

4 — 2023

KAUPPAPOLITIIKKA

Ulkoministeriön julkaisema kansainvälisen kaupan aikakauslehti

SUOMI SIIRTYI UUTEEN AIKAAN

Nato tuo yrityksille mahdollisuuksia
mutta ei pikavoittoja 22

HISTORIA

Kaupppolitiikka
90 vuotta 14

LÄHIKUVASSA

Ministeri Ville Tavion
maailmankartta on avara 16

ANALYYSI

Vahingolliset
valtioneuot 28



Puhtaampi maailma pala kerrallaan

”Puhdistamme Kuwaitissa maailman suurinta ihmisen aiheuttamaa öljyvahinkoa. Katastrofi aiheutui, kun Irakin joukot sytyttivät Persianlahden sodassa yli 600 öljylähdettä tuleen. Työ voitiin käynnistää vasta kun räjähtämättömät ammuksiset oli raivattu.

Muita hankkeitamme ovat muun muassa sataman uudistamisprojekti Bangladeshissa, jossa toimitamme ympäristövarautumisratkaisuja ja laivoista tulevan jätteen käsittelyteknologiaa, sekä Guyanassa Exxonin poraustoiminnan jätteenkäsittelyn hoitaminen.

Olemme voittaneet projekteja eri puolilla maailmaa. Kilpailutuksissa auttaa, että olemme öljyntorjuntalaitteissa maailmanmarkkinajohtaja ja rakentaneet laajan jakeluverkoston maailmalle. Verkostoamme on yli sadassa maassa, ja 20 maassa olemme suoraan läsnä, joten havaitsemme jo varhaisessa vaiheessa ne projektit, joissa haluamme olla mukana.

Tarjoamamme on globaalia, mutta käytännön toimeenpano lokaalia, jota teemme paikallisten kumppanien kanssa. Portfolioomme kuuluu ympäristövahinkoihin varautuminen ja puhdistus sekä maaperän kunnostus ja entisöinti. Lisäksi valikoimassamme on materiaalien kierrätysliiketoiminta, jolle on kasvava tarve.

Esimerkiksi globaali muovijäteongelma on iso. Muovit pitää saada kiertämään paremmin, ja meidän mielestämme oikea ratkaisu on nesteyttää kierrätettävät muovit, jonka jälkeen materiaalista voidaan tehdä uusia laadukkaita tuotteita. Tavoitteemme on sadantuhannen tonnin kierrätyskapasiteetti vuoden 2026 loppuun mennessä.

Maantieteellisiä painopistealueitamme ovat Lähi-itä ja Etelä-Amerikka. Lähi-idässä on paljon jännitteitä, mutta meille tärkeimmissä maissa Kuwaitissa ja Saudi-Arabiassa on ollut vakaata. Jos Lähi-idän kriisi eskaloituu, sillä voi olla merkittäviä vaikutuksia meille.

Monessa Etelä-Amerikan maassa on vaalivuosi, mikä tuo epävarmuutta kehityksen suunnasta. Karkeasti voi sanoa, että oikeistopopulistit uskovat markkinoiden hoitavan ympäristövastuuasiat, vasemmistopopulistit puolestaan näkevät sen olevan valtion tehtävä.

Meillä on kokemusta entisten sota-alueiden kunnostamisesta, ja varmaankin jollakin aikavälillä voimme olla tukena myös Ukrainassa. Parhaillaan siellä on kuitenkin meneillään hirvittävä humanitääriäinen tragedia. Sitten sodan päättymisen jälkeen ensimmäisenä vuorossa on perusinfrastruktuurin rakentaminen ja vasta sen jälkeen ympäristötuhojen kunnostus.”

Mika Pirneskoski

Toimitusjohtaja, Lamor Oyj



Kuka?
Mika Pirneskoski

Mikä?
Lamor Oyj

Mitä?
Ympäristö-
palveluita ja
-tuotteita

Markkinat?
Painopistealueina
Lähi-itä ja Etelä-
Amerikka



– Kuwaitin öljytuhojen puhdistaminen voitiin käynnistää vasta kun räjähtämättömät ammukset oli raivattu. Saastunutta maaperää puhdistetaan arviolta kuusi miljoonaa tonnia eli noin 200 000 kuorma-autolastillista, Mika Pirneskoski kertoo.



10

10 **Kovaa kauppapolitiikkaa**

Uusi digitaalinen maailmanjärjestys

14 **Historia** Kauppapolitiikka 90 vuotta

16 **Lähikuvassa** Ministeri Ville Tavio palveluammattissa

22 **Teema** Nato tuo mahdollisuuksia, mutta ei pikavoittoja

28 **Analyysi** Osa valtiontuista heikentää taloutta

32 **Markkinat** Vihreää valoa Hollannista

Vakiot

- 2 **Pitchaus**
- 6 **Lyhyet**
- 13 **Puheenvuoro**
- 38 **Kolumni**
- 39 **Haloo!**



16

© JARI HÄRKÖNEN





© CARLA LADAU



Uusi aika vaatii ajattelua – ja aikaa

Kun ulkoasiainministeriö julkaisi ensimmäisen *Kauppapoliittisia tiedoituksia* 90 vuotta sitten, aika oli hyvin erilainen – myös tiedonvälityksessä. Televisiota ei Suomessa ollut, lankapuhelin alkoi vasta yleistyä, internetiä ei osattu edes kuvitella, saatikka tekoälyä. Tiedonkulku oli hitaampaa ja paperille painettu sana sitä painavinta.

Yhdeksässä vuosikymmenessä *Kauppapoliittisia tiedoituksia* on muuttunut kansainvälisen kaupan aikakauslehdiksi, Kauppapolitiikka-mediaksi, joka näkyy nykyisin myös verkossa ja sosiaalisen median kanavissa.

Rauhassa ajateltu, sujuvasti kirjoitettu ja taitavasti visualisoitu tieto vaatii aikaa ja keskittymistä, myös tiedon vastaanottajalta. Juuri niistä meillä on uudessa ajassa puute, kustannustehokkuus ei enää oikein sallisi kuin mahdollisimman nopeaa, koukuttavaa ja tehokasta.

Nopeiden tunnereaktioiden tavoitteluun mediassa ja viestinnässä sisältyy riskejä. Ilman laajempaa ymmärrystä asiayhteyksistä, meihin on helpompi vaikuttaa myös kielteisesti ja yhtenäisyyttä hajottavasti. Tieto on valtaa ja asioiden monipuolinen ymmärrys on myös demokratian paras puolustus.

Siksi yksi rauhassa sisäistetty, ymmärtävä lukukerta laatukirjoitukselle on arvokkaampi, kuin suuri määrä tykkäyksiä pikareaktionä klikki-otsikkoon. Ilman laajempaa ilmiöiden ymmärrystä on hyvin vaikeaa punnita tietotulvasta algoritmien juuri meille sopivaksi laskemaa sisältöä ja suhteuttaa sitä muuhun kontekstiin. Onneksi tässäkin ajassa helpon ja nopean rinnalle on alkanut palata pidempiä ja syvällisempiä mediatuotteita.

Kansainvälinen kauppa ja kauppapolitiikka ovat monimutkaisia ilmiöitä, jotka kytkeytyvät myös ulko- ja turvallisuuspolitiikkaan ja joita laajemmankin yleisön on tärkeä ymmärtää. Tätä ymmärrystä Kauppapolitiikka haluaa lisätä punnituilla sisällöillään, olipa mahdollisena satavuotispäivänä julkaisun muoto sitten mikä tahansa.

Lotta Nuotio

päätoimittaja

@nuotiolotta



© PEKKA NUNKINEN

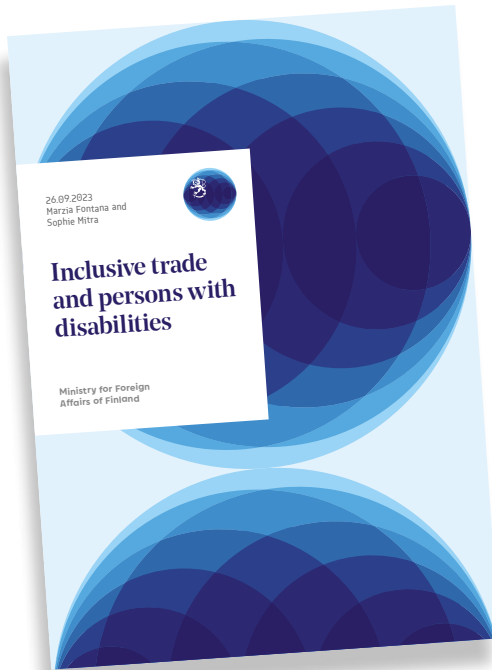


ClimateCalc CC-000025/FI
PunaMusta Printing



Ulkoministeriö
Utrikesministeriet

JULKAISIJA Ulkoministeriö PÄÄTOIMITTAJA Lotta Nuotio, puh. 0295 351 505 TOIMITUSSIHTEERI Miia Vihola, puh. 0295 350 680 TOIMITUSPÄÄLLIKKÖ Sami Laakso/LEGENDIUM, puh. 050 304 2825 TOIMITUSNEUVOSTO Tuomas Tapio/UM, Tomi Korhonen/BUSINESS FINLAND, Jarno Syrjälä/UM, Leena Pentikäinen/TEM, Heli Siikaluoma/EK, Kari Hietanen/WÄRTSILÄ, Mikko Koivumaa/UM TOIMITUS Legendium TAITTO Markku Jokinen/LEGENDIUM TILAUKSET kauppapolitiikka.fi/tilaus PAINO PunaMusta PAINOS 12 000 kpl PAPERI MultiOffset 170/90 g/m² ISSN 0783-490X (painettu) ISSN 2670-3467 (verkkojulkaisu)



Vammaisia huomioidaan puutteellisesti kansainvälisessä kaupassa

Heikoimmassa asemassa olevat ryhmät, kuten vammaiset henkilöt, hyötyvät vain rajallisesti kansainvälisen kaupan luomista mahdollisuuksista. He myös kantavat suhteettoman suuren taakan sopeutumisen kustannuksista. Asia käy ilmi ulkoministeriön selvityksestä kansainvälisen kaupan vaikutuksista vammaisten henkilöiden oikeuksiin ja hyvinvointiin.

Myös viime vuosina esille nousseen osallistavan kaupan aloitteet ovat huomioineet vammaiset henkilöt vain rajallisesti. Lähinnä ne ovat keskittyneet vahvistamaan naisten ja nuorten osallisuutta kansainvälisen kaupan mahdollisuuksista. Osallistavan kaupapoliitiikan kehittäminen edellyttää

vammaisten henkilöiden merkittävää osallistumista päätöksentekoon.

Selvityksessä kuvataan myös vammaisia henkilöitä osallistava kaupapoliittinen ohjelma, jolla varmistettaisiin kohtuuhintaisten, vammaisille henkilöille välttämättömien tavaroiden ja palvelujen saatavuus, ja joka korostaisi kansainvälisen kaupan luomien työpaikkojen laatua määrän sijaan.

Maailman joka kuudes aikuinen on vammainen. Suurin osa heistä asuu matalan ja keskitulotason maissa. Kauppaa tukeva kehitysyhteistyö (Aid for Trade) on näissä maissa avainasemassa vammaisten henkilöiden oikeuksien edistämiseksi kaupapoliitikassa. ✕

Kauppasuhteet Intiaan tiivistyvät

Suomi on tehnyt ensimmäisen maakohtaisen vienninedistämisen strategian Intiaan. DESI-strategia koostuu sanoista Digitalization, Education, Sustainability ja Innovation, hankkeena se ylittää kokonaisvaltaisesti eri sektorit.

Strategian tarkoituksena on nostaa Suomen asemaa kilpailussa Intian markkinoilla ja tuoda vienninedistämiseen uusi ulottuvuus. DESI koostaa yhdessä Team Finland -verkoston, elinkeinoelämän ja tiedeyhteisön kanssa suomalaisen

huippuosaamisen poikkileikkaavasti saman sateenvarjon alle. Toimintaa ohjaa Suomen New Delhin -suurlähetystö. ✕



Sivusto helpottaa markkinoillepääsyä

Euroopan unionin Access2Markets-palvelu tarjoaa vientiyrityksille tietoa, ohjeistusta ja oikopolkuja, jotka helpottavat markkinoillepääsyä EU:n ulkopuolisissa maissa.

Sivuston kautta löytyy tietoa kolmansien maiden kanssa käytävään kauppaan liittyvistä asioista, kuten tulleista, alkuperäsäännöistä ja kaupan esteistä.

Sivustolta löytyy myös tietoja, joita tarvitaan palvelukaupassa sekä sijoituksissa ja hankinnoissa kolmansissa maissa sekä ohjeistusta, miten voi hyödyntää EU:n vapaa-kauppasopimuksia. ✕



© SATU TOIVONEN / EK

Suomalaiset yritykset hyödyntävät taitavasti EU:n kauppasopimuksia, mutta mahdollisuuksia olisi enemmänkin, sanoi Euroopan komission varapääjohtaja Denis Redonnet.

VAIKUTTAAKO HALPA KRUUNU SUOMEN VIENTIIN?

Jotta Ruotsin kruunu vaikuttaisi Suomen vientiin, muutoksen täytyisi olla iso ja kestävä.



© PEKKA KASTERI

”Kruunun kurssi ei vaikuta Suomen vientiin keskeiseltä osin. Merkittävämpiä tekijöitä ovat esimerkiksi Venäjän viennin romahtaminen sekä heikoissa kantimissa

oleva globaali teollinen suhdanne.

Enemmän kuin kruunun ja euron vaihtosuhte, Suomen kannalta merkityksellistä on se, miten meidän yksikkötyökustannukset kehittyvät suhteessa muihin euromaihin, jotka muodostavat merkittävimmän valuutta-alueen meidän viennissä. Tämä yhteinen valuutta-alue syventää meidän markkinoita ja tuopidemmällä aikavälillä hyötyä.

Tilanne on muuttunut. Kiinteiden valuuttakurssien ja kilpailevien devalvaatioiden maailmassa sillä mitä Ruotsissa tai Suomessa tapahtui, oli merkitystä naapurille, koska viennin ja talouden rakenteet olivat samankaltaisia.

