

koitua perustelua verotukselle esimerkiksi tyyliin ”verovaraja tarvitaan sairaiden tai asunnotomien avustamiseen”, vaan veroja kerättäisiin kansalaispalkkamenojen rahoittamiseksi. Friedman tuo esiin se uhkaku- van, että jos mennään jonkinlai- seen kansalaispalkkaan, houku- tukseksi tulee lisätä tulonsiirto- ja valtavasti niin, että kansalais- ten enemmistö ei enää tue ”köy- hien vähemmistöä” vaan ”köy- hien enemmistö” pyrkii hyöty- mään ottamalla rahat ”rikkail- ta”. Näin siksi, että keskiarvon (mediaanin) alapuolella olevilla on houkutus nostaa ”kansalais- palkan taso” samaksi kuin kes- kimääräinen tulotaso.

Tätä ongelmaa Friedman pohtii tilanteessa, jossa kukaan ei varmaan voinut kuvitella, et- tä bruttoveroasteet voisivat ola 20 sijaan jopa 60 prosenttia. Jos seuraa kotimaista kansalais- palkkakeskustelua, vaikuttaa ai- van selvätä, että kukaan kan- salaispalkkaa ajavista ei ole ai- dosti kiinnostunut tulonsiirto- järjestelmien byrokratian pur-

kamisen kustannussäästöistä vaan pelkäästään tulonsiirrois- ta. Ilmanko niin moni puolue keskittyy vain uusien verojen suunnitteluun ja vanhojen kiris- tämiseen. Poliitikkojen puheita kuunnellessa tulee mieleen An- tero Mertarannan tutuksi te- kemät säkeet: ”Veroja, ihanaa, ihanaa, veroja, lisää veroja, iha- naa...” Miten helppoa onkaan levittää kuvitelmaa, että rikastu- miseen ei tarvitse työtä ja pon- nisteluja vaan tarvitsee ainoas- taan äänestä itselleen lisää ra- haan jonkun toisen taskusta!

Kirjassa on paljon asiaa kil- pailusta ja kilpailun puuttees- ta (monopoleista). Friedmanin linja on tässä suhteessa harvi- naisen johdonmukainen. Ei ole vaikea kuvitella, että jos hän nyt valitsisi esimerkkejä vahingolli- sista monopoli-ilmiöistä, hän varmaan oudoksuisi suomalai- sen kaupan markkinarakennet- ta. Tuskin hän ymmärtäisi mo- nopoliooikeuksia, joita on annet- tu juristeille, apteekkeille, lääkä- reille ja ammattiliitoille. Suo- messa ”vapaalla kilpailulla” on

ollut hyvin vähän ystäviä. Va- semmisto on suhtautunut pe- rinteen nuivasti kilpailuun, ja poliittinen oikeisto on usein ollut erilaisten etujärjestöjen ja lobbareiden ”vankeina”. Ko- ko sotien jälkeisen ajan yhteis- kuntaa on hallinnut kolmikan- ta, joka on koostunut kolmes- ta monopolista, AY-liikkeestä, työnantajista ja valtiosta. Toki ne edustavat jollain tavoin kan- salaisia, mutta on selvää, että joidenkin väestöryhmien osal- ta edustus on enemmänkin ku- vitteellista.

Friedman on yhäkin hyvin kontroverssi tiedemies. Kriiti- koita löytyy varmaan monin verroin enemmän kuin ymmär- täjiä. Masentavan usein kritiik- ki on epä-älyllistä leimaamis- ta. Tähän tarkoitukseen kel- paavat kaikki ”äärioikeistolai- nen”, ”natsi-” ja ”Chile” -kor- tit. Se on sääli, koska Friedman on monen asian suhteen ollut paljon enemmän oikeassa kuin niin monet tiedemiehiksi tekey- tyneet omatekoiset messiaat.

