

2 — 2021

KAUPPAPOLITIIKKA

Ulkoministeriön julkaisema kansainvälisen kaupan aikakauslehti

Maailmankaupan aarteita ja kiristysruuveja

Suurvaltakilpailu saapui
suomalaisyrityksiin

Mikä määrää tuotteen
alkuperän?

Avaruus laskeutui
maan päälle



Pitchaus

2 minuutin myyntipuhe

– Tekstiiliteollisuuden globaali arvo on kaksi triljoonaa euroa, ja siihen suhteutettuna tavoitteemme mullistaa muotimaailma kuulostaa isolta. Yrityksen kannalta alan koko kuitenkin tarkoittaa, että olet joko iso tai et ole ollenkaan, toimitusjohtaja Petri Alava sanoo.

Jätevuoret raaka-aineeksi



Kuka?
Petri Alava
Perustajajäsen ja
toimitusjohtaja

Mitä?
Tekstiilikuitua
jätevirroista

Mikä?
Infinite Fiber
Company Oy

Markkinat?
Tekstiilejä valmistavat
maat eri puolilla
maailmaa

”**T**ekstiiliteollisuus on toiminut periaatteella: take, make, waste. Otetaan neitseellisiä raaka-aineita ja kaikki dumpataan käytön jälkeen. Infinite Fiber tekee tekstiiliteollisuuden kiertotaloudesta totta. Olemme tekstiiliteknologiayritys, joka tekee tekstiilikuitua jätevirroista.

Nuoret vaativat vastuullisuutta, ja vaatebrändit hakevat kiivaasti ratkaisuja kysyntään. Verkkokauppa Zalandon yleisin hakusana on jo nyt sustainable clothing. Uskomme, että meidän tuotteemme kaltaista kuitua tulee olemaan jatkossa kaikissa vaatteissa, ja tekstiilijätteen keräyksestä tulee arkipäivää.

Syy on selvä: planeetan rajat ovat tulleet vastaan. Nyt viljelypeltoja käytetään puuvillan viljelyyn. Puuvillan kasvattaminen yhtä t-paitaa varten vaatii yli 600 litraa vettä, meidän teknologialla vettä käytetään 14 litraa. Maailma dumpaa vuosittain 92 miljoonaa tonnia tekstiilijätettä kaatopaikalle ja polttoon. Polyesteristä veteen pääsee mikrokuituja.

Tuotteemme tavaramerkki on Infinna. Haluamme, että se on kansainvälisesti tunnettu synonyymi kestäville, kierrätetyille materiaaleille. Patentoimamme teknologian ainutlaatuisuus on siinä, että voimme tehdä kuidun huippulaatuisena niin tekstiili- ja kartonkijätteestä kuin

myös maatalouden sivuvirroista kuten vehnän tai riisin oljesta.

Suunnitelmissamme on tehtaan käynnistäminen Suomeen vuonna 2024. Sen tuotanto on 100 miljoonan euron bisnes, ja se tuo suoraan 250 työpaikkaa sekä 750 henkeä muun muassa jätteiden keräilyyn ja alkujalostukseen.

Oma tehdas on muutoksen kiihdyttävä, mutta pääansaintatapa meille on teknologialisenssin myynti. Patenttissalkkumme on vahva. Alkuuuriltaan teknologiamme on VTT:n kehittämää, ja olemme jatkaneet kehitystyötä. Suomessa on maailman johtavaa selluloosaprosessoinnin osaamista.

Uskoa 220 miljoonan euron investoinnin toteutumiseen tuo se, että yhtiön omistajakunnassa on isoja teollisia toimijoita kuten Fortum sekä myös esimerkiksi H&M Group. Myös sijoittajilla on voimakas paine vastuulliseen sijoittamiseen, mutta tarvitsemme alkuvaiheessa myös julkista rahoitusta. Innovaatorahoitukseen on Suomessa mahtavat keinot, mekin olemme saaneet tukea Business Finlandilta ja EU:n Horizon-ohjelmasta. Toiminnan laajentamiseen teolliseen mittakaavaan ei meillä kuitenkaan ole vielä totuttu.”

Petri Alava
Perustajajäsen ja toimitusjohtaja
Infinite Fiber Company Oy



© SHUTTERSTOCK



10

10 **Kovaa
kauppapolitiikkaa**

Suomalaisyritys ei säästy
suurvaltakamppailulta

14 **Lähikuvassa**

Marjo Miettinen

18 **Teema**

Maailemankaupan
aarteita ja kiristysruuveja

26 **Analyysi**

Mikä määrää tuotteen alkuperän?

30 **Markkinat**

Avaruus laskeutui
maan päälle



© JARI HÄRKÖNEN

14



© BIRIT SARRE



Maailman- ja avaruudenkauppaa

Space: the final frontier. Onkohan teissä lukijoissa muitakin kulttitieteissarja Star Trek -faneja? Yllä oleva jokaisen jakson aloittanut lausahdus nousi mieleeni editoidessani tämänkertaista Markkinat-juttuamme avaruudesta. Mietin, miten paljon olemme teknologiassa edistyneet. Jotkut alkuperäisen 1960-luvulla tehdyn scifi-sarjan vempaleiden vastineet ovat jo meillä kaikilla arkikäytössä. Ja tosiaan, myös liiketoiminta laajenee yhä nopeammin avaruuteen, siellä on paljon suomalaisosaamisellekin kysyntää.

Toki täällä Telluksellakin meille riittää ihmettelemistä. Vaikkapa nyt maapallomme kahden suurvallan valtakamppailu, jota käydään paljolti kansainvälisen kaupan alalla ja keinoin. Ihmettelemään ei kannata jäädä, sillä kilvoittelu vaikuttaa myös suomalaisyrityksiin, ja siihen on aika varautua viimeistään nyt. Lisää aiheesta voit lukea Kovaa kauppapolitiikkaa -jutustamme.

Kamppailua maailmanvallasta käydään myös yhä rajallisemmiksi käyvillä hyödykkeillä. Jos aiemmin valtaa oli sillä, jolla oli eniten ”mustaa kultaa”, on aarteita nykyisin useampiakin. Suomella löytyy oma valttikorttinsa näiden nousevien niukkuusresurssien pakasta, nimittäin koboltti, jota tarvitaan esimerkiksi sähköautojen akuissa. Ja meiltähän löytyy osaamista vaikka ison akkuklusterin syntyyn, kuten tämänkertaisesta Teema-jutustamme voit lukea.

Yhdistelmä huimaa vauhtia kehittyvästä teknologiasta ja maailman resurssien niukkuudesta kieltämättä nostaa hieman kylmääviäkin ajatuksia. Toivottavasti ymmärrämme suunnata teknologian ja innovaatiot pallomme pelastamiseen, esimerkiksi ilmastonmuutoksen torjuntaan. Ja ehkä jokin päivä täältä todellakin lähdetään etsimään uusia sivilisaatioita, kuten tieteissarjassa jo 60-luvulla tehtiin.

Lotta Nuotio
päätoimittaja
@nuotiolotta



© ICEYE

EU:n ja Britannian välinen kauppa muuttuu



© ISTOCK

Brexitin jälkeisessä EU:n ja Iso-Britannian välisessä kaupassa on useita uusia vaatimuksia. Näitä käsitellään monipuolisesti ulkoministeriön tuottamassa neljän webinaarin sarjassa, joka on katsottavissa kokonaisuudessaan tallenteina. Webinaarit on suunnattu erityisesti vientiä ja tuontia jo harjoittaville tai sitä suunnitteleville yrityksille.

EU:n ja Britannian välisestä kauppa- ja yhteistyösopimuksesta huolimatta tavaroiden ja palveluiden vientiin ja tuontiin sekä liikematkailijoiden maahantuloon tuli runsaasti uusia mahdollisuuksia Britannian erottua EU:n sisämarkkinoilta ja tulliunionista.

Sarjan ensimmäinen webinaari keskittyy tavaroiden vientiin Britanniaan. Tilaisuudessa käsitellään läpi tulliselvityksiä, arvonlisäverotusta, alkuperäsääntöjä sekä tuotteiden hyväksyntää ja vaatimustenmukaisuutta Britanniassa.

Webinaarisarjan toisessa osassa käsitellään tuontia Britannia. Esillä ovat muun muassa tullausten menettelyt, arvonlisäverotus sekä tuotteiden EU-vaatimustenmukaisuus.

Kolmannessa osassa käydään läpi palveluiden vapauden päättymisen vaikutuksia vientiin ja tuontiin. Tilaisuudessa pohdittiin esimerkiksi sitä, mitä digitaalisten palveluiden viennissä ja tuonnissa tai arvonlisäverotuksessa tulee huomioida.

Sarjan viimeisessä osassa käsitellään liikematkailijoiden maahantuloa vaatimuksia niin Suomessa kuin Britanniassa.

Webinaarit tehtiin yhteistyössä useiden valtionhallinnon yhteistyökumppaneiden sekä Britannian Suomen-suurlähetystön kanssa.

Tilaisuudet ovat katsottavissa tallenteina Kauppapolitiikan YouTube-kanavalla.



Kansainvälisen kaupan osasto aloittaa



Ulkoministeriön kansainvälisen kaupan osasto vastaa 2020-luvun kaupan haasteisiin.

Ulkoministeriö kehittää kansainvälisen kaupan ja vienninedistämisen toimintojaan ja palveluitaan.

Syksyllä ministeriössä aloittaa uudistettu Kansainvälisen kaupan osasto. Uudistuksen tavoitteena on lisätä kansainvälisen kaupan tuloksellisuutta, kehittää Suomen vienninedistämistyötä ja vastata paremmin kauppapolitiikan nykyiseen toimintaympäristöön ja haasteisiin.

Yhtenä uuden osaston tehtävistä on ottaa entistä vahvempi rooli Team Finland -vienninedistämisverkoston työssä sekä yhteydenpidossa verkostoon. Tavoitteena on tehokkaampi vienninedistämisestä.

Uudistus vastaa myös viime vuosina tapahtuneisiin toimintaympäristön muutoksiin. Nousevat kehityksen teemat ja uudet teknologiat sekä niiden suhde kauppapolitiikkaan vaativat vahvempaa paneutumista ja analyysia.

Uusitun osaston vastuualueisiin kuuluu entiseen tapaan myös kauppapolitiikka, markkinoillepääsy ja vientivalvonta.

Turvallista liikematkaa!



Vaikka koronapandemiaa ei vielä täysin ole selätetty, voi liikematkustaminen olla joskus välttämätöntä. Harkitse yhä matkan tarpeellisuus tarkkaan ja toimi vastuullisesti.

Eri maiden rajoitukset, maahantulon edellytykset sekä asiakirjakirjavaatimukset saattavat muuttua hyvinkin nopeasti. Muista tarkistaa ne kohdemaan viranomaisilta.

Myös Suomen ulkomaanedustustot päivittävät verkkosivuilensa ja sosiaaliseen mediaan uutisia asemamaidensa koronavirustilanteesta, rajoituksista ja maahantulosäännöksistä.

Muista lukea ennen liikematkalle lähtöä myös matkustustiedote, niistä löytyy maakohtaista turvallisuustietoa. Teethän ennen matkaa myös matkustusilmoituksen.



Matkustustiedote



Matkustusilmoitus



YLIKUUMENEEKO MAAILMANTALOUS?

Tuskin, sillä kasvutahti taantuu, kun koronan aiheuttamasta kuopasta on noustu.

© EMMI KORHONEN



” Maailmantalouden ylikuumentuminen ei ole todennäköistä, vaan tilannearviosta on paljonkin väärinkäsitystä. Koronavirus on aiheuttanut todella syvän kuopan maailmantalouden konnaistuotantoon ja useat maat

ovat nousemassa vasta lähtötasolle. Kyseessä on siis enemmänkin elpyminen.

Tämän vuoden todella suuret kasvuprosentit ja inflaatio useassa maassa aiheuttavat hämmennystä. Kyseessä on kuitenkin väliaikainen ilmiö ja ensi vuonna todennäköisesti talouskasvu ja inflaatiiovauhti vaimenevat. Kun kuopasta on noustu, tahti taantuu.

Elpyminenkin on hyvin eritahtista, monissa kehittyvissä maissa tilanne on todella vaikea. Siksi on hankala arvioida koko maailmantalouden elpymisaikatauluja. Pandemia ei ole ohi ja virusmuunnokset voivat myös hidastaa elpymistä.

Ratkaisevaa on, miten talouspolitiikassa – erityisesti raha- ja finanssipolitiikassa – onnis-

tutaan. Elvytystä tarvitaan, jotta pitkäkestoiset pandemiasta johtuvat vauriot jäisivät mahdollisimman pieniksi. Sitä pitää jatkaa vain juuri sen aikaa kuin tarvitaan. Heti kun mahdollista, talouspolitiikan tukea pitäisi asteittain hieman pienentää vaarantamatta elpymistä. Tukea on kohdistettava tarkasti niille, jotka sitä tarvitsevat.

Pandemian ja talouspolitiikan toimien lisäksi talouden tulevaisuuteen vaikuttaa myös se, miten ihmiset alkavat kuluttaa kertyneitä säästöjään. Elpymistä tukee, jos rahaa aletaan käyttää.

Todennäköisesti talouspolitiikkaa kiristetään asteittain ja talouden kuumentamista vähän jarrutetaan sitä kautta. Pitäisi epäonnistua aika pahasti, että laajaan maailmantalouden ylikuumenemiseen päädyttäisiin. Suurempi vaara on mielestäni, että tuki lopetetaan liian aikaisin.

Hanna Freystätter

Rahapolitiikan ja kansainvälisen
talouden toimistopäällikkö
Suomen Pankki

Tuoreita näkökulmia Venäjän-kauppaan



 Ruplan kurssi -podcast-sarja pureutuu Venäjän-kauppaan. Suomalais-Venäläisen kauppakamarin tuottama sarja nostaa esille ajankohtaisia aiheita ja uusia näkökulmia Venäjän liiketoimintaympäristöstä ja sen tarjoamista mahdollisuuksista suomalaisille yrityksille.

Podcastin viidessä jaksossa

vierailee kokeneita Venäjän-kaupan kärkinimiä. Jaksoissa käsitellään markkinoiden mahdollisuuksia ja tulevaisuuden trendejä, ympäristö- ja jätetasioita, kuluttajamarkkinoita ja verkkokauppaa, sijoitusmarkkinoita ja työelämän bisneskulttuuria.

