

3 — 2021

KAUPPAPOLITIIKKA

Ulkoministeriön julkaisema kansainvälisen kaupan aikakauslehti

Vienti- kauppaa etsimässä

Maapallo saa uuden
verojärjestelmän

Vivuttaako elpymisväline
talouden kukoistukseen?

Nyt alkaa Afrikan aika

Pitchaus

2 minuutin myyntipuhe



Kuka?

Harri Mällinen,
toimitusjohtaja

Mikä?

Apukka Resort
Rovaniemellä

Kenelle?

Pääosin ulkomaisille
turisteille mm. Saksa,
Britannia, Hollanti,
Espanja, Italia, Ranska
sekä Yhdysvallat ja
Australia.

– Nyt matkailussa
kammoksutaan
suurkaupunkeja, haetaan
paikkaa, jossa on tilaa,
puhdasta, järjestäytynyt
yhteiskunta ja laadukas
terveydenhuolto. Lapista
löytyvät kaikki elementit,
Harri Mällinen sanoo
Rovaniemen autiolla
lentoasemalla.

Kaikki valmiina

Kun korona iski, päätimme viime vuoden marraskuussa laittaa Apukka Resortin kiinni ja avata sen vasta tämän vuoden joulukuussa. Päädyimme tähän, koska mikään ei ole kalliimpaa ja henkilökunnan kannalta hankalampaa kuin se, että aina välillä kokeillaan aukioloa ja sitten laitetaan taas kiinni.

Tällä välin olemme parannelleet paikkoja, jotta voimme ottaa turisteja vastaan, kun se tulee mahdolliseksi. Tänä vuonna investoimme 4,3 miljoonaa. Jos korona väistyy ja saamme hyvän kauden alle, investoimme ensi vuonna saman verran lisää. Nyt majoituskapasiteetti on 320 paikkaa.

Investointi tällaisena aikana voi tuntua rohkealta. Mutta kun korona hellittää, maailmalla on valtava matkustus-paine. Se purkautuu välittömästi, kun lennot Suomeen alkavat.

Me haluamme tarjota erilaista majoitusta, joka on hauskan näköistä ja maas-

toutuu hyvin sekä kesällä että talvella. Haimme perinteistä lappilaista asuntotyylä, mutta samalla hienoa ja luksusta. Me kutsumme itse suunnittelemiämme mökkejä kammeiksi. Ne tehdään maan päälle, mutta mökin päälle tulee kuntaa eli metsänpohjaa. Yläkerran parvella on 360 astetta avautuva lasikatto.

Painotamme luonnonläheisyyttä ja ekologisuuutta, joka ei kuitenkaan vielä ole muualla niin iso trendi kuin Suomessa. Ihmiset hakevat harvaan asuttuja turvallisia paikkoja, missä on puhdasta.

Rovaniemen vetovoima on suuri ympäri maailmaa. Kaupungin keskustaan meiltä on matkaa 20 kilometriä ja lentokentälle kahdeksan kilometriä. Silti olemme erämaakohte, vähän ennen meidän paikkaa päättyvät katuvalot, joten revontulet näkyvät hyvin. Napapiirille on kuusi kilometriä.

Lapin matkailu lähti aikoinaan kesästä ja yöttömästä yöstä. Meillä onkin tar-

koitus pidentää kauttamme asteittain ja olla parin vuoden kuluttua auki ympäri vuoden. Lapin syksylle ja kesälle on jo tällä hetkellä selvää kysyntää jatkuvan kuuman kesän maista.

Olemme varovaisen toiveikkaita, että uusi kausi lähtisi hyvin käyntiin. Toivotavasti päättäjillä on rohkeutta toimia niin, ettei tuleva kausi peruunnu. Matkailu on Lapissa valtavan iso työnantaja, meilläkin on kauden aikana alihankkijoiden kanssa töissä noin 50 henkeä.

Nyt matkailu- ja ravintola-ala on jo niin kanveesissa, että toista samanlaista vuotta emme kestäisi. Jos rajat menisivät taas kiinni, olisi vaarana tänne vuosikymmenten aikana rakennetun matkailuelinkeinon kuolema. Silloin Ruotsi ja Norja ottaisivat kyllä mielellään muualta tänne aikovat turistit.

Harri Mällinen
toimitusjohtaja
Apukka Resort Oy



© KATILIPISTO



- 10** **Kovaa kauppapolitiikkaa**
Maapallo saa uuden verojärjestelmän
- 14** **Lähikuvassa**
Suurlähettiläs Raili Lahnalampi
- 18** **Teema**
Ulkomaankauppaa etsimässä
- 26** **Analyysi**
Vivuttaako elpymisväline talouden kukoistukseen?
- 30** **Markkinat**
Afrikan aika



© JESSE KARJALAINEN





© BRIT SARRE



© REUTERS / LEHTIKUVA



Läsnäolon voima

Vaikka Kauppapolitiikka on ilmestynyt koko korona-ajan, on pandemia aiheuttanut päänvaivaa meillä toimituksessakin. Erityisesti siksi, että emme ole päässeet paikan päälle. Mietimme, miten saada läsnäolon tuntua juttuihin, jotta ne olisivat mahdollisimman kiinnostavia ja luettavia. Kauppapolitiikkaan on aiemmin tehty reportaaseja esimerkiksi viennedistämisvierailuilta maailman eri markkinoille.

Ulkomailla ei tätä lehteä tehdessä oikein vieläkään ollut asiaa, joten päätimme lähteä paikan päälle Suomessa, etsimään vientiä maakunnista. Mitä toimituspäällikkömme matkalta löysi, siitä voit lukea mielenkiintoisesta reportaasista Teema-sivuiltamme. Maakuntiin matkaamisen hyödyn viennillemme on huomannut myös vakikolumnistimme **Nina Vaskunlahti**.

Suomen edustustot henkilökuntineen ovat olleet koko koronapandemian ajankin läsnä maailmalla ja seuranneet kehitystä sieltä käsin. Erityisen tärkeää paikan päällä olo on nyt, kun elvytetään. Edustustomme Euroopassa on valjastettu etsimään mahdollisuuksia, joihin suomalaisyritykset voivat EU:n elvytyspaketissa tarttua.

Monet haastateltavat tuovat tässä lehdessä esiin, kuinka yrityksillä on vaikeuksia löytää ja palkata osaavaa työvoimaa. Vaikka etätyö on mahdollistanut paljon, ei se korvaa läsnäolon aikaansaamaa vuorovaikutusta. Ei myöskään ulkomaalaisten osaajien saamista Suomeen. Heiltä kun leviää lisää kansainvälistä osaamista myös suomalaisiin työntekijöihin.

Näinä monikanavaisina etäpalaverien ja multitaskaamisen aikoina on hyvä muistaa läsnäolo myös meissä itsessämme. Keskittynyt ja rauhallinen tekeminen on myös tuottavampaa kuin pikainen säntäily ja jatkuvat keskeytykset palaveriputkissa. Toivottavasti pääsemme pian etäelämästä taas nauttimaan aidon läsnäolon voimasta, niin lehden toimittamisessa kuin kansainvälisessä kaupassakin.

Lotta Nuotio
päätoimittaja
@nuotiolotta

EK palkitsi suur- lähettäjiä



Jarno Syrjälä

Raili Lahnalampi

Elinkeinoelämän keskusliitto EK selvitti yrityksiltä, missä maissa vienninedistäminen on ollut erityisen asiakaslähtöistä ja tuloksellista.

Vuoden 2021 suurlähettiläspalkinnon saivat **Jarno Syrjälä** ja **Raili Lahnalampi**. He molemmat ovat olleet vientiyritysten arvion mukaan ensiluokkaisia kumppaneita vaativana korona-aikana.

Palkinnon perusteluiden mukaan Suomen Kiinan-suurlähettiläs Jarno Syrjälä on toiminut esikuvallisella tavalla yritysten hyväksi tarjoten asiantuntemusta ja edistämällä uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Syrjälä on ollut yritysten käytettävissä ja hänen paikan päällä Kiinassa tekemä jalkatyö on ollut korvaamatonta.

Irlannin-suurlähettiläs Raili Lahnalampi sai erinomaista palautetta hakiessaan Suomelle uusia vientimahdollisuuksia esimerkiksi digi- ja ilmastosaamisen saralla. Lahnalammen ote on ollut ennakkoluuloton, ratkaisuhakuinen ja määrätietoinen.

Lisäksi kunniamaininnan hyvästä tiimityöstä sai Iso-Britannian Team Finland -verkosto, vetäjänä suurlähettiläs **Markku Keinänen**. Verkoston rooli on ollut erityisen tärkeä yritysten tukemisessa brexitin mukanaan tuomissa muutoksissa ja uusien markkinamahdollisuuksien löytämisessä.

Lue lisää verkosta: kauppapolitiikka.fi

Uudet suurlähetystöt Qatariin ja Senegaliin



Ulkoministeriö valmistelee uusien suurlähetystöjen avaamista vuoden 2021 aikana Qatarin Dohaan sekä Senegalin Dakariin. Tavoitteena on kohdentaa voimavaroja niihin maihin ja alueille, joiden poliittinen ja taloudellinen merkitys Suomelle kasvaa.

Edustuston avaaminen Qatarissa mahdollistaa Suomen ja Qatarin poliittisten ja taloudellisten suhteiden kehittämisen. Qatarin kaupallinen potentiaali on huomattava ja uusi suurlähetystö tuo suomalaisille yrityksille lisää mahdollisuuksia.

Senegal on yksi Länsi-Afrikan talouden ja logistiikan keskuksista. Uusi suurlähetystö Dakarissa parantaa merkittävästi suomalaisten yritysten markkinoillepääsyä alueella. Mahdollisuuksia kaupan lisäämiselle ja maiden välisten suhteiden tiivistämiselle on runsaasti.



Doha



Dakar

Vientivalvontaklinikat opastavat ja tukevat

Ulkoministeriö järjestää virtuaalisen vientivalvontaklinikan korkeakouluille ja tutkimuslaitoksille lokakuussa. Englanninkielinen seminaari on tarkoitettu korkeakoulujen hallintohenkilökunnalle sekä tutkijoille ja siellä käsitellään syksyllä julkaistavaa EU:n vientivalvontaohjeistusta tutkimus- ja tiedeyhteisöille.

Vientivalvontaklinikat ovat yrityksille ja yhteisöille suunnattuja vientivalvontaa koskevia opastus- ja neuvontatilaisuuksia. Niitä järjestetään vähintään kerran vuodessa ja ne ovat maksuttomia. Lisätietoa järjestettävistä klinikoista saa ulkoministeriön verkkosivuilta sekä sosiaalisen median kanavilta.

Ulkoministeriön verkkosivuilta löytyy myös ohjeita kaksikäyttötuotteiden luvanvaraiseen vientiin. Neuvoja saa myös ulkoministeriön vientivalvontayksiköstä, vientivalvonta.um@formin.fi.



MIHIN ASIAANTUNTIJAPULA VOI VAIKUTTAA?

Investointeihin, tietotaitoon ja lopulta elintasoomme.



” Osaavien työntekijöiden ja johtajien saatavuus on suomalaisten pk-yri-
tysten ominaispiirre kasvua rajoittavista seikoista, kun verrataan moneen muuhun eu-
romaahan. Rahoitus ei meillä ole niin ongelma.

Osaamisen ja asiantuntijoiden saaminen on kahdessa mielessä tärkeää: se lievittää kasvuyrityksen kasvurajoitetta, joten myös investoinnit kasvavat. Toisaalta asiantuntijat tuovat mukanaan ulkomailta tänne tietoa. Osaaminen, tieto ja hyvät käytännöt alkavat levitä Suomessa ja tekevät myös suomalaisista työntekijöistä tuottavampia.

Jos suomalaisyritykset eivät koe, että täällä on saatavilla tarpeeksi osaavia työntekijöitä ja johtajia, ne rajoittavat investointejaan.

Vakavin seuraus tästä olisi, että kasvuhalu-
silta yrityksiltä jäisi osaamiseen pohjautuvaa kasvua toteutumatta. Jos tuottavuuden kautta tapahtuvaa kasvua ei ole, heikkenee talous-
kasvukin keskipitkällä ja pitkällä aikavälil-
lä. Se taas hyödyttäisi elintason kasvun ja pahentaisi julkisen talouden rakenteellista

alijäämää. Tämä vaikuttaisi meihin kaikkiin kapitalistista palkansaajiin, vanhuksista vauvoihin asti.

Onneksi ongelma on tunnistettu ja tullut julkiseen keskusteluun monen poliitikon ja kommentaattorin suusta. Erilaisia toimiakin on käynnistetty esimerkiksi ulkomaisten asiantuntijoiden lupaprosessien virtaviivaistamiseksi. Osa ongelmosta kun johtuu erilaisista byrokraatialoukuista.

Näen asiantuntijapulassa myönteistäkin. Asiat ovat kunnossa, kun suomalaisyritykset kokevat tarvitsevansa lisää osaamista. Yrityksissä on liiketoimintaideoita ja kasvusuunnitelmia, eli asiantuntijoita tarvitaan. Ankeaa olisi, jos osaavaa työvoimaa ei tarvittaisi lisää. Sellainen ongelma olisi paljon vaikeampi ratkaista.”

Mika Maliranta

johtaja
Palkansaajien tutkimuslaitos



Käytännön vinkkejä

Keskuskauppakamari on julkaissut ”Askeleet EU:n kauppasopimusten hyödyntämiseen” -oppaan.

Oppaan tarkoituksena on auttaa etenkin pk-yrityksiä ymmärtämään EU:n kauppasopimusten merkityksen ja tarjota tiivistettyä ohjeistusta niiden hyödyntämiseen ja sopimusehtojen täyttämiseen.

Sisällön tuottamiseen osallistui Keskuskauppakamarissa toimiva kauppaprosessiryhmä, jonka jäsenet ovat vienti- ja tuontikaupan ammattilaisia.

– Haluamme kannustaa etenkin pk-yrityksiä hyödyntämään EU:n kauppasopimuksia.

Oppaassa tuomme esille käytännön yrityskokemuksia ja vinkkejä, joilla EU:n kauppasopimusmaailmaan tutustuminen olisi helpompaa, tiivistää asiantuntija **Hannele Visuri** Keskuskauppakamarista.

Opas on vapaasti käytettävissä ja se löytyy Keskuskauppakamarin verkkosivuilta. Sen laadinnassa on hyödynnetty myös ulkoministeriön, Tullin sekä Euroopan komission nettisivuja ja tiedonantoja.



ATA carnet -tulliasiakirja helpottaa väli aikaista vientiä



Kauppakamarien myöntämä ATA carnet (Admission Temporaire/Temporary Admission) on kansainvälinen tulliasiakirja väliaikaiseen vientiin, nyt myös brexitin jälkeiseen Isoon-Britanniaan.

