valmistelua.<sup>284</sup> Yhteisyritykset olivat yksi tärkeä osa taloudellisia uudistuksia, mutta niiden rooli ja käytännön toiminta aiheuttivat epävarmuutta. Tämä näkyi ehkä selkeimmin länsimaisten osapuolten suhtautumisessa yhteisyrityksiin.

---

Suomalais-Neuvostoliittolaiset yhteisyritykset (C1.8 kansio 340).

<sup>279</sup> Elka, Converta, Markkinatutkimukset SNTL 1987-1991. Idänkaupan osasto. 28.10.87.

Suomalais-Neuvostoliittolaiset yhteisyritykset (C1.8 kansio 340).

<sup>280</sup> Elka, Converta, Markkinatutkimukset SNTL 1987-1991, Idänkaupan osasto. 28.10.87.

Suomalais-Neuvostoliittolaiset yhteisyritykset (C1.8 kansio 340).

<sup>281</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Suomen suurlähetystö. Moskova 25.9.86. Tapio Vilkama (C1.7 kansio 337).

<sup>282</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. HOLA 31.3.87 (C1.7 kansio 337). ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Yhteisyritykset Neuvostoliitossa. Antti Rislakki/LÖM 10.4.87

<sup>283</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Kauppalehti 18.4.1988 (C1.7 kansio 337).

<sup>284</sup> Tiusanen 1982, 149.

## 4.2.2 Yhteisyritystoiminnan valmisteleminen länsimaiden kanssa

*”Toistaiseksi ei vielä ole minkään läntisen teollisuusmaan taholta allekirjoitettu yhteisyrityssopimuksia, vaikka paine on ollut kova. Neuvostoliiton suurlähetystöt eri länsimaissa ovat aktiivisesti kääntyneet yritysten puoleen mielenkiinnon herättämiseksi. Esim. Saksan liittotasavallan taholla on tiedettävästi pari yritystä, jotka ovat varsin lähellä allekirjoitusvaihetta – ei niinkään suurten voittojen houkuttama kuin pikemminkin myönteisenä eleenä taloudellisen yhteistyön edistämiseksi yleensä.”<sup>285</sup>*

— Ministerineuvos Pekka Oinonen, Suomen suurlähetystö.

Kiinnostava piirre yhteisyrityksien perustamisprosessissa oli myös länsimaisten tahojen varsin varauksellinen suhtautuminen yhteisyrityksiin. Edellä mainitussa ministerineuvos Oinosen vuoden 1986 marraskuun luottamukselliseksi merkityssä asiakirjassa ilmeni myös, että yhteisyrityssopimuksia ei ole laitettu täytäntöön yhdenkään länsimaisen teollisuusmaan taholta, vaikka paineita sopimusten allekirjoittamiseen kuvattiin suuriksi. Länsi-Saksassa oli asiakirjan mukaan pari yritystä, joilla allekirjoitusvaihe oli hyvin lähellä. Tosin motiivina sopimusten tekemiselle oli taloudellisten voittojen sijaan suosiollinen ele yleisen yhteistyön edistämisen puolesta.<sup>286</sup> Nähdäkseni tämä asenne kertoo siitä, että vaikka yhteisyritysten perustamismahdollisuudet herättivät ulkomailla mielenkiintoa, perestroikan onnistumiseen ei kuitenkaan luotettu. Tämä pessimistisyys uudistuspolitiikan suhteen päti ainakin Suomen metsäteollisuuden yritysjohtoon.<sup>287</sup>

Oinosen asiakirjassa käsiteltiin myös Japanin ja Neuvostoliiton välistä mahdollisesti toteutuvaa taloudellista yhteistyötä, joka oli suunnitteluvaiheessa kaikista pisimmällä, mutta olisi yhteisyritystoiminnan sijaan kompensatiokauppaa. Kuitenkin tätä yhteistyömuotoa nimettiin Neuvostoliitossa yhteisyritysten perustamiseksi. Tämä johtui siitä, että jopa vain nimellisten yhteisyritysten aikaansaamiselle Neuvostoliitossa oli asetettu suuri painoarvo. Muiden maiden osalta tilannetta kuvattiin varovaiseksi ja odottavaksi, kun ulkomaiset yritykset mieluummin odottivat jonkun muun tekevän ensimmäisen aloitteen yhteisyritysten osalta. Tämä tapahtui huolimatta Neuvostoliiton

---

<sup>285</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Ministerineuvos Pekka Oinonen, Suomen suurlähetystö. Joint venture-lainsäädäntö Neuvostoliitossa. Moskova 1. marraskuuta 1986 (C1.7 kansio 337).

<sup>286</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Ministerineuvos Pekka Oinonen, Suomen suurlähetystö. Joint venture-lainsäädäntö Neuvostoliitossa. Moskova 1. marraskuuta 1986 (C1.7 kansio 337).

<sup>287</sup> Jensen-Eriksen 2008, 167.

lupauksista antaa ensimmäisille sopimuksia tekeville yrityksille hyvät ehdot ja edut, mikä kuvasi tilanteen varautuneisuutta.<sup>288</sup> Lisäksi yrityksiä oli kannustettu tekemään yhteistyökokeiluja muilla osa-alueilla ennen yhteisyritysten perustamista.<sup>289</sup>

Joint venture-lainsäädäntöä käsittelevässä asiakirjassa analysoitiin Neuvostoliittolaisen uutistoimisto Tassin päivittäisiä talousuutisia välittävän uutispalvelu ECOTASS:n julkaisua 9.1.1987. Kyseisessä uutisessa käsiteltiin yhteisyrityksiä läntisten teollisuusmaiden ja kehittyvien maiden kanssa. Kehitteillä ollutta yhteisyrityksiä koskevaa lainsäädäntöä uutisessa käsiteltiin suurlähetystön asiakirjan mukaan hyvin yksityiskohtaisesti ja aivan kuin se olisi jo tullut voimaan. Yhteisyritykset olivat uutisen mukaan itse vastuussa toiminnastaan eivätkä saa viranomaisilta suunnitelmavoitotteita, mutta niiden myyntiä ei turvata viranomaisten taholta.<sup>290</sup> Raportissa huomautettiin, että ECOTASS:n antama tieto lainsäädännön voimaantulosta oli ristiriidassa Suomen suurlähetystön kauppaosaston neuvostoviranomaisten kanssa käytyjen keskustelujen kanssa. Sen kirjoitettiin olleen yllätys myös muille Moskovassa sijaitseville suurlähetystöille, jotka edustavat Neuvostoliiton isoja kauppakumppaneita.<sup>291</sup>

Yhteisyrityksiä koskevasta lainsäädännöstä julkisuuteen annettu tieto oli siis ristiriidassa eri maiden suurlähetystöjen saatavilla olleiden tietojen kanssa, mikä saattoi johtua osapuolten erilaisista intresseistä ja Neuvostoliitossa olevasta halusta kiihdyttää yhteisyritysten perustamisprosessia. Kuitenkin lopulta saman vuoden elokuun alussa Moskovassa oli tuotu julkisuuteen useita huomattavia yhteisyrityksiä koskevia sopimuksia länsimaisten yritysten ja Neuvostoliiton ulkomaankauppaorganisaatioiden välillä. Lähteenä käytetyn saksalaisen lehtiartikkelin mukaan samalla esiteltiin myös neuvotteluja ja sopimuksia mm. pakkausalalla, mikä varmasti kiinnosti Convertaa.<sup>292</sup>

Suomalais-neuvostoliittolaisen taloudellisen yhteistyökomission pääsihteeri Timo Repo oli vuoden 1987 tammikuussa Metsätapiolassa pitänyt esitelmän, joka vahvistaa samat

---

<sup>288</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Ministerineuvos Pekka Oinonen, Suomen suurlähetystö. Joint venture-lainsäädäntö Neuvostoliitossa. Moskova 1. marraskuuta 1986 (C1.7 kansio 337).

<sup>289</sup> Tiusanen 1982, 159.

<sup>290</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Joint venture-lainsäädäntö Neuvostoliitossa. Moskova 13. tammikuuta 1987. Ulkoasiainministeriö Helsinki (C1.7 kansio 337).

<sup>291</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Joint venture-lainsäädäntö Neuvostoliitossa. Moskova 13. tammikuuta 1987. Ulkoasiainministeriö Helsinki (C1.7 kansio 337).

<sup>292</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Neuvostoliiton tilaukset länsiyrityksiltä. Lyhennelmä 4.8.1987 (C1.7 kansio 337).



tavoitteet yhteisyrityksille neuvostoliittolaisten osapuolten taholta.<sup>293</sup> Repon esitelmän aikaan oli jo tehty kaksi sopimusta yhteisyrityksiin liittyen. Ensimmäinen näistä hankkeista oli Finnairin ja Neuvostoliiton turistiasiaan valtiokomitean sopimus moskovalaisen hotelli Berliinin saneerauksesta ja hallinnoinnista. Kyseinen hanke nostettiin esiin myös Helsingissä Kauppalehden symposiumissa saman vuoden huhtikuussa, kun pääjohtaja Gunnar Korhosen esitteli Berliini-hotellin joint venture-hanketta.<sup>294</sup> Korhosen esitelmästä ilmeni, että yhteisyrityksessä mukana olleen vähemmistöosakkaan Finnairin etujen suojelemiseksi oli täytynyt tehdä ”erityisiä toimia”.

Toinen Repon esitelmässä mainitsema sopimus koski Virossa Raplan kaupungissa sijaitsevaa väritehdasta. Lisäksi neuvotteluja käytiin yli 60 kohteesta, vaikka merkitykseltään näiden hankkeiden mittakaavassa oli vaihtelua.<sup>295</sup> Yhteisyritykset olivat pääsihteri Repon mukaan mielenkiintoinen täydennys maiden väliseen taloudelliseen yhteistyöhön, mutta niihin ei vaikuttaisi Suomen ja Neuvostoliiton välisen kaupan epätasapaino, vaan ne toimisivat erillisenä kokonaisuutenaan clearing-kaupan ulkopuolella.<sup>296</sup> Repo arvioi, että yhteisyrityshankkeiden alussa tyydyttäisiin ensin pienempiin yrityksiin, mutta suotuisien tulosten myötä niistä voisi muodostua laajuudeltaan paljon suurempi yhteistyön muoto Suomen ja Neuvostoliiton välillä 1990-luvun aikana.<sup>297</sup>

---

<sup>293</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Suomalais-Neuvostoliittolaiset yhteisyritykset: huomioitavat lähtökohdat. Teollisuuden keskusliitto. Luottamuksellinen ja henkilökohtainen. 23. joulukuuta 1986. Timo Relander (C1.7 kansio 337).

<sup>294</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Yhteisyritykset Neuvostoliitossa. (C1.7 kansio 337).

<sup>295</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Pääsihteri Timo Repo. Kompensaation käyttömahdollisuudet projektiviennin maksumuotona sekä suom-neu yhteisyritysten perustamismahdollisuudet/Metsätapiola 21.1.1987 (C1.7 kansio 337)

<sup>296</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Pääsihteri Timo Repo. Kompensaation käyttömahdollisuudet projektiviennin maksumuotona sekä suom-neu yhteisyritysten perustamismahdollisuudet/Metsätapiola 21.1.1987 (C1.7 kansio 337).

<sup>297</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Pääsihteri Timo Repo. Kompensaation käyttömahdollisuudet projektiviennin maksumuotona sekä suom-neu yhteisyritysten perustamismahdollisuudet/Metsätapiola 21.1.1987 (C1.7 kansio 337).

### 4.2.3 Converta ja yhteisyritykset

*”Tässä selvityksessä koottu yhteen tietoa, mitä yhteisyritysten kysymyksistä tähän mennessä on ollut saatavilla. Lähteinä on käytetty julkaistua neuvostoliittolaisia, suomalaisia ja kansainvälistä aineistoa sekä haastatteluja yritysten, järjestöjen ja viranomaisten kanssa. Tärkeä kanava on ollut Postipankin yhteisyritystyöryhmä neuvostopankkien kanssa.”*<sup>298</sup>

— *Convertan markkinatutkimukset, idänkaupan osasto 28.10.1987.*

*”Neuvostoliiton keskitetyssä talousjärjestelmässä saattaa jotkut valtiovallan tekemät päätökset tai muut vastaavat syyt aiheuttaa sen, että olosuhteet, joissa yhteisyritykset on perustettu, muuttuvat myöhemmin ratkaisevasti. Suomalaisen osapuolen tulisi sopimusteitse varmistaa, että yhteisyrityksen perustana olevia järjestelyjä voidaan tarvittaessa muuttaa olosuhteita vastaavaksi.”*<sup>299</sup>

- *Convertan markkinatutkimukset, Idänkaupan osasto 28.10.1987.*

Convertan sai useita ehdotuksia yhteisyritysten perustamiseksi eri asiayhteyksissä neuvostoliittolaisilta yrityksiltä, ministeriöiltä ja organisaatioilta.<sup>300</sup> Se oli koonnut yhteen yleisiä suuntaviivoja ja suosituksia yhteisyritysten perustamisesta ja tämän perustamismenettelyn eri osista. Vuodelle 1987 kirjatun selvityksen kokoamisessa oli käytetty lähteinä neuvostoliittolaisia, suomalaisia ja kansainvälistä aineistoja sekä yritysten, järjestöjen ja viranomaisten kanssa tehtyjä haastatteluja. Erityisen tärkeänä tietokanavana Convertalle mainitaan edellä mainittu Postipankin yhteistyöryhmä, joka oli perustettu yhdessä neuvostoliittolaisten pankkien kanssa.<sup>301</sup>

Koska yhteisyritysten toimintaa koskevat säännöstö oli vielä kehitteillä, painotettiin että tulevan toiminnan ohjaavan säännöstön kirjaamista mahdollisimman yksityiskohtaisesti yhteisyritysten perustamisasiakirjoihin.<sup>302</sup> Lisäksi huomautettiin, että esimerkiksi Neuvostoliiton keskitetyssä talousjärjestelmässä valtiollisella tasolla tehdyt päätökset voivat muuttaa yhteisyritysten toimintaa ja olosuhteita merkittävästi. Tähän

---

<sup>298</sup> Elka, Converta, Markkinatutkimukset SNTL 1987-1991, Idänkaupan osasto. 28.10.87. Suomalais-Neuvostoliittolaiset yhteisyritykset (C1.8 kansio 340).

<sup>299</sup> Elka, Converta, Markkinatutkimukset SNTL 1987-1991, Idänkaupan osasto. 28.10.87. Suomalais-Neuvostoliittolaiset yhteisyritykset (C1.8 kansio 340).

<sup>300</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. SNTL/yhteisyritysehdotuksia (C1.7 kansio 337).

<sup>301</sup> Elka, Converta, Markkinatutkimukset SNTL 1987-1991, Idänkaupan osasto. 28.10.87. Suomalais-Neuvostoliittolaiset yhteisyritykset (C1.8 kansio 340).

<sup>302</sup> Elka, Converta, Markkinatutkimukset SNTL 1987-1991, Idänkaupan osasto. 28.10.87. Suomalais-Neuvostoliittolaiset yhteisyritykset (C1.8 kansio 340).

olosuhteiden muutokseen oli suomalaisten osapuolten varauduttava ja alussa perustana toimivien sopimusten oli varmistettava, että järjestelyjä oltaisiin pystytty muuttamaan tarpeen mukaan.<sup>303</sup> Edellä mainitut huomautukset kertonevat Convertan varovaisuudesta yhteisyritysten perustamisesta ja mahdollisista toimintaympäristön muutoksista Neuvostoliitossa. Ne oletettavasti eivät kuitenkaan ennakoineet muutaman vuoden kuluttua tapahtuvien mullistuksien kaltaisia tilanteita, vaan luultavasti heijastivat edellä mainittua yleistä varovaisuutta ja epävarmuutta yhteisyritysten perustamisen suhteen.

Convertasta tehtiin myös matkoja yhteisyrityksiä koskevien tietojen saamiseksi. Esimerkkinä tästä oli raportti vuoden 1987 kesäkuun alussa toteutetusta matkasta Moskovaan. Viisi päivää kestäneen matkan tavoitteena oli tiedonanto uusille ulkomaankauppaoikeuksia saaneille yrityksille, pakkaustarpeiden kartoitus ja tapaamisten järjestäminen ministeriöiden ja organisaatioiden kanssa. Raportissa todetaan yleisenä huomiona, että valtaosalla yrityksistä oikeus ulkomaankauppaan oli vielä vain paperilla, eivätkä ne olleet vielä valmistautuneet yhteistyöhön ulkomaalaisten osapuolten kanssa. Moskovan matkan aikana todettiin olleen muutamia myönteisiä kontakteja, jotka antoivat positiivisia näkemyksiä Convertan olemassaolon ja myyntimahdollisuuksien tiedottamisesta asiakkaille Neuvostoliitossa.<sup>304</sup>

---

<sup>303</sup> Elka, Converta, Markkinatutkimukset SNTL 1987-1991, Idänkaupan osasto. 28.10.87. Suomalais-Neuvostoliittolaiset yhteisyritykset (C1.8 kansio 340).