1. jakso: Venäjän-kaupan mahdollisuudet ja tulevaisuuden trendit
2. jakso: Ympäristöajattelu, kiertotalous ja jätehuolto Venäjällä
3. jakso: Kuluttajamarkkinat ja verkkokauppa Venäjällä
4. jakso: Venäjän talous, sijoitusmarkkinat ja riskienhallinta
5. jakso: Johtajuus, bisneskulttuuri ja työelämä

Ruplan kurssin löydät esimerkiksi
Spotifystä tai linkistä:



Maaailman suurin vapaakauppa-alue avaa mahdollisuuksia



Aasian maiden vapaakauppasopimuksen (Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP) on määrä tulla voimaan 2022 alusta. Sopimus karsii kaupan esteitä ja takaa alueella toimiville yrityksille tasavertaiset toimintaedellytykset. Se tuo hyötyjä siis myös suomalaisyrityksille.

Läsnäolo paikan päällä korostuu nyt enemmän kuin koskaan. Alueella jo kauppaa tekevät yritykset hyötyvät alueen sisäisten tullien ja muiden kaupan esteiden poistamisesta. Niille avautuu mahdollisuuksia kehittää tuotanto- ja hankintaverkostojaan tehokkaasti ja laajentaa liiketoimintaa alueen sisällä.

Keskuskauppakamarin kautta yritykset saavat tietoa vapaakauppasopimuksista sekä ulkomaankaupan asiakirjoista ja pääsevät mukaan maailmanlaajuiseen kauppakamariverkostoon ja kauppayhdistyksiin. Lisätietoa: Jenni Isola, jenni.isola@chamber.fi

EU tukee tutkimusta ja innovointia 95 miljardilla



EU:n Horisontti Eurooppa -puiteohjelma rahoittaa tutkimusta ja innovointia 95 miljardilla eurolla vuosina 2021–2027. Ohjelmalla tuetaan tutkimusta, tuotekehitystä, innovaatioiden skaalausta ja yritysten kansainvälistä kasvua. Rahoituksen lisäksi kansainvälisenä yhteistyönä toteutettavat projektit voivat auttaa kehittämään ratkaisuja suoraan eurooppalaisten markkinoiden tarpeisiin. Ohjelmasta järjestetään infotilaisuuksia.



Liiketoiminta Afrikassa kiinnostaa



Liikekumppanuusohjelma Finnpartnershipin kautta yrityksille myönnetystä tuesta ennätysmäärä kohdistui Afrikkaan viime vuonna. Finnpartnership tukee suomalaisyritysten liiketoiminnan aloittamista kehitysmaissa.

Vuonna 2020 myönnettiin yhteensä 4,3 miljoonaa euroa tukea 53 hankkeelle, jotka tähtäävät pitkäaikaisen liiketoiminnan käynnistämiseen kehitysmaissa. Myönnetystä tuesta ennätyskelliset 57 prosenttia kohdistui Afrikassa toteutettaviin hankkeisiin.

Mantereen osuus oli jo kolmantena vuotena peräkkäin yli puolet vuosittain myönnettävästä tuesta, pysyttelen 2,5 miljoonan euron vuositasolla. Suosituimpia kohdemaita olivat Kenia, Somalia, Sambia, Namibia ja Nigeria.

Lisäksi Finnpartnershipin välittämien yritysten välisten tapaamisten määrä nousi ennätyslukemiin. Uusia yhteyksiä ja liiketoimintaa saatiin aikaan Suomen ja kehitysmaiden välille myös poikkeusoloissa käytämällä digitaalisia toimintamalleja.

Vuosiraportti 2020 Finnpartnershipin verkkosivuilla:





Sijoitukset sitovat hiiltä

Kehitysrahoittaja ja vaikuttavuussijoittaja Finnfundin sijoitussalkku on maailman ensimmäinen salkku, joka on hiilinetonegatiivinen. Tämä tarkoittaa, että sen sijoituskohteet sitovat enemmän hiiltä kuin päästävät. Asia ilmenee Finnfundin ilmasto-vaikutuslaskelmista.

Finnfund arvioi jokaisen sijoituksensa ilmasto-vaikutukset sekä ennen sijoituspäätöstä että vuosittain koko sijoituskauden ajan. Jatkossa kaikki sijoitukset ovat myös Pariisin sopimuksen mukaisia. Finnfundin sijoitussalkun koko oli 617 miljoonaa euroa vuonna 2019.



Finnfund tukee opetuksen laatua Afrikassa



Kehitysrahoittaja Finnfund rahoittaa SPARK

Schools -hanketta, joka haluaa ratkaista opetuksen laatuongelmia Afrikassa hyödyntämällä teknologiaa innovatiivisesti.

Saharan eteläpuolisessa Afrikassa ei monesti pystytä tarjoamaan laadukasta perus- ja lukiokoulutusta kaikille, koska ryhmäkoot ovat ylisuuria ja pätevistä opettajista sekä kelpoisista opetusvälineistä on pulaa.

– Suomi tunnetaan maailmalla koulutustuloksistaan ja haluamme olla mukana tuomassa laadukkaan koulutuksen kaikkien saataville, sanoo Finnfundin rahoituspäällikkö **Eero Pekkanen**.

Vuoteen 2030 mennessä yli 300 miljoonaa nuorta siirtyy työmarkkinoille Saharan eteläpuolisessa Afrikassa. Peruskoulutuksen on oltava kunnossa, jotta ovet jatko-opintoihin aukeavat mahdollisimman monelle.

Tukea aineettoman omaisuuden hallintaan

Uusi immateriaalioikeuksien (IPR) analyysipalvelu

Patentti- ja rekisterihallitus (PRH) on julkistanut uuden immateriaalioikeuksien (IPR) analyysipalvelun pk-yrityksille.

IP Scan -nimisessä esianalyysipalvelussa asiantuntijat tarkastelevat yrityksen nykytilaa, tuotteita ja palveluja sekä kehittämistavoitteita ja kartoittavat yrityksen IPR-tilanteen. Palvelu auttaa

kehittämään yrityksen aineettoman omaisuuden hallintaa.

Palveluun saa tukea EU:n Ideas Powered for Business SME Fundilta. Jälkikäteen maksettavan korvauksen suuruus

on 75 prosenttia IP Scan -palvelun hinnasta (1 500 euroa).



Lue lisää: www.prh.fi/ipscan

ideas SME fund
IPR-arvosteleita pk-yrityksille

- 75 %:n korvaus IPR-esianalyysipalvelun (IP Scan) hinnasta
- 50 %:n korvaus konsulttien suositusten lausumien ja mallien hankkimisen sekä EU-tuotemerkki- ja mallioikeushakemusten perustamiseksi

EUROOPAN UNIONIN
EUROOPAN UNIONIN
EUROOPAN UNIONIN

Suomalaisyritys ei säästy SUURVALTAKAMPPAILULTA

Yhdysvaltojen ja Kiinan kamppailu maailman johtajuudesta vaikuttaa monin tavoin myös suomalaisyrityksiin. Erityisesti teknologia-alan on huomioitavat rajoitukset ja hallittava riskit.

 Lotta Nuotio  iStock

Kiinan ja Yhdysvaltojen kamppailu vallasta kiihtyy, ja se on laajentunut useille kansainvälisen kaupan alueille. Valtakamppailussa käytetyt välineet vaikuttavat myös suomalaisyrityksiin monin tavoin.

– Suurvaltakilpailu vaikuttaa kielteisesti yrityksiin jo nyt. Kaksi suurvaltaa ovat tärkeimmät talouskumppanimme EU:n ulkopuoliossa kaupassa, niiden markkinat ovat suuret, ja ne ovat tärkeitä myös tutkimus- ja kehityspoolella, sanoo asiantuntija **Heli Siikaluoma** Elinkeinoelämän keskusliitosta (EK).

Suurvaltakilpailun vaikutuksia suomalaisyrityksiin selvitettiin ensi kertaa laajasti Suomessa ulko-ministeriön ja EK:n yhteishankkeessa, jota työsti-
ttiin 60 asiantuntijan ja 30 yrityksen voimin.

Selvityksen tulos on kiistaton: vaikutuksia on ja ne ovat monimutkaisia. Asiaan on varauduttava paremmin, sillä todennäköisesti kilpailu kiihtyy.

– Mielestäni tähän ei ole Suomessa vielä kunnolla herätty. Toivomme, että asia otetaan laajasti huomioon niin yrityksissä kuin julkishallinnossakin, kiteyttää Siikaluoma, joka osallistui itsekin hankkeeseen.

Monta välinettä

Millä tavoin kilpailu sitten suomalaisyrityksiin vaikuttaa? Tiivistä ja yksinkertaista vastausta ei ole, mutta valtakamppailun välineet koskevat useita sektoreita ja tilanteita.

Näitä ovat pakotteet, kaksikäyttötuotteiden eli sekä siviili- että sotilaskäyttöön soveltuvien tuotteiden vientivalvonta, rahoitus, standardisointi ja markkinoillepääsyyn liittyvät rajoitukset. Nämä

välineet limittyvät keskenään ja useampi niistä voi vaikuttaa yrityksen tilanteeseen samanaikaisesti.

Suurvaltakilpailu näkyy erityisesti kilpailussa teknologiajohtajuudesta aloilla, jotka ovat kansallisen turvallisuuden kannalta keskeisiä. Näitä ovat esimerkiksi laser-, sensori-, telekommunikaatio-, puolijohde- ja navigaatioteknologiat. Siksi kilpailu vaikuttaa Suomessa erityisesti teknologia-alaan, jossa meillä on paljon osaamista, yrityksiä ja vientiä.

Arvojen mukaisia standardeja

Suurvaltojen erilaiset arvomaailmat törmäävät myös uusien teknologioiden kansainvälisessä standardisoinnissa. Konkreettinen esimerkki on kasvojen tunnistus, jossa demokratioissa on oltu eri linjoilla kuin autoritäärisemmissä valtioissa.

– On lopulta arvokilpailun tulos, millaiset teknologian standardit ovat tulevaisuudessa. Kansainvälinen standardointi saattaa hankaloitua tai standardi jää yhä useammin haaveeksi. Tämä hankaloittaa globaalimarkkinoille tuotteita valmistavien ja sieltä komponentteja hankkivien yritysten toimintaa ja lisää kustannuksia sekä yleistä epävarmuutta, Siikaluoma katsoo.

Kahdet eri markkinat?

Kauhuskenaario on, että suurvaltakilpailu johtaa taloudelliseen ja teknologiseen eriytymiseen, kahteen erilliseen markkina-alueeseen.

Tilanteessa esimerkiksi kiinalaista alkuperää tai teknologiaa sisältävät tuotteet tai palvelut eivät pääse Yhdysvaltojen markkinoille ja päinvastoin. Tällöin yritykset joutuvat valitsemaan kummalla markkinalla toimivat tai tekemään tuotteistaan kaksi eri versiota.





Kauhuskenaario on,
että suurvaltakilpailu
johtaa kahteen erilliseen
markkina-alueeseen.

Kuvitteellinen esimerkkitapaus suurvaltakilpailutilanteen eskaloitumisesta suomalaisen yrityksen kannalta

1.

Yhdysvallat asettaa merkittävän kiinalaisen teknologiayhtiön X:n pakoteluettelonsa

2.

Suomalainen valmistaja A keskeyttää toimitukset X:lle, sillä Yhdysvallat voi lisätä pakoteluetteloonsa minkä tahansa yhtiön, joka jatkaa yhteistyötä X:n kanssa

3.

Kiina esittää A:lle uhkavaatimuksen, että se lisätään Kiinan "epäluotettavien yhtiöiden" luetteloonsa, ellei se täytä sopimustaan X:n kanssa

4.

Suomalaisen A:n on nyt valittava: se voi joko jatkaa liiketoimintaa sillä uhalla, että joutuu Yhdysvaltojen pakoteluetteloonsa, tai keskeyttää ne sillä uhalla, että joutuu Kiinan vastaavien toimien kohteeksi

5.

Yhdysvaltojen pakoteluetteloonsa joutuminen uhkasi yrityksen koko tulevaisuutta, sillä se johtaisi rahoituksen kuivumiseen sekä pankki-, asiakas- ja toimittajasuhteiden katkeamiseen

6.

Kiinan pakoteluetteloonsa joutuminen voisi estää liiketoiminnan Kiinassa ja tyrehdyttää kiinalaisvalmisteiden komponenttien saatavuuden

Tosielämän esimerkkejä tästä on jo olemassa.

– En kuitenkaan usko, että markkinat täysin eriytyisivät toisistaan. Suurvallat ovat niin ristiin limittyneet taloudellisesti, että se tuskin olisi edes mahdollista, Siikaluoma toteaa.

Yritysten oltava tietoisia

Liiketoimintaan vaikuttavat tilanteet ovat toki tapauskohtaisia, mutta yksi yleinen neuvo on mahdollista antaa.

– Yritysten on tärkeintä hankkia tietoa. Suuremmilla yrityksillä on hyvät resurssit tilannekuvan luo-

miseen, mutta pk-yrityksillä ne ovat rajallisemmat. Kansainvälisen kauppainsäädännön asiantuntijapalvelut ovat kalliita, joten myös viranomaisten on tarjottava ajankohtaista tietoa, Siikaluoma korostaa.

Entä mikä rooli on kahden kamppailussa Euroopan unionilla?

– Yhteistyö molempien suurvaltojen kanssa on olennaista. Unionin on huolehdittava jäsenmaiden ja niiden yritysten edusta ja tehtävä hartiavoimin töitä avoimen kilpailuympäristön eteen. Yrityksille parasta olisivat globaalisti avoimet ja mahdollisimman vähän säädellyt markkinat. ✕



Kamppailun välinevalikoima

Pakotteet

Käyttö todennäköisesti lisääntyy, kun suurvaltakilpailu kiihtyy.

Ensisijaiset Yhdysvaltojen pakotteet velvoittavat erityisesti yhdysvaltalaisia toimijoita, mutta myös suomalaisyritysten on noudatettava niitä, kun liiketoiminnalla on yhteys Yhdysvaltoihin.

Toissijaisia pakotteita voidaan kohdistaa suomalaisyrityksiin, jotka tekevät yhteistyötä Yhdysvaltojen pakoteluettelossa olevien toimijoiden kanssa.

Kiinan pakotteet ovat tyypillisesti yleisluontoisia ja läpinäkyvättömiä, mikä hankaloittaa yritysten varautumista ja vaikutusten arviointia.

Suomalaisyrityksiä on jo joutunut muuttamaan toimitusketjujaan pakotteisiin liittyvien rajoitusten ja riskien vuoksi.

Yrityksen on tunnettava asiakkaansa, hankintaketjunsä ja rahoittajansa ja tunnettava molempien suurvaltojen pakotelainsäädäntö ja -listaukset.