ATA carnetin avulla tavaroita voidaan viedä sopimukseen liittyneisiin maihin tulli- ja verovapaasti korkeintaan yhden vuoden ajaksi. Sillä voidaan viedä väliaikaisesti esimerkiksi kauppal-

lisiä tavaränäytteitä, ammatinharjoittamisvälineitä ja näyttelytavaroita.

Lisätietoja kauppakamarista ja www.atacarnet.fi





Työkalu hiilensidonnan laskentaan

Finnfund on julkaissut avoimen FRESCOS-työkalun hiilensidonnan laskemiseksi. FRESCOSin avulla voi laskea, kuinka paljon hiiltä metsänistutus- ja metsityshankkeet sitovat. Työkalun avulla saatavia tietoja voidaan hyödyntää myös sijoitussalkun tuottamien vuotuisten nettopäästöjen arvioinnissa. Sitä voivat käyttää kaikki, jotka ovat kiinnostuneet metsäalan ilmastovaikutuksista ja hiilensidonnasta, aina metsäyhtiöistä sijoittajiin.



Rahoitusta Etiopian kanankasvattajille

Vaikuttavuusrahasto OP Finnfund Global Impact Fund I sijoittaa viisi miljoonaa Yhdysvaltain dollaria etiopialaiseen siipikarjan kasvattajaan EthioChickeniin. Suomen ensimmäisen kehittyville markkinoille sijoitettavan vaikuttavuusrahaston sijoituksen tavoitteena on luoda hyviä työpaikkoja, vahvistaa ruokaturvaa ja vähentää köyhyyttä Etiopiassa. EthioChicken on siipikarjan kasvattajana edelläkävijä, sillä se on sitoutunut vastuulliseen tuotantoon ja kehittää toimintaansa jatkuvasti. Rahasto tavoittelee myönteisiä vaikutuksia ilmastonmuutokseen, ruokaturvaan, sukupuolten tasa-arvoon sekä rahoituksen saatavuuteen. Sen toinen rahoituskierrös päättyi joulukuussa 2020, ja kerättyä on nyt yhteensä 135 miljoonaa euroa. Finnfund toimii rahaston ankkuri-sijoittajana ja neuvonantajana.



Mikä on mutua ihmeellisempää?

Uusi ”Mutua ihmeellisempää” -kampanja kutsuu pohtimaan, miten tutkittu tieto syntyy ja mikä erottaa sen mielipiteistä ja uskomuksista. Kampanjan ovat tuottaneet viisi tutkimusalan organisaatiota, ja se on osa Tutkitun tiedon teemavuotta 2021.



Miksi tutkittu tieto on #mutuaihmeellisempää ?

1. TUTKITTU TIETO EI OLE MIELIPIIDE
2. TUTKITTU TIETO EI SYNNY TYHJÄSTÄ
3. TUTKITTUA TIETOA SAA KRITISOIDA VAPAASTI
4. TUTKITTU TIETO EI OLE LOPULLINEN TOTUUS
5. TUTKITTU TIETO TARJOAA YLLÄTYKSIÄ

Maapallo saa uuden VEROJÄRJESTELMÄN

Globaali yritysten minimivero pyrkii pysäyttämään veropohjan rapautumisen.

 Lotta Nuotio  Shutterstock

Maailmanlaajuisessa veropolitiikassa tapahtuu isoja liikahduksia. Keväällä G7-maat pääsivät sopuun maailmanlaajuisesta, 15 prosentin minimiverosta yrityksille. Kesällä vuorostaan G20-maat päättivät, että toimintasuunnitelma valmistellaan jo syksyn aikana.

Mistä tämä yhtäkkinen vauhti?

– Kyllä tämä liittyy poliittiseen virtaan. Yhdysvallat on muuttamassa omaa sääntelyään ja säätelee kansallista minimiverosäätelyä. USA on niin iso tekijä maailmassa, että jos siellä jotain muutetaan, niin on intressi ottaa muuallakin käyttöön, sanoo finanssioikeuden professori **Marianne Malmgrén** Itä-Suomen yliopistosta.

Yhdysvallat on ollut minimiveron kehityshistoriassa vahvasti mukana, mutta presidentti **Trumpin** kaudella lähinnä jarruteltiin. Nyt presidentti **Biden** ja hänen aktiivinen valtiovarainministerinsä **Janet Yellen** ovat painaneet kaasua. Mukana kyydissä on jo yli 130 valtiota, jotka ovat allekirjoittaneet julkilausuman.

Maailman yhteinen verokanta

Mistä minimiverossa sitten on kyse? Ideana on, että jos jossakin suuryrityksen toimintavaltioista verotus alittaa 15 prosentin minimiveron, saa yrityksen kotivaltio verottaa erotuksen. Minimivero koskisi yrityksiä, joiden globaali liikevaihto ylittää 750 miljoonaa euroa.

Kuulostaa yksinkertaiselta ja kätevältä.

– Tavoite on selkeä: rajoittaa aggressiivista verosuunnittelua ja lisätä verotuloja, mikä tietenkin on verotuksen keskeinen tavoite. Minimiverolla halu-

taan saavuttaa ainakin jonkintasoinen vero ja välttyä nollaveroilta, Malmgrén tiivistää.

Jos tavoite ja idea ovat yksinkertaisia, onkin käytäntö sitten kaikkea muuta.

– Uuden verojärjestelmän luominen globaalilla tasolla vaatii todella paljon ja on monimutkaista, on valtavasti esimerkiksi erilaisia teknisiä säännöstöjä. OECD:n asettama tavoite hankkeen voimaantulosta vuonna 2023 on vähintäänkin kunnianhimoinen, Malmgrén sanoo.

EU-maiden eri kannat

Kansainvälinen yritysverokanta tuskin tulee olemaan poliittisestikaan mikään läpihuutojuttu. Jo Euroopan unionin sisältäkin löytyy erilaisia kantoja, ja minimiveron käyttöönotto vaatii kaikkien jäsenmaiden hyväksynnän.

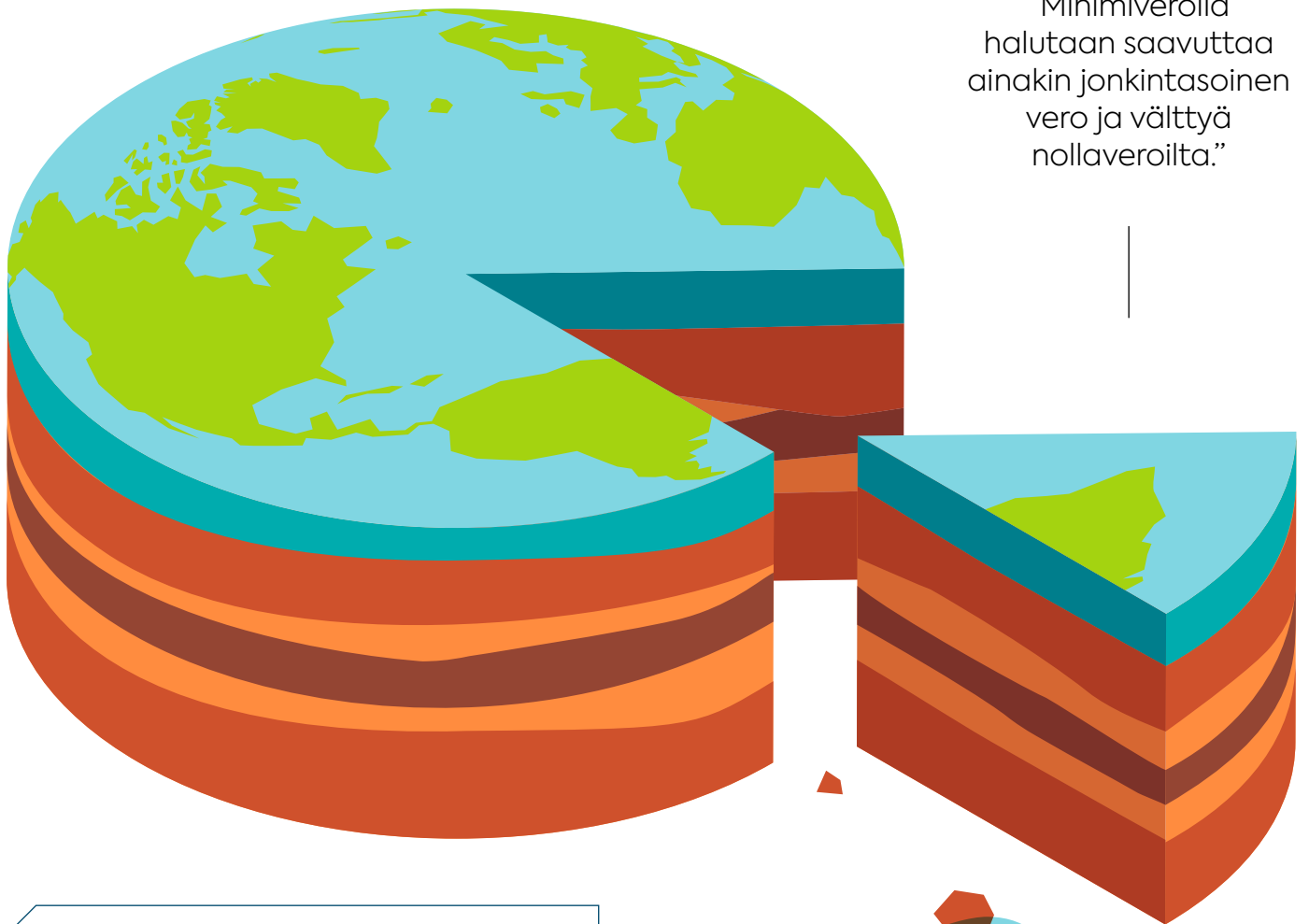
– EU:ssa tuloverosäännösten hyväksyminen vaatii yksimielisyyden, muuten hanke pysähtyy. Asia on herkkä siinä mielessä, että kyse on verotuloista, jotka keskeisesti muodostavat valtioiden budjettien tulot, Malmgrén sanoo.

Tuleville neuvotteluille ei välttämättä lupaa hyvää, että kaikki EU-maat eivät ole mukana allekirjoittajavaltioiden joukossa. Pois ovat jättäytyneet esimerkiksi Viro ja Irlanti, ensiksi mainitulla verotuksen laskentatapa on erilainen kuin valtaosassa EU-maita, ja Irlannin yhteisöverokanta on alle 15 prosentin.

Suomenkin verokarhulle hunajaa

Ja sitten on vielä useiden EU-keskustelujen kuuma peruna: kansallinen lainsäädäntövalta. EU:ssa minimiverokanta todennäköisesti otettaisiin käyttöön direktiivinä, jonka kukin jäsenvaltio sisällyttäisi omaan lainsäädäntöönsä.





”Minimiverolla halutaan saavuttaa ainakin jonkintasoinen vero ja välttyä nolloveroilta.”



Globaali yritysverokanta

- Taustalla OECD:n hanke veropohjan rapautumista ja voitonsiirtoa koskien (BEPS, base erosion and profit shifting).
- Minimivero tulossa voimaan arviolta 2023. Julkilausuman allekirjoittanut 133 valtiota. Allekirjoitus ei velvoita valtioita.
- Koskee yrityksiä, joilla globaali liikevaihto ylittää 750 miljoonaa euroa.
- Ei sovelleta valtiollisiin organisaatioihin, kansainvälisiin järjestöihin, voittoa tavoittelemattomiin organisaatioihin, eläke- ja sijoitusrahastoihin.
- OECD-arvio: Yhteisöveron tuotto lisääntyy globaalisti 50–80 miljardia dollaria.
- VM-arvio: Yhteisöverokertymä lisääntyy Suomessa 113–139 miljoonaa euroa vuodessa.

Yhteisöverokanta ollut laajassa laskussa

Yhteisövero on osakeyhtiöiden ja muiden yhteisöjen maksama tulovero, jota useissa maissa on viime vuosina kevennetty reippaasti. Yritysverotuksessa on toisin sanoen käyty alemmilla veroprosenteilla kansainvälistä kilpailua, jotta valtiot saisivat investointeja.

Kilpailu on maailmanlaajuisesti johtanut veropohjan rapautumiseen. Sen estämiseksi on yhteistyöjärjestö OECD:n puitteissa tehty jo suuri määrä muutoksia vuodesta 2015 lähtien.

– Minimivero on tämän työn viimeinen vaihe ja useiden asiantuntijoiden mielestä siihen myös paras lääke, kiteyttää Anita Isomaa EK:sta.

Suomessakin yhteisöveroa laskettiin 4,5 prosenttiyksiköllä vuoden 2014 alusta, ja se on nykyään 20 prosenttia. EU-maissa prosentit liikkuvat tätä nykyä Saksan 30 ja Unkarin 9 prosentin välillä.

– Kärjistäen voi sanoa niin, että toteutuessaan minimiverokanta rajoittaisi valtion mahdollisuutta säätää verolainsäädäntöä yhtä vapaasti kuin ennen. Jos se toteutuu direktiivipohjalta, siirtyy osa kansallisesta lainsäädäntövallasta EU-toimivaltaan, Malmgrén sanoo.

Miten yritysverokanta sitten muuten kohtelisi Suomea ja erityisesti sen verokarhua? Valtiovarainministeriö on laskenut OECD:n laskurin pohjalta, että 15 prosentin minimiverotuksella yhteisöverokerätyä kasvaisi 113–139 miljoonaa euroa vuodessa.

– Kaikki arviot ovat tässä vaiheessa vielä vähän kyseenalaisia, tai ainakin ne pitää ottaa suuntaa-antavina suuruusluokka-arvioina, Malmgrén huomauttaa.

Yksi hankaluus on hallinnollinen taakka, joka todennäköisesti lisääntyy kansallisessa verohallinnossa ja myös yrityksissä.

Entä suomalaisyritykset?

Minimiveron rajaksi asetetun 750 miljoonan euron globaalin liikevaihdon ylittää vajaat sata suomalaisyritystä. Tähän artikkeliin emme saaneet kommenttia yritys kentältä. Elinkeinoelämän keskusliiton (EK) verojohtaja **Anita Isomaa** ymmärtää hyvin haluttomuuden kommentoita.

– Sääntely ja tilanne ovat vielä niin auki ja asia on monimutkainen. Tuskin yrityksissäkään vielä on tehty loppuun saakka ajattelua, että miten kuhunkin yritykseen minimivero soveltuu, Isomaa pohtii.

Silti aikaa ei ole hukattavaksi. Minimivero näyttää olevan tulossa käyttöön ennemmin tai myöhemmin.