<sup>304</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, taloussuudistus, yhteisyritys. Raportti Moskovan matkasta 2-6.6.87. (C1.7 kansio 337).

## 5. CONVERTAN MUUTOKSET JA NEUVOSTOLIITTO

*”Convertan nimi on samaistettu Suomalaisiin pakkauksiin ja muihin jalosteisiin Neuvostoliitossa jo vuosikymmeniä”.*

— Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 <sup>305</sup>

Convertan asiakkaisiin kuuluivat Neuvostoliitossa sen asiakkaisiin lähes kaikki ministeriöt, johtuen maan ulkomaankaupan rakenteista. Pakkausten käyttäjinä ja ostajina oli useita eri ulkomaankaappaorganisaatioita.<sup>306</sup> Valtiososialististen maiden sisäiset vaatimukset ja kaupankäynti toivat sopeutumisvaatimuksia Convertalle. Neuvostoliiton muutokset eivät vaikuttaneet vain Convertan idänkauppaan, vaan muuttivat vientiyhtiön toimintaa myös sisäisesti hyvin radikaalilla tavalla 1980-luvun lopussa. Convertassa oltiin hyvin tiedostettu muutosten välttämättömyys omassa toiminnassa, mikä asiakirjoissa näkyy hyvin eri tavoin. Tukena Convertalla tässä kehityksessä oli apuna erilaiset verkostot ja vaikutuskanavat sekä Neuvostoliitossa ja Suomessa, jotka antoivat vientiyhtiölle tietoa neuvostokauppaan liittyvistä tekijöistä. Tässä luvussa tulen tarkastelemaan, miten Converta muuttui 1980-luvun lopulla ja mitkä sen päämäärät Neuvostoliiton suhteen olivat.

### 5.1 Convertan vaikuttamiskeinot idänkaupassa

*”Tällaisen asenteen muutos on aivan ylivoimainen urakka Neuvostoliiton kaltaisessa maassa, mutta jonkin verran asiaan voisi vaikuttaa käyttämällä hyväksi Neuvostoliiton lehdistöä, TV:tä ja radiota.”<sup>307</sup>*

— Convertan toimitusjohtaja Antti Rislakki, 30.1.1985.

Luonnollisesti vientiyhdistyksenä tärkeää Convertalle oli sen markkinointi- ja vaikutustyö sekä Neuvostoliitossa että Suomessa. Neuvostoliitossa vientiyhtiön imago oli pitkään ollut positiivinen ostajien, ulkomaankaupan organisaatioiden ja maan lehdistön keskuudessa. Convertan nimi oli jo vuosikymmenien ajan yhdistetty

---

<sup>305</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>306</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategioita, muistio 13.12.1988 (A3.2 kansio 168).

<sup>307</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.85 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

Neuvostoliitossa Suomesta saataviin pakkauksiin ja jalostustuotteisiin.<sup>308</sup> Maiden väliseen kauppapolitiikkaan ja Neuvostoliittolaisten ostoihin vaikuttaminen edellytti Convertalta eri vaikutuskanavien tehokasta käyttöä ja uusien ratkaisujen omaksumista.<sup>309</sup> Myyntityön tärkeyden uskottiin korostuvan entisestään Neuvostoliiton ulkomaankauppajärjestelmän muutosten ja mahdollisen päätöksenteonhajauttamisen myötä.<sup>310</sup> Vientiyhtiöiden keskeisimmälle toiminta-alalle ajateltiin siis olevan yhä tarvetta, vaikka itänaapurin käytänteet ulkomaankaupassa olivat muuttumassa.

Convertan keskitetty toiminta mahdollisti nopeasti informaation suuntaamisen tehokkaaseen markkinointitoimintaan vientiyhdistyksen eri tasoille aina johtoportaan yksittäisiin myyjiin ja myyntiosastoihin. Convertassa vallalla olleita kaupankäynnin toimintarutiineja kuvattiin tehokkaana kokonaisuutena, joka toimisi hyvänä tietolähteenä onnistuneessa markkinointitoiminnassa.<sup>311</sup> Markkinoinnissa haluttiin korostaa varsinkin yksittäisten Neuvostoliittoon toimitettavien tuotteiden, kuten laatikoiden ja säkkien, merkitystä. Lisäksi Convertalle oli tärkeää vaikuttaa Neuvostoliitossa toimiviin länsimaisiin tahoihin, jotka olisivat voineet suositella neuvostoliittolaisille ostajille tiettyjen suomalaisten tuotteiden käyttämistä. Tuotteiden markkinointia Neuvostoliitossa kuvattiin ”pakettiajatteluna” eli että tuote vain tulee ”pellolta pöydälle” ja pyrittiin mahdollisimman pitkälle jalostettuihin tuotteiden myyntiin.<sup>312</sup>

Vuoden 1988 lopussa asiantuntijat Convertassa katsoivat, että yhtiön toiminnan laajentaminen ja aseman takaaminen Neuvostoliitossa vaati tuotteiden uusimista tuotekehitystyöllä sekä uusien tuotteiden saamista markkinoille. Tuotekehittely tehtäisiin tehdaskohtaisesti tai yhteistyössä eri tehtaiden kanssa, ja jäsenetehtaiden pitäisi antaa teknillistä tukea Convertalle tuotekehitystyöhön. Convertalla tulisi olla tähän osaluokkaan tarpeeksi resursseja ja markkinoinnin tarve tuotteille olisi selvitettävä. Koko Neuvostoliiton kattavien yhteyksiensä avulla Convertalla katsottiin olevan tähän tuotekehittelyä vaativaan muutokseen hyvin edellytyksiä.<sup>313</sup>

---

<sup>308</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>309</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.1985 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

<sup>310</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>311</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>312</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.1985 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

<sup>313</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

### 5.1.1 Kauppapoliittiset vaikutuskanavat

*”Juuttumista vanhoihin aseisiin ja asenteisiin sekä yhteyksiin on vältettävä – kaikki muutoksen signaalit on rekisteröitävä ja analysoitava niiden merkitys Convertalle.”*

— *Convertan kehitysstrategia 27. syyskuuta 1989*<sup>314</sup>

Vuonna 1985 Neuvostoliiton kaupan informaatiota ja strategiaa käsittelevässä palaverissa tärkeimmäksi vaikutuskanavaksi luettiin suomalaisneuvostoliittolainen hallitusten välinen talouskomissio. Convertan asioissa kehoitettiin talouskomissiossa olemaan yhteydessä metsäteollisuuden edustajien toimitusjohtaja Hakkaraisen ja pankinjohtaja Ollilan kanssa. Valtaosa talouskomission vientiin vaikuttavista töistä Convertan kannalta tehtiin erityisesti selluloosa- ja paperityöryhmissä ja elintarviketeollisuuden työryhmissä, joissa paperin- ja kartonginjalostusala oli edustettuna. Toiseksi vaikutuskanavaksi luettiin tieteellistekninen yhteistyökomissio. Metsäteollisuuden ala oli kyseisessä komissiossa läsnä lähinnä Paperi- ja selluteollisuuden työryhmässä, jonka toiminta on samalla tavoin kuin Talouskomission vastaavassa työryhmässä suuntautunut pääosin laite-, kone- ja tietotaidon vientiin. Toisaalta kiinnostavaa on, että metsäteollisuudella ei katsottu olleen riittävästi poliittista vaikutusvaltaa Suomen kauppapolitiikassa ja Neuvostoliiton viranomaisten päätöksissä.<sup>315</sup>

Kolmansia vaikutuskanavia kuvattiin luoneeltaan kauppapoliittisiksi vaikuttajaryhmiksi ja -kanaviksi, joita Convertaa kehoitettiin tarkastelemaan uudelleen. Tähän ryhmään kuului Suomen suurlähetystö, jolla kerrottiin olevan hyvät suhteet eri organisaatioihin, mutta tätä kaupallisen osaston tukea oli Convertassa käytetty rajoitetusti viime vuosien aikana. Muiden alojen, kuten tekstiili- ja vaateteollisuuden, todettiin tukeutuneet viralliseen diplomaattikanavaan huomattavasti enemmän kuin Convertan.<sup>316</sup> Suomen Moskovan suurlähetystön avustuksella Convertan arveltiin voivan järjestää tapaamisia, lounaita ja illallisia ”Suomen maaperällä”. Tällaisen kokoustoiminnan arveltiin olevan tehokkaampaa kuin toistuvat tavalliset lounaat ja konferenssit. Mahdollisesti

<sup>314</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>315</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.1985 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

<sup>316</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.1985 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

käytettävissä oleviin kauppapoliittisiin vaikutuskanaviin luettiin myös suomalaiset poliitikot, joilla oli virallisia ja epävirallisia kontakteja Neuvostoliiton poliittiselle tasolle, ja jotka olivat läheisissä suhteissa Suomen metsäteollisuuden kanssa.<sup>317</sup>

Muita suomalaisia vaikutuskanavana olivat ammattijärjestöt, joiden johdolla ylläpidettiin yhteyksiä neuvostoliittolaisiin kollegoihin ja poliittiselle kentälle. Heidän katsottiin pystyvän edistämään Convertan intressejä.<sup>318</sup> Convertan toimitusjohtaja Antti Rislakin Muistiossa mainitaan myös alansa vientiä tukeva Metsäteollisuuden Keskusliitto, mutta samalla todetaan, että ”on mahdollista että Convertan asema pitkälle jalostettujen tuotteiden toimittajana ei ole täysin Keskusliitossa tiedostettu”.<sup>319</sup> Syitä tälle erikoiselta kuulostavalle toteamukselle muistiossa ei perustella sen kummemmin, enkä löytänyt muualta aineistosta tietoja, jotka olisivat selittäneet kyseistä merkintää, mutta ilmeisesti Convertassa ei oltu täysin tyytyväisiä Keskusliittoon.

Convertan Moskovan edustuston päätehtäviä olivat vientiyhtiön edustaminen kauppapäätosten ylätasolla Neuvostoliiton ministeriöissä, keskus- ja ostojärjestöissä sekä teollisuudessa.<sup>320</sup> Toimipisteen edustajan tehtävinä oli jatkuvasti solmia ja pitää yllä hyviä suhteita Suomen suurlähetystöön ja sen kaupalliseen edustustoon sekä suomalaisneuvostoliittolaiseen kauppakamariin, kuten myös Convertan tuotteiden toimittajiin.<sup>321</sup> Edustaja toimi yhteistyössä SNTL-osaston kanssa esim. myyntibudjettien toteuttamisessa. Edustaja teki myös parannusehdotuksia Convertalle markkina-alueen ja tuotevalikoiman suurentamiseksi. Lisäksi edustajan tehtävissä toimivalta vaadittiin nuhteettomien elämäntapojen noudattamista, ilmeisesti sekä virassa että yksityishenkilönä.<sup>322</sup>

Neuvostoliittolaisista vaikutuskanavista esille nousi GKNT eli Neuvostoliiton tieteen ja tekniikan valtionkomitea, jonka kanssa katsottiin olleen mahdollista solmia

---

<sup>317</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.1985 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

<sup>318</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.1985 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

<sup>319</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.1985 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

<sup>320</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia, osastopalaveri. Convertan Moskovan edustuston toiminta (C1.28 kansio 398).

<sup>321</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia, osastopalaveri. Convertan Moskovan edustuston toiminta (C1.28 kansio 398).

<sup>322</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia, osastopalaveri. Convertan Moskovan edustuston toiminta (C1.28 kansio 398).

tietoteknillisiä yhteistyösopimuksia. Komiteaa kuvattiin Convertalle hyväksi informaatiokanavaksi Neuvostoliitossa, mutta haittapuolena on sen kanssa mahdollisesti tehtävien sopimusten pitkäaikaisuus ja sitovuus.<sup>323</sup> Neuvostoliiton lehdistö oli myös vaikutuskanava Convertan toiminnalle. Convertan pakkausviennin yksi ongelmista on suhtautuminen pakkauksiin tuoteryhmänä Neuvostoliitossa. Maassa ei oltu ymmärretty pakkausten merkitystä ja niiden erilaiset käyttötarkoitukset ovat ministeritasolla jääneet vajavaiseksi.

Muistiossa todettiin, että asenteiden muuttaminen tuoteryhmää kohtaan olisi mahdoton työ Neuvostoliiton kaltaisessa isossa maassa, vaikka asiaan voidaan vaikuttaa jossain määrin maan television, lehdistön ja radion kautta suurimmissa kaupungeissa.

Convertan katsottiin voivan tarjota toimituksellista materiaalia Suomessa oleskeleville neuvostoliittolaisille lehtimiehille tai olemalla itse suorassa yhteydessä maan television toimittajiin sekä isoimpiin päivä- ja aikakauslehtiin.<sup>324</sup> Neuvostoliiton lehdistön kerrottiin jo aiemmin julkaiseen sisältöä, jotka olivat selvittäneet pakkausten merkittävyyttä. Tällöin oli voitu hyödyntää näyttelyiden ohella järjestettyjä lehdistökonferensseja tai Convertan maahan levittämiään esitteitä, joiden avulla toimittajat olivat julkaisseet uutisartikkelinsa.<sup>325</sup>

### **5.1.2 Pakkausakatemia tiedottaa - markkinointikeinot Neuvostoliitossa**

*”Nykyinen Convertan rutiinikokonaisuus ”tarjoustoiminta, tilausten käsittely, toimitusten ja ulkomaisten varastojen seuranta, laskutus, rahti-, varastointi- ja kentän palkkiokulujen käsittely, ennakkotilitys tehtaille, asiakastilien hoito, asiakasluoton valvonta, perintä ja saatavien rahoitus” on tehokkaasti toimiva kokonaisuus, joka on syytä säilyttää sellaisenaan erityisesti koska se on myös menestykselliselle myynti- ja markkinointitoiminnalle välttämätön tietolähde.”*

— Convertan kehitysstrategia 27. syyskuuta 1989<sup>326</sup>

Tehokas markkinointi oli elinehto Neuvostoliiton ja SEV-maiden alueelle tehtävässä myyntityössä. Markkinointitoimenpiteet edellyttivät verkostoja eri tehtaiden, eri viranomaisten ja organisaatioiden kanssa. Tärkeää olivat Convertan keskitetty

---

<sup>323</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.1985 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

<sup>324</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.85 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

<sup>325</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.1985 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

<sup>326</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).



suunnittelutyö, ohjaus ja valvonta. Vientiyhtiön keskitetysti toimineen markkinointipalvelun kuvattiin vastaavan mm. näyttelyjen ja messujen järjestämisestä sekä osallistumalla niissä tapahtuvaan myyntityöhön. Samalla markkinointipalvelun tehtäviin kuului kontaktit eri tason sidosryhmien kanssa aina ulkomaankauppaliitosta pakkausyhdistyksiin. Se myös vastasi medialle annettavista informaatiosta, sekä ostajien ja vaikuttajavierailujen ohjelmista ja järjestelämisestä.<sup>327</sup> Neuvostokaupassa monien yritysten ei ollut perinteisesti itse tarvinnut kehittää markkinointiaan. Tämä aiheutti vaikeuksia, kun yritysten piti myöhemmin käyttää itse enemmän resursseja markkinointiin länsimarkkinoilla. Yksittäisten yritysten riippuvaisuus vientiyhtiöiden markkinoinnista oli yksi idänkaupan negatiivisista perinnöistä.<sup>328</sup>

Convertan käyttämien vaikutuskanavien välttämätön rooli neuvostokaupan tavoitteiden toteutumisessa näkyi erityisesti vuoden 1985 lokakuun Neuvostoliiton kaupan kehitysstrategioita koskevassa seminaarissa. Ensimmäiseksi strategiseksi tavoitteeksi oli seminaarissa listattu uusien tuotteiden aikaansaaminen. Tämän päämäärän toteuttaminen edellytti erilaisten vaikutuskeinojen käyttämistä. Ehdotettiin, että koska Neuvostoliiton lehdistössä Convertasta käytettiin nimitystä ”Pakkausakatemia”, tätä ilmaisua voitaisiin käyttää säännöllisesti myös yhtiön omilla tiedonannoissa: ”*Pakkausakatemia tiedottaa*”.<sup>329</sup> En löytänyt esimerkkiä kyseisestä iskulauseesta tämän ehdotuksen ulkopuolelta, joten varmuutta ei ole, päädyttiinkö sitä oikeasti käyttämään Convertan toiminnassa seminaarin jälkeen tai mitä seminaarin osallistujat olivat ehdotetusta sloganista mieltä. Keinoja olivat myös säännöllinen kirjoittaminen alan ammattilehtiin ja mainonnan aloittaminen. Samalla asiakasvierailuja haluttiin lisätä ja hyödyntämään, kuten myös vanhoiksi keinoiksi luettuja näyttelyitä ja konferensseja.

