

1 — 2021

KAUPPAPOLITIIKKA

Ulkoministeriön julkaisema kansainvälisen kaupan aikakauslehti

Maailman suurin
vapaakauppa-alue

Sairastuttiko pandemia
arvoketjut?

Britannia erosi EU:sta
– ei Euroopasta



Kasvot viennin takana

Eturivissä Oramo

”**K**apellimestarin työ on yhteisöstä huolehtimista. Joillakin johtajilla on suuri taito siinä, että he saavat yhteisölle välittömän hyvän olon aikaiseksi.

Orkesterit pyrkivät hankkimaan ensisijaisesti sellaisia kapellimestareita, joiden kanssa on varmasti kiva tehdä töitä. Suuri osa orkestereiden työviikoista on vierailuvien kapellimestareiden johtamia. Vierailu kestää yleensä työviikon, jossa harjoittelua on kahdesta neljään päivään, sen jälkeen on yksi tai useampi konsertti.

Itse haluan tehdä kapellimestarin työtä taiteellisesti mahdollisimman laajalla kentällä. Siksi etsin työtilaisuuksia myös Suomen ulkopuolelta, tätä varten minulla on agentti Lontoossa.

Aloittaville kapellimestareille tilaisuuksia on vähän ja kansainvälinen työmarkkina on erittäin kilpailtu. Minun erottautumiskeinoni on, että teen muutakin kuin johdan orkesteria: laulan ja teen musiikkia elektroniikkapuolella. Lisäksi suunnittelen monialaisia kokonaisuuksia, kuten runon ja musiikin yhdistämistä.

Työtilaisuuksia voidaan tarjota sen perusteella, että kapellimestareiden työtä arvioidaan YouTubesta. Toinen tapa päästä kansainvälisellä uralla eteenpäin on hyppäyskeikat, jollaisia tulee kun kapellimestari on peruuttanut vierailunsa. Ne ovat

isoja näyttöpaikkoja, joissa onnistumisen takana on partituurin opiskeleminen. Normaalioloissa se vie viikosta neljään viikkoon, mutta hätätilanteessa voi päivän parin opiskelulla mennä hyppäyskeikalle – ja siitä voi selvitä hyvin, mutta se ei ole hauskaa.

Kapellimestarin ydintekemisen kehittämisessä ainoa keino on tekeminen itse. Reunataitoja voi kehittää kasvattamalla yleissivistystä ja repertuaarin tuntemusta, koska kapellimestarin tehtäviin kuuluu myös ohjelman suunnittelu. Tätä työtä tehdään pitkällä tähtäimellä, moni kapellimestari on parhaimmillaan yli 70-vuotiaana.

Suomalaisilla kapellimestareilla on maailmalla hyvä maine. Meille leimallista on käsityötaidon arvostaminen. Se tarkoittaa käsillä kommunikoimisen taitoja, sitä kuinka informaation pitää olla selkeästi luettavaa ja sen pitää auttaa orkesteria tehtävässään.

Unelmani ammatissa on, että työ olisi säännöllistä ja vakinaista pitkälle tulevaisuuteen. Ihailen joitakin orkestereita saksankielisessä maailmassa, joilla on vuosisataisten perinteiden tuoma omalaatuisen soittokulttuuri. Olisi hienoa olla joskus kosketuksissa sellaisen kanssa.”

Taavi Oramo
Kapellimestari



Kuka
Taavi Oramo

Mikä
Kapellimestari

Mitä
Kansainvälisiä työtilaisuuksia orkesterin johtajana



Suomen musiikkiviennin markkina-arvo on ollut voimakkaassa kasvussa ja oli 81,7 miljoonaa euroa vuonna 2019. Koronavuosi 2020 kuitenkin muutti tilanteen ja toiminta on monilta osin ollut pysähdyksissä.



© LAURA VESA



10 **Kovaa kauppapolitiikkaa**
Maailmankauppaa kuplissa

14 **Lähikuvassa**
Ville Laine on yrittäjä ja onnistuja

18 **Teema**
Viennin hyödyt leviävät laajalle

26 **Analyysi**
Sairastuttiko pandemia arvoketjut?

30 **Markkinat**
Britannia erosi EU:sta – ei Euroopasta

10



© LEHTIKUVA / EYEMINE / DING TING





© BIRTI SARRE



© SHUTTERSTOCK



Vuoden päästä jotakin muuta

Vuosi sitten viimeistelin pääkirjoitusta vuoden 2020 ensimmäiseen lehteen. Koronapandemia oli jo riistäytynyt käsistä maailmalla ja oli selvää, että se iski myös Suomeen. Toimituksessa arvuuttelimme, olisivatko juttumme täysin vanhentuneita niiden ehtiessä lukijoille.

Yksittäinen muisto palauttaa mieleen, miten tuolloin elettiin uhkaavankin epätietoisuuden keskellä. Nyt vuotta myöhemmin olemme osin jo tottuneet koronan kanssa elämiseen, vaikka poikkeusoloissa ponnistelu väsyttääkin ja sulkutilassa tätä kirjoittaessa tilanne näyttää taas huonolta.

Vuoden aikana on karttunut paljon tietoa, eikä se pelkästään lisää tuskaa vaan tuo myös toivon pilkahduksia, ulkomaankaupassakin. Uumoiltua valtavaa romahdusta ei tullut, monet yritykset ovat kehittäneet toimintaansa, joillakin vienti on jopa lisääntynyt. Pk-yritysbarometrin mukaan suuri osa yrityksistä suhtautuu luottavaisin mielin tulevaan. Valoa tuo myös se, että liikkeelle laskettava elvytysraha luo mahdollisuuksia etenkin vihreillä aloilla, joilla Suomessa on osaamista.

Mutta onko Suomen ja yritysten pelättyä paremmilla talousnäkökymillä merkitystä ihmisille, jotka ovat huolissaan pandemiasta? Viennin ja tuonnin vaikutusta aina yksilötasolle saakka havainnollistaa hienosti tämänkertainen Teema-juttumme. Isot kaupan makroluvut vaikuttavat lopulta meihin jokaiseen, niin Iisalmella kuin Kemijärvelläkin ja myös Uruguayn Paso de los Torosissa.

Koronavuosi on havahduttanut myös maailman(kaupan) keskinäisriippuvuuteen. Tämänkertainen Analyysi-juttumme selvittää sairastuttiko pandemia myös arvoketjut. Vai onko käynytkin niin, että kansainvälisen yhteistyön ansiosta talouden tuotantokoneisto on selvinnyt yllättävän hyvin?

Toivottavasti vuoden päästä pääkirjoituksen laatimisen aikaan korona alkaisi olla jo muisto vain. Ja sellainen, joka on tuonut myös jotakin hyvää.

Lotta Nuotio
päätoimittaja
@nuotiolotta

Ilmastodiplomatia vie suomalaista osaamista maailmalle



Kansainvälisen ilmastodiplomatian merkitys kasvaa lähivuosina ilmastonmuutoksen vaikutuksien vuoksi. Ilmastokysymykset liittyvät vahvasti myös kaupapolitiikkaan.

Suomella on laaja osaamisen ja ilmastomuutoksen hillinnän tarina kerrottavanaan, sillä Suomi oli hiilineutraali vielä 1950-luvulla. Nyt Suomi tavoittelee paluuta takaisin hiilineutraaliuteen ensimmäisten joukossa maailmassa.

Suomi edistää ilmastoulkopolitiikallaan myös maailmanlaajuisia siirtymää kohti vähäpäästöisiä ja ilmastokestäviä yhteiskuntia. Hiilineutraaliuteen pyrkiminen luo myös vientimahdollisuuksia.

– Meillä on kymmenien miljardien vientipotentiaali vihreillä, ilmastokestävillä ratkaisulla, kehitysyhteistyö- ja ulkomaankauppaministeri **Ville Skinnari** muistuttaa.

Ilmastoulkopolitiikkaa ja Suomen vientiä alalla edistää myös ulkoministeriön ilmastosuurlähettiläs **Jan Wahlberg**.

– Suomi on kiertotalousmaa ja siinä meillä on aidosti annettavaa muille. Tehtäväni on viedä maailmalle suomalaista cleantech-osaamista, sanoo lähettiläs Wahlberg.

Aurinkopaneeli tuottaa osan sähköstä vettä vesitorneihin johtavaan pumppuun Doldolin kylässä, Suomen kahdenvälisessä vesihankkeessa

Ulkoministeriö palkkaa yrityksille lisäapua maailmalle

Ulkoministeriö rekrytoi 20 kansainvälisen liiketoiminnan erityisasiantuntijaa maailmalle. Asiantuntijat työskentelevät 17 Suomen edustustossa eri puolilla maailmaa, sijoittuen seuraaviin kaupunkeihin: Ankara (2 henkilöä), Pietari, Kiova, Rooma (2 henkilöä), Berliini, Praha, Belgrad, Pretoria, Tel Aviv, Riad, Abu Dhabi, Hongkong, New Delhi (2 henkilöä), Bangkok, Brasilia ja Los Angeles sekä Washington.

Vientiasiantuntijoiden tehtävänä on auttaa konkreettisesti suomalaisyrityksiä niiden vientiponnisteluissa. Asiantuntijat auttavat yhteyksien luomisessa ja verkostoitumisessa, neuvovat ja antavat tietoa markkinoista ja niiden mahdollisuuksista sekä auttavat selvittämään mahdollisia kaupan esteitä. Tehtäviin kuuluu olennaisena osana myös verkostoituminen keskeisten paikallisten toimijoiden kanssa.

Kolmeksi vuodeksi palkattavat asiantuntijat ovat osa asemamaansa Team Finland -tiimiä, joka koostuu ulkoministeriön ja Business Finlandin edustajista. Tavoitteena on, että kaikki 20 viennin erityisasiantuntijaa aloittavat asemamaissaan viimeistään kesän aikana.

Kaupapolitiikka sai kiitosta lukijoilta

Edellisen Kaupapolitiikka-lehden julkaisun yhteydessä teetettiin lukijatutkimus, jossa kysyttiin näkemyksiä Kaupapolitiikka-median sisällöstä ja ulkoasusta. Vastauksia tuli 123 kappaletta ja viimeisin lehti sai yleisarvosanaksi kiitettävän.

Lähes kolme neljäsosaa vastaajista pitää Kaupapolitiikkaa tärkeänä mediana. Kaupapolitiikan sisällöt koetaan luotettavina, aiheet ovat mielenkiintoisia ja jutut helppolukuisia ja niistä saa uutta tietoa. Erityisesti arvostetaan asiantuntijaa ja huolellisesti toimitettuja juttuja.

Kaupapolitiikan sisältöjä luetaan yhtä paljon lehdestä kuin verkkosivuilta. Valtaosa vastaajista tuntee Kaupapolitiikan työnsä kautta.

Lukijatutkimukseen jätettiin myös paljon avovastauksia. Vastauksissa korostui tyytyväisyys lehden sisältöihin ja niiden ajankohtaisuuteen ja ehdotettiin myös juttuaiheita.

Yhteystietonsa jättäneiden vastaajien kesken arvottiin kaksi Museokorttia. Onni suosi **Jouko Niemistä** ja **Janne Putaansuuta**, onnittelet!



MITEN SELITTYY MONEN YRITYKSEN VIENNIN KASVU KORONA-AIKANAKIN?

Pääosin vientiyritysten määrän kasvulla.



”Kansantalouden näkökulmasta kokonaisvienti sekä arvon että volyymin osalta on laskenut. Sen sijaan ulkomaille vievien yritysten määrä on lisääntynyt, mikä tarkoittaa silloin monelle viennin aloittaneelle yritykselle viennin kasvua.

Osalla yrityksistä toki vienti on myös entisestään lisääntynyt koronan aikana. Voi olla niin, että joillakin yrityksistä on kotimaan markkina hävinnyt alta ja korvaavia markkinoita on haettu ulkomailta. Viennin kasvu on jo jonkin aikaa ollut erityisen vahvaa nimenomaan pk-yrityskentässä, oli korona tai ei.

On todella tärkeää kansantalouden kannalta, että ulkomaankauppaa tekevien yritysten kirjo on laajentunut. Kun vientiyrityksiä on enemmän ja useammalla toimialalla, pystymme suojautumaan talouteen vaikuttavilta shokeilta paremmin.

Nykyisin lähes neljänneksellä yrityksistämme on jotakin ulkomaankauppaa tai -toimintaa. Tämä pitäisi tiedostaa laajemmin suomalaisessa kauppapolitiikassa ja näkyä mediassakin.

Mielestäni ei ole yllättävää, että uhkakuvat ulkomaankaupan isosta romahduksesta koronan vuoksi eivät toteutuneet. Nykymaailman globaalissa vaihdannassa on silkka mahdollisuus, että rajat olisivat menneet kiinni ja tavaraliikenne pysähtynyt.

Viennin näkymät ovat positiiviset. On mahdollonta ajatella, että tuotantoa alettaisiin vetää isossa mittakaavassa kotimaahan. Riskinjaollisesti on nimenomaan hyvä, että emme keskity pelkästään Suomeen tässä asiassa.

Mika Kuismanen
pääekonomisti
Suomen Yrittäjät



Pk-yritysten luottamus nousussa

Pienten ja keskisuurten yritysten odotukset lähiajan suhdannekehityksestä ovat kohtalaisen luottavaiset, ilmenee uusimmasta Pk-yritysbarometrissa. Odotukset ovat viime syksystä kohonneet, vaikka koronakriisi yhä jatkuu.

Yli puolet yrityksistä on jo valmistautunut aikaan pandemian jälkeen, 37 prosenttia on kehittänyt uusia tuotteita ja palveluita. Toimintatapojaan on kriisin aikana muokannut lähes kolmannes pk-yrityksistä. Myös digitalisoituminen on ottanut suuren loikan eteenpäin.

Barometrin mukaan Business Finlandin ja ELY-keskusten rooli on vahvistunut pk-yritysten rahoittajana. Finnveran takauksia tarvitsivat erityisesti voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset sekä vientiyritykset ja teollisuuden pk-yritykset.

Pk-yritysbarometri kertoo koronakeväästä: Valoa näkyvissä, mutta tilanne edelleen vaikea.

Suomen Akatemian lippulaivaohjelma täydentyy



Suomen Akatemian lippulaivaohjelmaan on valittu neljä uutta osaamiskeskittymää. Ohjelma tukee korkeatasoista tutkimusta ja sen kautta taloudellista ja yhteiskunnallista vaikuttavuutta.

Neljässä uudessa osaamiskeskittymässä korostuvat tulevaisuuden ratkaisut kroonisten sairauksien hoitoon, ilmastomuutokseen, lääkekehitykseen ja metsänhoitoon.