Viisikko ja Nokian menestys

MATTI VIRTANEN

Vuonna 1963 radiosta kuu- lui kummia. Jorma Olli- lan, 13-vuotiaan pohjalaispo- jan mieleen tarttui The Beat- les -nimisen yhtyeen tuore hitti ”Eight Days a Week”, jota poika hoilasi mielessään, vaikkei sano- ja paljon vielä ymmärtänytkään. Neljä vuotta myöhemmin Ol- lila löysi itsensä Walesista, kan- sainvälisestä Atlantic Colleges- ta. Syksyllä 1969 Ollila pala-

si Suomeen opiskelemaan Tek- nillisessä korkeakoulussa, tapa- si tulevan vaimonsa Liisan, oli 1970-luvulla SYL:n puheen- johtajana, alkoi opiskella myös kansantaloustiedettä – ja löysi 1977 itsensä ja perheensä taas Englannista, London School of Economicsista (LSE).

Elokuussa 1978 Ollila täytti 28 vuotta ja kädessä oli LSE:n lähettämä kirje, joka takasi

Jorma Ollila & Harri Saukkomaa
Mahdoton menestys
Kasvun paikkana Nokia
Otava, 2013

hänelle mahdollisuuden päästä kansantaloustieteen tohtoriksi ja luoda kansainvälinen aka- teeminen ura. Samoihin ai- koihin Ollila oli tavannut lou- naalla miehiä Citibankista, jo-

ka oli valloittamassa Eurooppaa ja avaamassa uusia konttoreita moniin maihin, myös Suomeen. Opiskelunsa perusteella Ollila tiesi, että pääomamarkkinoiden vapautuminen tulisi vaikuttamaan maailmaan enemmän kuin juuri mikään muu ilmiö. Siinä kehityksessä kansainvälisillä pankeilla olisi suuri rooli. Citibank oli tekemässä käytännössä juuri sitä, mitä Ollila oli teoriassa opiskellut.

Ja nyt Citibank tarjosi Ollilalle työtä, ensin perehdyttämistä Lontoossa ja sitten todellista työtä Helsingin uudessa konttorissa. Ollila joutui ”elämänsä vaikeimman valinnan” eteen, mutta valitsi Citibankin. Citibank herätti Ollilassa suurta kiinnostusta, ja siitä tuli hänelle globaalisti toimivan ja menestyvän yrityksen malli.

Suomessa Ollila alkoi tehdä yritysanalyysijä mahdollisten luototusten pohjaksi, ja yksi Ollilan kohdeyrityksistä oli Nokia. Syyskuussa 1984 Nokian pääjohtajan Kari Kairamon sihteeri ehdotti tapaamista Kairamon ja toimitusjohtaja Simo Vuorilehdon kanssa. Helmikuussa 1985 Ollila aloitti Nokiasssa.

Yritysanalyysinsä perusteella Ollila oli selvillä yhtiön heikkouksista ja vahvuuksista. Nokkia oli monialayhtiö, joka teki paperia, renkaita, kumisaappaita, kaapelia – mutta 1980-luvun alussa se oli myös kasvanut Suomen tärkeimmäksi elektroniikka-alan kansainvälistyneeksi yritykseksi, joka teki televisioita, puhelinkeskuksia, tietokoneita ja lähinnä autoissa ja veneissä käytettäviä isoja matkapuhelimia.

Tähän seikkailuun Ollila halusi mukaan, sillä vaistomaisesti hän ajatteli, että tulevaisuuden täytyi olla jossain muualla

kuin paperiteollisuudessa, kumisaappaissa ja kaapelin tekemisessä – ja että suomalaisillaikin oli mahdollisuus valloittaa maailmaa uusilla tuotteilla.

Kari Kairamo oli tuolloin dynaamisin hahmo suomalaisessa yritysmaailmassa. Hän kehitti yhtiötään kansainvälisen visionsa kautta ja taisteli suomalaisten liikepankkien valtavoitetta vastaan. Kairamo inhosi kaikkia muodollisuuksia, oli innostava ja inspiroiva johtaja, mihin arvioon Ollilan oli helppo ensitapaamisen jälkeen yhtyä.

Jorma Ollila ei ollut ainoa nuoren polven lahjakas ihminen, jonka dynaaminen ja kansainvälinen asenne sai kiinnostumaan Nokiassta. 1980-luvun alkupuolella Nokiaan töihin tulivat Ollilan lisäksi myös Pekka Ala-Pietilä, Matti Alahuhta, Sari Baldauf ja Olli-Pekka Kallasvuo – ja tästä viisikosta kiteytyi 1990-luvun alkupuolella uuden Nokian epävirallinen mutta todellinen johtoryhmä kymmeneksi vuodeksi, ”dream team”.