Toisena strategiana oli kehitystyönohjaus, johon kuului Convertan oma tiedon kerääminen lehdistöistä ja muista lähteistä koskien Neuvostoliiton ja Suomen kauppaa liittyviä tekijöitä. Kehitysyhteistyön tarkoituksena oli analysoida kansainvälistä kilpailua sekä määritellä ja rajata Converta jaosten painopistealueet ja tuotteiden loppukäyttäjät sekä määritellä Convertan käyttämät resurssit.<sup>330</sup> Tätä vaikutuskeinoa

---

<sup>327</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>328</sup> Viita 2006, 158.

<sup>329</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. SNTL-kaupan strategia-seminaari 14.10.1985 (C1.28 kansio 401).

<sup>330</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. SNTL-kaupan strategia-seminaari 14.10.1985 (C1.28 kansio 401).

haluttiin ilmeisesti 1980-luvun lopussa viedä vielä pidemmälle, sillä vuoden 1989 kehitysstrategian suunnitelmissa oli järjestelmällisen markkinatutkimuksen aloittaminen, jonka avulla olisi luotu uusia yhteyksiä tuotteiden loppukäyttäjiiin. Tästä osa-alueesta vastasi myyntiosaston toimihenkilö Helsingin pisteessä, ja ensimmäiseksi markkinatutkimuksen toimenpiteeksi asetettiin Neuvostoliiton oman paperi- ja kartonkitekiteollisuuden kartoittaminen.<sup>331</sup>

Kolmantena strategiana olivat näyttelyt ja myyinnedistämistoimet, joihin kuuluivat tuote-esittelyt ja konferenssien vieminen lähemmäksi käyttäjiä.<sup>332</sup> Convertan muutenkin säännöllisen näyttelytoiminnan lisäämiselle ei uskottu olevan tarvetta. Näyttelyitä oli 1980-luvun puolivälissä järjestetty osatasavaltioiden tasolla ja katsottiin, että niiden toimintaa voitaisiin jatkaa jopa talouskomission kokoontumisten yhteydessä.<sup>333</sup> Vientitoiminnan tehostamisen ja laajentamisen kannalta tärkeää oli pienimuotoisten konferenssien järjestäminen ja osallistuminen Neuvostoliitossa pidettäviin kansainvälisiin näyttelyihin. Tärkeää oli avainhenkilöiden löytäminen tilaisuuksista ja muissa yhteyksissä. Lisäksi Convertan oli tehostettava tapahtumien jälkiseurantaa.<sup>334</sup> Nämä viralliset ja epäviralliset kokoontumiset nähtiin tärkeinä myös Convertan sisällä. Esimerkiksi jäsenyritysten toimitusjohtajatason toivottiin myös osallistuvan Convertan omille ideapäiville, koska jäsenyritysten toimitusjohtajien yhteyksien kautta todettiin pystyvän myös vaikuttamaan Neuvostoliiton eri organisaatioihin.<sup>335</sup>

1980-luvun loppupuolella Convertassa koettiin, että myyntimatkoja pitäisi tehdä enemmän eri neuvostotasavaltoihin.<sup>336</sup> Samalla Neuvostoliitossa tapahtuneen matkustamisen vapautumisen myötä asiakasvierailuiden arveltiin lisääntyvän Convertaan. Sen sijaan mainonnan arveltiin 1990-luvulle siirryttäessä säilyvän vuoden 1989 tasolla.<sup>337</sup> Lisäksi vuonna 1989 haluttiin enemmän resursseja Helsingin ja Moskovan toimipisteiden henkilökunnan kouluttamiseen, mihin sisältyi kouluttaminen

---

<sup>331</sup> Elka, Converta, Strategiat, (A3.2 kansio 168).

<sup>332</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.1985 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

<sup>333</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.1985 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

<sup>334</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.1985 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

<sup>335</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.1985 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

<sup>336</sup> Elka, Converta, Strategiat, (A3.2 kansio 168).

<sup>337</sup> Elka, Converta, Strategiat, (A3.2 kansio 168).

mm. tuotteita, markkinointia ja ATK-laitteiden käyttöä varten. Moskovan henkilökuntaa haluttiin täydentää yhdellä myyntiedustajalla ja Helsingissä yhdellä markkina-analyysien ja -tutkimusten tekijällä. Myös tiedonsiirtoyhteyksiä ja ATK-laitteiden käyttöä haluttiin kehittää. Resursseja haluttiin myös lisätä markkinoinnissa käytettäviä apuvälineitä, kuten esitteitä, mainontaa ja videoita varten. Oma tietojärjestelmä ja tietokone olivat lyhyellä aikavälillä tuottanut säästöjä Convertalle verrattuna aikaisempaan järjestelyyn, jossa Converta oli kytketty Finnpapin ATK-keskukseen, josta luovuttiin vuoden 1987 jälkeen.<sup>338</sup> Näiden edellä mainittujen tekijöiden nähtiin auttavan Convertaa Neuvostoliittoon suuntautuvassa markkinointitoimissa.

Convertalla oli siis käytössään varsin kattava informaatio- ja vaikutusverkosto sekä Neuvostoliitossa ja kotimaassa. Lisäksi se seurasi järjestelmällisesti julkaistuja lehtiartikkeleita ja kirjallisuutta Neuvostoliiton kehityksen kartoittamiseksi ja selvitti Neuvostoliitossa tehtyjen aloitteiden toimimista käytännössä.<sup>339</sup> Näistä verkostoista saatu informaatio oli keskeisessä asemassa, kun Convertan toiminta organisaationa alkoi mullistua 1980-luvun lopussa.

## 5.2 Tulevaisuuden vaihtoehdot

*”Convertaa kehitetään edelleen erillisenä jalostusteollisuuden organisaationa, joka markkinoi ja myy tuotteitaan SNTL:n ja SEV-maihin.”*

— Convertan kehitysstrategia 27.9.1989<sup>340</sup>

Convertan asiantuntijoiden kirjoittamista muistioista ja strategioista on pääteltävissä, että vientiyhtiön tulevaisuus pelkästään idänkauppaan keskittyvänä toiminta-alustana oli kaikkea muuta kuin varma ratkaisu. Vuoden 1988 joulukuussa oli kirjattu ylös kuusi erilaista vaihtoehtoa organisaation tulevaisuudesta. Syitä näille ehdotuksille ei suoraan tekstissä esitelty, mutta samassa kehitysstrategiassa oli merkitty ylös Convertalle toiminnalle ominaisia ongelmia. Neuvostokaupan osalta ei idänkaupassa tapahtuneita muutoksia ei mainittu, syyksi oli listattu vain ainoastaan Neuvostoliiton kaupan epätasapainoisuus. Toisena ongelmana oli länteen suuntautuvan myynnin supistuminen,

---

<sup>338</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>339</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.1985 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

<sup>340</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

kun jäsenet vastasivat aiempaa enemmän itse länsimarkkinoinnistaan. Muita vientiyhdistyksen ongelmiksi listattiin heterogeeninen tuotevalikoima, jäsenten erilaisuus kohdemarkkinoiden ja vientiin panostamisen suhteen sekä keskinäinen kilpailu kotimaan markkinoilla, joka vähensi jäsenten halua yhteistyöhön.

Ensimmäisenä tulevaisuuden vaihtoehtona oli esitetty toiminnan säilyttämistä entisellään eli Converta pysyisi jatkossakin Suomen jalostusteollisuuden jäsenyritystensä myyntiorganisaationa. Päämarkkinoina toimisivat Neuvostoliitto, SEV-alue sekä ne Euroopan ulkopuoliset alueet, joissa olisi tarpeeksi kysyntää, jotta vienti olisi taloudellisesti kannattavaa. Toinen ehdotus Convertan tulevaisuudesta oli muuten lähes samanlainen kuin ensimmäinen, mutta siinä toiminta oli rajattu pelkästään Neuvostoliittoon ja SEV-maihin. Kolmantena vaihtoehtona oli koko Convertan liittäminen toiseen metsäteollisuuteen keskittyvään vientiyhdistykseen.<sup>341</sup> Tämä ei ole yllättävää, sillä muissakin vientiyhtiöissä suunniteltiin myös vastaavaa tiiviimpää yhteistyötä. Esimerkiksi Finnpap ja Finnboard suunnittelivat 1980-luvun lopun ja koko 1990-luvun alkuvuodet keskinäistä yhteistyötä ja yhdistymistä.<sup>342</sup> Convertan tapauksessa vaihtoehtoina olivat Finnboard, Finncell tai Finappin erikoispaperiosasto.<sup>343</sup> Convertan tosin katsottiin tuotteiltaan ja asiakaspohjaltaan eroavan ratkaisevasti muista myyntiyhdistyksistä. Sen tuotteet oli tehty usein hyvin yksilöllisesti asiakkaiden tarpeita varten. Tämän vuoksi liittyminen toiseen myyntiyhdistykseen ei ollut Convertan asiantuntijoiden näkökulmasta järkevä vaihtoehto.<sup>344</sup>

Lisäksi Convertan sisäisen yhtenäisyyden katsottiin heikentyvän, jos se myytäisiin ulkopuoliselle kauppahuoneelle. Esimerkiksi metsäteollisuusyhtiö Enso-Gutzeitin, joka oli tehnyt Convertan kanssa yhteistyötä muttei kuitenkaan ollut sen täysivaltainen jäsen, arveltiin ryhtyvän viemään tuotteitaan itse suoraan Neuvostoliittoon ja SEV-maihin. Samalla kauppahuonekytkentään kielteisesti suhtautuvat mutta jäsenenä pysyvät yritykset loisivat omia myyntikanaviaan. Convertan oma status kärsisi myös muutoksesta, kun se ei enää edustaisi ”suurta suomalaista metsäteollisuutta”, vaan olisi ainoastaan yksityisen kauppahuoneen osanen. Metsäteollisuuden Keskusliiton ei oletettu haluavan olla tällöin yhteistyössä vain ”jonkin kauppahuoneen kanssa”, jolloin

---

<sup>341</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan toiminnan kehittäminen 13.12.1988 (A3.2 kansio 168).

<sup>342</sup> Heikkinen 2000, 463.

<sup>343</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan toiminnan kehittäminen 13.12.1988 (A3.2 kansio 168).

<sup>344</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategioita, muistio 13.12.1988 (A3.2 kansio 168).

Convertalle keskeisten kauppapoliittisten kysymysten hoitaminen hankaloituisi. Tämän katsottiin vahingoittavan Convertan markkina-asemaa Neuvostoliitossa ja SEV-maissa.

Odotettavissa oli, että kauppahuone pyrki nostamaan toiminnasta perimäänsä palkkioita Convertalta ja omistajapohjan muuttuminen tekisi vaikeammaksi Convertan asiantuntijuuden säilyttämisen. Ylipäättäen kolmannen vaihtoehdon katsottiin tuovan enemmän haittaa kuin hyötyjä.<sup>345</sup> Yritysfuusio ei myöskään vaikuttanut olevan houkutteleva ratkaisu, mutta sitä oli kuitenkin harkittu. Convertan tavoin samaan aikaan myös muille vientiyhdistyksille, kuten Finnpapille, fuusioiden aiheuttaman jäsenkadon myötä tulevaisuus oli epävarmaa suurien toimijoiden irtauduttaessa vientiyhdistyksistä.<sup>346</sup> Esimerkiksi Enso-Gutzeit osti Tampella Forest Oy:n ja siksi erosi lopullisesti Finnpapista.<sup>347</sup> Finnpapin olemassaolon perusta murentui, kun fuusioiden myötä yrityskoko oli pienentynyt ja Euroopan Unionin jäsenyys vuonna 1995 nosti Finnpapin Brysselin ja kilpailuviranomaisten tarkkailun kohteeksi.<sup>348</sup>

Convertan tapauksessa lopulta vain kaksi ensimmäistä tulevaisuusskenaariota olivat jääneet jäljelle. Convertan asiantuntijat olivat esittäneet perusteluja ensimmäisen vaihtoehdon toteuttamisen puolesta. Kohdemarkkinat olivat näkemysten mukaan tarpeeksi laajat ja Ulko-Euroopan mukana pitämisen katsottiin tasapainoittavan Convertaa pitämällä markkinatalousmaita sen toimintapiirissä.<sup>349</sup> Tämä antaa ymmärtää, että Convertan tulevaisuuteen liittyvät ratkaisut johtuivat enimmäkseen vientiyhtiön omista sisäisistä pulmista eikä sen kohdemarkkinoiden kehityksestä tai erityisistä tapahtumista. Länsi-Euroopan toimipisteiden kysymys oli tuolloin ilmeisesti jo ratkaistu, sillä kummatkin vaihtoehdot eivät sisällyttäneet Länsi-Eurooppaa toimintaa Convertan tulevaan kehitykseen.

Vuoden 1988 marraskuun puolivälissä pidettiin kokous, jota käsittelevä asiakirja oli merkitty ”luottamukselliseksi”. Kokouksessa keskusteltiin Convertan tulevaisuudesta toimitusjohtaja Antti Rislakin ”tynkämuistion” pohjalta.<sup>350</sup> Kokouksessa esitettiin, että Convertalla olisi eniten kehittämismahdollisuuksia Neuvostoliitossa sekä mahdollisesti myös SEV-maissa. Ulko-Euroopan osaston toiminnan jatkaminen nähtiin

---

<sup>345</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategioita, muistio 13.12.1988 (A3.2 kansio 168).

<sup>346</sup> Heikkinen 2000, 465.

<sup>347</sup> Heikkinen 2000, 463.

<sup>348</sup> Heikkinen 2000, 465-466.

<sup>349</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan toiminnan kehittäminen 13.12.1988 (A3.2 kansio 168).

<sup>350</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia, Helsinki 23.11.1988 (A3.2 kansio 168).

kannattamattomana, kun jäsenyritykset olivat siirtyneet itsenäiseen toimintaan kyseisillä alueilla.<sup>351</sup> Tämän vuoksi kokouksessa päädyttiin Rislakin muistion toisen vaihtoehdon kannalle, vaikka vielä ei ollut varmuutta Convertan kyvystä hoitaa pienempien SEV-maiden kauppaa pitkällä aikavälillä.<sup>352</sup>

Convertan kyky kehittää toimintaansa nähtiin 1980-luvun lopussa hyvänä, sillä oli paljon kokemusta vientikaupasta, hyvät maine ja laajat verkostot markkinointi- ja myyntityötä varten.<sup>353</sup> Hallinnon ja taloudellisen puolen todettiin olevan toimivassa kunnossa ja yhtiö pystyi suojautumaan talousongelmilta, kuten rahoitus- ja kurssiriskeiltä.<sup>354</sup> Vuoden 1989 tammikuussa vientiorganisaation tulevasta kehityksestä tuli lopulta ratkaisu. Kokouksessa hallitus päätti, että Converta jatkaa itsenäisenä jalostusteollisuuden vientiorganisaationa, jonka vientikohteita olisivat Neuvostoliitto ja SEV-maat. Tämä merkitsi Länsi-Euroopan maiden toimipisteiden purkamista ja Ulko-Euroopan osaston lopettamista.<sup>355</sup>

### 5.3 Kehitysstrategiat

*”Suomen ja SNTL:n kaupan elpyminen 2-3 vuoden kuluttua on todennäköistä joko energiatuotteiden hintakehityksestä johtuen tai kaupan uusien muotojen avulla”.*

— Convertan kehitysstrategia 27.9.1989<sup>356</sup>

*”Perestroikan aiheuttama epävarmuus ja päivä päivältä paheneva tavarapula saattavat kuitenkin arvaamattomasti muuttaa SNTL:n prioriteetteja ostojen suhteen.”*

— Convertan kehitysstrategia 2.8.1989, alustava toimintasuunnitelma vuodelle 1990.<sup>357</sup>

Strategioiden tarkoituksena on pyrkiä sopeuttamaan organisaatioiden toimintaa nykyiseen ja tulevaan toimintaympäristöön. Usein tavoitteena on taata liiketoiminnan kannattavuus. Nämä asettavat raamit, joiden puitteissa Suomen metsäteollisuuden toimijat ovat operoineet.<sup>358</sup> Vuoden 1985 tammikuussa toimitusjohtaja Antti Rislakki

---

<sup>351</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia, Helsinki 23.11.1988 (A3.2 kansio 168).

<sup>352</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia, Helsinki 23.11.1988 (A3.2 kansio 168).

