Chilen vahva vaski

Puola uudistuu vauhdilla

PÄIVI LUOSTARINEN:
Samanmielisten joukko ei ole yleensä suuri silloin, kun kamppaillaan vaikeuksien keskellä.

KAUPPAPOLITIIKKA

nro 2 | 2013

TALOUDELLISTEN ULKOSUHTEIDEN AIKAKAUSLEHTI

KAUPPAA PALVELUISTA

Kasvavaa palvelukauppaa vapautetaan.

>> Palveluviennin anatomia

>> Arktiselle osaamiselle on tilausta Norjassa

Itämeren ensimmäiset kauppasatamat perustettiin 700- ja 800-luvuilla. 1200 vuotta myöhemmin Itämeren maat käyvät edelleen vilkasta kauppaa toistensa kanssa.

ANNA-KAISA HEIKKINEN
Päätoimittaja

”Yksi oikeista vastauksista lienee se, että nyt pitää osata katsoa kaikkialle. Hankalaa?”

Q & A

Yksinkertaiseen kysymykseen tavattiin takavuosikymmeninä saada näillä kulmilla yksinkertainen vastaus. Lottovoitto-Suomessa koko kansa kävi samaan aikaan saunassa, katsoi sen päälle sen yhden kanavan lauantaitanssit ja kaivoi sitten onnenkupongit ja paikallispankin logolla varustetut mustekynät jännittyneinä esiin.

Kaukana oli muu maailma. Jos tuota muuta maailmaa, saati sitten sen kanssa käytävää kauppaa, oli tarvetta ajatella, oli varsin helppoa selittää, mitä Suomi vei ja minne, ja miltä kauppataseemme näytti.

Oi niitä aikoja.

Nyt talousuutiset seuraavat meitä kaikkialle, halusimme tai emme. Ja mikä hankalinta, taloudesta on tullut yhä monimutkaisempaa – yhteen kysymykseen voi olla monta oikeaa vastausta.

Paljonko Suomi tänään vie ja paljonko se tuo? Miten meillä oikeastaan menee? Tilastot voivat kertoa paljon, mutteivät kaikkea. Tarkan tilastoinnin ulottumattomissa on muun muassa kansainvälisen kaupan suuri ja alati kasvava elementti – palvelukauppa. Palveluiden kaupan osuuden koko maailmankaupasta arvellaan olevan tällä hetkellä noin 20 prosenttia – tai sitten jopa 50 prosenttia. Melkoinen haarukka. Hankalaa?

Avaamme palvelukaupan merkitystä ja kehitystrendejä tämän lehden parissakin jutussa. Kerromme muun muassa hiljakkoin käynnistyneistä plurilateraalisista eli useanvälisistä neuvotteluista palveluiden vapaakauppasopimuksen aikaansaamiseksi ja toteamme, että – niin, kyllä palvelutaloudessa paitoja pesemälläkin elää.

Ja sitten ne kauppakumppanit. Pitäisikö juuri nyt katsoa kiivaasti kasvaneeseen Kiinaan vai maailman edelleen suurimpaan talousmahtiin Yhdysvaltoihin, jonka kanssa EU on aloittamassa vapaakauppaneuvottelut? Entä Intia, entä koko Afrikan mantere? Ja Venäjä on aina tärkeä, eikö niin? Yksi oikeista vastauksista lienee se, että nyt pitää osata katsoa kaikkialle. Hankalaa?

Ensiapua ahdistukseen voi tuoda tieto siitä, että vetävimmät markkinamme ovat aivan lähellä: Suomen suurimmat kauppakumppanit ovat edelleen Itämeren ympäristössä. Vahvoina tilastokärkinä olevien Venäjän, Saksan ja Ruotsin rinnalla on tosin syytä vihdoin sisäistää myös aivan rajojemme takana tapahtuvien Pohjois-Norjan miljardi-investointien suuri potentiaali suomalaisyrityksille. Lähimarkkinoiden toisella reunalla puolestaan sijaitsee Euroopan kuudenneksi suurin talous, nälkäisesti kasvava Puola. Kerromme lehtemme sivuilla Saksan, Pohjois-Norjan ja Puolan tuoreet kuulumiset.