Nykyisessä maailmassa, jossa valuuttakurssit vaihtelevat ja yritykset ovat globalisoituneita ja tuotantoketjut moninaisia,

on hyvin vaikea hahmottaa kruunun kurssin vaikutusta Suomen kannalta.

Jotta kruunu vaikuttaisi Suomen vientiin, muutoksen täytyisi olla iso ja kestävä. Toki joissakin tilanteissa, esimerkiksi finanssikriisin aikaan, merkittävästi heikentyneellä kruunulla on ollut Ruotsin vientiä tukeva vaikutus. Silloin tuotantokapasiteettia on jäänyt käyttämättä ja kilpailukyky on parantunut valuutan heikentymisen seurauksena. Sillä on ollut hyötyä Ruotsille ja haittaa Suomelle.

Vielä reilu vuosi sitten, kun vientiteollisuudella meni lujaa ja kapasiteettia oli pulaa, valuutan heikentymisestä ei ollut hyötyä Ruotsille. Jos häiriö painaa kysyntää alaspäin ja kruunu heikkenee, Ruotsin vientiteollisuus hyötyy ainakin tilapäisesti. En kuitenkaan näe, että sillä olisi pidemmän aikavälin vaikutusta talouden kehityksen kannalta.

Reijo Heiskanen

Pääekonomisti
OP Ryhmä



©LOIC SANS

Neural DSP Technologiesin toimitusjohtaja ja perustajajäsen Douglas Castro sekä tuotejohtaja ja perustajajäsen Francisco Cresp.

Tasavallan presidentti palkitsi menestyviä yrityksiä

Tasavallan presidentti **Sauli Niinistö** on myöntänyt vuosittaisen kansainvälistymispalkinnon neljälle menestyvälle suomalaisyritykselle.

Vuoden 2023 tulokasyrityksen palkinnon sai digitaalisen äänenkäsittelyn ohjelmistoja ja laitteita kehittävä ja valmistava Neural DSP Technologies.

– Missiomme Neural DSP:llä on mullistaa musiikkiteollisuus huippuluokan äänenkäsittelytekniikalla. Suomi avasi ovensa kahdelle maahanmuuttajalle, jotka tulivat tänne vain suurten unelmien ja ideoiden kanssa.

Presidentin palkinto inspiroi meitä jatkamaan uusien innovaatioiden tekemistä globaalissa mittakaavassa, sanovat Neuralin toimitusjohtaja **Douglas Castro** ja tuotejohtaja **Francisco Cresp**.

Kasvuyhtiönä palkittu Kuusakoski Group on 1914 perustettu kierrätysalan ja valimoalan konserni. Vihreän siirtymän investointiohjelma on esimerkki yrityksen tavoitteesta olla kiertotalouden vastuullinen edelläkävijä.

Vuoden investoijana palkittuun AGCO-konserniin kuuluva AGCO Power työllistää 950 työntekijää ja sillä

on käynnissä yli 40 miljoonaan euron hankkeet. Konserniin kuuluva Valtra on julkaissut tiedon traktorinsa valmistuksen siirrosta Ranskasta takaisin Suomeen. Valtra työllistää Suolahdessa 1100 työntekijää ja voimansiirtotetaan laajennus tuo lähivuosina 200 työpaikkaa lisää.

Yhteisöpalkittu EnergyVaasa kehittää kestäviä teknologiaratkaisuja, jotka auttavat vähentämään päästöjä ja säästämään energiaa. ✕



Maakatsaus katsoo Meksikoon

Keskuskauppakamarin maakatsausten sarjassa on hiljattain julkaistu katsaus Meksikoon.

Meksikolaisilla suuryrityksillä on vahva jalansija sekä Yhdysvalloissa että Latinalaisessa Amerikassa.

Meksiko tunnetaan matkailusektoristaan ja elintarviketuotannostaan, mutta se on vientivetonen teollisuuskeskus, ja yhdessä Yhdysvaltojen ja Kanadan kanssa ne muodostavat kolmanneksen

maailman bruttokansantuotteesta. Meksiko on vuodesta 1994 lähtien neuvotellut 14 vapaakauppasopimuksen verkoston 50 tärkeimmän maailmanlaajuisen kauppakumppanin kanssa. ✕





Takuusopimus edistää Afrikan digitalisaatiota

Vaikuttavuussijoittaja Finnfundilla on Euroopan komission kanssa allekirjoitetun sopimuksen myötä mahdollisuus kasvattaa sijoituksiaan 166 miljoonalla eurolla digitaalisiin ratkaisuihin ja infrastruktuuriin Saharan eteläpuolisessa Afrikassa.

Sijoitukset keskittyvät ennen kaikkea laajakaistayhteyksien rakentamiseen maaseudulle, tiedonvälityksen ja digitaalisten ratkaisujen saavutettavuuteen sekä tuotteiden ja palveluiden helpompaan saatavuuteen. Digitaalista infrastruktuuria edistetään esimerkiksi sijoituksilla teletoriin ja datakeskuksiin. Digitaalisiin ratkaisuihin kuuluvat esimerkiksi fintech-sijoitukset ja verkkokaupat sekä koulutus- ja terveysteknologia.

Finnfundin sijoitus voi kohdistua kehitysmaassa toimivaan, suomalaisomisteiseen yritykseen. Suomalaiset yritykset voivat osallistua Finnfundin hankkeisiin myös esimerkiksi teknologiatoimittajina. ✕

Mallioikeus suojaa ulkomuotoa

Mallioikeus on tärkeä teollisoikeudellinen suojamuoto, joka liittyy tuotteiden muotoiluun, niiden näköastein havaittavaan ulkomuotoon. Se tarjoaa suojaa tuotteiden muodoille, kuvioille, koristelulle tai yksityiskohdille.

Mallioikeudet voivat suojata monenlaisia esineitä, muun muassa

huonekaluja, pakkauksia, vaatteita, valaisimia tai muita kalusteita.

Suojaa voivat saada myös tietokoneen näytöt, näppäimistöt, hiiret tai muut ohjaimet samoin kuin sovellusten käyttöliittymien ulkoasut ja pelihahmot. ✕



Hyvä muotoilu on arjen luksusta. Se kannattaa suojata.

Tutustu yritystoriin

Tukea pääsyyn Ukrainan markkinoille

EastCham avaa toimiston Ukrainaan ja tärkeiden kumppanuuksien luominen Ukrainassa on jo aloitettu.

– Tavoitteemme on tukea suomalaisten yritysten pääsyä Ukrainan markkinoille. Team Finland -toimijana olemme verkostoitumisalusta ja silta suomalaisten ja ukrainalaisten yritysten välillä. Rakennamme tukiverkostoa ja jaamme tietoa liiketoimintaympäristöstä. Vain olemalla itse läsnä Ukrainassa voimme tarjota käytännön apua yrityksille, sanoo EastChamin toimitusjohtaja **Jaana Rekolainen**. ✕



Kansainvälisen henkilöstön osuus kasvaa matalapalkka-aloilla

Tuore selvitys valottaa kansainvälisten työntekijöiden roolia, ja sitä miten he kokevat työn vastaavan koulutustaan ja osaamistaan matalapalkka-aloilla Suomessa. Suurin osa kyselyyn osallistuneista yrityksistä ennakoivat kansainvälisen henkilöstömäärän kasvavan matalapalkka-aloilla. Yli puolet niistä arvioi kohtaavansa merkittäviä taloudellisia haittoja, jos matalamman palkkatason kansainvälisten osaajien saanti vaikeutuu.

Selvitys osoittaa, että kansainväliset työntekijät ovat korvaamaton osa suomalaista työvoimaa ja tuovat monipuolisuutta ja lisäarvoa työyhteisöihin. Siivous- ja kiinteistöhuolto oli vuonna 2022 suurin yksittäinen toimiala, jonka osaajia tuli Suomeen. ✕

Uusi digitaalinen maailmanjärjestys

Tekoälyn nopea kehittyminen on luonut ennennäkemättömiä mahdollisuuksia ja uhkia niin kuluttajille ja yrityksille kuin yhteiskunnillekin. Millaista sääntelyä kehitykselle tarvitaan ja kenen ehdoilla?

Ilkka Ranta-aho

Parhaillaan on käynnissä tekoälynsota – tai ainakin kiiivas kilpailu – Microsoftin tukeman OpenAI:n ChatGPT:n ja Googlen Bardin välillä.

Kun uusia ominaisuuksia liitetään tekoälysovelluksiin isolla kiireellä, ei paljon kyseällä, onko kaikki varmasti turvallista ja järkevää. Yhdysvalloissa tämä onnistuu.

Eurooppalaiset teknologiayritykset ovat seuranneet touhua hieman huolestuneina ja kateellisina. Ennalta varautumisen periaatteen mukaisesti EU valvoo ja sääntelee markkinoille pyrkiviä tuotteita tarkasti. Tuoteturvallisuus ja vaatimustenmukaisuus ovat tärkeitä asioita. Samaan aikaan kun EU luo sääntöinfraa, tekoälykilpailu sekä kuluttajattä että yrityssovellusten miljardibisneksistä käydään yhdysvaltalaisen yritysten kesken.

– Toisin kuin EU:ssa, Yhdysvalloissa yritykset voivat lanseerata uusia innovaatioita varsin vapaasti. Asiaan puututaan vasta, jos huomataan että siitä on riskiä kuluttajille ja käyttäjille, sanoo Ruotsin Kommerskollegiumin vanhempi asiantuntija **Heidi Lund**.

Kommerskollegium on Ruotsin ulkoministeriön alaisena toimiva ulkomaankauppaan ja kauppapolitiikkaan erikoistunut asiantuntijaviranomainen. Se julkaisi aiemmin tänä vuonna pääosin Lundin kirjoittaman tutkimusraportin *Innovation, AI, Technical Regulation and Trade*, joka käsittelee digitaalisten tuotteiden kuten tekoälysovellusten sääntelyä erityisesti EU:ssa ja Yhdysvalloissa. Raportti kyseenalaistaa, sopiiko perinteisiä teol-

lisuustuotteita varten kehitetty sääntely digituotteisiin, jotka kehittyvät jatkuvasti ja nopeasti.

– Yhdysvalloissa halutaan nähdä, miten digiteknologioiden käyttö kehittyy. Ja jos sääntely katsotaan tarpeelliseksi, se suunnataan pikemminkin jo markkinoille päässeisiin tuotteisiin. Erityisesti tekoälyn osalta tämä toimintatapa on mielestäni järkevämpi kuin eurooppalainen malli, missä kaikki riskit pyritään ennakoimaan. Tekoälyn riskit ovat hyvin erilaiset eri tuotteille, ja mahdolliset negatiiviset seuraukset materialisoituvat eri tavoin eri käyttökohteilla, Lund sanoo.

Suomen digitalisaation ja uusien teknologioiden suurlähtetilas **Stefan Lindströmin** mielestä eurooppalaisella mallilla on tukeaan yksi merkittävä tekijä – Eurooppa.

– Euroopassa on 400 miljoonaa ihmistä, suuri osa hyvin ostovoimaisia. Eihän yksikään iso toimija voi jättää tällaista markkina-aluetta vailla huomiota. Ja kun täällä toimitaan, toimitaan meidän säännöillämme, hän sanoo.

– Yhdysvalloissa monien kansalaisten ja yritysten mielestä digituotteiden ja -palvelujen sääntelyä tarvittaisiin paljon enemmän, mutta tuollaiset hankkeet lobataan rikki heti alkuunsa. Ja koska se yhteiskunta on poliittisesti niin polarisoitunut, ei tämän kaltaisia lainsäädäntöjä saada siellä aikaiseksi lainkaan.

Lindström mukaan tämä tarkoittaa, että Yhdysvallat on osin ulkoistanut regulaation Eurooppaan. Ja koska Euroopan asema markkina-alueena on niin dominoiva, sen säädöksistä tulee



© ISTOCK

enemmän tai vähemmän globaalisti hyväksyttäviä ja käyttöön otettavia.

Säätelyjen spagettikulho

Digitaalisiin tuotteisiin ja palveluihin liittyy haavoittuvuuksia, joita on erittäin vaikea seurata ja valvoa. Rutiininomaisetkin päivitykset voivat muuttaa tuotteiden ominaisuuksia merkittävästi. Lisäksi tuotteisiin on vaikea saada jäljitettävyyttä, koska toimitusketjut ovat monimutkaisia. Teko-älyyn pohjautuvat tuotteet ovat vielä kertaluokkaa hankalampia, algoritmien kehittäjätkään eivät välttämättä aina tiedä, millä tavalla heidän luomuksensa muuntautuvat.

EU:n ennaltaehkäiseviä tuotevaatimuksia sovelletaan myös vastavalmistuneisiin ja valmis-teilla oleviin digisäädöksiin. Näitä ovat muun muassa Digimarkkinasäädös, Digipalvelusäädös,

Datahallinta-asetus, Tekoälysäädös, Datasäädös ja Eurooppalainen digitaalinen identiteetti -asetus.

Viime vuonna **Kristo Lehtonen** ja **Laura Halenius** kirjoittivat Sitran sivuille artikkelin digisäätelyn vaikutuksista. Siinä keuhuttiin EU:n nykyistä toimintalinjaa:

”Uuden lainsäädännön nähdään ohjaavan suotuisasti Euroopan digitaalisen talouden kehitystä ja parhaimmillaan toimivan esimerkkinä myös globaalille kehitykselle kohti reilumpaa datataloutta.”

Heidän mielestään ”voidaan jo puhua datatalouden regulaatiotsunamista”.

Heidi Lund kutsuu tuota tsunamia digisäätelyn spagettikulhoksi, eikä sitä ole tarkoitettu kehuksi.

– EU:lla on kova halu olla edelläkävijänä digisäätelyssä, mutta aloitteet eivät välttämättä ota

→

USA:ssa säätelyä lisäävät hankkeet lobataan rikki heti alkuunsa.