Hakuvaiheessa painotettiin erityisesti tutkimusryhmien yhteistyötä yrityssektorin kanssa. Valituilla lippulaivoilla on yhteistyökumppaneina joukko eri toimialojen suuria, pieniä ja keskisuuria yrityksiä sekä startup-yrityksiä, oppilaitoksia, sairaaloita ja muita julkisen sektorin toimijoita.

Kolmannen lippulaivaohjelmahaun kokonaisrahoitus vuoteen 2024 saakka on 45 miljoonaa euroa.



Kansainvälisiä osaajia yrityksiin



Suomalaisyritykset ja kansainväliset osaajat halutaan saattaa yhteen Talent Boost -työllä, jota tehdään Business Finlandin johdolla. Suomessa toimiville yrityksille on tarjolla verkostoja ja rahoitusta kansainvälisen osaajien palkkaamiseen.

Huippuasiantuntija löytyy usein ulkomailta, mutta myös suomalaisista korkeakouluista valmistuu vuosittain yli 3000 ulkomaista opiskelijaa. Heillä on usein yrityksille arvokasta kansainvälistä kokemusta ja verkostoa ja moni heistä etsii harjoittelu- ja työpaikkoja Suomesta.

Uusi palvelu konsortioiden rakentamiseen

Uusi konsortiopalvelu tukee kaupallisten, kehitysmaihin kohdistuvien konsortiohankkeiden käynnistämistä.

Palvelulla tuetaan yritysten välisen sekä yrityksistä ja suomalaisista kansalaisjärjestöistä ja oppilaitoksista koostuvien konsortioiden syntyä. Tukipalvelu toteutetaan Finnpartnershipin, Business Finlandin ja Fingon yhteistyönä.

Jokaisen konsortion on koostuttava vähintään kolmesta suomalais-toimijasta.



EU-tukea aineettomien oikeuksien hyödyntämiseen



EU:n avustusohjelma tukee pienten ja keskisuurten yritysten aineettomien oikeuksien hyödyntämistä 20 miljoonalla eurolla.

Ideas Powered for Business SME Fund -avustusohjelma käynnistyi vuoden alussa. Ohjelmassa yrityksille myönnetään arvosteleitä, joita voi käyttää tavaramerkki- ja mallioikeushakemuksiin sekä immateriaalioikeuksien (IPR) esianalyysipalveluun.

Tukea voi saada 1 500 euroa yritystä kohti. Hakujaksoja on vuoden 2021 aikana viisi, joista kevään viimeinen ajoittuu toukokuulle.





Jenni Isola, Keskuskauppakamari

Harjoittelijat tutustuvat suomalaisyrityksiin maailmalla

Keskuskauppakamari on käynnistänyt kansainvälisen harjoittelijaohjelman. Ohjelman kautta suomalaiset opiskelijat pääsevät tutustumaan ympäri maailmaa toimiviin suomalaisiin vientiyrityksiin.

Harjoittelu tehdään FinnChameissa, jotka ovat suomalaisia kauppakamareita tai kauppakiltoja viidellä eri mantereella. Keskuskauppakamari koordinoi ja alueelliset kauppakamarit rahoittavat suomalaiset korkeakouluharjoittelijat FinnCham-toimipisteisiin.

– Harjoittelijat saavat kokemusta kansainvälisestä työstä ja mahdollisuuden verkottua sekä suomalaisten että kohdemaiden yritysten kanssa, sanoo Keskuskauppakamarin kansainvälisten asioiden asiantuntija **Jenni Isola**.

Net1 Indonesian palvelut tavoittavat tällä hetkellä 45 000 kylää, terveyskeskusta ja koulua.



Vaikuttavuusrahastolla 135 miljoonan pääoma

Suomen ensimmäinen kehittyvien markkinoiden vaikuttavuusrahasto on kerännyt yhteensä 135 miljoonan euron pääoman. Vuoden lopussa päättyneellä toisella kierroksella pääoma kasvoi 58 miljoonalla.

Finnfundin ja OP Groupin rahasto Global Impact Fund I on kehittyville markkinoille sijoittava vaikuttavuusrahasto, joka tavoittelee tuoton ohella merkittäviä myönteisiä kehitysvaikutuksia.

Rahaston ensimmäinen sijoitus tehtiin syksyllä Indonesiaan. Noin 10 miljoonan euron sijoituksen

tavoitteena on tuoda kiinteä laajakaistayhteys yli 300 000 kotitalouden saataville.



Kauppalehden kasvajat: Miten selvitä kriisistä voittajana?

Kauppalehden kasvajat -tapahtuma järjestetään verkossa 18. toukokuuta, Team Finland -verkostosta mukana ovat Business Finland, Finnvera ja ulkoministeriö.



Maailmankauppaa KUPLISSA

Ajaako poliittinen suurvaltakamppailu maailmankaupan leireihin? Loppuvuodesta solmittu RCEP-kauppasopimus saattaa vaikuttaa toisin. [✍️ Lotta Nuotio](#) [📷 Shutterstock](#)

Viisitoista Aasian ja Tyynenmeren maata sopivat viime vuoden lopulla maailman suurimman vapaakauppa-alueen perustamisesta. RCEP-sopimus (Regional Comprehensive Economic Partnership) kattaa alueen, jolla syntyy noin kolmannes maailman bruttokansantuotteesta.

Sopimuksen taloudellinen merkitys ei ehkä olekaan niin kummoinen, kuin ensinäkemältä voisi kuvitella. RCEP sisältää pitkät siirtymäajat, keskittyy vahvasti tavarakauppaan ja alueella on jo voimassa kahdenvälisiä sopimuksia.

Sen sijaan erityisen herkullinen sopimus on poliittisesti, sanoo vierailleva tutkija **Saila Turtiainen** Ulkopoliittisesta instituutista.

– Samalla kun suurvaltakamppailu Kiinan ja Yhdysvaltojen välillä taloudellisin keinoin kiihtyy, nappaa Kiina sulan hattuunsa luomalla RCEP-sopimuksella valtavan kauppa-alueen. Intian pois jääminen sopimuksesta tekee siitä vahvasti Kiina-vetoisen, hän sanoo.

Mikään äkkinäinen yllätys RCEP-sopimus ei ole, se on ollut tekeillä jo pitkään. Miksi se lopulta syntyi juuri nyt? Osittain kiitokset etenemisestä kuuluvat presidentti **Donald Trumpille**.

– USA otti askelia taaksepäin Trumpin kaudella ja jätti tilaa alueella niille, jotka halusivat lisätä vapaakauppaa ja yhteistyötä. Jännitteet ja kauppasota ovat saaneet Kiinan pohtimaan vaihtoehtoja, ja maa on ollut halukkaampi uusiin avauksiin, Turtiainen arvioi.

Presidentti **Joe Biden** on heti alkajaisiksi palauttanut vauhdilla maataan sääntöpohjaiseen maailmanjärjestykseen, mutta kauppapolitiikassa ei näytä olevan ha-

lua nopeisiin liikkeisiin. Suurta muutosta Yhdysvaltain kauppapolitiikkaan ei ehkä olekaan luvassa.

Kenen leirissä seisot?

Itse asiassa juuri Yhdysvallat on luonut ”kenen leirissä seisot” -asetelmaa ja rakentanut yhteisrintamaa suhteessa Kiinaan.

– Tästä hyvänä esimerkkinä on Huawei ja 5G. USA teki kysymyksestä poliittisen: jos teet yhteistyötä heidän kanssaan, me emme tee sinun kanssasi.

Vastakkainasettelun maailmassa kauppasopimusten poliittinen merkitys korostuu. Taustalla vaikuttaa USA:n halu pitää kiinni suurvalta-asemastaan, Turtiainen sanoo.

RCEP-alueen synty Kiinan johdolla olisi helppo nähdä sinä toisena leirinä, Yhdysvaltain vastapainona. Kuitenkaan sopimuksessa mukana olevat maat eivät varsinaisesti ole valinneet ”Kiinan puolta”, sillä ne voivat yhä edetä myös muissa kauppasopimuksissa. Kyse on ennemminkin keskinäisriippuvuudesta.

– Kaikki maat tarkastelevat tällä hetkellä suurenuslasilla kenen kanssa tiivistää yhteistyötä, kenen kanssa ottaa takapakkia: Mitä tuomme ja viemme, onko kumppani luotettava toimija. Voiko jokin maa käyttää hyväksi sitä, että olemme riippuvaisia ja että pääsemme maan markkinoille.

Entä Euroopan unioni, jos valtataistelu ja kupliin jakautuminen jatkuu, onko meilläkin valinta edessämme?

– EU ei näe asiaa näin mustavalkoisena. Unionin ei ole tarvetta estää Kiinan nousua, ei ole samaa asetelmaa kuin USA:n ja Kiinan välillä. Todennäköisesti EU →



15 maata,
yli 2 miljardia ihmistä,
30 % maailman
BKT:sta

RCEP – Regional Comprehensive Economic Partnership, alueellinen talouskumppanuus

- **15 osallistujamaata** Kiina, Japani, Etelä-Korea, Australia, Uusi-Seelanti ja 10 ASEAN-maata (Singapore, Filippiinit, Indonesia, Malesia, Thaimaa, Brunei, Vietnam, Laos, Kambodza ja Myanmar).
- **Yli 2 miljardia** ihmistä
- **30 %** maailman bkt:sta syntyy alueella
- **2012 lähtien** käyty neuvotteluja
- **Muuta:** Intia jäi sopimuksesta pois. Ensimmäinen Kiinan ja Japanin välinen kauppasopimus

Muu maailma vapauttaa kauppaa kevyemmin ehdoin.

kuitenkin joutuu vedetyksi mukaan valtataisteluun, Turtiainen vastaa.

Ainakin yritykset voivat joutua valinnan eteen. Kun USA ja Kiina rakentavat ristiriitaista lainsäädäntöä, voi se johtaa tilanteeseen, että yritys joutuu rikkomaan toisen lakia noudattamalla toisen. Silloin täytyy valita, kenen kanssa teet kauppaa, kenestä haluat olla riippuvainen.

Voima on alueellisuudessa

Mutta on RCEP:issä politiikan ohella kaupallekin mielenkiintoista. Erityisesti siitä löytyy yksi vahvuus Euroopan unionin solmimiin kauppasopimuksiin nähden.

– RCEP-sopimus on alueellinen toisin kuin EU-sopimukset, joista valtaosa on kahdenvälisiä. Kahdenvälisyys on yrityksille monimutkaista ja hankalaa, yritykset kun eivät toimi kahdenvälisesti, vaan niiden toimitusketjut ovat hajautuneita, Turtiainen selittää.

RCEP-alueella on omat standardit, pelisäännöt ja yhteiset alkuperäsäännöt. Turtiainen mukaan juuri alkuperäsäännöt ovat sopimuksen kiinnostavin osa, sillä ne ovat avain hyötymiseen tullialennuksista. Alkuperäsäännöt ovat RCEP-sopimuksessa poikkeuksellisen liberaalit.

Sopimuksen kattamalla alueella riittää, että on yksi alkuperätodistus, jolla kauppaa voi käydä koko alueen kanssa. Tämä mahdollistaa esimerkiksi sen, että EU-alueelta voidaan tuoda komponentteja valmistukseen ja jatkojalostus tehdään RCEP-alueella, jolloin voidaan hyödyntää sopimuksen tullialennukset.

– Myös suomalaisyritykset, joilla on paikan päällä tuotantoa, pääsevät hyödyntämään sopimusta. Suomessa oleva valmistus jääkin sitten huonompaan asemaan, Turtiainen sanoo.

Sen sijaan RCEP:istä puuttuvat säännöt työntekijöiden oikeuksista, ympäristönsuojelusta ja valtiomisteisistä yrityksistä. Näiden merkitys ja rooli korostuvat EU-sopimuksissa, joiden avulla pyritään edistämään myös EU:n arvoja.

Tämä ei ole aina kaupan vapauttamisessa pelkkä vahvuus. Jos vaatimuslista sopimuskumppaneille on yhä pidempi, sopimusprosessit pitkittyvät ja neuvottelut vaikeutuvat.

– EU:n sisällä odotukset sopimuksia kohtaan ovat nousemassa epärealistisiksi, kun kaupan vapauttamisen lisäksi niiden odotetaan pelastavan maailma. Tavoitteet ovat tärkeitä, mutta vaarana on ajautuminen asemaan, jossa muu maailma vapauttaa kauppaa yksinkertaisemmin ja kevyemmin ehdoin.

Samalla vaatimukset EU:n omavaraisuudesta lisääntyvät ja protektionistiset äänenpainot vahvistuvat. Muilta on vaikeaa vaatia paljon, jos on itse haluton avaamaan markkinoitaan.

Kaupassakin kuplia

Maailmassa ei tällä hetkellä oikein päästä monenkeskisesti eteenpäin kaupan sääntöjen kehittämisessä ja kaupan vapauttamisessa, joten Maailman kauppajärjestö WTO on myös polkenut paikallaan. RCEP:in kaltaiset, alueelliset kauppasopimukset saattavatkin muuttaa pysyvästi kaupan maailmanjärjestystä ja kauppavirtoja.

– Kun maailma on jakautumassa omiin kupliinsa, ainut tie eteenpäin tuntuu olevan alueellisten sopimusten solmiminen eri kokoonpanoilla. Olemassa oleva kansainvälinen sääntöpohja on silti tärkeä, vaikka juuri tällä hetkellä siinä ei edistytäkään, Turtiainen sanoo.

Kansainvälisesti suunta on viime vuosina ollut huolestuttava, kun valtapoliittisten intressien vuoksi on oltu valmiita talousuhrauksiin. RCEP saattaa olla mahdollisuus muuttaa suuntaa.

– RCEP:issä on mukana maita, jotka suhtautuvat kriittisesti Kiinaan, mutta haluavat silti edetä integraatiossa ja kaupan esteiden poistamisessa. RCEP lisää painetta myös USA:n ja EU:n suunnalla vapauttaa kauppaa ja saada aikaan uusia vapaakauppasopimuksia, jotta niiden viejät eivät joudu kilpailemaan huonommilla ehdoilla. Näen tässä mahdollisuuden hyvän kierteseen. ✕



Kauppasopimukset testaavat uskottavuuden

Luku 85 sävyyttää Euroopan komission tiedonannossa unionin kauppapolitiikasta. Eurooppalainen PKT-sektori kattaa 85 prosenttia EU:n koko viennistä. Ja maailman bruttokansantuotteen kasvusta myöskin 85 prosenttia muodostuu EU:n ulkopuolella seuraavan vuosikymmenen aikana.

