

## Japsikopiot

Sakari Pälsi matkusteli viime vuosisadan alussa paljon idän ihmeellisissä maissa ja kirjoitti matkoiltaan kiehtovia kirjoja. Tuolloin Suomessa ei paljon sikäläisistä tavoista tiedetty. Uteliaille lapsille kerrottiin, että jos kaivaa maahan riittävän syvän kuopan, tulee Kiinaan. Se tuntui ihmeelliseltä.

Vuonna 1912 Tokion asemalla pällistellessään Pälsi kummasteli ihmisiä ja elämän menoja. Miten hän tulikaan huomanneeksi tosiasian, joka meistä tämän päivän eläjistä näyttää itsestään selvältä.

Sakari Pälsi raapusti kirjaansa jotakin tähän malliin. Japanilaiset ovat kovia kopioimaan. Ja he tekevät sen niin hyvin, että tulos on parempi kuin alkuperäinen. Näin se on ollut pitkään, mutta ei ihan enää.

Japanilaisten keuhkkoa menestymistä matkaviestinnässä on perusteltu kopioinnilla. Kun mobiilisoftan on saanut kopioitua, se on auttamatta aataminaikuinen.

Japanilaisten sodan jälkeisistä strategioista kerrotaan, että he päättivät tulla markkinoille aina kovimmassa paikassa. Myydä autoja Amerikkaan, kameroita Saksaan ja kelloja Sveitsiin. Kun näissä paikoissa onnistutaan, muut maat ja markkinat menevät sitten kevyesti.

Virallinen Suomi on aina suhtautunut myötämielisesti japanilaisten tunkeutumiseen. Japanilaistehtaat alkoivat 50-luvulla testata autojaan Suomen Lapissa. Kerrotaan Rautaruukin Haaviston sopineen japsien kanssa, että jos ette rupea tuomaan teräslevyjä meidän takapihallemme, autamme teitä autotuonnin vapauttamissa. Autettiinkö vai estetettiinkö, tiedä häntä, mutta japanilaiset kopperot ovat pärjänneet hyvin Suomessa.

Joskus vitsailtiin, että kauppammehan Japanin kanssa on hyvin tasaista. Viemme yhtä monta jääkiekkomailaa kuin tuomme autoja.

Miksi suomalainen sitten ostaa niin herkästi japanilaisen kopiotuotteen? Liittykö siihen jotakin tarua tai taikaa? Kuuskymmentä vuotta idän tuotteet päihittivät eurooppalaisten uinuvien tehtaiden tavarat. Muttei enää. Paljon kiistellyissä autoissa eurooppalaiset ovat jo ajat sitten huristelleen ohi.

No, joku tietysti väittää, että japsitkin valmistuttavat autonsa Euroopassa. Niin tekevätkin, mutta valtaosa panoksesta tulee kotoa, ja tulos viedään sinne.

Kauppan ja kilpailun pitää olla vapaata ja reilua, eikä esteitä tarvita aivan törkeimpiä tapauksia lukuun ottamatta tarvita. Kaupankäynnissä toimii kuitenkin luonnostaan jonkinlainen vastavuoroisuus. Jos autotehdas ostaa suomalaisilta yrityksiltä nippeleitä ja vempelleitä kärryihinsä, se tuo myönteisiä mielikuvia. Ja kun ne kerran ostavat meiltä hyvää tavaraa, niin varmasti muutkin hankinnat tehdään taiten.

Moni suomalainen kimma ja kundi saa leipänsä eurooppalaisten ja amerikkalaisten suuryritysten alihankintatöistä, mutta ei juurikaan itäisten. Jos tuote testeissä on havaittu vieläpä paremmaksi ja turvallisemmaksi kuin kaukaisemmat kyhäelmät, miksi en ostaisi sitä.

pajen