Tekoälyn kehityksessä loikitaan eteenpäin pimeässä. Toivotaan parasta, muttei osata pelätä pahinta.

huomioon kehittyvän teknologian erityispiirteitä ja kehittymisen valtavaa vauhtia. Ei ole mitään mieltä kaataa firmojen päälle monenlaisia regulaatioita, joiden yhteispeliä on vaikea hahmottaa, ymmärtää ja soveltaa.

– Tällä hetkellä joku työstää sääntöjä älypuhelimille, toinen kyberturvalle, kolmas tuoteturvalle ja joku haluaa läntätä päälle vielä sääntöjä kiertotaloudesta. On ymmärrettävä, että kaikki nämä vaatimukset voivat liittyä yhteen ja samaan tuotteeseen. Päättäjien ja viranomaisten on tehtävä yhteistyötä.

Lundin mielestä on erityisen huolestuttavaa, jos säännöksiä ei resurssien ja metodien puuttessa pystytä seuraamaan viranomaisten markkina-valvonnassa.

– Tuollainen sääntelyn sekamelska johtaa siihen, että yritysten yhteinen pelikenttä rapistuu. Suuret yritykset pystyvät ehkä vastaamaan

vaatimuksiin, mutta kansainväliseen kauppaan ja tuotekehitykseen todella merkittävästi vaikuttavien pk-yritysten rahkeet tuskin riittävät.

Parvi mustia joutsenia

Maailman kauppajärjestön sopimus kaupan teknisistä esteistä (TBT Agreement) velvoittaa käyttämään sääntelyssä kansainvälisiä standardeja. Sellaisia ei kuitenkaan ole vielä olemassa kuin osalle digitaalisista käyttökohteista. Standardien kehittäminen kestää kauan, ja digiteknologian nopean kehityksen johdosta ne voivat olla vanhentuneita jo ennen voimaan tuloaan.

Heidi Lund muistuttaa, että kansalliset intressit ja geopolitiikka vaikuttavat merkittävästi myös halukkuuteen luoda yleisiä standardeja niin digitaalisille kuin fyysisillekin tuotteille. Se tulee esiin erityisesti kyberregulaatioissa, johon monilla mailla on omat strategiansa.

Digi-innovaatioiden, erityisesti tekoälyn, monet riskit ovat vielä selvittämättä. Tutkimusta tehdessään Heidi Lund keskusteli useiden huipuasiantuntijoiden kanssa. Johtopäätös on, että mahdollisia kehityssuuntia tekoälyn sääntelylle on useita. Jotkut niistä voisivat johtaa siihen, että tiettyjä teknologioita pitäisi suorastaan kieltää.

– Tekoälyllä voi olla paljon pahempia vaikutuksia yhteiskuntaan kuin tuoteturvallisuuteen tai työpaikkojen menetyksiin keskittyttäessä tullaan edes ajatelleeksi. Voi mennä melko pitkä aika ennen kuin me näemme nämä asiat selkeästi. Sitten kun todellisia vaikutuksia aletaan nähdä – vaikkapa lapsissa ja nuorissa, koulutuksessa tai kriittisessä infrastruktuurissa – me saatamme huomata, ettei tätä pystytä ratkaisemaan pelkällä sääntelyllä.

Stefan Lindström jakaa Lundin huolen. Lindströmin mukaan tekoälyn kehityksessä loikitaan eteenpäin pimeässä. Toivotaan parasta, muttei edes osata pelätä pahinta.

– Keskeisin huomio on se, että melkein kaikki, jotka tästä lausuvat jotain, eivät tiedä – eivät voikaan tietää – mistä lausuvat. Koskee myös minua itseäni. Tässä on niin monia mustia joutsenia ulkona, että me emme edes tiedä mitä me emme tiedä. Tällaisessa tilanteessa kehityksen ohjaaminen sääntelyllä on todella vaikeaa. ✕

Kiinalainen juttu

Columbian yliopiston oikeustieteen professori **Anu Bradford** jakaa tuoreessa kirjassaan Digital Empires digisääntelyn kolmeen pääluokkaan: amerikkalainen markkinavetoinen, eurooppalainen oikeusvetoinen ja kiinalainen valtiovetoinen.

Kiinan malli herättää huolta demokraattisissa länsimaissa. Viime vuonna Kiina esimerkiksi suitsi algoritmien valtaa lainsäädännöllisesti. Kiinassa data-alustat eivät saa välittää vaille vaivautuvia – määrittelyn tekee maan keskusjohto – tai kiinalaisten arvojen vastaista sisältöä. Tekoälyn avulla valvotaan jo kansalaisten liikkumista.

Kun lähestymistapa digipalveluiden kehittämiseen ja sääntelyyn on tuon kaltainen, valtavasta potentiaalistaan huolimatta Kiina vaikuttaisi käyvän aivan omaa kamppailuaan ilman aikomustakaan osallistua ”digitaalisen maailmanjärjestyksen” luomiseen.

Vuoropuhelu on toki muodollisesti käynnissä. Syyskuussa Euroopan komission valtuuskunta keskusteli Pekingissä kiinalaisten päättäjien kanssa digitaalialan näkymistä. Tapaamisesta julkaistun tiedotteen mukaan ”Komissio esitteli tekoälysäädösten kehitystä ja korosti, että YK:n tuoreiden raporttien valossa on tärkeää käyttää tätä teknologiaa eettisesti kunnioittaen kaikilta osin yleismaailmallisia ihmisoikeuksia.” ✕



Pelin säännöt ovat muuttumassa.

Pieni on kaunista

Suomen kaltaiset pienet kehittyneet taloudet ovat menestyneet viime vuosikymmeninä hyvin verrattuna suuriin talouksiin. Ne ovat hyötynneet vapaakaupan hyötyjä painottavasta globalisaatiosta ja kaupankäynnin avoimuutta tukeneesta poliittisesta liiketoimintaympäristöstä. Pienet taloudet ovat kyetneet hyödyntämään vakauttaan ja joustavuuttaan sopeutuessaan kansainväliseen kilpailuun.

Pelin säännöt ovat kuitenkin muuttumassa. Alueellisuutta korostava, entistä poliittisempi globalisaation malli on nousemassa aikaisemmin vallinneen avoimen, sääntöihin perustuvan mallin tilalle. Geopoliittisen kilpailun spektri on tänään yhä kokonaisvaltaisempi.

Tässä asetelmassa pienemmille valtioille sopeutustarvetta tulee useilla rintamilla. Niiden kilpailukykytekijöinä ovat edelleen nopea reagointikyky ja ketteruus. Aikaa reagoida uusiin nouseviin uhkiin vaikkapa toimitusketjujen osalta on usein rajoitusti.

Suomi on ollut mukana epävirallisessa pienten kehittyneiden talouksien ryhmässä sen perustamisesta lähtien. Vuonna 2012 perustettu ryhmä koostuu seitsemän maan edustajista, Suomen lisäksi siihen kuuluvat Israel, Irlanti, Singapore, Sveitsi, Tanska ja Uusi-Seelanti. Maat ovat vaihtaneet näkemyksiään maailmantalouden tilasta ja esimerkiksi tutkimuksesta ja innovaatioista epävirallisissa virkamiesten kokouksissa.

Pienet kehittyneet taloudet ovat hyödyllinen vertailuryhmä Suomelle. Huolimatta

erilaisista taustoista, moni asia yhdistää niiden talouksia. Nykyisen maailmantalouden luomat riskit ja politiikkavaihtoehdot niiden kohtaamiseksi ovat pääosin lähellä toisiaan. Ulkomaankaupan ja kansainvälisen kanssakäymisen sujuvuudella on tärkeä merkitys kaikille ryhmän maille. Taloudellisessa dynamiikassa on kuitenkin myös eroja. EU-jäsenyys tarkoittaa Suomelle sisämarkkinoiden ja EU:n institutionaalisten järjestelyjen hyötyjä myös kriisitilanteissa.

Mainitussa ryhmässä korostetaan edelleen voimakkaasti kansainvälisyyttä ja vapaakauppaa. Vaikka geopolitiikka ja geotalous muuttuvat nyt nopeasti – ja sitä kautta myös riskit – ryhmässä ollaan yksimielisiä siitä, ettei panostuksia yritysten liiketoiminnan kansainvälistymisen edistämiseen tule vähentää. Päinvastoin. Kansainväliset markkinat toimivat edelleen talouskasvun moottorina, ja tarve uusien markkinoiden avaamiseen monilla sektoreilla on jopa kasvanut yritysten pyrkiessä hajauttamaan riskejään.

Yhteistä näille talouksille ovat myös mittavat investoinnit koulutukseen, tutkimukseen ja teknologiaan. Suomen tarina ja valinnat tältä osin omine erityispiirteineen kiinnostavat edelleen – esimerkkinä Suomen innovaatiojärjestelmä ja startup-ekosysteemit. Tämäkin luo uskoa siihen, että meillä on jatkossa hyviä mahdollisuuksia kilpailla pienenä, kehittyneenä markkinataloutena. Ketteryyttä ja sopeutumiskykyä tarvitaan silti lähivuosina enemmän kuin aikoihin. ✕

Kauppapolitiikka 90 vuotta

Kauppapolitiikka-lehden syntysanat kirjattiin Helsingissä 6. lokakuuta 1933: "Ulkoasiainministeriö tulee väliajoin, joita ei tarkemmin määrätä, julkaisemaan sarjan taloudellisia tiedoituksia, joissa ministeriölle saapuvan raportti- ja muun aineiston perus-

teella lyhyesti selostetaan Suomen ulkomaankaupan kannalta tärkeitä tapahtumia eri maissa."

Taloudellisten tiedoitusten julkaiseminen alkoi lokakuussa vuonna 1933. Sillä linjalla jatkettiin puoli vuosisataa, kunnes 1980-luvun uudistuksessa julkaisusta tehtiin aikakauslehti. Monesta muusta yh-

teydestä isolle yleisölle tuttu **Lasse Lehtinen** toimi silloin ulkoministeriön virkamiehenä, ja hän keksi lehdelle nimeksi Kauppapolitiikka. Sen ensimmäinen numero julkaistiin alkuvuonna 1984.

Tämän aukeaman uutiset on valittu vuosien 1933 ja 1934 taloudellisista tiedoituksista. X

21.12.1934
Iso-Britannia

Suomi voi viedä Isoon-Britanniaan
kananmunia 25 410 000 kappaletta

12.5.1934
Yhdysvallat

Vankityön johdosta Neuvostoliitosta tuotuun puutavaraan ja paperipuhun kohdistuva tuontikielto on peruttu. Peruutuspäätöksen ilmoitetaan johtuvan siitä, että Neuvostoliiton viranomaiset ovat todistaneet, ettei vankityötä kysymyksessä olevilla alueilla ole käytetty. Mainituilla alueilla käyneet matkustajat ovat lausuneet, etteivät he ole nähneet siellä vankityötä käytettävän.

23.10.1933
Saksa

Sähkölampujen tulli. Saksasta
tuntuvasti koroittanut saksalaiset
Toimenpiteitä on perustettu
Japanin yrittävän sijoittamaan
markkinoille.

29.12.1933
Tšekkoslovakia

Voin liukuva tulli.

6.10.1933
Italia

Ehdotus lisäveroksi alennetulle rahanarvolle. Ministerineuvosto on hyväksynyt lakiehdotuksen, jossa säädetään että jos joittenkin tavaroiden tuonti sellaista maista, joissa rahanarvoa on alennettu, aikaansaa vastaavien tuontitavaroitten tuotannolle Italiassa vaikeuksia, on hallitus oikeutettu nostamaan niillä tavaroiden rahanarvon alennusten vastaavan määrän.

6.10.1933
Ranska

Raakavuotien tuonti. Ranskan virallisessa lehdessä on julkaistu päätös, joka lopullisesti vapauttaa suomalaiset raakavuodat tuonti- ja läpikulkukiellosta.

23.10.1933
Belgia

Fanerin tulli alentu

16.2.1934
Sveitsi

Kelloteollisuuden suojele. Asetuksella kielletään ilman talousministeriön lupaa perustamasta kello-teollisuudenalalla uusia tehtaita (sekä uudelleen järjestämästä, laajentamasta tai siirtämästä toiminnassa olevia teollisuuslaitoksia). Lisäksi on taskukellojen osien vienti kielletty.

2.3.1934
Kuuba

Sokerin myyntikielto Euroopan markkinoille on peruutettu

4.5.1934
Belgian Kongo

Yleinen tullien korotus 10 %:

16.2.1934
Saksa

Huhut Saksan luopumisesta kul...
Viralliselta taholta asia jyr...
Sen sijaan eräissä talouspiir...
arvelu, Saksan olisi parempi...
voidakseen paremmin pitää vie...
siten parantaa taloudellista

4 - 2023

KAUPPAPOLITIikka

Ulkoministeriön julkaisema kansainvälisen kaupan aikakauslehti

SUOMI SIIRTYI UUTEEN AIKAAN

Nato tuo yrityksille mahdollisuuksia
mutta ei pikavoittoja 22

PALVELUAMMATISSA

Ville Tavion maailmankartta on avara, kun suomalaisyrityksille haetaan lisää vientimarkkinoita. ✍️ Sami Laakso 📧 Jari Härkönen

soista kriiseistä kertovista uutisista tuntuu nyt olevan runsaudenpulaa, hirveyksiä tapahtuu eri puolilla maailmaa. Suomessa huolet ovat pienempiä, mutta silti isoja. Talous ja työllisyys ovat keskiössä, kun **Petteri Orpon** enemmistöhallitus yrittää monissa kohdin tehdä suunnanmuutosta aiempaan, ja oppositio roolinsa mukaisesti vastustaa muutoksia.

Suomen talouskehitys on pitkälti kiinni viennin menestyksestä. Siihen taas vaikuttavat keskeisesti vientimarkkinoiden taloustilanne ja myös koko maailmantaloutta heiluttavat tapahtumat.

Syksyllä maailmaa järkytti Hamasin isku Israeliin. Ulkomaankauppa- ja kehitysministeri **Ville Tavion** haastattelua tehtäessä ei vielä ole tiedossa, kuinka laajaan paloon kriisi johtaa. Sen kajo voi yltää kauas ja vaikuttaa moneen asiaan meilläkin.