EU:n yhteisen kauppapolitiikan, sen instrumenttien ja toimivuuden tarkastelu on siis mitä ajankohtaisinta asiaa, jota yli vuoden jyllännyt koronapandemia mittavine taloudellisine ja kaupallisine vaikutuksineen vain kiihdyttää.

EU on maailman suurin kauppablokki. Vuonna 2019 EU-maiden yritysten yhteenlaskettu tavaroiden ja palvelujen vienti oli yli 3 triljonaa euroa ja tuonti lähes yhtä paljon. EU on myös 74 maan tärkein kauppakumppani. Näiden joukosta löytyvät Yhdysvallat, Kiina ja useimmat Aasian sekä Afrikan maat. Asetelman uskoi antavan Euroopan unionille vahvan aseman maailmankaupan pelisääntöjä koskevissa neuvotteluissa, Maailman kauppajärjestön WTO:n reformissa, kansainvälisten kaupan ja teknologian standardien luomisessa ja eurooppalaisten arvojen ajamisessa.

Kauppapoliittisessa tiedonannossa komissio on lanseerannut uuden termin ”avoin strateginen autonomia”. Lähestymistapa painottaa EU:n kykyä tehdä omia ratkaisujaan ja muokata maailmaa vahvan johtajuuden, mutta myös esimerkkien ja uskottavan politiikan avulla. Strateginen autonomia ei ole protektionismia, vaikka sen kautta myös suojaudutaan epäreiluilta kauppatavoilta ja vaaditaan samoja pelisääntöjä kaikilta. Tavoite on mielestäni

hyvä, mutta edessä on keskustelua ja vääntöä jäsenmaiden kesken, ennen kuin kauppantiedonantoa koskevat päätelmät hyväksytään.

EU:n kauppapolitiikan välineistön näkyvin osa lienevät kauppaja- ja/tai investointisopimukset, joita sillä on yli 40. Alkuvuodesta on keskusteltu EU:n ja Kiinan välisestä investointisopimuksesta, josta päästiin poliittiseen sopuun mutta ratifiointiin ja voimaantuloon menee vielä aikaa.

Kriitikot katsovat, että EU on antanut periksi Kiinalle ja sulkenut silmänsä ihmisoikeusrikkomuksilta. Itse näen sopimuksen tärkeänä unionin kauppapyökalupakissa. Siihen saatiin mukaan Euroopalle tärkeitä aiheita, kuten Kiinan liittyminen eräisiin Kansainvälisen työjärjestö ILO:n sopimuksiin. Sopimuksellinen tila on aina parempi kuin sopimukseton.

Kauppasopimukset herättävät kysymyksiä, huolia ja jopa tunteita. Elinkeinoelämällä, kansalais- ja etujärjestöillä ja kansallisilla parlamenteilla on oikeutetusti näkökantoja ajettavanaan. Sopimukset tulee hyväksyä sekä kansallisissa parlamenteissa – ja maan poliittisessa rakenteesta riippuen jopa alueparlamenteissa – että Euroopan parlamentissa.

Mikäli ratifioinnit lykkääntyvät tai jopa pysäyttävät EU:n nimissä neuvotellun kauppasopimuksen, on uskottavuutemme koetuksella. Yhteistä eurooppalaista intressiä ei edesauteta erimielisyydellä. EU:n globaalia vaikuttavuutta on turha toivoa, mikäli vuosikausien neuvotteluiden tulos kaadetaan viime metreillä vain ahtaahkoista kotimaisista tulokulmista katsoen. ✕

Yhteistä eurooppalaista intressiä ei edesauteta erimielisyydellä.

Yrittäjä ja

ONNISTUJA

Yrityksen matka kaivopumppujen valmistajasta Pohjoismaiden johtavaksi sairaala- ja hoitokalusteiden valmistajaksi on mielenkiintoinen, ja niin on myös Ville Laineen matka kesätyöntekijästä yrityksen omistajaksi.

✉ Sami Laakso 📧 Laura Vesa

Kylmät väreet tuntui kropassa. Se oli tosi iso juttu, kun muistaa minkäläisten palkittujen yritysten joukkoon me pääsimme, **Ville Laine** kertoo tuntemuksistaan, kun kuuli viime syksynä Lojer Oy:n saavan tasavallan presidentin kansainvälistymispalkinnon.

– Oli myös hieno nähdä oman porukan reaktiot, tunnustus sai henkilöstön tuntemaan suurta ylpeyttä. Porukalla juteltiin, mitä kansainvälinen menestyminen vaatii.

Mitä se sitten vaatii?

– Yhteen hiileen puhaltamista, ja laatu on kaiken lähtökohta. Yleensä kansainvälisillä markkinoilla toista mahdollisuutta ei tule, jos ensimmäistä ei käytä hyväkseen. Tai voi seurata hankalia prosesseja, jos asioita ei ole tehty kerralla kuntoon. Esimerkiksi Indonesiassa huoltokäynnit ovat aikamoisten ponnistusten takana, siellä saaristossa matka puolelta toiselle on yhtä pitkä kuin Euroopan leveys, Laine konkretisoi.

Laine toistaa presidentin sanat palkinnon myöntämisen yhteydessä: ”Eipä olisi sata vuotta sitten Vammalan konepajan työntekijät voineet kuvitella, mitä firmasta vielä tulee.”

Eipä tosiaan olisi. Vuonna 1919 perustettu Lojer on kehittynyt valurautaisia käsipumppuja valmistavasta konepajasta Pohjoismaiden suurimmaksi sairaala- ja

hoitokalusteiden valmistajaksi. Niiden valmistuksen se aloitti 1970-luvulla, ja nykyisin tuotteita on käytössä yli 115 maassa. Viennin osuus liikevaihdosta on runsaat 60 prosenttia. Tärkeimpiä vientialueita ovat Pohjoismaat, Keski-Eurooppa, Venäjä sekä Lähi-itä.

Kymmenen vuoden mutka

Mielenkiintoinen on myös polku, joka on johtanut Ville Laineen Lojerin toimitusjohtajaksi ja omistajaksi. Hän tuli enonsa omistamaan yhtiöön kesätöihin ja teki sinne myös insinööriopintoihinsa liittyvän diplomityön vuonna 1994.

– Sitten lähdin Haltonille, enkä kuvitellut, että ikinä tänne palaisin.

Enolla oli kuitenkin toisenlaisia ajatuksia. Hän oli odottanut, että sukulaispoika hankki työelämän kannuksia – ja ehkä maksaisi oppirahojakin – toisen palveluksessa. Sitten, lähes kymmenen vuoden kuluttua hän yllätti ja paljasti suunnitelmansa.

– Ikinä emme olleet asiasta jutelleet aikaisemmin, kun hän kysyi minua toimitusjohtajaksi, Laine muistelee.

Enon ratkaisu oli fiksu, sillä aika sisäilmaratkaisuja tarjoavalla Haltonilla oli Ville Laineen kansainvälistymiskoulu. Viimeisimmät vuodet hän veti marine-liiketoimintaa.

– Se oli haastava ja mielenkiintoinen työ. Kyllä minun piti aika paljon miettiä, olenko valmis lähtemään tänne.

Ei yksinkertaisesti ollut vaihtoehtoa, että tulisi huono vuosi.



– Työ on ollut mahdollisuus näyttää mihin pystyy. Kun omalla panoksella kykenee viemään firmaa eteenpäin ja teemme tuotteita, joita maailman parhaat toimijat haluavat, se on hirmuisen palkitsevaa, Ville Laine pohtii.



– On pakko myöntää, että kun nelikymppisenä tulin isäksi, suhtautuminen erilaisiin asioihin työyhteisössä on muuttunut. Lapsiperheen arki voi olla hankalaa, ja sitä pitää myös työnantajan tukea. Meillä on esimerkiksi työaikajärjestelyt kaikissa tehtävissä niin, että vanhemmat pystyvät hoitamaan lapset päivähoittoon ja kouluun ja tulla vasta sitten töihin, Ville Laine sanoo.

Kiinalainen juttu

Lojerin jälleenmyyjä Kiinassa törmäsi sattumalta epämiellyttävään yllätykseen. Paljastui, että sikäläiset toimijat olivat hakeneet patenttia keksinnölle, minkä Lojer oli jo patentoinut muualla maailmassa.

Mitä suomalainen yritys voi tällaisessa tilanteessa tehdä?

– Voi tehdä sen, että palkkaa paikallisen lakifirman ja koittaa kumota näitä faktapohjaisesti. Ei se aina aivan yksinkertaista ole, Ville Laine muotoilee.

Ei se todellakaan siltä kuulosta. Aluksi kiinalaiset viranomaiset vaativat konkreettisia näyttöjä siitä, että Lojer oli tuonut tuotteen markkinoille läntisessä maailmassa ennen kuin Kiinassa oli patenttia haettu.

– Laitoimme linkin tuotteen Youtube-videos, josta näkyi, että se oli ladattu sinne jo vuonna 2015. Mutta eihän Kiinassa Youtube näy!

Se reitti oli siis tukittu. Onneksi löytyi vuosientakainen lehtileike, jossa oli tuotteesta kuva. Se ei kuitenkaan riittänyt, vaan seuraavaksi kiinalaiset vaativat notaarin todistuksen lehtileikkeen aitoudesta.

– Tämä on kestänyt tällä hetkellä puolisen vuotta ja varmaan siinä vielä muutama vuosi menee. Nämä ovat todella raskaita prosesseja ja vievät paljon henkisiä voimavaroja. Se on kaikki pois siitä ajasta, mitä me tarvitsisimme oikeaan bisnekseen.

Samassa yhteydessä paljastui, että Lojerin nimikin oli Kiinassa rekisteröity jo vuosikymmen sitten.

– Luulen, että sitä on ajateltu hyödyntää paikallisilla markkinoilla tuotekopioita myytessä.

Millaiseen yhtiöön tulit toimitusjohtajaksi?

– Firma oli hyvässä kunnossa. Täällä oli kehitetty hyvät tuotteet, hieno tuotantojärjestelmä, kansainvälistä jakelua, mutta selvä kehitystarve oli muuttaa toimintatapaa asiakaslähtöisemmäksi. Ajatustapa oli sellainen, että hyvät tuotteet myyvät itse itsensä. Odotellaan että puhelin soi. Sitä asennetta yhtiössä lähdettiin muuttamaan ja asiakastyöstä tehtiin enemmän tavoitteellista.

Uneton Sastamalassa

Pari vuotta Lojerille paluunsa jälkeen Ville Laine osti yrityksen itselleen. Hän myöntää, että yrittäjyyden alkuvuodet vaativat paljon.

– Yrittäjyys toteutettiin erittäin isoilla velkajärjestelyillä, ja vuosien 2008 ja 2009 lama oli raskasta aikaa.

Menikö yöunia?

– Meni, onhan tämä vähän tällaista kellon ympäri hommaa. On niitä mennyt tasaisesti koko ajan ja meni niitä jo silloin toisellakin töissä ollessani, kun suhtaudun asioihin niin intohimoisesti ja tunteikkaasti.

Laine kertoo, kuinka rahoituksen riittävyys oli alkuvuosina tiukilla. Ei yksinkertaisesti ollut vaihtoehtoa, että tulisi huono vuosi. Oli löydettävä keinoja kasvat-
taa liiketoimintaa ilman lisäpanostuksia. Läpimurto

Venäjämarkkinoilla oli iso tekijä, kun toiminta kääntyi voimakkaaseen kasvuun.

Usein yrittäjyydestä ja yrittäjistä puhuttaessa unohdetaan toimintaan liittyvät riskit. Ihan jokainen meistä ei ole valmis laittamaan kotiaan ja koko tulevaisuutensa sen varaan, että yrityksen kanssa onnistuu.

– Aika moni yrittäjä on laittanut ”all in” ja useassa tapauksessa menestyminen sitä edellyttää. Itse ajattelin silloin alkuvaiheessa, että jos tästä pääsee kuivin jaloin yli, en samanlaiseen tilanteeseen enää halua.

Alkuvaiheen kokemusten kannustamana yritystä on pyritty kehittämään vakavaraisemmaksi ja taloudellisesti riippumattommaksi pankeista.

– Mutta kuinka ollakaan, vuonna 2019 ostimme Merivaaran sairaalalalusteiden liiketoiminnan ja teimme seitsemän miljoonan euron laajennuksen, eli tässä sitä taas ollaan ison velkataakan kanssa. Juuri siinä mihin en halunnut koskaan enää joutua, Ville Laine naurahtaa.

Miksi sitten olet tässä tilanteessa?

– Minulla on kauhea halu kehittää yritystä seuraavalle tasolle. Se on se, mistä saan kicksejä, kun haluaa ja pystyy viemään yritystä eteenpäin. Olen itse uskonut sloganiin: kasva tai kuole. Ja kehittyvässä yrityksessä on kivempi olla töissä.

Kun yritys menee eteenpäin, Laine sanoo sen näkyvän koko organisaatiossa. Silloin yritys pystyy tarjoamaan kiinnostavia työtehtäviä ja mukaan saadaan uusia ihmisiä, parempia tuotteita ja referenssejä. Lumipallo vierii eteenpäin ja kasvattaa toimintaa monin tavoin.

Lumipallo onkin kerännyt kokoa, Ville Laineen aloittaessa yhtiöllä oli liikevaihtoa hieman yli 10 miljoonaa euroa, nyt sitä on jo 40 miljoonaa ja henkilöstöä 190.

Kammottava vuosi

Lojerin kiireiden lisäksi Laine on ollut myös edeltävän kaksivuotiskauden Teknologiateollisuuden yrittäjävaliokunnan puheenjohtajana. Vaikka yritykset ovat erilaisia, monet haasteet ovat yhtäläisiä. Suomen kustannuskilpailukyky puhuttaa vuodesta toiseen. Nyt kaikkia koskevana, mutta yrityksiä hyvin eri tavalla kohtelevana haasteena on korona.

Vuosi sitten keväällä sairaalasänkyjen ja potilaspöytäparien kysyntä räjähti, ja ympäri Eurooppaa myytiin kaikki kapasiteetti loppuun. Sen jälkeen tilanne on normalisoitunut, mutta esimerkiksi Lojerin valikoidusta löytyvien antimikrobisten tuotteiden kysyntä voi kasvaa.

Lojerin toimintaan on vaikuttanut myös monenkirjaiset kansainväliseen kauppaan liittyvät asiat kuten kauppasodat, brexit sekä öljyn hinnan heilahtelut ja esimerkiksi **Navalnyin** myrkytys, joka heilautti saman tien ruplan kurssia.

– Kun kaikki nämä vaikuttivat yhtä aikaa, viime vuosi oli kammottava.