Mutta maailma ei siis lopu Itämerelle. Kollegamme maailmalla muistuttavat, että vain alle kolmen tunnin lentomatkan päässä sijaitsee taloudellisessa nousukiidossa oleva Turkki, ja maailman toisella laidalla puolestaan Chile, jonka kanssa Suomen kaupallis–taloudelliset suhteet ovat viime vuosina merkittävästi tiivistyneet.

Koko kansa ei katso enää yhtä mustavalkoista TV-kanavaa. Yksinkertaisiinkaan kysymyksiin ei ole vain yhtä oikeaa vastausta. Onneksi. ›‹

sisältö

>> LUE LISÄÄ
www.kauppapolitiikka.fi

”Suomen maine Saksassa on erittäin hyvä.”
PÄIVI LUOSTARINEN

nro 2 | 2013

3 **Pääkirjoitus**

6 **VIP-vieras**
Päivi Luostarinen näkee Berliinistä, että Suomen ja Saksan yhteistyö toimii.

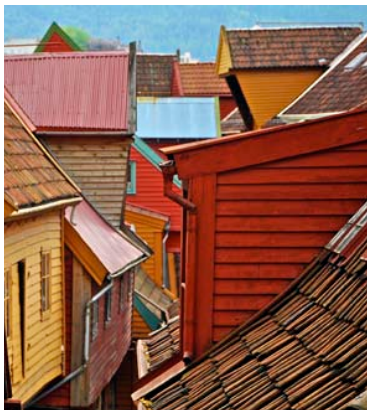
14 **Mistä on palveluvienti tehty?**
Palvelusektori vaikuttaa talouskasvuun enemmän kuin muut alat yhteensä.

20 **Norja paisuu pohjoisessa**
Norjan talouskasvu käy kuumana Jäämeren rannoilla.

24 **Palveluksessanne**
EU ja Suomi ovat mukana palvelukaupan vapauttamisen eturintamassa.

28 **Yli Itämeren, halki Euroopan**
Puolassa on kasvun ja menestymisen nälkää.

20



”Puolan kasvu on edelleen EU:n keskiarvoa korkeampaa ja tänne investoidaan enemmän.”

MIKAEL LEMSTRÖM

18

PALSTAT

10 **Lyhyesti**

17 **Anttonen**
Mannerlaattojen liikettä

18 **Kentän ääni**
Hanna Lepistö
Santiago de Chile

36 **Lue**

37 **Q&A**
Miljardimarkkinat naapurissa

38 **50 vuotta sitten**
Ruotsissa kaikki on paremmin – vienninedistämisestä alkaen

39 **Kolumni**
Nina Vaskunlahti:
Turkki – niin lähellä, mutta niin kaukana

VASTAA LUKIJAKYSELYYN s. 38
ja voit voittaa iPadin!

KAUPPAPOLITIIKKA

JULKAISIJA
Ulkoasiainministeriö

PÄÄTOIMITTAJA
Anna-Kaisa Heikkinen
puh. 0295 351347
anna-kaisa.heikkinen@formin.fi

TOIMITUSSIHTEERI
Riia Järvenpää
puh. 0295 351341
riia.jarvenpaa@formin.fi

TOIMITUSNEUVOSTO
Matti Anttonen (pj), UM/TUO
Anna-Kaisa Heikkinen, UM/VKO
Esko Hamilo, UM/TUO
Simo Karetie, EK
Severi Keinälä, TEM
Jouni Mölsä, UM/VKO
Jukka Seppälä, Metso
Outi Torniainen, Finpro

