

3 – 2020

KAUPPAPOLITIIKKA

Ulkoministeriön julkaisema kansainvälisen kaupan aikakauslehti



Epävarmuus jäytää vientiä

Koulutusviennissä
on aika ajatella isosti

Suomi elää arvonlisästä

Hiilitulli – yksinkertaisesti
monimutkaista

Huomio oppilaan hyvinvointiin



Hyvinvoivat oppilaat ja opiskelijat pystyvät olemaan uteliaita maailmalle ja löytämään omat vahvuutensa. He ovat motivoituneita ja oppivat.

School Day on tekoälypohjainen ratkaisu oppimisen tehostamiseksi. Sen avulla voimme tukea oppilaita oikeaan aikaan oikealla tavalla. Palvelu tuottaa oppilaiden hyvinvoinnista ja sosioemotionaalisista taidoista analytiikkaa opettajille, rehtoreille ja muille kouluista vastaaville.

School Dayssa oppilaat vastaavat hyvinvointikysymyksiin klikkaamalla kännykästä tai tietokoneelta

kuvakkeita päivittäin. Vastaaminen on nopeaa ja helppoa.

Kysymykset kattavat oppimisen, sosioemotionaaliset taidot, sosiaaliset suhteet sekä hyvinvoinnin. Niiden taustalla on tutkimustieto siitä, mitkä asiat vaikuttavat oppilaiden kouluhyvinvointiin ja sitä kautta oppimiseen. Vastauksista pystymme analytiikan avulla kertomaan, mitkä ovat luokan tai koulun ongelmakohtat.

Toimiessani Suomalaisen Yhteiskoulun apulaisrehtorina innostuin School Daysta, koska se paljastaa piilossa olevia asioita ja tunnistaa opetuksen haasteet. Toimet koulussa ongelmien poistamiseen

KUVA JARI HÄRKÖNEN. KUVASSA HELSINGIN SUOMALAISEN YHTEISKOULUN 6D-LUOKAN OPPILAAT ELLI PARVIAINEN JA TOUKO LOKKI.



Kuka

Sampo Lokki
Myyntijohtaja

Mitä

Työkalu oppilaiden
hyvinvoinnin ja oppimisen
kehittämiseen

Mikä

School Day Helsinki Oy

Markkinat

Päämarkkinat
Suomi, Australia,
Englanti, Yhdysvallat sekä
Latinalainen Amerikka

ovat paljon tarkempia, kun ne perustuvat dataan eikä mututuntumaan.

Tutkimukset osoittavat, että hyvinvoinnilla on vahva korrelaatio oppimistuloksiin. Me puhumme pedagogisesta syklistä. Kun oppilaat vastaavat päivittäin kysymyksiin ja opettajat saavat tekoälyllä niistä laaditun analyysin, he voivat kiinnittää huomiota oikeisiin asioihin.

School Day on tarkoitettu perusopetuksen ja toisen asteen opiskelijoille. Tällaiselle palvelulle kohdemarkkinan etäisyydellä ei ole merkitystä. Suomen lisäksi päämarkkinoitamme tällä hetkellä ovat Australia, Englanti, Yhdysvallat sekä Latinalainen Amerikka.

Suomalaisen koulujärjestelmän ja tutkimuksen maine on niin hyvä, sillä saa oven auki neuvotteluihin. Oikotietä se ei kuitenkaan tuo. Myynti vaatii työtä, sillä kouluille kaikki hankinnat ovat kuluja.

Menestymisen edellytys on hyvä kumppaniverkosto. Meillä on jälleenmyyjä Yhdysvalloissa, Meksikossa, Kolumbiassa ja Perussa sekä kohta myös Australiassa ja Isossa-Britanniassa. Olemme tehneet Microsoftin kanssa hyvää yhteistyötä, ja yhtiö myy meidän palveluamme myös suoraan osana omaa Teams-palveluaan. Tukea olemme saaneet myös Business Finlandilta.”

Sampo Lokki

Myyntijohtaja, School Day Helsinki Oy

**Oppilaiden
hyvinvoinnilla on
vahva korrelaatio
oppimistuloksiin.**



© SHUTTERSTOCK



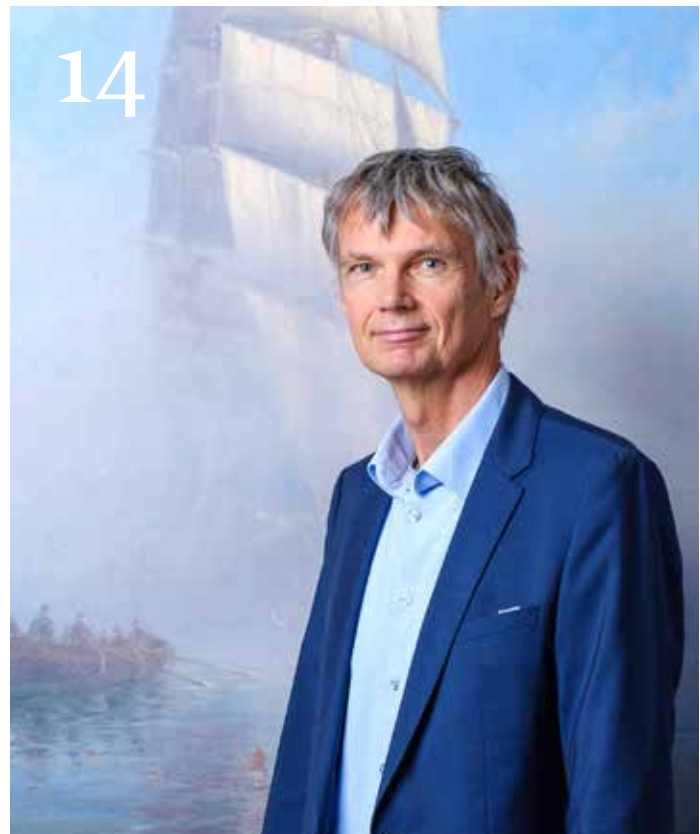
10 **Kovaa kauppapolitiikkaa**
Suomi elää arvonlisästä

14 **Lähikuvassa**
Antti Aumo
Myyntikohteena Suomi

18 **Teema**
Epävarmuus kaataa
investointeja?

26 **Analyysi**
Hiilitulli – yksinkertaisesti
monimutkaista

30 **Markkinat**
Koulutusviennissä on
aika ajatella isosti



© JARI HARKONEN





© KATJA VUORI

30



© SAMI KAARAINEN

26



Järisyttäviä tekoja

Korona-arjen keskellä uutinen häkellytti: maapallon seisminen taustakohina on vaimentunut ihmistoiminnan vähennyttyä. Maa siis värähteli selvästi vähemmän, kun ihmiset ympäri maailman pysyivät pandemia-rajoitusten vuoksi kodeissaan. Liikenne, teollisuus ja rakentaminen hiljenivät.

Noihin samoihin aikoihin monessa yrityksessä vallitsi tyrmistys. Tilauskirjat tyhjenivät, asiakkaat katosivat. Tuntui siltä, että tulevaisuus pyyhkiytyi pois, kuten eräs haastateltavistamme toteaa viennin näkymiä käsittelevässä Teema-jutussamme.

Onneksi ihminen on sopeutuvainen ja kekseliäs. Ensin monessa yrityksessä keskityttiin pelastautumiseen, sitten jo toiminnan kehittämiseen. Jotkut yrityksistä ovat huomanneet kysynnän jopa kasvaneen. Käyrät näyttävätkin tällä hetkellä K-kirjaimelta, osalla yrityksistä kysyntä on noussut mutta toisilla syöksynyt, erot kasvavat. Syksy näyttää synkältä monilla aloilla.

Toisaalta on merkkejä siitä, että kesällä olisi jo käännytty taloudessa yleisesti kohti parempaa. Varovaisen toiveikkaita mielialoja voi myös lukea artikkelissamme tärkeästä vientimarkkinastamme Ruotsista, joka on valinnut koronastrategiassaan meistä poikkeavan linjan.

Koronarajoitusten iskua viennillemme voi vaimentaa vähemmän suhdanneherkän palveluviennin roolin kasvu. Sen merkitys on kasvanut valtavasti, etenkin arvonlisällä mitattuna. Aiheesta voit lukea lisää Kovaa kauppapolitiikka -palstalta.


Suomella on muutenkin hyvät lähtöasetelmat toipumisvaiheeseen. Maailmalla kysytään puhdasta, kestävää, digitaalista, kierrätettävää, ja tätä kaikkea meillä on tarjota.

Tulevaisuus ei ole pyyhkiytynyt pois, mutta se on ennennäkemättömän epävarma. Ei kuitenkaan odoteta sitä epävarmoina lähtökuopissa, vaan juostaan kohti tulevaa tanner tömisten.

Lotta Nuotio
päätoimittaja
@nuotiolotta

Virtuaalinen Team Finland -päivä veti ennätysmäärän osallistujia



 Team Finland -vienninedistämispäivä järjestettiin tänä vuonna koronapandemian vuoksi poikkeuksellisesti virtuaalisesti. Kahdeksatta kertaa elokuussa järjestettyyn tapahtumaan osallistui ennätyselliset lähes tuhat osallistujaa.

Team Finland -päivä tuo yhteen yritykset ja Suomen ulkomaanverkostot. Tapahtuman tavoitteena on auttaa vientiyrityksiä verkottumaan helposti ja henkilökohtaisesti maailmalla olevaan Suomen ulkomaanverkostoon. Yrityksillä on mahdollisuus tavata eri markkina-alueiden asiantuntijoita ja kuulla vertaisyritystensä kansainvälistymispoluista.


Virtuaalinen Team Finland -päivä tarjosi katsauksia eri maiden ja alueiden markkinoiden näkyymiin, tietoa kansainvälistymispalveluista ja rahoituksesta sekä siitä, miten koronapandemia on vaikuttanut vienninedistämiseen ja miten yritykset ovat sopeutuneet uuteen tilanteeseen.

Tilaisuudessa puhuivat myös kehitysyhteistyö- ja ulkomaankauppaministeri **Ville Skinnari** sekä elinkeinoministeri **Mika Lintilä**. Ministerit korostivat yrityslähtöisyyttä, markkinoiden ymmärtämistä sekä kaikkien Team Finland -toimijoiden yhteistyötä. Hallituksessa on ministerien mukaan halua lisätä vienninedistämisen resursseja ja hyvä tilannekuva viennin merkityksestä Suomen taloudelle.

Tärkeässä roolissa ovien avaajana ja tiedon tuottajana maailmalla ovat Suomen edustustot.

– Team Finland -verkosto on yrityksiä varten niin maakunnissa kuin maailmallakin. Toivottavasti tämä päivä oli alku monelle yhteistyölle, sanoo **Juha Markkanen** ulkoministeriön Team Finland -tiimistä.

EK palkitsi yritysten hyväksi tehdystä työstä


 Elinkeinoelämän keskusliitto EK selvitti jäsenistöltään, missä maissa suomalaisten yritysten kansainvälistymistä on edistetty erityisen onnistuneesti. Vuoden 2020 suurlähettiläspalkinnon saivat **Mikko Hautala** ja **Johanna Karanko**. Molempien työ on ollut poikkeuksellisen yrityslähtöistä, omistautunutta ja tuloksellista.

Palkinnon perusteluiden mukaan Moskovan-suurlähettiläänä toimissaan Mikko Hautala on muun muassa nähnyt erityistä vaivaa perehtyessään suomalaisyritysten liiketoimintaan ja markkinamahdollisuuksiin ja pannut persoonaansa peliin suomalaisen vientimenestyksen puolesta.

Hong Kongin pääkonsuli Johanna Karanko sai laajaa kiitosta yritysmuutteisyydestään ja kaupallisesta ajattelustaan. Oikea asenne ja maailmanluokan osaaminen ovat auttaneet vauhdittamaan yritysten vientiponnisteluita Aasian tärkeässä bisneskeskuksessa.

Lisäksi kunniamaininnan hyvästä tiimityöstä sai Japanin Team Finland -joukkue. Tokion suurlähetystön ja paikallisen Business Finland -yksikön yhteistyö on ollut EK:n mukaan esimerkillistä.

EU:n ja Vietnamin välille vapaakauppasopimus

 EU:n ja Vietnamin välinen vapaakauppasopimus astui voimaan elokuun alussa. Sopimuksen odotetaan kasvattavan EU:n ja Vietnamin välistä kauppaa jopa 50 prosenttia.

Vapaakauppasopimus avaa ovet Vietnamin kasvaville, yli 95 miljoonan kuluttajan markkinoille ja tarjoaa uusia mahdollisuuksia suomalaisille yrityksille. Suomen vientiä Vietnamiin helpottavat erityisesti uusiutuvalle energialle tärkeiden tavaroiden vapauttaminen, syrjimättömyyden periaate ja paikallisuusvaatimuksen poistaminen.

EU:n ja Vietnamin välisen kaupan tulit poistuvat lähes kokonaan viimeistään kymmenen vuoden kuluessa sopimuksen voimaantulosta. Sopimus vähentää myös monia nykyisiä tullien ulkopuolisia kaupan esteitä ja avaa Vietnamin palvelujen ja julkisten hankintojen markkinat EU:n yrityksille.

MITEN USA:N PRESIDENTINVAALI VAIKUTTAA MAAILMANKAUPPAAN?

**Voitti presidentinvaalin kumpi tahansa,
Kiinan ja USA:n välinen kilpailu ei häviä.**



© ROB ORTHEN

” Trumpin voittaessa jatketaan mahdollisesti minidiilien kanssa, mutta hyvin todennäköisesti ei nähdä kokonaisvaltaista monenvälistä ja pitkäjänteistä politiikkaa. Bidenin voittaessa politiikanteon tyyli voi

muuttua, mutta USA:n peruseriaatteet eivät muutu.

USA ja Kiina ovat kilpailleet pitkään. Trump on kannattajineen rummuttanut enemmän maataloutta, mutta kilpailu siirtyy todennäköisesti uusiin teknologioihin. On vaikea ajatella, että USA liikkuisi Kiinan suuntaan ja antaisi periksi esimerkiksi korkeaan teknologiaan liittyvissä kysymyksissä. En usko, että Kalifornia ja Peking löytävät toisensa.

Tulevat kauppasodat käydään aloilla, joista odotetaan rahaa. Nyt puhutaan paljon energia-
tehokkuudesta sekä digitaalisesta ja vihreästä

elvytyksestä, myös teknologinen suvereniteetti on keskeistä.

Sekin olisi jo jotain, jos USA ja Kiina olisivat yhtäjalkaisesti niissä elimissä, missä asioita ratkaistaan. Jos USA lähtee uudestaan rahoittamaan Maailman kauppajärjestö WTO:n elimiä, sen jälkeen päästään siihen, että järjestö pitää päivittää maailmaan, jossa on kaksi taloudellista suurvaltaa ja epäsuoria valtiontukia. Sen on pakko etsiä vastauksia digitaalisuuteen kuten ihmisten tietosuojan liittyviin kysymyksiin.