Onko pelikenttä tasainen?

Vaikka Suomikin on elvyttänyt taloutta koronakriisissä massiivisesti, pelkkää kehua eivät toimet Laineelta saa.

– Teollisuuden näkökulmasta toimenpiteet ovat jääneet aika laihoiksi. Tiedän monia yrityksiä, jotka ovat helisemässä, mutta kriteerien takia ne eivät pääse edes hakemaan tukea esimerkiksi aivan mahdolltomalta tuntuvan toimialaluokittelun johdosta.

Huolta aiheuttaa myös elvytysrahojen kohdentuminen Euroopassa. Laine painottaa, kuinka kansainvälisillä markkinoilla toimivilla suomalaisyrityksillä pitäisi olla sama pelikenttä kuin muilla.

– Jos muualla tuetaan yrityksiä eri kriteereillä kuin meillä, meiltä jää kaupat tekemättä. Toivottavasti emme ole jääneet takamatkalle, kun korona joskus helpottaa.

Laine kiinnittää huomion myös julkisiin hankintoihin. Hänen mukaansa Suomessa toimitaan kuin partiolaiset.

– Muualla on ihan sama lainsäädäntö, mutta muissa maissa vedetään härskisti kotiinpäin. Muualla Euroopassa puolustetaan omaa teollisuutta selvästi voimakkaammin kuin meillä ollaan valmiita.

Laine uskoo, että hallituksen tiukat ilmastotavoitteet kääntyvät vielä suomalaisten yritysten eduksi kansainvälisessä kilpailussa. Hän kuitenkin ihmettelee, kuinka tavoitteet eivät näy valtion ja kuntien konkreettisissa toiminnaissa vaikkapa kilpailutuksissa.

– Suomi on asettanut hiilineutraaliuden tavoitteeseen vuoteen 2035 mennessä. Silloin kai pitäisi julkisissa hankinnoissakin edellyttää tuotteiden valmistajilta ja palveluntuottajilta sen kaltaisia toimenpiteitä. Ensimmäistäkään tällaista ei ole vielä tullut vastaan.

Toimenpiteitä on kuitenkin tehty – Lojerissakin. Sen 7500 neliön halli lämpenee maalämmöllä, ja yhtiö on käyttänyt uusiutuvaa energiaa jo vuodesta 2011, vaikkei ratkaisua voinutkaan perustella takaisinmaksulaskelmilla.

– Se vain tuntui oikealta päätökseltä, yrittäjä toteaa. ✕



Kuka?

Ville Laine

Miten irti töistä?

Kropan räikkäminen, crossfit, laskettelu, golf, mökkeily, lukeminen. Lasten harrastuksissa mukanaeläminen

Perhe

Vaimo sekä 6- ja 10-vuotiaat pojat

Koti

Nokialla

500 000 TARINAA

Viennin vaikutus bruttokansantuotteeseen, euron vahvistuminen, heikentynyt kustannuskilpailukyky – entä sitten? Suomen ulkomaankauppaan liittyvät asiat toistuvat uutisoinnissa, mutta niiden kytkös omaan arkeen taitaa jäädä monella ohueksi. Viennin makroluvut piirtävät ison kuvan, mutta jättävät kertomatta niiden taakse kätkeytyvät tarinat. Vienti työllistää Suomessa yli 500 000 työntekijää.

– On aivan huikeata, että omassa työssä pääsee näkemään näin läheltä maailman tilanteen ja samalla on keskiössä yrityksen operaatioiden näkökulmasta, Elina Haverinen sanoo.



Iisalmesta näkyy koko maailma

Elina Haverisen vastuumarkkinoiden luonnehtiminen laajaksi tuntuu vähättelyltä. Tällä hetkellä niihin kuuluvat Afrikka, Latinalainen Amerika, Pohjois-Amerikka sekä Intia ja Kiina. Haverinen toimii Normetilla myyntien managerina viisihenkisessä tiimissä, kun yhtiö toimittaa globaaleille markkinoille kaivostoiminnassa ja tunnelinrakentamisessa tarvittavia laitteita.

– Meidän tiimin kautta kulkevat laitetilaukset tuotantoon. Teemme myynnin kanssa läheistä yhteistyötä, ylläpidämme muun muassa myyntiennustetta, jonka pohjalta tuomme asiakkaan tarpeen tuotantoon. Tiedän päivittäisen työni kautta tarkasti mitä maailmalla tapahtuu, Haverinen kertoo.

Kauppätieteiden maisteriksi valmistuneella Haverisella on kertynyt kolmen vuoden kokemus Normetilla Iisalmen tehtaalla, joka on yhtiön liiketoiminnan globaali hermokeskus. Suunta oli Haverisella selvillä jo ennen opintoja, mieli paloi työskentelyyn kansainvälisissä organisaatioissa. Hän näki, että niissä urakehitys on houkuttelevampi ja eteen voi tulla myös tilaisuus ulkomailla työskentelyyn. Normetilla siihen on mahdollisuus, sillä yli tuhannen työntekijän yhtiöllä on 40 toimipaikkaa 28 maassa eri puolilla maailmaa.

– On tosi mielenkiintoista työskennellä eri kansallisuuksien ja erilaisista kulttuureista tulevien ihmisten kanssa. Se antaa paljon, Haverinen sanoo.

Kaupat tarkoittavat työtä

Normetin menestyminen riippuu pitkälti kansainvälisten markkinoiden kehityksestä. Elina Haverinen sanookin seuraavansa uutisia tiivistä.



Teema

– Normetin koko bisnes elää kansainvälisestä kysynnästä. Se, miten maailmalla menee, vaikuttaa täysin tuotantoon, henkilöstöön ja omaankin työhöni.

Yhtälö on yksinkertainen. Jos kauppaa ei tule, se näkyy vähempinä töinä ja kaupat puolestaan turvaavat toiminnan jatkumisen. Tuntuuko se työpaikan ilmapiirissä, minkälainen kansainvälinen suhdanne on menossa?

– Totta kai. Kaivosala on hyvin syklistä ja aina vähän jännittää, mitä tuleva tuo. Olosuhteisiin nähden Normetilla selvittiin viime vuonna todella hyvin. Silti koronan takia on vieläkin paljon epävarmuutta,

ja kaikilla tuntuu olevan vähän jännittynyt olo siitä, mihin suuntaan asiat menevät. Mutta ei se meidän tekemisessä näy, täällä on hyvä draivi.

Normetilla vaikuttaa olevan hyvä etunoja. Kehitykseen panostetaan ja tuotteille näyttäisi riittävän maailmalla markkinoita. Ennen kuin korona iski, vuosi 2019 oli ennätyksellinen ja tulevina vuosina erityisesti sähkökäyttöisten kaivos- ja tunnelirakentamisen laitteiden kysyntä tulee kasvamaan merkittävästi.

– Kaikki edellytykset yrityksen hyvälle kehitykselle ovat olemassa. Tämän johdosta olen luottavainen myös oman urani kehitykseen, Haverinen sanoo. ✕

Vienti tarkoittaa työtä

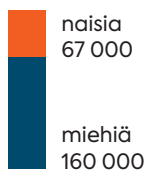
Tilastokeskuksen mukaan vienti työllistää Suomessa yli 500 000 työntekijää. Näistä 227 000 on töissä yrityksissä, jotka vievät omaa tuotantoaan ulkomaille ja 285 000 on puolestaan töissä yrityksissä, jotka myyvät tuotteensa toiselle kotimaiselle yritykselle, jota kautta ne sitten päätyvät ulkomaille.

Ulkomaankaupasta riippuvaisten työpaikkojen määrä on pysynyt lähes ennallaan. Teollisuudessa työntekijämäärä on vähentynyt, mutta samanaikaisesti palvelutoimialoilla työntekijämäärä on ollut kasvussa. Nykyisin yli puolet vientiin kytkeytyvistä työpaikoista on palvelutoimialoilla.

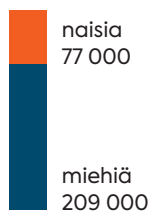
Viennin työllistävä vaikutus on kuitenkin vielä suurempi. Tilastoissa ei näy, kuinka vientiyritysten työntekijät työllistävät kotimarkkinayrityksiä kuten kampaamoja, kauppoja ja rakennusliikkeitä. Sekään ei näy, kuinka työntekijöiden ja yritysten maksamilla veroilla ylläpidetään osaltaan yhteiskunnan toimintoja.



Vienti työllistää yrityksissä yli 500 000 työntekijää

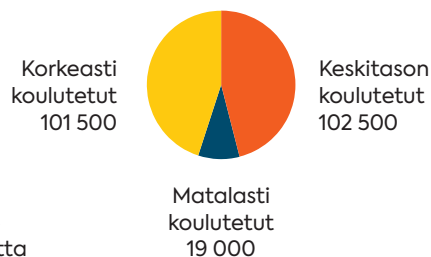


227 000 työntekijää Yrityksissä, jotka vievät suoraan



285 000 työntekijää Yrityksissä, jotka vievät epäsuorasti toisen yrityksen kautta

Viennistä suoraan riippuvat työntekijät – koulutustaso



Vientiyrityksissä parempia palkkoja

Vientiyritykset palkkaavat keskimääräistä korkeammin koulutettuja työntekijöitä, ja niiden maksamat palkat henkilöä kohden ovat keskimäärin korkeampia kuin muilla yrityksillä. Koska suoraan vientiä harjoittavissa yrityksissä miespuoliset työntekijät ovat enemmistönä ja palkkakehitys on ollut muita yrityksiä parempaa, vastaavasti naisvaltaisten ja usein kotimarkkina-alojen palkkakehitys on jäänyt näistä jälkeen.

Joku voisi tulkita vientiyritysten positiivisen kehityksen negatiivisena, koska koko yhteiskunnan tasolla vientiyritysten korkeammat palkat kasvattavat tuloeroja. Vientiin osallistuvissa yrityksissä on kuitenkin pienemmät sisäiset palkkaerot, jotka parantavat vientiin osallistuvien naisten tilannetta muhin naisiin verrattuna.



Kairasta Koreaan

Jostakin suunnasta katsottuna Itä-Lapin metsät voivat olla kaukana, tosiasiaa ne ovat aivan maailmanmarkkinoiden kupeessa. Suhdanneheilahtelut näkyvät nopeasti lappilaisten metsien perukoilla.

Kemijärveä pääpaikkanaan pitävän **Kimmo Kulojärven** metsäkoneyrityksen hakkuualue kattaa Kuusamon, Posion, Sallan, Kemijärven, Pelkosenniemen ja Savukosken. Reviirin ääripäiden välillä on matkaa 300 kilometriä.

– Metsäyhtiöt eivät varastoon enää hakkaa puuta. Kun tehtaalla alkaa lopputuotemarkkina yskimään, se vaikuttaa nopeasti meidänkin tekemisiin. Siinä vaiheessa, kun puu lyödään nilkasta nurin, sille pitää olla osoite jo tiedossa, Kimmo Kulojärvi sanoo.

Pahimmillaan siis kysynnän vaimeneminen maailmalla tarkoittaa sitä, että työntekijä jää Lapissa aamulla kotiin?

– Sitähän se tarkoittaa. Jos puuta ei pysty tekemään, lomautukset ovat edessä. Sitä viimeiseen asti koittaa kääntää kivet ja kannot, että keksisi korvaavaa työtä, mutta nämä ovat erikoiskoneita, niillä pystyy tekemään vain tuota yhtä työtä.

Kulojärven yrityksellä on kolme koneketjua, jotka muodostuvat puuta kaatavasta motosta ja runkoja keräävästä ajokoneesta. Lisäksi yhtiö työllistää neljä aliorakoitsijoiden koneketjua. Toimintaa pyörittämässä on kolmissenkymmentä työntekijää. Heiltä vaaditaan paitsi taitoa, myös luonnetta.

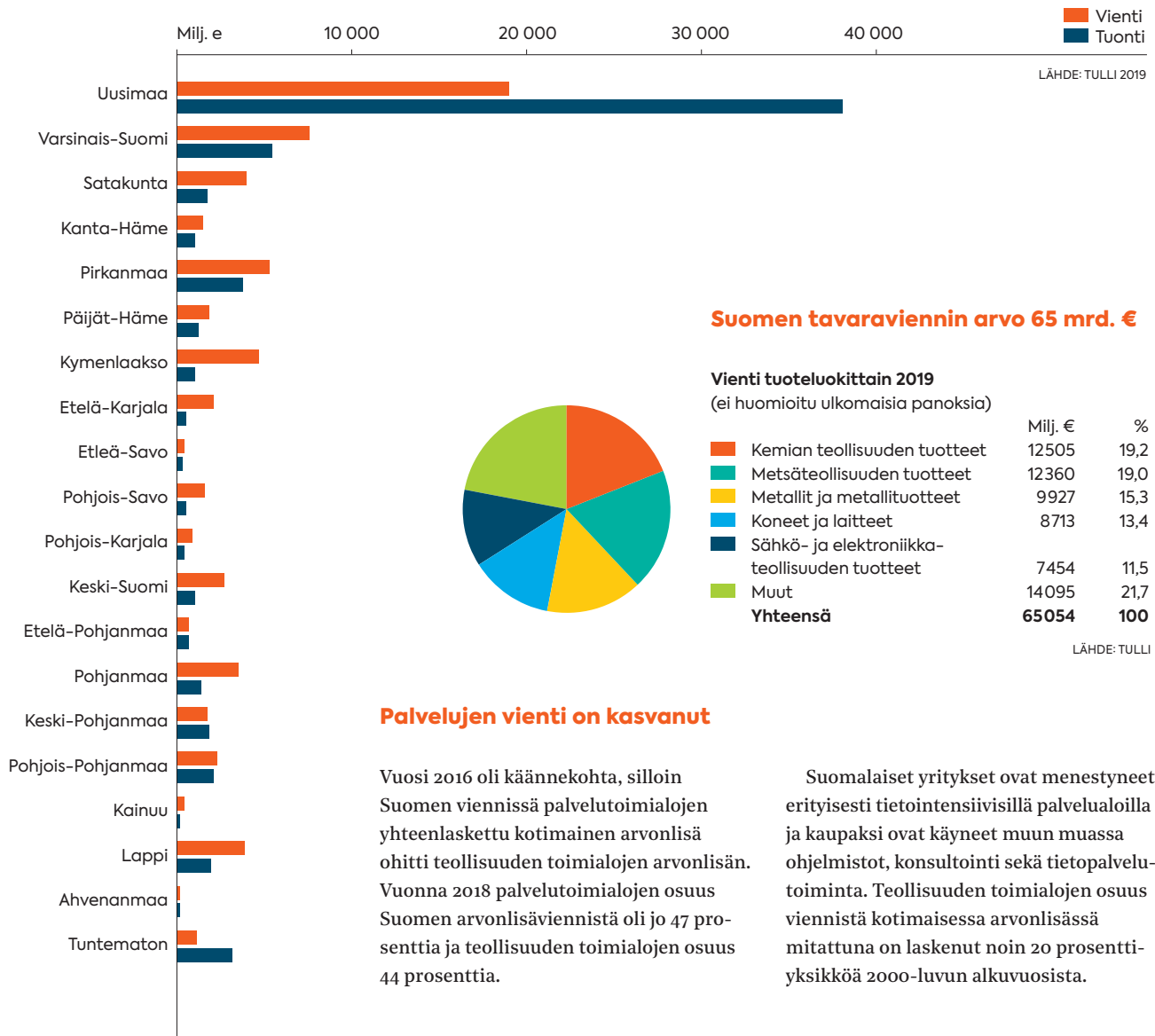
– Pitää tykätä olla yksikseen. Joskus saattaa lähimpään taloon olla 50 kilometriä matkaa, Kulojärvi kertoo.