TOIMITUS, ULKOASU JA TAITTO
MCI Press Oy

ILMOITUKSET
MCI Press Oy
puh. 09 2525 0250
ilmoitukset@mcipress.fi

TILAAJAPALVELU JA OSOITTEENMUUTOKSET
Riia Järvenpää
riia.jarvenpaa@formin.fi

PAINOPAIKKA
Scanweb Oy

PAINOS
9 000 kpl

PAPERI
UPM Fine 90/170g/m2

Irtonumero 9 €

441 760

ULKOASIAINMINISTERIÖ
UTRIKESMINISTERIET

– Samankaltaisilla mentaliteeteilla on iso merkitys myös kaupalle, Suomen Berliinin-suurlähettiläs Päivi Luostarinen toteaa.

TEKSTI **HANNA RUSILA** KUVAT **VESA TYNI**

Saksan imussa suomalaisyritykset voivat päästä isoille apajille. Yhteistyö sujuu, kun kansanluonteet ja talousintressit kohtaavat.

SAMALLA AALTOPITUUDELLA

Vuosisatojen takainen kumppani Saksa on edelleen yksi Suomen kolmesta tärkeimmästä kauppamaasta, samaa kokoluokkaa Ruotsin kanssa. Euroopan talouskriisin myötä napakkaa linjaa kannattavien EU-kumppanien suhteet ovat tiivistyneet lisää.

– Samanmielisten joukko ei ole yleensä suuri silloin, kun kamppaillaan vaikeuksien keskellä. Suomen ja Saksan näkemykset ovat pitkälti yhtäläiset, ja se vahvistaa myös kauppasuhteita, Suomen Berliinin-suurlähettiläs **Päivi Luostarinen** kertoo.

Suomalaisfirmoilla on Saksassa nelisensataa tytäryritystä ja haarakonttoria. Lisääkin mahtuisi, sillä saksalaiset arvostavat suomalaista osaamista.

Perinteiset vientialamme metsä- ja metalliteollisuus ovat edelleen tunnettuja Saksassa, mutta myös uusia menestyjiä tarvitaan. Luostarinen näkee kolmella alalla erityistä potentiaalia: energiateknologiassa, luovassa taloudessa ja terveysteknologiassa.

– Kukin näistä kiinnostaa sekä saksalaisia että suomalaisia. Parhaimmillaan yritysten yhteistyö tuottaa win-win-asetelman, hän povaa.

SAKSAN KILPAILUKYKY ja talousvakaus monen maan vaappuessa kuilun partaalla on herättänyt ihmetystä. Miten Euroopan suurin ja maailman neljänneksi mittavin talous voi porskuttaa, kun se ei onnistu muilta?

Yksi syy löytyy kurinalaisuudesta. Toinen on vahva teollinen perusta. Saksa on halunnut pitää omasta suunnittelusta ja valmistuksesta kiinni, ja peräti 26 prosenttia maan bruttokansantuotteesta tulee yhä teollisuudesta. Lisäksi kymmenen vuotta sitten toteutetut mittavat rakenneuudistukset, niin sanottu **Schröderin** agenda, paransi kilpailukykyä.

– Keskeistä on myös pk-yritysten suuri määrä sekä vahva sitoutuminen työhön niin työnantaja- kuin työntekijäpuolella, Luostarinen listaa.

Pienet ja keskisuuret yritykset työllistävät Saksan työvoimasta noin 70 prosenttia. Potentiaalisia kauppakumppaneita on siis paljon.

– Saman työnantajan palveluksessa ollaan usein pitkään, jopa koko työura monessa sukupolvessa. Vanhan ajan patruunakulttuuri on säilynyt Saksassa, ja työntekijöistä pidetään huolta. Se tuo mukanaan luotettavuutta ja laatua, jotka ovat arvokkaita ominaisuuksia kauppaa tehtäessä, suurlähettiläs toteaa.