– Vaikka minimiveron tähtäimessä on haitallinen verokilpailu, vaikuttaa se kaikkeen liiketoimintaan. Asia koskee laajasti niitä yrityksiä, jotka raharajan ylittävät. Kannattaa olla hyvissä ajoin tietoinen ja ymmärtää, mitä pitää ottaa huomioon, Isomaa sanoo.

Hänen mukaansa yritys kentältä on kuulunut jonkin verran huolta sääntelyn teknisestä monimutkaisuudesta.

– Silti uudistus nähdään ensi sijassa positiivisena, kunhan vain sen hallinto saadaan sujuvaksi, Isomaa kertoo.

Syntyykö uusia veroparatiiseja?

Maallikolle tulee väkisin mieleen kysymys veroparatiiseista: Minimiverojärjestelmään on vapaaehtoinen, eli entä sitten ulkopuolelle jättäytyvät valtiot, eivätkö ne pysty muodostamaan veroparatiisin tarjoamalla vaihtoehdon 15 prosentin verotukselle?

– Tällainen linnoittautuminen tuskin on mahdollista, sillä kansainvälisesti toimivilla yrityksillä on oltava läsnäolo useammassa valtiossa. Verotuksessa läsnäolo on sekä yleinen tai rajoitettu verovelvollisuus, en tällä hetkellä ainakaan keksi, että miten ”safe havenin” voisi löytää järjestelmässä, Malmgrén arvioi.

Entä sitten yritykset, jotka jäävät alle liikevaihdon rajan, eivätkö ne saa kilpailuetua matalamman verotuksen maissa toimimisesta?

– Kysymys on myös siitä, että miten paljon pienemmiltä yrityksiltä voidaan vaatia tällaisen vaikean sääntelyn noudattamista suhteessa hyötyihin, eli miten paljon sillä sääntelyn tavoitteita saavutetaan. Tuskin yksikään yritys tulisi tämän rajan ylittämistä välttelemään sääntelyn vuoksi, Isomaa sanoo.

Niin sanottua keinotekoisista sijoittautumista verojen välttämiseksi on rajoitettu sääntelyllä jo pidempään. Uusi globaali yritysten minimivero sen sijaan koskisi myös täysin aitoa liiketoimintaa.

Lopulta yrityksillä toimintavaltion valinta perustuu pääsääntöisesti muuhun kuin verotukseen, molemmat asiantuntijat korostavat. Liiketoiminnan menestyminen on se perimmäinen päätavoite. ✕



Vaatimattomuus ei kaunista

Ulkoministeriön työn pääpaino on nimensä mukaisesti ulkomailla, missä edesautamme koko Suomen asiaa – vailla kansainvälisiä kumpaneita olisimme yksin, eikä avoin, viennistä riippuvainen talous pärjää sisäänpäin katsomalla. Ulkomailla menestyksekkäästi toimiaksemme on kuitenkin tarpeen tuntea koko Suomi ja suomalainen tarjonta. Parhaiten tämä onnistuu liikkumalla reippaasti kotimaassa ja tapaamalla yritysten ja oppilaitosten edustajia, viranomaisia ja kuntapäätäjää. Omat kokemukseni ovat olleet superpositiivisia, ja minut on otettu aina iloisesti vastaan. Jokaiselta matkalta olen palannut uutta oppineena ja inspiroituneena.

Suomi on täynnä menestystarinoita, joita löytyy ehkä vähän uskomattomistakin paikoista. No, onhan Suomea asutettu jo muutama sata vuotta ja teolliset pioneerit ovat olleet liikkeellä eri puolilla maata. Esimerkiksi Varkauden seudun vahvat ekosysteemit metalliteollisuudessa, energiassa ja biotaloudessa juontavat juurensa yli kahdensadan vuoden taakse. Selviytyminen uudelle vuosituonnelle on vaatinut kekseliäitä ratkaisuja, luovuutta ja rohkeutta, jotka mielestäni kaikki määrittävät suomalaista yrittäjyyttä. Kuopiosta löytyy terveysteknologian huippuosaamista, Oulun seudulta uraaurtavaa 5G/6G-tutkimusta, Keski-Suomesta uudenlaisia tekstiilikuituja, pohjoisesta uusinta teknologiaa käyttävää kaivosteollisuutta ja kestävä kehityksen periaatteiden mukaan muotoiltuja matkailutuotteita. Listaa voisin jatkaa vaikka kuinka pitkälle.

Olen kuullut elinkeinoelämän edustajilta esimerkkejä ainutlaatuisista suomalaisista ratkaisuista ja sektoreista, joissa suomalaisen osaamisella on päästy niche-asemaan. Maailman suurin ja teknologisesti edistynein sellutehdas suunniteltiin ja osat rakennettiin Suomessa – ja vietiin sitten Etelä-Amerikkaan.

Näistä esimerkeistä on kerrottava suureen ääneen, vaatimattomuus ei nyt kaunista vaan päinvastoin. Ei riitä, että tieto liikkuu ”asiantuntijapiireissä”. Jokainen suomalainen virkamies ja Team Finland -verkoston jäsen maailmalla kertoo enemmän kuin mielellään suomalaisista onnistumisista. Näin lisääntyy myös tietämys suomalaisista ratkaisuista, mikä sitten saa potentiaalisen asiakkaan kiinnostumaan: ”Mitähän muuta sieltä Suomesta saattaisi löytyä?”

Missä päin Suomea sitten keskustelinkin, yksi asia tuli aina esille: tarve osaavalle työvoimalle, sillä omin voimin taloutta ei saada pysymään kasvu-uralla. Osaavaa työvoimaa haetaan ulkomailta, ja asialla on enemmän kuin kiire. Suomea on tehtävä tunnetummaksi, sillä kilpailu osaajista on maailmalla kovaa. Valtion on tehtävä osuutensa ja kuntien myös. Esimerkiksi kansainvälinen koulu esikoulusta alkaen on edellytys perheiden sopeutumiseksi suomalaiseen yhteiskuntaan.

Kotimaanmatkani ovat näyttäneet koko Suomen elinvoimaisuuden, ja vientiverkostomme iskulauseessa ”maakunnista maailmalle” on vahva perusta. Toivon kuitenkin enemmän eri toimijoiden yhteistyötä, sillä siten ollaan vahvempia niillä maailmanmarkkinoilla. ✕

Menestystarinoita löytyy ehkä vähän uskomattomistakin paikoista.



ISOMMAN ASIAN PUOLESTA

Suurlähtettiläs Raili Lahnalampi väistelee ansioitaan yritysten asioiden edistäjänä, mutta taitaa tunnistaa itsensä Timo Soinin antamista luonnehdinnoista.

[✉](#) Sami Laakso [📷](#) Kati Lepistö / UM



Raili Lahnalampi on saanut yrityksiltä erinomaista palautetta hakiessaan Suomelle uusia vientimahdollisuuksia esimerkiksi digi- ja ilmasto-osaamisen saralla. Lahnalammen ote on ollut ennakkoluuloton, ratkaisuhakuinen ja määrätietoinen.

Näin kuuluivat Elinkeinoelämän keskusliiton perustelut, kun se myönsi Suomen Irlannin-suurlähettiläs Raili Lahnalammelle suurlähettiläspalkinnon.

– Se on tällainen tiimipalkinto, Raili Lahnalampi yrittää vetäytyä valokeilasta, vaikka huomionosoitus on osoitettu juuri hänelle.

– Tämä on ihan oikeasti joukkuepeliä vienninedistämässä ja yleisemminkin ulkopoliitikassa. Jos koko tiimi ei pelaa yhteen, voi tulla välierävoittoja, mutta ei kestäviä tuloksia. Joku voi loistaa välillä omillaan, mutta kunnon tuloksiin tarvitaan kaikkien panosta, Lahnalampi painottaa.

Irlannin väkiluku ylitti juuri viisi miljoonaa, mutta maa on kokoaan suurempi. Maailmalla 70 miljoonaa ihmistä sanoo omaavansa irlantilaiset sukujuuret.

Sen sanottuaan hän listaa pitkän listan onnistumisen rakentajia; edustuston ydintiimin **Anne Mutasen, Maria Ylitalon, Kati O’Gormanin ja Lhen Tolentinnon**, kunniakonsulit sekä koko suomalaisyhteisön.

Mikä sitten on suurlähettilään rooli? Lahnalampi hakee vertauksia pesäpallosta – hän kun on kotoisin Pohjanmaalta, Toholammilta.

– Sisäkenttä on meidän yritykset ja Business Finland. Niillä pitää olla sellaista tarjottavaa, mitä voidaan myydä. Me täällä ulkokentällä ”siepataan pallo” ja pelataan pesät. Minun tehtävänäni on pitää merkki päällä juoksua varten ja kannustaa, kuinka vienninedistäminen on tärkeä osa meidän työtä.

Lahnalampi korostaa, että myös uskallusta pitää olla ja kiittelee aikaisempia pomojaan kuten **Timo Soinia, Liisa Jaakonsaarta, Harri Holkeria ja Wilhelm Breitensteinia** juuri pelottomuuteen kannustamisesta.

Arkityöhön käännettynä edellä sanottu tarkoittaa, että suurlähetystö on aktiivisesti yhteydessä viranomaisiin ja poliitikkoihin aina valtakunnantasolta paikallishallintoon sekä moninaiisiin aihealueisiin kytkeytyviin tahoihin.

Lahnalammen mukaan jo sekin on voitto, jos edustuston briiffaamma tutkija mainitsee jonkin osaamisen olevan Suomessa vahvaa. Sitä kautta Suomen maine osajana voi levitä maailmalla. Yksittäisten juoksujen sijaan hän korostaa kuinka kyseessä on pitkän linjan toiminta.

– Nämä ovat kymmenien vuosien prosesseja. Minä olen ollut Irlannissa pari vuotta, ja joku tulee minun jälkeeni. Keskeistä on, että yritykset ovat tässä itse mukana, niillä on pitempi tähtäin.

Irlanti sopii pienemmillekin

Yritykset ovat antaneet Raili Lahnalammelle tunnustusta siitä, että hän osaa ”myydä” suomalaisosaamista maailmalla. Mutta osaa hän myös myydä Irlantia Suomeen päin.





Kuka?

Raili Lahnalampi,
Suomen Irlannin-
suurlähettiläs

Irti töistä?

Puutarhan hoito,
kasvimaan kitkeminen,
lintuharrastus, monen-
lainen liikkuminen

Asuinpaikka

Dublin

Perhe

Irlantilainen
puoliso

Lahnalampi näkee paljon samankaltaisuuksia Suomen ja Irlannin välillä. Molemmat ovat vahvasti digitalisoituneita avoimia talouksia, jotka kannattavat yhteismarkkinoita, ja kokoluokkakin on molemmilla yli viisi miljoonaa.

– Tänne kannattaa tulla. Tämä on pieni, englantia puhuva markkina, jossa pk-yritykselläkin voi olla helpompi aloittaa kuin isossa markkinassa. Euromaassa ei ole valuuttariskejä, ja Irlanti toimii myös siltana Iso-Britanniaan.

Irlannin puolesta puhuu sekin, että pandemian jyllätessä Euroopan kotikentällä toimiminen ihan liikkumista myöten on osoittautunut helpommaksi kuin muilla mantereilla ja myös työlupa-asiat sujuvat helpommin.

Lahnalampi korostaa sen tärkeyttä, että yritykset ovat ajoissa paikalla. Muitakin markkinoille tulijoita löytyy.

Irlanti osaa houkutella investointeja, eikä sitä tehdä Lahnalammen mukaan vain matalalla yritysverokannalla. Väestöstä poikkeuksellisen suuri osa on korkeakoulututkinnon suorittaneita, joten yritykset löytävät osaajia sekä omasta maasta että muualta. Työluupa ulkomaisille osaajille voi hoitua kolmessa viikossa, siitä olisi Lahnalammen mukaan opittavaa työvoiman saannin kanssa painiskelevassa Suomessakin.

– Osaava työvoima on taustatekijä talouskasvulle. Täällä yritykset, yliopistot ja viranomaiset käyvät vuoropuhelua ja tekevät ratkaisuja, miten asiassa päästään eteenpäin.

Erityisen vahvoina investointialueina Irlannissa ovat lääke- ja it-ala, joiden johtavia globaaleja yrityksiä on sijoittunut maahan kasapäin. Nämä isot firmat ovat luoneet ekosysteemejä, jossa on mukana niin yliopistoja kuin paikallisia yrityksiäkin. Näillä aloilla on kysyntää myös suomalaisosaamiselle esimerkiksi kyberturvallisuudessa. Tätä osaamista edistetään monin tavoin muun muassa suomalaisten ja paikallisten tahojen yhteiswebinaarissa.

– Taloussuhteet eivät ole nollasummapieliä. Se on monenkeskistä, kun arvoketjut ovat niin pitkät, Lahnalampi korostaa molemminpuolista etua.

Maiden välisessä yhteistyössä iso kuva on kestävän talouden edistäminen. Irlannissa kunnianhimoiset ilmastotavoitteet on kirjattu lakiin. Tässäkin Suomella on tarjottavaa esimerkiksi kaukolämpö- ja metsätalousosaamisessa, puurakentamisessa sekä älykkäissä sähköverkoissa.

Lahnalammen mukaan Suomella riittää rahkeita tarjota kokonaisvaltaista mallia kestävän kehityksen edelläkävijänä, joka haluaa ilman taka-ajatuksia tuoda ratkaisuja yhteisiin ongelmiin.

– Jos Irlantiin ja muihinkin maihin tuodaan Suomesta parasta teknologiaa ilmastonmuutoksen torjuntaan, se vaikuttaa myös meihin. Tämä on yhteinen peli.

Ovelasti osallistaen

Lahnalammen mukaan Suomella on paljon oppimista irlantilaisien tavasta hoitaa asioita. Hän nostaa esiin, kuinka Irlannilla on pitkä kertomisen historia, josta osoituksena ovat lukuisat Nobelin kirjallisuuspalkinnot.

– Narratiivi osataan täällä pukea. Välillä ei edes huomaa, että irlantilaiset hoitavat omia asioitaan. Voi mennä kymmenen, viisitoista minuuttia huomata, että ne puhuvatkin omasta lehmästä, eikä meidän nurmikosta. He osaavat mennä asiaan niin, että kuulijasta tuntuu, kuinka kyseessä on yhteinen asia. Se on todella taitavaa.

Oppimista on myös siinä, miten vaikutetaan EU:ssa. Tämä näkyi myös Iso-Britannian EU-eron yhteydessä, joka on ollut iso kysymys Irlannille paitsi taloudellisesti, myös turvallisuuspoliittisesti Pohjois-Irlannin takia.