Tällä hetkellä sopimusta ei ole esimerkiksi rajat ylittävistä tietoverroista, eikä myöskään sähköisestä kaupasta. Näiden kaltaisiin isoihin kysymyksiin ei löydy helppoja ratkaisuja. Soijapapuja ja autoja on aina helpompi laskea.

Hanna Laurén

Kauppapolitiikan johtaja
Elinkeinoelämän keskusliitto



Podcast-sarja pohtii talouden tulevaisuutta

 Uusi Vaihtoehtoiset tulevaisuudet -podcast tarkastelee Suomen elinkeinoelämään ja innovaatioympäristöön vaikuttavia globaaleja kehityskulkuja.


Podcastissa eturivin asiantuntijat pohtivat Business Finlandin laajan skenaariotyön pohjalta, millaisia kehityskulkuja koronaviruksen aiheuttaa. Näiden vaikutuksia pohditaan myös Suomelle ja suomalaisille yrityksille, jotka ovat riippuvaisia viennistä, kansainvälisistä kumppanuuksista ja Euroopan unionista.



Finnfund tukee Ghanan rahoitussektoria

Finnfund on myöntänyt kymmenen miljoonan Yhdysvaltain dollarin seniorilainan First National Bank Ghana Ltd:lle. Investoinnin keskeisenä tavoitteena on tukea Ghanan rahoitussektoria, pienten ja keskisuurten yritysten kasvua sekä edistää erityisesti kohtuuhintaisten asuntojen saatavuutta. Arvioiden mukaan 30 miljoonan asukkaan maassa tarvittaisiin noin kaksi miljoonaa kotia lisää.

Materiaali-katselmuksella hävikki kuriin

 Materiaalikatselemus auttaa selvittämään materiaalivirrat ja hävikit sekä niissä kiinni olevat kustannukset. Sen avulla voi suunnitella kannattavaa ja kiertotalouden huomioivaa liiketoimintaa. Kun materiaali kiertää tuotannossa, se sitoo energiaa ja työvoimaa. Mitä enemmän saadaan kerralla valmiiksi, sitä parempi.


Business Finland rahoittaa materiaalikatselmuksen kustannuksia ja asiantuntija auttaa tarvittaessa myös rahoitushakemuksen tekemisessä. Lisätietoja Business Finlandin verkkosivulla.



Seuraa meitä Twitterissä!

Saat tietoa verkostomme asiantuntijapalveluista, rahoituksesta ja tapahtumista. @TeamFinlandfi

Tilapäistä rahoitusta koronan aiheuttamaan kriisiin

 Useilla yrityksillä on koronaviruksen takia tarve uudistaa yrityksen tarjoamaa tai muuten kehittää liiketoimintaa. Kehitystyön tueksi voi hakea tutkimus-, kehitys- ja innovaatio (TKI) -lainaa Business Finlandista, hakemukset 31.10.2020 mennessä.





Lainoja pienviljelijöille satokauden mukaan

Myanmarin ensimmäinen pienviljelijöihin keskittyvä rahoituslaitos Proximity Finance kasvattaa toimintaansa Finnfundin pääomasijoituksen turvin. Proximity Finance räätälöi pienviljelijöille lainoja satokausien mukaan. Sijoituksella Finnfund edistää taloudellista osallisuutta, ihmisten mahdollisuutta harjoittaa maataloutta elinkeinona ja sukupuolten välistä tasa-arvoa, sillä yli 60 % Proximity Financen asiakkaista on naisia.



Finnvera myöntää vientitakuuta myös EU-maihin

Finnvera voi poikkeuksellisesti myöntää lyhyen riskiajan (alle kahden vuoden) vientitakuuta nyt myös EU-maihin ja läntisiin teollisuusmaihiin. Tämän mahdollistaa EU-komission toimenpidepaketti, jonka se otti keväällä käyttöön koronapandemian vuoksi.

Finnveran suuryritykset-yksikön liiketoimintajohtaja **Jussi Haarasilta** on tyytyväinen komission päätökseen. Väliaikaisen luvan turvin Finnvera pystyy paikkaamaan markkinoille syntyntä aukkoa palvelutarjonnassa ja mahdollistamaan suomalaista vientiä maailmalle.

– Sopimuksia voi tehdä vuoden 2020 loppuun saakka, ja vientikaupat pitää tehdä kesäkuun 2021 loppuun mennessä. Tuen saadakseen on siis toimittava ripeästi, sanoo Haarasilta. Luottovakuutus on taloudellinen suoja yritykselle ja se on helppo tapa vakuuttaa myyntisaatavat. Luottovakuutus tarjoaa suojaa kaupallisilta ja poliittisilta riskeiltä. Se sopii myös pienille kaupoille. Finnveralla on esimerkiksi 10 000 euron luottorajoja.

Miten korona vaikuttaa kehitysmaiden yrityksiin?

Kehittyvien markkinoiden yritykset kohtaavat samanlaisia haasteita koronan vuoksi kuin yritykset ympäri maailman, kertoo Finnfundin raportti. Kehitysrahoittajana Finnfund saa suoraa tietoa koronan vaikutuksista markkinoihin ja yrityksiin kehitysmaissa.

Haasteita voivat olla toimitusketjun häiriöt tai äkilliset ongelmat työntekijöiden ja rahoituksen saatavuudessa. Kehittyvissä

maissa toimintaympäristö on usein jo lähtökohdiltaan vaikeampi, joten myös yritysten mahdollisuudet kriisistä selviytymiseen ovat heikkommat.

Raportti kokoaa yhteen tietoa yritysten tilanteesta erityisesti Finnfundin neljältä päätoimialalta, jotka ovat kestävä metsätalous, uusiutuva energia, kestävä maatalous ja rahoituslaitokset. Raportti löytyy Finnfundin kotisivuilta.



Suomi elää ARVONLISÄSTÄ

Nykyinen ulkomaankaupan tilastointi jättää paljon kertomatta Suomen asemasta globaalissa taloudessa. Tuttu hokema ”Suomi elää viennistä” on aika päivittää.

✍️ Lotta Nuotio 📧 Markku Jokinen

Sekä viennin että tuonnin analysointi perustuu monesti Tullin antamiin lukuihin rajat ylittävistä tavaravirroista. Nämä luvut kertovat tavarankäytön arvon, mikä jättää piiloon paljon matkan varrella tehtyä, arvonlisää tuottavaa työtä. Tiedon puute arvonlisästä vääristää käsitystä kaupasta ja sen merkityksestä.

Vanhanaikainen tavaratilastointi kertoo paljon ulkomaankaupasta, mutta ei kuitenkaan koko totuutta, johon päätöksenteon tulisi perustua.

– Viennin bruttoarvo ei kerro koko kuvaa ulkomaankaupan kansantaloudellisesta merkityksestä eli sitä rahaa, mikä oikeasti meille jää, kertoo kaupallinen sihteeri **Lauri Kangasniemi** ulkoministeriöstä.

Yksinkertaistaen kyse on siitä, että Suomesta vietyvät tuotteet sisältävät tyypillisesti myös muista maista tuotuja raaka-aineita tai välituotteita. Siksi vientituotteen hinta ei anna oikeaa kuvaa siitä, mikä on Suomessa tuotetun panoksen arvo.

Miksi näitä nyky maailmassa jo vanhahtavia lukuja käytetään yhä maailmanlaajuisesti? Ne kun eivät kerro juurikaan todellisesta arvonlisästä ja siitä, mihin se päättyy.

– Kattavaa ja yksityiskohtaista kansainvälistä arvonlisäpohjaisen kaupan tilastointia ei oikein ole olemassa. Tai tällaista tilastointia tehdään kyllä

OECD:ssä, mutta luvut ovat valmiit vuosien viiveellä ja siksi ne ovat vaikkapa kauppapolitiikan perustamiseen jo myöhässä, kertoo Lauri Kangasniemi.

Tällaista ”TiVA-tilastojen” (Trade in Value Added) kerääminen on työlästä, mutta tarpeellista koska Suomen sijoittumisesta globaaliin talouteen tarvitaan kansallista ja ajantasaisempaa tietoa. Tähän pyrittiin ulkoministeriön, Taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestö OECD:n ja Tilastokeskuksen hankkeessa, jonka tulokset saatiin kesällä.

Arvoverkko kuin verisuonisto

Hankkeen tuloksista osa tuntuu päätähuimaavilta. Arvonlisäpohjainen tilastointi osoittaa, että jopa vanha hokema ”Suomen hyvinvointi perustuu viennistä” tulisi päivittää.

– Tulisi sanoa, että ”Suomi on arvoketjuista riippuvainen pieni avotalous”. Globaali arvoverkko on Suomelle kuin verisuonisto ihmiselle, koko olemassaolo riippuu niistä, Kangasniemi toteaa.

Hankkeessa tehty tilastointi näyttää kirkaasti, miten perustavanlaatuisesti Suomi on kytköksissä ulkomaihin.

– Puhumme liian usein vain viennistä. Hyvinvointimme perustuu viennin lisäksi myös tuontiin ja investointeihin. Suomi tarvitsee vientiinsä tuontia, kaupallinen neuvos **Johanna Ala-Nikkola** ulkoministeriöstä kiteyttää.

”Suomalainen” tuoli



Esimerkkitapauksessa suomalainen tuolitehdas vie tuoleja Japaniin 100 euron kappalehintaan, joten jokaista tuolista Suomen tavaravientiin tilastoituu 100 euroa. Tuolin valmistuksessa käytetään kuitenkin tuontipanoksia Venäjältä, Kiinasta, Saksasta ja Tsekistä, joten Suomeen syntyvä arvonlisä on pienempi kuin 100 euron vientiarvo.

Siksi muiden maiden menestys vaikuttaa myös Suomen menestymiseen.

– Totta kai tehtävämme on puolustaa Suomen intressejä, mutta tulosten perusteella voidaan kysyä kuinka paljon ne lopulta eroavat vaikkapa Ruotsin intresseistä kauppapolitiikassa ja kansainvälisessä taloudessa? Yritysten arvoketjut kulkevat maasta

toiseen, se on yhteistä hyvää. Emme ole kauppapolitiikassa yksin, Kangasniemi pohtii.

Voivatko arvonlisäpohjaiset tilastot vaikuttaa siis Suomen kauppapolitiikkaankin?

– Tietoja pystyy hyödyntämään laajasti ja toivottavasti niin tehdään, tällaisilla asioilla tulisi olla poliittikkavaikutuksia. Ulkomaankaupan lisäksi tietoa voi

→

Viennissä palvelutoimialat ovat ohittaneet teollisuuden viennin kotimaisella arvonlisällä mitattuna.

amentaa muidenkin sektoreiden päätösten tueksi niin koulutus-, työvoima- kuin elinkeinopolitiikassakin, Ala-Nikkola sanoo.

Palvelut päihittivät teollisuuden

Arvonlisän näkökulmasta myöskään tavarakauppaan kohdistuvat suojatullit kauppakiistoissa eivät ole niin kliininen keino, kuin usein halutaan esittää. Jokaisen kaupanesteen vaikutukset kasvavat kuin spiraali.

– Arvonlisän tilastoinnin tulokset viittaavat siihen, että tuonnin säilyminen avoimena ja esteiden poistaminen on tärkeää. Siinä mielessä tulokset tukevat Suomen jo pitkään ajamaa linjaa edistää vapaata kauppaa, Kangasniemi toteaa.

Hankkeessa todistettiin arvonlisää tilastoimalla myös ensi kertaa asia, jota ulkomaankauppaa työkseen tekevät ovat jo pitkään uumoilleet: Suomen viennissä palvelutoimialat ovat ohittaneet teollisuuden viennin kotimaisella arvonlisällä mitattuna jo lähes puoli vuosikymmentä sitten (2016).

Emme ehkä elä toistemme paitoja pesemällä mutta ulkomaille kelpaavilla palveluilla kai sittenkin?

– Tämä kertoo ennen kaikkea yleisestä palveluiden roolin kasvusta taloudessamme, nykyään myös perinteiset teollisuusyritykset tuottavat ja vievät runsaasti palveluita. Erityisvahvuudeksi globaaleissa arvoketjuissa ovat nousseet ICT-palvelut, Kangasniemi kertoo.

Kuinka paljon Suomeen jää?

Hankkeessa arvonlisää tilastoitiin toimialojen tasolla, kuten ”tietoliikennepalvelut”. Kauppapolitiikka tapahtuu kuitenkin toimialatason sijaan tuotetasolla. Myös arvonlisän tilastoinnissa ”nimikekohtainen arvonlisä” olisi kouriintuntuvoin tapa havainnollistaa asia.

– Olisi hienoa, jos näitä asioita voitaisiin pohtia tasolla ”tuotteen kotimainen arvonlisä on niin tai näin paljon”. Teknisesti tämän pitäisi olla jo mahdollista mutta tilastoinnilla on rajoitteensa, esimerkiksi yritysten tietosuoja, Kangasniemi kertoo.

Ongelmana on yhä, että arvonlisäpohjainen ajattelu on ”pienen piirin touhua”, vaikka se ei ole kovin monimutkaista, Kangasniemi jatkaa.

– Asiaa täytyy popularisoida, yleinen käsitys ulkomaankaupasta kulminoituu yhä tavaraan. Mielen tasolla eletään maailmassa, jossa kauppaa käydään pelkillä palkeilla ja nauloilla. Julkisuudessa seurataan, miten Suomen kauppataase heiluu mutta usein ei ymmärretä kuitenkaan, miten ulkomaankauppa toimii.

Jotta arvoketjuja ymmärrettäisiin laajasti taloudessa ja yhteiskunnassa, on arvonlisäpohjaista tilastointia kehitettävä määrätietoisesti.

– Tilastotuotanto pitäisi saada säännölliseksi ja kehittää jatkossa tuotetasolle. Toiveena on, että vähitellen kaikkialla siirrytään tällaiseen tilastointiin, Ala-Nikkola toivoo. ✕

Suomen hanke tiennäyttäjänä

Kansainvälisesti arvonlisäpohjaisen tilastoinnin kehitystyötä on tehty jo vuosikymmen OECD:n ja Maailman kauppajärjestö WTO:n aloitteesta.

–Meille on tärkeää, että prosessi parantaa ymmärrystä kaikista toimijoista, jotka ovat mukana globaaleissa arvoketjuissa, yritysten näkökulmasta toki, mutta myös kuluttajien ja työntekijöiden, sanoo OECD:n kauppabilastoista vastaavan osaston päällikkö **Nadim Ahmad**.

Tarve ymmärtää globaaleja arvoketjuja yksityiskohtaisemmin kasvaa. Sitä lisäävät viimeaikaiset takaiskut globalisaatiolle, digitalisaation kasvavat riskit ja mahdollisuudet kysymykset arvoketjujen vaikutuksista verotukseen. Myös se, miten globalisaatiosta hyötyisivät kaikki.