Voi olla, että kehitteillä on nytkin innovatiivista teknologiaa, josta emme vielä tiedä mitään.

SEKÄ SUOMALAISET että saksalaiset ovat innovatiivista ja ympäristötietoista väkeä. Saksassa on päätetty luopua ydinvoimasta vuoteen 2022 mennessä, joten uusiutuviin energian-lähteisiin keskittyvä teknologia on nosteessa.

– Me ulkoministeriössä näemme tässä paljon potentiaalia. Saksan osaaminen on vahvaa etenkin tuuli- ja aurinkoenergiassa, mutta myös suomalaisyrityksillä on paljon annettavaa, Luostarinen mainitsee.

Esimerkiksi energiatehokkuus ja cleantech-

KUIN KALA VEDESSÄ

›› **Päivi Luostarinen** viihtyy Berliinissä mainiosti. Ulkomaankomennus on hänelle vasta kolmas, sillä ulkoministeriövuosista suurin osa on vierähtänyt Helsingissä.

– En tuntenut Saksaa tai saksalaisia lähemmin ennen kauteni alkua. Kokemus on ollut erittäin positiivinen. On mukavaa olla suomalainen maassa, jossa meistä pidetään, hän hymyilee.

Luostarinen kuvaa Saksaa sanalla "sympaattinen".

– Maa on täynnä kaikkea kiinnostavaa. Toimiminen saksalaisten kanssa on helppoa, he ovat täsmällisiä ja ystävällisiä. Historia on jättänyt kansaan tietyn nöyryyden. Ylimielisyyteen ei Saksassa törmää samoin kuin joissakin muissa maissa.

Suurlähettiläs solahti uuteen asemamaahansa kuin kala veteen. Hän oli lukenut koulussa pitkän saksan ja harrastanut kieltä nuorempana, joten se loksahti nopeasti kohdalleen.

– Berliini on upea kaupunki, jossa on muun muassa kolme oopperaa ja loistava filharmonia. Vanhoissa kortteleissa tuntuu kuin olisi Pariisissa. Entisessä Itä-Berliinissä taas kukkivat luovuus ja suvaitsevaisuus.

Luostarinen tunnustaa tosin olevansa helposti sopeutuvaa sorttia. Myös 80-luvun New York jätti lähtemättömän vaikutuksen, ja Brysselissä hän viihtyi vuosia.

– Kaikista asuinpaikoistani on löytynyt hyviä puolia. Niin sen pitää ollakin, hän toteaa hyväntuulisesti.

hankkeet voivat olla tulevaisuuden menestystarinoita.

– Ydinvoiman korvaamisesta etupäässä uusiutuvilla energianlähteillä, saksaksi Energiewendestä, on sanottu, että jos se joltakulta onnistuu, niin saksalaisilta, suurlähettiläs naurahtaa.

– Voi olla, että kehitteillä on nytkin innovatiivista teknologiaa, josta emme vielä tiedä mitään.

Terveys on toinen sektori, joka kiinnostaa Itämeren molemmin puolin. Saksassa arvostetaan hyvinvointipalveluja, ja vastikään suomalaisyritykset esittelivät menestyksekkäästi messuilla muun muassa satulatuoleja ja kuntoutusohjelmasovelluksia.

– Väestön ikääntyminen ja siihen liittyvä kuntien palvelutarve lisäävät kiinnostusta terveystarjontaan molemmissa maissa, Luostarinen sanoo.

LUOVA TALOUS puolestaan kiehtoo Luostarista itseään erityisesti. Berliinistä on nopeasti kehkeytynyt kulttuuriväen kansainvälinen sulatusuuni, jossa ideat sinkoilevat.

– Berliinin kulttuurikaupunginosissa kuhisee ja pöhisee. Se vetää puoleensa lisää luovia ihmisiä ja aloja, ja ideat jalostuvat, hän kuvaa.