Irlannissa oli heti selvää, että kaikille jäsenmaille pitää saada korkeimmalle tasolle asti läpi viesti, että Pohjois-Irlannin asia on oltava brexit-neuvotteluissa keskeinen.

– Niinhän kävi, että siitä tuli brexit-neuvotteluissa yksi kolmesta prioriteetista. Olen nyt vasta kuullut siitä, kuinka Irlanti teki sen eteen paljon jalkatyötä ministeritasolla. Pitää valita prioriteetit ja käyttää vaikutusvaltaa korkeimmalla tasolla.

Suorasanainen pohjalainen

Vaikka Raili Lahnalampi siirsi itsensä valokeilasta, yritetään hilata hänet takaisin spottiin. Otetaan avuksi Timo Soini ja hänen tuore kirja Yhden miehen enemmistö.

Timo Soini päätti pyytää ulkoministerin pestinsä alkaessa eduskunnan ulkoasiainvaliokunnan valiokuntaneuvoksena toiminutta Raili Lahnalampea kabinettipäälliköksi, vaikka tämä ei ollut sen paremmin Perussuomalaisten kuin minkään muunkaan puolueen jäsen. Siitä alkoi mielenkiintoinen nelivuo-

Vankila-aika opetti

Raili Lahnalampi on koulutukseltaan juristi, joka ei ole halunnut juristiksi.

”Olin kesätöissä Ruotsissa vanginvartijana. Aluksi olin normaalivankilassa, jossa oli totuttuun tapaan vartijat ja käytiin esimerkiksi kolmoismurhaajan kanssa salilla. Äitiä kyllä kotona vähän hirvitti.

Toisen puolen ajasta olin kokeiluvankilassa, jossa me olimme psykologisessa koulutuksessa 24 tuntia vuorokaudessa. Siellä opeteltiin yhdessä vankien kanssa arkisia askareita ja aamuisin oli aina psykoterapiaa. Vangit saivat arvostella, mitä me olimme tehneet. Se oli kovaa hommaa ja tosi opettavaista. Vankilassa oli myös terroristeja, joiden kaverit välillä uhkasivat hyökkäyksellä vankilaan. Välillä kyllä minuakin pelotti.

Vankila on tarpeellinen laitos, mutta sinne joutuneita pitää jotenkin pystyä auttamaan niin, että he selviävät elämästä rangaistuksen jälkeen.

Tämän kokemuksen jälkeen en halunnut lähettää ketään vankilaan, enkä halunnut olla sieltä ketään poistamassa. Se ei sopinut minun luonnolle, siksi luin kansainvälistä oikeutta Saksassa ja Yhdysvalloissa. Halusin päästä tekemään töitä niin sanottujen hyvien, isojen kansainvälisten asioiden puolesta.”



tiskausi, jonka perustella Soini luonnehtii kirjassaan Lahnalampea:

Suora, itsenäinen, itsepäinen, osaava, tarpeeksi luja ja tarpeen tulle sekä kova että hankala. Uskaltaa sanoa minulle vastaan, jos tarve on, mutta tyytyy ministerin päätökseen ja on lojaali silloinkin, kun tekee pahaa.

Raili Lahnalampi näyttää olevan hieman hämillään kuullessaan luonnehdinnat itsestään ja sanoo, ettei ole lukenut kirjaa. Lisätään löylyä ja otetaan kirjasta toinen ote. Siinä Soini kirjoittaa, kuinka Lahnalampi yritti tasoitella, kun Soinin abortin vastainen kanta leimasi vahvasti ulkoministerin työskentelyä.

Raili ripitti, räksytti rakkaudesta, halusi suojella minua itseltäni. Kaksi itsepäistä piti päänsä. Välit eivät menneet.

– Joo, joissakin asioissa oltiin aika paljonkin eri mieltä, Lahnalampi naurahtaa.

– Jos minut valitaan tehtävään, jossa olen advisor, sitten minä olen advisor. Sellainen neuvonantaja, joka on aina myötäsukainen, eikä uskalla sanoa, ei ole neuvon antaja.

Tunnustuksen Lahnalampi saa Soinilta myös siitä, kun piti evätä EU:n pakotelistalla olevan Venäjän duuman puhemiehen pääsy Suomessa pidettävään Etyj-kokoukseen.

Venäjäpakotteiden yhteydessä Raili Lahnalammen tiukkuus ja kovuus oli minulle hyvä selkänöja.

– Minun täytyy lukea koko kirja, ennen kuin kommentoin tähän mitään, Lahnalampi naurahtaa, mutta jatkaa silti.

Hän sanoo, että Venäjä-suhteita pitää hoitaa myös kahdenvälisesti, mutta on hyvä tehdä selkeäksi, että Suomen Venäjä-politiikka pohjaa EU:hun.

– Oikeasti EU oli se selkänöja. Minä vain luin asiat sopimuksista. Kansainvälisissä ympyröissä tulee esiin, että se, mitä Suomen ulkopoliitikassa arvostetaan, on johdonmukaisuus.

Lahnalampi selittää periaatteellista näkemystään.

– Mitä jos EU ei ole yhtenäinen, vaikka Valko-Venäjän pakotteiden suhteen? Eihän siitä mitään tule, joko ollaan tai ei olla.

Isommat maat saattavat hänen mukaansa lipsuilla johdonmukaisuudesta, mutta pienellä maalla tilanne on toinen.

– Pitkässä linjassa se kantaa, että me sitoudumme kansainvälisiin sopimuksiin sekä EU:n kantoihin ja noudatamme niitä. Sillä pohjalla voi sanoa isommallekin naapurille, että meillä on kv-sopimukset, joita Suomi noudattaa. Jos me alamme tässä lipsua, se on loputon suo, siihen eivät riitä edes Suomenmaan suot. X

Raili Lahnalampi pitää tärkeänä, että suomalaiset veturirytykset tuovat maailmalle mukanaan pienempiä yrityksiä.

– Pienet yritykset pitävät koko maan elinvoimaisena, Lahnalampi muistuttaa.

ULKOMAAN

Vientiyritys voi perustaa toimintansa miljardi-investointiin, muita parempaan tekemiseen tai ainutlaatuiseen ideaan.

Tähän sen piti tulla, Sorsasaloon Kallaveden rantaan Kuopion keskustan läheisyyteen. Finnulp Oy:n suunnitelmat jättimäisestä 1,6 miljardin euron biotuotetehtaasta törmäsivät kuitenkin korkeimman hallinto-oikeuden päätökseen. Sen mukaan ympäristövaikutukset olisivat olleet sallittua suuremmat.

Suuret olisivat olleet myös muut vaikutukset. Tehdas olisi Finnulpin mukaan tuonut Suomeen 3 400 työpaikkaa, joista 1 500 Pohjois-Savoon. Lisäksi tehtaan moninaiset →

KAUPPAA ETSIMÄSSÄ

Tavoite on tuplata alueen vientiyritysten määrä.



Jere Räisänen

vaikutukset olisivat ulottuneet niin biosähkön tuotannon kuin vientitulojenkin kasvuun.

Metsäteollisuuden hankkeet eivät kuitenkaan ole loppuneet Finnpulpin vastoinkäymisiin. Päinvastoin, käynnissä on melkoinen investointiaalto. Metsä elättää jatkossakin monia.

Mutta eivät ponnistelut viennin kasvattamiseksi tyssää yhteen oikeuden päätökseen. Kuopion alueen kauppakamarin tavoitteena on tuplata alueen vientiyritysten määrä noin viiteensataan vuosikymmenen loppuun mennessä.

Elinvoimaa alueelle

Kauppakamarin toimitusjohtaja **Kaija Savolainen** ja puheenjohtaja **Jere Räisänen** ovat valmiina kertomaan alueen yrityksistä ja niiden kansainvälistymispyrkimyksistä. Tapaamispaikkana on Kuopiosta sadan kilometrin päässä Varkaudessa sijaitseva yritystalo Navitas. Rakennuksen valomainoksissa on tuttuja nimiä kuten Andritz, ABB, Honeywell ja Stora Enso.

Kaija Savolainen vahvistaa vaikutelman, alueelta löytyy isoja vientialoja edustavia yrityksiä, erityisen vahvaa on energiateknologiaosaaminen. Savolainen Savolainen haluaa kuitenkin tuoda esiin yrityskannan moninaisuuden.

Miksi sitten kampanja vientiyritysten määrän tuplaamiseksi?

– Alueella on vahva tahto kasvaa ja kehittyä. Kun syntyy vientiä ja työpaikkoja, generoimme hyvinvointia koko alueelle. Täällä on mahdollisuus tarjota ihmisille hyvä elämä monelta puolelta tarkasteltuna, Savolainen perustelee.

– Haluamme muuttaa bisneskulttuuria kasvuhakuisemmaksi. Olisi hienoa, jos koko Suomeen saataisiin enemmän kasvavia yrityksiä. Sitä kautta

Missä tilanteessa yrityksesi on viiden vuoden kuluttua?

– Olemme aito kasvuyritys ja kasvamme selkeästi kaksinumeroisia lukuja joka vuosi. Jossain vaiheessa tulemme etabloitumaan Ruotsiin yrityskaupalla, tällä hetkellä teemme siellä reissutyönä. Viiden vuoden kuluttua meillä on tuhat työntekijää ja olemme Pohjoismaiden yksi johtavista teollisuuden kunnossapidon yrityksistä.

– Jere Räisänen, Elcoline Group

avautuu isommat markkinat niin työntekijöille kuin myynnillekin, Jere Räisänen lisää.

Kauppakamarilla on vireillä suunnitelma, jossa vuosittain otetaan kolmisenkymmentä yritystä mukaan vientipolulle. Aluksi selvitetään yrityksen osaamistaso, minkä jälkeen kehitetään osaamista ja sparrataan viennin käynnistämässä sekä kehittämisessä.

Kasvunvaraa riittää, viime vuonna Etelä- ja Pohjois-Savon osuus Suomen tavaraviennistä oli Tilastokeskuksen mukaan 3,2 prosenttia.

Tällä hetkellä alasta riippumatta monet yritykset painivat samojen asioiden kanssa.

– Osaavan työvoiman saatavuus on kasvanut tosi isoksi ongelmaksi, erityisesti ohjelmistoalan osajia kaivataan lisää myös soveltaviin tehtäviin. Toinen iso pullonkaula täällä on logistiikka. Tämän alueen väyläinvestointeihin pitäisi panostaa, kuten Itärataan. Eivätkä valtatie 5 ja muu tieverkko palvele meidän teollisuuttamme niin hyvin kuin pitäisi, Savolainen listaa.

Kompastelujen kautta kasvuun

Jere Räisänen oma tarina voi toimia kansainvälistymiseen tähtäävien yritysten kannustajana. Ammatikoulusta valmistuttuaan vuonna 2002 hän perusti kaverinsa kanssa kotipaikkakunnalleen Varkauteen urakointi- ja kunnossapitoalan yrityksen.

Liiketoiminta kasvoi pikkuhiljaa ja vuosien kuluessa toiminta ammattimaistui, yritykseen tuli ulkopuolinen toimitusjohtaja, hallituksen jäsen sekä sijoittajia. Noviiisvuosien jälkeen tavoitteeksi asetettiin 20 miljoonan euron liikevaihdon saavuttamisen jälkeen uudeksi etapiksi asetettiin 100 miljoonaa. Nyt Elcoline Groupilla on toimintaa Suomessa 17 paikkakunnalla ja työntekijöitä 500.



Petra Ryymin

Kansainväliseen toimintaan yritys pääsi oikeastaan kotikentällä, kun isoilla työmailla suurten asiakasyritysten työntekijät olivat laajasti eri kansallisuksia.

– Minä lasken sen vienniksi, koska lähetimme toiminnasta laskut ulkomaille, Räisänen sanoo.

Vuonna 2008 yritys aloitti työt myös Ruotsissa, 2014 vuorossa olivat globaalit huoltosopimukset ja niiden myötä työt ympäri maapalloa.

– Nyt voi olla vaikka 20 maata vuodessa, missä käydään töissä. Tosin korona on tuonut tähän omat vaikeutensa.

Globaalisti toimivat suomalaiset asiakasyritykset olivat jo asettaneet vaatimustason korkealle. Jokaisessa maassa ja kulttuurissa on kuitenkin omat erityispiirteensä, joissa on Räisänen mukaan ollut opettelemista. Matkan varrella on tapahtunut tietysti myös kömmähdyksiä.

– Mahtavia tilaisuuksia oppia, Räisänen nauraa. Hän sanoo, että pitää hyväksyä vastoinikäymisten kuuluvan asiaan, niitä ei kannata pelätä.

Yrityksille on kansainvälistymispyrkimyksiin tarjolla monenlaista apua, muun muassa Business Finlandilta ja ELYiltä. Lopulta Räisänen mukaan kaikki on kuitenkin kiinni omasta tahdosta.

Missä tilanteessa yrityksesi on viiden vuoden kuluttua?

– Olen varma, että meillä on jälleenmyyjä Japanissa, ja Pohjois-Amerikkaan olemme saaneet jonkin meille merkittävän yhteistyödiilin.

– Petra Ryymin, Dream Circus

– Ei siitäkään tule mitään, että ollaan vain tukien perässä. Itsellä pitää olla aito halu kansainvälistyä.

Monta tietä maailmalle

Korona on tuonut monille yrityksille vaikeuksia, mutta se on myös tasoittanut tilannetta kansainvälisillä markkinoilla, kun kaikki yritykset ovat joutuneet turvautumaan entistä enemmän etäyhteyksiin.

Näin voi päätellä varkautelaisen Dream Circus -yhtiön toimitusjohtaja **Petra Ryyminin** puheesta. Dream Circus valmistaa suomalaisten suunnittelijoiden kuoseista kankaita, vaatteita ja sisustustuotteita.

Tilanteen muuttumista kuvaa se, kuinka yrityksen ensikontakti Japaniin oli neljä vuotta sitten, mutta ensimmäiseen vastauksen saamiseen meni puolitoista vuotta, ja saman verran seuraavaan vastaukseen. Sitten korona-aikana etäyhteyksillä asiat lähtivät edistymään.

– Korona on helpottanut tämántapaista asiakkaiden tavoittelemista, Ryymin sanoo.

Tänä syksynä Dream Circus on hybridimallin mukaisesti läsnä Japanissa Suomen suurlähetystön alueella sijaitsevassa Metsäpaviljongissa. Tuotteet ovat esillä showroomissa, ja potentiaalisten asiakkaiden varalta Petra Ryymin on neuvotteluvalmiudessa →

”Yksi merkittävä tilaus voi muuttaa tilanteen kertalaakista.”

videoyhteyden välityksellä. Yrityksen edustaja hoitaa japaninkielistä asiakaspalvelua sosiaalisen median kanavissa ja pyörittää some-tilejä.