– Epävakailla Lähi-idässä on suurta potentiaalista vaikutusta maailmantalouteen. Aina, jos sodat laajenevat, silloin maailmantalous kyykkää, Ville Tavio pohtii.

Vaikutukset kansainväliseen talouteen tuntuivat myös, kun Venäjän hyökkäyssota Ukrainaan johti nopeaan energiainflaatioon ja sen seurannaisvaikutuksiin.

– Vientiyrityksille maailmantalouden tilanne ja vientimarkkinoiden vetoisuus on isoin yksittäinen ratkaiseva tekijä, johon meillä ei ole suurta mahdollisuutta vaikuttaa. Suomi pyrkii omalla panoksellaan toimimaan vakauden lisääjänä maailmassa.

Avara maailmankartta

Jotta täällä koti-Suomessa riittäisi työtä ja rahoitusta yhteiskunnan ylläpitämille palveluille, vientiä olisi kasvatettava myös tässä konfliktien ja

blokkiutumisen sävyttämässä maailmassa. Tuuli on kuitenkin vastainen, tänä syksynä useat koti- ja vientimarkkinoilla toimivat yritykset ovat kertoneet heikentyneistä tuloksistaan ja myös lomautuksista ja irtisanomisista.

Vuonna 2022 tavaroiden ja palveluiden viennin arvo oli 121 miljardia. Mistä löytyisivät markkinat, jonne Suomesta voisi jatkossa viedä enemmän?

Ministerinä Ville Tavion vientikartta on avara. Hän sanoo törmänneensä siihen, kuinka toiset sanovat, että kasvua pitää hakea kehittyviltä markkinoilta ja toiset ovat sitä mieltä, että pitää panostaa enemmän olemassa oleviin markkinoihin.

– Minun mielestäni näistä ei ole pakko valita vain toista vaan panostaa kumpaankin, Tavio linjaa.

Hän katsoo, että Kiinan merkitys pysyy suurena maailmantaloudessa ja myös Suomen kauppakumppanina. Myös Intia maailman väkirikkaimpana maana on kasvumarkkina, eikä unohtaa tietenkään saa myöskään suurinta vientimarkkinaamme EU:ta. Lisäksi ovat vielä kehittyvien maiden markkinat, joiden kasvu on vasta oraalla.

Tavio nostaa esiin myös Nato-jäsenyyden tuoman positiivisen näkyvyyden. Se kannustaa panostamaan lisää Pohjois-Amerikkaan sekä myös Aasian Nato-kumppanimaihin Japaniin, Etelä-Koreaan ja Australiaan.

Jäsenyys voi myös mahdollistaa joidenkin uusien teknologioiden ja kaksikäyttötuotteiden vientiä. Tavio kuitenkin muistuttaa, että tässä epävakassa maailmantilanteessa puolustusteollisuuden tuotteilla on maailmalla jo muutenkin niin kova kysyntää, ettei sitä pystytä nykyisellä tuotantokapasiteetilla edes tyydyttämään.

– Muun muassa Japani on uusimassa noin 50 miljardilla eurolla kalustoaan. Tällaiset yksittäisten →



Ulkomaankauppa- ja kehitysministeri Vile Taviö muistuttaa hallitusohjelmasta, jonka mukaan kauppapolitiikka on osa strategista ulkopolitiikkaa. Hänen mukaansa tässä maailmantilanteessa kauppapolitiikassa huomioidaan erilaisia sensitiivisyyksiä, mitä tulee esimerkiksi länsiteknologian ja idän teknologian väliseen kilpailuun.



Ville Tavio sanoo, että epävakaa aika on nostanut esiin huoltovarmuuden merkityksen. EU:ssa puhutaan taloudellisesta turvallisuudesta, jossa muun muassa pyritään irrottautumaan liiallisista riippuvuuksista yksittäisistä maista ja turvaamaan yhteiskunnan elintärkeät toiminnot myös poikkeustilanteissa.

kin maiden hankinnat luovat puolustussektorille paljon kysyntää globaalisti, hän konkretisoi.

Lisää pk-yrityksiä

Viennin maailmankartan lisäksi avara on myös Tavion käsitys siitä, mitkä vientialat ja millaiset vientiyritykset ovat erityishuomion kohteina.

– Lähden siitä, että kaikkia yrityksiä ja kaikkea vientiä edistetään. Ministerin tulee olla tasapuolinen yrityksiä kohtaan, hän painottaa.

Usein Suomen talouden heikkoutena on nähty se, että vienti on suurelta osin harvalukuisten suuryritysten varassa, kun taas pk-yritysten vientiosuus on pieni. Jatkossa potentiaalisten vientiyritysten määrä on suurempi, jos hallituksen tavoite tuplata keskisuurten yritysten määrä vuoteen 2030 mennessä toteutuu.

– Suomessa on hyviä pk-yrityksiä, jotka ovat jo selvällä ulkomaankaupan kasvu-uralla, Tavio sanoo ja lisää, että viennin tukemiseksi erilaisia neuvonpalveluja tulee muokata pk-yritysten tarpeisiin.

Suomen vientiä tukevana vahvuuksina Tavio pitää teknologiaosaamista ja tuotekehitystä. Jotta niin olisi jatkossakin, hallitus tekee panostuksia tutkimukseen ja tuotekehitykseen. Yksittäisenä kohteena hän nostaa esiin, kuinka hallitus kohdentaa 70 miljoonaa euroa Valtion teknologian tutkimuskeskuksen kvanttitietokoneen kehittämiseen.

Myötätuulessa vaalimenestykseen

”Vaalityössä on välillä iso kontrasti kansanedustajan tai ministerin siistiin sisätyöhön.

Viime eduskuntavaalien alla pohdin yhtenä päivänä töiden jälkeä, mitä voisin tehdä oman kampanjani eteen. Päätin lähteä kiinnittämään vaalimainoksia tolppiin, vaikka jo urakkaan lähtiessä oli pimeää ja hirveä lumimyräkkä. Kun sitten sovittelin isoa mainosta tolppaan, tuli valtava puhuri ja mainos lähti leijan tavoin lentämään Halikon pellolle. Juoksin lumihangessa varmaan sata metriä tuulen viemän vaalimainoksen perässä ja lopulta vain heittäyty-mällä sen päälle sain ison vaalimainoksen pysähtymään.

Siinä keskiyöllä lumimyräkässä mainoksen päällä pellolla maattessani havahduin ajattelemaan, että on tämä hullun hommaa. Kaiken lisäksi kamppailussa vaalimainosta ja luonnonvoimia vastaan sakset olivat tippuneet taskusta. Löytääkseni ne aloin seuraavaksi tyhjentää sitä peltoa lumihangesta, mutta eiväthän ne koskaan löytyneet. Eli jos joku Halikon maanviljelijä löytää pelloltaan sakset, ne ovat minun.”

*Ankara vaalityö toi tulosta. Ville Tavio sai vuoden 2023 eduskuntavaaleissa 15 071 ääntä Varsinais-Suomen vaali-
piiristä ja valittiin perussuomalaisten kansanedustajaksi.*

– Siinä on esimerkki osa-alueesta, jossa Suomi voi pienestä koostaan huolimatta olla maailman kärkimaa uusimmassa teknologiassa.

Ovien avaamista

Vienninedistämismatkoja johtaessaan ulkomaankauppaministerin työ liittyy konkreettisesti ulkomaihin ja kauppaan.

– Ulkomaankaupasta vastaavan ministerin tulee tuoda oma arvovaltansa yritysten tueksi erityisesti niissä maissa, missä arvovaltapalveluille on kysyntää. Silläkin on oma funktionsa, että ylipäätään liikutaan maailmalla ja ollaan siellä verkostoitumassa ja avaamassa ovia muiden maiden viranomaisiin.

Kuulostaa siltä, että ministerin työ on palveluammatti.

– Ekö poliitikko ole aina palveluammattissa? Tämän voi jossain määrin nähdä myös äänestäjien palvelemisena, Tavio vastaa.

Ihmisoikeuskysymykset huomioidaan kauppapolitiikan ja ulkopolitiikan strategioissa, mutta ei meidän kannata kaupan esteitä itse pyrkiä luomaan.

Muutenkin hän sanoo hahmottavansa ulkomaankauppaministerin tehtävän pitkälti yritysten tukemisena.

– Tähän työhön liittyy kaikenlainen eri verkostoissa toimiminen, mikä minulle on hyvin mieluisaa. Niissä meillä on sama päämäärä, me kaikki haluamme suomalaisten yritysten kasvua ja lisää työtä Suomeen.

Myöskään tehtävätontille kuuluvaan kauppapolitiikkaan liittyvät säännöt eivät ole juristin koulutuksen saaneelle Taviolle vieraita, hänen opintojensa erikoistumisalue oli Euroopan unionin markkinaoikeus.

– Ajattelin, että sen kanssa en työurallani varmaankaan ole missään tekemisissä, Tavio nauhahtaa. Ajatus piti kutinsa, kun hän aiemmin teki asianajajana yleisjuridiikkaa, mutta nykytoimea opintosuuntaus liippaa läheltä.

Matkalaukun pakkaamiseen kehittynee vahva rutiini, sillä ministerin kalenterista löytyy merkinnät matkoista ainakin Yhdysvaltoihin, Saudi-Arabiaan, Dubaihin ja Intiaan. Epäilemättä näistä Saudi-Arabia vientikohteena särähtää joidenkin korvaan maan heikon ihmisoikeustilanteen johdosta.

Tavio puolustaa vierailukohdetta. Hänen mukaansa valtion rooli ei ole tehdä markkinoiden poissulkemisia, vaan yritykset joutuvat itse tekemään riskiarvion kullekin markkinalle. Hän myös muistuttaa, etteivät kaikkien muidenkaan vientimaiden olosuhteet vastaa länsimaisia käsitteitä toivottavasta tilanteesta.

– Ihmisoikeuskysymykset huomioidaan kauppapolitiikan ja ulkopolitiikan strategioissa, mutta ei meidän kannata kaupan esteitä itse pyrkiä luomaan. Suomi on avoimesta kaupasta hyötyvä vientivetoinen pieni teknologiatalous. Jos me itse lähdemme rajoittamaan meidän vientimarkkinaa tilanteessa, jossa Venäjän markkina on jo kokonaan sulkeutunut, se ei tunnu hyvältä ajatukselta kasvua ajatellen.

Tuet ovat tosiasia

Aikakautta synkistävien sotien ja pandemian kaltaiset kriisit ovat toimineet myös massiivisten

valtioneuvosten perusteluina, kun monet maat ovat niiden avulla pyrkineet reagoimaan muuttuviin tilanteeseen. Kiinalla ja Yhdysvalloilla on omat keinonsa, ja aiemmista periaatteista on lipsuttu myös EU:ssa, kun erityisesti isot jäsenmaat ovat tukeneet omia yrityksiään.

– On valtava markkinahäiriö, kun sisämarkkinoilla valtiot kilpailevat keskenään tukipolitiikalla, Tavio sanoo.

Ihannemaailmassa tukia ei olisi, vaan yritykset kävisivät kansainvälisillä markkinoilla reilua kilpailua. Tosiasian tunnustaminen on kuitenkin tunnetusti viisauden alku, ja Taviokin on realisti.

– Myös EU-maat ovat aina kilpailleet tukipolitiikalla ja kilpailevat sillä jatkossakin. Vaikutamme omalta osaltamme siihen, että kilpailua vääristävät tuet olisivat mahdollisimman vähäiset.

Toiminnan tehostamiseksi pääministeri Petteri Orpo lähetti kirjeen valtioneuvoston jäsenille Suomen EU-politiikan tärkeimmistä tavoitteista. Siinä hän korosti oikea-aikaisen EU-vaikuttamisen merkitystä.

– Suomen pitää pyrkiä vaikuttamaan ajoissa ennakkoon, jos komissiolla on heikkoja suunnitelmia, jotka rajoittavat suomalaisyritysten toimintaa enemmän suhteessa kilpailijamaiden yrityksiin, Tavio selventää.

Toisaalta kaikki maat toivovat omien yritystensä menestystä – niin Suomikin. Keinot vain ovat erilaisia ja eriasteisia.

– Jos katsotaan, että protektionismi alkaa laajasti estää markkinoillepääsyä, se on negatiivista. Yksi protektionismin muoto on omille yrityksille tarjottavat rahoitusmekanismit. Kaikki valtiot niitä tarjoavat ja toisinaan niillä vain suojellaan työpaikkoja, Tavio sanoo ja nostaa esiin Suomen valtion toimet Turun telakan ja siihen kytkeytyvän laajan klusterin ja sen tuhansien työpaikkojen säilyttämiseksi.

Tavio myös muistuttaa, että yritystuet ovat yksi vapaata kauppaa vääristävä muoto, mutta myös lainsäädäntö voi vinouttaa kilpailuasetelmia. Lainsäädännöllisistä kaupan esteistä voi olla vielä vaikeampi päästä eroon kuin yksittäisistä tuista.

– Vapaakaupan puolustaminen ei ole katoamassa minnekään, Tavio summaa. ✕



Kuka?

Ville Tavio,
Ulkomaankauppa-
ja kehitysministeri

Perhe?

Puoliso, 1- ja
2-vuotiaat lapset

Miten irti työasioista?

Touhuan kotona kahden
pienen lapsen kanssa,
silloin ei työhön liittyviä
asioita kerkeä
miettimään.

Kotipaikka

Naantali



5,40
euroa

on varus-
miehenä
aloittavan
päivärahan
suuruus
Suomessa.

**Vuonna 2022 Nato-maiden
puolustusmenot olivat noin**

1051
mrd dollaria

(vuoden 2015 hinnoin ja
valuuttakurssein, lähde: Nato)

**Vuonna 2024
Suomen
puolustusmenot**

6,2
mrd euroa

(budjettiesitys)



MAAILMA VARUSTAUTUU

Sota ja kiristynyt maailmantilanne kasvattavat puolustusmenoja.