Luovuus merkitsee boheemissa pääkaupungissa kaikkea mahdollista muotoilun, musiikin tai sana-, kuva- ja elokuvataiteen aloilla. Erityisesti muotoilu ja Suomen nykyinen vientivaltti, peliteollisuus, saavat Luostarisen vaistot heräämään.

– Design yhdistyy teollisuuteen ja tekniikkaan, joten kaupan mahdollisuuksia riittää. Angry Birds -ilmiö osoittaa, kuinka pienestä kaikki voi lähteä.

Ensi vuoden syksyllä Suomi on maailman suurimpien kirjamessujen teemamaa Frankfurtissa. Suurlähetystö odottaa messuilta näkyvyyttä ja uutta sysäystä maakuvalle.

– Suomi tunnetaan Saksassa mukavasti, ja maineemme on erittäin hyvä. Meitä pidetään saksalaisten tapaan tehokkaina, jämpteinä ja luotettavina, ja puhdas luonto on molemmille kansoille tärkeä. Mentaliteeteissa on paljon samaa: mikä luvataan, se pidetään, ja kun puhutaan, puhutaan asiaa, Luostarinen hymyilee.

Niinpä suomalaisia arvostetaan – ja pidetään juuri sopivan ripauksen verran eksoottisina.

– Hyvä maineemme ei kuitenkaan ole kiveen hakattu. Sen eteen pitää tehdä joka päivä töitä, suurlähettiläs muistuttaa.

SUURLÄHETYSTÖN ROOLI kauppasuhteissa liittyy lähinnä arvovaltaan ja kontakteihin.

– Emme etsi yrityksille liikekumppaneita, mutta hoidamme suhteita viranomaisiin ja autamme järjestämään tapaamisia. Lisäksi pyrimme löytämään kontaktihenkilöt, joiden avulla yritykset pääsevät eteenpäin, Luostarinen listaa.

– Saksassa ihaillaan suomalaista tasa-arvoa, hyvinvointimallia ja koulutusta. Talouskriisin myötä saimme lisäksi maineen maana, joka pitää huolen itsestään, Päivi Luostarinen sanoo.

PÄIVI LUOSTARINEN

- syntynyt 1955
- Suomen Berliinin-suurlähettiläs 1.6.2011–
- ulkoministeriön palveluksessa 1981–
- pisimmät työrupeamat Helsingissä Amerikan ja Aasian osastolla, Eurooppa-osastolla sekä YK-tehtävissä
- komennuksilla New Yorkissa 1985–87 ja Brysselissä 1992–96
- perheeseen kuuluvat aviomies ja aikuinen tytär
- harrastaa monipuolista liikuntaa ja hyvää ruokaa ystävien kanssa

Suurlähetystöllä on Berliinissä modernit tilat samassa rakennuksessa muiden Pohjoismaiden lähetystöjen kanssa. Yhteisiä etuja ajetaan muun muassa järjestämällä pohjoismaisia seminaareja eri teemoista.

– Saksan liike-elämässä hierarkioilla on yhä merkitystä. Arvovaltapalvelun tarjoaminen on esimerkiksi sitä, että yritykset voivat järjestää tilaisuuksia suurlähetystön tiloissa tai lähettilään virka-asunnossa. Se antaa kumppaneille tärkeän signaalin.

– Ilmapiiri on pääosin kansainvälinen, ja erityisesti Berliinissä hintataso on edullinen. Varsinkin protestanttisessa Pohjois-Saksassa ja Berliinissä työ- ja bisneskulttuuri muistuttavat monessa suomalaista. Siipiä on helppo tulla kokeilemaan, Luostarinen kannustaa.