Muitakin isoja asioita on meneillään yrityksessä, joka Ryyminin mukaan on kasvanut pienestä ”hippastelusta” takkahuoneesta varteenotettavaksi liiketoiminnaksi. Hän korostaa, ettei tarvitse olla suuri Suomessa, että voi katsoa maailmalle.

– Suomessa ei yksinkertaisesti riitä asiakasmassaa vaatteisiin ja pukeutumiselle perustuvalla bisnekselle, jos yritys haluaa kasvaa kymmenen miljoonan liikevaihtoon, Ryymin perustelee yrityksensä ratkaisuja.

Maailmalle Dream Circus etenee montaa tietä. Markkinakartoituksen perusteella tähtäin on vahvasti Japanissa ja Pohjois-Amerikassa, ja tuotemerkki on rekisteröity Euroopassa, USA:ssa ja toivottavasti pian myös Japanissa.

Yksi kanavista on Amazonin verkkokauppa, mutta Ryymin ei anna sen yli 250 miljardin euron liikevaihdon sokaista. Kuluttajien rahoista verkkokaupassa kilpailee Amazonin mukaan 45 miljoonaa tuotetta.

– Nyt on tärkeintä, että me saamme rekisteröityä tuotemerkkimme sinne, ettei kukaan muu voi myydä tuotteitamme omissa Amazon-tileissään. Tämä turvaaminen on tärkeintä. Tässä bisneksessä tuotemerkki, brändi ja tunnettuus on se juttu, millä me tulemme tekemään rahan, se ei tule pelkästään valmistamalla itse tuotteita.

Iso ponnistus yritykselle on myös oman verkkokaupan kehittäminen. Rima on asetettu korkealle, sillä käynnissä on virtuaalisen sovituksen pilotti. Virtuaalisessa sovituskopissa asiakas ottaa itsestään mitat, jonka jälkeen verkkokauppa tarjoaa hänelle sen mukaisia vaatteita, joita voi sovittaa omien mittojen mukaiselle virtuaalihahmolle. Tarkoitus on avata lähiaikoina myös japaninkielinen verkkokauppa.

Isona ongelmana kansainvälistymistä aloittavalle yritykselle Ryymin näkee sen, että toiminnan pyörittäminen ja kehittäminen on jatkuvaa kipuilua rahan kanssa.

– Emme saaneet lainaa pankista, mutta onneksi Finnvera uskoi meihin.

Korona koettelee

Palataan Varkaudesta takaisin Kuopioon. Siellä odottaa **Satu Nisu**, jonka showroomissa on esillä hänen suunnittelemaansa omaperäisiä tekstiilitöitä, jotka eivät pääse edukseen pelkissä valokuvissa, eivätkä sanatkaan kykene niitä tyhjentävästi kuvaamaan.

Idean Satu Nisu sai luonnossa liikkeudessaan, hän halusi tehdä vilttiin samankaltaisia kolmiulotteiselta näyttäviä pintoja kuin ympärillään näki: kaarnaa, sammalta, hiekkaa ja kaikkea muuta. Idea konkretisoituu tekstiiliksi, kun kangaspuiden loimiin sidotaan satoja ja tuhansia noin viidensentin läpimitaisia ympyränmuotoisia kangaspaloja. Näin tehtyä tekstiiliä voi käyttää vilttien lisäksi myös esimerkiksi seinissä ja huonekaluissa.

Kun Satu Nisu esitteli tekemänsä tekstiilin sisustussuunnitteluopintojen alkumetreillä, tie yrittämiseen aukeni.

– Opettajani **Kaisa Blomstedt** sanoi, että minusta ei tule sisustussuunnittelijaa, koska minä olen luonut sellaisen aarteen, jota pitää lähteä viemään eteenpäin. Kaisa auttoi minua brändin rakentamisessa, kontaktien luomisessa ja yrityksen perustamisessa, Nisu muistelee.

Hän sanoo tienneensä heti, että tähtäimeen on otettava kansainväliset markkinat, koska suomalaisena käsityönä tehdyt tunnit pitää hinnoitella tuotteeseen.

– Kansainvälisillä markkinoilla kukaan ei kysy miksi tuote maksaa sen verran. Siellä arvostetaan suomalaista käsityötä. Jos viltti maksaa 2 000 euroa, suomalaiset ajattelevat, että se on ryöstö.

Satu Nisu Design Oy toi tuotteensa julki vuoden 2017 Habitaressa ja vastaanotto oli mairitteleva. Se kannusti palkkaamaan agentin edistämään yhteistyösopimuksia.

Nisu lähti itsekin myyntityöhön maailmalle. Hänelle tuli yllätyksenä, että muualla bisneksen-



Satu Nisu

Missä tilanteessa yrityksesi on viiden vuoden kuluttua?

– Toivoisin, että tekisin yhteistyötä merkittävien brändien kanssa. Minun unelmani on, että voisin vain suunnitella asiakkaiden toiveiden mukaisia tuotteita. Kaikki muu hoituisi muiden toimesta.
– Satu Nisu, Satu Nisu Design

teossa eivät päde kaikki samat lainalaisuudet kuin Suomessa.

– Esimerkiksi Dubaissa minulle paikallinen liikemies sanoi, että tyttö hyvä, et sinä voi tulla tänne tekstiilin kanssa ja ruveta sitä myymään. Täällä on käytävä kerran pari vuodessa näyttämässä naamaa ja luotava suhteita. Vasta noin kuuden vuoden kuluttua, kun on päässyt piireihin, on mahdollista tehdä kauppaa, Nisu puistelee päätään.

Vuoden 2020 piti olla Nisun kansainvälistymisvuosi, jolloin yhteistyössä portugalilaisen huonekaluja valmistavan luksusbrändin kanssa kehitetty tuote piti tulla julki. Saman vuoden kohokohtana kalenterissa oli Dubain EXPO2020 -maailmannäyttely, jossa Suomen paviljongissa on esillä yli 30 neliötä Nisun tekemää tekstiiliä. Sen oli tarkoitus olla ovi isoon maailmaan, sillä näyttelyyn oli ilmoittautunut yli 190 maata ja paikalle odotettiin 25 miljoonaa vierasta.

Mutta sitten iski korona. Kaikki peruuntui.

– Kaikki se, mitä olin tehnyt kolmen vuoden aikana ei toteutunutkaan, matto vedettiin jalkojen alta, Nisu sanoo ja kuulostaa väsyneeltä ja turhautuneelta.

Vastaiskut ovat lyöneet kipeästi, mutta eivät lannistaneet. Nisu päätti ottaa vauhtia tikapuiden alimmalta askelmalta. Hän lähti tavoittelemaan kotimaisia asiakkaita, perusti Kuopion keskustaan showroomin ja alkoi kutsua sinne potentiaalisia asiakkaita. Nyt kauppakin on käynyt.

– Minulla on sata ideaa – ei riitä – miljoona ideaa, mitä haluaisin tehdä ja kenen kanssa haluaisin tehdä yhteistyötä.

Satu Nisu tietää, että yksi merkittävä tilaus voi muuttaa tilanteen kertalaakista.

– Tai yksi oikea kontakti. Ihmisistähän tämä on kiinni. ✕

Maailmannäyttely Dubaissa toteutetaan nykytietämyksen mukaan 1.10.2021–31.3.2022.

Monenkirjava Suomi

Vientiyrietykset ovat sijoittuneet etenkin rannikolle, mutta kukoistavia poikkeuksiakin löytyy.

✍ Sami Laakso 📍 Vieremän kunta

Vieremän yritys kylä on ihme. Keskellä Ylä-Savon verkkaista maaseutua autolla ajaessa eteen ilmestyy äkkiarvaamatta toimintaa kuhiseva yritys keskittymä. Sen eri yrityksiä ei olisi ilman metsäkoineita valmistavaa Ponssea, eikä Ponssea olisi ilman sen perustajaa vieremäläistä **Einari Vidgréniä**.

Vieremä poikkeaa monesta alueen kunnista, joissa on puutetta sekä työpaikoista että yhä enemmän myös työikäisistä. Kunnanjohtaja **Mika Suomalainen** kertoo, että työpaikkaomavaraisuus on peräti 136 prosenttia.

– Tämä teollisuus on valtava elinvoimamoottori koko seudulle, Suomalainen luonnehtii.

Yrityksiä keskittymässä on viitisentoista, ja työpaikkoja yli tuhat, joista Ponssellä 600. Se on 3 500 asukkaan kunnassa melkoisesti.

– Yritysverkosto on kasvanut alihankinnan pohjalta. Ajan myötä alihankintayritykset ovat kasvaneet ja osavalmistus sekä metallinkäsittely on noussut niin korkealle tasolle, että siitä on muodostunut vetovoimatekijä muille yrityksille.

Suomalainen sanoo, että kunta haluaa kaavoituksella varmistaa rakennustonttien tarjonnan, ja sen oma toimitilayhtiö pystyy johtamaan rakennusprojekteja. Kunta on myös rakentanut ja vuokrannut toimitiloja. Lisäksi kunta tekee alueella koulutusyhteistyötä ja auttaa yrityksiä rekrytoinneissa.

Ponssen palveluverkosto kattaa yli 40 maata ja 80 prosenttia yhtiön liikevaihdosta tulee viennistä. Suomalainen kertoo, kuinka maailmantalouden suhdanteet näkyvät nopeasti Ylä-Savossa asti. Taitavat nykyiset vieremäläiset olla aika suuressa kiittolisuudenvelassa Einarille?

– Kyllä varmasti. Ponsse on hyvin tärkeä meille kaikille Vieremällä.

Rannikolta katsotaan kauemmas

Mitkään ulkoiset olosuhteet, kuten rannikkoseudun hyvät kulkuyhteydet tai luonnonrikkauudet, eivät selitä Vieremän yritys keskittymän menestystä.

– Vieremä on poikkeus, se eroaa selvästi perinteisistä menestysalueista. Siellä yksittäisen henkilön vahva panos on laittanut positiivisen impulssin liikkeelle, aluetutkija **Timo Aro** sanoo.

Teollisuus ja vientiyrietykset ovat keskittyneet vahvasti rannikolle satamien läheisyyteen. Historialliset juuret alueiden välillä ovat Aron mukaan syvät. Osaltaan keskittymiseen on vaikuttanut myös se, että vienti on perinteisesti ollut paljolti suurten yritysten varassa.

– Haminasta Tornioon saakka meillä on rannikolle keskittynyt vahvoja vientikeskittymiä ja klustereita, jotka ovat synnyttäneet päätoimialan rinnalle myös muuta taloudellista toimeliaisuutta, Aro sanoo.

Hän puhuu positiivisten asioiden kehästä. Siellä missä on vahvoja veturiyrityksiä tai klustereita, syntyy alueelle osaamista, koulutuspaikkoja sekä korkean arvonlisän yrityksiä. Näitä alueita ovat esimerkiksi Vaasa, Oulu ja Turku, joissa kaikissa on omat vahvat vientiteollisuuden alansa ja tuotannollisen toiminnan ympärille asettuneita yrityksiä.

– Ei pelkästään vientiyrietysten valmistava tuotanto, vaan yhtä lailla tutkimus, tuotekehitys ja innovaatiot sekä osaamispääoma sisältyvät samaan kokonaisuuteen.

Korona ei muuta suuntaa

Pohjalaisia pidetään yleisesti yrittäjähenkisinä, onko tällaisia eroja nähtävissä, kun tarkastellaan yritysten sijoittumista?

– Kyllä ne vaikuttavat taustalla, alueiden välillä on isoja eroja. Kun tilastoista katsotaan paljonko





Vieremällä on yli tuhat teollista työpaikkaa. Se on 3 500 asukkaan kuntaan paljon.

yrityksiä on suhteutettuna väestölukuun, kuinka paljon uusia yrityksiä perustetaan ja tarkastellaan yrittäjädynamiikkaa erilaisten tunnuslukujen kautta, Pohjanmaa erottuu edukseen ja myös Satakunta sekä Varsinais-Suomi ovat korkealla. Sisämaassa korkea-koulupaikkakuntia lukuun ottamatta riippuvuus julkisesta sektorista on paljon suurempaa.

Alueilla, joilla ei ole runsasta historiaa vientiyrittäjistä, kannattaisi Aron mielestä nostaa menestyviä yrityksiä malleiksi muillekin, kuinka niiltäkin alueilta ponnistaen voi pärjätä kansainvälisten markkinoiden kovassa kilpailussa.

Kun yritykseltä kysytään kehityksen pullonkauloja, Aron mukaan esiin nousevat lähes poikkeuksetta sijainti ja sujuvat liikenneyhteydet sekä osaavan työvoiman saatavuus.

– Osaavan työvoiman saatavuus on krooninen ongelma jo tällä hetkellä monilla toimialoilla ja tulee entistä selvemmin näkymään jatkossa väestön ikärakenteen muutoksen ja alueitten erilaisten väestökehityksen seurauksina. Kasvukeskusten ulkopuolella tämä tulee haittaamaan yritysten toimintaa yhä enemmän lähes alalla kuin alalla.

Työpaikat ja yritykset herkästi hakeutuvat sinne, missä on jo valmiiksi osaamiskeskittymiä ja koulutustarjontaa.

Suomen tavaraviennin arvo oli Tullin tilaston mukaan 57,4 miljardia euroa vuonna 2020.

Viennin alueellisessa jakaumassa on isoja eroja. Esimerkiksi Uudenmaan osuus tavaraviennistä oli 29,0 prosenttia, Varsinais-Suomen 12,0, Satakunnan 6,9 prosenttia, Pohjois-Karjalan 1,4 prosenttia ja Etelä-Savon 0,7.

Yli 5 000 euron edestä ulkomaankauppaa harjoittaneiden vientiyrittäjien toimipaikkoja oli 17 881. Eniten vientiyrittäjien toimipaikkoja oli Uudellamaalla, 6 883. Pienin toimipaikkojen määrä oli Kainuussa, jossa niitä oli 94.

Tilastot eivät anna koko kuvaa, sillä monen kotimarkkinoilla toimivan alihankintayrityksen tuottama arvonlisä voi päätyä ulkomaille osana toisen yrityksen tuotetta. Kokonaiskuvaa se ei kuitenkaan muuta.

LÄHDE: TULLI

– Yliopistojen ja korkeakoulujen merkitys korostuu korkeamman arvonlisäyksen vientiyrittäjissä. Vientivetoisille valmistavan tuotannon yrityksille korkeakouluja tärkeämpää on ennen kaikkea se, että alueella on paljon osaavia työntekijöitä saatavilla kaikilla koulutusasteilla.