Valtaosa korjatusta puusta on kuitupuuta, jotka toimitetaan Kemin ja Oulun sellutehtaille. Tukkipuut päätyvät sahoille Kemiin, Kemijärvelle, Kuusamoon ja Taivalkoskelle. Minne niistä valmistetut tuotteet päätyvät, onkin eri asia. Kulojärvi kertoo, kuinka selvityksestä paljastui Suomessa sahatun kuusilaudan päätyneen lopulta etelä-korealaisen talon kattorakenteisiin.

Uutinen uudesta Kemiin rakennettavasta sellutehtaasta on pohjoisessa luettu tyytyväisenä.

– Kyllä se luo varmuutta tulevaisuuteen ja intoa, kun työmahdollisuudet kasvavat. Iso investointi luo uskoa, että tämä on kasvava ala. ✕

Viennin ja tuonnin arvo maakunnittain

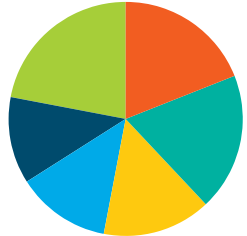


LÄHDE: TULLI 2019

Suomen tavaraviennin arvo 65 mrd. €

Vienti tuoteluokittain 2019

(ei huomioitu ulkomaisia panoksia)



Kategoria	Milj. €	%
Kemian teollisuuden tuotteet	12505	19,2
Metsäteollisuuden tuotteet	12360	19,0
Metallit ja metallituotteet	9927	15,3
Koneet ja laitteet	8713	13,4
Sähkö- ja elektroniikka-teollisuuden tuotteet	7454	11,5
Muut	14095	21,7
Yhteensä	65054	100

LÄHDE: TULLI

Palvelujen vienti on kasvanut

Vuosi 2016 oli käännekohta, silloin Suomen viennissä palvelutoimialojen yhteenlaskettu kotimainen arvonlisä ohitti teollisuuden toimialojen arvonlisän. Vuonna 2018 palvelutoimialojen osuus Suomen arvonlisäviennistä oli jo 47 prosenttia ja teollisuuden toimialojen osuus 44 prosenttia.

Suomalaiset yritykset ovat menestyneet erityisesti tietointensiivisillä palvelualoilla ja kaupaksi ovat käyneet muun muassa ohjelmistot, konsultointi sekä tietopalvelu-toiminta. Teollisuuden toimialojen osuus viennistä kotimaisessa arvonlisässä mitattuna on laskenut noin 20 prosentti-yksikköä 2000-luvun alkuvuosista.

Yli neljännes bruttokansantuotteesta

Viennin osuuden bruttokansantuotteesta sanotaan usein virheellisesti olevan noin 40 prosenttia. Totuudenmukaisempaa on puhua, että vientiin päätyvän kotimaassa tuotetun arvonlisän osuus bruttokansantuotteesta on ollut 25–30 prosentin luokkaa viimeisen kymmenen vuoden ajan, koska vientituotteissa on merkit-

tävästi ulkomailla tuotettua arvonlisää, kuten raaka-aineita ja komponentteja. Tilastokeskuksen ja OECD:n viime kesänä julkaistun yhteisraportin mukaan ulkomailla tuotettu arvonlisä muodostaa yli kolmasosan koko Suomen bruttomääräisestä viennistä.



Uuteen-
kaupunkiin
rakennetaan
koulutus- ja
hyvinvointi-
keskus.

© SRV

Uudenkaupungin johtotähti

Uusikaupunki ja Mersuja valmistava autotehdas liitetään usein toisiinsa. Eikä ihme, noin 3 500 työntekijän Valmet Automotiven tehtaalla on valtava merkitys reilun 15 000 asukkaan kaupungille ja laajemminkin seutukunnalle.

Uudenkaupungin talousjohtaja **Anne Takalan** mukaan vaikutusta on kuitenkin vaikea mitata euroissa.

– Tällä tunnetaan ylpeyttä autotehtaasta. Sen menestys vaikuttaa yleiseen mielialaan ja antaa uskoa laajemmallekin kuin vain yhtiön työntekijöille. Se näkyy myös katukuvassa, kun ostovoima on parempi, Takala kertoo.

Kaupungintalolla autotehtaan menestykseen vaikuttavia asioita seurataan tarkasti.

– Kyllä Trumpin tullit olivat sellaisia, mitä pelättiin. Niihin autotehdas tai kaupunki eivät pysty vaikuttamaan, mutta ne olisivat vaikuttaneet meillä moneen asiaan, Takala sanoo.

Tulleja ei tullut, mutta ei matka ilman niitäkään tasaista ole ollut. Kun autotehdas lomautti, se näkyi myös kaupungin sosiaalipalveluissa, jonne tuli enemmän asiakkuuksia ja samalla esimerkiksi lasten päivähoitomaksuja kertyi vähemmän. Viiveellä tehtaan vaikeudet näkyivät myös kaupungin verotuloissa.

– Muutama vuosi sitten tulovero kasvoi todella hyvin ja olimme ihan Suomen huipulla. Sitten on välillä niitä huonompia vuosia.

Tällä erää luottamusta tulevaan kasvattaa osaltaan se, että Valmet Automotivelle on rakentumassa uusi tukijaloka akkuteknologian ympärille ja yhtiö on rekrytoimassa satoja uusia työntekijöitä.

Valoisilla näkymillä on oma vaikutuksensa myös siihen, että kaupungissa on käynnissä peräti 60 miljoonan euron hanke koulutus- ja hyvinvointikeskuksen rakentamiseksi.

Anne Takalan mukaan tarve uudishankkeelle on olemassa autotehtaasta riippumatta, mutta yhtiön menestys on voinut vaikuttaa monitoimijataloon tulevien palvelujen määrään. Takala pohtii, että hankkeesta voi seurata hyvän kierre, kun keskus toivottavasti kasvattaa asukasluvun osalta erityisesti kaupungin pitovoimaa ja myös vetovoimaa ja edesauttaa yritysten ja niiden työntekijöiden houkuttelemisessa.

– Uskomme että keskus tukee yritysten sijoittumista tänne ja niiden työntekijöiden pysyvyyttä. ✕

Nektariineja vai lanttua?

Ulkomaankaupalla saadaan vientituloja, joiden ansiosta Suomeen voidaan ostaa muualla tuotettuja tavaroita ja palveluita. Kansainvälinen työnjako antaa mahdollisuuden tuotteiden tekemiseen siellä, missä niiden valmistusolosuhteet ovat otollisimpia. Näin kuluttajat pääsevät nauttimaan edullisimmista hinnoista ja runsaammasta valikoimasta.

Kuka kerää hyödyt?

Jättimäisillä investoinneilla Uruguay selluteollisuuteen on iso merkitys koko maan kehitykselle.

✍ Sami Laakso 📧 UPM

Helmikuussa Suomen talouden suuri uutinen oli Metsä Boardin päätös Kemian sellutehtaan rakentamisesta. 1,6 miljardin euron jätti-investointi otettiin vastaan innostuneesti lähes ilman soraääniä. Paljon hyvää löydettiin: MetsäFibren arvion mukaan investoinnin myötä Suomen vienti kasvaa puoli miljardia euroa vuodessa, tehdas työllistää arvoketjussaan 2 500 työntekijää, ja tehtaan tuottaman uusiutuvan energian määrä on 2,5 prosenttia Suomen kokonaissähköntuotannosta.

Hämmästyttävästi vastaavan kaltaista, suomalais-yhtiön investointia ulkomaille ei ole nähty tai haluttu nähdä samanlaisena positiivisena sykäyksenä. Näin on käynyt UPM:n Paso de los Torosiin rakennettavassa kahden miljardin euron sellutehdashankkeessa Uruguayssa.

Negatiivista uutisointia Suomessa on ihmetelty myös Uruguayssa vuodesta 1999 kehitystä seurannut **Tarja Laaksonen**.

– Minkä takia oletetaan, että Suomessa sellu- ja metsäsektori voidaan hoitaa hyvin, mutta täällä suomalaiset tulisivat ja jyräisivät uruguaylaisten yli ja paikalliset eivät muka tietäisi mistä on kyse. Ei täällä kuka tahansa voi tehdä mitä tahansa. Täällä on lait ja niiden mukaan toimitaan. Miksi Uruguay ei voisi hyötyä kehityksestä, kuten on hyötynyt myös Suomi, Uruguayssa Suomen kunniakonsulaatissa työskentelevä Tarja Laaksonen hämmästelee.

– Tutkimusten mukaan valtaosa uruguaylaisista katsoo investoinnin ehdottomasti mahdollisuudeksi maan kehitykselle. Pieni ryhmä, ehkä 20 prosenttia, ei haluaisi muuttaa yhtään mitään, mutta kyllä

sekin nauttii mielellään kehityksestä ja paremmista elinolosuhteista, Laaksonen sanoo ja uskoo osan kritiikistä liittyneen maan sisäpolitiikkaan.

Jättipottia isompi vaikutus

Tosiasiassa investoinnit ovat hyvin haluttuja. Siitä kertoo sekin, että Uruguay edellinen presidentti on käynyt Helsingissä yhdessä maan ammattiliiton johtajan kanssa tapaamassa UPM:n toimitusjohtaja **Jussi Pesosta** ja puhunut selluinvestoinnin puolesta.

Tällä hetkellä maassa toimii UPM:n vuonna 2007 käynnistynyt Fray Bentosin sellutehdas sekä vuonna 2014 käyttöön otettu Stora Enson yhdessä chileiläisen Araucon kanssa omistama Montes del Platan sellutehdas.

UPM:n Keski-Uruguay Paso de los Torosin ensi vuonna käynnistyvän tehtaan toimitusketjuun kuuluu noin 600 pk-yritystä. Kokonaisuuteen syntyy arviolta 10 000 uutta työpaikkaa, joiden vuotuinen tuotto verotuloina ja sosiaaliturvamaksuina on 170 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria ja 200 miljoonaa dollaria palkkoina.

Lisäksi yhtiö maksaa toimimisesta verovapaalla alueella seitsemän miljoonaa dollaria vuodessa. Sellutehtaan sekä siihen liittyvän metsätaloudesta puunhankintaan ja logistisiin toimintoihin ulottuvan arvoketjun arvioidaan tuottavan noin kaksi prosenttia Uruguay bruttokansantuotteesta. Yhdessä kahden aiemmin käyttöön otetun sellutehtaan kanssa lisäys bkt:hen tulee olemaan noin viisi prosenttia.

Ei pelkkää taloutta

Suomen Buenos Airesin suurlähetystön kaupallinen erikoisasiantuntija **Heta Pyhälähti** muistuttaa sellutehdasinvestoinnin kerrannaisvaikutuksista. Uruguay hallituksen pyynnöstä tehdashankkeen paikaksi valikoitui maan keskiosa, koska sillä haluttiin tukea maaseudun kehitystä. Sen johdosta valtio panostaa rautatieyhteyden rakentamiseen sisämaasta Montevideon satamaan, jota myös kehitetään.

Tehtaan lisäksi uusi rata tarjoaa mahdollisuuksia myös muille tavarakuljetuksille sekä henkilöliikenteelle. Infraa kehitetään laajemminkin, ja esimerkiksi tehtaan vedenpuhdistamosta hyötyvät myös lähiseutujen asukkaat. Lisäksi UPM Foundation rahoittaa projekteja paikallisen elinkeinoelämän kehittämiseksi ja panostaa bioekonomiatutkimukseen Uruguayssa.

– Uruguay on ollut onnekas maa. Moni maa haluaa tällaisen investoinnin, mutta vain harva sellaisen voi



Paso de los Torosin selluinvestointi tarkoittaa alueella myös runsasta asuntorakentamista.

saada, Pyhälähti sanoo useissa maissa kertyneiden työvuosien kokemuksella.

Pyhälähti jatkaa positiivisten askelten kertautamista. Hänen mukaansa selluprojektien myötä Uruguayssa on kiinnitetty huomiota aivan uudella tavalla työturvallisuuteen ja ympäristöpolitiikkaa on kehitetty. Tunnustuksen saa myös maan ympäristölainsäädäntö, joka on hyvin edistysellinen ja joiltain osin jopa Suomea tiukempi. Sen ansiosta luonnonmetsien määrä on jopa kasvanut, samanaikaisesti kun plantaaseilla kasvatetun eukalyptuksen käyttö sellun raaka-aineena on kasvanut voimakkaasti.

– Puuplantaanit on istutettu alueelle, jossa on ollut ruohikkoa ja pensaikkoa. Karjankasvatus on ollut perinteinen elinkeino, ja nykyisin karjaa on opittu laiduntamaan myös plantaaseilla. Maatalouden tuotteet ovat olleet suurin elinkeino, ja nyt kolmas sellutehdas nostaa alan viennin osuuden arviolta 27 prosenttiin. Lisäksi maassa on aloitettu ohjelmia, joilla metsäteollisuutta pyritään monipuolistamaan, Pyhälähti sanoo.

Työ tuo kehitystä

Tarja Laaksonen näkee maan tasapainoisen kehityksen kannalta merkittävänä, että teollisuus-

investoinnit ovat tarkoittaneet myös koulutusmahdollisuuksien lisääntymistä. Maan ainoa julkinen yliopisto on ollut pääkaupunki Montevideossa, mutta vuonna 2015 perustettu ammattikorkeakoulu UTEC avasi mahdollisuuden opiskella yliopistotasolla niin Fray Bentosissa kuin myös muissa maakunnissa.