Kaksikäyttötutteen ventialvonta

Sekä Yhdysvallat että Kiina lisäneet toisiinsa ja yrityksiinsä liittyviä kaksikäyttötutteen ventialvontia. Kaksikäyttöisyys tarkoittaa, että tuotteita ja teknologiaa on mahdollista käyttää niin siviili- kuin sotilaallisiin tarkoituksiin.

Merkitys kasvaa suomalaisyrityksille, sillä aineeton vienti (kuten ohjelmistot ja osamining) lisääntyy, ja sekä Yhdysvallat että Kiina ovat tärkeimpiä kauppakumppaneita.

Yritysten on tiedostettava säädökset ja rajoitukset ja noudatettava niitä. Ne voivat koskea ulkomaankaupan lisäksi myös tutkimus- ja kehitystoimintaan osallistuvia henkilöitä tai yritysrahoitusta.

Suomalaisyritykset ovat joutuneet perumaan joitakin vientihankkeita suurvaltojen kaksikäyttötutteen ventialvonnan tiukentumisen takia.

Markkinoillepääsy

Molemmat maat voivat asettaa rajoituksia, esimerkiksi tullikorotuksia, investointien valvontaa ja osallistumisrajoituksia julkisiin hankintoihin. Nämä vaikeuttavat suomalaisyritysten, tavaroiden, palveluiden ja investointien markkinoillepääsyä. Yrityksille tietojen vapaa liikkuvuus on merkittävä markkinoillepääsykysymys, josta on tullut suurvaltojen politiikkaväline. EU:lla, Yhdysvalloilla ja Kiinalla on erilaiset lähestymistavat tietovirtojen hallintoon.

Kansainvälinen standardointi

Kansainvälinen standardointi politisoituu entisestään, hankaloituu tai tulee jopa mahdottomaksi. Kiinan aktiivisuus on kasvanut ja Yhdysvaltojen toiminta lisääntynyt kansainvälisissä organisaatioissa.

Erityisesti korostuu uusien teknologioiden standardointi, ja se, millainen arvo maailma saa kansainvälisesti jalansijaa. Kehitys vaikeuttaa globaaleille markkinoille tuotteita valmistavien ja sieltä komponentteja hankkivien yritysten toimintaa, lisää kustannuksia ja yleistä epävarmuutta. Vaarana on, että suurvaltojen markkinat eriytyvät ja että yritykset joutuvat valitsemaan niiden väliltä.

Rahoitus

Yhdysvalloilla on vahva asema kansainvälisessä rahoitusjärjestelmässä, mutta myös Kiina on noussut rahoituksen vallankäyttäjäksi. Yhdysvallat on viime vuosina kehittänyt omia rahoitusinstrumenttejaan vastatakseen Kiinan lisääntyvään vaikutusvaltaan esimerkiksi Afrikassa ja Latinalaisessa Amerikassa. Yrityskauppojen ja julkisten hankintakilpailujen rahoitusehdoista on tullut suurvaltakilpailun väline, jolla on merkitystä myös suomalaisyritysten kilpailukykyyn kehittyvillä markkinoilla. Yrityksen on jatkossa tunnettava entistä paremmin asiakkaan lisäksi myös rahoittajansa.



Euroopan unioni on me

Joskus on hyvä pysähtyä miettimään Euroopan unionin merkitystä Suomelle. Jäsenyyttä on jatkunut vuodesta 1995, eikä unioni tänään ole enää sama, johon liityimme. Maailma ympärillä on muuttunut rajusti ja niin myös EU. Muutos on pakko, oikeastaan se on jatkuvaa liikettä, jotta unioni pystyy vastaamaan globaalin toimintaympäristön yhä monisyisempiin haasteisiin.

Oma eurooppalaistumiseni alkoi 1990-luvun alun Brysselissä. Suomea edusti tuolloin ”Suomen edustusto Euroopan yhteisöihin”, missä vastuualueisiini kuuluivat suhteet Euroopan parlamenttiin ja ”Euroopan itäisten valtioiden seuranta”. Työtehtävien kautta avautuivat ovet myös Euroopan parlamenttiin ja komissioon, joissa molemmissa Suomeen ja suomalaisiin suhtauduttiin uteliaan myönteisesti. Tosin meistä tiedettiin kovin vähän.

Euroopan parlamentti, tuolloin nykyistä paljon pienempi ja oikeastaan jopa kotoisampi, oli tuolloinkin avoin ja keskustelevalle. Muistan jossakin raportissa todenneeni, että ”todellista päätösvaltaahan parlamentilla ei ole, mutta se elää ajan hermolla ja osaa katsoa tulevaan”. Tätä nykyä parlamentti on tasavertaisessa lainsäätäjän asemassa jäsenmaiden eli neuvoston rinnalla. Ja onneksi katsoo edelleen myös vahvasti tulevaan.

Päädyn tuolloin myös työskentelemään pariksi vuodeksi komissioon ”ei-jäsenmaan erityisenä kansallisena asiantuntijana”. Kausi oli aivan erinomainen oppijakso eurooppalaisessa toimintaympäristössä. Reilut kaksi vuotta silloisella ulkosuhdepääosastolla opettivat,

miten eri jäsenmaista ja taustoista tulevat virkamiehet tekevät työtä yhdessä, miten jaetaan yhteinen visio ja laaditaan tiekartta yhteisten päämäärien saavuttamiseksi.

Aina ei ollut helppoa, mutta tajusin Euroopan idean: meillä on yhteinen iso kuva, päämäärä, ja siihen päästään omien tulokulmien punninnan, asioiden suhteuttamisen, vaikuttamisen ja neuvotteluiden kautta. Lopuksi jokainen on suhteellisen samalla tavalla tyytyväinen – tai tyytymätön. Sitten jatkettiin seuraavaan tavoitteeseen pääsemiseksi.

Komissiotyörupeaman lopuksi taisin loppuraportissani aika rehvakkaasti kirjoittaa, että Eurooppa etenee ja uudistuu kriisien kautta. Nyt vajaan kolme vuosikymmentä myöhemmin olen edelleen samaa mieltä, vaikka toivoisin kriisien määrän vähäisemmäksi. Euroopan unionin jäsenmäärä on kaksinkertaistunut, toimivaltakysymyksistä ja vastuualueista on keskusteltu, EU – ja me siinä mukana – kantaa vastuuta aivan toisella tavalla kuin viime vuosisadan loppupuolella, oli sitten kyse ilmastonmuutoksesta, kestävä kehityksen päämäärien saavuttamisesta tai pelisääntöihin perustuvas- ta vapaakaupasta.

Me olemme olleet mukana vaikuttamassa tähän kaikkeen. Suomi ei ole seurannut sivusta, mitä ”Brysselissä tapahtuu”, vaan olemme taustoittaneet, selostaneet ja väsymättä vaikuttaneet siihen, että Euroopan unioni on myös meidän näköisemme. Tätä tehdään myös jatkossa: Selvitetään, katsotaan, mikä on meille tarkoituksenmukaista, vaikutetaan ja neuvotellaan. Euroopan unioni on Suomen etu. ✕

EU kantaa vastuuta aivan toisella tavalla kuin viime vuosisadan loppupuolella.

KASVUTARINOITA

Marjo Miettinen lähti aikoinaan ovet paukkuen lapsuudenkodistaan ja vanhoi, ettei ikinä palaa kotikaupunkiinsa, saati sitten mene töihin perheyrikykseen. Elämänpolku ei silloin näyttänyt tuovan tähän tilanteeseen, missä hän on sekä perheyritys Enston että Teknolohiateollisuus ry:n hallituksen puheenjohtaja.

✍ Sami Laakso 🗨 Jari Härkönen

Marjo Miettinen on Suomen vientiteollisuuden todellisella vaikuttaja- ja näköalapaikalla Teknolohiateollisuus ry:n puheenjohtajana. Alan yritykset tuovat yli puolet Suomen tavara- ja palveluviennin tuloista, ja ne työllistävät kotimaassa suoraan yli 300 000 ihmistä.

Nyt alan tilanne näyttää paljon valoisammalta, kun koronan aiheuttama kuoppa ei ole ollutkaan niin syvä kuin pahimmillaan pelättiin. Monet yritykset ovat julkaisseet kevään mittaan erinomaisia tuloksia, toki joukossa on niitäkin, joilla menee heikommin.

– Paremmat tulokset ovat viime aikoina tulleet pitkälti kustannussäästöillä. Suomelle on mahdottoman tärkeää, että yritykset kasvavat ja että se realisoituu yritysten tuloksissa, Marjo Miettinen sanoo.

Vientiyritysten uskoa tulevaan lisäävät eri puolilla maailmaa elvytykseen laitettavat valtavat summat. Rahojen kohdentamisessa painotetaan digitaalista siirtymää ja yhteiskuntien etenemistä kohti vähähiilisyttä. Nämä molemmat puhuvat suomalaisten teknologia-alan yritysten menestymisen puolesta.

Ilmastotoimet kirkastavat näkymiä

Vuosi sitten valmistui Teknolohiateollisuuden vähähiilisyystiekartta, jossa hyväksyttiin hallituksen tavoite hiilineutraali Suomi 2035. Marjo Miettisen mukaan yrityksissä pääsääntöisesti ymmärretään

ilmastotavoitteet, vaikka epäilevästi suhtautuviakin joukosta löytyy.

Hän muistuttaa, että tässä yhteydessä on syytä puhua teollisuuden hiilijalanjäljen lisäksi myös hiilikädenjäljestä, eli siitä miten yritysten ratkaisuilla voidaan vähentää päästöjä jossain muualla. Vähähiilisyystiekartassa hahmotettiin, kuinka eri puolilla maailmaa tehtävät ilmastotoimet voi kääntää bisnekseksi ja kuinka muutos tuo suuria mahdollisuuksia suomalaisyrityksille.

– Teknologia-alan yritykset pystyvät vähentämään merkittävästi kasvihuonekaasupäästöjä ja tarjoamaan samalla Suomelle lupaavaa vientipotentiaalia kymmenien miljardien eurojen arvosta.



Teknolohiateollisuus ry ilmoitti keväällä suomalaista työmarkkinakenttää järjestyttävän uutisen, että se luopuu työehtosopimustoiminnasta. Järjestö siirtää vastuun valtakunnallisten työehtosopimusten neuvottelemisesta uuteen työnantajayhdistykseen, Teknolohiateollisuuden työnantajat ry:hyn, johon alan yritykset voivat halutessaan liittyä.

Perusteluna ratkaisulle käytettiin muun muassa tarvetta purkaa jäykkyyksiä ja lisätä sopimisen paikallisuutta, jotta yritykset pärjäisivät nopeasti muuttuvassa toimintaympäristössä. Työmarkkinasyksy näyttää, millaista kipuilua uuteen järjestelmään siirtyminen tuo mukanaan.

A photograph of Marjo Miettinen, a woman with short blonde hair, smiling. She is wearing a long-sleeved shirt with vertical black and yellow stripes on a light background. She is standing in front of a large abstract painting with blue, white, and yellow tones and black splatters. Her right hand is resting on the back of a grey mesh chair, and her left hand is resting on a white surface in the foreground.

Marjo Miettinen
sanoo, ettei hän ole
yrittänyt astua perheyritys
Ensossa isänsä saappaisiin,
tehtävä olisi ollut mahdoton.
Alusta alkaen on pitänyt
rakentaa itselle sopiva
toimintatapa.

TAULU: COELLINHOSE, GEORG BASELITZ, 2010



TAULU: MANOLO VALDÉS, VASIJÄ GREGA, 2007

Marjo Miettinen on havainnut jokapäiväiseksi tulleen ilmastokeskustelun tuoneen myös yllättäviä vaikutuksia.

– Olemme saaneet teknologia-alalle paljon lisää naisia. He haluavat olla mukana ratkaisemassa isoja globaaleja ongelmia ja auttaa teknologian avulla ilmastonmuutoksen torjunnassa.

Enston maailmankartta

Myös sähköistysratkaisuja tarjoava, Marjo Miettisen isän perustama Ensto pelaa tällä tulevaisuuden kentällä. Sähkön merkitys kasvaa, kun ilmastonmuutos ohjaa vähähiiliseen energiantuotantoon ja -käyttöön. Yhtiössä nähdäänkin koronan yli, ja kasvu on toiminnan fokuksessa. Sille eräänlaisena lähtölaukauksena oli yritysosto Irlannista viime vuoden loppupuolella keskellä koronaa.

– Bisnesmahdollisuuksia on valtavasti. Nyt pitää osata valita, mihin niistä tarttua.

Marjo Miettinen toimii Enston hallituksen puheenjohtajana. Yhtiö on kuudessakymmenessä vuodessa kasvanut ja kansainvälistynyt. Sillä on yksiköitä jo 20 maassa, tuotantoa kahdeksassa maassa ja tuotekehitystä kuudessa maassa. Pääkonttori sijaitsee yhtiön syntysijoilla Porvoossa Ensio Miettisen kadulla.

Yrityksen ensimmäinen tytäryhtiö perustettiin 1970-luvulla Ruotsiin. Marjo Miettinen on ollut yhtiön kansainvälistymisen ensiaskelten silminnäkijänä.

Neuvotteluja katkotta

Sähköistysratkaisulle, niin Enston kuin muidenkin yhtiöiden, riittää tarvetta joka puolella maailmaa. Tämä tuli Marjo Miettiselle konkreettisesti esiin, kun hän oli mukana vienninedistämismatkalla Etiopiassa.

Tasavallan presidentti **Sauli Niinistön** johtama suomalaisosallistujien joukko tapasi arvovaltaisia isäntiä. Eräs keskustelutilaisuus järjestettiin paikallisessa hienossa hotellissa ja kesken kaiken iski sähkökatkos. Suomalaisvieraat saattoivat olla ihmeissään tilaisuuden saamasta käänteestä, mutta järjestäjille tilanne ei ollut uusi. Tällaiseen oli varauduttu, joten ratkaisukin löytyi nopeasti.

– Paikalle tuotiin kynttilöitä ja niiden valaistessa keskustelu jatkui vilkkaana. Ei siinä mitään, se loi tunnelmaa, Marjo Miettinen muistelee.

– Isällä oli itse tekemänsä puulaatikko. Se oli täynnä lokeroita, joissa oli sorvattuja metallituotteita. Jopa perheen kesälomamatkoilla puulaatikko oli mukana, kun isä teki aina samalla myyntityötä ja tapasi potentiaalisia asiakkaita.

Muutenkin matkat käytettiin hyväksi, ja yritys ja yrittäjyys olivat vahvasti läsnä.