–Suomen Tilastokeskuksen kanssa tehty hanke osoitti hienosti arvonlisän tilastoinnin merkityksen. Toivomme, että hanke toimii inspiraationa muillekin kansallisille tilastokeskuksille, Ahmad sanoo.



Tulevaisuutta
ei odoteta,
vaan se
rakennetaan.

Aika rakentaa yhdessä

Viime syksynä otsikoita hallitsivat Amazonasin tuhoiset tulipalot, USAn ja Kiinan kauppasota, protektionismin lisääntyminen, Maailman kauppajärjestön WTO:n kriisi ja kasvava huoli ilmastosta. Kaikesta huolimatta talouskasvu jatkui, kauppa sujui ja maailman taivailla lensivät lentokoneet kymmenine miljoonine matkustajineen. Kukaan ei puhunut koronaviruksesta, vaikka tutkijat olivat jo aiemmin varoittaneet virusvaarasta.

Tänä syksynä kuva on synkempi. Yhtäkään edellä mainituista kysymyksistä ei ole ratkaistu, vaan ne ovat saaneet lisää kierrettä koronapandemian vuoksi. Talouden luvut ovat ankeat. WTO ennustaa pahimmillaan noin 30 prosentin laskua maailman tavarakaupassa, Maailmanpankki ennustaa talouskasvun laskevan ainakin viisi prosenttia. Lentoyhtiöitä on mennyt konkurssiin ja taivaat ovat lähes tyhjentyneet. Afrikassa köyhyysrajan alapuolelle on luiskahtanut lähes 100 miljoonaa ihmistä lisää.

Silti epätoivoon ei pidä sortua. Tulevaisuutta ei odoteta, vaan se rakennetaan, todettiin virtuaalisena järjestetyssä Team Finland -vienninedistämispäivässä elokuussa. Tulevaa rakennetaan myös Euroopan unionin kauppapolitiikassa, sillä komissio on laatimassa vuoden loppuun mennessä tiedonantoa EU:n kauppa- ja investointipolitiikan muutostarpeista.

Koronapandemia sai työhön vauhtia, ja myös Suomessa pohditaan, miltä uudenlaisen kauppapolitiikan tulisi näyttää. Komissio on konsulttiopaperissaan kiitettävän kunnianhimoinen,

sillä se herättelee niin kaupan tukea EU:n vihreän kasvun ohjelmalle kuin kestävä kehityksen tavoitteille. Ennustan vilkkaita ja ääripäitäkin hipovia sisältökeskusteluja niin jäsenmaiden kesken kuin sidosryhmienkin kanssa. Miltä kuulostaisi lisätä vaatimus kiertotaloudesta unionin vapaakauppasopimuksiin? Suomi on kiertotalouden vahva maa ja osaja.

Valoisampaa tulevaa rakennetaan myös vihreästi ja kestävästi elvyttäen. Suomalaisilla teknologisilla ratkaisuilla on kysyntää niin Euroopassa kuin kauempanakin. Kilpailu tulee olemaan markkinoilla kovaa, mutta fokusoimalla ja systemaattisella työllä pärjäämme kyllä.

Yritysten välistä vientiyhteistyötä pitää lisätä siellä, missä mahdollista. Tarvitsemme kokonaisvaltaisia ratkaisuja ja niitä syntyy vain tiiminä, ei kilpaillen. Reilut kymmenen vuotta sitten vientiklusteri oli tuttu käsite. Olisiko aika konkretisoida se tämän päivän tarpeisiin?

Myös valtion tulee olla liikkeellä. Elinkeinoelämä kaipaa meiltä lisää ketteryyttä ja innovatiivisia ratkaisuja esimerkiksi uudenlaisten rahoitusinstrumenttien luomisessa. En lupaa kuuta taivaalta, mutta teemme parhaamme.

Kotimaisessa postikoronavalmistautumisessa viennin merkitys on vahvasti esillä. Kukaan ei voi sivuuttaa sitä tosiasiaa, että noin 40 prosenttia Suomen bruttokansantuotteesta tulee viennistä. Team Finland -verkosto maailmalla – yli 90 edustustoa suurlähettiläineen ja virkamielineen sekä reilusti yli 100 Business Finland -edustajaa – on aina valmiina auttamaan ja edistämään hyviä hankkeita. ✕

Myyntikohteena Suomi

– Minä en ole myymässä Suomea pois. Myyn ajatusta, että Suomeen kannattaa sijoittaa paljon rahaa, joka synnyttää tänne paljon liiketoimintaa ja työpaikkoja, Invest in Finlandin johtaja Antti Aumo sanoo.

✍ Sami Laakso 📧 Jari Härkönen ja Business Finland

Business Finlandin osana toimivan Invest in Finlandin tehtävänä on houkutella ulkomaisia investointeja Suomeen. Yrityksiltä pitää potentiaalisten sijoittajien edessä sujuu ytimekäs, oman tuotteen parhaita puolia korostava myyntipuhe, eli miksi juuri siihen kannattaa sijoittaa. Kysytään samanlaista Invest in Finlandin johtaja **Antti Aumolta**. Onnistuuko Suomen pitchaus?

Antti Aumo naurahtaa.

– Jos se ei onnistuisi, silloin olisin väärässä tehtävässä.

Vastauksestaan huolimatta Suomea sijoituskohteena ylistävää puhetta ei tule. Sen sijaan Aumo antaa perustelut, miksi sellaisen antaminen olisi menemistä sieltä, missä rima on kaikkein matalimmalla. Monet maat kuitenkin valitsevat sen reitin.

– Se miten eri maiden ulkomaisia investointeja edistävät agentuurit markkinoivat maitaan on usein heikkotasoisia tavaraa, Aumo kritisoi.

– Sanotaan, että tule tänne, tämä on hieno maa ja sitä perustellaan muutamilla yleisillä lauseilla. Eihän se kerro yrityksille mitään! Kaiken lisäksi nämä toimistot kopioivat markkinointiaan toisiltaan. Se on huvittavaa.

Vahvoja osaamisaloja

Aumon mielestä on henkistä laiskuutta, kun ei osata tai jakseta miettiä, miksi omaan maahan kannattaa tulla tai mitä yrityksiä maahan haluttaisiin.

– Yrityksiä houkutellaan myös rahan avulla tarjoamalla verovapauksia tai alennuksia. Myös EU-sään-

töjen tulkinta voi olla joustavampaa joissakin maissa. Suomi ei halua kilpailla tällä tavalla.

Aumon mukaan Suomessa työ halutaan tehdä älykkäästi ja kohdennetusti. Investointeja haetaan vahvoilta yrityksiltä tietyiltä fokusmarkkinoilta ja tarkasti valituilta toimialoilta kuten esimerkiksi ict, cleantech, terveysteknologia sekä bio- ja kiertotalous. Viestit on räätälöity ja kohdennettu juuri näillä toimialoilla toimiville yrityksille.

Mitä ne valtit sitten ovat? Keskeinen viesti niille on Aumon mukaan, että Suomi on technology superpower.

– Siis kokoonsa nähden, hän tarkentaa.

– Osaamisen laatu ja intensiteetti ovat ainutlaatuisen korkeita niillä sektoreilla, joihin täällä todella satsataan.

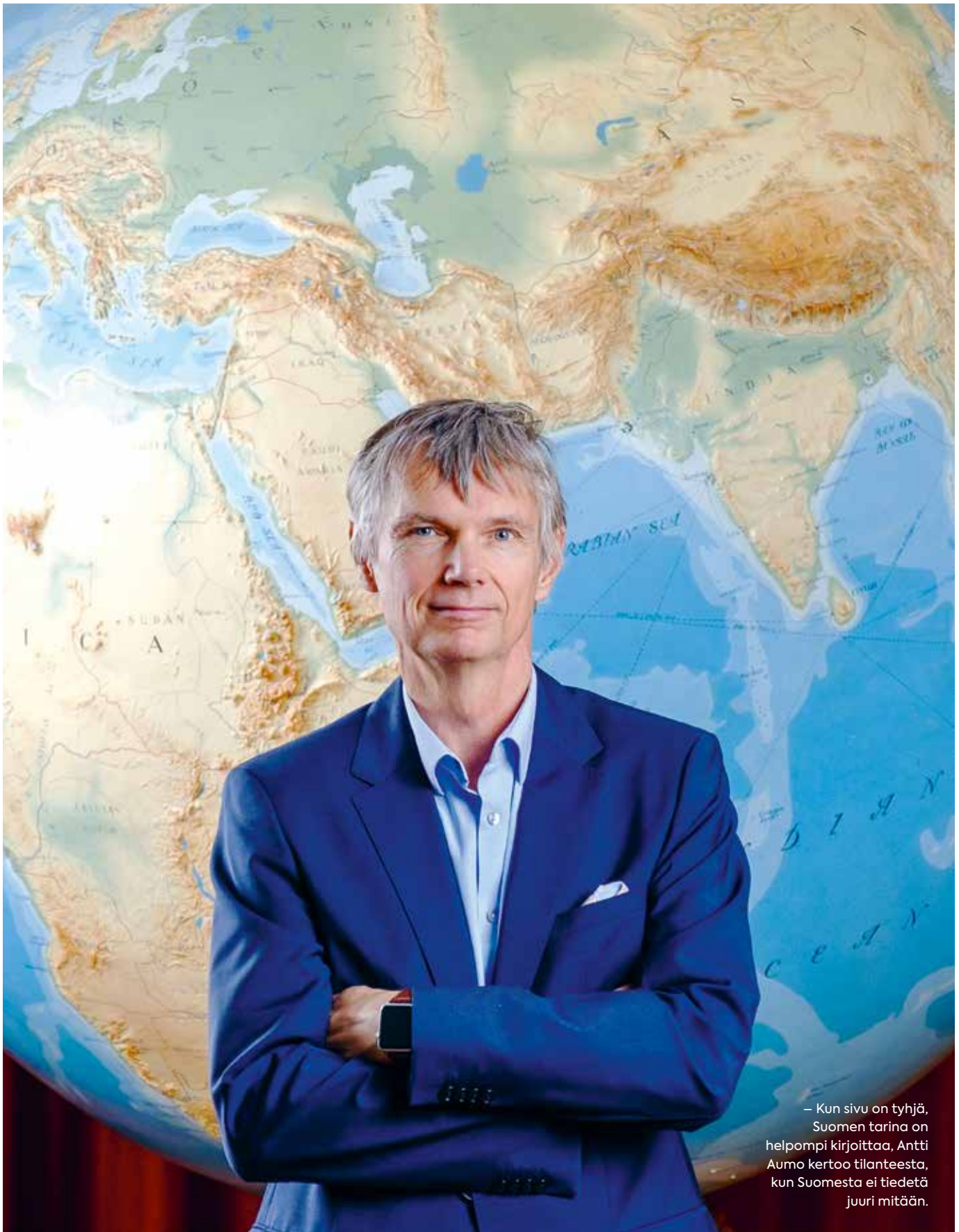
Onttouttaan kumisevien mainoslauseiden sijaan yrityksiä pyritään vakuuttamaan datalla siitä, kuinka Suomi on hyvä maa erityisesti teknologia-, osaamis- ja innovointipainotteisille toimialoille.

Aumolla riittää esimerkkejä. Global Innovation Indexin mukaan Suomessa on maailman paras liiketoimintaympäristö. EU:n tekemä tutkimus puolestaan toteaa, että Suomella on digitaalisuudessa unionin paras kilpailukyky. World Economic Forumin mukaan Suomi on maailman toiseksi kilpailukykyisin toimintaympäristö.

Myyntityössä käytetään myös referenssejä, kuten Googlen 1,2 miljardin euron data center -investointia sekä GE Healthcaren ja Bayerin Suomen yksiköiden tuotekehitystä ja tuotantoa.

Onttouttaan kumisevien mainoslauseiden sijaan yrityksiä vakuutetaan datalla.





– Kun sivu on tyhjä,
Suomen tarina on
helpompi kirjoittaa, Antti
Aumo kertoo tilanteesta,
kun Suomesta ei tiedetä
juuri mitään.



Kulttuurit kohtaavat

”Olin ennen Invest in Finland -uraa töissä Suomessa pk-sektorin yrityksessä, jossa toimin yhden liiketoiminnan vetäjänä. Yritys teki erittäin kehittynyttä teknologiajärjestelmää tarkasti rajatun teollisen toimialan käyttöön.

Yritys ostettiin ulkomaalaiselle omistajalle, jolloin siitä tuli osa isoa globaalia toimijaa. Kaupan jälkeen menimme yhdessä tutkimus- ja kehitysjohtajan kanssa pääkonttorille esittelemään sitä meidän upeaa järjestelmää. Paikalla oli arvovaltainen porukka aina pääjohtajasta alkaen. Kumppanini kuvasi asiallisesti järjestelmän hienoja ominaisuuksia ja puheensa loppuksi hän summasi ominaisuuksia: and it work's works like a train toilet.

Neuvotteluhuoneeseen laskeutui hiljaisuus ja ilmeet olivat näkemisen arvoiset, kun kuulijat ihmettelivät kuulemaansa.

Päättyäkseeni kiusallisen hiljaisuuden kerroin, että kyseessä on siis suomalainen sanonta, joka kuvastaa äärimmäistä luotettavuutta.

Kaiken kaikkiaan tuote ja yritysostot ovat olleet aivan mahtava menestystarina. Sen seurauksena järjestelmää alettiin myydä kaikkialle Eurooppaan, ja Suomessa kehitettyä teknologiaa käytetään nykyisin Etelä-Afrikasta Yhdysvaltoihin asti.”

– Näillä vakuutamme ulkomaisia yrityksiä, että Suomeen kannattaa investoida, Aumo kertoo.

Fokuksessa laadukkaat yritykset

Invest in Finland haluaa Suomeen laadukkaita yrityksiä, jotka vahvistavat maan taloutta ja osaa-mispohjaa. Aumon mukaan jo näiden yritysten ovien aukaiseminen on vaikeaa ja vaatii työtä.

– Se on kova homma. Yritykset eivät ole välttämättä ajatelleetkaan Suomea, emmekä me tiedä, onko niillä investointiaikeita.

Ovien aukaisemisessa apuna käytetään myös ulkoministeriön arvovaltapalveluja. Aumo kertoo esimerkin viime vuoden lopulta Iso-Britanniasta.

– Järjestimme neljä asiakastilaisuutta Lontoossa suurlähettilään residenssissä, ja suurlähettiläs **Markku Keinänen** avasi ne. Tällaisella on suuri merkitys, kun haluamme saada yrityksiä paikalle. Samanlaisia tilaisuuksia järjestetään eri puolilla maailmaa.

Se on vasta ensimmäinen askel. Kun yrityksen paikkeille on päästy, pitää lyhyessä ajassa saada yritys sen verran kiinnostumaan Suomesta, jotta se avaisi edes vähän mahdollisia investointikaavilujaan.

– Vasta sen jälkeen me pystymme miettimään, kuinka yritys voisi hyötyä Suomeen tulosta.