– Opiskelijoita on lähes 200 pienestä kylästä, se on luonut uskomattomia mahdollisuuksia alueen nuorille. Heille on tullut mahdollisuus opiskella yliopistotasolla. Se on aivan uutta.

Tarja Laaksonen on nähnyt muutoksen omin silmin. Hän kertoo vierailustaan 20 000 asukkaan Fray Bentosissa ennen sellutehdasta.

– Siellä ei ollut oikein mitään, vain huonosti varustettu julkinen sairaala, mutta ei edes kunnollista lounaspaikkaa. Nyt 14 vuotta myöhemmin paikka on aivan toinen, siellä on muun muassa yliopisto, kaksi elokuvateatteria, lääninteatteri ja hotelli. Näinhän kehitys kulkee, jos ei ole töitä, ei ole kehitystä.

Mutta ei jää Suomikaan osattomaksi Uruguayn selluinvestoinnin hyödyistä, sillä tehtaassa on satojen miljoonien eurojen arvosta suomalaista teknologiaa. Ja merkittävää vaikutusta tulee jatkossa myös yhtiön menestymisestä, sillä suomalaiset eläkeyhtiöt ovat UPM:n merkittäviä omistajia ja omistajajoukkoon kuuluu myös yli 100 000 suomalaista. ✕

Uruguayssa on kiinnitetty huomiota uudella tavalla työturvallisuuteen.

Sairastuttiko pandemia

ARVOKETJUT?

Pandemia nosti näkyviin, kuinka hyödykkeitä tuottavat arvoketjut ylittävät maiden ja mantereiden rajat. Olisiko vähempi integroituminen kansainvälisiin arvoketjuihin keino parantaa häiriöiden sietokykyä?

✍ Sami Laakso ✍ Birit Sarre

Arvoketjujen verkostoissa tuotantoyksiköt ovat erikoistuneet tuotteisiin, joiden valmistuksessa niillä on etu muihin tuottajiin nähden. Sen seurauksena on syntynyt teknologia- ja osaamiskeskittymiä ja joissakin tuoteryhmissä myös äärimmäisen kustannustehokkaita valtavia tuotantoyksiköitä. Samalla kilpailukyvyttömiä toimijoita on pudonnut pois.

Kun pandemian ensivaiheessa Kiinassa sairastuttiin koronaan, keskinäisriippuvaisen tuotantoverkoston pelättiin yskivän koko maailmassa. Ihmisillekin iski huoli ja hätä – vai millä muuten voi selittää, että vessapaperitkin hamstrattiin kaupoista.

Riskit tulleet näkyviksi

Aalto-yliopiston tuotantotalouden apulaisprofessori **Lauri Saarinen** huomauttaa, kuinka pandemia oikeastaan osoitti toimitusketjujen olevan varsin kyvykkäitä sopeutumaan muutoksiin eli ne ovat resilienttejä. Materiaali- ja hyödykevirroissa ei ollut alkuvaiheen peloista huolimatta pahoja katkoksia Suomessakaan lukuun ottamatta suojavälineitä, joista oli pulaa globaalisti.

Toimitusketjujen haavoittuvuuteen kuitenkin havahduttiin. Useat yritysjohtajat puhuivat resilienssin kasvattamisen ja myös paikallisen valmistamisen puolesta. Lauri Saarinen kertoo, että kun syksyllä Aalto-yliopiston selvityksessä kysyttiin asiaa 300 suomalaisyritykseltä, paljastui ettei konkreettisia muutoksia oltu kuitenkaan juuri tehty toimitusketjujen rakenteisiin.

– Muutokset ovat tapahtuneet enemmän siinä, minkälaisia todennäköisyyksiä erilaisille riskeille lasketaan, kun tehdään pidemmän aikavälin päätöksiä. Kuva voi olla rikkaampi, kun yrityksissä tehdään jatkossa toimittajavalintoja tai investointi-





päätöksiä. Vaikutukset näkyvät hitaammin, jos ne näkyvät, Saarinen summaa.

Hänen mukaansa olisikin yllättävää, jos monimutkaiset globaalit toimitusketjut voitaisiin nopeasti muuttaa täysin toisenlaisiksi.

– Toimitusketjujen rakentamisessa huomioidaan aina kustannukset, toimitusvarmuus ja nopeus. On pitkäaikaiset ja isot tekijät, miksi toimitusketjut ovat omanlaisiksi muotoutuneet.

Voisi ajatella, että arvoketjut hakevat veden tavoin koko ajan sellaisia reittejä, missä olosuhteet juuri sille tuotannolle ovat suotuisimmat ja esteet ovat kaikkein matalimmat, ovat ne sitten vaikka kustannuksia, byrokratiaa tai muita tuotannon kitkatekijöitä. Kehityksen tuloksena yritykset saavat tuotannossaan tarvitsemiaan välituotteita edullisemmin ja myös kuluttajat hyötyvät halvemmista hinnoista.

Strategista autonomiaa vai protektionismia?

Arvoketjujen haavoittuvuuteen ja talouden riippuvuussuhteisiin on herätty myös EU:ssa. Tilanteen parantamiseksi on alettu puhua ”avoimesta strategisesta autonomiasta”. Muotoilu lähentelee orwellilaista uuskieltä, jossa käsitteen sisältö taitaa riippua aika paljon tulkitsijasta.

– Tulkinnan väljyys antaa liikkumatilaa. Se ei kuitenkaan saisi olla kiertoilmaus protektionismille, vaan EU:n tulee edelleen sitoutua avoimeen kansain-

väliseen kauppaan, ulkoministeriön kaupallinen sihteeri **Lauri Kangasniemi** sanoo.

Hän kertoo, kuinka komissio tarkoittaa avoimella strategisella autonomialla sitä, että sen mukaisesti pyritään hyötymään talouden avoimuuden tuomista eduista ja samalla suojaudutaan kansainväliseltä epäreilulta kilpailulta. Lisäksi vahvistetaan talouden resilienssiä.

Mikä voi olla EU:n tai valtioiden rooli vähentää arvoketjujen haavoittuvuutta ja riippuvuutta globaaleista verkostoista, kun käytännössä arvoketjut rakentuvat yrityksissä tehtävien päätösten perusteella?

Kangasniemen mielestä vaikutusmahdollisuudet voivat näkyä toimissa kansainvälisen kilpailukyyn kehittämiseksi, jotta yritysten olisi houkuttelevaa investoida omaan maahan.

– Joissain maissa on väläytelty tukien käyttämisestä yrityksille insentiiveinä, jotta ne tekisivät tähän suuntaan meneviä päätöksiä. Mutta voiko se niinkään toimia? Jos yrityksellä on liiketaloudellinen peruste pitää tuotantoketjunsä jossain asennossa, onko oikea ratkaisu yrittää muuttaa niitä jakamalla valtiontukia, Kangasniemi kyseenalaistaa.

Lisäksi EU on pyrkinyt tähän asti toimimaan niin, etteivät tuet vääristäisi yritysten kilpailuasetelmia globaaleilla markkinoilla.

– Koronan takia Pandoran lipas valtiontukien suhteen on avattu. Saa nähdä, milloin se saadaan kiinni. Elinkelpoisia yrityksiä on haluttu tukea, etteivät ne ajautu koronan takia konkurssiin, mikä on täysin perusteltua. Joissain maissa tukea saatetaan kuitenkin antaa enemmänkin kuin olisi tarpeellista.

Sitäkin voi kyseenalaistaa, kuinka tarpeellista on vähentää EU:n riippuvuutta muusta maailmasta. Ajatushautomo Ecipen (European Centre for International Political Economy) mukaan EU-jäsenmaiden merkittävimmät tuontiriippuvuudet näyttävät liittyvän toisiin EU-jäsenmaihin, koska selvä enemmistö viennistä ja tuonnista tapahtuu EU:n rajojen sisällä. Ecipen laskelmien mukaan vain 112 tuontitavaraa lähes kymmenestä tuhannesta on sellaisia, joiden neljä suurinta tuonnin alkuperämaata on EU:n ulkopuolelta.

Vaihtoehdot kasvattavat sopeutumiskykyä

Miten sitten arvoketjujen häiriöiden sietokykyä voi parantaa? Yksinkertaiselta kuulostava ratkaisu on kasvattaa kotimaista tuotantoa ja jopa pyrkiä irtautumaan joltain kohdin globaaleista arvoketjuista.



OECD:n arvion mukaan vähempi integroituminen kansainvälisiin arvoketjuihin lisää haavoittuvuutta taloudellisille shokeille.

Se voisi kuitenkin olla askel väärään suuntaan, sillä resilienssi ja globaalit arvoketjut eivät näyttäisi olevan toistensa vastakohtia.

Taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestö OECD:n kesäkuussa 2020 julkaiseman arvion mukaan vähempi integroituminen kansainvälisiin arvoketjuihin ei vähennä vaan päinvastoin lisää haavoittuvuutta taloudellisille shokeille.

– Kansainvälisen kaupan iso mahdollisuus on, että se tarjoaa sopeutumiskanavia, kun on vaihtoehtoja, Kangasniemi korostaa.

Eikä tosipaikan tullen EU:n sisällä toimiminen takaa tuotteiden saatavuutta. Se nähtiin, kun viime keväänä monet EU-maat asettivat koronaviruksen torjunnan kannalta tärkeille tuotteille vientirajoitteita. Eikä edes ”kotimainen” tuotanto ole immuuni häiriöille. Suomessa jopa huoltovarmuuden kannalta keskeisen ruokatuoannon riippuvuus ulkomaisista kausityöntekijöistä paljastui, kun koronarajoitukset alkoivat.

Jos arvoketjuja lähdetään väkisin muuttamaan, ratkaisu ei ole välttämättä kestävä. Vuosi sitten havahduttiin pulaan suojamasteista, kun niiden kysyntä kasvoi räjähdysmäisesti. Maskien tuotanto oli keskittynyt Aasiaan, mutta Suomessakin niiden valmistus haluttiin polkaista pikapikaa käyntiin.

Ahlstrom-Munksjö muuttikin Tampereen tehtaalla yhden suojamateriaalia valmistavan linjaston tuottamaan kasvomaskimateriaalia. Muutos oli lyhytaikainen, sillä nyt linjasto on palautettu tuotamaan jälleen omaa vakiintunutta tuotettaan, jota varten sen tuotantoprosessi on suunniteltu. Samanaikaisesti maailmalla kasvomaskimateriaalien valmistuskapasiteettia on kasvatettu voimakkaasti ja maskien kappalehinta on romahtanut murto-osaan viime keväästä.

– Tällä hetkellä kotimaiselle kasvomaskimateriaalille ei ole kysyntää, koska ulkomainen materiaali

on hinnaltaan kilpailukyysisempää. Meillä on valmius tehdä jatkossakin kasvomaskimateriaalia, mutta nyt me keskitymme tekemään sitä, mihin meidän prosessimme on suunniteltu ja missä me olemme kilpailukyysisiä, kertoo Ahlstrom-Munksjön myyntijohtaja **Otto Kivi**.

Talouden rautaiset lait

Löytyykö yritystasolla ratkaisuja, joilla ne voisivat turvata toiminnan jatkuvuutta häiriötilanteissa? Entä jos ne kasvattaisivat varastojaan, jotta arvoketjujen yskähdykset eivät heti näkyisi niiden tuotannossa?

– Jos toimintakyvyn varmuuskerrointa parannetaan kasvattamalla varastoja, se aiheuttaa lisäkustannuksia. Jos uutta kriisiä ei vähään aikaan tule, varsin pian tulee paine siitä, kauanko tätä kustannusta halutaan kantaa, Lauri Saarinen sanoo.

Hän huomauttaa, että kustannukset vaikuttavat myös johdon tulospalkkioihin, joten kannusteita toiminnan tehostamiseen löytyy.

– Kyllä ne varmuusvarastot puretaan ennen pitkää pois.

Siihen voi olla myös pakko, koska jos yritys ei optimoi toimintaansa, mutta kilpailija tekee niin, yritys hinnoittelee itsensä ulos markkinoilta. Sellainen toiminta ei jatku pitkään.

Saamisen mukaan yritykselle yksi keino kasvattaa resilienssiä voivat olla pitkäaikaiset luottamukselliset suhteet valmistajien kanssa. Silloin voidaan yhdessä miettiä, kuinka ongelmat selätetään.

– Läpinäkyvyydellä ja reaaliaikaisella seurannalla sekä investoimalla strategisesti joustavuuteen voidaan parantaa kykyä sopeutua ja toimia poikkeustilanteissa. ✕

FAKTA

Kansainvälisen valuuttarahaston analyysin mukaan globaalisti tarjontashokeille riskialttiimpien tuotteiden kirjo on hyvin moninainen aina tietokoneiden muistiyksiköistä mekaanisiin koneisiin, sähkökoneisiin ja kulkuneuvoihin sekä lääkinnällisiin laitteisiin.

BRITANNIA EROSI EU:

Mikäli yhdenkin tavaran paperit eivät ole kunnossa, koko kontti pysähtyy satamaan.

STA – EI EUROOPASTA

Britannian lähtö EU:n sisämarkkinoilta tuo mukanaan paljon byrokratiaa, jota kauppasopimus helpottaa vain vähän. Markkinoiden murrostilanteessa avautuu kuitenkin myös uusia mahdollisuuksia.

 Matti Välimäki  Lehtikuva

EU:n ja Iso-Britannian välinen kauppa- ja yhteistyösopimus saatiin voimaan jouluaattona 2020. Sopimus on kattava, mutta se ei korvaa sisämarkkinoiden etuja. Merkittäviä muutoksia tulee lähes joka alalle.

Tavarakaupassa selvittiin tulleilta ja kiintiöiltä, mutta ei tulliselvityksiltä. Niin vientiin kuin tuontiinkin on luvassa paljon byrokratiaa. Mikäli yhdenkin tavaran paperit eivät ole kunnossa, koko kontti pysähtyy satamaan.

Palvelut ovat mukana sopimuksessa, mutta merkittävimmät edut yrityksille seuraavat osin vasta myöhemmin. Ainakin rahoitusmarkkinoille povataan hieman epävarmoja aikoja.

Uudessa tilanteessa olisi sinänsä jo ihan riittävästi, mutta lisäksi korona antaa tällä hetkellä saarivaltakunnalle shokkihoitoa. Brexitin ja koronan yhteisvaikutuksesta Britannian talous supistui viime vuonna 11,5 prosenttia.

Pk-yritykset odottavalla kannalla

Johtava asiantuntija **Janica Ylikarjula** EK:sta on tyytyväinen, että kauppasopimus luo nyt tiettyä varmuutta; antaa merkkejä siitä, mitä on tulossa ja mihin pitää sopeutua.