– Joskus ihmettelin, miksi ihmeessä me pysähdymme kesken matkan moottoritiellä, kun isä kävi tutkimassa sähkötolppia ja mitä niihin oli laitettu. Tai hän saattoi hotellihuoneessa irrottaa pistorasian ja katsoa, miten se oli tehty. Hän kelasi näitä asioita koko ajan päässään, hänellähän oli toistasataa patenttia.

Omena ei tainnut pudota puusta kovin kauas, sillä Marjo Miettinen korostaa, kuinka teknologiayhtiölle

ydin on siinä, miten uusia tuotteita innovoidaan ja millä frekvenssillä niitä pystytään tuomaan tuotantoon.

– Tuotteita pitää tehdä kansainvälisille markkinoille, mutta niin, että ne sopivat myös Suomen markkinoille. Nyt äly tulee joka paikkaan. Se on iso haaste myös myynnille, kun fyysisen tuotteen sijaan pitääkin osata myydä myös softaa ja palveluita.

Hän kuvailee, kuinka Ensto etenee kahdella kärjellä. Toinen on uudet markkinat ja asiakkaat, ja toinen on uudet teknologiat, jossa yhtiö on mukana sekä sähkönsiirrosta että sähkönsiirrossä. Erityisesti sähkönsiirrossä on globaalia bisnestä, kun taas kiinteistöjen sähköistämisenä fokus on Pohjoismaissa.

Yhteispeliä yrityksissä

Eri maissa toimiminen tuo omat vaatimuksensa. Enstossa sisäistä vuoropuhelua edistämään on perustettu vuosittain kokoontuva Ensto Council. Tapaamisissa yhtiön asioiden käsittelyyn osallistuu työntekijöiden edustaja kaikista 20 maasta, ja mukana on myös yrityksen johtoryhmä sekä ainakin yksi omistajista.

– Aluksi Intiasta tullut työntekijä ei voinut ollenkaan ymmärtää, että hän saattoi istua omistajan kanssa vierekkäin ja saada tietoa. Heidän kulttuurissaan se oli ihan kummallista.

Monissa yhtiöissä yhteispeli toimii työntekijöiden ja johdon välillä, mutta Miettinen tiedostaa, että on myös toisenlaisia yhtiöitä. Hän halusikin tutkia luottamuksen ilmapiiriin tekijöitä. Juuri ennen koronapandemian puhkeamista valmistuneessa väitöskirjassaan hän kehitti luottamusosaamisen teorian. Siinä kuvataan, kuinka päteväksi luottamusmieheksi kehittyminen vaatii vuosien oppimispolun.

– Luottamusmiehen työ on todella vaativa. Siinä pitää kyetä hyvin itsenäiseen päätöksentekoon ja ajatteluun. Pitkäaikaiset luottamusmiehet ovat ihan kultakimpaleita. He tekevät oikeastaan hieman henkilötyövälikönnäkin tehtäviä ja kyselevät ihmisiltä onko kaikki hyvin.

Ulos lokerosta

Marjo Miettisen nykyinen asema perheytyksessä, saati sitten Teknologiateollisuudessa, ei kuulunut todennäköisiin tulevaisuusvaihtoehtoihin, kun hän lähti aikoinaan ovet paukkuun ikuisiksi ajoiksi pois kodistaan ja perheytyksen vaikutuspiiristä.

– Se oli ollut rasite pienellä paikkakunnalla, kun minut oli lokeroitu sen mukaan lokeroon, johon en itse halunnut kuulua.

Hän koulututtui luokanopettajaksi ja työskenteli alalla kymmenen vuotta. Samanaikaisesti perheytyö

oli kasvanut niin isoksi, että se tarjosi sittenkin mielenkiintoisen vaihtoehdon työuralle.

Vaikka ovet olivat paukkuneet, sillat eivät olleet palaneet. **Ensio Miettinen** oli valmis avaamaan kiinni pauskautuneet ovet tyttärelleen. Paluu tapahtui kuitenkin vähän salakavalasti.

– Isä kuuli vasta sitten Enston toimitusjohtajalta, että tämä oli palkannut minut mainospäälliköksi.

Vuosien myötä vastuut kasvoivat ja tehtävät eteni-
vät viestinnän ja hr-puolen johtoon ja johtoryhmään. Vuonna 2001 Enstossa oli vuorossa sukupolvenvaihdos. Se oli tietysti kaikkien osapuolten toivoma, mutta kivuton ja yksinkertainen se ei silti ollut.

Valot ja varjot

Millainen varjo tai valo oli pois siirtyvällä firman perustajalla, johon yritys oli henkilöitynyt?

– Astua saappaisiin, jotka hyvin visionäärinen yrittäjä jättää, on hirvittävän vaikeaa. Eikä niihin pidäkään yrittää astua, vaan pitää rakentaa omat saappaat.

Marjo Miettinen kertoo, kuinka he tekivät sopimuksen, että isä sai yritykseen kulkuluvat sillä ehdolla, että hän ei antanut kenellekään mitään ohjeita.

– Olin uhannut ottavani kulkuluvan pois, jos hän antaa ohjeita, kun ihmiset olivat niin tottuneet kysymään Ensioita asioita. Näin vaihdos saatiin tehtyä, ei se muuten olisi onnistunut. Hän piti lupauksensa ja kävi vain kuuntelemassa vanhoja kavereitaan ja kyselemässä, mitä uutta kehitetään. Kävi hän kuitenkin välillä kokeilemassa, vieläkö digitaalinen avain toimii.

Sen jälkeen pääkonttoriin rakennettiin owners corner eli tila, jossa oli viisi nojatuolia toisen polven omistajina oleville kolmelle siskolle ja veljelle sekä yksi Ensioille.

– Yhtenä päivänä yksi nojatuoli oli hävinnyt. Kysyin asiasta assistentilta, ja hän kertoi Ension itse raahanneen tuolin ulos ja sanoneen, että ei hänellä enää pidä olla huoneessa tuolia, ei hän ole enää omistaja.

Enstossa toteutettiin seuraava sukupolvenvaihdos vuonna 2018, ja kahdeksan kolmannen sukupolven edustajaa astui eturiviin. Uskotko, että jossain vaiheessa voit ottaa kulkukortin sillä ehdolla, ettet enää puutu yhtiön asioihin ja tarvittaessa kannat oman tuolisi pois?

– Kyllä, ehdottomasti. Yhtiö on nyt sellaisessa vaiheessa, että vielä pitää katsoa jonkin aikaa, että yhtiö saadaan siihen suuntaan, mihin olemme ajatelleet sen viedä. Sitten tämä seuraava porukka saa ruveta hoitamaan asioita. Ja heidän voivat äänestää minut pois vaikka heti, jos haluavat, Marjo Miettinen naurahtaa. ✕



Kuka?

Marjo Miettinen

Miten irti töistä?

Kirjoittaminen, ulkoilu ja liikunta, perhe

Perhe

Kolme lasta, neljä lastenlasta

Koti

Helsinki, Porvoo



Maailmankaupan AARTEITA JA KIRISTYSRUUVEJA

Raaka-aineet ja hyödykkeet toimivat vipuvartena, kun valtiot ajavat tavoitteitaan. Keinon strateginen arvo on kiinni siitä, kuinka niukasta resurssista on kyse.

Aika oli toinen, kun 1970-luvun alkupuolella öljyntuottajajärjestö OPEC:in kokousta seurattiin pelokkaina mustavalkotelevisioiden uutislähetyksistä ympäri maailmaa. Kokouksen päätökset öljyn tuotantomääristä ja hinnasta heilauttivat maailmantaloutta ja vaikuttivat ihmisten arkeen joka puolella – Suomessakin.

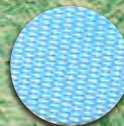
Uutiskuvat ovat muuttuneet värillisiksi ja myös maailma on saanut lisäsävyjä. Vaikka globaali öljynkulutus on jatkanut kasvuaan, öljyhana ei toimi enää aiemman kaltaisena kiristysruuvina. Monet maat ovat lisänneet öljyntuotantoaan, ja OPEC-maiden ohi

maailman suurimmiksi öljyntuottajiksi ovat kirineet USA ja Venäjä.

Merkityksetön öljy ei silti ole. Helsingin yliopiston globaalin kehitystutkimuksen apulaisprofessori **Markus Kröger** kertoo, kuinka analyytikoiden mukaan Saudi-Arabia ja Venäjä olivat odottaneet koronakriisin kaltaista talouden supershokkitilannetta, jossa ne pystyivät painamaan öljyn hinnan niin alas, että se tekee monista uusista öljyntuotantohankkeista kannattamattomia.

Ne laskivat, että myöhemmin öljyn hinnan nosto tulisi niille taas mahdolliseksi, kun maailman riippuvuus näiden maiden öljystä kasvaisi. →

Olemme
siirtyneet uuteen
geoekonomian
aikakauteen.



von Clausewitzia
mukaillen: talous on
politiikan jatkamista
toisin keinoin.





Markus Kröger



Mikael Wigell

Koronakriisissä öljyn hinta painuikin joksikin aikaa jopa negatiiviseksi.

Tällainen kilpailijoiden markkinoilta poistamiseen tähtäävä saalistushinnoittelu on Suomessa lain mukaan yritykseltä kielletty, mutta valtioita eivät tämänkaltaiset säännöt pidättelee.

– Ennen kaikkea tämä oli geopolitiittinen liike, jolla haluttiin vastata siihen, että USA ei ole enää niin riippuvainen tuontiöljystä. Kyllähän maailma pyörii vieläkin merkittävästi dollaripohjaisen öljykaupan ympärillä, Kröger sanoo.

Geoeconomian aikakausi

Silti aika on muuttunut OPEC:in valtakaudesta. Mutta niin se on muuttunut myös kylmän sodan kaksinaapaisen maailman ajasta, jolloin kansainvälisessä politiikassa painavinta valtaa toi ydinkärkien määrä ja muu sotakoneisto.

Vieläkin sotilaallisella uhalla voidaan ajaa omia tavoitteita, mutta yhä tärkeämmäksi vaikuttamisen vipuvoimaksi ovat tulleet taloudelliset tekijät.

– Tällä hetkellä kansainvälisessä politiikassa maat ajavat omia strategisia tavoitteitaan pääasiassa taloudellisin menetelmin. Olemme siirtyneet uuteen geoeconomian aikakauteen, Ulkopoliittisen instituutin ohjelmajohtaja **Mikael Wigell** määrittelee.

Kun aiemmin päti von Clausewitzin klassikkomääritelmä, jonka mukaan sota on politiikan jatkamista toisin keinoin, voidaan tässä uudessa ajassa kenties ajatella, että talous on politiikan jatkamista toisin keinoin.

Tässä pelissä raaka-aineiden ja hyödykkeiden strateginen arvo on kiinni siitä, kuinka niukasta resurssista on kyse. Tällaisia ovat esimerkiksi harvinaiset jalometallit, puolijohteet, data ja vesi.

Jos vain yksi valtio pystyy hallinnoimaan muille tärkeää resurssia, silloin sen valta on suuri. Se voi pakottaa muut maat omiin vaatimuksiinsa ehtona resurssin toimittamisesta. Niukan resurssin omaava maa voi myös sitoa toisia valtioita itseensä tekemällä niistä riippuvaisia. Toisesta näkökulmasta ajateltuna strategiana voi olla tällaisista riippuvuussuhteista suojautuminen.

Osapuolten epäsymmetria riippuvuussuhteissa toimii vallan lähteenä.

– Tämän päivän maailmanpolitiikassa valta piilee riippuvuussuhteen hyväksi käyttämisessä. Riippuvainen maa joutuu myymään omaa poliittista liikumatilaansa. Silloin ei esimerkiksi nosteta kipeitä asioita pöydälle, kun taloudelliset intressit menevät niiden edelle. Näin poliittista suvereniteettia on myyty pois, Wigell pohtii.

Valtasuhteet muuttuvat

Taloudellisen vallan merkityksen kasvu muuttaa Wigellin mukaan kansainvälisen politiikan valtasuhteita.

– Venäjä kipuilee tämän uuden tilanteen kanssa ja yrittää kääntää kansainvälistä valtakamppailua takaisin sotilaalliselle pelipöydälle, jossa se on vahva. Geoeconomisessa maailmassa Venäjä ei ole samalla tavalla vahva.

Yhdysvaltojen presidentti **Joe Biden** onkin sanonut, että tämän vuosisadan kamppailu maailman johtavan valtion asemasta käydään USA:n ja Kiinan välillä ja sen areenana on talous. USA pyrkii nostamaan omavaraisuuttaan ja vähentämään riippuvuuksia etenkin Kiinasta.

– Bidenillä on iso tukipaketti tuotantoketjujen uudelleenjärjestelyjä varten. Aiemmin tämä on ollut yksityisen sektorin vastuulla, mutta nyt valtio on kasvattamassa rooliaan, Wigell sanoo.

Kiina on taloudellisesti erittäin vahva ja vahvistuu koko ajan vielä lisää.

– Kiina pelaa suvereenisti tätä taloudellisen valtakamppailun peliä ja sillä on hyvät resurssit siihen. Kiina varmasti haluaa pitää valtakamppailun taloudellisella pelipöydällä, Wigell sanoo.

Kiina esimerkiksi kontrolloi lähes täysin elektronikassa tarvittavia harvinaisia maametalleja, joiden kysyntä kasvaa entisestään maailman sähköistyessä. Kiinan tuotannon lasketaan olevan peräti 97 prosenttia koko maailman tuotannosta.

– Kiina hallitsee näiden metallien tuotannon koko arvoketjua. Siksi myös Eurooppa on riippuvainen Kiinasta niiden osalta, Wigell sanoo.

Myös Markus Kröger kehuu Kiinan pelisilmää paitasi omien, myös muualta tarvitsemiensa resurssien suhteen. Esimerkiksi kasvuun vaadittavaa terästä ja rautaa se on onnistunut ostamaan ennen kaikkea Brasiliasta ja Intiasta.

– Kiina on toiminut todella älykkäästi geopolitiittisesti viime vuosien aikana. Yhdysvaltojen harmiksi se kaappasi vuoden 2008 finanssikriisin aikana Yhdysvaltojen nenän edestä valtaosan Brasilian öljy- →

Veden
strateginen
arvo nousee,
se voi nousta
jopa asemaan,
joka öljyllä oli
1970-luvulla.

sopimuksista ja onnistui näin hajauttamaan riippuvuutensa harvoista öljyntuottajista. Se on onnistunut hajauttamaan myös riippuvuuttaan Yhdysvaltojen tuontisoijasta, Kröger sanoo.

Osaako EU pelin?

Wigellin mielestä EU:lla olisi kaikki mahdollisuudet olla tärkeä talousvalta ja käydä talousvaltakamppailua. Hänen mukaansa EU kärsii kuitenkin epäyhtenäisyydestä ja myös siitä, että maailmaa katsotaan edelleen 1990-luvun silmin, jolloin aika oli aivan toisenlainen.