<sup>353</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>354</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>355</sup> Elka, Converta, Strategiat, Muutokset Convertan toiminnassa ja organisaatiossa 20.1.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>356</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>357</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 2.8.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>358</sup> Lamberg & Ojala 2001, 133.

oli kirjoittanut Convertan strategioista Neuvostoliiton kaupassa. Suomen Neuvostoliiton kaupasta metsäteollisuuden osuus oli 1950-luvun puolivälissä peräti 49,5 prosenttia, mutta vuoteen 1980 se oli laskenut 27,1 prosenttiin.<sup>359</sup> Kaupan absoluuttista arvoa ei mainita. Neuvostokauppa kuitenkin kattoi n. 10-20 prosenttia Suomen ulkomaanviennistä vuosien 1950-1991 välisenä aikana ja joinain vuosina luku kasvoi jopa 25 prosenttiin.<sup>360</sup> Tämä myös kasvatti metsäteollisuuden absoluuttista arvoa, vaikka sen osuus kokonaiskaupasta väheni.

Rislakki kirjoitti, että Convertan osuus metsäteollisuuden kiintiöistä oli säilynyt suunnilleen samanlaisena. Convertan vienti kasvoi 1970-luvun puolivälin tasosta vuosina 1980-1981, mutta tämän jälkeen kasvu oli pysähtynyt. Viimeisimpinä vuosina viennin arvo oli noin 1,1 miljardia markkaa.<sup>361</sup> Kasvun pysähtymisen syitä Rislakki ei muistiossaan esitellyt, mutta se ilmeisesti koettiin ongelmana, sillä muistiossa käsiteltiin Convertan osuuden kasvattamiseen liittyviä näkökantoja. Convertan vähimmäistavoitteena nähtiin Neuvostoliiton kaupan yleistä viennin kasvua vastaava kehitys. Muistiossa todettiin, että Convertan osuuden nostamisen yli yleisen tason vaatisi monia erikoistoimenpiteitä ja perusteellisen toimintastrategian luomista. Erityisesti sen katsottiin edellyttävän mm. Convertan tuotevalikoiman laajennusta ja uudistamista.<sup>362</sup>

Vuoden 1989 elokuussa ja syyskuussa tehtyjen kehitysstrategian tavoitteena oli jäsenettehaiden ja jalostemyynnin kasvava vientimarkkinointi Neuvostoliittoon ja SEV-maihin.<sup>363</sup> Ongelmina Convertan suunnitelluissa muutoksissa oli jäsenyritysten omat strategiat ja odotukset Convertalle. Tiedostettiin, että kehitysstrategian luominen ja toteuttaminen oli mahdollista vain jäsenyritysten avulla. Aiemminkin konfliktitilanteita oli syntynyt johtuen Convertan linkittymisestä jäsenyrityksiinsä, minkä vuoksi sen kehittämisen pitäisi perustua konsensukseen jäsenten välillä.<sup>364</sup>

---

<sup>359</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.1985 A Rislakki (C1.28 kansio 401).

<sup>360</sup> Eloranta & Ojala 2005, 182.

<sup>361</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.1985 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

<sup>362</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.1985 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

<sup>363</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 2.8.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>364</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 2.8.1989 (A3.2 kansio 168).

Alustava toimintasuunnitelma vuodelle 1990 korosti kilpailukyvyn merkitystä, jota parannetaan tuotekehityksellä tekemällä uusia markkinoille sopivia tuotteita, edullisemmilla raaka-aineilla ja tuotantoprosessien kehittämällä. Tuotekehitys vaati systemaattista markkinatutkimusta muuttuvassa Neuvostoliiton ympäristössä. Myyntimatkojen lisääminen tehostaisi alueellista toimintaa Neuvostoliitossa ja tulevien vuosien strategioihin kuului yhä messuja ja muita tapahtumia. Vastakauppatoiminnan kehitys ja avun tarjoaminen neuvostoliittolaisille yrityksille loisi uusia mahdollisuuksia viennille.<sup>365</sup>

Tulevan vuoden 1990 yleisnäkyviä kuvattiin paremmiksi kuin kuluneen 1989 näkymiä. Clearing-kaupan vaikeuksien, joita strategiassa ei sen tarkemmin eritellä, uskottiin helpottavan öljyn hinnan pysyessä korkealla. Kuitenkin kehitysstrategiassa varoitettiin, että Neuvosto-osapuolen tärkeysjärjestyksessä ostojen suhteen voi tulla muutoksia, jotka johtuisivat perestroikan aikaan saamasta epävarmuudesta ja koko ajan huonontuvasta tavarapulasta. Samalla tosin kirjattiin, että vallitsevien tietojen mukaan Converta voi ennustaa pientä vientimäärien kasvua.<sup>366</sup> Perestroikan aiheuttama epävarmuuden mahdollisuudet siis tunnustettiin, mutta Neuvostoliiton kehitys nähtiin kuitenkin Convertassa hyvin valoisana. Vuonna 1990 Neuvostoliiton taloudellinen ja poliittinen tilanne vaikuttivat negatiivisesti Neuvostoliiton vientiin, jonka osuus Convertan kokonaisviennistä supistui peräti 20 prosenttia vuoteen 1989 verrattuna.<sup>367</sup>

#### 5.4 Ulko-Euroopan ja Länsi-Euroopan markkinoilta vetäytyminen

*”Presidion käsityksen mukaan Convertan kehittämismahdollisuudet ovat parhaimmat painopistealueilla Neuvostoliitossa ja mahdollisesti SEV-maissa. Sitä vastoin toimintamahdollisuudet omien myyntiyhtiöiden ja Ulkoeuroopan [sic] osaston osalta ovat heikkenemässä jäsenistön yhä etenevässä määrin siirryttäessä omavastuuseen kokonaismarkkinointiin em. alueilla”.*<sup>368</sup>

— Convertan kehitysstrategia 2.8.1989

Ymmärtääksemme Convertan neuvostokaupan muutoksia, on otettava huomioon sen toiminta muilla markkina-alueilla. Convertan ongelmina näillä toiminta-alueilla olivat

<sup>365</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 2.8.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>366</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 2.8.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>367</sup> Convertan vuosikertomus 1990.

<sup>368</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia, Helsinki 23.11.1988 (A3.2 kansio 168).



jäsenten itsenäistymishalut. Jäsenyritykset ottivat vastuun 1980-luvun aikana länsimarkkinoiden myyntityöstään, vaikka ne aiemmin olivat lännessä markkinoineet vain kohdemaissa sijaitsevien tehtaidensa tuotteita. Kuitenkin tästä syntyneelle markkinakoneistopohjalle voitiin siirtää myös Suomessa sijaitsevien tehtaiden tuotteiden myyntityö.<sup>369</sup>

Yhtiön Ulko-Euroopan osasto oli perustettu vuonna 1976 ja oli siitä asti lisännyt myyntiään.<sup>370</sup> Kyseinen osasto hoiti vientiyhtiön liiketoimintaa Euroopan ulkopuolisilla markkinoilla, kuten Lähi-Idässä, Afrikassa ja Aasiassa. Mukana oli sekä markkinatalouksia ja sosialistisia maita. Vielä vuonna 1986 Converta perusti oman toimintopisteen Hong Kongiin.<sup>371</sup> Kuitenkin 1980-luvun lopussa osaston ylläpitäminen näytti Convertan johdon näkökulmasta olevan hyödytöntä, sillä hallituksen kokouksessa 19. tammikuuta 1989 päätettiin toiminnan rajaamisesta Neuvostoliiton ja SEV-maiden markkinoille vuodesta 1990 eteenpäin. Toiminta Ulko-Euroopan edustajien ja asioimisliikkeiden kautta jatkuisi entisellään, mutta ilman Convertan läsnäoloa. Tämä merkitsi myös Hong Kongin ja Norsunluurannikon Convertan toimipaikkojen lopettamista, vaikka jäsenten arveltiin haluavan jatkaa toimintaa kyseisissä kenttäpisteissä.<sup>372</sup>

Koska Convertan toiminnan päämääräksi asetettiin Neuvostoliiton ja SEV-maiden markkinat, myös Länsi-Euroopassa sijaitsevat myyntiyksiköt päätettiin joko kokonaan lopettaa tai myydä. Näitä yksiköitä sijaitsi mm. Saksassa, Irlannissa, Britanniassa ja Sveitsissä.<sup>373</sup> Sveitsissä sijainneen Finnconverta AG:n myymistä harkittiin Yhtyneet Paperitehtaat Oy:n käyttöön. Viisi Länsi-Eurooppaan keskittynyttä myyntiyhtiötä eivät tuottaneet huomattavia kustannuksia Convertalle, mutta niiden toiminta lopetettiin, koska haluttiin tehdä selkeä alueellinen toimintarajaus.<sup>374</sup> Aivan kuten Ulko-Euroopan osaston kohdalla, myös Länsi-Euroopassa jäsenyritysten toiminnan arvioitiin jatkuvan entiseen tapaan niiden omien konttorien ja agentuurien välityksellä.<sup>375</sup> Kummankin toimipistealueen toiminnan loppuminen johtui siitä, että jäsenyritysten katsottiin olevan

---

<sup>369</sup> Jensen-Eriksen 2008, 177.

<sup>370</sup> Elka, Converta, Strategiat, Ulkoeuroopan osaston kehittäminen (A3.2 kansio 168).

<sup>371</sup> Elka, Convertan vuosikertomus.

<sup>372</sup> Elka, Converta, Strategiat, Muutokset Convertan toiminnassa ja organisaatiossa 20.1.89 (A3.2 kansio 168).

<sup>373</sup> Elka, Converta, Strategiat, Myyntiyhtiöt- myynti tai lopettaminen 25.4.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>374</sup> Elka, Converta, Strategiat, (A3.2 kansio 168).

<sup>375</sup> Elka, Converta, Strategiat, Muutokset Convertan toiminnassa ja organisaatiossa 20.1.89 (A3.2 kansio 168).

kykeneviä hoitamaan myyntiään alueilla itsenäisesti ilman Convertan tarjoamaa tukea.<sup>376</sup> Eli keskitetysti toimivalle vientiorganisaatiolle katsottiin olevan yhä tarvetta keskitetysti clearing-kaupan kautta toimivilla neuvostomarkkinoilla.

Myyntiyhtiöiden lakkauttaminen koski eri jäsenyhtiöitä eri tavoilla. Tietyissä Länsi-Euroopan toimipisteissä oli mukana kaikki Convertan jäsenet, kun taas joissakin oli mukana enää vain muutama jäsenyhtiö. Esimerkiksi Converta Sverige AB:n toiminnan kerrottiin kirjoittamishetkellä olleen jo käytännössä lakkautettu, ja sen myyntiä hoiti enää vain yksi henkilö vuoden 1989 loppuun asti. Sen sijaan selvästi aktiivisemmin toimineen Converta Norgen kohdalla huomautettiin, että sen kautta myyviä yrityksiä oli tiedotettava lopettamisesta vuoden 1989 alussa. Nämä yritykset olivat Ahlström, Kymmene, Tampella ja Enso-Gutzeit.<sup>377</sup> Myynti Länsi-Euroopan yhtiöissä oli tarkoitus lopettaa kokonaan vuosien 1989 ja 1990 aikana.

Nämä huomattavat muutokset merkitsivät Convertan henkilökunnan vähennystä erityisesti Ulko-Euroopan osastossa, jonka alaisuudessa työskenteli päätöksen aikana yhteensä 14 henkilöä. Ulko- ja Länsi-Euroopan toimialueesta luopuminen vähensi henkilökunnan tarvetta myös Convertan hallintopuolella.<sup>378</sup> Koska osan henkilökunnasta ennakoitiin eroavan jo ennen vuoden 1989 loppua löytäessään uuden työpaikan, sen arveltiin aiheuttavan ongelmia tiettyjen tehtävien hoitamisessa, jolloin Convertan sanottiin turvautuvan jäsenyhtiöiden apuun.<sup>379</sup> Irtisanomisia koskevat päätökset haluttiin heti välittää henkilöstön ja lehdistön tietoon. Toimitusjohtaja Antti Rislakki totesi hallituksen jäsenille osoittamassaan muistion lopussa toivovansa yhteisiä neuvotteluja jäsenyhtiöiden kanssa, jos ne pystyisivät sijoittamaan irtisanottuja convertalaisia palvelukseensa.<sup>380</sup> Lisäksi aiemmin joulukuussa 1988 oli esitetty, että Convertan Helsingin toimipisteen henkilöstöä vähennettäisiin 22 henkilöön vuosien 1989-1990 aikana, mikä esitettiin hallinnon rationalisoinnina.<sup>381</sup>

Kyseinen kehitys, jossa Converta luopui Ulko- ja Länsi-Euroopan toiminnastaan, ei kuitenkaan ollut vientiyhdistykselle mikään vääjäämätön kehityssuunta. Tämä näkyi esimerkiksi ainakin ennen vuoden 1988 loppua kirjoitetussa muistiossa ”*Ulko-*

---

<sup>376</sup> Elka, Converta, Strategiati, Convertan kehitysstrategia, Helsinki 23.11.1988 (A3.2 kansio 168).

<sup>377</sup> Elka, Converta, Strategiati, SEV-osaston kehittämisen lähtökohdat 13.12.88 (A3.2 kansio 168).

<sup>378</sup> Elka, Converta, Strategiati, Convertan hallituksen jäsenille (A3.2 kansio 168).

<sup>379</sup> Elka, Converta, Strategiati, Convertan hallituksen jäsenille (A3.2 kansio 168).

<sup>380</sup> Elka, Converta, Strategiati, Convertan hallituksen jäsenille (A3.2 kansio 168).

<sup>381</sup> Elka, Converta, Strategiati, Convertan hallitus 13.12.1988 (A3.2 kansio 168).

*Euroopan osaston kehittäminen*”. Sen kirjoittamishetkellä oletuksena oli yhä osaston toiminnan säilyttäminen, vaikka samalla tiedostettiin siitä koituvat rasitteet Convertalle. Ongelmien syiden katsottiin johtuneen Helsingissä sijaitsevan toimipisteen sekä osaston omien konttorien ja edustajien aiheuttamista kustannuksista vientiyhtiölle.

Toiminnallisia ongelmia olivat kenttäkonttorien alijäämät sekä saavuttamattomat myyntitavoitteet mm. Hong Kongissa. Tähän ei ollut vaikuttanut vain Convertan oma kilpailukyky, vaan myös markkinoiden epäsuotuisa kehitys.<sup>382</sup> Osaston lakkauttamisen sijaan ratkaisuksi ehdotettiin myynnin vähentämistä. Toinen ehdotettu ratkaisu päinvastoin esitti osaston myynnin määrän tuntuva nostamista, jolla katettaisiin osaston ylläpitäminen. Yksittäisten jäsenyritysten näkökulmasta osaston myyntimäärän katsottiin olevan aika pientä, eikä niillä siksi ollut tarpeeksi kiinnostusta lisätä kustannuksia vain toteuttaakseen itsenäisesti myyntiään Ulko-Eurooppaan. Tämän vuoksi osasto haluttiin säilyttää osana Convertan toimintaa. Toisaalta ehdotettuja toimenpiteitä osaston toiminnan parantamisesta kuvattiin jopa mahdottomiksi, mutta samalla kehoitettiin etsimään uusia toimintatapoja osaston kehittämiseksi.<sup>383</sup> Tästä voidaan päätellä, että osaston sulkeminen ei ilmeisesti ollut Convertan alkuperäisenä tavoitteena ja sen sulkemisesta oli organisaation sisällä eriäviä näkemyksiä.

Kiinnostavaa on, että yhteen asiakirjaan oli listattu yhteensä kahdeksan tekijää, minkä vuoksi Convertan pitäisi säilyttää Ulko-Euroopan osasto. Pääosin nämä perustelut vetosivat osaston pitkään kokemukseen kauppatavoiltaan ja kulttuuriltaan erilaisten maiden markkinoilla, joissa Convertalla oli valmiiksi verkostoja ja tunnettavuutta asiakkaiden keskuudessa. Lisäksi otettiin taas esille, jäsenyritysten suora myynti ulkoeurooppalaisiin maihin, sekä kyseisten markkinoiden hallinnoinnin valtaamisen, katsottiin olevan kalliimpaa ja vaikeampaa. Tämän katsottiin puoltavan tehokkaampaa keskitetysti hoidettua kaupankäyntiä. Lopuksi esitettiin, että osaston sulkemisen myötä Convertan keräämä tieto kyseisten maiden markkinoista tultaisiin kadottamaan.<sup>384</sup>

Asiakirjaan ei oltu merkitty kirjoittajaa tai päivämäärää, mutta Ulko-Euroopan osaston tulevaisuus selvästi jakoi mielipiteitä. Kyseisen osaston tulevaisuuteen liittyvät pohdinnat osoittavat, että kun Länsi-Euroopan toimipisteet ajettiin alas, Neuvostoliitto

---

<sup>382</sup> Elka, Converta, Strategiat, Ulkoeuroopan osaston kehittäminen (A3.2 kansio 168).

<sup>383</sup> Elka, Converta, Strategiat, Ulkoeuroopan osaston kehittäminen (A3.2 kansio 168).