 Sami Laakso  iStock

Panostaminen sotavoimiin voi näkyä talouskasvuna, vaikkei se välttämättä lisää ihmisten hyvinvointia. Suomen Pankin ennusteen mukaan Venäjän bruttokansantuote kasvaa tänä vuonna pakotteista huolimatta noin kaksi prosenttia.

Vuonna 2022 Nato-maiden puolustusmenot ovat noin 1051 miljardia dollaria, josta Yhdysvaltojen osuus oli 723 miljardia dollaria. Luvut kasvavat jatkossa Suomen ja ehkä piakkoin Ruotsinkin osuuksilla, ja kasvua kertyy muutenkin.

– Nyt on nousuvirettä, kiitos Venäjän toiminnan, Maanpuolustuskorkeakoulun strategian professori **Tommi Koivula** sanoo. Hän lisää, että USA:n osalta myös kilpailu Kiinan kanssa näyttää nostavan puolustusmenoja.

Suomen ensi vuoden budjetissa puolustusministeriölle on ehdotettu 6,2 miljardia euroa, josta materiaalihankintoihin kohdennetaan 1,5 miljardia euroa.

Nato toisti viime kesän Vilnan huippukokouksessa tavoitteen, että jäsenmaat panostaisivat puolustusmenoihin vähintään kaksi prosenttia bruttokansantuotteestaan. Kylmän sodan aikaan osuus oli tyypillisesti 4–5 prosenttia.

Viime vuonna Naton eurooppalaiset jäsenet ja Kanada panostivat puolustukseen keskimäärin noin 1,6 prosenttia

bkt:stä, USA oli omassa sarjassaan 3,5 prosentilla. Suomessa osuuden ennakoidaan olevan ensi vuonna 2,3 prosenttia.

Käytetyt eurot tai dollarit eivät ole täysin verrannollisia, sillä esimerkiksi Suomessa asevelvollisuus langettaa puolustusmenoja oikeastaan myös asevelvollisten kannettavaksi toisin kuin palkka-armeijoissa tapahtuu.

Tommi Koivulan mukaan puolustusmenojen käyttö on tasapainoista, jos kokonaispotti ohjataan karkeasti ottaen tasakolmanneksin uusien sotamateriaalien hankintoihin, henkilöstön palkkamenoihin ja eläkkeisiin sekä harjoitteluun. Naton ohjeistus materiaalihankintojen osuudesta on 20 prosenttia, mutta monessa maassa on jääty tästä.

Aseapu Ukrainalle on tyhjentänyt maiden asevarastoja. Niiden täydentäminen ja lisäpanostukset armeijoihin kasvattavat vahvasti puolustustarvikkeiden kysyntää. Tällä hetkellä pelkästään Ukrainassa käytetään enemmän sotamateriaalia, kuin länsimaissa pystytään tuottamaan. ✕

Lue lisää

Seuraavalla aukeamalla alkavassa artikkelissa kerrotaan, kuinka Nato-jäsenyys avaa suomalaisyrityksille monia ennen suljettuna olleita ovia.

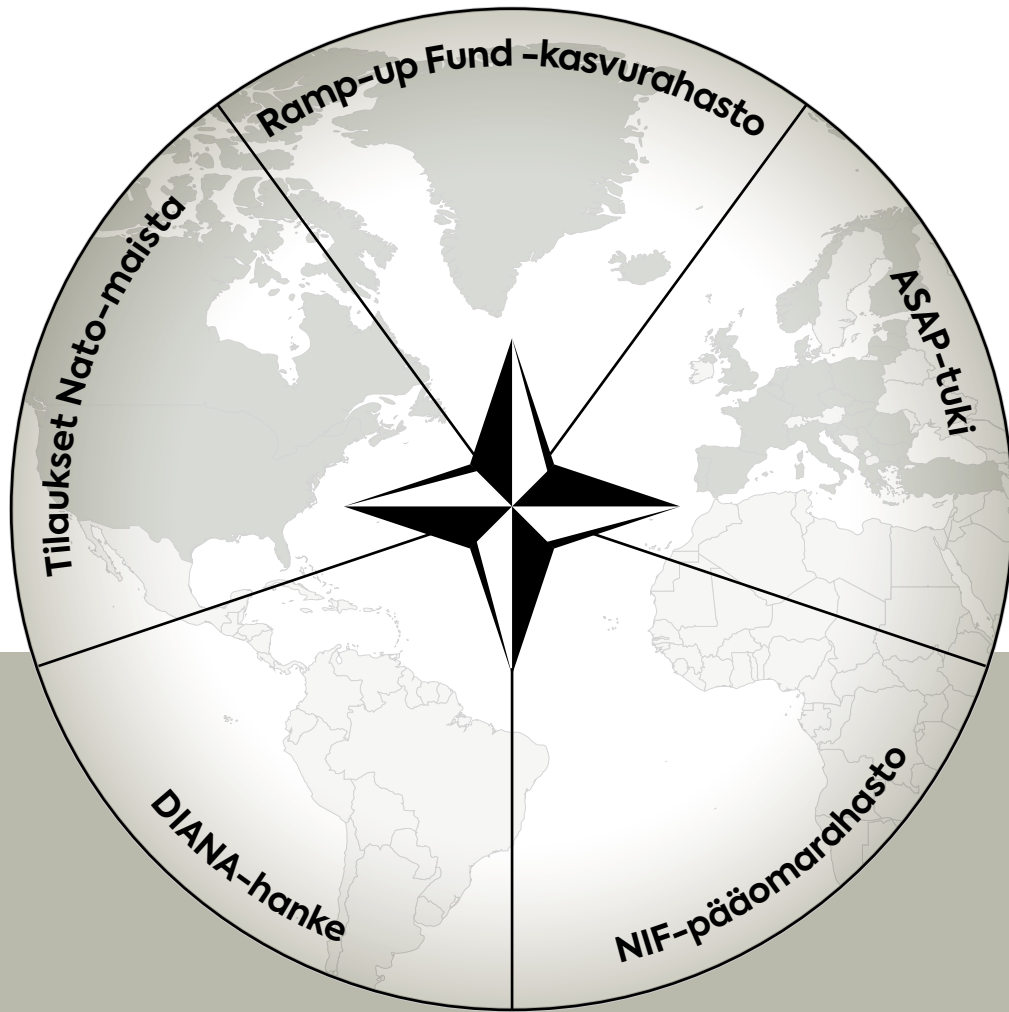
Nato

tuo mahdollisuuksia mutta ei pikavoittoja

© ISTOCK

Myönteisimmissä arvioissa Suomen Nato-jäsenyyden on oletettu satavan suomalaisen teollisuuden ja erityisesti puolustussektorin laariin. Mahdollisuudet ovat lisääntyneet, mutta pikavoittoja ei ole syytä odottaa. Prosessit ovat monipolvisia ja hitaita. Kuinka siihen sopii uudenlainen yritystoiminta?

✍ Pekka Vääntinen 📧 Lehtikuva ja Varjo



Puolustussektorin uudenlaista toiveikkuutta tilauskantojen kasvusta tuo Suomen Nato-jäsenyys. Sen myötä Suomi valitsi puolensa ja jopa pitkään sektorilla toimineille sen merkitys valkeni lopullisesti vasta tuolloin.

– Olemme nyt jäsenmaa ja mentaalinen sensitiivisyysblokki on poistunut. Olen itse asiassa yllättynyt siitä, että asialla oli suurempi vaikutus kuin olin koskaan ajatellut. Siitä huolimatta, että ulkomaiset kollegat olivat aiemmin sanoneet, että kai nyt ymmärrät, että ei suomalaisilta osteta. Olette vähän kuin kilpajäniksinä kisassa mukana – ostamme Nato-maasta, sehän on selvä, muistaa Puolustus- ja ilmailuteollisuus PIA ry:n pääsihteerin **Tuija Karanko**.

Karangon mukaan kaksi asiaa sekoittuvat: Nato-jäsenyys ja sen tuomat mahdollisuudet, ja toisaalta yleinen turvallisuuspoliittinen tilanne ja siitä seurannut kysynnän ja puolustusbudjettien kasvu.

Liiketoiminnan kannalta ne ovat erillisiä asioita.

– Turvallisuuspoliittinen tilanne näyttäytyy yrityksille eri tavoin. Kulutusmateriaaleissa ja yksinkertaisemmissa tuotteissa kuten taistelutarvikkeissa, räjähteissä ja suojuissa kysyntä on kasvanut ja oletan sen näkyvän osalla yrityksistä ensi vuoden liikevaihdossa.

Samalla osa yrityksistä odottaa edelleen tilauksia. Varsinkaan suuremmat järjestelmähankkeet eivät vielä ole kunnolla sellaisiksi realisoituneet. Ollaan ikään kuin ajolähtötilanteessa. Investoin-

→

30 milj. euroa

Ramp-up Fund -kasvurahasto

- EU:n ASAP-ohjelmaan sisältyvällä Ramp-up Fund -kasvurahastolla autetaan yritysten mahdollisuuksia saada julkista ja yksityistä rahoitusta.
- suuruus 30 miljoonan euroa

Tilaukset Nato-maista

- Nato-maiden puolustusmenot 1051 miljardia dollaria (v. 2022)
- Naton ohjeistus materiaalihankintojen osuudesta on 20 prosenttia. Monessa maassa osuus on pienempi
- Suomen ensi vuoden budjetissa puolustusministeriölle on ehdotettu 6,2 miljardia euroa, josta materiaalihankintoihin 1,5 miljardia euroa.

500 milj. euroa

ASAP – Act in Support of Ammunition Production

- EU:n ohjelmalla pyritään tukemaan puolustusteollisuuden hankkeita. Yritykset voivat hakea tukea tuotannon käynnistämiseen tai vahvistamiseen.
- Suuruus noin 500 miljoonaa euroa
- Haku aika umpeutuu 13.12.2023

1000 milj. euroa

NIF-pääomarahasto – Nato Innovation Fund

- NIF-pääomarahasto startupeille
- Mukana Nato-maat lukuun ottamatta Yhdysvaltoja, Ranskaa ja Kanadaa.
- Suuruus miljardi euroa
- Suomen valtion pääomasijoitusyhtiö (Tesi) on sijoittanut rahastoon 35 milj. euroa.
- kesto 15 vuotta

23 milj. euroa

DIANA-hanke - Defence Innovation Accelerator for the North Atlantic

- Naton DIANA-hanke on innovatiivisille startup-yrityksille liittolaismaissa.
- Yrityksen on täytettävä kriteerit ja saatava Naton kelpoisuustodistus Declaration of Eligibility
- Suuruus 23 miljoonaa euroa
- Haku käynnissä
- Suomeen haetaan Nato DIANA-innovaatiokiihdyttämöä ja kahta testikeskusta.

© ISTOCK



teja tuotantoon on tehty paljon jopa riskirajoille, ilman tietoa tilauksista.

Nyt on poliitikkojen aika lyödä palloon, jotta kenttä lähtisi rullaamaan.

– Milloin varastoja ruvetaan täydentämään ja mille tasolle eurooppalaiset maat rakentavat puolustuskykynsä jatkossa. Sitä tietoa ja näkymää yritykset peräänkuuluttavat jo tehtyjen ja tulevien investointipäätöstensä tueksi, tulkitsee Karanko eurooppalaisen puolustusteollisuuden tuntoja.

Tilanne ei koske vain vanhan mantereen yrityksiä. Defence News -lehden vuosittain julkaistava sadan suurimman puolustusteollisuuden yrityksen lista kertoo monen valmistajan liikevaihdon viime vuonna jopa laskeneen.

Osaltaan kuin huutoon vastatakseen Euroopan komissio julkisti lokakuussa ensimmäiset ”ehdotuspyynnöt”. Taustalla on huhtikuinen asetus ja ohjelma, Act in Support of Ammunition Production (ASAP), jolla pyritään tukemaan puolustusteollisuuden hankkeita. Yritykset voivat hakea tukea tuotannon käynnistämiseen tai vahvistamiseen noin 500 miljoonan euron potista. Hakuaika umpeutuu joulukuussa.

Lisäksi ASAP-ohjelma sisältää 30 miljoonan euron Ramp-up Fund -kasvurahaston, jolla avitetaan yritysten mahdollisuuksia saada julkista ja yksityistä rahoitusta.

Naton uudet porkkanat

Entä sitten Naton puolella? Organisaationa se ei osta juuri mitään, suorituskyvyt ovat kansallisia. Se ei kuitenkaan tarkoita sitä, että hankintoja ei koordinoitaisi ja kilpailutettaisi. Tehtäviä hoitaa Luxemburgissa toimiva hankintaorganisaatio



© LIISA TAKALA

Tuija Karanko



© BUSINESS FINLAND

Paavo Heiskanen



© RUOTUVÄKI / RASMUS HÄRKÖNEN

Sanna Laaksonen

NSPA. Toinen yrityksille tärkeä virasto, NCIA, hoitaa Haagista käsin Naton tieto- ja viestintäteknisiä hankkeita.

Varsinaista teollisuuspolitiikkaa Nato ei harjoita. Silti se on Venäjän hyökättyä Ukrainaan pyrkinyt ottamaan puolustusteollisuudessa jonkinlaista roolia.

Mitä sitten yrityksille on tarjolla, ja onko lopulta paljonkaan muuttunut jäsenyyttä edeltäneestä ajasta?

Nato on käynnistänyt innovaatiotoimintaa, jolla se etsii siviilipuolelta kaksikäyttötuotteita. Siis sellaisia, joiden ominaisuudet soveltuvat myös sotilaskäyttöön.

Jo Madridin kokouksessa 2021 hyväksytyyn DIANA-hankeeseen on kuluvalle vuodelle varattu 23 miljoonaa euroa. Haut ovat käynnissä, eikä varoja ole vielä jaettu.

– Rahoitus on tarkoitettu innovatiivisille startup-yrityksille liittolaismaissa. Kiinnostusta Suomessa vaikuttaa olevan runsaasti, meihin on oltu aktiivisesti yhteydessä, kertoo puolustus-

→

Kaksikäyttötuotteen viemiselle Suomesta tarvitaan EU:n lainsäädännön perusteella ulkoministeriön lupa. Pelkkiin puolustustarvikkeisiin luvan myöntää puolustusministeriö.

materiaalineuvos **Sanna Laaksonen** Suomen pysyvistä Nato-edustustosta.