– EU perustui liberaaliin ajatukseen, jonka mukaan keskinäiset riippuvuudet ovat hyväksi kaikille. Ei ole nähty kunnolla, että näissä riippuvuuksissa on myös riskiä ja uhkia, jos joku käyttää niitä valtopoliittisesti hyväksi. Valtapoliittikka on EU:lle hankalaa.

Wigell puhuu siitä, kuinka valtakamppailussa taloudellisilla resursseilla pystytään lyömään kiilaa maiden väliin eli toimitaan vanhan hajota ja hallitse -opin mukaisesti. Euroopassakin voidaan pelätä, että sen yhtenäisyyttä yritetään heikentää unionin ulkopuolelta käyttämällä taloutta työkaluna.

Tällaiselta suojautumiseen toimii EU:n pyrkimys strategiseen autonomiaan. Sen mukaisesti voidaan ryhtyä tuottamaan unionin alueella hyödykkeitä, joita aiemmin on tuotu muualta. Se vahvistaa suvereniteettia.

– Suomi on pienenä maana riippuvainen joka tapauksessa muista maista. Suojatamista voi tehdä myös integroitumalla muiden maiden kanssa, jonkun maan liian vahvaa asemaa vastaan. Sekin on oman suvereniteetin vahvistamista, Wigell muistuttaa.

Maat hankkivat niitä raaka-aineita ja tuotannon välineitä, mitä tarvitsevat ja katsovat maailmankarttaa avoimin silmin. Kiina ja Lähi-idän öljyvaltiot ovat esimerkiksi tehneet Afrikassa pitkäaikaisia maanvuokraussopimuksia, joilla haluavat turvata ruoan riittävyyden.

Menestymisen tekijät

Jaossa saadut kortit eivät välttämättä määrää, miten pelissä pärjää. Menestyneiden joukossa on maita, joita ei ole siunattu luonnonrikkauksilla. On jopa voinut kääntyä maan onneksi, että sillä ei ole ollut rikkauksia vaan menestymisen eteen on jouduttu ponnistelemaan. Samalla moni luonnonvaroiltaan rikas maa on jäänyt rutiköyhäksi.

– Valtaosassa tapauksista resurssit ovat kääntyneet kirouksiksi. Kun taas niiden valtioiden, jotka eivät ole voineet turvautua vain jonkun raaka-aineen vientiin, on pitänyt keskittyä innovointiin ja parantamaan jalostusarvoa, Kröger sanoo.

Japani käy esimerkiksi maasta, joka on kehittynyt vauraaksi yhteiskunnaksi, vaikka sillä ei ole juuri-kaan omia luonnonrikkauksia.

Kröger kertoo, kuinka Japani aloitti 1970-luvulla systemaattisen politiikan Brasilian kanssa, ja sen tuloksena avattiin maailman suurin rautakaivos Itä-Amazonille Carajasiin, ja malmi laivattiin Japaniin. Myös Intiassa on vastaavia kaivoksia, joiden tuotanto on merkattu Japaniin vietäviksi.

– Japaniin tuotu halpa rautamalmi oli keskeinen syy, jonka ansiosta maa nousi tärkeäksi tekijäksi esimerkiksi laivanvarustamisessa ja autojen tuotannossa. Malmin kuljettamista varten kehitettiin myös maailman isoimmat tankkerit, joiden avulla kuljetuksiin saatiin skaalaetu.

Brasilian kehityspolku on ollut toisenlainen. Vaikka jaossa sille on tullut runsaasti hyviä kortteja, maa on jäänyt suurelta osin raaka-ainetoimittajan asemaan. Kiinasta on tullut Brasilian ylivoimaisesti tärkein kauppakumppani.

Mikä on jatkossa arvokasta?

Mihin suuntaan maailma on menossa? Kun maailman väkiluvun ennustetaan kasvavan nykyisestä noin 7,9 miljardista lähes kymmeneen miljardiin neljän vuosikymmenen aikana, onko uhkakuvana Mad Max -elokuvan maailma, jossa niukasta resurssista taistellaan verissä päin aavikolla?

– En ehkä näe tulevaisuudessa Mad Max -maailmaa. Uskon kuitenkin, että taloudellinen valtakamppailu kiihtyy ja niukkoja hyödykkeitä käytetään strategisessa mielessä vaikuttaakseen, sitoakseen ja pakottaakseen muut tekemään oman tahdon mukaisesti, Wigell pohtii.

Markus Kröger uskoo, että tulevaisuuden ”arteiden” joukkoon voi nousta uusia hyödykkeitä osin ilmastonmuutoksen seurauksena.

– Veden strateginen arvo nousee, se voi nousta jopa asemaan, joka öljyllä oli 1970-luvulla. Vedestä johtuvia konflikteja tullaan näkemään varmasti lisää, Kröger sanoo.

Hänen mukaansa kehitys vie siihen suuntaan, että monissa maissa veden lisäksi myös maa ja ilma alkavat mennä käyttökelvottomaksi.

– Vuoteen 2040 mennessä näistä tulee olemaan huutava pula monella alueella maailmassa. Monissa arvioissa uskotaan, että niin sanotut perinteiset raaka-aineet ja hyödykkeet voivat olla paljon pienemmässä arvossa näihin verrattuna. Silloin katse kääntyy enemmän meille päin, ja seurauksena voi olla Suomessa maan hinnan nousu, kun ulkomaiset toimijat kiinnostuvat siitä. ✕



Tarvelistalla metalleja, puolijohteita, dataa ja vettä

Millä talousresursseilla maat pystyvät kasvattamaan valtaansa ja tarvittaessa vaikuttamaan muihin?



Muuttuneessa maailmassakin öljy ja kaasu ovat tärkeitä energialähteitä, ja erityisesti kaasuriippuvuudesta on nähty uhkakuvia Euroopassakin.



Entistä keskeisemmiksi ovat nousseet myös harvinaiset metallit, joita tarvitaan muun muassa elektronisissa laitteissa ja akuissa.



Aivan viime aikoina pääosin Taiwanissa valmistettavat puolijohteet ovat osoittautuneet niukkuusresurssiksi. Niiden toimitusvaikeudet ovat näkyneet tuotantovaikeuksina ympäri maailmaa aina auto-teollisuudesta ja verkkolaitteista arkipäiväisiin kulutushyödykkeisiin asti. Niin Euroopassa kuin

Yhdysvalloissa on havahduttu puolijohteissa oman tuotannon tarpeeseen.



Datasta puhutaan maailmantalouden uutena öljynä. Tämän päivän maailmaa hallitaan pitkälti datan avulla: kuka siihen pääsee käsiksi ja kenellä on siihen kontrolli, sillä on hallussaan strateginen hyöty.



Jokaisen maan on turvattava puhtaan veden saanti. Monet joet ovat jo tällä hetkellä kansainvälisten riitojen kohteena ja taistelun vedestä uskotaan yleistyvän.



Vallan vipuvarreksi käy myös erityinen teknologiaosaaminen, jota muualla ei

ole ja jota on vaikea kehittää nopeasti. Aiemmin ydinase-osaaminen on ollut strateginen voimavara, uutena sellaisena voisi olla esimerkiksi tekoäly-osaaminen.



Maat ovat riippuvaisia myös monista muista raaka-aineista ja hyödykkeistä. Ne ovat elintärkeitä, vaikka eivät samanlaisia yhden tai harvan tuottajavaltion varassa olevia strategisia aarteita olekaan. Tällaisia ovat esimerkiksi ravinto ja monet metallit, kuten rauta, teräs ja nikkeli.



Sananvaltaa kansainvälisessä politiikassa voi saada myös suurilla markkinoilla.

Syntyykö Suomeen AKKUKLUSTERI?

Alkuasetelma antaa mahdollisuuksia siihen, että akkuteollisuus voisi kasvaa Suomessa merkittäväksi toimialaksi. Pelkästään maaperän mineraalit eivät sitä kuitenkaan takaa.

✉ Sami Laakso 📧 AFP / Lehtikuva

Suomi on yksi Euroopan johtavista akkuraa-ka-aineiden tuottajista. Tällä on esimerkiksi maanosan suurimmat koboltivarannot, ja Euroopassa tuotetusta koboltista rikastetaan Suomessa yli puolet.

Samanaikaisesti akkujen kysyntä lisääntyy voimakkaasti, kun osana vihreää siirtymää sähkön merkitys muun muassa liikenteessä kasvaa. Lisäksi Euroopan unioni tähtää siihen, ettei se olisi sähköistämässä niin riippuvainen ulkopuolisesta tuonnista.

Suomen lähtökohdista puhuttaessa työ- ja elinkeinoministeriön liikenneneuvos **Johanna Särkijärvi** haluaa kuitenkin nostaa katseen maaperästä koko akkutuotannon arvoketjuun aina kaivannaisteollisuudesta akkuteknologian osaamiseen ja akkujärjestelmien sovelluskohteisiin asti. Hän muistuttaa, kuinka Suomesta löytyy osaamista arvoketjun jokaisesta lenkistä.

– Tämä tarjoaa aidosti Suomelle uudenlaisia mahdollisuuksia. Emme ole vielä edes nähneet, mitä kaikkea sähköistymisen eteneminen liikenteessä ja työkoneissa tuo, Särkijärvi sanoo.

Valtava kasvupotentiaali

Suomen edellytyksiä kilpailukykyisen ja kestäväen akkuteollisuuden luomiseksi on kartoitettu vuoteen 2025 ulottuvassa kansallisessa akkustrategiassa.

Siinä tuodaan esiin, kuinka yksistään Euroopan akkuteollisuuden potentiaalinen on arvioitu kasvavan 250 miljardiin euroon vuoteen 2025 mennessä. Suomen potentiaalisimmat vientimarkkinat nähdään erityisesti Saksassa ja Ranskassa.

– Akkuteollisuus on aidosti kasvuala, joka on mahdollista kasvattaa Suomessa merkittäväksi toimialaksi.

Kilpailu on kuitenkin kovaa, kun monet ovat halukkaita ottamaan mahdollisimman suuren osuuden isosta potista. Akkuihin ja sähköistymiseen liittyvää teollisuutta rakennetaan kiivaasti ympäri maailmaa.

Suomessa useat kotimaiset ja kansainväliset toimijat rakentavat jo akkuteollisuuteen liittyvää tuotantoa. Esimerkiksi Valmet Automotivella on akkujen kokoonpanotehdas Salossa ja se laajentaa toimintonsa Uudessakaupungissa. Suomen Malmijalostus puolestaan suunnittelee yhdessä brittiläisen yhtiön kanssa akkutehdasinvestointia Vaasaan, ja Celltech perustaa Tampereelle akkutehtaan.

Vastuullisuudesta valtti

Akkustrategiassa korostetaan, kuinka Suomen toimintaympäristön on tuettava teollisten investointien toteuttamista sekä yleisen kilpailukykyyn että myös sujuvan ja ennakoitavan luvitusjärjestelmän avulla.

– Meidän pitää tarkastella luvitusprosesseja siltä kannalta, että myös toiminnan vastuullisuus säilyy. Samanaikaisesti pitää huolehtia siitä, ettei toiminta voi tulla liian kalliiksi, sen on oltava kannattavaa, Särkijärvi painottaa.

Hän muistuttaa kestäväen kasvun ehdoista: miten saadaan ekologisesti, sosiaalisesti ja taloudellisesti kestävä kasvua.

– Tähän liittyvät myös ne vaatimukset, joita asetetaan niin EU:ssa kuin muuallakin akkujen valmistamisen kestävyydelle. Suomessa esimerkiksi kaivannaisteollisuus toimii globaalisti vertailtuna kestäväällä





tavalla, ja täällä on myös kiertotalousosaamista. Kysymys on sitten siitä, kuinka suuren painoarvon tällainen kestävä toiminta saa esimerkiksi autonvalmistajien agendalla. On meidän etu, jos niiden kestävyysvaatimukset ovat suhteellisen tiukat.

Kehitys ei pysähdy

Pitkään arvuuteltiin, tuleeko sähköstä liikenteen käyttämä energiamuoto ja uskalletaanko siihen satsata. Nyt tie näyttää selvältä ja autoteollisuus on päättänyt panostaa vahvasti sähköiseen liikenteeseen.

Euroopan unionin kansainvälisessä vertailussa tiukat päästöjen vähentämistavoitteet oikeastaan

pakottavat eurooppalaiset yritykset kehittämään uusia ratkaisuja. Teknologiaohtajina yritykset voivat sitten saada etulyöntiaseman globaaleilla markkinoilla myös liikenteen sähköistämisessä ja akkuteollisuudessa.

Akkujen teknologioiden kehittämistä jatketaan, ja myös vedystä odotetaan jossain vaiheessa ratkaisua liikenteen päästöihin. Silti nykyiset litiumioniakut hallitsevat markkinoita todennäköisesti vielä pitkään.

– Akut ja vety ovat toisiaan täydentäviä ratkaisuja ja kehitys tapahtuu osittain eri aikajänteellä. Akut tulevat olemaan pitkään keskeinen tapa varastoida energiaa. ✕

Terrafame louhii ja jalostaa kobolttia Sotkamossa.

Mikä määrää tuotteen alkuperän?

Alkuperäsäännöt antavat yrityksille mahdollisuuden käydä tullivapaata kauppaa. Joku voi nähdä sääntöviidakossa myös kafkamaisen painajaisen.

✍ Sami Laakso ✍ Birit Sarre

Minkä maalainen on Uudessakaupungissa ulkomaisista osista koottu Mersu, entä Porvoon jalostamossa venäläisestä raakaöljystä jalostettu diesel?

Kuluttajille asia voi olla yhdentekevä, mutta valtioille ja kansainvälistä kauppaa käyville yrityksille alkuperäsäännöllä on suuri merkitys. Tuotteen alkuperä on noussut tärkeäksi, kun 2000-luvulla painopiste kansainvälisen kaupan säännöissä on siirtynyt yleisten tullitariffien alentamisesta vapaakauppasopimusten tekemiseen. Samanaikaisesti yritysten toimitusketjuista on tullut yhä monimutkaisempia ja valtioiden rajat ristiin rastiin ylittäviä.

– Vapaakauppasopimukset eivät nimestään huolimatta tarjoa yleistä vapaata kauppaa, vaan tulliedun sopimusmaiden alkuperä tuotteille, joiden määrittelystä on kirjattu sopimukseen, kertoo alkuperäsääntöihin perehtynyt **Timo Sneck**, joka on käsitellyt aihetta myös kirjassaan. Tällä hetkellä Sneck työskentelee Nesteellä tittelillä Customs Lead.