<sup>384</sup> Elka, Converta, Strategiat, Ulkoeuroopan osaston säilyttämistä puoltavat tekijät (A3.2 kansio 168).

ja Itä-Eurooppa olivat muuten jäämässä Convertan ainoaksi toiminta-alueeksi, ja sen vuoksi Ulko-Euroopan markkina-alueista haluttiin pitää vientiyhtiössä kiinni.

## 5.5 SNTL-osaston kehittäminen

*”Convertan uusien ja nykyisten tuotteiden tarve on Neuvostoliitossa lähes rajaton.”*

— *Convertan kehitysstrategia 27.9.1989*<sup>385</sup>

Convertan SNTL-osaston, joka keskittyi Neuvostoliittoon suuntautuvaan kaupankäyntiin, koostui vuonna 1989 yhteensä 18 henkilökunnan jäsenestä. Vuonna 1989 Convertan Helsingin konttorin henkilökunta väheni 78 henkilöstä 64 henkilöön vuoden aikana, kun Länsi- ja Ulko-Euroopan toimipisteistä luovuttiin.<sup>386</sup> Vertailun vuoksi vuonna 1980 Helsingin päätoimipisteessä oli yhteensä 151 ja ulkomailla 73 työntekijää.<sup>387</sup> Convertan Moskovan konttorissa oli puolestaan vuonna 1989 yhteensä 7 henkilöä. Vuosien 1986-1988 aikana voimakas myynnin laskeminen ja uuden ATK-tekniikan käyttöönotto rutiinitehtävissä aiheutti sen, että SNTL-osaston henkilöstöä supistettiin 15 jäseneseen. Vuonna 1989 henkilökunta sai uudestaan pientä lisäystä yhdestä markkinatutkijasta ja yhdestä vientiharjoittelijasta.

Helsinki ja Moskova muodostivat Convertan neuvostokaupan kokonaisuuden, jonka katsottiin pystyvän palvelemaan tehokkaasti kaikkia jäsenyrityksien tehtaita ja niiden tuottamia tuoteryhmiä. Kustannukset Convertan toiminnassa katettiin palvelu- ja rahoituspalkkioilla. Tämä palkkio sisälsi Moskovan konttorin kulut.<sup>388</sup> Neuvostoliitossa Convertan painopiste neuvostokaupan organisaatioiden muutosten myötä keskittyi 1980-luvun lopussa yhä enemmän Moskovan ulkopuolelle. Toiminta-aluetta haluttiin laajentaa pysyvämmiin Moskovan ulkopuolelle perustamalla edustustoja Neuvostoliiton muihin suuriin kulutuskeskuksiin. Näitä markkinointipisteitä oltiin valmiita perustamaan yhdessä muiden vientiyhtiöiden kanssa, joka eivät olleet Convertan kilpailijoita. Esimerkkinä mahdollisesta yhteistyökumppanista mainittiin Kaukomarkkinat Oy.<sup>389</sup> Päätöksenteko haluttiin hajauttaa kaupankäynnin uusien

---

<sup>385</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>386</sup> Elka, Convertan vuosikertomus 1989.

<sup>387</sup> Elka, Convertan vuosikertomus 1980.

<sup>388</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>389</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

muotojen myötä. Nämä uudet haasteet vaativat Moskovalta henkilöstön ja resurssien lisäämistä sekä henkilöstön vastuualueiden tarkentamista.

Halu perustaa edustustoja Moskovan ulkopuolelle oli ristiriidassa sen kanssa, että aiemmin Converta oli asioinut ministeriöiden kautta. Näköjään Neuvostoliiton kilpailutilanteen ja ulkomaankaupan rakenteen muutokset sekä jäsenyhteisöjen tarpeet loivat tarvetta sille, että kaupan uudet muodot pystyttäisiin kanavoimaan Convertan kautta tapahtuvaksi toiminnaksi. Sen nähtiin takaavan jäsenyhteisöjen yhteisen ja pitkäaikaisen markkinointiyhteistyön säilyttämisen. Uusiin kaupan muotoihin kuuluivat mm. barter-kaupat, valuuttakaupat, rahtityöjärjestelyt ja yhteisyrityksien kanssa tapahtuva myynti.<sup>390</sup>

Neuvostoliiton vientiä pyrittiin kehittämään eri tavoilla. Helsingissä sijaitsevan SNTL-osaston organisaation todettiin toimivan sillä hetkellä toivotulla tavalla ja osaston muutokset riippuisivat Neuvostoliiton ulkomaankaupan hajauttamisesta ja muista uudistuksista.<sup>391</sup> Moskovan konttorin todettiin tarvitsevan mahdollisesti Neuvostoliitossa tapahtuvien muutosten, joita ei tarkemmin eritellä, myötä lisää resursseja. Sen hetkiset päällikön, myyntipäällikön ja sakkiekspertin virat on pidettävä täytettyinä.<sup>392</sup> Lisäksi todettiin, että Convertassa pitäisi pohtia uusien edustustojen perustamista ensisijaisesti Leningradiin ja sen jälkeen Kiovaan. Myös Baltian maiden kanssa tehtävä kaupankäynnin odotettiin edellyttävän erikoisjärjestelyjä, kuten edustustojen perustamista.<sup>393</sup>

Myyntiarvioita neuvostokaupassa oli tehty vuodesta 1989 vuoteen 1992 asti. Kyseisenä aikana Suomen ja Neuvostoliiton välisen kaupan elpymistä pidettiin todennäköisenä ja vuonna 1992 sen ennakoitiin olevan peräti 940 miljoonaa Suomen markkaan.<sup>394</sup> Tämän katsottiin johtuvan joko kaupan uusista muodoista tai suotuisasta hintakehityksestä

---

<sup>390</sup> Elka, Converta, Strategiati, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>391</sup> Elka, Converta, Strategiati, Convertan Neuvostoliiton viennin kehittämisen pääkohdat 10.1.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>392</sup> Elka, Converta, Strategiati, Convertan Neuvostoliiton viennin kehittämisen pääkohdat 10.1.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>393</sup> Elka, Converta, Strategiati, Convertan Neuvostoliiton viennin kehittämisen pääkohdat 10.1.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>394</sup> Elka, Converta, Strategiati, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

energiatuotteissa.<sup>395</sup> Neuvostoliiton tarvetta uusille ja nykyisille Convertan tarjoamille tuotteille kuvattiin rajattomaksi.<sup>396</sup> Neuvostoliiton asema Convertan markkina-alueella nähtiin siis varsin ruusuisena.

Convertan asiantuntijoiden näkökulmasta Neuvostoliitto oli taloudellisesti hyvin kannattava markkina-alue ja tämä ilmeisesti oli yksi syy Ulko- ja Länsi-Euroopan toiminnan lakkauttamiseen. Toisaalta huomautettiin, että kriisi Neuvostoliiton taloudessa voi aiheuttaa nopeita viennin vaihteluita Convertalle. Siksi resurssien mukauttaminen ei saisi toimia lyhyen aikavälin ehdoilla, vaikka toivottiin etteivät kustannukset ylittäisi vuosien 1988-1990 tasoa.<sup>397</sup> Convertassa oltiin tietoisia siitä, että taloudelliset kriisit Neuvostoliitossa aiheuttaisivat sille ongelmia ja niihin pitäisi myös varautua, mutta näitä mahdollisia viennin vaihteluita kuvattiin vain tilapäisiksi häiriöiksi normaaliin toimintaan.

Neuvostoliiton ulkomaankaupan muutokset loivat Convertalle paineita kehittää neuvostokauppaansa ja muokata organisaatiotaan. Muutostarpeet johtuivat myös kilpailutilanteen muutoksista ja jäsen tehtaiden tarpeista. Kiinnostavaa on, että Convertan asiantuntijat ennakoivat itse neuvostoyhteiskunnan rakenteen mahdollisesti kokevan muutoksia, jotka muokkaisivat Convertan neuvostokaupan kehittämistarpeita.<sup>398</sup> Vaikka Neuvostoliiton kaupan kehittämistä koskevien suunnitelmien julkaisemisen ja niiden käytännön toteuttamisen todetaan tapahtuvan usein isolla aikaviiveellä, Convertan tulisi pyrkiä ennakoimaan kaikkia mahdollisia muutoksesta kertovia tekijöitä, joiden merkitystä Convertan toiminnalle tulisi rekisteröidä ja analysoida. Tämän vuoksi Convertan asiantuntijat varoittivat jumittumisesta vanhoihin toimintamalleihin ja asenteisiin SNTL-kaupan kehittämisessä.<sup>399</sup>

Convertassa ilmeisesti odotettiin, että perestroika ja glasnost muokkaisivat neuvostomarkkinoita, mikä vaati mukautumiskykyä myös vientiorganisaatiolta. Uudet muodot kaupankäynnissä haluttiin kohdistaa yhdessä jäsen tehtaiden tuen avulla Convertan läpi tapahtuvaksi kauppatoiminnaksi, sillä vain se takaisi Convertan jäsenten

---

<sup>395</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>396</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>397</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>398</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>399</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

kannalta hyödyllisen ja pitkään kestäneen markkinointipolitiikan linjan säilyttämisen. Tämä koskisi useita eri kaupan muotoja, kuten esim. vasta-, valuutta-, ja kompensatiokauppoja, rahtityöjärjestelyjä sekä yhteisyrityksille suunnattua myyntiä.<sup>400</sup> Convertan linjauksissa korostettiin siis jatkuvuutta, vaikka samalla haluttiin varautua neuvostokaupan mahdollisiin muutoksiin.

### 5.5.1 Convertan tuotteet Neuvostoliitossa

*”...toivomme itänaapurin myös jatkossa työllistävän meitä suomalaisia entisen suuruisin tilauksin”.*<sup>401</sup>

— Osastopalaveri hotelli Haagassa 9.9.1984

Neuvostoliiton markkinoilla katsottiin olevan suuri tarve Convertan toimittamille tuotteille, sillä itänaapurin oma teollisuus ei pystynyt täyttämään kysyntää.<sup>402</sup> Näihin tuotteisiin kuuluivat mm. erilaiset vientipakkaukset. Convertan keräämistä, eri asiayhteyksissä julkaistuista tiedoista oli päätelty, että monet Neuvostoliiton alat saivat vain korkeintaan puolet tai vain kolmasosan tarvitsemistaan pakkausmateriaaleista. Tämä oli ongelmana erityisesti elintarvikealalla, jossa pakkausmateriaalien puute hankaloitti toimivan varastointi- kuljetus ja jakelujärjestelmän toteuttamista. Pakkaustarpeiden vähyden kirjattiin olevan vakava ongelma myös esim. auto-, elektroniikka-, ja kodinkoneteollisuudessa. Neuvostoliiton elintarvikeohjelmassa pakkausmateriaalien puutetta oli tarkasteltu varsin laajasti, mutta ratkaisuksi oli asetettu lähinnä laadullisia tavoitteita. Odotettavissa oli, että pakkaus- ja jakelujärjestelmien kehitykseen liittyen otetaan käyttöön erilaisia tarroja, joka avaisi Convertallekin uusia markkinoita lähivuosien aikana.<sup>403</sup> Nämä tarrat kuuluivat enimmäkseen Yhtyneiden paperitehtaiden tuotantoon.

Arvioitiin, että pakkausten lisäksi rakennusteollisuuden käyttämällä eristysmateriaaleilla ja erilaisilla korroosion eli materiaalin syöpymisen estopapereilla oli myös suuret

---

<sup>400</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>401</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia, osastopalaveri. SNTL-osastopalaveri/Hotelli Haaga 9.9.84. Voimapaperisäkit (C1.28 kansio 398).

<sup>402</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>403</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.1985. Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

markkinamahdollisuudet. Kyseisten tuotteiden laadulle ja käytölle ei oltu vielä täysin tehty lopullisia kriteereitä. Neuvostoliiton ilmasto-, kuljetus- ja varastointiolosuhteiden vuoksi erityispapereiden ja korroosionestopapereiden käytön arveltiin kasvavan suuriin mittoihin alan oman teollisuuden käynnistymisen myötä. Neuvostoliitossa näiden tuotteiden käyttöönotto merkitsisi myös suuria säästöjä useilla aloilla.<sup>404</sup> Lisäksi kasvua oli odotettavissa myös tiedonkäsittelyyn liittyvien paperien, kuten konttoripaperien ja lomakkeiden, kulutuksessa.<sup>405</sup>

Vuoden 1984 toukokuussa asiakirjoissa oli käsitelty lomaketoimituksia, joiden määrä Neuvostoliittoon oli pysynyt tasaisena usean vuoden ajan ja niiden asiakaskuntaan kuuluivat melkein kaikki ulkomaankauppaorganisaatiot Neuvostoliitossa.

Lomakkeidenkaan kohdalla Neuvostoliiton oman tuotannon ei uskottu vastaavan kokonaan lomakekysyntään vielä useaan vuoteen. Lisäksi arvioitiin, että Neuvostoliitossa eri aloilla ATK-tekniikan käyttöön ottamisen myötä lomakkeiden kulutuksen tarve tulisi kasvamaan.<sup>406</sup>

Kaikista Convertan tuotteista erityisesti säkkikauppa nähtiin varsin tuottoisana liiketoimintana. Ensimmäinen säkkien toimitus Neuvostoliittoon oli tehty Convertan toimesta jo vuonna 1946, jolloin myytiin yhteensä kolme miljoonaa säkkiä ja niille katsottiin yhä 1980-luvulla olevan erityisen suuri tarve neuvostoviennissä.<sup>407</sup> Säkit oli tarkoitettu hyötykäyttöön, kuten maatalouden ja rakennusteollisuuden toiminnassa käytettyjen aineiden pakkaamiseen.<sup>408</sup> Neljä jäsenetehtästä valmisti paperisäkkejä: Enso-Gutzeit Karhulassa, Yhdistyneet Paperitehtaat Valkeakoskella, Schauman Pietarsaareissa ja Rosenlew Porissa. Vuonna 1984 yhteinen tuotannon arvo näillä neljällä jäsenetehtaalla oli yli 500 miljoonaa markkaa, joista Neuvostoliiton vienti oli kattanut 200 miljoonan vientiarvon. Säkkikauppa käsitti siis yli puolet neuvostoviennissä, tehden siitä suurimman yksittäisen Convertan vientituotteen Neuvostoliittoon.<sup>409</sup> Kokonaisluvut

---

<sup>404</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.85 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

<sup>405</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.85 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

<sup>406</sup> 336 SNTL 1986-1990 ja 2000. Ryžkovin selostus. Lomaketoimitukset Neuvostoliittoon 7.5.1984 (C1.6 kansio 336).

<sup>407</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 2.8.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>408</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia, osastopalaveri. SNTL-osastopalaveri/Hotelli Haaga 9.9.84. Voimapaperisäkit (C1.28 kansio 398).

<sup>409</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia, osastopalaveri. SNTL-osastopalaveri/Hotelli Haaga 9.9.84. Voimapaperisäkit (C1.28 kansio 398).



Neuvostoliiton säkkikaupassa haluttiin säilyttää yhtä korkealla tasolla, minkä vuoksi haluttiin panostaa tuotekehittelyyn. Esitettiin, että kaikkia toimitettuja säkkejä voitaisiin kutsua ”erikoissäkeiksi”, mikä kertonee halusta kohottaa säkkituotteiden imagoa.

Säkkikaupan osalta toivottiin vuonna 1984 Hotelli Haagassa pidetyssä palaverissa suurien neuvostotilausten jatkuvan myös tulevaisuudessa.<sup>410</sup> Tämä toive jäi lopulta vain haaveeksi, sillä Suomessa säkkituotanto loppui kokonaan Neuvostoliiton romahtamisen myötä. Se oli esimerkki alasta, jonka tuotteita suomalaiset eivät olleet enää pitkiin aikoihin saaneet vietyä länsimaihin, joten Neuvostoliitto oli säkkikaupalle ainoa markkina-alue. Toisaalta Neuvostoliitto katsottiin sopivaksi markkina-alueeksi myös moderneimmille tuotteille, kuten aiemmin mainituille toimistopapereille ja Yhdistyneiden paperitehtaiden tuottamille tarroille.