Tyypillisesti Suomesta ei tiedetä kovinkaan paljoa, usein vain suomalainen teknologiaosaaminen. Toisaalta ennakkokäsityksissä ei ole mitään negatiivistakaan.

– Kun sivu on tyhjä, Suomen tarina on helpompi kirjoittaa, Aumo kääntää tilanteen positiiviseksi.

Asiakkaan näkökulma ratkaisee

Ennen nykyistä tehtäväänsä Antti Aumo on työskennellyt neljännesvuosisadan kansainvälisissä teknologia liiketoiminnan yhtiöissä ja vuosikymmen häneltä on kulunut ulkomailla. Kokemus tuo ymmärrystä siihen, mikä nykyisten asiakkaiden kannalta on oleellista.

Esimerkiksi syrjäisenä pidetyn Suomen maantieteellinen sijainti voikin olla etu. Kyse on siitä, mistäpäin asiaa tarkastelee.

– Aasialaisille yrityksille Suomi on täydellinen sijainti perustaa tänne Euroopan pääkonttori. Täältä lentoyhteydet ovat maanosan lyhyimmät, ja aika-vyöhyke antaa meille kaksi tuntia enemmän yhteistä työaikaa Itä-Aasiaan kuin monessa muussa Euroopan maassa, Aumo muistuttaa.

Suomen toimintaympäristön hyvinä puolina ulkomaiset yritykset näkevät myös yhteiskunnan vakauden ja toimivuuden, työntekijöiden osaamisen ja heidän oma-aloitteisuuden. Suurimpina heikkouksina on listattu työmarkkinoiden ja palkkojen joustamattomuus sekä korkea henkilöverotus.

Nyt viiden vuoden ajan Antti Aumon myyntikohteenä on ollut Suomi.

– Tämä on erittäin haastavaa ja palkitsevaa, kun tietää kuinka suuri merkitys ulkomaisilla investoinneilla on Suomen talouden ja osaamisen vahvistamiseen ja sitä kautta meidän hyvinvointiin, Aumo pohtii.

Kaikki voivat hyötyä

Suomalaisyhtiöiden siirtyminen ulkomaalaisomistukseen herättää kuitenkin myös kritiikkiä. Aika ajoin se voi nousta äänekkääksi, kuten kävi kesällä ruotsalaisten ostoaikaisessa suomalaisesta pörs-siyrityksestä Neleksestä. Ruotsalainen talouslehti Dagens Industri antoi lisälöylyä julistamalla kannen pääotsikossaan vanhaa slogania mukaillen: Suomen teollisuus on meidän.

Aumo muistuttaa, että ulkomaisilla yrityksillä on kaksi polkua tulla Suomeen: uusinvestointi tai olemassa olevan yrityksen ostaminen. Molemmat tavat ovat Aumon mukaan Suomelle ja myös ostetuille yrityksille hyödyllisiä.

Ulkomaisen omistajan myötä yritykseen tulee ulkomaista osaamista, joka usein leviää maahan laajem-

minkin. Ostettu yritys voi myös kasvaa tavoitellessaan hyödyntää emoyhtiön rahoitusta. Sen käytettäväksi tulevat emoyhtiön myyntikanavat ja asiakaskunta, lisäksi suomalaista tuotantoa voidaan myydä emoyhtiön brändillä.

Aumo korostaa, kuinka ulkomaisista investoinneista hyötyy koko Suomi. Samalla hän tulee perusteleeksi oman organisaationsa toiminnan, sillä sen tehtäväksi on määritelty taloudellisen hyvinvoinnin rakentaminen Suomeen.

Tämä toteutuu, kun ulkomaiset investoinnit luovat työpaikkoja ja tuovat kansantalouteen rahaa lisäämällä taloudellista toimeliaisuutta. Suorien vaikutusten lisäksi kansantalouteen tulee epäsuoria vaikutuksia esimerkiksi alihankintaketjun kautta. Copenhagen Economicsin tutkimuksen mukaan yksi ulkomaisen investoinnin aikaansaama suora työpaikka aikaansai verkostossa kaksi muuta työpaikkaa ja yksi investoitu euro synnytti kolme lisäeuroa.

Yritys- ja palkkaverot tuovat tuloja julkistalouteen, ja yritykset kasvattavat Suomen vientiä. Samalla täällä valmistettujen tuotteiden jalostusarvo kasvaa ja työn tuottavuus paranee. Yritysten ulkomaiset panostukset nostavat tki-panostuksia Suomessa. Lisäksi työskentely kansainvälisessä yrityksessä nostaa Suomen yksikössä työskentelevien osaamista.

– Pienenä ja avoimena, viennistä riippuvaisena taloutena Suomi hyötyy näistä osaavista ihmisistä, Aumo summaa. ✕



Kuka?

Antti Aumo

Tehtävä:

Invest In Finlandin johtaja

Koti:

Töölössä,
Helsingissä

Perhe:

Vaimo Sari sekä kolme aikuista lasta

Vapaaalla:

Perhekeskeistä olemista, lenkkeily, tennis, hiihto, laskettelu, kitaransoitto

Noin yksi prosentti Suomessa toimivista yrityksistä on ulkomaalaisomistuksessa, mutta niiden työllistävä vaikutus on 18 prosenttia eli 266 000 henkilöä. Vuonna 2018 ulkomaalaisomisteisten yritysten liikevaihto oli 96 miljardia euroa.

Invest in Finlandin kansainväliset yritysasiakkaat loivat Suomeen viime vuonna lähes tuhat uutta työpaikkaa, mikä välillisesti vaikutti lähes 3000 työpaikan syntymiseen. Investointien arvo oli yli 1,5 miljardia euroa.

Suomi on seitsemän vuotta ollut investointien houkuttelemisessa kappalemäärissä Pohjoismaiden ykkönen. Vuonna 2018 Suomi keräsi kappalemääräisesti enemmän investointeja kuin muut Pohjoismaat yhteensä. Vuonna 2019 pääomasijoittajat panostivat pelkästään suomalaisiin kasvuyrityksiin 293 miljonna euroa, mikä on bruttokansantuotteen suhteutettuna eniten koko Euroopassa. ✕

EPÄVARMUUS KAATAA INVESTOINTEJA

Yritysten sumeat tulevaisuudennäkymät vähentävät niiden halukkuutta investoida. Se näkyy sekä suomalaisten vientituotteiden kysynnässä että kotimaisten yritysten uusiutumiskyvyssä.

Pysäytys oli totaalinen. Vielä maaliskuun alussa aurinko paistoi kirkkaana risteilyalusten hyttien korjausrakentamiseen erikoistuneelle IS Mäkiselle. Lähivuosi- na hämmöttivät usean sadan miljoonan euron tilaukset pääosin amerikkalaisille risteilyvarustamoille.

– Se oli tasan yksi iltapäivä, kun ilmoitettiin että kaikki tilaukset on peruttu. Koko tulevaisuus pyyhkiytyi pois, toimitusjohtaja **Sameli Lähdesmäki** kertoo.

Siihen asti yritys oli edennyt vahvassa myötätulessa, liikevaihto oli kasvanut nopeasti 80 miljoonan euroon.

– Kasvu oli nopeaa, mutta alas tultiin vielä hana- kammin. Nyt tulevaisuudesta ei tiedä.

Kevästä tilanne ei ole paljoa kohentunut, Kiinassa on kuitenkin jo palattu kohti kriisiä edeltävää tilan- netta. Siellä, kuten Suomessakin rakennettavilla uusilla aluksilla, yhtiöllä on jonkin verran työtä.

– Olemme joutuneet kiristämään vyötä niin paljon kuin mahdollista. Puolet porukasta on tällä hetkellä lomautettu ja odotamme mitä seuraavaksi tapahtuu, Lähdesmäki kuvailee alkusyksyn tilannetta.

Kohtaloon ei kuitenkaan alistuta vain odottamalla tulevaa. Yrityksessä tehdään mitä kyetään, jotta liiketoimintaa voitaisiin jatkaa. Uutena tuotteena IS Mäkinen tarjoaa antibakteerisiin materiaaleihin perustuvaa korkean hygieniatason hyttiä, joka voisi olla ratkaisu turvallisempaan risteilymatkailuun.

Varustamot ovat kuitenkin keskittyneet vaalimaan omaa kassavirtaansa, vaikka risteilijöiden korjaus- rakentaminen olisikin järkevintä tehdä, kun alukset odottavat tyhjänpanttina satamissa.

– On ymmärrettävää, etteivät ne laita penninjeniä kiinni uudistuksiin, ennen kuin valtaosa laivoista seilaa ja kassavirta on kääntynyt takaisin päin, eikä satoja miljoonia häviä joka kuukausi. Onhan tämä katastrofaalinen tilanne myös varustamoille, Lähdesmäki sanoo.

Epävarmuus huipussa

Se, mikä tapahtui IS Mäkiselle, on tapahtunut isolle joukolle koti- ja vientimarkkinoilla toimivista yrityksistä. Kaikilla pysäytys ei ollut yhtä äkillinen. Monille vientiyrityksille sekä niiden alihankkijoille ongelmat voivat olla vasta edessä, kun tähän asti työkuormaa ylläpitäneet vanhat tilaukset on tehty loppuun. →



Teema

Vientiyri-tysten on-
gelmat ovat
kokoaan suu-
rempia, kun
vaikeudet
kertautuvat
laajasti yhti-
eskuntaan.





Suomen Pankin ennustepäällikkö **Meri Obstbaum** sanoo koronaviruksen aiheuttaneen ennennäkemättömän epävarmuuden.

– Epävarmuusindikaattorit kävivät keväällä aivan historiallisilla tasoilla ja ovat edelleen korkealla. Epävarmuus vaikuttaa yritysten investointikäyt-täytymiseen hyvin paljon. Euroopan Keskuspankin kesäkuussa julkaisemassa ennusteessa euroalueen investointien ennakoidaan supistuvan 16 prosenttia tänä vuonna, ja senkin jälkeen niiden kasvun odotetaan jäävän vaimeaksi, Obstbaum sanoo.

Se ei tiedä hyvää. Suomen tavaraviennissä väli-tuotteiden osuus on kolme neljäsosaa, ja näitä tuot-teita tarvitaan investointituotteiden tuottamiseen muissa maissa. Lievennystä iskun kovuuteen voi tulla siitä, että vähemmän suhdanneherkkä palve-luvienti on kasvattanut merkitystään ja muodostaa kolmanneksen viennistä.

Pandemian vaikutukset näkyvät jo aina hieman jäljessä kulkevissa tilastoissa. Suomen tavaravienti supistui Tilastokeskuksen mukaan vuoden toisella neljänneksellä 4 prosenttia ja palveluvienti erityi-sesti rajusti supistuneen turismin johdosta peräti 28 prosenttia edellisvuoden vastaavaan ajankohtaan verrattuna.

Kauppavaihto väheni merkittävästi lähes kaikkien suurimpien kauppakumppanimaiden kanssa. Tullin ulkomaankauppatilaston mukaan Saksaan tavaravienti pieni kesäkuussa peräti 33 prosenttia viime vuoden kesäkuusta.

– Tavaraviennin heikoimmat ajat voivat kuitenkin olla vasta edessä. Koronakriisi on viennin kannalta poikkeuksellinen siksi, että korona leikkaa kaikkien maailman maiden kasvua. Globaali taantuma ja investointien mahdollisesti pitkäaikainen vaimeus Suomen keskeisillä vientimarkkinoilla on myrkyä meidän tavaraviennin näkyville. Eikä tilannetta paranna myöskään Kiinan ja USA:n kauppasota eikä brexit, Obstbaum sanoo.

Kysyntä kadonnut

Eurostatin mukaan toisella vuosineljänneksellä euroalueen bruttokansantuote laski 12,1 prosenttia edelliseen vuosineljännekseen verrattuna. Suomi selvisi paremmin, sillä Tilastokeskuksen mukaan Suomessa pudotus oli samaan aikaan 4,5 prosenttia.

Maailmanpankki ennustaa maailman bkt:n supis-tuvan tänä vuonna yli 5 prosenttia ja maailman kau-paan 13 prosenttia. Vertailukohtaa antaa se, että edes finanssikriisin aikoihin maailman bkt ei supistunut vaan sen kasvu ainoastaan pysähtyi.

Samaa alavireistä sanomaa kertovat myös suoma-laisten vientiyritysten uusien tilausten määrä, joka

on laskenut jo monta kuukautta. Kesäkuussa paperi- ja kartonkituotteiden kysyntä oli tällä mittarilla pudonnut vuoden takaiseen verrattuna lähes 23 pro-senttia, kemianteollisuudessa kysyntä oli laskenut melkein 12 prosenttia ja metalliteollisuudessa yli 8 prosenttia.

Kuin yhteenvetona synkille luvuille, Suomen Pan-kin kesäkuun ennusteen mukaan ulkomaankauppa ei vahvista Suomen talouskasvua lähivuosina. Tänä vuonna viennin odotetaan supistuvan 14 prosenttia, mutta syntynyttä kuoppaa kurottaisiin umpeen, kun kasvu olisi ensi vuonna 9 prosenttia.

Heijastusvaikutuksia yhteiskuntaan

Lisää vauhtia alamäkeen antaa kustannuskilpailuky-vyn todennäköinen heikkeneminen. Suomen Pankin ennusteen mukaan yksikkötyökustannukset kasvavat Suomessa parin seuraavan vuoden aikana noin 2,5 prosenttia enemmän kuin euroalueella. Euroopan komission mukaan kehitys on vielä huonompaa, kun Suomen kehitystä verrataan laajempaan ryhmään kauppakumppanimaita.

Vuosina 2016–2019 tilanne oli toinen. Kustannus-kilpailukykyä oli saatu kiky-sopimuksella ja muilla toimilla parannettua. Voiko tulevan kehityksen nähdä katsomalla nauhaa taaksepäin vuodesta 2019? Sitä ennen kustannuskilpailukyky parani, vienti veti ja työllisyys parani. Käykö nyt päinvastoin?

– Siltähän se näyttää ennusteen mukaan, että mitä niinä vuosina voitettiin, jatkossa menetettäisiin. Heikkeneminen ei kuitenkaan näytä ihan yhtä suu-relta, mitä paraneminen oli, Obstbaum sanoo.

Vientiyritysten ongelmat ovat oikeastaan kokoaan suurempia, kun vaikeudet kertautuvat laajasti yh-teiskuntaan. Bruttokansantuotteesta 40 prosenttia tulee viennistä.

Vientiteollisuuden työpaikat vaikuttavat työ-paikkojen syntyyn kotimarkkinoilla. Sama toimii myös toisinpäin. Numeroiksi muutettuna kehitys tarkoittaa Suomen Pankin ennusteen mukaan sitä, että työllisyysaste putoaa lähivuosina lähelle 70 prosenttia eli hallituksen asettamasta 75 prosentin tavoitteesta mennään yhä kauemmaksi.

Samalla talouden rakenne muuttuu epäedullisem-maksi, kun se perustuu aiempaa enemmän julkiseen kysyntään.