Kafka avasi oven

Vapaakauppasopimusten mukaisesti tullitariffit ovat alkuperä tuotteiden keskinäisessä kaupassa nollassa, mahdollisia poikkeuksia lukuun ottamatta. Lisäksi monet tuoteryhmät ovat EU:ssa vailla tulleja myös ilman vapaakauppasopimuksia.

– Raaka-aineet ovat monesti nollatullillisia, jotta EU:n alueella tapahtuvaa tuotantoa ei rasieta maksuilla. Nollatullillisia ovat esimerkiksi raakaöljy, puutavara ja perusmetallit.







Asia menee monimutkaiseksi,
kun luokittelumaailma yhdistetään
alkuperäsääntöjen maailmaan.

Vapaakauppasopimuksissa siis taataan tullittomuus sopimusosapuolien tuotteille. Sääntö kuulostaa selkeältä, mutta ei ole aivan yksinkertaista vastata siihen, mikä on tuotteen alkuperämaa. Esimerkiksi Elinkeinoelämän tutkimuslaitos selvitti vuosikymmen sitten, kuinka Nokian N95-älypuhelin oli koottu noin 600:sta ulkomailla valmistetusta komponentista. Miten määrittää Nokian puhelimen tai muiden kansainvälisten arvoketjujen aikaansaamien tuotteiden alkuperä?

– Se tässä onkin se nippelitieteen alue, jossa pitää osata lukea vapaakauppasopimusten alkuperäsääntöjä. Säännöt ovat lähtökohtaisesti monimutkaisia, eikä niissä ole alkuperälle yhtä yhtenäistä määritelmää, vaan määritelmät on jaettu tuoteryhmiin, Sneck kertoo ja tulee samalla avanneeksi ovea maailmaan, joka voi herkimmistä näyttää kafkamaiselta painajaiselta.

Aloitetaan perusteista, eli siitä, että käytössä on globaali tullitariffien HS-luokittelujärjestelmä (Harmonized System), jonka mukaisesti maailman kaikki tavarat pystytään luokittelemaan. Maailman tullijärjestö WCO:n jäsenmaat noudattavat sitä oman

tullitariffiensa pohjana, mutta luokittelujärjestelmä on maa- ja aluekohtaisesti jaoteltu vielä tarkemmalle tasolle.

HS-luokittelujärjestelmässä päänimikkeitä on tuhansia, eikä tavaroiden määrittely ole Sneckin mukaan kovin teräväpiirteistä, vaan osittain jopa tulkinnanvaraista.

– Jos ummikkona alkaa luokituksia selämaan, ei sieltä välttämättä löydä etsimiään tavaroita. Asia menee monimutkaiseksi, kun luokittelumaailma yhdistetään alkuperäsääntöjen maailmaan.

Sääntöjä ja poikkeuksia

Tuotteen alkuperän määrittelemiseen on käytössä kaksi yleisintä sääntöä, ja joissakin tapauksissa käytetään myös näiden yhdistelmää.

Nimikkeenmuutosääntö tarkoittaa sitä, että tuotteen valmistuksessa käytetyt ei-alkuperää olevat eli muualta tuodut ainekset eivät saa olla tuotantoon tuotaessa samaa luokittelujärjestelmän päänimikettä kuin niistä valmistettava tuote.

Esimerkiksi jotta Suomessa valmistetut kuulokkeet olisivat EU-alkuperää, niihin ei ole saatu käyttää sellaisia osia, jotka olisivat jo EU-alueella tuotaessa luokiteltu samaan päänimikkeeseen, kuin valmistettava tuote. Vastaavasti Nesteen Porvoon jalostamolla venäläisestä raakaöljystä tai yhdysvaltalaisesta paistorasvasta jalostettu diesel on EU:n alkuperää, koska Suomeen tuodut raaka-aineet ja lopputuote on luokiteltu eri nimikkeisiin.

Toinen käytettävä määrittelytapa on prosenttisääntö. Se määrittelee kuinka suuri prosenttiosuus valmiin tuotteen myyntiarvosta voi maksimissaan muodostua ei-alkuperää olevista raaka-aineista tai komponenteista. Rajana voi olla esimerkiksi 30–40 prosenttia.

– Mutta jos raaka-aineiden osuus lopputuotteiden hinnanmuodostuksessa on pieni, voi tuote saada alkuperäaseman, vaikka valtaosa raaka-aineista on tosiasiaa ei-alkuperää, Sneck selvittää.

Alkaa vaikuttaa kimurantilta, mutta mutkikkaamaksi muuttuu. Nämä kaksi sääntöä, erikseen tai yhdistettyinä, koskevat valtaosaa tuotteista. Kuitenkin niin sanotuissa ”herkissä tuotteissa” kuten maataloustuotteissa, tekstiileissä, elintarvikkeissa, jalkineissa ja autoissa sekä joissain kemikaaleissa on usein vielä jokin yksilöidympi alkuperäsääntö. Se voi edellyttää esimerkiksi tiettyä enimmäisjalostusastetta ei-alkuperää oleville materiaaleille tai EU:n alueella tapahtuvaa vähimmäisvalmistusta.

Pitääkö tässä lukea rivien välistä, että tämä tarkoittaa protektionismia?

– Sitähän se on. Vapaakauppasopimus on aina jonkinlainen kompromissi vapaakaupan ja protektionismin välillä. Sillä halutaan edistää vapaata kauppaa, mutta myös suojata oman tuotannon etua. Se tehdään nimenomaan näiden alkuperäsääntöjen avulla.

Toimitusketjujen maailmankartta

Alkuperäsäännöt antavat yrityksille paljon suunnitelmamahdollisuuksia. Globaalisti toimiva yritys voi esimerkiksi tarkastella maailmanlaajuisesti vapaakauppasopimusten verkostoa ja yrittää optimoida hankinnat, tuotannon ja lopputuotteen markkinat niin, että jokaisessa vaiheessa saavutetaan nollatulit.

Jotkut yritykset voivat nähdä mahdollisuuksia siinä, että mikäli osa tai osakokonaisuus on saavuttanut jossain maassa alkuperäaseman, se on myös jatkolaskelmissa sataprosenttisesti alkuperätavaraa.

Esimerkiksi EU:n ja USA:n välillä ei ole vapaakauppasopimusta, mutta Meksikolla on vapaakauppasopimukset sekä EU:n että USA:n kanssa. Siksi Meksiko voi olla kiinnostava paikka valmistaa tuotteita, jos tuotteiden loppumarkkina on USA:ssa.

Tämä siksi, että EU:sta Meksikoon vietävälle tavaralle pystytään hyödyntämään vapaakauppa-etua. Ja kun tuote saavuttaa sen ansiosta Meksikossa alkuperäaseman, sen jälkeen voidaan hyödyntää Meksikon ja USA:n välistä vapaakauppasopimusta, ja viedä tuote tulleitta Yhdysvaltoihin.

– On mielenkiintoista nähdä, millaiseksi Britanin asema kehittyi, jos se tekee aktiivisesti vapaakauppasopimuksia eri maiden kanssa. Siitä voi tulla mielenkiintoinen paikka EU:n kyljessä, jota yritykset voisivat hyödyntää, Sneck pohtii.

Suorastaan monimutkaista

Timo Sneck lisää vielä kierroksia. Hän kertoo, kuinka joihinkin vapaakauppasopimuksiin sisältyy ”no drawback” -lauseke. Se tarkoittaa, että esimerkiksi kun EU:ssa tuotantoa harjoittava yritys ostaa omassa tuotannossaan tarvitsemansa komponentin vaikka USA:sta, se on lähtökohtaisesti tullin alaista.

– Jos tämä EU:ssa toimiva yritys on aikeissa myydä lopputuotteen EU:n ulkopuolelle, se voi käyttää sisäisen jalostuksen menettelyä, jolloin tästä komponentista ei EU:ssa peritä tullia, Sneck kertoo.

Asia monimutkaistuu, jos yritys onkin aikeissa myydä valmistamansa tuotteen esimerkiksi Kana-

daan. Silloin yrityksen kannattaa harkita käyttäkö se tätä sisäisen jalostuksen menettelyä.

– EU:n ja Japanin väliseen vapaakauppasopimukseen sisältyy ”no drawback” -lauseke. Se tarkoittaa, että yritys ei voi hyödyntää sisäisen jalostuksen tulilihyötyä ja samalla antaa alkuperätodistusta omalle tuotteelleen, vaikka se täyttäisikin sovellettavan alkuperäsäännön ehdot. Yrityksen täytyy tarkastaa, kumpi käytäntö on sille kannattavampi, ostettavasta raaka-aineesta tai komponentista saatava tullietu vai vapaakauppasopimuksen mukanaan tuoma lopputuotteen myynnistä saatava tullietu.

Toimitusketjujen ja valmistuksen optimointi vapaakauppaedun saavuttamiseksi kuulostaa vaativalta tehtävältä. Voi tietysti ajatella, onko yrityksen fokus oikeissa asioissa, jos se joutuu panostamaan tällaisen asioiden suunnitteluun ja hallinnointiin. Sneck on samoilla linjoilla.

– Järjestelmä, jolla pyritään kaupankäyntiä fasilitoimaan, on muodostunut niin monimutkaiseksi, että se ei monessa kohtaa täytä tehtäväänsä.

Hän sanookin, että monet yritykset eivät pysty ottamaan hyötyä itselleen, vaikka tietävätkin järjestelmän tarjoamista mahdollisuuksista. Lisähaasteen tekee se, että jos huolellisesti järjestelystä toimitusketjusta yksikin lenkki muuttuu, sen jälkeen yrityksen pitää tehdä optimointitarkastelu uudelleen.

– Kyllä se monimutkainen maailma on. Ei siihen pysty yrityksille helppoja avaimia antamaan. Yritykset tarvitsevat tässä tukea ja tietoa julkisilta tahoilta. ✕

✕ Kohtalokas kudelma

EU myöntää kehitysmaille yksipuolisia tullietuja, joissa pätevät samat alkuperäsäännöt kuin vapaakauppasopimuksissa.

1990-luvulla Itä-Aasiasta tuotiin vuosien ajan suuret määrät tekstiilejä EU:hun kehitysmaatuojien alla. Sääntöjen mukaan esimerkiksi puuvillaisten t-paitojen lankakin olisi pitänyt kehrätä samassa maassa, jossa paidat valmistettiin. Vaikka paikalliset viranomaiset olivat vahvistaneet vuosikausia alkuperätodistuksia, EU:n petosten vastainen yksikkö huomasi, ettei näissä maissa ole koskaan ollut kehräämöjä. Siitä seurasi valtavat jälkitullilaskut maahantuojiille EU:ssa, ja Suomessakin yrityksiä meni tämän takia konkurssiin.

AVARUUS laskeutui maan päälle

Avaruus on ääretön, ja kaiken lisäksi se laajenee koko ajan. Niin myös avaruuden tarjoamat bisnesmahdollisuudet.

✍️ Matti Välimäki 📡 ICEYE ja SpaceX

Avaruustalous on suuressa murroksessa, kun valtioiden lisäksi avaruuden valloittajiksi ovat ryhtyneet myös kaupalliset toimijat. Voidaankin puhua uudesta avaruustaloudesta, johon kuuluvat niin pienoissatelliitit ja niiden erityisvalmistetut osat kuin satelliittien avulla saatava data maanpäällisine sovelluksineen.

Avaruudesta on tullut myös suomalaisyritysten ulottuvilla oleva markkina.

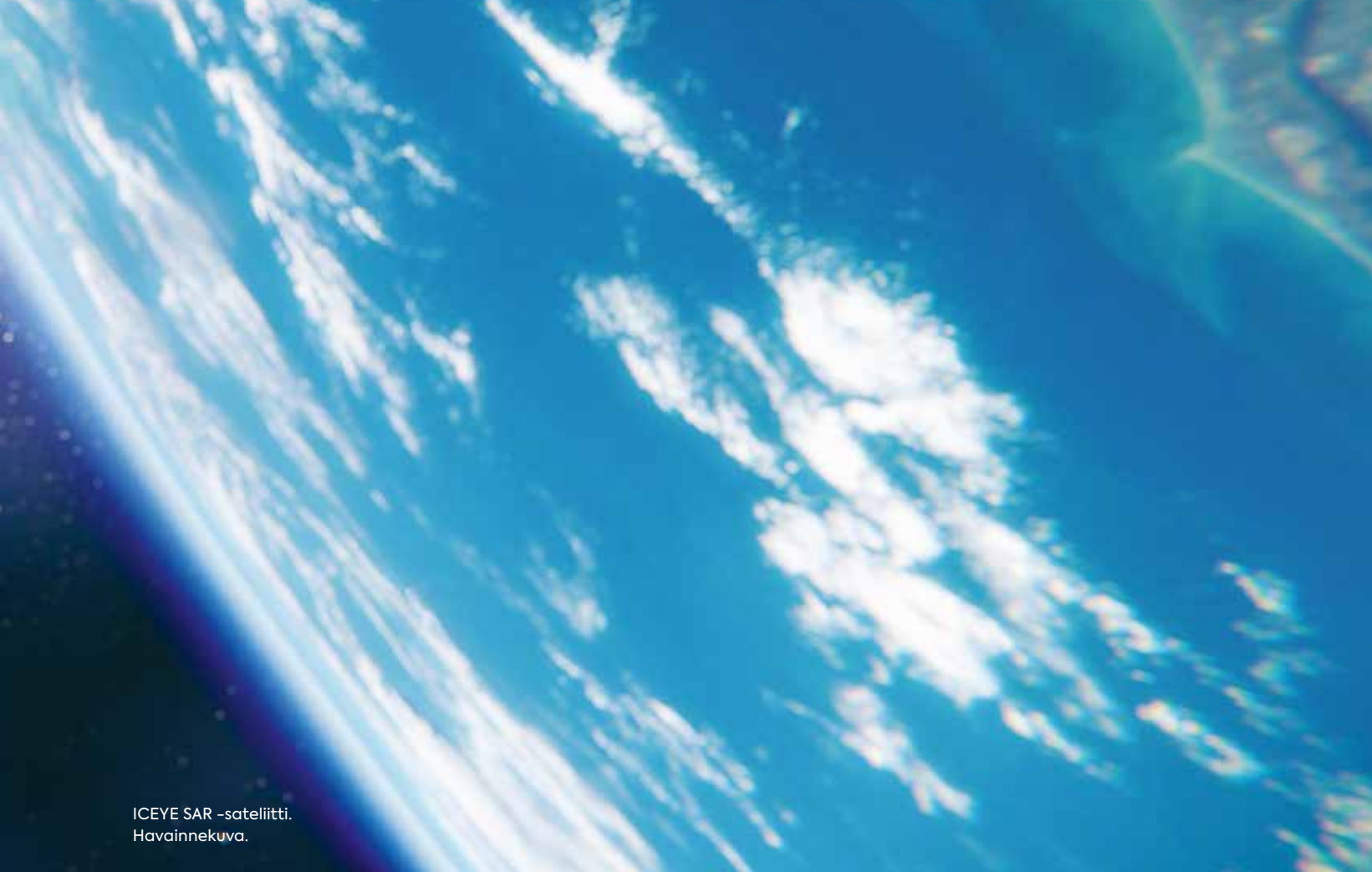
– Takavuosina avaruustalouteen osallistuminen tarkoitti valtavia investointeja tai pääsyä mukaan suuriin kansainvälisiin hankkeisiin. Nykyään, uudessa avaruustaloudessa, mikä tahansa suomalaisyritys voi lähettää maata kiertämään oman pienoissatelliitin, kuvailee johtava asiantuntija **Maija Lönnqvist** työ- ja elinkeinoministeriön avaruustiimistä, Space Office'sta.