Neuvostoliiton yhteiskunnallisten uudistusten vaikutusta Suomeen kohdistuvaan tuontiin pohdittiin vuoden 1987 toukokuun Messukeskuksen seminaariin puheenvuoroista tehdyistä muistiossa, jossa munittiin mm. että maiden välinen vuoteen 2000 asti kestävä kaupallinen yhteistyösopimus solmittaisiin lähiaikoina. Seminaariin oli osallistunut myös kauppa- ja teollisuusministeri Ilkka Suominen, jonka kirjattiin todenneen, että kaupan epätasapaino oli korjaantunut ja että Suomen kykyä lisätä vientiä tutkitaan. Messukeskuksessa oli esitetty myös kiinnostava, tulevaisuutta pohtiva kysymys, joka oli oleellinen myös Convertan näkökulmasta: ”*Mitä luulette tapahtuvan viennillenne Neuvostoliittoon 10 vuoden kuluttua?*”<sup>411</sup>

Kysymys koski kuviteltua tilannetta, jossa Neuvostoliitto olisi kehittänyt suomalaisten yhteistyökumppanien avulla omavaraisen jalostusteollisuuden. Tuolloin pidettiin mahdollisena, että Neuvostoliitto kykenisi tuottamaan Suomen kannalta tärkeitä vientituotteita, kuten kartonkia, sellua ja paperia.<sup>412</sup> Convertan näkökulmasta nämä kysymykset olivat keskeisiä, sillä kyse oli sen omien jäsenyritysten tärkeistä vientituotteista. Huomionarvoista on, että Neuvostoliiton markkinoiden lisäksi samanlaisia pohdintoja oli löydettävissä myös länsimaihin kohdistuvan kaupankäynnin kannalta. Toisaalta Convertan aineistoissa on löydettävissä täysin päinvastaisia arvioita,

---

<sup>410</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia, osastopalaveri. SNTL-osastopalaveri/Hotelli Haaga 9.9.84. Voimapaperisäkit (C1.28 kansio 398).

<sup>411</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Muistio 25.5.1987. Seminaari: Tuonti Neuvostoliitosta – uudistusten vaikutukset. Messukeskus 21.5.1987 (C1.7 kansio 337).

<sup>412</sup> ELKA, Converta, SNTL:n Ulkomaankauppa, talousuudistus, yhteisyritys. Muistio 25.5.1987. Seminaari: Tuonti Neuvostoliitosta – uudistusten vaikutukset. Messukeskus 21.5.1987 (C1.7 kansio 337).

joiden mukaan itäisen naapurin asettamia tavoitteita paperin ja kartongin kulutuksen nostamiseksi ei ollut mahdollista saavuttaa sen omalla tuotannolla.<sup>413</sup> Convertan tuotteille katsottiin siis olevan yhä kysyntää.

Edellä mainittujen tietojen perusteella Convertan päätös keskittää toimintaansa pysyvästi Neuvostoliiton markkinoille, jossa arveltiin olevan tulevaisuudessakin yhä enemmän ja enemmän kysyntää sen tuotteille, ei näyttäytynyt aikanaan ainoastaan taloudellisesti tuottoisana, vaan myös varsin järkevänä liiketoiminnan ratkaisuna. Neuvostoliiton vienti vaikutti myös muihin myyntiyhdistyksiin, kuten Finnpaperiin. Finnpaperin näkökulmasta 1980-luvun uudistus- ja avoimuuspolitiikka ”oli paperinmyyjän kulta-aikaa”.<sup>414</sup> Tämä johtui glasnostin tarjoamasta avoimuudesta, kun Neuvostoliiton lehdistön uudistuminen loi kysyntää paperituotteille. Lopulta neuvostoviennin romahdus kuitenkin vuonna 1991 vaikutti yhdessä Kymiyhtiön eroamisen kanssa Finnpaperin myynnin vähentymiseen.

### 5.5.2 Neuvostokaupan uudet ongelmat

*”Myös neuvostoyhteiskunnan rakenteessa saattaa tapahtua muutoksia, jotka vaikuttavat Convertan kehittämistarpeisiin.”*

— *Convertan kehitysstrategia 27.9.1989*<sup>415</sup>

Neuvostoliiton yhteiskunnan kehityksessä perestroikan aikana nähtiin myös ongelmia Convertan kannalta. Tämä näkyi esimerkiksi vuoden 1986 strategiasuosituksissa. Ensimmäiseksi uhkatekijäksi oli listattu Suomen ja Neuvostoliiton välinen kauppataso, mutta vaaratekijänä nähtiin myös Neuvostoliiton nykyjohton pyrkimykset uudistaa ulkomaankauppaa, maan omaa tuotantoa ja kyseisenä hetkenä voimassa ollutta vuosien 1986-1990 runkosopimusta. Lisäksi uhkina olivat Convertan kilpailijat, joihin katsottiin lukeutuvan Neuvostoliiton oma kartonki-, aaltopahvilaatikko- ja elintarviketeollisuus. Myös länsimaiden ja SEV-maiden kilpaileva tuotanto katsottiin riskitekijäksi.<sup>416</sup> Nämä ulkoiset riskitekijät eivät vaikuttaneet suuresti muuttuneen 1980-luvun loppupuoliskon aikana, sillä vuonna 1989 ulkoisina uhkina säkkikaupassa listattiin Länsi-Saksa ja

---

<sup>413</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>414</sup> Heikkinen 2000, 461.

<sup>415</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>416</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia (C1.28 kansio 403).

Turkki ulkomaisina kilpailijoina, kuten myös Neuvostoliiton oman teollisuuden investoinnit.<sup>417</sup>

Convertassa oltiin etsitty ennakkotapauksia muista SEV-maista ja sitä kautta yritetty päätellä, miten Neuvostoliiton oman teollisuuden kehitys vaikuttaisi Convertan tuotteiden kysyntään. Vuonna 1989 Convertan katsottiin tarvitsevan omaa systemaattisesti toteutettavaa markkinatutkimusta, ja ensimmäisenä tutkimuksen kohteena oli juuri Neuvostoliiton oman paperi- ja kartonkiteollisuuden kartoittaminen.<sup>418</sup> Positiivisena ennakkotapauksena Convertalle oli Unkari, jossa taloudelliset uudistukset olivat edenneet kaikista pisimmälle SEV-maista. Unkari oli kuitenkin jatkanut tuontiaan Convertasta, vaikka se oli kehittänyt omaa paperiteollisuuttaan. Etuna Convertalle oman markkina-asemansa puolustamisessa Unkarissa olivat kahdeksan maahan perustettua konsignaatiovarastoa.<sup>419</sup> Unkarin kokemusten arvioitiin todennäköisesti heijastavan myös neuvostoviennin tulevaa kehitystä.

Ulkoisina uhkina Convertalle olivat clearingkaupan tarjoaman turvallisen kauppaympäristön katoaminen ja voimakkaasti lisääntyvä kilpailu vapaavaihtakaupan myötä.<sup>420</sup> Vientiyhtiön toiminta luonnollisesti supistuisi, kun länsimaihin suuntautuva kauppa siirtyi jäsenyritysten hoidettavaksi, mutta idässä kaupan supistumisia arveltiin aiheuttavan kaupan tasapaino-ongelmat.<sup>421</sup> Kuitenkin valtiotasolla sovittua clearingkauppaa enemmän Convertassa vaikutettiin olevan enemmän huolissaan sille läheisemmästä neuvostokauppaan liittyvästä uudesta ilmiöstä, joka koettiin varsin harmillisena. Kyseessä oli barter-kauppa eli vastaostot ja tavaroiden jälleenvienti. Suomen vientialat olivat joutuneet kasvaneiden vastaostovaatimusten kohteeksi, koska tietyt neuvostoliittolaiset ulkomaankauppayhtymät halusivat edistää omia vienti- ja tuontimahdollisuuksiaan vastakauppasopimusten avulla. Näin oli siitä huolimatta, että maiden ulkomaankauppaa hallinoiden viranomaisten välillä on yhteisymmärrys kaupan tasapainottamisesta kokonaistasolla eikä yritysten tasolla.<sup>422</sup>

---

<sup>417</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 2.8.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>418</sup> Elka, Converta, Strategiat, (A3.2 kansio 168).

<sup>419</sup> Elka, Converta, Strategiat, (A3.2 kansio 168).

<sup>420</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 2.8.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>421</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan toiminnan kehittäminen 13.12.1988 (A3.2 kansio 168).

<sup>422</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Suomen metsäteollisuuden keskusliitto. Von Thurnberg-Strenberg, C. 7.1.1985. Vastaostot Suomen ja Neuvostoliiton välisessä kaupassa (C1.28 kansio 401).

Suomen metsäkeskusteollisuuden keskusliiton vuoden 1985 tammikuun asiakirjan mukaan maan metsäteollisuuden alaan vastaostovaatimuksia ei ollut vielä paljon kohdistunut, vaikka vuonna 1984 tehtiin vastakauppa, jonka kuvattiin olevan metsäteollisuuden kannalta epäedullinen ja tuottaneen ”paljon ärtymystä”. Tämä johtui siitä, että tuolloin toteutui vastakauppojen kenties negatiivisin piirre: vastakaupan tekeminen yhdellä alalla haittasi toisen alan kotimarkkinoita, mikä nosti keskustelua vastakauppojen ongelmista metsäteollisuuden alalla.<sup>423</sup> Vastaostot olivat Neuvostoliiton ja muiden maiden kaupassa nousemassa aiempaa olennaisemmaksi osaksi kaupankäyntiä, ne olivat jopa viennin edellytyksiä. Odotettiin, että clearingkaupan vähentyessä vastakauppajärjestelyillä hoidettaisiin Suomessakin entistä enemmän perinteistä kaupankäyntiä. Tällöin mahdollisia yhteistyökumppaneita Convertalle kaupanteossa olisivat kauppahuoneet tai yleisliittolaiset ministeriöt.<sup>424</sup>

Metsäteollisuuden kannalta vastakaupat olivat haitallisia, koska niiden myötä suomalainen viejä saattoi saada tavaraa, joka pitäisi sijoittaa muualle joko koti- tai ulkomaanmarkkinoilla, eikä kokemusta kyseisten tavaroiden käsittelystä ole eikä niille ilmeisesti ollut tarvettakaan. Vastakaupat myös synnyttävät siksi tarpeen perustaa omia sisäisiä vastaostoista huolehtivia organisaatioita, jotka huolehtivat markkinoiden löytämisestä vastaostojen myötä saaduille tuotteille. Tämä nähtiin syövä yritysten omia resursseja ja tehokkuutta. Vastaostoina saatu tavara saattoi olla ristiriidassa Suomen ja Neuvostoliiton välisen kaupan periaatteiden kanssa, sillä tavara voi olla kotimaisten tuotteiden kilpailija.<sup>425</sup> Kyseiset vastaostojen negatiiviset puolet tiedettiin yleisesti, mutta ratkaisuja niihin ei ollut vielä löydetty. Vastakauppaa käsittelevissä asiakirjoissa todetaankin suoraan, että neuvostoliittolaisten kanssa neuvoteltaessa olisi pyrittävä kokonaan päästä eroon vastaostovaatimuksista vetoamalla clearing-kaupan periaatteisiin. Jos tämä vaihtoehto ei olisi mahdollinen, pitkän aikavälin sitoumuksia vastakaupoissa pitäisi välttää.<sup>426</sup>

---

<sup>423</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Suomen metsäteollisuuden keskusliitto. Von Thurnberg-Strenberg, C. 7.1.1985. Vastaostot Suomen ja Neuvostoliiton välisessä kaupassa (C1.28 kansio 401).

<sup>424</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>425</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Suomen metsäteollisuuden keskusliitto. Von Thurnberg-Strenberg, C. 7.1.1985. Vastaostot Suomen ja Neuvostoliiton välisessä kaupassa (C1.28 kansio 401).

<sup>426</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Suomen metsäteollisuuden keskusliitto. Von Thurnberg-Strenberg, C. 7.1.1985. Vastaostot Suomen ja Neuvostoliiton välisessä kaupassa (C1.28 kansio 401).

Ei liene yllättävää, että kyseinen muutos neuvostokaupassa ei ollut metsäteollisuuden yrityksiä edustaneelle Convertallekaan mieluinen ilmiö. Vientiyhdistyksen rakenteesta johtuen sen oli vaikeaa hoitaa barter-kauppoja ja vastata jälleenvientikaupan riskeihin, sillä Convertalla ei ollut omaa riskipääomaa. Mahdolliset tappiot vastakaupoissa olisi ollut pakko ottaa huomioon jokaisen vuoden kulujen jaossa. Koska Convertassa kulujen jako oli perustunut selkeisiin sääntöihin ja jaon oli oltava mahdollisimman oikeudenmukainen ja tasapuolinen, vastakaupoista koituvien kustannusten sijoittaminen yhdistyksen kulujenjakomalliin nähtiin vaikeaksi toteuttaa.<sup>427</sup>

Epämiellyttävyyydestä huolimatta kaupan tekeminen tuontitavaroilla, jotka eivät kuuluneet Convertan valikoimiin nähtiin väistämättä yleistyvänä piirteenä neuvostokaupassa, joten organisaation oli muokattava toimintaansa vastatakseen kyseiseen ilmiöön.<sup>428</sup> Neuvostoliittoon ja SEV-maihin suuntautuvan kaupan tason turvaamiseksi oli suunniteltu uuden vastakauppayhtiön perustamista. Tämän hahmoteltu yhtiö keskittyisi Convertan solmimiin vastakauppoihin ja hoitaisi jälleenvientiä kolmansiin maihin, pyrkien lisäämään Convertan vientiä sekä alentaa vastakauppojen kokonaiskustannuksia. Sen sijaintipaikaksi harkittiin Suomen lisäksi myös Sveitsiä ja Itävaltaa, jotka olisivat verotuksen ja kaupankäynnin kannalta parempia vaihtoehtoja. Henkilökuntaa kyseisen yksikön arveltiin tarvitsevan aluksi hyvin vähän: toimitusjohtaja ja yksi sihteeri riittäisivät. Arvioitiin, että tulevaisuudessa henkilökuntaa pitäisi olla enemmän ”eri kaupankäyntimahdollisuuksien avautuessa”.<sup>429</sup> Odotuksena oli, että jälleenvientikauppa tulisi olemaan jatkossa keskeinen osa Convertan neuvostokauppaa.<sup>430</sup>

Vastakauppojen lisäksi harmia aiheuttivat myös aiemmissa luvuissa mainittu tuotannollinen yhteistyö (TYT). Sen tavoitteena oli pitkäaikaisiin sopimuksiin perustuva kone- ja laitekaupan kehittäminen sekä perinteisen maiden välisen kaupankäynnin täydentäminen. Neuvostoliitto kehittäisi omaa teknologista osaamistaan ja varmistaisi teknologian saatavuuden talouden tärkeille osa-alueille. Suomen tuonnin oli tarkoitus

---

<sup>427</sup> Elka, Converta, Strategiati, Clearing-toiminta 13.12.1988 (A3.2 kansio 168).

<sup>428</sup> Elka, Converta, Strategiati, Convertan Neuvostoliiton viennin kehittämisen pääkohdat 10.1.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>429</sup> Elka, Converta, Strategiati, Clearing-toiminta 13.12.1988 (A3.2 kansio 168).

<sup>430</sup> Elka, Converta, Strategiati, Convertan Neuvostoliiton viennin kehittämisen pääkohdat 10.1.1989 (A3.2 kansio 168).

täydentää puutetta kotimaan tuotannossa.<sup>431</sup> Suomalaisille yrityksille etuna oli kaupan monipuolistuminen ja TYT:n tarjoamat kilpailuedut neuvostomarkkinoilla. TYT oli Neuvostoliiton puolelta tuotu esille lähes ainoana vaihtoehtona nostaa kaupan tasoa, joka oli sidoksissa Neuvostoliiton energiatuotteiden vientiin. Suomen kanssa solmituista tuotannollisista yhteistyösopimuksista suurimpana mainittiin Kemiran torjunta-aineiden tuotantoa koskeva sopimus ja yhtenä toisena isona sopimuksena Rautaruukin rautatievaununuotanto.

Tämän kaltaisia yhteistyösopimuksia ei oltu vielä kuitenkaan tehty vielä 1980-luvun puolivälissä Suomen metsäteollisuuden alalla, mikä oli Neuvostoliitossa laitettu merkille. Pitkään Suomen idänkaupassa vaikuttaneen taloustieteiden tohtori Juri Piskulovin kerrottiin Moskovassa vuoden 1985 tammikuussa, luultavasti Convertan edustajien kanssa järjestetyn tapaamisen yhteydessä, arvostelleen Suomen metsäteollisuutta ”*mielenkiinnon puutteesta ja saamattomuudesta tuotannollisen yhteistyön alalla*”.<sup>432</sup> Kuten vastakauppojen kohdalla, lähtökohtia kyseisen kaltaiselle yhteistyölle ei pidetty myöskään hyvinä, koska sitä oli mahdollista harjoittaa vain tiettyjen Convertan tuotteiden tai pakkaustuotantoon käytettävien jalostus- ja pakkauskoneiden parissa.<sup>433</sup> Vastakaupat ja tuotannollinen yhteistyö edustivat Convertalle ja koko Suomen metsäteollisuudelle uusia epäedullisia toimintatapoja, jotka nousivat neuvostokaupassa clearingkaupan käytänteiden rinnalle, mutta niihin oli sopeuduttava.