– Tuonti on eilinehto pienelle maalle, joka tuottaa vain pienen osan kuluttamistaan tuotteistaan itse. Vientituloilla rahoitetaan nämä tuontituotteet. Siksi Suomessa nähtäisiin mieluiten vientivetoista kasvua, Obstbaum sanoo.

Vaihtotase on muuttunut rakenteellisesti alijää-mäiseksi jo yli vuosikymmen sitten.

→

”Kun pandemia saadaan kuriin, talous voi nousta nopeasti.”

– Se tarkoittaa Suomen velkaantumista ulkomaille. Ennusteen mukaan alijäämä tulee säilymään parin prosentin suuruisena suhteessa bkt:hen. Kun Suomella on ikääntyvä väestö, vaihtotase pitäisi mieluummin pyrkiä saamaan ylijäämäiseksi eli säästämään tulevia menoja varten.

Meri Obstbaum kuitenkin muistuttaa, että kaikki säästäminen ei ole pelkästään hyvää.

– Suomessa kotitaloudet ja julkinen talous ovat alijäämäisiä ja yrityssektori ylijäämäinen. Se on eräällä tavalla tyhmää säästämistä, koska se tarkoittaa vähempiä investointeja. Niillä on merkitystä tulevan tuotantopotentiaalin kasvattamisessa.

Karmea parempi näköala

Teknologiatoellisuus vastaa noin puolesta Suomen viennistä. Alan yritykset ovat kärsineet IS Mäkisen tavoin koronakriisistä, mutta Teknologiatoellisuus ry:n johtava ekonomisti **Jukka Palokangas** ei maalaa tulevaisuutta täysin sysisynkillä sävyillä. Mikäli pandemia ei ota uusia kierroksia, hän ei usko, että nyt edessä olisi yhtä syvä ja pitkäkestoinen taantuma kuin finanssikriisin jälkeen.

Osa Palokankaan luottamuksesta perustuu siihen, että tällä kertaa kriisi on tullut talouden ulkopuolelta. Siksi hän uskoo, että kun pandemia saadaan kuriin, talous voi nousta nopeasti. Samaan tuntuvat uskovan myös osakemarkkinat eri puolilla maailmaa, kun pörssikurssit ovat nousseet alkukeväästä voimakkaasti.

Palokangas korostaa, ettei isomman kuvan tarkastelu tarkoita sitä, etteikö osa yrityksistä ole suurissa vaikeuksissa. Teknologiatoellisuuden koronapuls

si lokuulta kertoi yritysten hyvin epäyhtenäisestä kehityksestä. Vastaaajyrityksistä kuitenkin yli puolet kuvasi tilannettaan joko normaaliksi tai hyväksi, vajaa puolet huonoksi. Tämänkaltaisen kaksijakoisuuden nähtiin vallitsevan myös vuoden lopulla.

Finanssikriisi vertailukohtana on karmea. Silloin teknologiatoellisuuden liikevaihto supistui lähes 40 prosenttia, kun tämän vuoden kesäkuuhun mennessä pudotusta oli muutama prosentti. Alan uusien tilausten arvo ja myös liikevaihto saavuttivat finanssikriisiä edeltävän tason vasta tänä keväänä.

– En usko alkuunkaan, että nyt tulisi samankaltaisen korpivaellus kuin finanssikriisistä aiheutui.

Ero finanssikriisiin ja sitä seuranneeseen vuosikymmenen mittaiseen taaperukseen on Palokankaan mukaan se, että siihen aikaan suomalaisyritykset alkoivat siirtää tuotantoa Aasiaan. Tuotantokapasiteetti väheni vientiteollisuudessa pahimmillaan viidenneksellä, ja vuoteen 2017 mennessä hävisi 90 000 työpaikkaa.

– Se oli hirvittävä menetys Suomelle. Nyt tätä ei tule tapahtumaan, päinvastoin voi käydä jopa toisinpäin. USA:n ja Kiinan kauppasota pakottaa yritykset ajattelemaan, mihin ne pidemmän päälle tulevat etabloitumaan. Siinä Kiina ei ole ykkösvaihtoehto, se on aivan varmaa, Palokangas sanoo.

Koko vuoden talouskasvusta – tai oikeastaan talouslaskusta – kertovat lukemat johtuvat Palokankaan mukaan alkuvuoden umpisurkeasta kehityksestä. Keväällä talouteen iskeneen shokin toistumiseen



hän ei usko, koska yhteiskunnilla ei yksinkertaisesti ole enää varaa tehdä samanlaisia sulkutoimia, vaikka koronakriisi jatkuisikin.

Talous on Palokankaan mukaan kääntynyt euromaisa kasvuun jo heinäkuussa. Uskoa tulevaisuuteen antaa hänen mukaansa erityisesti ostopääällikköindeksi, jossa näkyy jo orastava usko tulevaisuuden hyvään kehitykseen. Myös Saksan teollisuudesta on kantautunut parempaa tietoa.

– Euro-alueella usko kasvuun on jo hyvin laajaa, myös USA:ssa on tuotantoa avattu uudelleen ja talous on kääntynyt kasvuun.

Rahoitus selviytymiskeinoksi

Palataan takaisin yritysten ja IS Mäkisen tilanteeseen. Suomen meriteollisuudessa uidaan syvällä ehkä pitkään, koska risteilyvarustamoiden taloudellinen tilanne on heikko. Se ei toimitusjohtaja Sameli Lähdesmäen mukaan kuitenkaan ole välttämättä este uusien alusten tilaamiselle, sillä eri maiden vientiluottolaitosten ansiosta rahoituspaketit ovat varustamoiden kannalta niin hyviä, että uusien alusten ostoa ei aina rasita varustamoiden tasetta.

Lähdesmäki kaipaakin samantapaista ratkaisua myös risteilijöiden korjausrakentamista varten.

– Kaikilla varustamoilla kassavirran hallinta on keskeisessä asemassa. Meidän kaltaisille yrityksille se avaisi peliä huomattavasti, jos Finnvera tai valtio jossain muodossa pystyisi projektirahoituksessa tukemaan myös muita kuin uudisrakennuslaivoja.

Lähdesmäki uskoo, että jos pandemia saadaan jotenkin järkevässä aikataulussa hallintaan, silloin yritykset selviävät. Mutta mitä pidemmäksi nykytilanne venyy, yhä vaikeammaksi elämä käy sekä varustamoille että suomalaiselle meriteollisuudelle.

– Tällä hetkellä ollaan täysin sumussa. Tässä voi käydä kuten aina kriisitilanteissa eli markkinat jaetaan uudelleen, vahvimmat jatkavat ja heikoimmat kaatuvat.

Samaan suuntaan katsoo myös Teknologiateollisuuden Jukka Palokangas. Hän painottaa, että nyt kun maailmantalous on jo orastavassa kasvusuunnassa, jalka pitäisi vaihtaa jarrulta kaasulle, panostaa kasvun tukemiseen ja edistää yritysten investointeja.

Myös hän nostaa esiin vientiasiakkaiden rahoittamisen, kuten useat eurooppalaiset vienninrahoituslaitokset jo tekevät.

– Suomen vientirahoitusjärjestelmän kehittämällä voitaisiin antaa yrityksille lisää iskukykyä. Kyse on siitä, että Finnvera lähtisi suoraan rahoittamaan osittajia tai ostamaan viejiltä vientisaatavia. Se parantaisi vientiyritysten kilpailukykyä. ✕

Investointien alakierre

On selvä, että investoinnit supistuvat tänä vuonna sekä maailmalla että Suomessa. Kyse on siitä, kuinka paljon, Jukka Palokangas sanoo koronakriisin aikaisesta maailmasta.

Näköpiirissä oleva kehitys ei anna hyviä eväitä tulevalle kasvulle eikä teollisuuden uusiutumismelle.

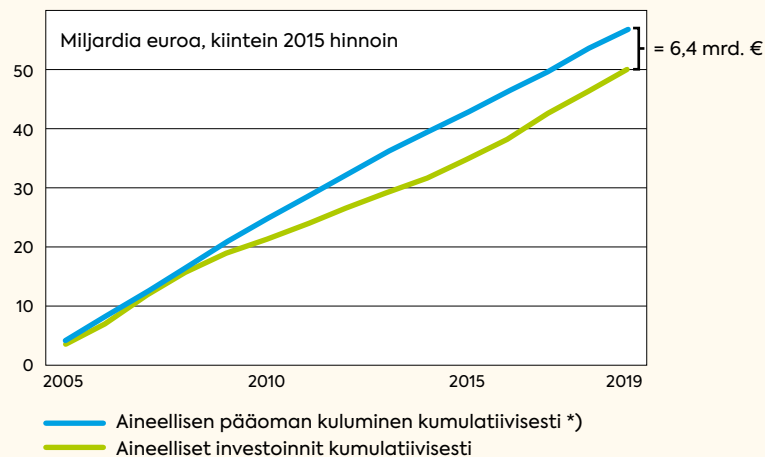
– Kone- ja laiteinvestointien avulla tehdään entistä fiksummin, nopeammin, tuottavammin ja tehokkaammin vähemmällä työpanoksella. Tutkimus- ja kehityspäätösten avulla tuotetaan uusia tuotteita ja palveluja ja parannetaan myös prosesseja, Palokangas listaa.

Hänen mukaansa investointien vähyys vaikuttaa siihen, että tuottavuus ei kehity. Kilpailijoita huonompi tuottavuuskehitys puolestaan vaikuttaa vientiyritysten kilpailukykyyn ja vientituloihin.

– Viime kädessä se tuntuu palkansaajien kukkarossa, kun yrityksillä ei ole mahdollista maksaa parempia palkkoja. Huono kehitys vaikuttaa myös yritysten ja työntekijöiden veronmaksukykyyn.

Investointien kannustamiseksi voimassa on määrällinen kone- ja laiteinvestointien vähennyksen tuplatoisto, jonka teollisuus toivoisi ulotettavan myös käytetyn laitekannan hankintaan. Hallituksen harkinnassa on myös t&k-investointien verohuojennus.

Teollisuuden aineellista pääomaa on hävinnyt Suomesta, erityisesti 2008 jälkeen.



*) Tiedot aineellisen pääoman kulumisesta ovat vuoden 2010 hinnoin

LÄHDE: TILASTOKESKUS, KANSANTALOUDEEN TILINPITO

Ruotsin asia on meidän

Ruotsi on Suomen toiseksi tärkein vientimaa heti Saksan jälkeen. Siksikin Suomessa kannattaa toivoa, että Ruotsilla menee hyvin.

✉ Sami Laakso 📧 Lehtikuva / Jonathan Nackstrand

Ruotsi on edennyt koronaviruksen omaa linjaansa. Maassa ei ole ryhdytty yhtä jyrkkiin toimiin taudin leviämisen estämiseksi kuin monessa muussa maassa. Tukholman suurlähetystössä taloudellisista asioista ja kauppapolitiikasta vastaava **Liisa-Maija Harju** ei kuitenkaan näe maan tilannetta niin erilaisena.

– Ruotsissa on annettu suosituksia, joita ihmiset ovat pitäneet rajoituksina. Käytännössä Suomessa ja Ruotsissa annetut rajoitukset ja suositukset ovat siksi aika lähellä toisiaan. Monissa yrityksissä esimerkiksi noudatetaan viranomaisten loppuvuoteen asti ulottuvaa etätyösuosituksia.

Harjun mukaan hallituksen sekä kansanterveysviranomaisten päätökset suosituksista sekä erityisesti niistä viestiminen sekä kansalaisille että yrityksille ovat olleet lähes samat koronaviruksen alusta lähtien. Jo kriisin alussa sekä pääministeri että kuningas viestivät, että edessä on pitkä tie ja asettivat suositukset voimaan vuoden loppuun asti.

– Uskon, että tämä jatkuvuuden viestintä on auttanut elinkeinoelämää suunnittelemaan pitkäjänteisemmin kriisin aikana.

Samalla Harju kritisoi keskustelua, jossa terveys ja talous laitetaan koronaviruksen estämisessä vastakkain. Ruotsissa terveyttä ja hyvinvointia ajatellaan pidemmällä tähtäimellä ja laajemmin kuin pelkinä koronalukuina.

– Täällä kansanterveyttä ajatellaan kokonaisvaltaisemmin. Jos taloudella menee huonosti, silloin myös ruotsalaisilla menee huonosti. Sivuvaikutuksia aiheutuu varsinkin heikoimmissa ryhmissä, niitä kaikkia ei nähdä nyt vaan vasta vuosien kuluttua.



Se on yksi syy, miksi koulujakin haluttiin täällä pitää auki, jotta lapsilla ja nuorilla olisi paikka minne mennä.

Huolena nuorisotyöttömyys

Koronakriisi on kolhinut maan taloutta. Tilastojen kieli on karua; bruttokansantuote laski Ruotsissa huhti–kesäkuussa vuodentakaiseen verrattuna 8,2 prosenttia eli selvästi enemmän kuin Suomessa.

– Tämä on maan pahin taloudellinen kriisi sitten sotien, Harju luonnehtii.

Näkymät ovat kuitenkin muuttuneet keväästä positiivisemmiksi. Ruotsin valtiovarainministeriön elokuun lopussa antaman ennusteen mukaan bruttokansantuote laskee tänä vuonna 4,6 prosenttia, ja ensi vuonna talous kasvaa yli neljä prosenttia.

– Suurin huoli täällä on työttömyydestä. Se tulee nousemaan yli 10 prosenttiin ensi vuoden alkuun mennessä, erityisesti nuoret ovat huonossa asemassa.

Toimialoista eniten kärsineiden joukossa myös Ruotsissa ovat olleet hotelli-, ravintola- ja matkailuala. Ruotsalaiset vientiyhtiöt ovat kärsineet markkinoiden pysähtyneisyydestä ja epävarmuus on



jatkunut syksyyn asti. Lisämurheita on tullut kruunun vahvistumisesta.

Huonojen uutisten keskellä Liisa-Maija Harju muistuttaa, että joukossa on myös yrityksiä, joilla menee hyvin. Näitä ovat esimerkiksi monet digitaalisia palveluja tarjoavat yritykset kuten Spotify.

Harjun mukaan yleistunnelma yrityksissä on muutenkin jo positiivisempi kuin keväällä. Monilla pörssiyrityksillä tulokset ovat olleet pelättyä parempia, ja myös autoteollisuudella suunta on parempaan.

Massiivisia tukipaketteja

Harju luonnehtii Ruotsin hallituksen toimia ketteriksi, kun se on päättänyt yhteensä lähes 300 miljardin kruunun (29 mrd €) lisäbudjeteista. Myös Ruotsin keskuspankki ja finanssivalvonta ovat reagoineet muuttuneeseen tilanteeseen ripeästi.

– Todella nopeasti hallitus päätti erilaisista taloutta ja yrityksiä tukevista toimita ja päätöksillä on ollut opposition tuki.