– Isot yritykset ovat toki varautuneet tilanteeseen jo pitkään. Ne ovat myös tottuneet tekemään kauppaa kolmansiin maihin EU:n ulkopuolelle sekä hoitamaan siihen liittyvää byrokratiaa, Ylikarjula sanoo.

Monille pk-yrityksille tilanne on toisenlainen. Ne ovatkin vielä varsin odottavalla kannalla.

– Pk-yritykset tarvitsevat nyt ennen kaikkea konkreettista ohjeistusta, viranomaisten apua brexit-viidakossa.

Murrostilat eivät kuitenkaan tarkoita vain haasteita, vaan myös uusia liiketoimintamahdollisuuksia.

– Britannia on edelleen suhteellisen lähellä ja se on 60 miljoonan kuluttajan dynaaminen talous, Ylikarjula korostaa.

Hän nostaa esille muun muassa Britannian uuden vihreän teknologian elvytyspaketin.

– Maalla on tarvetta myös esimerkiksi digitaalisille ratkaisuille. Lisäksi sen terveydenhuoltoon investoidaan voimakkaasti.

Paljon riippuu politiikasta

Kauppasopimus ei ole ehkä kuitenkaan minkään tilanteen selkeä loppu. Muutosta tapahtuu jatkossakin.

– Suuri kysymys on, mihin suuntaan britit lähtevät viemään politiikkaansa. Tilanne hankaloituu, mikäli he lähtevät selkeästi eriyttämään omaa sääntelyään, Ylikarjula arvioi.

Yrityksille on tiedossa lisää kustannuksia, mikäli ne eivät pysty saamaan samaa tuotetta Britannian ja EU:n markkinoille.

Nähtäväksi jää myös, minkälaisiksi Britannian kauppasuhteet muodostuvat EU:n ulkopuolelle. Tällä hetkellä tullit EU:n ulkopuolisista maista Iso-Britanniaan ovat matalampia kuin EU-aikoina. Kilpailutilanne joillakin aloilla Britanniassa voi muuttua, →

Sairaalaprojekteihin on tarkoitus käyttää 4,3 mrd. € vuoteen 2030 mennessä.

mikäli kolmansien maiden tuotteita alkaa tulla markkinoille aiempaa enemmän. Tämä saattaa koskea esimerkiksi rekkoja, joitakin moottoreita, osaa kemian tuotteista ja tiettyjä komponentteja.

– Britannia etsii itseään. Sille oli tärkeätä päästä eroon EU:sta, mutta sen jälkeistä elämää ei ole kovin paljon mietitty. Maassa on lanseerattu termi ”Global Britain”, mutta sen tarkempi sisältö on jäänyt epäselväksi, Ylikarjula sanoo.

Brexit-päätöksessä tärkeintä ei ollut kauppapolitiikka. Mahdollista on, että näemme tulevaisuudessakin irtiottoja, joita tehdään enemmän tunteella kuin järjellä. Näitä voi olla tiedossa sekä saarella että mantereella.

– Valitettavasti alku, esimerkiksi EU:n ja Britannian välinen rokoteikiista, ei ole ollut kovin lupaava, hän jatkaa.

Uusia sairaaloita ja tekoälyä

Business Finlandin terveyssektorilla toimiva johtaja **Meria Heikelä** uskoo Ylikarjulan tavoin, että murros-aika tarjoaa myös paljon mahdollisuuksia.

– Koronan myötä Britannian terveydenhuollossa on nyt entistä enemmän tarvetta esimerkiksi erilaisille digitaalisille etäpalveluille sekä muun muassa sairaaloiden puhdasilma- ja hygieniaratkaisulle. Suomalaiset ovat vahvoja kummallakin alueella, Heikelä muistuttaa.

Britanniassa on tarkoitus myös tehostaa tekoälyn hyödyntämistä terveydenhuollossa, esimerkiksi sairauksien diagnosoinnissa ja ennaltaehkäisyssä. National Health Servicen, maailman suurimman julkisen terveydenhoitojärjestelmän, sisällä on myös valtavasti dataa, jonka hyödyntämistä pitäisi tehostaa.

Lisäksi saarivaltakunnassa on tarkoitus rakentaa ainakin 40, toistaiseksi vahvistamattomien tietojen mukaan jopa 48 uutta sairaalaa. Sairaalaprojekteihin

on tarkoitus käyttää 3,7 miljardia puntaa (4,3 mrd. EUR) vuoteen 2030 mennessä.

– Tuostakin potista irtoaa varmasti myös jotain suomalaisille. Mitä aikaisemmassa vaiheessa yritykset ovat mukana hankkeissa, sen parempi.

Vihreää elvytystä

Pääministeri **Boris Johnson** esitteli loppuvuodesta kymmenkohtaisen Green Industrial Revolution -elvytysuunnitelman. Hallitus ohjaa alkuun 12 miljardia puntaa (13,9 mrd. EUR) rahoitusta suunnitelman toteuttamiseksi. Ideana on, että yksityissektorilta tulisi vielä kolminkertainen potti vuoteen 2030 mennessä. Britannia on sitoutunut hiilidioksidipäästöjen nollatavoitteeseen vuoteen 2050 mennessä.

Vanhempi neuvonantaja **Janna Mure** Business Finlandin Lontoon toimistolta nostaa elvytyspaketista esiin suunnitelmat liikenteen sähköistämiseksi. Tavoitteena on, että polttomoottoriajoneuvojen myynti kielletään vuoteen 2030 mennessä.

– Sähköautot lisäävät tarvetta myös latausinfrale, johon löytyy hyvää suomalaista osaamista, erityisesti digitaalisten ratkaisujen puolella, Mure toteaa.

Elvytysuunnitelmaan sisältyy myös asumisen energiatehokkuus. Britanniassa on tarkoitus ryhtyä rakentamaan nyt toden teolla esimerkiksi kaukolämpöverkkoja. Olisiko nyt oikea hetki tutustuttaa brittejä muutenkin energiatehokkaaseen ja mukavaan asumiseen?

– Energiatehokkuuden parantamiselle sekä asunnoissa, että julkisissa rakennuksissa on ehdottomasti tilausta, Mure vakuuttaa.

Hän lisää, että Suomella on hyvä maine Britanniassa ja yritysten on fiksua korostaa suomalaisuuttaan. Saarivaltakunnassa ihaillaan ylipäätään pohjoismaita.

– Britit ovat eronneet EU:sta mutta eivät Euroopasta. Maa elää jatkossakin kaupasta. ✕

Britanniaan rakennetaan kymmeniä sairaaloita. Se tuo vienti-mahdollisuuksia myös suomalais-yrityksille.

Brexitin pieni oppimäärä

Tulli

Automaattisilta tullimaksuilta selvittiin, mutta täysiin tullausmenettelyihin siirrytään kolmi-vaiheisesti heinäkuun loppuun mennessä. Pohjois-Irlantia kohdellaan kuitenkin ikään kuin se kuuluisi unionin tullialueeseen, pois lukien alkuperäsäännöt.

Alkuperäselvitykset

Jos tavaralle halutaan EU:n ja Iso-Britannian sopimuksen mukainen etuuskohtelu eli nollatulli, siltä vaaditaan alkuperäselvitys. Alkuperäsäännöt ovat tuotekohtaisia. Tullietuuden saamiseksi riittävä osuus tuotteesta, esimerkiksi 50–55 %, pitää olla valmistettu EU:n alueella.

Alkuperäsasioita tulee tarkastella erityisesti niiden tuotteiden osalta, joissa Britannialla olisi tullit ilman sopimusta. Tällaisia ovat Suomen vientituotteiden osalta mm. monet kemian alan tuotteet (esim. moottoribensiini, fenoli), sähköjohtimet, vanerit ja puulevyt, ajoneuvot, moottorit ja monet maataloustuotteet. Suomen Britannian viennin arvosta noin kaksi kolmasosaa olisi kuitenkin tullitonta joka tapauksessa. Tällaisten tuotteiden osalta alkuperää ei tarvitse osoittaa.

Arvonlisävero (alv)

Sisämarkkinoilla alv maksettiin lähtömaahan, sen sääntöjen mukaisesti.

Nyt vientiyritykset joutuvat rekisteröitymään Iso-Britannian alv-kantaan ja maksamaan alv-maksun Britanniaan.

Sertifikaatit ja hyväksynnät

EU:ssa hyväksytty tuote ei automaattisesti kelpaa myyntiin Britanniassa ja päinvastoin. Iso-Britannia on myöntänyt tietyille CE-merkityille tuotteille siirtymäaikoja vuoden 2021 loppuun saakka, osin jopa pidemmälle. Siirtymäajan jälkeen Britannian markkinoille vietävät CE-merkityt tavarat tulee merkitä UKCA-merkinnällä.

TUULILASIT

kestivät törmäyksen brexitiin

Laitilalainen Finn Lamex Safety Glass Oy tekee tuulilaseja Britannian klassisiin kaksikerroksisiin busseihin. Yritys uskoo saarivaltakunnan markkinoihin.

✍ Matti Välimäki 📷 Shutterstock

Toimitusjohtaja **Tero Toivanen** kertoo, että Finn Lamex ryhtyi 2000-luvun alussa tekemään tuulilaseja kaksikerroksisiin busseihin, koska 'britit eivät itse osanneet'.

– Kyseessä on ammattitaitoa vaativa työ, sillä tuulilaseissa on suuri taivutusvyövyys. Lisäksi alimmaisen lasin yläreunan on sovittava tarkasti yhteen ylimmäisen lasin alareunan kanssa, Toivanen kertoo.

Finn Lamex nousi Britanniassa alallaan lähes monopoliasemaan. Yritys on vienyt maahan satojatuhansia tuulilaseja; esimerkiksi lontoolaisten double deckereiden tuulilasit ovat sen käsialaa.

Muutoksia strategiaan

Toivanen kertoo, että yrityksen markkinatilanne Britanniassa alkoi muuttua surullisen juhannuksen 2016 ja brexit-äänestyksen jälkeen.

– Vuonna 2017 teimme strategisen päätöksen, että meidän oli varauduttava tulevaisuuteen ja etsittävä entistä enemmän muilta markkinoilta, joilla olimme jo muutenkin aktiivisia.

Tuolloin Britannian osuus oli Finn Lamexin reilun 12 miljoonan euron liikevaihdosta puolet, nyt se on noin neljännes. Yhtiö on alallaan merkittävä toimija koko EU:n alueella, sillä on asiakkaita myös muun muassa Japanissa.

– Kun punnan kurssi heikkeni brexit-päätöksen takia, päätimme siirtyä Britanniassa puntakaupasta eurokauppaan. Se on toteutunut täysimääräisesti tänä vuonna.

Byrokrazia maksaa

Brexit on tarjonnut Finn Lamexille, ei ehkä ihan Winston Churchillin malliin verta, hikeä ja kyyneleitä, mutta työtä, vaivaa ja kustannuksia.

– Byrokratiaa on koitunut jonkun verran meille itsellemme, mutta vielä enemmän kuljetusliikkeelle, jota käytämme. Toimitusajat ovat pidentyneet ja kuljetusten hinnat nousseet.

Brexitin välilliset vaikutukset saattavat olla kuitenkin vielä merkittävämpiä.

– Nyt myös Britanniassa paikallinen tehdas on alkanut valmistaa tuulilaseja, osittain varmasti brexitin takia. Autoteollisuudessa halutaan ilmeisesti vähentää tuontiriippuvuutta. Sikäläisellä toimijalla ei ole myöskään rasitteenaan suuria kuljetuskustannuksia.

Muuten brittien kanssa sujuu

Toivanen on tyytyväinen, että pitkä epävarmuuden aika alkaa olla ohi.

– Vielä kun koronasta ja sen tuomasta poikkeustilanteesta selvittää, niin osaamme arvioida paremmin tulevaisuutta.

Finn Lamex aikoo pysyä merkittävällä markkina-alueellaan jatkossakin.

– Parhaassa tapauksessa Britannian energia-elytysohjelmassa mainittu liikenteen sähköistämisen voi tarkoittaa meillekin uusia tilauksia, kun ajoneuvokantaa uusitaan.

Hän uskoo, että suomalaisosaamiselle on maassa muutenkin tarvetta.

– Byrokratian kanssa oppii varmasti elämään. Täytyy vain selvittää asiat aina tarkasti etukäteen, ettei tule turhia yllätyksiä.

Sinänsä brittien kanssa on mukava ja helppoa tehdä kauppaa.

– On tietenkin kätevää, kun britit osaavat englantia. Paitsi skotit. Mutta hehän tykkäävät muuten pohjoismaalaisista, Toivanen naurahtaa. ✕





Laitilalainen Finn Lamex on vienty Britanniaan satojatuhansia tuulilaseja. Esimerkiksi double deckereiden tuulilasit ovat sen valmistamia.

Ruokavienti kaipaa laatumerkkiä ja vientistrategiaa

MTK:n RuoKasvu-ohjelma on yksi suomalaisen ruokaviennin edistäjistä. Hankkeen projektikoordinaattori Mikaela Vuorisalmi kertoo, mitä onnistuneeseen elintarvikevientiin tarvitaan.

 Minna Kalajoki  MTK

Mitkä ovat Suomen elintarvikkeiden vientivalitit?

Laatu, puhtaus, terveellisyys ja turvallisuus. Todellinen kiinnostus kuitenkin vaihtelee paljon kohteeseen, -markkinan ja kuluttajasegmentin mukaan. Usein puhutaan myös kiinnostavista tuoteinnovaatioista, mutta pitää olla myös selvää kenelle niitä tehdään. Kaupallistaminen tulee ottaa huomioon jo innovaatio- ja tuotekehitysvaiheessa.

Digi-infra mahdollistaa uusia tapoja ymmärtää kuluttajaa. Esimerkiksi testing by selling -metodilla voi testata kuluttajien kiinnostusta reaaliajassa. Tällöin ei etukäteen mietitä liikaa mikä myy, vaan testataan laajempaa portfoliota verkkokauppamarkkinalla. Lopuksi satsataan siihen, mikä myy. Tärkeää on löytää kumppaniksi hyvä verkkokaupan osaaja.

Minkälaisia onnistumisia ruokaviennissä on ollut?

Viime vuoden lempitermini on ollut co-opetition, eli kilpailun ja yhteistyön samanaikainen esiintyminen yritysten tai verkostojen välillä. Se toimii erinomaisesti elintarvikeviennin edistämiseksi, mistä hyvä esimerkki on RuoKasvu-hankkeen alkuun saattama HKScanin ja Atrian yhteinen sian- ja siipikarjanlihan menekinedistämisskampanja Kiinassa. Siihen saatiin peräti 2,4 miljoonaa euroa EU-rahaa.