## 5.5 Convertan sisäiset ongelmat

*”SNTL:n talousjärjestelmän muutokset luovat lisää paineita Convertan yhtenäisyydelle. Valitettavasti jo nyt – vaikka neuvostojärjestelmä ja sen ulkomaankauppa ei ole tosiasiallisesti*

---

<sup>431</sup> ELKA, Converta, SNTL-talouden kehityskulkuja 1981-1985, Tuotannollinen yhteistyö-viisivuotiskauden uusi haaste, Nokia-elektroniikka, SEV-kaupan osasto, (C1.4 kansio 333).

<sup>432</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.1985 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

<sup>433</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.1985 Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

*vielä sanottavasti muuttunut – on ilmennyt välistä vetoja. Tämä on erittäin lyhytnäköistä politiikkaa ja jatkuessaan se tulee vakavasti vahingoittamaan Suomen jalostusteollisuutta.* ”<sup>434</sup>

Neuvostoliittoon suuntautuvan viennin haittapuolina olivat Convertan omat sisäiset rakenteet ja toimintatavat, joihin neuvostokauppa vaikutti taustalla. Vuoden 1989 kehitysstrategiassa Convertan sisäisten ongelmien todettiin olevan osin tyypillisiä ominaisuuksia kaikille vientiorganisaatioille. Tällaisia yleisiä heikkouksia olivat tiedonkulku eri tasojen välillä ja vaikeus sopia yhteisistä tavoitteista jäsenten kesken. Lisäksi jäsenyritykset pitivät helposti vientiyhdistyksen kustannuksia vain ylimääräisinä menoina.<sup>435</sup> Convertalle ominaisia ongelmia olivat tuotetarjonnan heterogeenisyys. Eri jäsenet panostivat itse hyvin eri tavoin vientiinsä ja niiden kohdemarkkinat ja prioriteetit eivät olleet yhteneväisiä. Jopa saman yrityksen sisällä saattoi olla täysin poikkeavia tuloyksiköiden strategioita. Lisäksi jäsenyritysten keskinäinen kilpailu Suomen markkinoista vähensi halua yhteistyöhön ulkomaankaupassa.<sup>436</sup>

Jäsenten sitoutumista uuteen, neuvostokauppaan keskittyvään Convertaan pidettiin tärkeänä, minkä vuoksi Converta vaikutti vaativan jäseniltään enemmän yhtenäisyyttä kaupankäynnissä. Osoituksena tästä voi pitää sitä, että Convertan kanssa yhteistyötä tehnyt mutta muuten itsenäisesti aiemmin toimineen Enso-Gutzeitin katsottiin voivan liittyä Neuvostoliitto-Convertan täysivaltaiseksi jäseneksi.<sup>437</sup> Vääränä pidettiin aiempaa päätöstä, että Convertan toiminnan piiriin kuuluivat vain jäsenyritysten ja Enson jalostuskauppa. Convertan ulkopuolelle jätetyt tehtaot toimivat kuitenkin myös Neuvostoliiton markkinoilla ja ne olivat saaneet tai ottaneet jossain tapauksissa omaa kapasiteettiaan isomman markkinaosuuden. Tämän vuoksi harkittiin, että nämä ulkopuoliset tehtaot yritettäisiin saada liittymään mukaan Convertan toimintaan.<sup>438</sup>

Convertan toiminnan tehostamisen ja markkina-aseman vahvistamisen Neuvostoliitossa katsottiin olevan sen jäsenien, myös mukana toimivan Enso-Gutzeitin, etujen mukaista. Painetta jalostusteollisuuden yhtenäisyydelle toi Neuvostoliiton talousjärjestelmän sisäiset muutokset. Kuitenkin jäsenkunnan halukkuus yhteistyöhön ja lojaalius olivat tärkeitä, jotta näitä tavoitetta oltaisiin voitu saavuttaa. Jo tuolloin oli ilmennyt

---

<sup>434</sup> Elka, Converta, Strategiat, SNTL:n markkinat 13.12.1988 (A3.2 kansio 168).

<sup>435</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 2.8.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>436</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan toiminnan kehittäminen 13.12.1988 (A3.2 kansio 168).

<sup>437</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia, Helsinki 23.11.1988 (A3.2 kansio 168).

<sup>438</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 27.9.1989 (A3.2 kansio 168).

jäsenyritysten välillä tapahtuneita välistävetoja, mitä pidettiin lyhytjänteisinä ja Suomen jalostusteollisuudelle haitallisina päätöksinä. Convertan asiantuntijoiden näkökulmasta Neuvostoliitossa ostajat pyrkivät vientiyhdistyksen epäyhtenäisyyteen asettaen ”kiinnostavia syöttejä jäsenetehtaille”. Vaarana oli, että neuvostoliittolaiset ostajat pystyisivät kilpailuttamaan suomalaisia yrityksiä keskenään ja voisivat ”luoda ostajan markkinat”, mikä ei vientikartelleille olisi ollut mieluisa toimintaympäristö.<sup>439</sup>

Edellä käsitellyt sisäiset ongelmat luultavasti vaikuttivat siihen, että Convertan sääntöjä haluttiin uudistaa. Päätökset uusista periaatteista oli tarkoitus tehdä vuoden 1988 aikana ja muutokset haluttiin saattaa voimaan 13. joulukuuta 1989 mennessä.<sup>440</sup> Lisäksi jäsenetehtaiden oli tarjonnan monipuolistamisen lisäksi organisoitava suhteitaan Convertaan siten, että niiden jokaisella tuoteryhmällä oli vastuuhenkilö Convertassa. Tehtaiden ja Convertan tuotekehittelyn keskiössä olivat Neuvostoliiton markkinoiden kysyntä ja mahdollisuudet. Yhteistyössään Converta ja sen jäsenet tulisivat käyttämään vallitsevia yhteistyöelimiä, SNTL-kauppaa varten tehtyä jaosta, sen alajaoksia sekä sakkijaosta ja sen toimikuntia. Tiedonkulun tärkeyttä korostetaan useaan otteeseen, ei vain jäsenetehtaiden ja Convertan välillä, vaan jäsenetehtaiden eri organisaatiotasojen kesken.<sup>441</sup> Myös Convertan hallinnointia piti kehittää vastaamaan paremmin valtiotaloudellisten maiden markkinoiden vaatimuksiin. Neuvostoliiton viennin uudet toimintamallit vähensivät suuresti hallinto-osaston tapahtumamääriä vaikuttaen sen työnjakoon ja yhteistyöhön eri toimijoiden välillä, vaikeivat mitkään vanhat toiminnot suoranaisesti poistuneet.<sup>442</sup>

---

<sup>439</sup> Elka, Converta, Strategiat, (A3.2 kansio 168).

<sup>440</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia, Helsinki 23.11.1988 (A3.2 kansio 168).

<sup>441</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan Neuvostoliiton viennin kehittämisen pääkohdat 10.1.1989 (A3.2 kansio 168).

<sup>442</sup> Elka, Converta, Strategiat, Convertan kehitysstrategia 2.8.1989 (A3.2 kansio 168).



## 6. PÄÄTÄNTÖ

*”Suomen ja Neuvostoliiton välisen kaupan romahdus 1990-luvun alussa merkitsi kuoliniskua Convertalle.”<sup>443</sup>*

Suomen Paperin- ja Kartongin jalostajien Yhdistys Convertan aineistoissa 1980-luvulla ja 1990-luvun alussa käsittelevät laajasti Neuvostoliittoa ja idänkauppaan liittyviä ilmiöitä, tapahtumia ja kehityskulkuja. Tässä tutkielmassa on aiempaan tutkimukseen verrattuna uutta tietoa Convertan toiminnasta, vientiyhdistyksessä esitetyistä näkemyksistä ja sen keräämistä aineistoista yleisestikin. Mitään tämän tutkimuksen kohteina käytetyistä alkuperäisaineistoista ei ole käsitelty aikaisemmassa tutkimuksessa yhtä tarkasti kyseisissä teemoissa. Lisäksi suomalaisten vientikartellien historiaa ja niiden toimintaa on vielä ylipäätään määrällisesti tutkittu vähemmän. Tutkimukseni alussa tavoitteena oli selvittää, mitä asioita Neuvostoliiton uudistuspolitiikasta kirjoitettiin ja missä sävyssä nämä muutokset esitettiin. Lisäksi päämääränä oli tarkastella makrotason ilmiöiden lisäksi sitä, miten itänaapurin muutokset vaikuttivat itse Convertaan organisaationa ja miten sen toiminta muuttui tarkasteltuna ajankohtana.

Tutkimuksen aikana aineistoista esiin tulleen tiedon valossa on ilmeistä, että Convertassa oltiin varsin hyvin perillä neuvostotaloutta vaivaavista erilaisista ongelmista kuten myös perestroikan ja glasnostin merkityksestä. Converta jalostettuja metsäteollisuuden tuotteita myyvänä vientiyhdistyksenä oli varmasti kiinnostunut ensisijaisesti juuri omien tuotteidensa asemasta ja kulutuksesta Neuvostoliiton markkinoilla, mutta aineistoissa on löydettävissä paljon esimerkkejä sellaisista yhteiskunnallisista ja taloudellisista asioista, jotka eivät Convertan itsensä kannalta olleet oleellisia, kuten esimerkiksi raportit itänaapurin maataloussektorin ongelmista tai Neuvostoliiton tavoitteista hankkia korkeatasoista teknologiaa ulkomailta.

Vientiyhdistys oli kerännyt varsin kattavan kuvan maan taloutta kuormittavista ongelmista, myös niiltä aloilta, jotka eivät suoraan kuuluneet sen omaan toimintapiiriin tai varsinaisiin kiinnostuksen kohteisiin, kuten maataloudesta ja ulkopoliittisista suhdanteista. Kuitenkin aineistojen perusteella edes Convertassa ei osattu ennakoida Neuvostoliiton romahtamista, vaikka sen perustehtävänä oli hankkia tietoa itänaapurista ja vaikka sillä oli hallussaan parasta saatavilla olevaa asiantuntemusta

---

<sup>443</sup> Jensen-Eriksen 2008, 177.

Neuvostoliiton kaupasta. Toisaalta aikalaisten näkökulmasta lähitulevaisuudenkaan suuria kehityskulkuja ja mullistuksia on usein vaikeaa ennustaa etukäteen, varsinkin kun Neuvostoliiton tilanteeseen liittyi paljon epävarmuutta. Usein yritysten strategiat, olivat sitten miten hyvin suunniteltuja tahansa, eivät kykene huomioimaan kaikkia toimintaympäristöön vaikuttavia tekijöitä.<sup>444</sup>

Neuvostoliiton taloudelliset ongelmat oli tiedostettu, mutta maan romahtamista ei edes mainita realistisena tulevaisuuden skenaariona tai riskitekijänä. Convertan näkökulmasta Neuvostoliitto oli yhä tuottoisa kohdealue useille sen tuotteille, mikä oli yksi syy Ulko- ja Länsi-Euroopan osastoista luopumiseen. Nähdäkseen Convertan suhtautuminen Neuvostoliiton tilanteeseen heijasti myös aikansa metsäteollisuuden piirissä vallitsevia näkemyksiä itänaapurista, mikä lienee odotettavaa, sillä Converta itse oli metsäteollisuuden yritysten yhteenliittymä. Suomalaisen metsäteollisuuden yritysjohton keskuudessa ei ollut positiivisia ja luottavaisia näkemyksiä Neuvostoliiton uudistuspolitiikan onnistumisen suhteen, mutta suurvallan romahtaminen ei ollut metsäteollisuudelle ennakoitavissa oleva vaihtoehto.<sup>445</sup> Neuvostokaupan uskottiin jatkuvan entiseen tapaan, vaikka naapurimaan romahdusta enteilevät merkit olivat havaittavissa metsäteollisuuden piirissä.<sup>446</sup> Neuvostokaupan edustajat eri teollisuuden aloilla varmasti uskoivat idänkaupan kannattavuuteen perustuen menneiden vuosikymmenten tuloksiin, jonka vuoksi status quon ylläpitäminen vaikutti turvalliselta ratkaisulta. Jälkikäteen idänkaupan lopettamista pidettiin yleisestikin suurena onnettomuutena monien idänkaupan toimijoiden keskuudessa.<sup>447</sup>

Sopii kuitenkin epäillä, että koko suomalainen yritysmaailma olisi kärsinyt jonkinlaisesta kollektiivisesta kognitiivisesta dissonanssista, jonka vuoksi vaaran merkit jätettiin huomioimatta.<sup>448</sup> Esimerkiksi metsäteollisuuden alalla oli käyty yksityisiä keskusteluja naapurimaan tilanteesta, vaikkei näitä pohdintoja tuotu julkisuuteen.<sup>449</sup> On todennäköistä, että vastaavia keskusteluja idänkaupan riskeistä käytiin myös convertalaisten keskuudessa, vaikka näiden oletettujen keskustelujen ei välitykään tutkittavan aineiston kautta.

---

<sup>444</sup> Lamberg & Ojala 2001, 155.

<sup>445</sup> Jensen-Eriksen 2008, 167.

<sup>446</sup> Jensen-Eriksen 2008, 167.

<sup>447</sup> Hirvensalo & Sutela 2017, 400.

<sup>448</sup> Sutela 2014, 133.

<sup>449</sup> Jensen-Eriksen 2007, 149.

Se, ettei Neuvostoliiton tilanteen vakavuutta tiedostettu, voidaan selittää myös sillä, että taloudellisesti Neuvostoliitto nähtiin vielä houkuttelevana markkina-alueena. Convertan kannalta itänaapurin taloudelliset ongelmat, erityisesti monien alojen tehottomuus kotimaan tarpeiden kattamisen kannalta, nähtiin hyvinä markkinatilaisuuksina Convertan jäsenyritysten valmistamien tuotteiden, kuten pakkausten ja printtipaperien kannalta.<sup>450</sup> Convertassa katsottiin, että Neuvostoliitossa olisi vastedeskin sen tuotteille tilausta. Vastaavia johtopäätelmiä tehtiin myös muissa vientiyhdistyksissä. Esimerkiksi Finnppapissa glasnostin nähtiin luovan uutta tarvetta sen tuotteille.

Toisaalta vuoden 1989 Convertan strategioita käsittelevissä kansioissa todettiin, että Suomen kannalta kilpailu tulee kiristymään neuvostomarkkinoilla, eikä tätä pystytä estämään erilaisilla kaupan muodoilla, kuten puhtaana kuvatun clearing-kaupan eduilla.<sup>451</sup> Clearing-järjestelmä, jota Convertan lisäksi pidettiin yleisestikin metsäteollisuudessa turvallisen kauppaympäristön takaajana, loppui jo seuraavana vuonna, mikä aiheutti epävarmuutta molemmille osapuolille ja ongelmia kaupan ehtojen neuvotteluille.<sup>452</sup> Lisäksi perestroikan aikana syntyneet neuvostokaupan uudet piirteet, kuten vastakauppasopimukset ja tuotannollinen yhteistyö, koettiin rasitteina, sillä niitä oli vaikea mukauttaa vientiyhdistyksen toimintaan.<sup>453</sup> Yhteisyrityksiä koskevaa materiaalia oli kerätty valtavia määriä, joten ne olivat ilmiselvästi suuri kiinnostuksen kohde Convertalle ja sen jäsenille. Converta oli myös itse saanut paljon ehdotuksia neuvostoliittolaisilta osapuolilta yhteisyritysten perustamiseksi. Kuitenkin yhteisyritysten toimintamallit ja käytänteet olivat vielä epäselviä, mikä aiheutti epävarmuutta ja varovaisuutta kyseisten yhteistyömuotojen suhteen ei vain Convertassa, vaan yleisimminkin länsimaisten yritysten keskuudessa. Lisäksi yhteisyritysten voi katsoa olleen uhka Convertan omalle asemalle neuvostokaupan välittäjänä.

Converta itse organisaationa muuttui ratkaisevasti tutkittuna ajankohtana. Kartellin länteen suuntautuva vienti oli hiipunut, kun jäsenet vastasivat länsikaupastaan yhä itsenäisemmin. Lisäksi jäsenyrityksen ja niiden tuotteet olivat keskenään hyvin erilaisia, ja ristiriitaiset intressit jäsenten välillä aiheuttivat myös ongelmia. Euroopan

---

<sup>450</sup> ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia (C1.28 kansio 401).

<sup>451</sup> ELKA, Converta, Strategiat, (A3.2 kansio 168).

<sup>452</sup> Eloranta, Ojala 2005, 185.