Harjun mielestä kenties toimivimmaksi on osoittautunut väliaikainen lomautustuki, ja erityiseen tarpeeseen on tullut myös yrityksille annettu tuki niiden liikevaihdon menetyksestä. Jo päätettyjen

Jos
taloudella
menee
huonosti,
silloin myös
ruotsalaisilla
menee
huonosti.

Ruotsin taloudelle keskeisellä autoteollisuudella oli alkuvuodesta vaikeuksia saada tuotannossaan tarvitsemia komponentteja logististen ongelmien takia.

toimien lisäksi hallitus on julkaissut suunnitelmansa ensi vuoden budjettiin tulevasta 100 miljardin kruunun (9,6 mrd €) talouden uudelleenkäynnistämisen elvytyspaketista. Sen painopiste on työllisyyden parantamisessa.

– Uskon, että kun budjettiesitys tulee valtiopäiville, siinä panostetaan vahvasti myös vihreään elpymiseen.

Toinen kotimarkkina suomalaisyrityksille

Ruotsi on monelle suomalaisyritykselle tärkeä markkina. Ruotsin osuus Suomen viennistä oli viime vuonna 10,4 prosenttia, ja se oli arvoltaan 6,4 miljardia euroa. Harjun mukaan matkustusrajoitukset ovat vaikuttaneet merkittävästi tavara- ja palveluvientiin. Lukuina se on tarkoittanut ennakkotietojen mukaan noin 14 prosentin supistumista viime vuoteen verrattuna.

Harju on kuitenkin optimistinen keskusteltuaan usean suomalaisyrityksen edustajien kanssa. Hän kehuu, kuinka moni yritys on muuttanut tarjontansa digitaalisempaan suuntaan.

– Täällä on kunnianhimoiset ilmastotavoitteet ja vahva panostus digitaalisuuteen, kesällä tuli myös uusi kiertotalousstrategia. Suomalaisilla yrityksillä on sellaisia ratkaisuja, mitä täällä tarvitaan. Kriisin aikana ovat pärjänneet erityisesti terveysteknologia sekä elintarvikevienti. Jatkossa kysyntää uskon olevan erityisesti myös kyberturvallisuuden ja koulutuksen palveluille.

Harjun optimismia lisää se, että Ruotsin omien elvytyspakettien lisäksi EU:n elvytyspaketissa painotetaan myös ilmastotoimia ja digitaalisuutta. Sekin tarjoaa suomalaisyrityksille vientimahdollisuuksia.

Harju pitää Ruotsia suomalaisyrityksille eräänlaisena kotimarkkinana, josta on hyvä ponnistaa pidemmälle. Apua hän lupaa suurlähetystöstä.

– Meidän fokus on pienissä ja keskisuurissa yrityksissä. Isot yritykset eivät välttämättä tarvitse meidän tukea niin paljoa. Suomalaisia pidetään täällä luotettavina ja sanansa mittaisina.

Kielitaidon riittävyttäkään ei hänen mukaansa kannata aristella.

– Tarvittaessa täällä pärjää myös englannilla, Harju hymähtää. ✕

HIILITULLI – yksinkertaisesti monimutkaista

Hiilitulli on hyvä idea ilmaston lämpenemisen hillitsemiseksi – vai onko? Yksinkertaiselta kuulostava ratkaisu on tarkemmassa tarkastelussa hyvin monitahoinen.

✍ Sami Laakso ✍ Sami Kaarakainen

Suomen hallitus on asettanut maailman mittakaavassa ennätyselliset ilmastotavoitteet: hiilineutraalius pitäisi saavuttaa jo vuonna 2035.

Globaalisti tarkasteltuna kunnianhimoisena voi pitää myös Euroopan unionin tavoitetta, sen hiilineutraaliuden virstanpylväs on vuodessa 2050. Pariisin ilmastopimuksen tavoitteena on puolestaan rajata maapallon keskilämpötilan nousu 1,5 asteeseen. Sopimuksen allekirjoittajia on 189, mikä osoittaa kuinka ilmastokriisin vakavuuteen on havahduttu joka puolella maailmaa.

Tavoitteet ja aikeet ovat kuitenkin eri asia kuin todelliset teot, ilmastoimissa eteneminen onkin maiden ja alueiden välillä hyvin eritahtista.

Puhdasta reilua kilpailua

Päästöjen vähentäminen ei synny ilman usein rahaa vaativia panostuksia puhtaampiin tuotantoprosesseihin, joten saastuttavampi valmistus voi saada epäreilulta tuntuvan kilpailuedun. Sen seurauksena tuotantoa voi siirtyä väljempien ilmastokriteerien alueille. Elinkeinoelämän tutkimuslaitoksen tutkimusjohtaja **Tero Kuusen** mukaan tätä hiilivuotoa on todennetusti tapahtunut.

Kuusi pitää tuotannosta aiheutuvia kasvihuonekaasupäästöjä malliesimerkinä siitä, kuinka markkinamekanismi ei aina toimi.

– Kun savu menee piipusta ulos, yritys ei joudu miettimään sen kustannuksia. Siksi tarvitaan sääntelyä.

Sääntelylle on erilaisia keinoja. Kuusi pitäisi optimiratkaisuna sitä, että hiilidioksidin hinta määräytyisi maailmanmarkkinoilla ja päästöoikeuksia myytäisiin globaalisti.

– Tehokkaimmat tuottaisivat enemmän ja runsaspäästöisempi tuotanto olisi kalliimpaa. Niin kauan kuin tähän ei päästä, on mietittävä muita ratkaisuja, Kuusi pohtii.





Hiilitullijärjestelmässä huomioitaisiin tuotteen valmistuksessa aiheutuvat hiilidioksidipäästöt ja niistä jouduttaisiin maksamaan EU:n ulkorajalla tullimaksuja.

Vääristymän korjaamiseksi myös koneet pitäisi ottaa hiilitullijärjestelmän piiriin.

Näitä voisivat olla esimerkiksi hiilidioksidipäästöihin perustuva kulutusvero ja vihreän teknologian tuet, mutta niiden käyttöönottoon liittyy omat rajoitteensa.

Miten estää hiilivuoto

Yhtenä keinona hiilivuodon estämiseksi on esitetty Euroopan unionin asettamia hiilitulleja. Euroopan komission käynnistämä vihreän kehityksen ohjelma Green Deal sekä koronaelvytyspaketti ovat nostaneet keskustelun hiilitulleista entistä ajankohtaisemmaksi.

Hiilitullijärjestelmässä huomioitaisiin tuotteen valmistuksessa aiheutuvat hiilidioksidipäästöt ja niistä jouduttaisiin maksamaan EU:n ulkorajalla tullimaksuja. Tero Kuusen johtamassa Elinkeinoelämän tutkimuslaitoksen, Suomen Ympäristökeskuksen, Helsingin Yliopiston sekä Massachusetts Institute of Technologyn tutkijoiden yhteishankkeessa selvitetään haasteita, jotka olisi ratkaistava ennen kuin voitaisiin päästä toteuttamiskelpoiseen hiilitullijärjestelmään.

Raportissa hahmotellaan erilaisia skenaarioita hiilitullien toteuttamiseksi ja tarkastellaan miten vastaavan kokoiset tullit ovat vaikuttaneet kauppaan sekä arvoketjuihin, ja miten hiilitullit mahdollisesti vaikuttaisivat tuotannon muutoksiin EU:ssa. Raportin lopulliset tulokset valmistuvat loppusyksystä.

Tero Kuusi pitää hiilitulleja teoreettisesti perusteltuina, jotta tuotanto ja hiilidioksidipäästöt eivät valuisi EU:n ulkopuolelle. Hiilitulleihin liittyy hänen mukaansa kuitenkin niin teknisiä, oikeudellisia, poliittisia kuin taloudellisiakin haasteita.

Keskustelun edetessä haaste-sana toistuu Kuusen puheessa niin usein, että hiilitullien toteuttaminen alkaa kuulostaa isolta ongelmavyyhiltä. Mitä kunnianhimoisemmin hiilitullit haluttaisiin toteuttaa, sitä enemmän eteen tulee vaikeasti ratkaistavia asioita.

Ensimmäinen porras sementistä

Liikkeelle voitaisiin Kuusen mukaan lähteä yksinkertaisella mallilla. Esimerkiksi Ranskasta on tullut ehdotus, jonka mukaan hiilitullit koskisivat ainoastaan kaikkein päästöintensiivisimpiä toimialoja ja yksinkertaisimpia tuotteita kuten sementtiä.

Valinta kuulostaa loogiselta, sillä sementin valmistus on suurimpia hiilidioksidipäästöjen lähteitä. Sen osuus globaaleista hiilidioksidipäästöistä on 5-8 prosenttia.

– Se ei kuitenkaan ole maailmankaupassa kovin merkittävä tuote, joten ilmastopolitiikan kannalta siihen kohdistuvien hiilitullien vaikutus olisi rajoitettu. Tämä voisi kuitenkin olla tapa, jolla hiilitullien osalta päästäisiin eteenpäin. Lisäksi sementtiin kohdistuvilla hiilitulleilla ei astuttaisi kovin monille isoille varpaille, Kuusi pohtii realiteetteja.

Sementti voisi olla ensimmäinen askelma, mutta järjestelmän ilmastovaikutusten kasvattamiseksi tuotevalikoimaa pitäisi laajentaa. Samalla alle jäävät varpaat kasvaisivat, eikä hiilitullimuurin nostaminen Euroopan unionin rajalle menisi välttämättä muulta maailmalta pelkällä hyväksyvällä nyökkäyksellä.

Tähän on kiinnittänyt huomiota myös Elinkeinoelämän keskusliitto, joka on varoittanut hiilitullien olevan poliittisesti hyvin riskialttiita.

– En epäile, etteivätkö ne herättäisi vastareaktioita. Kyse on myös siitä, kuinka reilusti hiilitullit toteutettaisiin ja mitä tullista kerätyillä rahoilla tehtäisiin. Tullit olisivat helpommin perusteltavissa, jos kerättävä raha menisi kehittyvien talouksien ilmastopolitiikan tukemiseen ja vihreän teknologian kehittämiseen. Näin raha palautuisi sinne, mistä se kerätään”, Kuusi puntaroi.

Tätä tavoitetta hämärtää hänen mukaansa se, että hiilitullit nostettiin EU:n elvytyspaketissa esiin mahdollisena uutena tulonlähteenä.

Uhkana kilpailun vääristyminen

Edettäessä kohti monimutkaisempia tuotteita toteutuksen vaikeusaste kasvaa. Esimerkiksi teräs olisi maailmankaupan kannalta sementtiä merkittävämpi tuote ja sen tuotantotavoissa on suuria eroja. Outokumpu ilmoittaa yhtiön hiilidioksidipäästöjen olevan tuotettua terästonnia kohden 0,77 tonnia, kun globaali terästuotannon keskiarvo on kolme tonnia. Ääriäitaa edustavan indonesialaisen teräksen päästöt ovat lähes 10 tonnia tuotettua terästonnia kohden.

Jos hiilitullit koskisivat terästä, aluksi eurooppalainen terästuotanto hyötyisi. Mutta kun tuotantoketjussa mennään eteenpäin, löytyy mahdollisia

sijaiskärsijöitä myös EU:n sisältä. Esimerkiksi suomalaisille konepajoille vaihtoehdot olisivat ostaa joko EU:ssa kalliimmalla tuotantotavoilla valmistettua terästä tai muualta tuotua terästä, jonka hintaa uusi tulli nostaisi.

Jos hiilitulli ei koskisi koneita, muualta tuodut koneet saisivat selkeän kilpailuedun Suomessa valmistettuihin verrattuna. Tästä aiheutuisi iso kolaus suomalaiskonepajojen menestymismahdollisuuksille ja sitä kautta myös eurooppalaiselle terästuotannolle – näin hiilitullin vaikutukset yritysten ja kansantalouden lisäksi voisivat olla negatiiviset myös ilmastolle.

Vääristymän korjaamiseksi myös koneet pitäisi ottaa hiilitullijärjestelmän piiriin. Sen johdosta esimerkiksi kiinalaisten konepajojen tuotannossa tarvittavien väli tuotteiden päästöt pitäisi mitata. Se olisi hyvin vaikeaa ja työlästä.

– Järjestelmän pitäisi olla laaja, että se ei synnyttäisi vääristäviä kilpailuaselmia. Kuvio on hyvin monimutkainen, Kuusi sanoo.

Mitä laajempaan joukkoon toimialoja sekä välillisiä ja välittömiä päästöjä mittaaminen laajennetaan, sitä suuremmaksi kasvaa tullien oikeaan kohdentamiseen tarvittava tietomassa. Kuinka tiedon keräys voidaan käytännössä toteuttaa, onkin jo isomman työn takana. Uhkana on, että järjestelmästä tulisi kallis.

Motiivi neuvotteluille

Hiilitulli voisi tasoittaa markkinatilannetta EU-alueen sisällä. Mutta jotta koko kilpailukenttä olisi tasapuolinen eri alueiden yrityksille, myös EU:sta tapahtuva vienti pitäisi huomioida. Yksi vaihtoehto olisi tukea kalliimmalla järjestelmällä tuotettuja tuotteita päästöoikeuksien kautta. Kuusi kuitenkin kyseenalaistaa, olisiko oikein, jos EU asettaisi tuontituotteille hiilitullit ja antaisi silti omalle teollisuudelle vapaita päästöoikeuksia.

Lisäksi hiilitullit voisivat jakaa markkinat uudella tavalla. Esimerkiksi eriyttämällä Aasian ja EU:n markkinat toisistaan, jolloin kauppaa käytäisiin enemmän näiden alueiden sisällä, eikä tullirajan yli. Näin hiilitullien vaikutus päästöjen vähentämiseen jäisi heikommaksi. Samalla hävittäisiin osa kansainvälisen työnjaon tuomasta tehokkuushyödyistä.



Kaikista hiilitulleihin liittyvistä monitahoisista haasteista – tai ongelmista – huolimatta Tero Kuusi ei ole asian suhteen täysin pessimistinen.

”En ole heittämässä hiilitulleja roskakoriin.”

Hän kertoo, että hiilitullit voisi toteuttaa Maailman vapaakauppajärjestö WTO:n asettamissa rajoissa.

– Terveysteen, ympäristöön ja luonnonvaroihin liittyvä artikla XX antaa mahdollisuuden tällaiseen, joten tullit on mahdollista toteuttaa niin, etteivät ne olisi WTO:n sääntöjen vastaisia. Se tarkoittaa, että tullit pitää mitoitaa niin, että se vastaa päästöjen aiheuttamaa hintaeroa.

Kuusi näkee EU:ssa käytävän keskustelun hiilitulleista olevan avaus, jolla asiaan kiinnitetään huomiota ja jonka avulla voidaan saada muut osapuolet neuvottelupöytään.

– Tässä on nähtävissä multilateraalisen neuvotteluasetelman nostamista pois tämänhetkisestä huonosta tilasta. Iso poliittinen tavoite pitäisi olla se, että päästäisiin takaisin neuvottelupöytiin muiden maiden kanssa. Toivottavasti poliittinen tilanne selkeytyy ja neuvotteilla voidaan löytää ilmastoratkaisuja.