Satelliiteissa pystytään käyttämään entistä edullisempaa ja pienikokoisempaa tekniikkaa, osittain jopa normaalia kulutuselektroniikkaa. Satelliitti voi olla vain maitopurkin kokoinen, joten myös matka avaruuteen on halventunut. Yhden kaupallisen kantoraketin kyytiin mahtuu helposti satakunta pienoissatelliittia.

Tällä hetkellä planeettaamme kiertää jo yksitoista suomalaissatelliittia. Näistä kaksi on yliopistollisia ja loput yhdeksän kaupallisia.

Katse kohti Tellusta

Lähiavaruutemme satelliitit palvelevat ennen kaikkea maapalloa ja arkielämäämme, tähdentää New Space Economy -ohjelman johtaja **Markus Ranne** Business Finlandista. Satelliitit mahdollistavat esimerkiksi paikkatiedon sekä lukuisat sitä hyödyntävät palvelut. Ne välittävät myös muuta tietoa, ääntä ja kuvaa.



ICEYE SAR –satelliitti.
Havainnekuva.

Satelliiteilla voidaan kerätä maan päältä dataa, jota pystytään hyödyntämään vaikkapa ilmastonmuutoksen ymmärtämisessä ja hillitsemisessä

– Tulevaisuudessa 5G-verkkokin voidaan täydentää satelliittien avulla maailmanlaajuisesti. Lisäksi, kun liikenne automatisoituu, satelliittien välittämälle paikkatiedolle on entistä enemmän käyttöä, Ranne huomauttaa.

Olennaista on myös, että hieman kauempaa näkyy paremmin.

– Satelliiteilla voidaan kerätä maan päältä dataa, jota pystytään hyödyntämään vaikkapa ilmastonmuutoksen ymmärtämisessä ja hillitsemisessä, luonnonmullistusten ennustamisessa sekä maa- ja metsätaloudessa.

Uusi avaruustalous pitää sisällään pienoissatelliitit, kaiken toiminnan, mikä mahdollistaa yritysten toiminnan avaruudessa sekä datan maanpäälliset sovellukset.





© SPACEX

Falcon 9 Transporter-1 laukaistiin matkaan Floridan Cape Canaveralista 24. tammikuuta. Raketti vei kiertoradalle kymmeniä satelliitteja.

– Termiin sisältyy myös niin kutsuttu platform-ajattelu. Avaruudesta hankittu data tuodaan alustalle muun datan joukkoon, sitä täydentämään.

Ranne nostaa erityisesti esiin tilannetietoisuuteen liittyvät ratkaisut.

– Kun saamme tietoa mahdollisimman monesta tietolähteestä, voimme luoda nopeasti kattavan kuvan siitä, mitä ympärillämme tietyllä hetkellä tapahtuu. Pystymme reagoimaan asioihin nopeammin ja osin myös ennustamaan niitä paremmin. Voimme hallita paremmin riskejä ja kohdistaa resursseja oikein.

Asukkaita Marsiin, kaivoksia kuuhun

Avaruustalouskin muuttuu nopeasti. Alalle on tullut paitsi uusia valtiollisia, myös kaupallisia toimijoita.

Elon Musk ja kumppanit aikovat asuttaa Marsin. Yhdysvallat ja Kiina ovat kaavailleet kaivostoiminnan aloittamista kuussa, myös Euroopan avaruusjärjestö ESA haluaa tutkia avaruuden luonnonvaroja.

Suomalaisyritykset avaruudessa

Tarkkaa tietoa avaruustaloudessa mukana olevista suomalaisyrityksistä ei ole.

Vuonna 2018 suomalaisyritysten satelliittijärjestelmiin liittyvä liikevaihto oli noin 20 miljoonaa ja datasovellusten liikevaihto noin 300 miljoonaa.

Vuoden 2025 tavoitteet ovat moninkertaiset: satelliittijärjestelmiin liittyvä liikevaihto 625 miljoonaa ja datasovellukset 3 miljardia.

Myös avaruustoiminnan yhteiskunnallista vaikuttavuutta selvitetään valtioneuvoston tutkimushankkeessa.

Suomalaisyrityksille mahdollisuuksia on useilla aloilla, joilla toiminta on mahdollista skaalata globaalisti, esimerkiksi:

- kaukokartoitus
- tutkakuvantaminen
- radioteknologia
- tietoliikenne
- datan kerääminen ja sen analysointi
- tekoälyosaaminen
- kyberturvallisuus

Suomalaista rakettia ja sinivalkoista siirtokuntaa vieraalla planeetalla joudutaan varmasti odottamaan vielä pitkään. Mutta hyvin kunnianhimoiset avaruushankkeet ovat ulottuvillamme jo nyt, erityisesti Euroopan avaruusjärjestön kautta.

– Ilmatieteen laitoksella ja Vaisalalla on jo runsaasti kokemusta osallistumisesta isoihin kansainvälisiin avaruushankkeisiin ja alan tutkimukseen. Ne ovat avanneet tietä myös muille, Ranne kertoo.

Suomalaista huippuluokan avaruusosaamista löytyy tällä hetkellä avaruuden mittakaavassa hyvinkin läheltä, vain noin 458 miljoonan kilometrin päästä Marsin Jezero-kraaterista.

Perseverance-mönkijässä on Ilmatieteen laitoksen ja Vaisalan valmistamia mittalaitteita, joilla tutkitaan punaisen planeetan paine- ja kosteusolosuhteita.

Jokin aika sitten kerrottiin myös, että Nokia on valittu mukaan rakentamaan 4G-verkkoa kuuhun.

Kun taivaskaan ei ole rajana

Avaruussektorilla tulee koko ajan esiin myös uusia tapoja tehdä bisnestä.

Hiljattain uutisoitiin, että suomalainen Arctic Astronautics on lähettämässä yhdessä UPM Plywoodin ja Huldin kanssa avaruuteen puiosen satelliitin. Materiaalivalinnalla pyritään vähentämään yläilmakehään päätyvän alumiinipölyn määrää. Myös suomalaisyritys Varjo on tehnyt uusia aluevaltauksia. Se toimittaa Boeingille virtuaalilaseja, joita hyödynnetään astronauttien koulutuksessa.

Suomalainen Solar Food puolestaan valmistaa ruokaproteiinia ilman hiilidioksidista. Yrityksen tavoitteena on tarjota uusia kestäviä ratkaisuja maapallon ruokahuoltoon varten. Maallikonkin on helppo ymmärtää, että sen ratkaisulla voisi olla käyttöä myös avaruudessa.

Matkalla avaruuteen riittää toki myös haasteita.

– Uuden avaruustalouden markkinat ovat vasta rakentumassa, kyseessä on kaikille uusi asia. Käytännössä yritykset joutuvat kouluttamaan ja informoimaan asiakkaitaan siitä, mitä heidän ratkaisunsa oikein mahdollistavat, miten vaikkapa kaukokartoitusdataa voidaan hyödyntää maan päällä, Ranne kuvailee.

Ongelmana on myös esimerkiksi pitkäjänteisen rahoituksen löytäminen.

– Investoinnit ovat kovin etupainotteisia, ja tuottoa on yleensä luvassa hieman kauempana tulevaisuudessa. Sijoittajilta vaaditaan paljon kärsivällisyyttä.

Monenlaista tukeakin avaruusmarkkinoille pyrkimiseen on jo Suomessa tarjolla.

Kannattaa tulla kaukaakin

Vaan ainakin yksi asia on vielä selvittämättä. Jos ja kun avaruudesta löytyy älykkäitä elämän muotoja, mitä me suomalaiset sitten heille myisimme?

– No, ensinnä tulee mieleen avaruusmatkailu, voisimme kaupata heille turistimatkoja Tellukselle. Maapalloa kelpaa tulla katsomaan, varsinkin sitten, kun sen ongelmat saadaan ratkaistua, osittain juuri avaruusteknologian avulla, Ranne miettii. ✕

Tukea tarjolla yrityksille

Business Finlandin New Space Economy –ohjelma:

- Innovaatiorahoitusta, verkostoja ja vientipalveluja.
- Tarkoitettu suomalaisille avaruusalaan uudistaville startup-yrityksille, kasvua hakeville valmistavan teollisuuden yrityksille sekä dataa hyödyntäville yrityksille.
- Ohjelma rahoittaa myös tutkimusta, joka edistää suomalaista teknologiateollisuutta ja liiketoimintaa.
- Mahdollisuus osallistua myös Euroopan avaruusjärjestö ESA:n tai EU:n avaruuteen liittyviin hankkeisiin
- Avointa dataa suomalaisyrityksille; esimerkiksi EU:n Galileo-navigaatio-satelliittijärjestelmästä ja EU:n ja ESA:n yhteisestä Copernicus-kaukokartoitusjärjestelmästä.
- Suomessa toimiva ESA:n ESABIC-yrityskiihdyttämö tarjoaa sparrausta ja rahoitusta alkuvaiheessa oleville startup-yrityksille.

Suomessa on kansallinen avaruustrategia

- Tavoitteena 2025 Suomi maailman houkuttelevin ja ketterin avaruusliiketoimintaympäristö.
- Lainsäädäntöä pyritään muokkaamaan selkeäksi ja johdonmukaiseksi yritysten näkökulmasta.
- Suomen avaruushallinto on hajautettu useaan eri ministeriöön, hallintoa koordinoi TEM:in Space Office. Esimerkiksi luvat satelliittien avaruuteen lähettämiseksi haetaan TEM:istä.

Pienoissatelliiteista tuli isoa bisnestä

Pekka Laurila voi katsoa öistä tähtitaivasta hieman eri tavalla kuin moni muu meistä. Lähiavaruudessamme kiertävät hänen luotsaamansa ICEYE:n pienoissatelliitit.

✍️ Matti Välimäki 📡 ICEYE

No, ei niitä nyt ihan paljaalla silmällä näe, hyvällä tuurilla isolla kaukoputkella. Varminta on katsoa satelliittien sijainti tietokoneelta. Voin bongata samalla vaikkapa kuvan, jonka satelliitti on ottanut kotitalostani, ICEYE:n toimitusjohtaja **Pekka Laurila** kertoo.

Hänen kuten monen muunkin ICEYEN keskeisen henkilön tausta löytyy Aalto-yliopistosta. Laurila osallistui 2010-luvun alussa yhdessä opiskelutovereidensa kanssa Aalto 1 -pienoissatelliitin valmistukseen. Kokemus innoitti heitä perustamaan oman yrityksen.

ICEYE merkittiin kaupparekisteriin vuonna 2014. Viime vuodet se on kasvanut noin sadan prosentin vuositahdilla. Yhtiö on kerännyt 126 miljoonaa euroa rahoitusta, ja työntekijöiden määrä on noussut alkuaikojen kymmenestä kolmeensataan.

Yrityksellä on Suomen lisäksi toimintaa Iso-Britanniassa, Yhdysvalloissa, Puolassa – ja avaruudessa.

– Meillä on kymmenen pienoissatelliittia eli maailman suurin SAR-tutkasatelliitin konstellaatio. Lisää on tulossa.

Useimmat ICEYE:n pienoissatelliiteista on rekisteröity Suomeen, osa ulkomaille.

Tulvatietoja ja laittoman kalastuksen torjuntaa

ICEYE:n satelliiteista lähetetään maan pinnalle tutkapulsseja, minkä jälkeen takaisin heijastuvat signaalit tallennetaan ja niistä muodostetaan kuvia.

Yhtiö on luonut esimerkiksi maailman suurimpiin jälleenvakuutusyhtiöihin kuuluvalla Swiss RE:lle

kokonaispalvelun, jolla tulvatilanteissa voidaan todentaa talokohtaisesti, kuinka korkealle vesi nousee.

Toinen ICEYE:n kokonaispalvelu auttaa merellä liikkuvien laivojen tunnistamisessa. Sitä hyödynnetään tällä hetkellä ison globaalin ongelman, laittoman kalastuksen valvonnassa.

– Periaatteessa ratkaisua voitaisiin käyttää myös vaikkapa taistelussa merirosvoja vastaan.

Vakuutustarkastuksia avaruudesta

Vakuutusala tarjoaa satojen miljardien eurojen potentiaaliset markkinat. Satelliittikuvat mahdollistaisivat vakuutustuotteiden luomisen myös sellaisille maapallopalleille, joissa niitä ei ole vielä käytössä.

ICEYE-satelliitti kuvasi saudiarabialaisen aluksen öljyvudon Fujairahin sataman edustalla Omaninlahdella toukokuussa 2019.





– Monessa kehittyvässä maassa vakuutustarkastajan lähettäminen syrjäseudulle maksaa niin paljon, että sinne ei voida tarjota vakuutuksia. Tilanne muuttuukin aivan toiseksi, mikäli vahingot voidaan todeta satelliitin avulla.

Samaa periaatetta voitaisiin soveltaa myös kehittyvien maiden maanviljelyksen rahoitukseen.

– Kun pankki voi varmistaa, että pelloilla tehdään sovitut toimenpiteet, niin sen on paljon helpompi myöntää viljelijälle lainaa.

Tulevaisuudessa satelliitteja olisi mahdollista hyödyntää myös vaikkapa hiilidioksidikompensatioiden apuvälineenä, todentamassa, että sovitut metsitysopeeraatiot tehdään.

Motivaatio kohdillaan

Miten juuri Suomesta on noussut pienoissatelliittifirma, joka on alallaan maailman kärjessä?