<sup>453</sup> Elka, Converta, Strategiat, Clearing-toiminta 13.12.1988 (A3.2 kansio 168). ELKA, Converta, SNTL organisaatio ja strategia. Convertan strategia Neuvostoliiton kaupassa. 30.1.1985. Antti Rislakki (C1.28 kansio 401).

integraation myötä 1980-luvun lopusta alkaen vientikartelleihin alettiin suhtautua aikaisempaa huomattavasti kielteisemmin. Kaikki nämä tekijät yhdessä aiheuttivat paineita Convertalle tehdä strategisia muutoksia yhdistyksen sisäisessä ja ulkoisessa toiminnassa. Esimerkiksi Convertan henkilöstömäärä laski koko 1980-luvun ajan. Länsi- ja Ulko-Euroopan toimipisteistä luovuttiin, vaikka organisaatiossa oli niiden säilyttämistä puoltavia kommentteja. Haluttiin luoda ns. ”Neuvostoliitto-Converta”, joka keskittyisi aikaisempaa entistä enemmän juuri neuvostomarkkinoille ja mahdollisesti Itä-Euroopan maihin. Neuvostoliitto ja Itä-Eurooppa olivat jäämässä Convertan ainoiksi kauppakumppaneiksi, kun yhdistyksen toiminta ei enää kannattanut tai ollut enää tarpeellista Länsi-Euroopassa tai Euroopan ulkopuolisissa maissa. Neuvostoliiton nähtiin olevan ainoa jäljelle jäänyt markkina-alue, jossa vientikartellin toiminta oli vielä suotavaa ja tuottoisaa. Jopa Convertan kyky hoitaa kauppaa pitkällä aikavälillä Itä-Euroopan maiden kanssa herätti epäilyksiä.

Ottaen huomioon convertalaisten jäsenyritysten itsenäistyminen länsikaupan suhteen ja niiden keskinäiset ristiriidat sekä vientikartellien muuttumisen epätoivotuksi kaupankäynnin muodoksi Euroopan Unionin jäsenyystavoitteluiden myötä ja sen päälle vielä ainoaksi markkina-alueeksi jääneen Neuvostoliiton romahtamisen, on hyvin epätodennäköistä, että Converta olisi voinut muuttua organisaationa olosuhteita vastaavaksi ja jatkamaan toimintaansa jossain muodossa. Kuten edellä todettiin, neuvostomarkkinoillakin oli ilmennyt jo 1980-luvun ajan vientiyhdistykselle varsin epämieluisia tekijöitä, kun metsäteollisuuden suosiman clearingkaupan rinnalle nousi hiljattain uusia kaupanmuotoja, kuten vastakauppoja. Käytetyn aineiston ja tutkimuskirjallisuuden perusteella Convertan lopettamisessa oli kyse metsäteollisuuden sopeutumisesta maailman muuttumiseen. Ne tekijät, jotka olivat ennen tehneet vientiyhdistyksistä keskeisiä toimijoita Suomen ulkomaankaupassa, tekivät siitä mahdottoman uudessa toimintaympäristössä.

Convertan tavoin muutkin metsäteollisuuden vientikartellit lopetettiin 1990-luvun aikana, joten on vaikeaa kuvitella vaihtoehtoista skenaariota, jossa Convertan toimintaa oltaisiin realistisesti pystytty jatkamaan. Jos Converta olisi pystynyt pitkittämään elinkaartaan 1990-lukua pidemmälle, se olisi vaatinut organisaation luonteen absoluuttista muuttumista, jolloin se ei enää olisi toiminut vientiyhdistyksenä. Kyseessä olisi tällöin ollut identiteetiltään ja tehtäviltään täysin erilainen organisaatio, joka

luultavammin olisi ollut vain jonkin suuren metsäteollisuusyrityksen osanen, eikä suomalaisen metsäteollisuuden alan edustaja.

Voidaan päätellä, että Convertassa oletettiin tulevien mahdollisten muutosten Neuvostoliitossa tapahtuvan rauhallisesti ja pitemmällä aikavälillä, mutta tulevat vuodet eivät tarjonneet kyseisenlaista kehitystä. Convertalla olisi ollut aineistojen perusteella mahdollisuuksia ennustaa Neuvostoliiton romahdus. Kuitenkin yhdistyksen omat tavoitteet ja luonne organisaationa, sekä metsäteollisuudessa vallitseva yleinen ilmapiiri koskien idänkauppaa estivät hahmottamasta, että kaksi hiipuvaa, Neuvostoliitto ja sen markkinoista yhä riippuvaisemmaksi tullut Converta, olivat kulkemassa yhdessä kohti auringonlaskua.

Tulevat tutkimukset voivat pohjautua nimenomaan tämän työn tuloksiin ja havaintoihin, etenkin niihin esiteltyihin seikkoihin, joihin käytettävissä olleella aineistolla ja tutkimuskysymyksillä ei saatu riittävää selvyyttä tai jotka vaikuttaisivat kaipaavan tarkempaa lisäselvitystä. Liiketoimintahistoriassa vaarana on usein ns. selviytymisharha, joka tulee englannin kielen käsitteestä *survivor bias*. Sillä viitataan ilmiöön, että suuret, taloudellisesti menestyneet ja pitkäikäiset yritykset kiinnostavat enemmän historian tutkijoita, mutta lakkautettujen organisaatioiden tarina jää usein kertomatta.<sup>454</sup> On toki huomioitava, että yritysten historiikeissa helposti ylikorostuvat yritysten uusimmat ja oletetut saavutukset.<sup>455</sup> Nähdäkseni kuitenkin ns. ”epäonnistuneiden” tapausten tutkimien tarjoaa yhtä lailla tärkeää tietoa liiketoimintahistorialle.

Mahdollisia aiheita uusille jatkotutkimuksille tarjoavat ne Convertan aineistot, joita ei käsitelty tässä tutkimuksessa. Esimerkiksi tässä osittain käsiteltyjä Convertan näkemyksiä ja toimia Neuvostoliiton ulkopuolisten vientialueiden suhteen olisi mahdollista tutkia lisää ja paljon yksityiskohtaisemmin kuin tämän tutkimuksen kysymysten kannalta oli oleellista. Laajempi ja monipuolisempi otos Convertan aineistosta on siis tarpeen, jotta Convertan näkemyksistä, tiedoista ja toiminnasta SEV-maiden sekä Länsi- ja Ulko-Euroopan markkinoiden suhteen voidaan saada kattavampi

---

<sup>454</sup> Wuokko, M. Jensen-Eriksen, N. & Kuorelahti, E. (2022). Miten yrityshistoriaa tutkitaan? Teoksessa D. Mirkka, M. Hannikainen, T. Tepora (toim.). Avaimia menneisyyteen: opas historiantutkimuksen menetelmiin. e-book, [E-kirja]. Helsinki: Gaudeamus.

<sup>455</sup> Wuokko, M. Jensen-Eriksen, N. & Kuorelahti, E. (2022). Miten yrityshistoriaa tutkitaan? Teoksessa D. Mirkka, M. Hannikainen, T. Tepora (toim.). Avaimia menneisyyteen: opas historiantutkimuksen menetelmiin. e-book, [E-kirja]. Helsinki: Gaudeamus.

ja yksityiskohtaisempi kuva. Erityisesti Convertan aineistoista SEV-maiden osaston kansioita on määrällisesti paljon, tarjoten hyvän pohjan tuleville tutkimuksille. Tämä koskee myös niitä aineistoja, jotka käsittelevät idänkauppaa ennen 1980-lukua.

Convertan lisäksi voisi olla hyvä tutkia tarkemmin myös muita vientiyhdistyksiä. Laajemman, vuosikymmenien aikana eri vientiyhdistysten aineistoissa tapahtuneiden muutosten tarkastelu ja niiden vertailu keskenään voisikin antaa mielenkiintoisen kokonaiskuvan suomalaisten vientikartellien kehityksestä. Koska vientiyhdistyksiä ja varsinkin Convertaa on tutkittu vielä suhteellisen vähän, tämä on hyvä esimerkki jatkotutkimusta tarvitsevasta aiheesta. Vuonna 1969 Convertasta julkaistiin yrityshistoriikki, joka tosin oli luonteeltaan varsin mainosmainen teos. Sakari Heikkinen puolestaan kirjoitti perusteellisen teoksen Finnpapin historiasta yli kaksikymmentä vuotta sitten, joten mielenkiintoisena laajempaa tutkimushaasteena voisi olla vastaavanlaisen historiikin tekeminen Convertan yrityshistoriasta. Ottaen huomioon, miten tärkeitä vientikartellit ovat olleet Suomen 1900-luvun taloushistoriassa, eri vientiyhdistysten historian ja niiden aineistojen analysoiminen tarjoaa kukoistavan maaperän tuleville tutkijapolville.

# LÄHTEET

## ALKUPERÄISLÄHTEET

Convertan arkistot:

### A1. Convertan johtoportaan ja jaosten alkuperäiset pöytäkirjat

1.4 Toiminta/vuosikertomukset 1980-1992

### A2. Toimitusjohtajien kirjeenvaihto

2.1 Kotimainen kirjeenvaihto, kansio 113.

2.2 Ulkomainen kirjeenvaihto, kansio 132

### A3. Organisaatio ja strategia

3.2 Strategiat, kansiot 166-168

3.4 Toimintasuunnitelmat, kansiot 175-178

### C1. SNTL-osasto

1.2 Viisivuotissuunnitelma 1986-1990, kansio 330

1.4 SNTL-talouden kehityskulkuja 1980-1985, kansio 333.

1.5 NL talousuudistus ja talouden suuntaviivat, kansiot 334-335

1.6 SNTL 1986-1990 ja 2000, kansio 336

1.7 NL:n ulkomaankauppa 1986-1991, kansiot 337-338

1.8 Markkinatutkimukset SNTL 1987-1991, kansiot 339-340

1.12 Suurlähetystöt ja konsulaatit 1970-1986, kansio 344

1.28 SNTL organisaatio ja strategia, kansio 398, 401-402

## TUTKIMUSKIRJALLISUUS

Alasuutari, Pertti (2012). Laadullinen tutkimus 2.0. Tampere: Vastapaino 2012.

Alasuutari, Pertti (2017). Tasavalta: sodan jälkeisen Suomen kaudet ja trendit. Tampere: Vastapaino 2017.

Androsova, T (2011). Teoksessa S. Autio-Saraso, K. Miklóssy (toim). Reaccessing Cold War Europe. London: Routledge 2011.

Aunesluoma, Juhana (2011). Vapaakaupan tiellä: Suomen kaupp- ja integraatiopolitiikka maailmansodista EU-aikaan. Helsinki: SKS.

Brown, Archie (2007). Seven years that changed the world: perestroika in perspective. Oxford University Press.

Eloranta & Ojala 2005. Converta – A Finnish conduit in the East-West Trade. Teoksessa J. Eloranta & J. Ojala (toim). Teoksessa *East West Trade and the Cold War* (s. 169-198). Jyväskylän humanistinen tiedekunta. Jyväskylä.

Fukuyama, Francis (1992). Historian loppu ja viimeinen ihminen. Porvoo: WSOY 1992.

Fukuyama, Francis (2020). Identiteetti: arvostuksen vaatimus ja kaunan politiikka. Jyväskylä: Docendo Oy 2020.

Galtung, J. (2013). The Soviet Case: Six Contradictions and the US Case: Fifteen Contradictions. Teoksessa J. Galtung & D. Fischer (toim.) Johan Galtung: Pioneer of Peace Research (s. 167.171). SpringerBriefs on Pioneers in Science and Practice book series. Volume 5.

Hanson, Philip. The Rise and Fall of the Soviet Economy: An Economic History of the USSR 1945-1991, First ed. 2003. London: Routledge, 2014.

Heikkinen, Sakari (2000). Paperia maailmalle: Suomen paperitehtaitten yhdistys - Finnrap 1918-1996. Helsinki: Otava.

Hirvensalo, Inkeri; Sutela, Pekka (2017). Rahat pois bolševikeilta: Suomen kauppa Neuvostoliiton kanssa. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Siltala.

Iivonen, Jyrki (1992). Neuvostovallan viimeiset vuodet. Helsinki: Gaudeamus 1992.

Jensen-Eriksen, N. 2013. Pragmaattiset kosmopoliitit: Suomen vientiteollisuus ja Euroopan kartellisoituminen 1918-1939. Julkaisussa L. Clerk & T. Lintunen (toim.). Suomen asialla? Yksityiset ja julkiset toimijat kansainvälisessä yhteistyössä (Sivut 19-43). Suomalaisen poliittisen historian vuosikirja, vuosikerta. Helsingin ja Turun yliopistot, poliittinen historia.

Jensen-Eriksen, Niklas (2007). Metsäteollisuuden maa. 4, Lämpimurto: metsäteollisuus kasvun, integraation ja kylmän sodan Euroopassa 1950-1973. Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura.



Jensen-Eriksen, Niklas (2008). Kriisi ja kapina. Teoksessa M. Kuisma (toim.), Kriisi ja kumous. Metsäteollisuus ja maailmantalouden murros 1973-2008. Metsäteollisuus, markkinat ja valtio 1973-1995 (s. 29-77). Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura.

Laine, J. (2019). Metsä talouden ja arvojen risteyksessä. Teoksessa J. Laine, S. Fellman, M. Hannikainen, Matti, J. Ojala, kirjoittaja, M. Autio (toim). Vaurastumisen vuodet: Suomen taloushistoria teollistumisen jälkeen, 131-149. Gaudeamus.

Luukkanen, Arto (2004). Neuvostojen maa: Neuvostoliiton historia 1917-1991. Helsinki: Edita.

Mazower, Mark (1999). Dark continent: Europe's twentieth century. New York: Knopf.

Miklóssy, K & Nikula, J (2018). Johdanto: Euroopan Unionin itäiset maat tarkastelussa. Teoksessa K. Miklóssy & J. Nikula (toim.), Demokratian karikot: Itäinen Eurooppa suuntaa etsimässä. Gaudeamus.

Miklóssy, K. (2018). Alueellisuuden merkitys: Kehityksen ongelmat ja voimavarat. Teoksessa K. Miklóssy & J. Nikula (toim.), Demokratian karikot: Itäinen Eurooppa suuntaa etsimässä. Gaudeamus.

Näsi, J. (2001). Historiallis-strateginen lähestymistapa suomalaisen metsäteollisuuden kehkeytymiseen. Teoksessa J. Näsi; J. Lamberg; J. Ojala; P. Sajasalo (toim.). Metsäteollisuuden strategiset kehityspolut. Kilpailu, keskittyminen ja kasvu pitkällä aikavälillä. Metsäalan tutkimusohjelma Wood Wisdom. Helsinki: Tekes.

Ojala, J (2020). No return cargo. Emergence of 'industrial shipping' in Finnish paper industry exports in the 1970s. Teoksessa: Erik Lakomaa (toim.) Past, present and future. Economic History in Eli F. Heckscher's Footsteps. Stockholm: Vulcan/Stockholm School of Economics, s. 241–265.

Paavonen T. (2019) Avoimen talouden kriisi. Teoksessa J. Laine, S. Fellman, M. Hannikainen, Matti, J. Ojala, kirjoittaja, M. Autio (toim). Vaurastumisen vuodet: Suomen taloushistoria teollistumisen jälkeen, s. 89-116, Gaudeamus.

Pestova, A., Mamonov, M., Ongena, S. (2022). The price of war: Macroeconomic effects of the 2022 sanctions on Russia. Zurich Open Repository and Archive. University of Zurich.

Rusko, R. (2011). Coopetition in the Finnish forest industry: a case study. Rovaniemi: Lapland University Press. Väitöskirja.

Sutela, Pekka (1983). Neuvostotalouden periaatteet. WSOY.

Sutela, Pekka (1987). Neuvostotalouden vaikeuksien vuodet: Tie Gorbatshevinkin talouspolitiikkaan. Tutkijaliitto - Gummerus.

Sutela, Pekka (2014). Trading with the Soviet Union: The Finnish experience 1944-1991. Helsinki: Kikimora Publications.

- Tiusanen, Tauno (1982). Sekayhtiöiden perustaminen Euroopan sosialistisiin maihin. Helsinki: Vientikoulutussäätiö.
- Tiusanen, Tauno (1985). Talouden uudet haasteet ja sosialismi. Helsinki: Otava.
- Tiusanen, Tauno (1987). Gorbatshev - neuvostotalouden uudistaja: perestroika - Gorbatshevin talousuudistus. Gummerus.
- Tuomi, Jouni; Sarajärvi, Anneli (2018). Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi 2018.
- Viita, Juhana (2006). Kapitalismin ja sosialismin puristuksessa: Suomen ja Neuvostoliiton taloussuhteet 1944-1991. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino.
- Wuokko, M. Jensen-Eriksen, N. & Kuorelahti, E. (2022). Miten yrityshistoriaa tutkitaan? Teoksessa D. Mirkka, M. Hannikainen, T. Tepora (toim.). Avaimia menneisyyteen: opas historiantutkimuksen menetelmiin. e-book, [E-kirja]. [Viitattu 3.12.2022]. Helsinki: Gaudeamus. Saatavilla: <https://www.ellibslibrary.com/reader/9789523457393>