– Puolustusteollisuuden yrityksen on aina täytettävä kriteerit ja saatava Naton kelpoisuustodistus, Declaration of Eligibility. Kyse on esimerkiksi omistuspohjasta. En mainitse nimiä, mutta ei varmaankaan haluta, että omistajuutta on joissakin tietyissä maissa, Laaksonen tarkentaa.

Huomioitavaa on myös se, että kaksikäyttötuotteen viemiselle Suomesta tarvitaan EU:n lainsäädännön perusteella ulkoministeriön lupa. Pelkkiin puolustustarvikkeisiin luvan myöntää puolustusministeriö.

DIANA mahdollistaa lisäksi pysyvämpiä rakenteita. Tavoitellessaan ”Suomen teknologisen huipputaiteen hyödyntämistä Naton jäsenmaana”, puolustusministeriö kertoi lokakuun alussa hakemuksesta, jolla Suomeen haetaan Nato DIANA-innovaatiokiihdyttämöä ja kahta testikeskusta. Päätöstä odotetaan kuluvan vuoden aikana.

Lisäksi Nato on synnyttänyt DIANAn oheen investointipankkien avustuksella pääomarahasto NIFin. Rahaa on varattu miljardi euroa seuraavalle viidelletoista vuodelle.

– Tällainen NIFin kaltainen sijoitustoiminta on Natolle aivan uutta. Sen kautta startupit voivat saada idealleen alkupääomaa, mutta kuten DIANA, se ei koskaan tarjoa sataprosenttista rahoitusta, Laaksonen selventää.

Yhdeksän hyvää

Nato on listannut yhdeksän aluetta bioteknologiasta tekoälyyn, joissa se haluaa edistää osaamistaan ja valmiuttaan. Asiantuntijoiden mukaan Suomella olisi annettavaa, jopa suvereenia sellaista, kautta linjan merenpohjasta avaruuteen. Ilman sukellusveneitä olevan maan on kyettävä valvomaan merialueitaan muilla keinoin. Ja onhan Suomi nykyään myös satelliittimaa. Mainin-

toja saavat myös nopea liikkuvuus, tulivoima sekä erilaiset suojaratkaisut.

Osaamisen ja sen hyödyntämisen yhteydessä viitataan usein syväteknologiaan tai murrokselliseen teknologiaan. Nato-kielessä terminä on ”emerging and developed technologies”. Suomessa tällaisten teknologioiden kimpussa lasketaan puurtavan noin 240 startupia.

Nousevia, uusia yrityksiä sparrataan ja avitetaan eteenpäin kolmikantaisesti Business Finlandin, Puolustus- ja Ilmailuteollisuus PIA ry:n ja puolustusministeriön yhteistyöllä. Business Finland rahoittaa myös Digital Defence Ecosystem-hankkeen koordinoitua. DDE on suomalaisten puolustus- ja teknologiayritysten verkosto, joka tuo uusia digitaalisia puolustusratkaisuja kansainvälisille markkinoille. Kaksivuotinen hanke käynnistyi syksyllä 2022.

Onko Naton myötä Suomeen syntynyt nuoria kasvuhakuisia yrityksiä?

– Ei ehkä Naton myötä, mutta muuttuneen geopoliittisen tilanteen takia kyllä. Ja olemassa olevat ovat ryhtyneet tarkastelemaan uudelleen liiketoimintaansa. Aiemmin ei ole mietitty onko jollain tuotteella myös puolustuksellista ulottuvuutta. Kiinnostuksen perusteella ilmassa on uutta otetta. Aivot taisivat keväällä 2022 naksahda uuteen asentoon, arvelee Business Finlandin erityisasiantuntija **Paavo Heiskanen**.

Hänellä on luja usko siihen, että liittolaistsatus parantaa erityisesti innovaatioiden ja kaksikäyttötuotteiden vientimahdollisuuksia. Nato-maiden kasvavat puolustusbudjetit kasvattavat hankintojen määrää, ja puolustussektori mielletään Heiskanen mukaan yrityksissä liian kapeasti.

– Mukaan mahtuu aivan kaikenlaista, kuten rakennus- tai elintarviketeollisuuden tuotteita. Naton hankintaorganisaatio NSPA:n portaalissa on tarjouspyyntö esimerkiksi merinovillaisille alusvaatteille ja tietynlaisille patjoille.

© VARJO

Nato-terminologiaa

- **NSPA** (Nato Support and Procurement Agency)
– Naton Luxemburgissa toimiva hankintaorganisaatio
- **NCIA** (Nato Communications and Information Agency), hoitaa Haagista käsin Naton tieto- ja viestintäteknisiä hankkeita



Kuten Sanna Laaksonen, myös Heiskanen varoittaa yrityksiä sulkemasta itseään markkinoilta yrityskaupoilla tai yhteistyöllä 'epäsopivan' maan kanssa. Lisäksi on täytettävä Nato-standardit, joita Suomessa hallinnoi puolustusvoimien logistiikkalaitos.

– Osallistuminen yksittäiseen projektiin, jos se ei liity firman strategiaan, ei ole kauhean fiksua. Tavoitteiden tulee olla strategisia ja pitkäjänteisiä, luottamusta ei rakenneta hetkessä. Liiketoimintamahdollisuudet ovat aika pienet, mikäli yritystä ei tunneta. Vaaditaan verkostoitumista, jalkatyötä, sitoutumista, Paavo Heiskanen opastaa.

Puolustussektori on siis alana hidasliikkeinen ja konservatiivinen. Käydään messuilla, kokousetetaan kasvotusten, vaihdetaan käyntikortteja. Pelkkä sähköposti ei pitkälle kannu. Alihankkijaksi pääsy voi kestää puoli vuosikymmentä tai enemmän, jonka jälkeen bisnes voi mahdollisesti vasta alkaa.

Pikavoittoja pidempi tie

Jäsenyyden ja uusien rahoitusmahdollisuuksien ansiosta suomalaisen elinkeinoelämän ja sotilasliiton suhteessa on kuherruskuukauden henkeä. Suomalaiset pystyvät nyt kilpailemaan liittokunnan markkinoilla kuten muiden Nato-maiden yritykset.

Puolustusteollisuuteen on kuitenkin aina kuulunut sisäänrakennettua protektionismia ja sitä on värittänyt poliittisuus. Jos suuri maa löytää kotimaastaan esimerkiksi turvallisuusjärjestelmän, sitä ei hankita ulkoa ilman että tuote on ylivertainen.

Natossa piilevät suuret euromääräiset mahdollisuudet, mutta taustakeskusteluissa ilmenee epäilyjä siitä, kuinka mahdollisia ne todellisuudessa ovat erilaisille yrityksille. Epäilyt kumpuavat pitkälti perinteisen teollisuuden ja uuden yritystoiminnan dynamiikan sekä kulttuurien välisistä eroavaisuuksista.

Lisäksi huomautetaan, että Naton uudet määrärahat eivät ole puolustusteollisuuden isossa mittakaavassa mitenkään valtavia. Jaettavaa niistä saattaa lopulta olla muutamille kymmenille yrityksille, markkinoinnin ja lobbauksen jälkeen.

Sen jälkeen, jos hanke etenee, mukaan on ehkä saatava lisää sijoittajia ja on kyettävä integroitumaan puolustusteollisen toimijan järjestelmiin. Ennen kuin niin pitkällä ollaan, laadittuina on oltava mittava määrä dokumentteja, laatu-, turvallisuus- ja teknisiä sertifikaatteja – Naton standardeissa puhutaan parista tuhannesta.

Pikavoittoja ei ole tarjolla, mutta mitään ei saavuta, ellei yritä. ✕

Varjo Technologies Oy:n ratkaisut mahdollistavat virtuaalisen ja lisätyn sisällön näkemisen ja kokemisen. Yhtiö on saanut asiakkaakseen Yhdysvaltain asevoimat.

Osa valtiontuista HEIKENTÄÄ TALOUTTA

Jotkut yrityksille suunnatut valtiontuet ovat taloudelle haitallisia, vaikka niitä paketoitaisiinkin kauniilta näyttäviin kääreisiin.

✍ Sami Laakso ✍ Carla Ladau

Epäreilua! Suomi ja suomalaiset yritykset voivat perustellusti purnata, kun monet maat tukevat suurilla summilla yrityksiään.

Yhdysvalloilla ja Kiinalla on omat käytäntönsä, mutta ei Euroopan unionissakaan ole jääty sivustaseuraajaksi, isot jäsenmaat Saksa ja Ranska ovat etujoukoissa näyttäneet hartioidensa leveyttä.

Tuet ovat massiivisia. Esimerkiksi Yhdysvaltojen vihreää siirtymää edistävä IRA-tukipaketti on suuruudeltaan 370 miljardia dollaria ja Saksa kasasi 200 miljardin euron kokonaisuuden Venäjän hyökkäyksestä johtuvan energiakriisin taltuttamiseksi. Suomella ja muilla pienillä ja velkaisilla kansantalouksilla on merkittävästi vähäisemmin kykyä auttaa omia yrityksiään.

Valtiot laulavat yrityksille seireenien laulua erilaisista tukimuodoista, niiden pohtiessa minne investointinsa suuntaavat.

Yhdessä alaspäin

Valtiontuet vinouttavat yritysten välistä markkinakilpailua. Erityisen vahvasti valtiontukia vastaan puhuu kuitenkin se, että taloustiede on osoittanut monien tukien olevan taloudelle myrkyllisiä, vaikka ensivaikutelma voisi monessa tapauksessa näyttääkin toisenlaiselta. →

Yritys, joka olisi reilussa kilpailussa menestynyt pätevillä tuotteilla, voikin tukien johdosta olla kamppailun häviöjä.





Laboren, entisen Palkansaajien tutkimuslaitoksen, johtaja, taloustieteilijä **Mika Maliranta** pitää vallitsevaa kehityssuuntaa huonona. EU:ssa on ollut pitkä perinne valtiontukien hillitsemisessä, nyt hänen mukaansa uhkana on, että jopa talousalueen sisällä valtiot alkavat kilpailla tuilla toisiaan vastaan.

– Jos valtiot kilpailevat tukien suuruudella, tukikierroksen jälkeen kaikkien valtioiden julkinen talous on lähtötilannetta huonommassa kunnossa. Kun jo muutenkin melkein kaikkien EU-maiden julkinen talous on vaikeuksissa, valtionapukilpailun jälkeen tilanne menisi tosi hankalaksi, Maliranta sanoo.

EU ei kuitenkaan ole koko maailma, eikä kansainvälistä kauppaa kammata reiluksi vain EU:n sisäisillä toimilla. Maliranta uskoo, että yhtenäinen EU voisi neuvotella USA:n kanssa järkevämmästä linjasta. Yhtenäistä linjaa EU:ssa voi kuitenkin olla vaikea löytää.

Mutta kuka voisi heittää sen ensimmäisen kiven, kun kaikki maat taitavat tukea jollakin tapaa omia yrityksiään? Suomessakin aina ennen

vaaleja monet esittävät, että yritystuista leikkaamalla saadaan julkista taloutta kohennettua merkittävästi. Vaalien jälkeen karsittavia yritystuksia onkin ollut vaikeampi löytää.

Kilpailu kirittää

Taloustieteessä on todennettu markkinaehtoisuuden ja yritysten reilun kilpailun aikaansaavan positiivisia vaikutuksia.

– Yritysten keskinäinen kamppailu on hyvin merkittävä innovointia kiihdyttävä tekijä. Yritykset innovoivat joko uusia tuotteita tai tuotantotapoja saadakseen etua muihin yrityksiin nähden.

Tuet voivat sotkea tätä asetelmaa. Niitä hahmutukseen yritykset voivat innovoinnin sijaan panostaa lobbaukseen, mikä kuluttaa niiden resursseja.

– Sen sijaan että yritykset kehittäisivät uusia tuotteita, ne kehittävätkin lobbaustrategioita. Voi myös käydä niin, että yritys, joka olisi reilussa kilpailussa menestynyt pätevillä tuotteilla, voikin nyt olla kamppailun häviöjä.

Liekö sitten vahvan lobbaukskoneiston vaikutusta, mutta Malirannan mukaan valtionapujen tärkeyttä taloudelle liioitellaan herkästi.

Hän kuvailee tilannetta, jos jo valmiiksi kohtuullisen hyvällä tasolla olevaa kustannuskilpailukykyä ryhdytään vielä parantamaan yritystuilla. Silloin tutkimusnäytön mukaan tuet eivät helpotakaan niin paljoa yritysten kustannuskilpailukykyä kuin laskennallisesti näyttää. Tämä siksi, että osa yritysten saamasta tuesta nostaa palkkoja enemmän kuin ne muuten olisivat nousseet.

Tuho tuo tehokkuutta

Mika Malirannan mukaan valtiontuet myös vaurioittavat niin sanottua luovan tuhon mekanismia. Hän onkin puhunut pitkään luovan tuhon positiivisista vaikutuksista: sitä kautta kehitys menee eteenpäin, kun elinkelvottomat yritykset kuolevat pois ja paremmat yritykset menestyvät, syntyä uusia yrityksiä ja uudenlaista tuotantoa.

Nyt on pelko, että tukien osalta
ketsuppipullon korkki on auennut,
eikä sitä saada enää kiinni.

Jonkin ison tehtaan lopettaessa luovasta tuhosta suotuisasti puhuminen voi kuulostaa luovalta itsetuhoisuudelta. Silti Maliranta sanoo, että jopa tuista päättävien poliitikkojen kanssa suljettujen ovien takana käydyt keskustelut ovat pääsääntöisesti hyvin rakentavia, vaikkei samoja näkemyksiä suin surminkaan sanottaisi julkisuudessa.

Maliranta sanoo ymmärtävänsä poliittisen päätöksenteon vaikeutta.