– Meillä on ollut erittäin hyvä tiimi. Meitä ei ole motivoitunut niinkään raha, vaan mahdollisuus tehdä jotain, mikä on ihan oikeasti uutta, ja voi viedä ihmiskunnan kehitystä eteenpäin. Meillä on ollut

ICEYE SAR –satelliitit valmistetaan puhtaatilassa.

varmaan myös paljon tuuria, olemme olleet oikeassa paikassa oikeaan aikaan.

Nykytilanteeseen pääsy on vaatinut paljon työtä ja lähes mahdottomilta tuntuneiden teknisten ongelmien ratkaisua.

– Paljon työtä on ollut löytää myös sellaisia riittävän kunnianhimoisia välitavoitteita, joissa riskitaso on pysynyt järkevällä tasolla. Sitten vielä sijoittajakin on pitänyt vakuuttaa homman toimivuudesta.

Valmiista datasta voi aloittaa

Laurila rohkaisee myös muita suomalaisia avaruuteen, jos vain intoa riittää. Matkalle voi lähteä myös ICEYE:ta helpommalla tavalla, vaikkapa hyödyntämällä jo tarjolla olevaa dataa.

– Mahdollisuuksia on paljon jo nyt, hieman kauempana tulevaisuudessa vielä enemmän. Avaruus on ääretön. Tarjolla on myös äärettömästi luonnonvaroja, vaikkapa malmeja asteroideilla sekä loputtomasti aurinkoenergiaa. ✕

Korona uudisti vienninedistämistä

Suomi on ollut digitaalisen kanssakäymisen etulinjassa, mutta fyysistä matkustamista odotetaan ja myös tarvitaan, katsoo Team Finland -vienninedistämisvierailuja valtionhallinnossa koordinoiva Sanna Selin ulkoministeriöstä.

✍️ Lotta Nuotio 📧 Heli Sorjonen

Miten korona iski vienninedistämiseen?

Kyllähän kaikki pysähtyi reilu vuosi sitten, fyysisten Team Finland -vierailujen määrä romahti. Melko nopeasti pystytettiin yhdessä Business Finlandin kanssa mekanismit korvaamaan fyysistä matkustamista. Onlinena vienninedistämisvierailut ovat jatkuneet aika samaan tahtiin kuin tavallisestikin. Lisäksi vierailuja on tehty paikallisvoimin, jolloin suurlähettilään vetämille vierailuille on osallistunut paikan päällä olevia suomalaisyrityksiä. Vierailut ovat työkalu, tärkeämpää kuin miten ne tehdään, on niiden merkitys laajemman tavoitteen saavuttamisessa.

Onko vienninedistäminen onnistunut online?

Joitakin verrokkimaita tutkiessa selvisi, että Suomi on ollut vierailuissa innovatiivinen ja etulinjassa. Online-vierailut mahdollistavat vierailun osuuksien jakamisen pidemmälle aikavälille. Aikaa säästyy, kun ei tule matkustamista ja osallistujajoukko voi myös olla isompi kuin fyysisessä vierailussa. Raja Suomesta ulkomaille ja ulkomailta Suomeen suuntautuneiden vierailujen välillä on samalla hämärtynyt. Jokainen vierailu on toki aina kohdemarkkinan ja sisällön mukaan räätälöity. Vaikka fyysisessä tapaamisessa on etunsa, niin myös online-vierailuissa on syntynyt yrityskontakteja, jotka ovat johtaneet kaupalliseen yhteistyöhön.

Onko jokin ollut vaikeaa?

Kilpailu näkyvyydestä nykyisessä webinaarihätkyssä on kova. Yritysten kiinnostusta on hankalampi pitää yllä, sillä online-vierailulle on helppo tulla mutta myös helppo on poistua. Pohdimme jatkuvasti, miten sitouttaa yritykset ja tuoda myös korkean tason arvovaltaa mukaan verkon kautta. Uskon, että online-vierailut jäävät fyysisten vierailujen rinnalle pysyvään käyttöön.

Tarvitaanko edes enää fyysisiä vierailuja?

Eivät online-vierailut täysin korvaa fyysisiä. Erityisesti ensikontaktin luominen verkossa on haastavaa. Monissa maissa ensikontaktissa olisi tärkeä olla kasvokkain, ja keskeinen osa kaupankäyntiä on vieraanvaraisuus ja tutustuminen muutenkin. Paikan päällä vierailuilla yritykset luovat keskenäänkin suhteita, jolloin voi syntyä suomalaisyritysten kesken myös uusia yhteistyömuotoja. Online-vierailussa ylipäänsä kanssakäyminen delegaation kesken ja ministerin kanssa jää pois.

Joko yritykset haluavat kovasti matkaan?

Yrity maailmasta on tullut palautetta ja esitetty toiveita, että valtionhallinto edesauttaisi koronaturvallista matkustamista, että mahdollistettaisiin liikematkustaminen. Keskustelut ja tilannekartoitus



Sanna Selin kertoo
online-tapahtumien
johtaneen hyvin
kontakteihin ja
yhteistyöhön.

Mikä Team Finland -vienninedistämisvierailu?

Team Finland -vierailu on työkalu vienninedistämiseen. Vierailulle osallistuu korkea-arvoinen virkaedustaja (tasavallan presidentti, pääministeri, ministerit tai korkea virkamiestaso) ja yritysdelegaatio.

Vierailut perustuvat jo todennettuun markkinamahdollisuuden kohdemaassa, kysyntävetoisuuteen ja yritysten kiinnostuksen kartoitukseen. Vierailuita edeltää vakiintunut ja huolellinen valmisteluprosessi ulkoministeriön ja Business Finlandin (tai Suomalais-Venäläisen Kauppakamarin, SVKK) yhteistyössä.

Yritysosallistumisesta vastaa Business Finland (tai SVKK), joka kutsuu yritykset vierailulle, hoitaa osallistumisen ja sparrauksen.

Virallisesta delegaatiosta vastaavat ulkoministeriö tai muu sektoriministeriö ja Suomen ulkomaan edustustot kohdemaissa. Ulkoministeriö myös koordinoi vierailuja valtionhallinnossa. ✕

ovat käynnissä, myös EU-tason eurooppalaisista rokotustodistuksista. Varmasti lähialuematkailu Euroopassa tulee vapautumaan ensin ja vienninedistämisesäkin tämä huomioidaan. Suomen taloudelle on tärkeää, että liikematkustamisen sallittaisiin pian.

Alkaako pian fyysisten vienninedistämisvierailujen suma?

Jatkamme toistaiseksi pitkälti online-muodossa, vaikka joitakin fyysisiä vierailuita on ollut jo mahdollisuus toteuttaa. Myös hybridiratkaisu on mahdollinen, eli vain osa delegaatiota matkustaa paikan päälle ja yritykset osallistuvat etäyhteydellä. Paljon riippuu tietysti siitä, miten liikkumisrajoitukset, karanteenit ja rokotustilanne kohdemaissa etenevät. Seuraamme koronatilanteen kehitystä ja olemme valmiita tarvittaessa nopeallakin aikataululla muuttamaan online-vierailu fyysiseksi tai päinvastoin. Vaikka halua fyysisille vierailuille on, miettivät yritykset tarkkaan mihin ja milloin kannattaa lähteä. ✕



Keskeistä on kriisin vaikutus globaalien arvoketjujen toimintaan.

Koronakriisin pitkät jäljet

Ei ole montaa tilastoa, jossa koronakriisi ei näkyisi kuoppana tai piikkinä. Tämä koskee myös maailmankauppaa, jonka Maailman kauppajärjestö arvioi tuoreimmassa ennusteessaan laske-
neen viime vuonna noin 5 prosenttia. Lyhyen aikavälin vaikutuksia vaikeampi ja tärkeämpi kysymys on, jättääkö koronakriisi pysyvät jäljet globalisaatioon ja kansainväliseen kauppaan.

Koronakriisin pitkiä jälkiä pohti keväällä 2020 kaikkien ministeriöiden kansliapäälliköistä koostunut niin kutsuttu exit- ja jälleenrakennustyöryhmä, jonka pääsihteerinä sain itse toimia. Viime vuoden kevät on jäänyt mieleeni aikana, jolloin nopealla aikataululla kaivettiin esiin mahdollisimman paljon tutkimustietoa pandemioiden ja kriisien yhteiskunnallisista vaikutuksista. Vertailukohtia haettiin niin 1990-luvun lamasta kuin 1900-luvun alun espanjantaudin vaikutuksista.

Kansainvälisen kaupan osalta keskeistä on kriisin vaikutus globaalien arvoketjujen toimintaan. Globalisaatioon sisältyvä erikoistuminen ja optimoidut tuotantoprosessit pienillä välivarastoilla ovat tuoneet tehokkuus-
etuja. Koronapandemia on kuitenkin tuonut esiin erikoistumisen riskit, kun pandemiassa tarvittaviin lääkintätarvikkeisiin erikoistuneet tuottajat eivät kyenneet vastaamaan kysyntään. Jos pandemia muuttaa suhtautumista riskiin, voivat globaalit arvoketjut muuttua

alueellisempaan ja välivarastoja kasvattavaan suuntaan.

Pandemian esiin nostamat riskit vaikuttavat myös valtioiden kotimaiseen tuotantoon ja huoltovarmuuteen liittyviin ratkaisuihin. Koronakriisin aikana on jo nähty protektionismin piirteitä, kun valtiot ovat ottaneet käyttöön kaupan esteitä. Toisaalta taas rokotteiden kehitys on tuonut esiin kansainvälisen yhteistyön merkityksen globaalien ongelmien ratkaisemisessa, vaikka jotkin maat ovat ottaneet käyttöön vientirajoitteita rokotteiden jakelussa.

Yhteiskunnan resilienssistä, eli sopeutumiskyvystä, puhuttiin exit- ja jälleenrakennustyöryhmän työssä paljon. Resilienssin vahvistaminen on yksi keskeinen tekijä tuleviin kriiseihin valmistautuessa. Yhteiskuntien lisäksi pohdintaa tekevät myös yritykset, jotka joutuvat tasapainottelemaan tehokkuuden ja resilienssin välillä esimerkiksi logistiikkaketju- ja koskevissa päätöksissä. Viimeksi maailman-
kaupan optimoidun logistiikan riskit olivat otsikoissa alkukevällä, kun konttialus Ever Given jumitti Suezin kanavan laivaliikenteen.

On vielä epäselvää, kuinka pysyvästi koronakriisi tulee muuttamaan globaaleja arvoketjuja. Muutos tuo riskin lisäksi myös mahdollisuuden, jos yritykset ovat valmiita vastaamaan arvoketjujen muutoksiin. Sopeutumiskykyisille ja resilienssiä tukeville yrityksille on kysyntää kriisien jälkeenkin. ✕

Olli Kärkkäinen

Kirjoittaja on johtava erityisasiantuntija valtiovarainministeriössä.



Marokko on moderni mosaiikki

Maa haluaa olla mahdollisimman kansainvälinen, sekä portti Afrikkaan että silta Eurooppaan.

 Lotta Nuotio  Shutterstock

Näkykö kansainvälisyys siellä Rabatissa, Suomen edustuston päällikön sijainen Karoliina Heikinheimo-Pérez?

Näky. Rabat on pieni kaupunki mutta täällä kiteytyy maan monipuolisuus arabikulttuurista eurooppalaiseen. Lähes kaikki puhuvat useita kieliä, täältä löytyy useita historian kerroksia mutta samalla kehittyntä ja edistysellistä teknologiaa, infrastruktuurikin on älyttömän hyvä.

Mitä silta Eurooppaan tarkoittaa?

Maantieteellisestikin Marokko on vain 14 kilometrin päässä Euroopasta, ja myös kauppasuhteet maanosaan ovat tiiviit. Marokko on myös Afrikan ainoa maa, jolla on vapaakauppasopimus Yhdysvaltojen kanssa. Kansainvälisyyden eteen tehdään systemaattisesti töitä, ja maa on vahvasti läsnä myös Afrikan markkinoilla.

Eli siitäkö tulee ”portti Afrikkaan”?

Kyllä, Marokko tekee toiseksi eniten ulkomaisia investointeja Afrikassa Etelä-Afrikan jälkeen. Maa kehittää infraansa osana tätä porttiasemaansa ja toimii muualla maanosassa yritystensä ja pankkiensa kautta. Tangerin satama on Välimeren suurin konttisatama, ja satamia sekä tieverkkoja digitalisoidaan parhaillaan. Täällä ollaan monessa asiassa todella edistyskellisiä.

Onko jokin ala kansainvälisestikin keskeinen?

Auto- ja ilmailuteollisuus on maan kruununjalokivi. Autotuotantokapasiteetti on

mantereen suurin, tavoitteena on 700 000 autoa vuodessa 2023 mennessä. Kaikissa Airbus-lentokoneissa on Marokossa tehtyjä osia. Kun toimitaan globaalissa liike-elämässä ulkomaalaisten yritysten kanssa, ollaan tottuneita kansainvälisiin toimintatapoihin, toki marokkolaisella ”tatsilla”.

Missä paikallinen ote näkyy?

Myös liike-elämässä eletään modernin ja perinteisen risteyksessä. Vieraanvaraisuus on ylitsepuursuavaa ja liikekumppaneiden kanssa vaihdetaan myös perhekuulumiset. Sitten neuvotellaan kovaakin liikeasioista. Täällä ollaan mestareita viimehetken järjestelyissä ja lopulta homma aina toimii. Esimerkiksi koronarokotusten aloittaminen kesti, mutta kun päästiin alkuun, on miljoonia ihmisiä rokotettu sujuvasti ja systemaattisesti.

Millä aloilla siellä tarvittaisiin suomalaisosaamista?

Digitalisaatiossa ja kiertotaloudessa löytyy paljon tarvetta osaamiselle. Kuivuuden kanssa on kasvava ongelma, joten kysyntää on kaikelle mikä liittyy veteen ja sen säästämiseen ja käytettyjen vesien hyödyntämiseen. Uusiutuviissa energioissa löytyy kunnianhimoa, tavoitteena on tuottaa yli puolet energiasta vihreästi 2030 mennessä. Täällä on myös maailman suurin aurinkoenergiapuisto. Osaamista esimerkiksi sähköverkkoihin ja digitaalisuuteen ja uusiutuvaan energiaan siis tarvitaan. ✕

Marokko



- Väkiluku: 36,5 miljoonaa
- BKT: 99,7 miljardia euroa (2019)
- Vienti Suomesta Marokkoon 132 miljoonaa euroa (2020)
- Päätuotteet: Puutavara, paperi, pahvi
- Tuonti Suomeen 20 miljoonaa euroa (2020)
- Päätuotteet: Vaatteet, vaatetustarvikkeet sekä hedelmät ja kasvikset



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