Atrian antibioottivapaa sianliha on lisäksi saatu japanilaisen perheravintolaketjun Bikkuri Donkeyn hampurilaispihveihin. Tässä on kyse sellaisesta lisäarvon tuotteistamisesta ja asiakassuhteen raken-

tamisesta, mitä maailmanmarkkinoiden muutokset eivät helposti heilauta.

Toinen esimerkki tehokkaasta kansainvälisestä myyntityöstä ja asiakaslähtöisestä tuotekehityksestä on Moilas Oy, jonka liikevaihdosta jo hieman yli puolet tulee viennistä. Leipomon gluteenittomia tuotteita löytyy monista Euroopan hampurilais- ja pizzaketjuista, niistä isoimmistakin.

Mitä onnistunut elintarvikevienti vaatii?

Oleellista on selvitystyö sekä potentiaalisen asiakkaan ja ruohonjuuritason signaalien kuuleminen. Trendit antavat suuntaa, mutta vientitoiminta pitää rakentaa tutkitun tiedon eikä mutu-tuntuman varaan. Perusdataa saa esimerkiksi Food from Finlandin asiakkaana, mutta sitä pitää analysoida edelleen.

Jo alusta pitäen tulee miettiä, mihin rajalliset resurssit kannattaa suunnata. Tärkeää on tehdä ero yleisesti kiinnostavan ja kohdesegmenttiä kiinnostavan välillä. Suomalaisilla volyymeilla pienekin kohderyhmän kiinnostus voi riittää.

Korkean lisäarvon tuotteilla asiakassuhteen luominen ja kaupan tekeminen on erilaista kuin bulkilla. Kansainvälisen markkinoinnin ja myynnin rooli korostuu. Julkisilla rahoitusinstrumenteilla voidaan tukea kaupallistamista, mutta ei markkinointia ja myyntiä. Kaupallistamisen tukitoimet pitää nostaa tutkimuksen ja tuotekehityksen rinnalle jo varhaisessa vaiheessa, asiakaslähtöisellä tavalla.

Tutkimusten mukaan asiakassuhteen rakentaminen on tärkein tekijä yrityksen kansainvälisen



Mikaela Vuorisalmi tähdentää, että jo alusta pitäen kannattaa miettiä, mihin elintarvikeviennissä resurssit kannattaa suunnata.



SUOMEN ELINTARVIKEVIENNI

Elintarvikeviennin arvo
2020 (tammi–marraskuu)

1,6 MILJARDIA
EUROA.

Lähes

60%

elintarvikevien-
nistä EU-maihin.
Kärkimaat Ruotsi,
Viro, Saksa,
Venäjä ja Kiina

ENITEN VIEDÄÄN:

maitotaloustuotteet, liha,
kala, juomat, makeiset,
leivät ja leivonnaiset

NOUSSUSSA:

kaura, myös
jalostetut
kauratuotteet

kaupan onnistumisessa. Tämä vaatii läsnäoloa kohdemaassa, pitkäjänteisyyttä ja luottamusta. Kohdemarkkinoilla läsnäolonsa järjestäneet yritykset ovat kyenneet luomaan uusia asiakassuhteita myös pandemian aikana. Apuja asiakaskontaktin löytämiseksi tai syntymiseksi saa julkisista palveluista, mutta itse asiakassuhde täytyy rakentaa itse.

Mistä elintarvikeviejä saa tukea?

Julkisten palveluiden tukiviidakko selkeytyy maaliskuussa, kun Business Finlandin Food from Finland -ohjelmassa lanseerataan elintarvikealan yhteinen Vientipolku. Se on rakennettu MTK:n ja maa- ja metsätalousministeriön rahoittamassa RuoKasvu-hankkeessa ja toteutetaan Team Finland -julkaisuna.

Vientipolku auttaa yritystä löytämään oikeat palvelut oikeaan aikaan sekä hahmottamaan viennin prosesseja ja aikajännettä. Samalla selkeytetään, mitä julkiset palvelut tarjoavat ja mitä eivät. Esimerkiksi ELY-keskuksilta saa tukea kansainvälistymisen valmisteluvaiheen kehittämiseen ja rahoittamiseen.

Jos yritys päättää edetä polulla kohti vientiä, se jatkaa Food from Finland -ohjelmaan, joka auttaa esimerkiksi kohdemarkkinoiden ja jakelukanavien kartoituksessa. Team Finlandin kansainvälisen verkoston eli kohdemaan toimijoiden rooli kasvaa, mitä pidemmälle polulla edetään.

Elintarvikevientiä suunnitteleva yritys pääsee Vientipolulla alkuun ottamalla yhteyttä paikalliseen Team Finland -koordinaattoriinsa.

Mitä pitäisi tehdä seuraavaksi?

Elintarvikevienti on keskeinen keino, jolla maatalouden ja koko ruuantuotannon kannattavuutta voidaan parantaa. Kansainvälinen myynti on edellytys myös huoltovarmuudelle ja työpaikkojen säilymiselle. Monien muiden alojen toimintoja voidaan siirtää muihin maihin, mutta maatalous ja elintarvike-sektori luovat vahvaa pohjaa maan taloudelliselle tulevaisuudelle.

Alkutuotannon subjektiivisista kilpailueduista pitäisikin seuraavaksi rakentaa tunnustettuja laatustandardeja, jotta voisimme osoittaa elintarvikkeidemme laadun myös vientimarkkinoilla. Esimerkiksi Irlannin Origin Green -merkki on ollut valtava menestys. Suunnilleen samankokoisen maan ruokavienti on jo 13 miljardia euroa vuodessa.

Tähän tarvitaan yhteistä politiikkavisiota, koko arvoketjun kattavaa yhteistyötä ja vahvaa kansallista vientistrategiaa. Hyviä toimijoita on paljon ja yhteistyö on jo hyvällä alulla, joten jatketaan samaan suuntaan. ✕



Oodi strategiselle autonomialle!

Lumovoimas yhteen liittää, minkä aika erottaa, veljeyttä kaikki kiittää, kun sun kätes koskettaa.

Herrat **von Schiller** ja **van Beethoven** räväyttivät pari sataa vuotta sitten. Toinen runoili Oodin ilolle ja toisen mahtipontinen sävellys tekstiin kanonisoitui Euroopan hymniksi. Kaksikon idealistinen visio Euroopan yhtenäisyydestä ja veljeydestä on kantanut vuodesta 1951. Tätä tosin edelsi pari maailmansotaa ja muutama pienempi kahina. Euroopassa myllerrystä on riittänyt viime vuosituuhannen loppupuolellakin, mutta oodin idea on sinnitellyt hengissä. Veljeyteen tuli kylläkin kupru, kun Britannia sai tarpeekseen unionin lumovoimasta.

Keskustelua EU:n tulevaisuudesta on käyty ajan sivu ja Britannian ero sai jotkut pohtimaan dominoteoriaakin. Intoilijoiden kannattaa katsoa, millaisia epävarmuuksia Britannian talouteen on kasautumassa brexitin jälkeen.

Pelkälle oodin idealismille ei Eurooppaa kuitenkaan rakennettu. Kauppapolitiikka yhdessä sisämarkkinoiden kanssa on ollut Euroopan kasvun ja kehityksen moottori. Kylmät faktat puhuvat avoimuuden ja vuorovaikutuksen puolesta. EU:n bkt:sta 35 prosenttia tulee kaupasta, 35 miljoonaa työpaikkaa kytkeytyy vientiin ja 16 miljoonaa työpaikkaa ulkomaisiin investointeihin.

EU:sta on kehittynyt kauppapolitiikan valtakelijä. Näinä epävarmoina aikoina tämän soisi jatkuvan: monenkeskinen kauppajärjestelmä on vaikeuksissa, protektionistiset paineet eivät ole kadonneet ja vahvaa kauppapolitiikkaa tarvitaan koronakriisin jälkeisessä elpymisessä.

EU:n kauppapolitiikan tulevaa suuntaa paalutetaan uudessa linjauksessa, jota kutsutaan ”avoimeksi strategiseksi autonomiaksi”. Tämä tarkoittaa perinteistä avointa talouslinjaa ja yhteistyöhakuista kauppapolitiikkaa, mutta samalla kykyä vastata epäreiluihin kauppakäytäntöihin. Myös EU:n resilienssiä vahvistetaan tulevien kriisien varalta. Strategiasta löytyy ”jokaiselle jotakin”; vähän kuin **Helismaan**, **Rautavaaran** ja **Pakarisen** ohjelmistosta jälleenrakennusvuosina. Tosin nyt on ”harmiton hupailu” kaukana.


Uudessa strategiassa lujitetaan kaupan ja kestäväen kehityksen välistä yhteyttä. EU antaa vahvan viestin, että kauppapolitiikalla voidaan edistää myös kestäväen kehityksen tavoitteita ja EU:n arvoja. Kauppapolitiikasta ei kuitenkaan saa tulla lyömäasetta muiden politiikkasektorien tavoitteiden edistämisessä. Amazonin metsäpalot tuskin sammuvat sillä, että EU kieltäytyy allekirjoittamasta Mercosur-sopimusta. Tällaisessa pelissä sopimussaunan lämpötilan nosto voi johtaa koko rakennuksen kärähtämiseen.

EU:n uskottavuus kauppapolitiikassa tulee myös siitä, että kauppasopimukset saadaan maaliin. Suomelle ja Euroopalle tämä merkitsee kasvua ja työpaikkoja, joita erityisesti nyt tarvitaan. EU:n tulee jatkaa kaupan ja kestäväen kehityksen rakentamista myönteisessä vuorovaikutuksessa, eikä ryhtyä kauppapolitiikaksi, joka kiertää maailmalla uhkailemassa ja kovistelemassa ”pahiksia”. Tässä voisi olla kupletin juoni, Oodi strategiselle autonomialle. ✕

EU:n ei pidä ryhtyä kauppapolitiikaksi, joka kiertää maailmalla uhkailemassa ja kovistelemassa ”pahiksia”.

Trade Shark

Kirjoittaja on kauppapolitiikan sisäpiiriläinen, joka kirjoittaa näkemyksistään nimimerkin takaa.



Haloo
Bogota

Bogota kasvaa vihreästi ja pyöräillen

Kolumbian vuoristoinen pääkaupunki pyrkii maailman pyöräilypääkaupungiksi. Koko maan ympäristö- ja ilmastotavoitteet ovat kunnianhimoiset.

 Lotta Nuotio  Shutterstock

Eikö pyöräily ole siellä vuoristossa raskasta, edustuston Team Finland -koordinaattori Tomi Lounio?

Välillä on kyllä talutettava ylämäissä, mutta silti pyöräilyn suosio ykköskulikutapana on täällä koronan siivittämänä tuplaantunut. Vaikka kaupunki on korkealla, niin Bogota sijaitsee laaksossa. Ja täällä voimakkaasti rohkaistaan pyöräilyyn, pidetään esimerkiksi jokasunnuntaiset Ciclovía-fiestat, jolloin 130 kilometriä autoteitä suljetaan vain pyöräilijöille. Lastenistuinta silti ihmetellen ihastellaan, ne ovat täällä tosi harvinaisia.

Vihreys on siellä siis in?

Kyllä, ympäristötietoisuus ja kierrättäminen ovat pinnalla, vauraiden alueiden taloyhtiöistä löytyvät kierrätysohjeet kuten Suomessa. Tähän vaikuttaa paljon Bogotan pormestari, jolla on hyvin vihreät arvot. Ihmiset myös arvostavat paljon puistoja, täällä niitä riittää, vihreää siis on ympäristökin. Kolumbian ympäristö- ja ilmastotavoitteet ovat kunnianhimoiset, ja ne pyritään saavuttamaan etuajassa.

Suomalaisosaaminen voisi olla valttia?

Erityisesti kiertotalousratkaisuille olisi kysyntää. Ennusteiden mukaan Kolumbian talous tulee olemaan yksi nopeimmin koronasta elpyvistä maista alueella ja kasvusta halutaan vihreää. Tähän liittyen kansalli-

nen öljy-yhtiö Ecopetrol on kiinnostunut energia-alan hiilipäästöjä vähentävistä ratkaisuista, yhteistyötä heidän ja VTT:n välillä onkin jo virinnyt. Kaupungit ovat täällä vahvoja ja vauraita ja myös suora yhteistyö niiden kanssa järkevää. Vaikka äärimmäinen köyhyys on vähentynyt, ovat tuloerot yhä valtavat, yleisesti ottaen Kolumbia on ylemmän keskitulotason maa.

Mitkä muut alat ovat siellä tärkeitä?

Presidentti **Ivan Duque**kin sen on todennut, että digitalisaatio on yksi tärkeimmistä tekijöistä Kolumbian tulevaisuudelle, ja sen parissa onkin paljon kysyntää. Ja kuten muuallakin Etelä-Amerikassa myös metsäsektori ja biopolttoaineet ovat iso juttu. Myös turvallisuus toki yhä, aina puolustus-alasta lasten leikkipuistojen turvallisempiin laitteisiin.

Millaista liike-elämä on?

Sekä yritysmaailmassa että julkisella puolella pitää saada korkealta tasolta vihreä valo, sitten alkaa tapahtua. Kun automaattinen luottamuksen taso ei ole kovin vahva, on suurlähetystön rooli taata suomalaisyrityksen luotettavuus ja osaaminen. Yleisesti ottaen täällä halutaan ratkaisuja, jotka toimivat heti ja toteutetaan isosti. Liike-elämässä vallitsee dynaaminen tekemisen meininki, halutaan kovaa eteenpäin. ✕

Kolumbia



- Väkiluku 50 miljoonaa
- BKT 323 miljardia dollaria

KAUPPA (2019)

Vienti Suomesta Kolumbiaan

- Tavarat 81 milj. €
- Palvelut 18 milj. €
- Paperi ja pahvi, sekä näistä tehdyt tavarat 53 %
- Koneet ja laitteet sekä sähkökoneet ja laitteet 21 %

Tuonti Kolumbiasta Suomeen:

- Tavarat 102 milj. €
- Palvelut 16 milj. €
- Polttoaineet 47 %
- Kahvi 43 %



Anna maailman markkinoiden
matkata luoksesi

Team
FINLAND

MARKET OPPORTUNITIES

Yli 450 kansain-
välistä markkina-
mahdollisuutta
vuodessa

Maksuttomassa Team Finland Market Opportunities -verkkopalvelussa julkaistaan tietoja myyntiliideistä, liiketoimintamahdollisuuksista, tulevaisuuden kehityssuunnista sekä eri maita käsitteleviä katsauksia.

marketopportunities.fi