Aro ei usko, että korona ja sen myötä yleistyneet etätyöt muuttaisivat isoa kehitystä.

– Vaikka teknologia mahdollistaa monissa työtehtävissä paikka- ja etäisyysriippumattomuuden, suurimmat keskittymät ja kasvukeskukset sekä niiden ympärillä olevat kaupunkialueet ovat jatkossakin vahvoja. ✕

Vivuttaako elpymisväline

TALOUDEN KUKOISTUKSEEN?

Elpymisvälineen ja sen kannustamien lisäpanostusten tavoite on talouden rakenteiden uudistuminen ja tuotantopotentialin vahvistaminen.

✍ Sami Laakso ✍ Birit Sarre

Alkuvuoden isoja aiheita on ollut EU:n elpymispaketti, jonka eduskunta hyväksyi toukokuussa. Elpymisväline sisältää jäsenmaille 750 miljardin euron rahoituksen, josta 390 miljardia euroa avustuksina ja 360 miljardia euroa lainoina. Suomelle avustuksia on luvassa noin 2,1 miljardia.

Valtiovarainministeriön sivuilla kerrotaan, kuinka EU:n elpymisväline (Next Generation EU) vauhdittaa ihmisten, talouden ja yhteiskunnan toipumista koronakriisistä. Sitä kautta tulevien rahojen maksatus ajoittuu kuitenkin vuosille 2021–2026, joten ne rahat eivät vaikuta jo parhaillaan Suomessa ja Euroopassa käynnissä olevaan talouden rivakkaan elpymiseen.

Elinkeinoelämän tutkimuslaitoksen tutkija **Päivi Puonti** sanookin, ettei elpymispaketissa ole kyse koronajälkien vaan talouden rakenteiden korjaamisesta ja uudistamisesta.

– Alkuperäisessä Saksan ja Ranskan näkemyksiin pohjautuvassa komission ehdotuksessa korona ei ollut esillä lainkaan, mutta myöhemmin siihen liitettiin myös koronan vaikutus määrittämään rahojen allokointia, Puonti sanoo.

Valtiovarainministeriö arvioi, että Suomen bruttokansantuote kasvaa elpymisvälineen suunnitelman mukaisen rahan käytön johdosta tänä vuonna vajaat 0,1 prosenttia ja kahtena seuraavana vuonna noin 0,2 prosenttia nopeammin. Tuotantopotentialin se arvioi olevan 0,3 prosenttia suurempi vuonna 2026 kuin ilman näitä panostuksia.

Pelkkiin lukuihin ei kuitenkaan kannata jäädä tuijottamaan. Elpymisvälineen tarkoitus on ennen kaikkea tukea talouden rakenteiden uudistumista ja tuotantopotentialin vahvistamista, jolla pitäisi olla paljon kauaskantoisempia vaikutuksia.

Vipuvaikutus kasvattaa vaikutusta

Elpymisvälineen rahoituksen jakamista ohjaavat EU:ssa sovitut painopistealueet. Hallitus on päättänyt, että Suomen saamasta rahoituksesta puolet laitetaan päästöjen vähentämiseen tähtäävään vihreään siirtymään, digitalisaatioon





laitetaan neljännes ja tutkimus-, kehitys- ja innovaatiopanostuksiin kolmasosa. Vaikutukset ovat osin päällekkäisiä.

Pottia on kaavailtu monen hyvän aikeen vauhdittamiseksi, rahoituksen kohdentamisen avuksi valtiovarainministeriössä laaditussa Kestävän kasvun ohjelmassa on peräti viitisensataa sivua.

– Onhan kaksi miljardia paljon rahaa, mutta kaikkiin näihin tarpeisiin suhteutettuna se ei ole paljon. Varsinkin kun tämä on vain väliaikainen menojen lisäys, jossa lisäraha jaksottuu useammalle vuodelle, Puonti sanoo.

Elpymisvälineen voidaan kuitenkin ajatella olevan kokoaan suurempi, sillä sen uskotaan ohjaavan valittuihin panostuskohteisiin myös yksityistä rahaa. Kun valtiovarainministeriö on arvioinut tätä vipuvaikutusta, sillä tuntuu olleen käytössään ainakin joissakin kohdissa melko leveä pensseli. Esimerkiksi energiajärjestelmän murrokseen ohjataan 316 miljoonaa euroa, ja kokonaissummaa kasvattavan vipuvaikutuksen ministeriö arvioi olevan 250–900 prosenttia.

Toteutuu vipuvaikutus tämän suuruisena tai ei, pelkkien euromäärien perusteella paketin vaikutuksen arvioiminen on vaikeaa, koska rahaa voi käyttää monella tavalla.

Tähän on ottanut kantaa myös F-Secure yhtiön perustaja **Risto Siilasmaa**, joka on kartoittanut näkemystään monilla talouden ja teknologian vaikuttajapaikoilla. Hän kritisoi sitä, että digitalisaatioon osoitetusta 217 miljoonasta eurosta yksistään junien kaukovalvontajärjestelmän uudistamisen osuus on

85 miljoonaa. Siilasmaan mukaan huomattavasti suurempia ja laajemmalle yhteiskuntaan ulottuvia kerrannaisvaikutuksia olisi saatu, jos nämä rahat ohjattaisiin yliopistoille tai Business Finlandin kautta yritysten innovaatiotukiin.

Hän suhteuttaa, kuinka tulevaisuuden kehityksen kannalta keskeisten 6g-verkkojen, tekoälyn ja kvanttilaskennan kehitykseen ohjataan paljon vähemmän eli 25 miljoonaa euroa.

Prosentteja vai promilleja

Kun puhutaan tulevaisuuden menestysedellytysten rakentamisesta, esiin nostetaan lähes poikkeuksetta tutkimus- ja kehitystoiminta. Suomessa panostusten suunta on ollut alaspäin, ja tilanteeseen on monissa puheissa haluttu saada muutos. Vuoden 2019 hallitusohjelmaankin on kirjattu tavoitteeksi nostaa t&k-toiminnan osuus neljään prosenttiin bruttokansantuotteesta vuoteen 2030 mennessä.

Tavoitteet ovat tavoitteita, teot ovat tekoja, ja kirittävä tavoitteeseen pääsemiseksi riittää. Viime vuonna tutkimus- ja kehittämismenoihin bkt-osuuden arvioidaan olleen 2,9 prosenttia. Vuotta aikaisemmin tutkimus- ja kehittämistoiminnan menot olivat Tilastokeskuksen mukaan 6,7 miljardia euroa, josta yritysten osuus oli kaksi kolmasosaa. Korjaako elpymispaketti tilanteen?

– Usealle vuodelle jakautuva 450 miljoonan euron lisärahoituksen vaikutus t&k-investointeihin on vain noin 0,1 prosenttiyksikköä suhteessa bkt:hen eli vaikutus on todella pieni. Jotta päästäisiin neljän prosentin tavoitteeseen, tarvittaisiin vastaavansuuruisia panostuksia usean vuoden ajan, Päivi Puonti summaa.

T&k-panostuksissa vipuvaikutus voi olla elpymispaketin monia muita kohteita selkeämpää ennakoida. Esimerkiksi Business Finlandin rahoittamissa hankkeissa omarahoitusta on oltava vähintään 50 prosenttia, jolloin vipuvaikutus on 100 prosenttia. Suomen Akatemian rahoittamissa hankkeissa omarahoitusosuus on vähintään 30 prosenttia.

Vaikka vipuvaikutus kasvattaisi panostuksia kaavailulla tavalla, silti nyt luvassa oleva lisärahoitus ei mullistaisi maata eikä muuttaisi kehityksen suuntaa.

– Edelleen vaikutus olisi pieni. Lisäyksen pitäisi kumuloitua pitkään, että sillä olisi suurempi merkitys. Nyt lisärahoitus on kertaluontoinen.

Lisärahoituksen määräaikaisuus ei myöskään oikein sovi t&k-toiminnan luonteeseen, joka ei ole lyhyitä sprinttejä vaan pitkäjänteistä toimintaa.

Elpymisväline

Elpymisväline sisältää 750 miljardin euron rahoituksen jäsenmaille. Summasta 390 miljardia jaetaan avustuksina ja 360 miljardia lainoina. Suomi saa avustuksia noin 2,1 miljardia, lopullinen summa määräytyy vuosien 2021 ja 2022 talouden kehityksen perusteella.

Suomen maksuosuus elpymisvälineen avustusmuotoisesta tuesta on noin 6,6 miljardia, joka tulee koroilla lisättyinä maksettavaksi vuosina 2028–2058. Suomen laskennallinen vastuu elpymisvälineen lainamuotoisesta osuudesta on noin 6,1 miljardia euroa. Vastuu realisoituu ainoastaan, jos elpymisvälineestä lainaa ottanut jäsenvaltio ei pysty maksamaan lainaansa takaisin tai takausvastuussa olevat jäsenvaltiot eivät pysty suoriutumaan vastuustaan.



”Suomen kannalta merkittävämpää on se, mihin muut maat näitä rahoja käyttävät.”

Toiminnan tulokset saattavat konkretisoitua vasta pitkän ajan kuluessa.

– Jos haetaan tuottavuuskasvua ja pitkän aikavälin talouskasvua, siinä on kyse hyvin pitkän aikavälin asioista. T&k:n tuloksellisuus on myös riippuvaista siitä, onko henkilöitä, jotka kehitystyötä tekevät. Tässä korostuu osaavan työvoiman ja koulutuksen merkitys.

Etlan selvityksen mukaan kaikkein nopein t&k-toiminnan kasvattamiseen vaikuttava politiikkatoimi on ulkomaisten osaajien Suomeen saamisen nopeuttaminen ja helpottaminen. Asia on huomioitu myös elpymispaketissa, jossa osoitetaan rahaa osaajien saamisen helpottamiseksi.

– Tällaisella yksittäisellä panostuksella voi olla siihen sijoitettavaa rahasummaa paljon suurempi merkitys. Se voi ratkaista jonkin olemassa olevan ongelman, Puonti sanoo.

Iso periaatteellinen muutos

Vaikka elpymisvälineen vaikutusta talouden kasvuun ja t&k-menoihin mitataan vain prosentin kymmenyksillä, Puonti pitää pakettia merkityksellisenä.

Katse ei saisi olla vain Suomen saamassa osuudessa.

– Suomen reilu kaksi miljardia on oikeastaan vain sivujuonne. Suomen kannalta merkittävämpää on se, mihin muut maat näitä rahoja käyttävät ja minkälaisia rakenteellisia uudistuksia ne tämän rahoituksen myötä tekevät. Tämä on se, mitä kautta voi tulla merkittäviä taloudellisia vaikutuksia, Puonti tähdentää.

Suomalaisyrityksille avautuu vientimahdollisuuksia. Tämän on huomionnut myös valtiovarainministeriö, jonka laskelmissa Suomen bkt voi olla vuoden 2023 lopussa noin 0,5 prosenttia suurempi, kun huomioidaan koko EU:ssa elvytyspaketin myötä tehtävät toimet.

Puonti muistuttaa, että monet maat ovat yhdistäneet EU-rahaan myös omia kansallisia budjettirahoja. Mutta eikö se samalla tarkoita sitä, että näillä t&k-toiminnan panostuksilla on tarkoitus parantaa suomalaisyritysten kilpailijoiden kilpailukykyä?

– Tämä on totta. Mutta tämä ohjelma pitäisi viedä läpi epäriilua kilpailua estävän EU:n kilpailulainsäädännön voimassaollessa, Puonti sanoo. Hän korostaa, että myös suomalaiset yritykset voivat haakea muissa maissa myönnettäviä tukia ja hyötyä niistä.

Riippumatta euromäärästä Puonti pitää elpymisvälineen aikaansaamista virstanpylväänä.

– Tämän myötä meille tuli uusia periaatteellisia asioita kuten EU:n yhteinen velka ja rakenteellisiin uudistuksiin kannustaminen rahalla. Se on aikaisemmin tapahtunut vain suositusten avulla.

Uudistusten tarve on Puonin mielestä ilmeinen.

– EU:ssa tarvitaan rakenteellisia uudistuksia, jotta pitkän aikavälin talouskasvu olisi mahdollinen. ✕

AFRIKAN AIKA

Suomi tavoittelee entistä vahvempaa taloudellista kumppanuutta Afrikan kanssa. Mantereen markkinoilla on suuria mahdollisuuksia, mutta toki myös riskejä.

✍️ Matti Välimäki 📷 Lehtikuva ja Shutterstock

Vanhat mielikuvamme Afrikasta saattavat tarvita päivitystä. Maanosassa ei esimerkiksi louhita vain mineraaleja, vaan myös virtuaalivaluuttoja. Kaupallinen neuvos **Antti Loikas** ulkoministeriön Lähi-Idän ja Afrikan osastolta muistuttaa myös, että Afrika ei ole yksi, vaan monta.

– Valtaosa Afrikan maista on toki kehittyviä maita. Toisaalta Etelä-Afrika kuuluu maailman rikkaimpiin valtioihin ja sen pörssi on osa Lontoon pörssiä. Erot alueen eri maiden välillä ovat suuria.

Afrikan kiinnostavuutta markkina-alueena nostaa se, että mantereen väkiluku on 1,2 miljardia. Luvun on arvioitu jopa kaksinkertaistuvan parissa kymmenessä vuodessa.

– Afrikassa on erityisen paljon nuoria ihmisiä, lukuisia suurkaupunkeja ja osassa maita myös kasvava ostovoimainen keskiluokka.

Viime aikoina pandemia on kuitenkin haitannut erityisesti maiden virallisen talouden kehitystä.

Tulevaisuutemme on yhteinen

Vahvempi taloudellinen kumppanuus nousee esiin myös Suomen uudessa Afrika-strategiassa.

Valtioneuvoston periaatepäätöksessä korostetaan, että tulevaisuutemme on yhteinen. Se, miten Afrikassa onnistutaan ratkaisemaan esimerkiksi ilmastonmuutoksen, luonnon monimuotoisuuden vähenemisen ja terveysturvallisuuden haasteet, vaikuttaa koko maailmaan, myös EU:hun ja Suomeen.

Afrikassa tarvitaan esimerkiksi osaamista ja teknologiaa, joilla voidaan lisätä ihmisarvoisia työpaik-

koja sekä kasvattaa afrikkalaisyritysten tuottavuutta. Mantereen nähdään kehittyvän ennen kaikkea digitalisaation sekä vihreän talouskasvun avulla.

– Ideana on ennen kaikkea tasavertainen kumppanuus, liiketoiminta, josta kumpikin osapuoli hyötyy aidosti, Loikas huomauttaa.