Viisikosta Ollila nousi nopeimmin: Nokian rahoitusjohtaja 1986, matkapuhelinyksikön johtaja 1990 ja toimitusjohtaja 1992, jolloin Nokia kynti syvällä vararikon partaalla. Ollilalla oli selkeä visio: kaikki vanhat toimialat pois, on keskityttävä matkapuhelimiin ja matkapuhelinverkkoihin. Ja loppu onkin sitten Nokian lähes yhtäjaksoista ”mahdotonta menestystä” aina vuoteen 2007 saakka, jolloin Nokia teki parhaan tuloksensa. Sen jälkeen alkoi nopea romahdus, jonka kaikki jo muistamme.

Kun Ollilasta tuli toimitusjohtaja, Ollila nimitti Pekka Ala-Pietilän vastaamaan matkapuhelimista, Matti Alahuhta ryhtyi vetämään tietoliikenneryh-

mää, jonka sisällä Sari Baldauf nosti verkkotoiminnan nopeaan menestykseen. Olli-Pekka Kallasvuo jatkoi rahoitusjohtajana.

Pitkin kirjaa Ollila korostaa viisikon roolia ja merkitystä Nokian johdon tiiviinä ja dynaamisena ydinryhmänä. Kaikki olennaiset strategiset linjaukset, pahojen kriisien (joita oli pitkin matkaa, erityisesti 1992, 1995 ja 2004) purkamiset ja Nokian sisäisen kulttuurin kiteyttämiset tehtiin tässä ryhmässä – mutta ei ylhäältä alas sanellen, vaan aloitteina, jotka keskustellen vietiin läpi koko organisaation.

Nokian viisikon merkitys tuo mieleen monien muiden alojen usein varsin samanikäiset ”ydinryhmät”. Jokin suuri yhteiskunnan murros saa nuoren polven lahjakkaat edustajat tuntemaan, että juuri heillä on jotain, jota maailma nyt kaipaa. Vertaus Beatleseihin, joiden hittejä nuori Ollila hoilasi, ei välttämättä ole niin kaukaa haettu kuin äkkiä luulisi. Nuoren ydinryhmän virittää jokin tai useampi vanha ”mestari” (kuten Beatlesit jenkkien 1950-luvun rock-klassikot), ja jossain vaiheessa löytyy nuoren ryhmän oma ääni, jossa kaikki tuntuu olevan kohdallaan ja joka osuu ajan hermoon, uusien yleisöjen mieltymyksiin. Ja niin räjäisen Liverpoolin pienestä bändistä tulee muutamassa vuodessa kansainvälinen ilmiö, mahdoton menestys.

Kari Kairamo oli Nokian viisikon ”mestari”, ja Kairamon visio kansainvälistyvistä firmasta imi nuoria puoleensa. Tietotekniikan kehitys, pääomaliikkeiden vapauttaminen ja sosialismin romahdus tarjosivat nuorelle polvelle näytön paikan 1990-luvun alussa. Nopeasti viisikko löysi oman ”äänensä”,

Nokian strategian, toimintatavan ja yrityskulttuurin linjat, joilla piskuisen paperimaa Suomen uudestisyntyneestä Nokiasista kasvoi globaali mahtifirma.

Mutta uutta luoneiden ydinryhmien elinikä ei yleensä ole kovin pitkä. The Beatles oli koossa 10 vuotta, ja sattumoisin yhtä kauan Nokian viisikko toimi organisaation tiiminä. Vuonna 2004 tapahtui jotain, mitä Ollila ei kirjassaan ihan tarkkaan kerro, mutta nopeaan tahtiin viisikon puhti oli poissa ja yhteisyys kadonnut. Menestyksen eväät oli syöty loppuun. Sari Baldauf lähti pois Nokiasista, kuten Ollilan seuraajakseen kaavaili Pekka Ala-Pietilä.