– Tilanteessa on epäsymmetria. Tukien positiiviset vaikutukset näkyvät nopeasti ja konkreettisesti. Jokin tietty tehdas voi pelastua juuri näiden rahojen ansiosta. Toinen puoli on se, että jos tekisimmekin niin että kilpailupolitiikka toimisi, silloin syntyisi uutta tuottavaa yritystoimintaa. Taloustieteilijät pystyvät sanomaan, että kyllä sitä on tullut, mutta kukaan ei pysty etukäteen osoittamaan, mikä yritys sen roolin ottaa.

Hyödyt tulevat viiveellä, sen sijaan yrityksen lopettaminen tuen puutteessa näkyy nopeasti ja on otsikoissa. Jos tukipolitiikka vanhan säilyttämisen sijaan kannustaa perustamaan uudenlaista tuotantotoimintaa, se ei tapahdu välttämättä edes lähivuosina vaan myöhemmin.

– Luovan tuhon keskustelussa tuhon puoli saa paljon painoarvoa, mutta luontipuoli ei oikein myy, koska se on abstraktia ja viiveellä tulevaa. Ainostaan tutkimuksen perusteella tiedetään, että jonnekin joskus syntyy uutta. Ymmärrän, ettei tällainen argumentti vakuuta sitä, joka ei ole taloustieteen hienouksista perillä.

Onko tukien avulla vähemmän kilpailukykyisten yritysten pönkitetty kilpailuasema sitten kuin housuun laskemista pakkasessa?

– Se on juuri sitä.

Kannusteita radikaaliin innovointiin

Kaikkia valtiontukia ei kuitenkaan voi niputtaa samaan nippuun, osalle niistä löytyy Malirannan mukaan taloustieteellisiä perusteluja. Tyypillisesti sellaiset tuet kannustavat tutkimus- ja kehitystoimintaan.

– On taloustieteellisesti perusteltua, että julkinen valta pyrkii kannustamaan yrityksiä tekemään enemmän tutkimus- ja kehitystoimintaa kuin ne muuten tekisivät, hän linjaa.

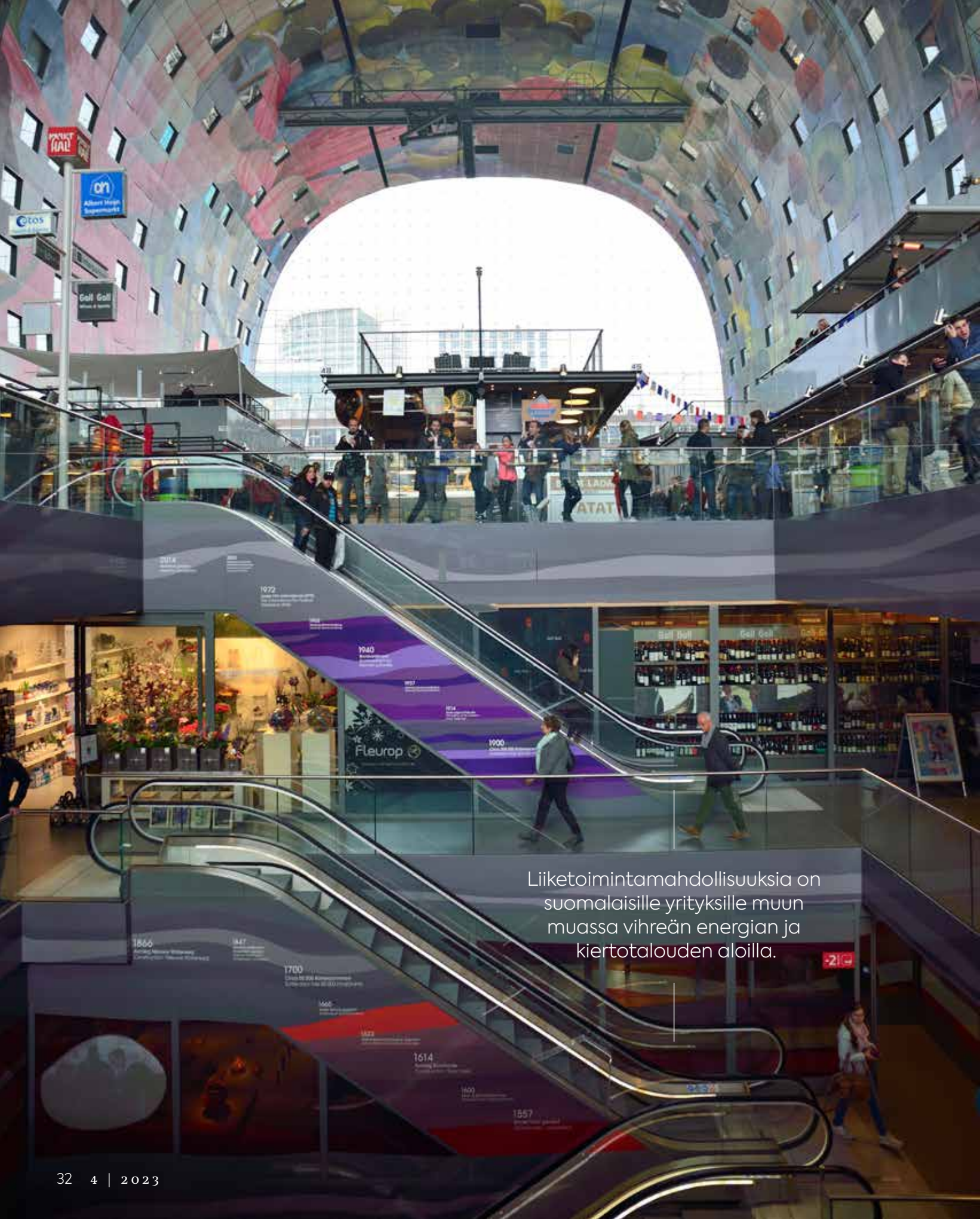
Tämä siksi, että kansantalouden kasvusta huolehtivana julkisella vallalla on intressi kannustaa yrityksiä tekemään enemmän yhteistyötä sekä keskenään että yliopistojen kanssa, koska siitä hyötyvät niin yritykset kuin koko kansantalouskin.

– Taloustieteilijöiden keskuudessa on vahva konsensus, että yritystuet olisi vahvemmin fokuksitava tutkimus- ja kehitystoiminnan edistämiseen ja sielläkin yhteistyötä kannustavaan ja radikaalien innovaatioiden edellytyksiä parantavaan suuntaan. Jos yritystukia tiputellaan kaikille yrityksille, sillä ei saada tätä haluttua vaikutusta aikaan.

Maliranta kuvailee, kuinka taloudessa on markkinaepätäydellisyyksiä, joiden vuoksi radikaaleja ja kunnianhimoisia innovaatioita tapahtuu vähemmän kuin olisi optimaalista. Julkinen valta voi toiminnallaan korjata tilannetta.

Mika Malirannalta löytyy ymmärrystä myös tietyille poikkeusoloissa annetuille väliaikaisille tuille. Tällaisia tilanteita ovat olleet esimerkiksi korona sekä Venäjän kaasuhanan äkillinen sulkeutuminen.

– Poikkeustilanteet vaativat poikkeuksellisia toimenpiteitä. Uhkana on, että nämä poikkeukselliset toimenpiteet voivat jäädä päälle, vaikka tilanne vakiintuisi. Nyt on pelko, että tukien osalta ketsuppipullon korkki on auennut, eikä sitä saada enää kiinni. ✕



Liiketoimintamahdollisuuksia on suomalaisille yrityksille muun muassa vihreän energian ja kiertotalouden aloilla.

Vihreää valoa HOLLANNISTA

Suomella on nyt Hollannissa mahdollisuuksien ikkuna, jota kannattaa käyttää. Erityisesti kysyntää on kiertotaloutta ja kestäväää kehitystä edistäville yrityksille.

[✍ Pekka Numminen](#) [📷 Pekka Numminen ja yritykset](#)

Suomi on Hollannissa tunnetumpi kuin ikinä. Maabrändimme on ollut hyvä ennenkin, mutta nyt Suomi-kuva on varmasti tehnyt ennätöksensä. Näin kuvaa tämänhetkistä tilannetta suurlähettiläs **Ilkka-Pekka Similä**.

Venäjän hyökkäyssodalla ja Suomen liittymisellä Natoon on ollut tässä vaikutusta. Ukrainan puolustautumista on myös verrattu talvisodan torjuntataisteluihin.

– Meidän kokonaisturvallisuuskonseptiamme ihmetellään. Miten koko yhteiskunta voidaan valjastaa maanpuolustukseen, valtio ja yksityiset firmat voivat toimia yhteistyössä. Aikaisemmin tällaisista asioista ei Hollannissa kirjoitettu mitään, nyt ne ovat nousseet vahvasti esille, Similä kertoo.

– Sijaitsemme Venäjän naapurissa ja minulta kysytään joskus, että pelkäätekö. Vastaan, että emme pelkää. Suomalaisen yhteiskunnan resilienssi on hyvä ja maanpuolustustahto luja.

Myönteistä Suomi-kuvaa ei ole luonut pelkkä maanpuolustus. Hollanti pyrkii hiilineutraaliksi vuoteen 2050 mennessä, Suomi on linjannut tavoittelevansa hiilineutraaliutta jo vuonna 2035.

– Kaikki kestäväät energiaratkaisut kiinnostavat, esimerkkinä vetyteknologia ja myös energian säästäminen. Kiertotaloudessa Suomi on huomattavasti Hollantia edellä ja siinä suomalaisilla yrityksillä on valtavia mahdollisuuksia, Similä sanoo.

Rotterdam
kauppahalli.



© OONA MANDELL

– Myös meri- ja satamateollisuuden vihreässä siirtymässä on kysyntää suomalaiselle osaamiselle. Uudenlaisia mahdollisuuksia on myös esimerkiksi terveysteknologialle ja puolustusteollisuudelle, varsinkin nyt, kun olemme Naton jäseniä.

Viennin edistämisen kannalta nyt on auki mahdollisuuksien ikkuna, jota suurlähettilään mukaan kannattaa hyödyntää tehokkaasti.

Merkittävä vientikohde

Alankomaat on Suomen neljänneksi suurin vientimaa, ja kauppa on ollut vahvassa kasvussa vuodesta 2020 lähtien. Lukuja selittää osittain Alankomaiden asema kauttakulkumaana, mutta vientimaanakin reilun 17 miljoonan asukkaan Hollanti on kokoaan suurempi.

Similä oudoksuu sitä, että yrityksille kansainvälistymis- ja rahoituspalveluita tarjoava Business →

sään muussa EU-maassa. Tämä on johtanut hyvin ikävään ongelmaan, typpipäästöt ovat valtavat ja maa hukkuu lantaan.

Suomessa on samankaltaisia ongelmia ja niihin on myös keksitty ratkaisuja, joita voitaisiin hyödyntää Hollannissakin.

Euroopan valloitus alkoi Hollannista

Hollannissa operoi kymmeniä suomalaisia yrityksiä, kuten perinteiset isot firmat Kone, Nokia, Neste, Wärtsilä ja Outokumpu.

Yksi maassa toimiva suomalaisyritys on Solnet Group. Sen päätuote on yrityksille tehtävät, rakennusten katoille tai läheisyyteen asennettavat aurinkosähköjärjestelmät. Solnet Group on nopeimmin kasvava uusiutuvan energian palveluita tuottava suomalainen yritys Euroopassa.

– Kun halusimme laajentua, analysoimme kaikki Euroopan markkinat. Päädyimme Hollantiin, koska siellä aurinkoenergian käyttö lisääntyy enemmän kuin useimmissa muissa maissa, varsinkin väkilukuun suhteutettuna, kertoo Solnetin toimitusjohtaja **Kaj Kangasmäki**.

Solnet Group on toiminut Hollannissa vuodesta 2017.



Solnetin toimitusjohtaja
Kaj Kangasmäki

– Yksi Hollannin erikoispiirre on viherkatot ja niiden yhteyteen asennettavat aurinkopaneelit. Hollanti on myös yksi Euroopan logistiikka-alan solmukohdista, se on markkinamielessä hyvässä paikassa. Siellä on myös paljon pääkonttoreita, Kangasmäki kertoo.

Hän kuitenkin muistuttaa, että Hollanti on hyvin kilpailtu markkina.

– Megatrendit kyllä auttavat. EU:n aurinkoenergiastrategian mukaan vuoteen 2026 mennessä aurinkopaneelit tulisi asentaa kaikkien uusien, yli 250 neliön kokoisten rakennusten katoille. Vuodesta 2027 sääntö koskisi myös jo valmiiksi olemassa olevia, yli 250 neliömetrin suuruisia julkisia rakennuksia ja liikekiinteistöjä.

Taustalla on sekin, että EU on halunnut voimakkaasti vauhdittaa venäläisestä tuontienergiasta luopumista.

Pyörähuolto pakettiautosta

Toinen, tavallaan sekin vihreän talouden markkinoilla Hollannissa toimiva suomalaisyritys on Yeply. Se tarjoaa liikkuvaa polkupyörien huoltoapaketiautoista. Kohderyhmänä ovat sekä yksityiset asiakkaat että yritykset. →

Yeply on Hollannin suurin polkupyörien huoltopalvelua yritysasiakkaille tarjoava yritys.



Vuoteen 2030 mennessä Hollannissa tarvitaan lähes miljoona uutta, kestävästi rakennettua asuntoa.

Toimitusjohtaja **Antti Käsälä** kertoo Yeplyn olevan tällä hetkellä Hollannin suurin koko maan laajuista polkupyörien huoltopalvelua yritysasiakkaille tarjoava yritys. Yksi menestyksen avain on ollut yrityksen digitaalinen osaaminen, palvelu on helppo tilata ja käyttää.

Eikö laajentuminen Euroopan johtavaan pyöräilymaahan pelottanut?

– Mietimme toki aluksi tarkkaan, kannattaako näin kypsälle markkinalle lähteä. Olemme tehneet kovasti töitä, ihmiset ovat alkaneet luottaa meihin ja asiat kehittyvät eteenpäin, Käsälä kertoo.