Kuusi uskoo, että viimeistään ilmaston lämpenemisen aiheuttamat yhä pahemmat ongelmat pakottavat kaikki osapuolet samaan pöytään.

– Se voi valitettavasti olla se sykäys, joka lopulta saa aikaan herätyksen. Hiilitullin kaltaisilla järjestelmillä voidaan kasvattaa tietoisuutta ja luoda kannustimia siihen, että ilmastopoliittisia toimia kannattaa tehdä ja yritysten kannattaa investoida vihreisiin teknologioihin. ✕

Koulutusviennissä on aika ajatella

ISOSTI

Suomella on kova maine koulutusmaana, ja erilaisille koulutusratkaisuille on maailmalla kysyntää. Ankarassa kilpailussa pärjätään vain yhteistyöllä.

✍ Minna Kalajoki 📧 Nattapong Sajjasakulwong ja Katja Vuori

PISA-tutkimukset 2000-luvulla loivat pohjan suomalaiselle koulutusmaailmalle, joka kantaa yhä. Maailmalla ihailaan sitä, että Suomessa koulutusta tuotetaan kohtuullisin kustannuksin, laadukkaasti ja tehokkaasti. Siitä halutaan oppia ja siitä ollaan valmiita myös maksamaan.

Koulutusvientimme on kuitenkin nuorta, toimijat hajallaan ja osaajista on pulaa. Nyt on aika kääntää uudelle vaihteelle, sillä potentiaalia alalla on. OECD:n mukaan koulutuksen globaali kysyntä on vahvassa kasvussa. Siihen halutaan panostaa sekä valtioissa että perheissä.

– Brändimme on erittäin vahva. Sellaista maailman kolkkaa ei ole, jossa suomalaista koulutusjärjestelmää ei tunnetaisi. Se tunnetaan esimerkiksi oppilaslähtöisyydestä, käytännön ja teorian onnistuneesta yhdistämisestä sekä ylempien koulutustasojen

toimivasta työelämäyhteistyöstä, Opetushallituksen koulutusviennin kasvuohjelma Education Finlandin ohjelmajohtaja **Jouni Kangasniemi** sanoo.

Tällä hetkellä kysyntä kohdistuu voimakkaimmin muun muassa koulujen toiminnan kehittämisspalveluihin, opettajien koulutukseen ja täydennyskoulutukseen, koulutuksen digitaalisiin palveluihin sekä niihin liittyviin oppimateriaaleihin ja oppimisympäristöihin.

Tavoitteena on, että vuonna 2030 koulutusviennin arvo yhteiskunnalle olisi pyöreä miljardi.

– Työtä pitää tehdä pitkäjänteisesti ja yritysveitosesti, ja kysyntää pitää ymmärtää paremmin. Yrityksiltä odotetaan laajempaa tarjoomaa ja isompia konsepteja, yhteistyötä ja vientivertureita, jotka vetävät muitakin mukaan. Tuotteiden ja palvelujen pitää olla skaalautuvia. Toimijoiden tulisi yhdessä osata kiinnittyä globaaleihin arvoketjuihin ja päästä mukaan keskeisiin neuvottelupöytiin, →



Lue verkosta Kide Sciencen 3–8-vuotiaille lapsille suunnatusta tiedekasvatusmallista, jonka avulla lapsille voidaan pitää tiedetuokioita. kauppapolitiikka.fi

Suomalaisesta koulutusosaamisesta halutaan oppia ja siitä ollaan valmiita myös maksamaan.

ulkoministeriön koulutussuurlähettiläs **Marjaana Sall** linjaa.

Yksi koulutussuurlähettilään tehtävistä on toiminta kesäkuussa perustetulla Business-to-Government -alustan pilotilla, jonka yhtenä tarkoituksena on edistää koulutusalan myyntiä suoraan valtioille ja muille kansainvälisille toimijoille.

Kuuntele enemmän kuin puhut

Dubaissa toimivan Education House Finlandin toimitusjohtaja **Katia Al-Kaisi** allekirjoittaa suomalaisen koulutusviennin ratkaisujen laadukkuuden.

– Haasteena on se, miten saada monin paikoin vanhoilliset rehtorit ja opettajat innostumaan niistä. Ratkaisut pitää lokalisoida ja tehdä opettajan elämä konkreettisesti helpommaksi niitä käytettäessä. Niiden pitää myös tuottaa mitattavia tuloksia sellaisilla mittareilla, joita kohdemaassa arvostetaan. Mittareita seurataan tarkasti, sillä ne vaikuttavat suoraan koulun arvostukseen ja houkuttelevuuteen.

Al-Kaisin ohje on yksinkertainen: kuuntele enemmän kuin puhut. Tavoitteena tulisi olla aidosti asiakkaiden tarpeisiin ja odotuksiin vastaavat tuotteet ja palvelut. Tuotteistaminen on parhaimmillaan asiakkaan toiveiden mukaan muotoutuva prosessi.

– Markkinoijan pitää ymmärtää, mitä halutaan ostaa. Seuraava askel on päästä demoamaan ratkaisuja. Tähän asti päästään vain, mikäli potentiaalisen ostajan luottamus on saavutettu. Yleensä jos näin pitkälle päästään, lopputulos on hyvä.

Lähtökohdaksi lokaali

Vallitseva koronapandemia luo uutta kysyntää muun muassa verkkosisällöille ja -pedagogiikalle.

– Tähän tilanteeseen uudet ratkaisut pitää miettiä paikallisista oloista käsin. Tietokoneen tai mobiililaitteen sijasta oppiminen voi tapahtua myös e-kirjan, television tai radion välityksellä, Sall sanoo.

Kysyntää nousee myös opettajien koulutustarpeesta, perusopetuksen heikosta tasosta ja suurista nuorista ikäluokista. Ammatillisen koulutuksen kehittäminen on lukuisissa maissa ajankohtaista, ja Suomen käytännönläheinen ammatillinen koulutus herättää kiinnostusta.

Koulutus on Suomessa julkinen palvelu, jonka myyntiin suhtaudutaan myös ristiriitaisesti. Mikä on ylipäätään tuotteistettavissa ja vietävissä, ja mikä on tavanomaista alan ammattilaisten välistä näkemysten vaihtoa?

– Markkinakysynnästä on erotettava normaali koulutusalan yhteistyö. Toisaalta on myös pohdit-

tava, miten yhteistyötä voisi jalostaa kaupalliseksi hankkeiksi sitä tuotteistamalla, Sall toteaa.

Viejille löytyy tukea

Kangasniemi kehottaa alan toimijoita verkostoitumaan ja tekemään kotityöt huolella.

– Tehtyjä virheitä ei kannata toistaa. Keskinertaisuudella ei pärjää, vaan pitää olla erinomaisuutta, intuitiota ja vahvaa etunojaa. Ratkaisujen räätälöinnin lisäksi pitää varautua isoihin eroihin hallinto- ja sopimuskulttuureissa.

Kangasniemen luotsaama Education Finland kokoaa koulutusalan vientiyrityksiä saman sateenvarjon alle ja tarjoaa tukea ja palveluita jäsenilleen. Koulutusviejiä tukee ja rahoittaa myös Business Finland, ja maailmalla saa apua Team Finland -verkostolta. Uusi, kahdeksassa lähetystössä toimiva Team Finland Knowledge -asiantuntijaverkosto vauhdittaa osaamisen viennin lisäksi tiede- ja innovaatioyhteistyötä.

– TFK-verkosto voi auttaa kohdealueen taustaselvityksissä ja analyyseissa. Meitä kannattaa lähestyä vasta valmiimmalla konseptillä emmekä korvaa varsinaista myyntityötä, TFK-erityisasiantuntija **Jaakko Skantsi** Abu Dhabista kertoo.

Skantsikin korostaa yhteistyön merkitystä, erityisesti kohteessa jo toimivan tahon kanssa. Suomalais toimijoiden keskinäisellä verkostoitumisella voi saavuttaa merkittäviä synergiaetuja esimerkiksi kalliissa myyntityössä.

– Toiseksi kehotan erottamaan myyntitilanteet tilanteista, joissa luodaan verkostoja. Jos yritys pääsee osallistumaan esimerkiksi Team Finlandin järjestämälle korkean tason vierailulle ja saa vielä puheenvuoron tilaisuudessa, se kannattaa käyttää järkevästi. Positiivinen muistijälki asiansa osaavasta koulutuksen ammattilaisesta voi hyvässä lykyssä edetä myynniksi. Joskus toimijat myyvät koko ajan ja joka paikassa, mikä voi kääntyä jopa pyrkimyksiä vastaan. ✕

Koulutusvienti

- Alalla toimivia yrityksiä: noin 300
- Yritysten liikevaihto: noin 390 miljoonaa euroa (2019)
- Päämarkkina-alueita: Kaakkois-Aasia, Kiina, Latinalainen Amerikka, Persianlahden maat ja Afrikka

LISÄTIETOA: OPETUSHALLITUS: KOULUTUSVIENNIIN TIEKARTTA 2020–2023



Koulutusviennin ratkaisujen pitää tuottaa mitattavia tuloksia sellaisilla mittareilla, joita kohdemaassa arvostetaan.

Julkiseen koulutusjärjestelmään sisältyvää arvoa ei aina nähdä potentialisena vientituotteena.



Vientituotteena kokonainen koulu

Jyväskyläläisen EduClusterin menestyneimpiä vientituotteita ovat kokonaiskoulukonseptit ja opettajien täydennyskoulutus. Viime vuoden liikevaihto oli noin 11 miljoonaa euroa.

Toimitusjohtaja **Kati Loposen** mukaan suomalaisen koulutusviennin ehdoton vahvuus on samalla sen heikkous.

– Brändimme, suomalaisen koulutuksen laatu ja maine ovat erittäin vahvoja, mutta miten osaisimme vielä paremmin hyödyntää ja vaalia sitä? Yhtä yhteistä auditointiin perustuvaa laatuleimaa tai -logoa ei vielä ole. Nyt oikeastaan kuka tahansa voi väittää tarjoavansa suomalaistyyppistä koulutusta.

Esimerkiksi maailmalla laajalle levinnyt, suomalaisesta varhaiskasvatuksesta inspiraationsa saanut Kipinä Schools ei suinkaan ole suomalainen yritys.

Uskottavan laatumerkin avulla saataisiin lisää vaikuttavuutta ja maksavia asiakkaita. Laatuleimat ovat tärkeitä, koska koulutusviennin päämarkkina-alueilla koulutus on bisnestä. Koulut ja vanhemmat seuraavat silmä kovana erilaisia laaturankingeja ja -sertifikaatteja. Sellaisia löytyy esimerkiksi maailman suurimmalta yksityiskoulubisnekseltä Gems Educationilta, jolla on 250 konseptikoulua 13 maassa ja melkein miljardin euron vuotuinen liikevaihto.

Opetushallituksesta kerrotaan, että ehdotus suomalaistyyppisten koulujen laatuleiman luomiseksi on jo tehty ja leima on tulossa.

– Joskus asenteetkin ovat esteenä. Suhtautuminen koulutusvientiin on kaksijakoista, eikä julkiseen koulutusjärjestelmään sisältyvää arvoa aina nähdä potentiaalisena vientituotteena, Loponen jatkaa.

Koulutusviennin vauhdissa mukana pysyäkseen kannattaa tehdä yhteistyötä.

Opettajat tekevät eron

Yksi EduClusterin englanninkielisistä konseptikouluista on Qatarissa. Opetussuunnitelma perustuu suomalaiseen pedagogiikkaan ja metodeihin, mutta opetussisällöt on mukautettu paikallisiin olosuhteisiin – koulussa opiskellaan muun muassa arabiaa ja islamia.

– Opettajien ansiosta Qatarin koulu on kuitenkin niin suomalainen kuin koulu voi olla. Taika tapahtuu luokkahuoneessa, opettajan ja oppilaan välisessä vuorovaikutuksessa. Tämän ansiosta oppilailla on hyvät ongelmanratkaisutaidot ja he ovat opiskelijoina itsenäisempiä ja rohkeampia, Loponen kertoo.

Suomalaisia oppeja välitetään koulun opettajille ja henkilökunnalle myös Jyväskylän yliopiston, Jyväskylän ammattikorkeakoulun ja koulutuskuntayhtymä Gradian toteuttamien täydennyskoulutusten avulla.

Loposen mukaan koulutusviennin kentällä tapahtuu paljon ja koko ajan. Vauhdissa mukana pysyäkseen kannattaa tehdä yhteistyötä, jolloin lopputulos on enemmän kuin yksittäisten toimijoiden ponnistelujen summa. Erityisen houkuttelevia ovat isot kansainväliset konsortiot, jotka avaavat mahdollisuuksia esimerkiksi Maailmanpankin tai EU:n rahoitushakuihin.

Yksi ajankohtainen asia on ulkomaalaisten opiskelijoiden houkuttelu Suomeen. Perinteinen opiskelua Iso-Britannia kallistuu ja hankaloituu brexitin seurauksena, ja tähän saumaan kannattaisi iskeä tarjoamalla turvallista ja toimivaa opiskelumaata.

Loposen mukaan uusia tutkinto-opiskelijoita voitaisiin houkuttella polkuopintojen kautta, eli markkinoitaisiin maistiaiseksi lyhyitä kesäkursseja, joista olisi suora polku varsinaiseen tutkintoon. Tämä vaatisi tehokasta markkinointia myös Euroopan maissa.

Tutkintoon johtavan koulutuksen ja täydennyskoulutuksen myynti on rahamäärällä mitattuna koulutusviennin globaalisti merkittävin sektori. Suomessa on vuodesta 2017 alkaen peritty EU/ETA-alueen ulkopuolisilta opiskelijoilta lukuvuosimaksuja, jotka tilastoidaan koulutusvienniksi. X

Lisää vauhtia tekstiilivientiin

Tekstiili- ja muotiala on yllättävän monipuolinen ja laaja-alainen. Alalla on paljon vientipotentiaalia aina innovaatioista muotiin, lastenvaatteisiin ja kodintekstiileihin, sanoo Suomen Tekstiili & Muoti -järjestön kansainvälisen liiketoiminnan asiantuntija Anne Ruokamo.

 Lotta Nuotio

Mitä Suomen Tekstiili & Muoti tekee?

Autamme yrityksiä menestymään ja kasvamaan, toimintakenttämme on laaja. Taustaltamme olemme työmarkkinajärjestö, joten neuvottelemme alan työehtosopimukset ja autamme yrityksiä työelämän kysymyksissä. Tarjoamme jäsenyrityksillemme kansainvälisen liiketoiminnan, vastuullisuuden ja kiertotalouden asiantuntijapalveluita sekä koulutusta ja juridista neuvontaa. Tuotamme toimialatietoa ja neuvomme yrityksiä alan standardeihin ja kemikaaliasioihin liittyen. Tarjoamme yrityksille tietoa vientimarkkinoista, usein yhteistyössä Business Finlandin, ulkoministeriön tai paikallisten konsulttien kanssa. Järjestämme myös fact finding -matkoja markkinoiden mahdollisuuksiin tutustumiseksi.