Strategian tavoitteita edistetään käytännössä ennen kaikkea Team Finland -vientiverkoston avulla. Työssä keskeisiä ovat Business Finlandin vientitoimistot sekä Afrikan eri maissa sijaitsevat Suomen suurlähetystöt.

– Yrityksille tarjotaan tietoa markkinoista ja apua Afrikkaan tulosta. Pyrimme hyödyntämään tässä myös EU:n rakenteita. EU:lla on edustusto niissäkin Afrikan maissa, missä Suomella ei ole.

PK-yrityksiä kaivataan

Birgit Nevala toimii ohjelmajohtajana Finnpartnershipissä, joka tukee liiketoimintahankkeita, joilla on kehitysvaikutuksia. Hän nostaa esille esimerkiksi 200 miljoonan ihmisen Nigerian potentiaalin.

🔄 Vienti ja tuonti

- Afrikan osuus Suomen tavaraviennistä vuonna 2019 oli 2,4 prosenttia.
- Suurimpia vientimaita ovat Egypti, Marokko ja Etelä-Afrika.
- Puolet viennin arvosta tulee metsäteollisuuden tuotteista, muita merkittäviä ryhmiä ovat kemian tuotteet, kuljetusvälineet ja koneet.
- Afrikalla on Suomen tavaratuonnista noin prosentin osuus. Tuonti painottuu Kongon mineraaleihin sekä Etelä-Afrikan hedelmiin ja viineihin.





Keskiluokan vaurastuminen näkyy Kapkaupungin katukuvassa Etelä-Afrikassa.



– Afrikassa on lisäksi monia valtioita, joiden kanssa Suomella on ollut jo pitkään yhteistyötä ja valmiita verkostoja, joita voi hyödyntää. Tällaisia maita ovat esimerkiksi Kenia, Tansania, Etiopia, Sambia ja Botswana.

Loikas lisää hyvin kiinnostavien kauppakumppanien listalle myös Ghanan.

– Ghana kuuluu mantereeseen nouseviin maihin, sen houkuttelevuutta lisäävät öljyn luoma taloudellinen perusta ja vakaat olot.

Suuret suomalaiset vientiyritykset UPM:stä Koneeseen ja Metso Outotecista Vaisalaan ovat mantereella läsnä, etenkin Etelä-Afrikassa sekä monin paikoin Pohjois-Afrikkaa. Suomalaisten pk-yritysten rooli Afrikassa on vielä melko pieni.

Tuleeko monesta yksi?

Afrikan houkuttelevuutta, varsinkin pidemmällä tähtäimellä, lisää myös mantereiden integraatiokehitys. Afrikan vapaakauppa-alue AfCFTA:n odotetaan harmonisoivan liiketoiminnan pelisääntöjä sekä luovan suuren yhtenäisen markkina-alueen.

– AfCFTA-sopimus on jo ratifioitu. Mutta siihen, koska esimerkiksi tullaussäännöt yhtenäistyvät ihan oikeasti, kuluu varmasti vielä pitkä aika, Antti Loikas miettii

Hänen mukaansa myös digitalisaatio ja mobiiliraha lisäävät integraatiota.

– Mobiiliraha tarjoaa maiden epäviralliselle taloudelle mahdollisuuden kasvaa ja ylittää rajat. Samalla epävirallinen talous pystyy muuttamaan asteittain viralliseksi. Toki erityisesti virtuaalivaluuttoihin liittyy myös paljon riskejä.

Afrikan maiden virallinen talous perustuu yleensä raaka-aineiden vientiin. Kotimaan markkinoilla pääsääntönä on epävirallinen talous eli tavaroiden ja palveluiden myynti, missä ei kuitteja kirjoitella.

Tarvetta vihreälle teknologialle

Moni Afrikan maa on tällä hetkellä kiinnostava kohde erityisesti suomalaisille vihreän teknologian yrityksille.

– Uusiutuvan energian hankkeissa työsarkaa riittää niin voimaloiden kuin niiden vaatimien siirtoyhteysien rakentamisessa. Aurinko- ja tuulienergiaresurssit mantereella on loputtomasti, Loikas pohtii.

Syksyllä 2018 Kenian sähköverkkoon kytkettiin esimerkiksi Afrikan suuri tuulipuisto, 310 megawatin voimala lähellä Turkana-järveä. Finnfund oli hankkeen osakkaana, ja suomalainen Peikko Group toimitti tuulivoimaloiden perustusratkaisut.

Suomalaiset ovat olleet mukana myös esimerkiksi mantereiden liikenteen sähköistämisen osalta. Ekorent on aloittanut sähkötaksitoiminnan Nairobissa ja aikoo laajentaa toimintaansa myös muihin Itä-Afrikan suurkaupunkeihin.

Syksyllä
2018 Kenian
sähköverkkoon
kytkettiin
Afrikan suurin
tuulipuisto.



– Afrikassa on paljon kysyntää myös esimerkiksi kierrätykseen ja kiertotalouteen liittyvälle osaamiselle, Birgit Nevala mainitsee.

Kilpailu on kovaa

Kilpailu Afrikan markkinoilla on kuitenkin kovaa. Suomalaiset firmat ovat samalla lähtöviivalla muiden teollisuusmaiden yritysten kanssa. Nevala

korostaa hyvien paikallisten yhteistyökumppaneiden merkitystä.

– Yksin Afrikkaan on vaikea lähteä. Paikallisilla kumppaneilla on paljon parempi tuntuma siihen, miten asiat saadaan rullaamaan.

Viime vuosina erityisesti Kiina on panostanut Afrikkaan. Mantereella on toteutettu kiinalaisen rahan voimin muun muassa suuria infrastruktuuri-hankkeita.

– Monessa Afrikan maassa pidetään varmasti myös ongelmallisena, että niille on syntynyt velka- ja riippuvuussuhteita Kiinan kanssa. Nämä maat saattavat olla hyvin avoimia myös muille vaihtoehdoille, jos niitä vain on tarjolla, Nevala huomauttaa.

Riskienhallinnasta ei kannata tinkiä

Loikas summaa, että Afrikka tarjoaa paljon mahdollisuuksia, mutta toki myös korkeita riskejä.

– Yritysten kannattaa aina muistaa, että Suomen ja Afrikan maiden välillä ei ole yhteistä lainsäädäntöä.

Jos riskit toteutuvat, ja jos lähimaillakaan ei ole vaikkapa Suomen suurlähetystä, apua ongelmiin voi olla hyvin vaikea saada.

– Kun uusi liikeyritys löytyy, niin kannattaa ottaa yhteyttä valtion erityisrahoitusyhtiö Finnveraan ja keskustella takausmahdollisuuksista, Loikas vinkkaa. ✕

Avustushankkeisiin tarvitaan osaajia

Avustushankkeet tarjoavat usein paljon liiketoimintamahdollisuuksia. Yrityksille on tarjolla myös paljon tukea ja neuvoja.

Finnpartnershipin ohjelmajohtaja **Birgit Nevala** kertoo, että he myöntävät rahallista tukea kehityshankkeiden alkuvaiheen selvityksiin sekä pilotointiin kansainvälisen järjestön kanssa.

– Teemme myös match makingia eli tuomme yhteen kumppania etsiviä kehitysmaiden yrityksiä ja suomalaisyrityksiä.

Kansallisista rahoittajista Finnfund, jonka alla myös Finnpartnership toimii, tarjoaa rahoitusta astetta suurempiin hankkeisiin.

Business Finlandin Developing Market Platformin asiantuntijatiimiltä löytyy tietoa esimerkiksi EU:n ja YK:n kilpailutuksista.

Antti Loikas muistuttaa, että isoihin kansainvälisiin avustushankkeisiin tarvitaan usein paljon alihankkijoita.

– Yritykset voivat löytää heille sopivia avustushankkeita myös Afrikan maiden

kansallisista kehityssuunnitelmista, jotka on laadittu yhdessä EU:n, YK:n ja Maailmanpankkiryhmän kanssa. Suunnitelmat löytyvät helposti näiden organisaatioiden maakohtaisilta sivuilta.

Kehityssuunnitelmista selviää, missä maassa panostetaan esimerkiksi energiajärjestelmiin, missä tietoverkkoihin ja missä vaikkapa merivalvontaan. Nähtävillä ovat myös alustavat budjetit ja toteutusaikataulut. ✕



Hyvän yhteistyön rakennuspalikoita

Block solutions Oy on kehittänyt menetelmän, jolla taloja voidaan koota kierrätysmuovista valmistetuista rakennuspalikoista. Ympäristöystävälliselle, nopealle ja edulliselle rakentamistavalle on Afrikassa paljon kysyntää.

[✉ Matti Välimäki](#) [✉ Block solutions](#)

Ghanassa käynnistyy tänä vuonna aivan uudenlainen talotehdas. Se valmistaa rakennuspalikoita, joiden avulla jokainen pystyy tekemään itse oman talonsa, lähes legotyylisiin.

– Talo rakentuu muutamassa tunnissa, työhön ei tarvita koulutusta eikä kumivasaraa kummempia työkaluja, Block solutions Oy:n perustaja **Markus Silberberg** kuvailee.

Block-moduulit valmistetaan ruiskuvalamalla rannoilta ja muualta ympäristöstä kerätystä muovista.

– Ideana on laittaa samalla vauhtia myös maan muovinkierrätykseen. Monissa Afrikan maissa kyllä kerätään muovia, mutta sillä ei ole aina järkevää loppusijoituspaikkaa.

Vuonna 2022 vastaavien tehtaiden on tarkoitus käynnistyä myös Ruandassa, Ugandassa, Egyptissä ja Keniassa.

Kestävää ja kierrätettävää

Block-moduuleista kootut rakennukset sopivat sekä hätätilamajoitukseen että pitempiaikaiseen asumiseen; ne pystytään varustamaan myös kaikella tarvittavalla talotekniikalla. Niitä voidaan myöhemmin laajentaa tai purkaa osiin ja siirtää tarvittaessa uuteen paikkaan.

– Paikallisesti valmistetun pienen talon hinta on arviolta 2 000 dollaria. Kierrätettävyyden takia talot ovat myös tavallisten afrikkalaisten ulottuvilla, sikäläiset pankit myöntävät niille mikrolainoja.



Afrikassa, jonka väestö kasvaa voimakkaasti, on valtava tarve edullisille asunnoille.

– On täysin epärealistista ajatella, että kaikki ihmiset voitaisiin majoittaa perinteiseen tapaan rakennettuihin taloihin. Sellainen ei olisi kestävää ympäristönkään kannalta.

Block solutionsin pidemmän aikavälin tavoitteena on perustaa Afrikkaan myös komposiittitehtaita, yhdessä jonkun suomalaisen metsäyrityksen kanssa.

– Tällöin Block-moduuleissa voitaisiin käyttää puolet kierrätysmuovia ja puolet vaikkapa jo muilta osin hyödynnettyä sokeriruokoa, joka muuten poltettaisiin.

Puolet työntekijöistä naisia

Talonrakennuselementtien valmistaminen hoituu paikan päällä lisenssisopimuksilla.

– Myymme Afrikkaan valmiit tehtaat ja koulutamme väen. Tarjoamme teknistä tukea, mutta emme puutu sen enempää itse tehtaiden toimintaan.

Vaadimme kuitenkin, että puolet työntekijöistä on naisia. Ideanamme on parantaa naisten työllisyyttä.

Silfverberg kuvailee, että Block solutions tekee oikeaa bisnestä, mutta sen toimintaa ohjaavat YK:n kestävä kehityksen periaatteet.

Matkalla myös kuoppia

Silfverberg, jolla on taustaa muovi- ja rakennusteollisuudessa, alkoi kehittää uudenlaista rakennustapaa, kun selvisi että YK:n katastrofiavulla oli tarvetta kevyille ja nopeasti pystytettäville taloelementeille.

– Tekniikan kehittämiseen kului vuosia. Afrikan markkinoillekaan ei menty ihan tuosta vaan. Myös korona ehti peruuttaa jo sovittuja tehdaskauppoja.

Olellisen tärkeää on ollut luotettavien paikallisten yhteistyökumppanien löytäminen.

– Olemme saaneet tässä paljon apua esimerkiksi Team Finlandilta, Suomen suurlähetystöltä, kunnia-konsuleilta ja kauppakamareilta. Erilaisista verkostoista löytyy aina joku, joka osaa suositella oikeita ihmisiä.

Silfverberg mainitsee, että yhteistyökumppanilta on löydyttävä myös omaa rahoitusta.

– Afrikassa on aika tavallista, että ensiksi odotetaan, että länsimainen partneri maksaisi kaiken.

Block solutions on törmännyt myös korruptioon.

– Varsinkin valtion virkamiehet yrittävät kasvattaa korruption avulla palkkapussiaan. Meidän vastauksemme on ollut ehdoton ei, haluamme nukkua yömmekunnolla.

Taannoin Block solutionsin mallitalokontti juuttui puoleksitoista kuukaudeksi Mombasan satamaan, kun yritys kieltäytyi maksamasta ekstraa.

– Otimme lopulta yhteyttä suurlähetystöön. Seuravana päivänä kontti olikin sitten jo noudettavissa.

Aittoa yhteistyötä

Silfverberg korostaa, että Afrikassa on erittäin tärkeää olla läsnä henkilökohtaisesti ja rakentaa luottamusta paikallisten kumppanien kanssa.

– Parhaimpiin tuloksiin pääsee, kun kuuntelee, mitä ihmiset haluavat ja tarvitsevat, eikä tarjoa jotain valmiista malleista – tapaa, jolla asiat länsimaissa hoidetaan. Afrikkalaiset arvostavat aitoa yhteistyötä.

Hän mainitsee, että aina hyvän vaikutuksen tekee, mikäli opettelee pari fraasia paikallisella kielellä, vaikkapa swahililla.

– Kannattaa myös perehtyä hieman politiikkaan ja kulttuuriin, osoittaa kiinnostusta ihmisiä kohtaan. ✕

Vaadimme,
että puolet
työntekijöistä
on naisia.

Team Finland -erityisasiantuntijat vauhdittavat vientiä

Team Finland -vientiverkosto on vahvistunut 20 kansainvälisen liiketoiminnan erityisasiantuntijalla eri puolilla maailmaa. Thaimaan erityisasiantuntija Kai Tuorila kertoo, mikä häntä työssään yllättää.

✍ Minna Kalajoki 📷 Markku Nummela

Miksi hakeuduit Team Finland -erityisasiantuntijaksi?