– Toimiminen Hollannissa on ollut aika samanaista kuin Suomessa. Asiat sujuvat, ihmisillä ja yrityksillä on eteenpäin katsova asenne. Keskitytään olennaiseen, puhutaan suoraan ja pidetään asiat simppeleinä. Byrokratia ei häiritse ja luonnollisesti pyöräilykulttuurin kypsäaste auttaa.

Verkostot ovat tärkeitä

Entä miten yrityksen kannattaa toimia, jos se haluaa Hollannin markkinoille?

Kauppakamarin Patrice van der Heiden suosittelee pienille yrityksille yhteydenottoa lähe-

tystöön. Siellä tunnetaan markkina ja autetaan kontakteissa. Hän puhuu myös oman organisaationsa puolesta. Kauppakamarin avulla yritys voi rakentaa verkostoa, vaihtaa kokemuksia ja hyötyä myös työntekijöitä etsiessään.

Paikallinen asiantuntemus on van der Heidenin mukaan välttämätöntä.

– En lähettäisi tänne ketään Suomesta aloittamaan yksin bisnestä. Paikallinen konsultti, kumppani tai vastaava on kyllä välttämätön. Joku, joka tuntee olosuhteet, tavat ja jolla on oikeat kontaktit.

– Olen nähnyt liian monta suomalaista yritystä, jotka ovat tulleet Hollantiin perustamaan yksinään yritystä, ja se ei ole toiminut. Isot yritykset toki hoitavat asiansa itse ja he eivät tarvitse esimerkiksi kauppakamaria.

Yksi van der Heidenin havainto on kuultu aiemminkin monesta suusta. Hänen mukaansa monilla suomalaisilla yrityksillä on hyvä tuote tai palvelu, mutta markkinointiosaamisessa on parantamisen varaa.

– Suomalaisia yrityksiä johtavat usein insinöörit, täällä Hollannissa johdossa ovat kaupalliset ihmiset. ✕



HOLLANTI, VIRALLISELTA NIMELTÄÄN ALANKOMAAT

Väkiluku
17,6
miljoonaa.

Asukastiheys
522
asukasta/km².
(Suomessa 18/km²)

Bruttokansantuote
asukasta kohden noin
65 000
euroa.
(Suomessa noin 55 000 euroa).

LÄHDE: TULLI

Suomen **4.** suurin vientikohde.

Osuus
Suomen
viennistä **7,4 %**

Viennin arvo **6** miljardia euroa (2022).

Tuonnin arvo **4,9** miljardia euroa (2022).



Hollanti on portti Eurooppaan

Suomalainen Accountor auttaa asiakkaitaan Hollannin kautta EU-markkinoille.

Vaikka Suomen ja Hollannin kulttuurit ja tapa tehdä bisnestä ovat lähellä toisiaan, ei väärinymmärryksiltäkään aina vältytä.

– Kun hollantilainen kertoo suomalaiselle, miksi tämän tuote ei tule koskaan menestymään Alankomaissa, suomalainen ajattelee, että tämä oli sitten tässä. Todellisuudessa hollantilainen on vain ystävällinen ja yrittää auttaa tuotteen parantamisessa, kertoo **Frank Mostert**, Accountorin Hollannin myyntipäällikkö.

Talous- ja henkilöstöhallinnon ohjelmistoja ja palveluita tarjoava Accountor aloitti Hollannissa 20 vuotta sitten. Töissä oli silloin viisi ihmistä, nyt työntekijöitä on reilut 50.

Alkuvaiheessa Accountor tarjosi Hollannissa lähinnä kirjanpitoa paikallisille yrityksille.

– Kilpailu on kovaa, täällä oli paljon pieniä tilitoimistoja, joilla oli halvat hinnat. Piti keksiä toinen tapa erottua, Mostert kertoo.

Accountor keksi oman erikoisaluensa. Se keskittyi auttamaan yrityksiä pistämään pystyyn liiketoimintansa Hollannissa.

– Valitsemme sopivan yritysmuodon, rekisteröimme sen, hoidamme yhteydet viranomaisiin, kuten verottajaan. Autamme työehtosopimuksissa, jotka ovat joka maassa aina hieman erilai-

sia. Teemme myös kirjanpidon, muun taloushallinnon ja tilinpäätökset.

Kun Accountorin asiakkaat saavat liiketoimintansa rullaamaan, kasvavat isommiksi ja resursseja on enemmän, niiden tarpeet saattavat muuttua.

– Autamme yrityksen liikkeelle ja olemme mukana joitakin vuosia. Sitten asiakkaamme saattavat palkata oman talousjohtajansa ja hoitaa taloushallintonsa itse. Näin tämä usein menee. Jatkamme ehkä neuvonantajina taustalla.

Teknologiayritysten keskittymä

Accountorin Hollannin asiakkaista monet ovat Pohjoismaista, mutta heitä on myös muun muassa Britanniaista, Yhdysvalloista ja Intiasta.

– Olemme huomanneet, että monet Eurooppaan laajenemista haluavat yritykset aloittavat Hollannista. Varsinkin pohjoismaisille yrityksille tämä on luonteva paikka, lainsäädäntö on samankaltaista kuin kotimaassa, Mostert sanoo.

Hollannilla on muitakin houkutusia. Yksi Accountorin Hollantiin auttamista yrityksistä on Happeo, joka tarjoaa yrityksille erilaisia sisäisen viestinnän palveluita.

Happeon mukaan Amsterdamista on muodostunut yksi Euroopan voimakaimmin kasvavista teknologiayritysten keskittymistä. Sijainti on keskeinen, kulkuyhteydet Euroopan suurkaupunkeihin hyvät ja asiat hoituvat englannin kielellä.

Niinpä Happeon Euroopan toisen konttorin paikaksi valikoitui Hollanti. Pääkonttori on edelleen Helsingissä.

– Kun Happeo aloitti asiakkaanamme, heillä oli kahdeksan työntekijää, nyt niitä on Hollannissa 80, Mostert kertoo.

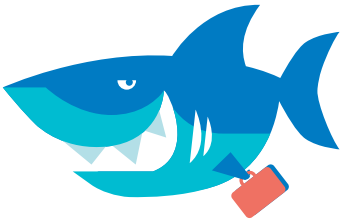
Hänen mukaansa Hollanti on hyvä portti Euroopan markkinoille.

– Me olemme pienenä maana riippuvaisia tuonnista ja viennistä. Olemme innovatiivisia ja kokeilemme mielellämme uusia ratkaisuja. Hollanti on hyvä markkina testata yrityksen tuotteita ulkomailla, koska olemme avomielisiä uusille ajatuksille, Mostert sanoo.

– Esimerkiksi Saksassa ja Ranskassa ollaan huomattavasti kansallismielisempiä, he ovat uskollisempia paikallisille firmoille. Hollantilaiset ovat tottuneet käyttämään kansainvälisiä tuotteita, yrityksiä ja ideoita. Suomalaisillekin yrityksille Hollanti on hyvä portti laajemmin Euroopan markkinoille. ✕



Frank Mostert
Accountorin Hollannin
myyntipäällikkö



Vallankumous kulttuuriin!

Vuosi oli 1979, **Pelle Miljoona** vaati vallankumousta kulttuuriin, koska kulttuuri palveli taantumusta. Vuosikymmen taaksepäin kulttuuri otti kantaa taantumusta vastaan. Kulttuuri on aina herättänyt intohimoja.

Historiassa taiteella on ollut varakkaita tukijoita, joiden vaihtelevat motiivit ovat saaneet heidät tukemaan taidetta. **Gösta Serlachius**, **Amos Anderson** tai **Heikki Huhtamäki** olivat mesenaatteja, jotka jäivät historiaan. Perinteisesti kuitenkin urheilun sponsorointi on ollut yrityksille motivoivampaa kuin kulttuurin tukeminen. Toki sellaiset instituutiot kuten Pori Jazz, Savonlinnan oopperajuhlat tai Ruisrock omaavat vakiintuneet sponsorisuhteensa. Varsinkin panimoteollisuus on näytellyt aktiivista (pää)roolia festareilla, toimien kaikkien janoisten sankarina.

Yritysten kulttuurisponsoroinnit ovat nykyään kasvussa, mutta yhteiselo on ollut kaikkea muuta kuin parahultaista. 1995 käynnistyi Helsingin Taidehallin ja BMW:n yhteistyö. Tämä kirvoitti taidepiireissä kritiikkiä sielun myymisestä, jopa rahanpesua arveltiin autofirman perimmäiseksi motiiviksi. Aie laittaa Kiasmaan näyttille McLaren F1-auto aiheutti polemiikkia. Kulttuuriväki epäili ahneiden kapitalistien motiiveja ja elinkeinoelämä politisoitunutta taidetta.

Näiden alkuhankaluuksien jälkeen yhteistä säveltä on viritelty, jopa kumppanuuksia kehitelty.

Tosin kysymys herää, kuinka hyvin ajaton, hilyntymistäkin vaativa taide sopii yhteen nykyisen lyhytjännitteisen kvartaalitalouden kanssa. Ehkä juuri siksi nyt olisikin kulttuurille uutta tilausta?

Trade Shark on kalunnut maakuva jo kosolti, mutta kulttuuri on osa Suomen brändiä, joten (ainakin) vielä kerran. Maakuvan vuosikatsauksissa hyvän brändimme heikkoutena ovat yleinen tunnettavuus ja ”jokseenkin olemattomat kulttuurimielikuvat”. Jotta näissä petrataan, Suomen pitäisi olla hauska ja elämyksellinen. Toimiva yhteiskunta ja ikionnellinen kansa eivät yksinään riitä.

Suomen maakuvatyö ja viennin-edistäminen kaipaavat ennakkoluulottomia ratkaisuja. Kulttuuri ja vientiponnistelut voitaisiin nähdä vahvemmin yhdessä. Mukaan myös ripaus itseironiaa kaiken totisen torvensoiton rinnalle. Pohtikaamme

Aki Kaurismäkeä pitämässä ”hissipuhetta” Suomen teknologiateollisuuden vihreän siirtymän soirée’ssa. Se voisi olla ”hauska ja elämyksellinen”. Vastaavasti maestron hengenheimolaiset Maustetytöt voisivat luoda sielunmaisemaa Visit Finlandin promossa kappaleella ”Tule Suomeen (vaikka täytit lottokupongin väärin)”.

Taiteesta löytyisi aineksia vahvempaankin efforttiin. Jylhä Karelia-sarja sopisi Brysselin jouluglögeille, jossa suomalaista metsänhoidollista osaamista näytettäisiin **Sibeliuksen** tahdissa komission tontuille. ✕

Suomen pitäisi olla hauska ja elämyksellinen.

Trade Shark

Kirjoittaja uiskentelee kauppapolitiikan sisäpiireissä ja jakaa näkemyksiään nimimerkin takaa.

Namibia vihertää

Martti Ahtisaaren ja monen muun suomalaisen tekemä työ Namibiassa vaikuttaa edelleen – nyt maa houkuttelee kansainvälisiä vihreän siirtymän investointeja.

 Minna Saano

Mikä Namibiassa on ajankohtaista, Suomen edustuston kakkosvirkamies Matti Karvanen?

Taloudessa on optimismia ilmassa. Hallituksella on kunnianhimoiset suunnitelmat monipuolistaa taloutta ja tulla yhdeksi maailman johtavista vihreän vedyn tuottajista ja Afrikan ensimmäiseksi hiilineutraaliksi valtioksi. Vihreän vedyn tuotantoon on tullut miljardiluokan investointeja ja puolisen tusinaa hanketta on jo käynnissä.

Millaiset edellytykset Namibialla on toteuttaa tavoitteensa?

Täällä on valtavasti autiomaata ja tuulista rannikkoa eli uusiutuvalle energialle on paljon potentiaalia. Namibiassa ovat myös Afrikan parhaat tiet ja oikeusvaltio kunniansa.

Viime vuonna EU ja Namibia solmivat strategisen kumppanuuden vihreän vedyn ja kriittisten mineraalien arvoketujen kehittämisestä. Tiekartta kehittämiselle hyväksyttiin lokakuussa Business Forumissa Brysselissä.

Millaiselle suomalaisosaamiselle olisi kysyntää?

Vihreän vedyn, uusiutuvan energian ja biopolttoaineiden tuotannossa suomalaisille yrityksille on mielenkiintoisia mahdollisuuksia. Myös kaivosalan ja kiertotalouden suomalaiset ratkaisut kiinnostavat.

Esimerkiksi jätehuollossa kierrättäminen tehostuu koko ajan, mutta jätteille on hyvin vähän hyötykäyttöä.

Onko suomalaisyrityksille Namibiassa valttikortteja?

Suomalaisilla on täällä valtavan hyvä maine, mikä luo erinomaiset lähtökohdat liiketoiminnalle. Suomella ei ole kolonialismin taakkaa, päinvastoin. **Martti Ahtisaari** johti Namibian itsenäistymisprosessia, ja jo aikaisemmin Suomi tuki eteläisen Afrikan vapautusliikkeitä. Aikoinaan suomalaiset lähetystyöntekijät perustivat kouluja ja keskuksia, joiden ympärille useat kaupungit ovat kehittyneet. Moni merkittävässä asemassa oleva namibialainen on opiskellut Suomessa tai suomalaisten lähetystyöntekijöiden perustamassa koulussa. Vastaan täällä tuleekin usein namibialaisia Martteja, Einoja, Selmoja ja muita suomalaisnimiä. Nimet ovat niin tavanomaisia, ettei niitä enää pidetä vierasmaalaisina.

Onko paikallisissa liike-elämän tavoissa jotakin erityistä?

Suomalaisittain hämmästyttää protokollan ja seremonioiden suuri määrä. Silmäätekeviä on muistettava puhutella esimerkiksi sanoilla *your excellency* tai *your worship*. Eikä niin pientä tilaisuutta, etteikö sitä aloitettaisi ja päätettäisi Namibian ja Afrikan unionin kansallislauluilla. ✕

Namibia



- Väkiluku 2,5 miljoonaa
- BKT 12 miljardia euroa

Vienti Namibiaan

- 53 miljoonaa euroa
- koneet ja laitteet

Tuonti Namibiasta

- 1 miljoona euroa
- elintarvikkeet



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