Mitä kaikkea tekstiili- ja muotialaan kuuluu?

Monille tulevat ensimmäisenä mieleen muoti ja vaatteet ja noin puolet jäsenyrityksistämme toimii vaatealalla. Ala on kuitenkin laajempi kuin sen ulkopuolella usein ajatellaan. Jäsenyritystemme tuotteita ovat muun muassa sisustustekstiilit, sairaalatekstiilit, tekniset tekstiilit sekä kuitukankaat ja teollisuustekstiilit. Nyt nousussa ovat alan innovaatiot, esimerkiksi uudet materiaalit ja kiertotalouden ratkaisut. Korona loi maskien ja suojavaatteiden kysyntäpiikin, ja tämä toi hyvin esille, kuinka alamme on tärkeä myös huoltovarmuuden kannalta.

Miten luonnehtisit suomalaista tekstiili- ja muotivientiä?

Meillä on niin tekstiilin kuin muodinkin puolella kokeneita ja vahvoja vientiyrityksiä sekä vientitoimintaa vasta aloittavia yrityksiä. Alalla on valtavasti potentiaalia niin muodissa ja lifestylessä kuin teknisissä tekstiileissäkin. Suomalaiset materiaali-innovaatiot, esimerkiksi puupohjaiset tekstiilit, ekologiset valmistusmenetelmät ja kierrätystekstiilit kiinnostavat maailmalla.

Miten alan vientiä pitäisi edistää?

Olisi hienoa, jos tekstiilin ja muodin vientiä voitaisiin tukea vahvemmin. Business Finlandilla oli taannoin kolmivuotinen muodin ja lifestylen viennedistämishjelma, mutta tällä hetkellä vastaavaa ei ole käynnissä. Alallamme on toimialakohtaisia erikoisuuksia, kuten sesongit ja muodin pitkä sykli. Myyntityö, markkinointi ja jakelukanavat poikkeavat muista toimialoista, esimerkiksi elintarvikealasta, joten olisi hienoa saada alalle oma vientiohjelma.

Mitä kerrotte kansainvälistymistä suunnitteleville yrityksille?

On muistettava, että ala on erittäin kilpailtu. Pohjatyöt on tehtävä hyvin ja tunnettava markkina, johon on menossa. Sen lisäksi on pystyttävä viestimään kirkkaasti brändistä, sen olemassaolon perustasta ja siitä, mikä erottaa sen muista. On kerrottava hyvin

Vastuullisuus on tällä hetkellä muoti- ja vaatealalla tärkeä ja iso muutosajuri.



Kansainvälisen liiketoiminnan asiantuntija Anne Ruokamo pääsi vienninedistämismatkalla Tokiossa myös harjoittelemaan urheiluvaatteiden höyryttämistä.

selkeästi ja lyhyessä ajassa, miksi brändi tai tuote on kiinnostava ja minkä asiakkaan tarpeen se ratkaisee, toisin sanoen mikä on sen lisäarvo tai arvolupaus. On myös tärkeää löytää paikallisen toimintaympäristön hyvin tunteva kumppani sekä parhaiten sopivat myynti- ja jakelukanavat.

Julkaisitte hiljattain Kansainvälisen liiketoiminnan oppaan. Mitä se sisältää?

Kyseessä on ensimmäinen toimialalle suunnattu kansainvälisen liiketoiminnan opas. Se on tarkoitettu auttamaan niin hankinnan kuin viennin ensimmäisiä askelia sekä tukemaan näihin liittyvän toiminnan kehittämistä. Kokosimme jäsenyrityksillemme yksiin kansiin tietoa ja konkreettisia työkaluja, muun muassa tarkistuslistoja tehdasvierailuille sekä malleja hankintasopimuksen ja kansainvälisten jakelukanavien prospekttilistan laatimiseen. Oppaas on perustietoa tulliasioista ja vinkkejä vapaa-

kauppasopimusten hyödyntämiseen, josta yritykset tarvitsevat helposti ymmärrettävää tietoa, kuten myös kaupan esteistä. Tärkeä tieto on usein piilotettu erilaisten pitkien ja monimutkaisten asiakirjojen uumeniin virkamieskielellä. Yrityslähtöistä tietoa tarvittaisiin myös alalle keskeisistä alkuperäsäännöistä.

Onko alalla jokin tämän hetken trendi?

Vastuullisuus on tällä hetkellä muoti- ja vaatealalla tärkeä ja iso muutosajuri. Siinä löytyy markkinamahdollisuuksia, mutta vastuullisuus on yhä useammin edellytys jakelukanavaan pääsyyn. Myös vastuullisuusasioissa tarjoamme yrityksille tietoa, koulutuksia ja yritys kohtaista neuvontaa.

Voiko Suomen maakuva auttaa tekstiilin ja muodin viennissä?

Ehdottomasti! On hyvä tuoda esiin meihin helposti yhdistettäviä asioita, kuten onnellisuus, tasa-arvo, vastuullisuus ja luonnonläheisyys. Monet yritykset osaavat käyttää näitä todella hyvin ja aidolla tavalla – tuleehan se meidän omasta DNA:stamme. Mitä kauemmas mennään, sitä tärkeämpää on maakuvan hyödyntäminen. Esimerkiksi Aasiassa, kuten Etelä-Koreassa ja Japanissa, ollaan todella kiinnostuneita Suomesta sekä suomalaisesta yhteiskunnasta ja elintavasta. Olemme jopa jonkinlainen ihannemaa ja sitä kautta suomalaiset yritykset, brändit ja tuotteet kiinnostavat. ✕

📍 Suomen Tekstiili & Muoti ry

- 115-vuotias tekstiili-, vaate- ja muotialan yritysten järjestö
- Työmarkkinajärjestö ja palveluorganisaatio
- Lähes 200 jäsenyritystä
- Alan tavaratuonti 2019: 2490 miljoonaa euroa
- Alan tavaravienti 2019: 695 miljoonaa euroa



Kansanluonteemme ei anna parhaita eväitä maakuvan viemiseen maailmalle.

Finland is cool!

Kotimaa kun taakse jäi, mietin hiljaa mielessäni, mitä siitä kertoisin, kysyjille vastaisin. Musiikin legenda **Jukka Kuoppamäki** kiteytti 1972

Suomi-kuvan haasteen, mitä kertoa muille armaasta isänmaastamme. ”Sininen ja valkoinen”, sen kansallisromanttinen poljento on hivellyt useamman sukupolven alemmuuskompleksisia tunteja.

Maabrändin rakentaminen on aina aikansa lapsi. Suomi-kuvan alkuhämärässä, 1800-luvun kansallisessa heräämisessä, suomalaiset ryhtyivät pohtimaan maataan ja sen suhdetta ympäröivään maailmaan. Suomalainen luonto inspiroi tuolloin runoja, sävellyksiä ja kuvataidetta. Oli saatava suomalaiset samaistumaan omaan maahansa.

Turismi alkoi tuolloin myös hakea muotoaan ja onkin ollut yksi Suomi-kuvan rakennuspalikoista. Itsenäisyyden alkupuolella urheilu ja taide olivat ”aseita”, jolla Suomea paalutettiin läntiseen maailmaan ja arvoihin. Ruotsalaisilla tosin oli muunlainen käsitys kansamme olemuksesta. 1920–30-lukujen kiihkeinä maaotteluvuosina naapurin media uutisoi ”mongoleista”. Suomen lehdistö oli maltillisempi ja luonnehti länsinaapureita ”huijareiksi”.

Kansanluonteemme ei välttämättä anna parhaita eväitä maakuvan viemiseen maailmalle. Suomalaisia on kautta historian koulittu pulpeteissa runebergiläiseen moodiin ”on maamme köyhä, siksi jää”. Köyhyys, raataminen, nälkä ja kuolema iskostettiin mieliimme mollivoittoisissa lauluissa ja runoissa, puhumattakaan virsistä. Kun tähän vielä lisätään kansanviisaus ”puhuminen hopeaa, vaikeneminen kultaa”, niin ei ihme, jos markkinointi

ja myyntityö on joskus kangerrellut. Muistamme stereotyyppiat ”talkative as a Finn” tai ”ekstrovertti suomalainen katsoo vierustoverin kenkiä”.

Silti Suomen maabrändi on tänään verrattain vahva. On ymmärretty, että maabrändin rakentaminen vaatii strategista vaikuttamistyötä ja hoksottimia. Toisin oli vielä vaikkapa Nokian kulta-aikaan. Vaikka Nokia on tuonut Suomelle mainetta, niin ei vielä tuolloin maakuvatyö molemminpuolista ollut. Jos asiakkaat eivät olleet kuulleet Suomesta, ei Nokia alkuperäänsä suuremmin mainostanut.

So what! Maabränditutkimuksen uranuurtaja **Simon Anholtin** mielestä muut vähät välittävät Suomesta. Anholtin mukaan mielikuvapätkäilyyn sijaan Suomi voisi miettiä, mitä osaamista se voi tarjota (myydä) muille: ”Jos haluat, että ongelmiasi ratkeaa, tilaa paikalle suomalainen!” Suomalainen omituinen kansanluonne onkin Anholtin mielestä vahva valttikortti. Ehkä juuri tästä kertoo Kainuun Puolanka, joka sai maailmalla huomiota tuotteistamalla pessimismin: ”Puolanka – vielä ehdit kääntyä pois”.

Hoksottimille on taas tilausta, tautista aikaa kun elämme. Nyt sopisi julistaa, että Lapissa riittää erämaata, jossa voi turvallisesti vetää keuhkoihin korona-vapaata ilmaa. Tässä Anholt peräänkuuluttaisi suomalaista ratkaisua, miten saada turistit turvallisesti Suomeen ja takaisin. Valttikortteina maailmalla juuri nyt toimii puhtaus, olipa kyse luonnosta, ilmasta, ruoasta tai teknologiasta. Suomalaisille etäratkaisuille ja digiloikalle tai terveysalan osaamiselle olisi myös kysyntää.

PR-työn sijaan enemmän RP:tä – Röyhkeää Propagandaa. Finland is cool!

Trade Shark

Kirjoittaja on kauppapolitiikan sisäpiiriläinen, joka kirjoittaa näkemyksistään nimimerkin takaa.

B-to-B sujuu Kazakstanissa

Maailman suurimman sisämaavaltion pääkaupunki on suunniteltu säväyttämään mahtipontisella arkkitehtuurilla.

 Lotta Nuotio  Shutterstock

Miten hallintokaupungiksi perustetussa Nur Sultanissa bisnekset sujuvat, Team Finland -koordinaattori Kaisa Standish?

Nur Sultan on perustettu pääkaupungiksi vasta 1997, ja liike-elämän keskus oli pitkään vanhassa pääkaupungissa Almatyssa. Koska valtiolla on yhä suuri rooli liike-elämässä ja hallinnolliset rakenteet ovat täällä Nur Sultanissa, niin bisneksen keskipistekin on siirtymässä pikkuhiljaa pääkaupunkiin.

Miten korona-ajan etätyö ja -koulu siellä ovat sujuneet?

Kazakstan on maailman suurin sisämaavaltio, jossa on valtavia aroja ja suuria kehitys-eroja kaupunkien ja kaukaisimpien alueiden välillä. Esimerkiksi etäkouluun siirtyminen oli osassa alueita hankalaa. Korona nosti digitalisaation tarpeen esille, puutteita on yhä esimerkiksi riittävissä nettiyhteyksissä ja laitteissa, vaikka maassa on käynnissä kunianhimoinen Digital Kazakstan -ohjelma.

Mitä muuta aika nosti esiin?

Täälläkin tietysti tarve tilata ruokaa kotiin lisääntyi ja esimerkiksi suomalainen ruoankuljetuspalvelu Wolt sai jalansijaa. Yritys rantautui toissa vuonna Nur-Sultaniin ja Almatyyn mutta koronan aikana on nopeasti levittäytynyt ainakin pääkaupungissa laajemmalle. Ja myös täällä hamstrattiin, tosin vessapaperin sijaan kaupoista loppuivat erityisesti hapatetut hevosen- ja kamelinmaitotuotteet.

Mitä Kazakstan tarjoaa suomalaisyrityksille?

Tärkeimpinä pidämme energiaa, cleantech-alaa, kaivosalaa ja koulutusta. Yli puolet Kazakstanin viennistä tulee öljyteollisuudesta, täällä on mittavat öljy- ja kaasuvarat. Niihin liittyy niin isoja hankkeita, että mukaanpääsy edes pieneen osaan voi olla suomalaisyritykselle todella merkittävä, esimerkiksi kaivos- ja öljyteollisuuden palveluissa.

Miten valtion rooli liike-elämässä näkyy?

Valtiollinen sektori on yhä suuri, vaikka täällä yritetään yksityistää isoja valtion firmoja. Business to business sujuu mukavasti, mutta melko hierarkkisen järjestelmän vuoksi julkisen puolen hankintakilpailut ja hankkeet ovat usein byrokraattisia ja vaativat jalkatyötä, leimoja ja todistuksia. Paikalliset kontaktit ovat erittäin tärkeitä, kuten muuallakin vielä kehittyvillä markkinoilla.

Miten edustusto auttaa suomalaisfirmoja?

Edustusto on tärkeässäkin asemassa, täällä tarvitaan usein arvovaltapalveluita ovien avaamiseksi. Hallinnon kanssa asiointi meillä sujuu kätevästi ehkä vähän yllättäenkin usein ihan Whatsapin kautta. Kazakstan on viime aikoina saanut myös kiitosta kaupan esteiden poistamisesta ja investointeja edistävästä rakenteista. Nur Sultanissakin on erityistalousalue ja verohelpotuksia. ✕

Kazakstan



- Väkiluku 18,5 miljoonaa
- BKT 170,9 miljardia USD per capita 9,139 USD
- Talouskasvu 2019, 4,5 % (ennuste vuodelle 2020 -3%)

KAUPPA



- Suomen viennin arvo Kazakstaniin 139,5 M euroa.

TÄRKEIMMÄN VIENNIARTIKKELIT:

- koneet ja laitteet (erityisesti kaivossektori), myös sellua ja paperituotteita



- Kazakstanin tuonnin arvo Suomeen 10,1 M euroa.

TÄRKEIMMÄT TUONTIARTIKKELIT:

- öljy- ja kaivannaistuotteet (jonkin verran myös viljaa)

(TULLIN TILASTOT EIVÄT HUOMIOI PALVELU- TAI KOULUTUSVIENTIÄ, JOTKA TÄRKEÄSSÄ ASEMASSA)

Tilaa maksuton Kehitys-Utveckling



Kehitys-Utveckling on ulkoministeriön julkaisema
globaalikysymysten aikakauslehti.



kehityslehti.fi/tilaa-lehti/



Ulkoministeriö
Utrikesministeriet