Samoin teki myös Matti Alahuhta, joka siirtyi Koneen johtajaksi. Kun Jorma Ollila väistyi pääjohtajuudesta 2006, jäljellä viisikosta oli enää Olli-Pekka Kallasvuo, joka valittiin Ollilan seuraajaksi – mutta Kallasvuo ei matkapuhelimia enää kyennyt pelastamaan, kuten ei hänen seuraajansaakaan.

Nyt kun matkapuhelimet on myyty Microsoftille, Nokia on hiukan samanlaisessa tilanteessa kuin 1990-luvulla, kun 1980-luvun menestyslinja eli tappiolliseksi muuttunut kulturelektronikka oli saatu myytyä pois. Voiko toisen tukijalan, verkkotoiminnan, varaan kasvaa Nokian uuden nousun,

ja löytyykö sen rinnalle jokin toinen, uusi tukijalka? Ja ennen kaikkea: onko nyky-Nokian sisällä asemassa nuoren sukupolven viisikko, jonka on houkutellut yhtiöön Jorma Ollilan persoona ja kännykkä-Nokian menestyksen avaamat uudet mahdollisuudet – ja jonka nykyinen murros nostaa avainasemiin?

Jorma Ollilan kirja on todella kiinnostava ja vetävästi kirjoitettu kirja niin Ollilan itsensä kuin Nokian elämänkaaresta. Osa ansioista lankeaa varmasti taustakirjoittaja Harri Saukkomalle.

Inhimillisen talouden hahmotelmia

PEKKA WAHLSTEDT

Kun kapitalismi teollisen valankumouksen myötä löi itsensä läpi, monet suhtautuivat uuteen vapautta ja yksilöllisyyttä vaalivaan yhteiskuntaan hyvin optimistisesti. Länsimaisen taloustieteen isä Adam Smith julisti, että vaikka ihmiset ajavatkin markkinoilla omaa itsekästä etuaan, he samalla huomauttaen edistävät yhteistä hyvää, koska kauppiaan kannattaa myydä niitä tuotteita, joita asiakkaat tarvitsevat ja ostavat. Adam Smith vertasi tätä kauppiaan ja asiakkaan suhdetta näkymättömään käteen, joka kuin jumalan käsi yhdistää itsekkäät edut ja pitää yhteiskunnan koossa ja harmoniassa.

Nyt 2000-luvulla kaikkien varallisuuserojen, työtaisteluiden ja vallankumousten, lamojen ja luonnon saastumisten jäl-

keen voidaan todeta, että näkymättömän käsi ei ole onnistunut tehtävässään tai sitten se on paholaisen eikä jumalan käsi.

Wienin talouskorkeakoulun rehtori ja Attackin aktivisti Christian Felber vihjaa kirjansa nimellä *Näkyvä käsi*, että tarvitaan tietoista ja inhimillistä ihmisen kättä, jotta talous palvelisi ihmiskuntaa ja edistäisi sen hyvää elämää.

Ydinongelma vallitsevassa taloudessa on se, että raha ja talouskasvu on päämäärä sinänsä – mikä johtaa siihen, että monet keräävät rahaa niin paljon kuin pystyvät ja toiset vajoavat kurjuuteen ja köyhyyteen.

Rahan ja talouden tulisi olla vain väline, jolla voidaan tehokkaasti taata hyvän elämän aineelliset edellytykset jokaiselle. Työtä tulisi tehdä sen itsensä

Christian Felber
Näkyvä käsi
Kohti yhteishyvän taloutta
Gaudeamus, 2013

vuoksi, ja työn mielen ja merkityksen tulisi huipentua siinä, että pystyy työllään auttamaan muita.

Kilpailu ja alituinen pelko siitä, että muut menevät ohi, syö myös kapitalismin ylistämää vapautta ja yksilöllisyyttä. Yhteishyvän taloudessa, jossa ihmiset ja myöskin yritykset pyrkivät auttamaan toisiaan, ei ole painetta koko ajan vilkuilla taakseen ja ympärilleen.

Felberin mukaan kilpailu ja itselle ahnehtiminen eivät kuulu ihmissuuntaan, vaan ne opitaan kotona ja koulussa sekä tietysti joka puolella kilpai-