Ennen kuin aloitin erityisasiantuntijana, olin ehtinyt toimia 30 vuotta yrittäjänä Thaimaassa. Tämä on oiva tilaisuus valjastaa kokemukseni ja kontaktiverkostoni suomalaisten yritysten käyttöön. Thai-kielen taidosta ja bisneskulttuurin tuntemuksesta on varmasti hyötyä. Esimerkiksi täälläpäin on noin sata tapaa sanoa ”ei”, joista 99 alkaa sanalla ”kyllä”. Minua motivoi paikallisten markkinoiden dynaamisuus ja potentiaali. Pelkästään Thaimaassa on 70 miljoonaa asukasta, ja ASEAN-alueella 600–700 miljoonaa. Uusia markkinamahdollisuuksia avautuu jatkuvasti.

Mitä erityisasiantuntijan tehtäviin kuuluu?

Thaimaan Team Finland -tiimin osana tuen suomalaisia yrityksiä niiden kansainvälistymis- ja vientiponnisteluisissa, ja myös täällä jo toimivia yrityksiä. Isommalla tiimillä pystymme kartoittamaan markkinamahdollisuuksia tehokkaasti ja ohjaamaan niitä suomalaisyrityksille. Tällä hetkellä panostamme esimerkiksi uusiin aiesopimuksiin, joiden avulla ovet avautuvat. Sopimuksia valmistellaan muun muassa kiertotalousyhteistyöstä Thaimaan teollisuusministeriön kanssa sekä digitalisaatio- ja älykaupunki-yhteistyöstä. Myös koulutusyhteistyön aiesopimusta valmistellaan opetusministeriön kanssa.

Samalla tiivistämme yhteistyötä muiden kanssa, esimerkiksi Thaimaalais-suomalaisen kauppakamarin, konsulttien ja asiantuntijoiden sekä Suomessa

opiskelleiden thaimaalaisten kanssa. Tiimissämme selvitetään myös koulutus- ja työelämäyhteistyöhön liittyviä mahdollisuuksia.

Miten Team Finland -erityisasiantuntija auttaa suomalaisyrityksiä käytännössä?

Täälläpäin voidaan sanoa, että ”know-who” on usein tärkeämpää kuin ”know-how”, vaikka toki jälkimmäisenkin pitää olla kunnossa. Erityisasiantuntija luo ja vaalii yhteyksiä paikallisiin viranomaisiin, yrityksiin, yliopistoihin ja tutkimuskeskuksiin. Siinä sivussa kuulen jo aikaisessa vaiheessa niiden haasteista sekä kehitys- ja investointihankkeista, joista vinkkaan suomalaisyrityksille. Uusiin mahdollisuuksiin täytyy tarttua heti.

Thaimaalaiset yritykset ja julkisen sektorin toimijat ovat hyvin hierarkkisia, ja on tärkeää luoda yhteydet ylimmälle tasolle. Sen siunaus tarvitaan, ennen kuin asiat voivat edetä. Ensiksi pitää kuitenkin löytää se oikea kumppani ja ymmärtää mitä vaaditaan, jotta bisnestä saadaan aikaan. Tässä tiimimme voi olla suureksi avuksi. Yritysten täytyy kuitenkin hankkia esimerkiksi markkinatutkimukset ja partnerihaut markkinoilta.

Mikä työssäsi yllättää?

Se, miten uskomattomia innovaatioita minua lähestyvillä suomalaisyrityksillä on! Suomi on todellakin innovaatioiden supervaltta. Thaimaalaiset toimijat ottavatkin meidät aina avosylin vastaan koska tietävät, että tulossa on jotakin aivan uutta heidän

Thaimaassa on sata tapaa sanoa ”ei”, joista 99 alkaa sanalla ”kyllä”.



alalleen. Yllätyksiä tulee enemmän vastaan Suomesta kuin täällä Thaimaassa.

Millä aloilla suomalaiset voisivat menestyä Thaimaassa?

Harva tietää, että Thaimaa on maailman kymmenen suurimman autonvalmistajan joukossa, yli 40 prosenttia maailman tietokoneiden kovalevyistä on valmistettu täällä, ja maan suuryritykset ovat globaaleita pelureita. Maan suurin yritys CP Group on suurin ulkomainen investoija Kiinassa. Isoilla firmoilla riittää resursseja.

Thaimaa tähtää myös yhdeksi maailman sähköautotekeskuksista, ja sähköautojen akkujen kierrätys kaippaa kipeästi ratkaisuja. Maahan on rakenteilla kaksi maailman suurinta sähköautoakkutehdasta. Eräs

– Kohdemarkkinoille ei kannata tulla nopeiden voittojen toivossa, vaan yritysten pitää olla valmiita sitoutumaan pitkäjänteiseen toimintaan, Kai Tuorila sanoo.

kiinnostava uutinen on velvoite valvoa etänä Bangkokin ja lähialueiden 600:n tehtaan päästöjä. Tälläkin alalla suomalaisyrityksillä on paljon osaamista.

Energiasektorilla Thaimaa tarjoaa maanosan parhaat kannustimet uusiutuvan energian investointeihin. Kansallinen strategia keskittyy uusien biomateriaalien, -energian ja -kemikaalien hyödyntämiseen. Ratkaisuja etsitään muun muassa kertakäyttöateriaalien korvaamiseen, merten muovin, yhdyskuntajätteen käsittelyyn ja maatalouden jätevirtojen hyödyntämiseen energiantuotannossa.

Suomalainen koulutusosaaminen on myös tunnettu, ja erilaisia innovatiivisia koulutuspaketteja on lisensoitu. Yhteistyötä ja asiakkuuksia on olemassa yksityisten sijoittajien ja yliopistojen kanssa, ja uusi aiesopimus varmasti lisää yhteistyötä.

Miten sinua tai muita erityisasiantuntijoita voi lähestyä?

Yhteyttä kannattaa ottaa matalalla kynnyksellä. Ensimmäisen keskustelun jälkeen annamme palautetta ideasta, ja sen jälkeen on hyvä lähestyä joko ELY-keskusta tai Business Finlandia rahoituksen järjestämiseksi. Yleisesti ottaen kohdemarkkinoille ei kannata tulla nopeiden voittojen toivossa, vaan yritysten pitää olla valmiita sitoutumaan pitkäjänteiseen toimintaan. Päätöksen lähteä markkinoille täytyy olla strateginen, koska verkostojen rakentaminen ja oikeiden kumppaneiden löytäminen ja niiden kanssa bisneksen käynnistäminen vie aikaa. ✕

Vahvistusta vientimarkkinoille



Ulkoministeriö on rekrytoinut 20 uutta kansainvälisen liiketoiminnan erityisasiantuntijaa 16 markkinalle, osana Team Finland -vienninedistämistyön vahvistamista. He asettuvat seuraaviin kaupunkeihin: Ankara/Istanbul, Abu Dhabi, Bangkok, Belgrad, Berliini, Brasilia, Hongkong, Kiova, New Delhi, Taipei, New Delhi/Bangladesh, Los Angeles, Pietari, Praha ja Pretoria.

Lisärekrytoinnin tarkoituksena on palvella suomalaisyrityksiä entistä paremmin tärkeillä vientimarkkinoilla ja kasvattaa näin vientiä. Erityisasiantuntijoiden yhteystiedot löytyvät kyseisen maan edustuston sivuilta.



Suomalaisten yritysten osaamiselle on kysyntää. Onko meillä annettavaa?

Elpymiskortti kannattaa katsoa

Kesällä 2020 päätettiin EU:n 750 miljardin euron elpymispaketista, jolla on tarkoitus uudistaa jäsenmaiden rakenteita ja avittaa korona-alhosta nousua. Rahaa kanavoidaan erityisesti vihreän siirtymän ja digitalisaation vauhdittamiseen.

Euroopan ja EU:n elpymishankkeet tarkentuvat vauhdilla. Ensimmäiset maksatukset maihin, joiden suunnitelmat on hyväksytty, on jo tehty. Iso rulla pyörii. Seuraavaksi haetaan toteuttajia hankkeille. Meidän kannaltamme ajankohtainen kysymys kuuluukin, voivatko suomalaiset yritykset saada näistä hankkeista utta liiketoimintaa?

Jos nimimerkkien esittämiä näkemyksiä keskustelupalstoilla selailee, niin vastaus on selvä: Turha yrittää. Suomelle on EU:ssa varattu maksumiehen rooli. Muualla Euroopassa osataan kotiinpäin veto, eikä suomalaisia oteta mukaan hankkeiden toteutuksen. Lisäksi julkinen panostus vienninedistämiseen on verovarojen tuhlaamista. Vientikelpoiset yritykset osaavat myydä tuotteensa itse.

Olen toista mieltä. Vientiyhtiöitä edustavat elinkeinoelämän järjestöt katsovat, että suomalaisille yrityksille avautuu EU:n elpymispaketista merkittäviä uusia vientimahdollisuuksia. Meillä on juuri sitä osaamista, joka mahdollistaa vihreän siirtymän ja digitalisaation vauhdittamisen.

Tarkempien mahdollisuuksien kartoittamiseen tarvitaan kuitenkin tukea. Siksi edustotomme Euroopassa raportoivat asemamaiden sa elpymissuunnitelmista, perkaavat niiden sisältämiä mahdollisuuksia ja jakavat tietoa eteenpäin. On tullut selväksi, että suomalaisten yritysten osaamiselle on nyt kysyntää. Onko meillä annettavaa?

Kilpailu EU:n elpymiseuroista tulee olemaan kovaa. Kuluneen vuoden aikana on viritetty verkostoja, jotta suomalaiset yritykset olisivat tietoisia niille elpymishankkeiden kautta avautuvista liiketoimintamahdollisuuksista. Toisaalta on tärkeää, että eri jäsenmaissa tunnettaisiin Suomen tarjoama sekä suomalaistoimijoiden halu olla tarvittaessa rakentamassa kumppanuuksia. Niillä voidaan löytää oikeat ratkaisut suuriinkin uudistushankkeisiin.

Vanhan sanonnan mukaan Suomi elää viennistä. Suomalaisella elinkeinoelämällä, vientiyhtiöillä ja toisaalta ulkoministeriön ja Business Finlandin kaltaisilla vienninedistäjillä on nyt näytön paikka. Tiiviillä yhteistyöllä on mahdollisuus saada aikaan koko suomalaista yhteiskuntaa hyödyttävää liiketoimintaa. Päämarkkina-alueemme, Euroopan, elpymiskorttia ei tässä pelissä kannata jättää katsomatta.

Olli Kantanen

Kirjoittaja on ulkoministeriön Eurooppa-osaston apulaisosastopäällikkö.



Suomalainen tyyli kolahtaa Santiagossa

”Maailman nurkassa” sijaitsevan Chilen estetiikasta löytyy paljon yhtäläisyyksiä suomalaiseen.

✍️ Lotta Nuotio 📷 Shutterstock

Missä tämä näkyy, Team Finland -koordinaattori Katariina Tervakangas?

Suomi-designia on täällä hyvin esillä ja se saa näkyvyyttä. Ei ehkä tule ensimmäisenä mieleen, että esimerkiksi **Alvar Aalto** on niin tunnettu ja arvostettu täällä kaukana Suomesta – Santiagossa on hänen mukaansa nimetty katukin

Onko yhtäläisyyksiä estetiikassa muutenkin?

Kuten Suomessa myös Chilessä käytetään materiaalina paljon puuta, neulotaan villasukkia, joskin useammin alpakan villasta, sekä arvostetaan kaunista keramiikkaa. Kadulla kysytään usein lastenvaatteista, että mistä ovat kotoisin. Suomalainen tyyli yhdistettynä funktionaalisuuteen kolahtaa. Myös suomalaiset lasten sadevaatteet herättävät kiinnostusta mutta esimerkiksi Santiagossa sataa nykyisin niin harvoin, että menekki ei ehkä olisi kovin suurta. Chilessä on omasta takaa upeaa designia, myös alkuperäiskansojen käsitöitä.

Mitkä Suomen muut vahvuudet siellä ovat?

Niin sanotusti perinteiset suomalaisviejien vahvat alat ovat vahvoja edelleen, kaivos- ja metsäsektori ja näiden ohella digitalisaatio ja myös innovaatioyhteistyö. Viime vuosina kiertotalouden ratkaisut ovat täälläkin nousseet, kierrätys on suorastaan buumi, myös Chile on sitoutunut hiilineutraaliuteen 2050 mennessä. Täällä kupari ja litium ovat merkittäviä, tulevaisuuden panostuksia tehdään vihreään vetyyn.

Onko kierrätysbuumi tuottanut tulosta?

Vielä on tekemistä, esimerkiksi muovipillit on kielletty, mutta toisaalta kerrostaloista ei löydy kierrätyspisteitä rakennusten yhteydessä. Täällä kerätään ja kuskataan jätettä liikkuviin keräyspisteisiin tai pysyviin kierrätyskeskuksiin. Vielä riittää roskaa kerättäviksi ja suomalaisiin ratkaisuihin on selvää kiinnostusta.

Kannattaako sinne kauas matkata vientiä edistämään?

Chileläiset itse luonnehtivat maataan ”maailman nurkaksi”, ollaanhan täällä vähän etäällä joka paikasta. Silti kannattaa tulla, vaikka on otettu digiloikka siinä missä muuallakin, niin suhteiden luominen kasvotusten ja esimerkiksi kokoontuminen juhllisuuksiin on täällä todella tärkeää myös liike-elämässä.

Millaisia juhllisuuksia ovat?

Juhllisia seremonioita ja gaaloja, jotka voivat olla hyvinkin muodollisia ja joissa pidetään useita puheita. Esimerkiksi allekirjoituksia voidaan myös näin juhlistaa. Liike-elämä on myös hierarkkisempaa kuin Suomessa ja päätökset usein tehdään johdossa. Ylhäältä vihreän valon saaminen on oleellista, ennen kuin alkaa tapahtua. Silti toisaalta kommunikointi voi olla super joustavaa, helppoa ja rentoakin, se on mielenkiintoinen yhdistelmä. ✕

Chile



- Väkiluku: 19,7 miljoonaa.
- BKT: 215,9 miljardia euroa.

Tavarakauppa

- Vienti 334,3 miljoonaa euroa. Päätuotteet: koneet ja laitteet sekä paperi
- Tuonti 157,9 miljoonaa euroa. Päätuotteet: raaka-aineet, kuten kupari, elintarvikkeet, kuten viini ja hedelmät

Palvelukauppa

- Vienti 113 miljoonaa euroa.
- Tuonti 20 miljoonaa euroa.

LÄHTEET: TULLI JA TILASTOKESKUS

Tilaa maksuton

Kehitys-Utveckling



Kehitys-Utveckling on ulkoministeriön julkaisema
globaalikysymysten aikakauslehti.



kehityslehti.fi/tilaa-lehti/



Ulkoministeriö
Utrikesministeriet