– Jos Saksassa pärjää, on helppo pärjätä muuallakin, hän uskoo.

lyhyesti

”Britannia käy enemmän kauppaa pienen EU-naapurinsa Irlannin kuin miljardin asukkaan Intian kanssa.” TOBY ARCHER Ulkopolitiikka 1/2013

YHTEISVOIMIN KOHTI ITÄÄ – JA LÄNTTÄ

Yhdysvaltain Suomen-suurlähettiläs **Bruce Oreckin** mukaan Suomella on loistavat edellytykset hyödyntää maantieteellistä sijaintiaan ja osaamistaan porttina itään. Yhdysvaltain Helsingin-suurlähetystön uusi innovaatiokeskus avaa suomalaistoimijoille erinomaiset mahdollisuudet vahvistaa yhteyksiään myös Yhdysvaltain-markkinoiden suuntaan.

Yhdysvaltain suurlähetystö vihki käyttöön innovaatiokeskuksensa helmikuun lopulla ja on siitä syystäkin erittäin ylpeä. Paitsi, että keskus on rakennusteknisesti ainutlaatuinen, kertoo tämä 125 miljoonan dollarin investointi paljon siitä, miten Yhdysvallat näkee Suomen kumppaninaan.

Suurlähettiläs Oreck on puhunut suomalaisten kollegoidensa kanssa paljon Suomen erinomaisesta sijainnista ja osaamisesta suhteessa sen lähimarkkinoihin, erityisesti Venäjään. Suomi on portti itään, ”Gateway to the East”. Asia on toki entuudestaan tuttu, mutta nyt sen markkinointiin aiotaan panostaa selvästi aiempaa enemmän. Oreckin mukaan Suomella on tässä suhteessa loistavat lähtökohdat – ”olette kuskin penkillä”.

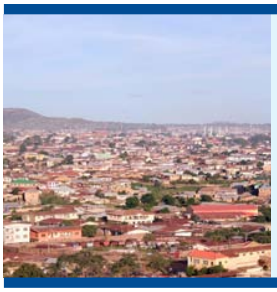
Team Finland -työ etenee

Team Finland -verkoston kehitystyö on edennyt päättyneen talven aikana eri tahoilla. Ulkomailla olevat yli 70 paikallista tiimiä ovat aloittaneet toimintansa, ja myös kotimaan verkoston yhteistyön tiivistäminen on käynnistynyt.

Ensimmäinen, vuotta 2014 koskeva Team Finland -strategia valmistuu kesäkuussa. Jo ensimmäisessä vuosistrategiassa asetetaan konkreettisia tavoitteita verkoston toiminnan parantamiseksi. Taustalla vaikuttaa ajatus siitä, että Suomen on pystyttävä entistä nopeammin ja ketterämmin hyödyntämään maailmantalouden muutoksista avautuvia mahdollisuuksia.

Lue lisää Team Finland -verkoston uutisista ja tulevista tapahtumista sivustolla **team.finland.fi.**

Keskustelu jatkuu Facebookissa facebook.com/teamfinlandfi ja Twitteriss̈ä twitter.com/teamfinlandfi



Kiinnostavatko Nigerian markkinat?

NIGERIA Lagosissa järjestetään lokakuussa EU-Nigeria Business Forum, joka tarjoaa myös suomalaisyrityksille otollisen tilaisuuden muodostaa käsitys suuresta afrikkalaismarkkinasta sekä tutustua paikallisiin toimijoihin. Suomalaisosallistumisia koordinoi Abujan Team Finland.

Tietoa kaupan esteistä

Team Finland -verkosto julkisti toukokuun lopulla syksyllä 2012 tehdyn laajan kansainvälistymis- ja kaupanestekyselyn loppuraportin. Kyselyyn saatiin suomalaisyrityksiltä kaikkiaan noin 600 vastausta. Lue lisää selvityksen tuloksista verkkosivustolta **team.finland.fi.**

77,6 %

Viennin osuus Tšekin tasavallan bruttokansantuotteesta oli viime vuonna 77,6 prosenttia.

TALOUDELLISTEN ULKOSUHTEIDEN OSASTOLLE UUSI PÄÄLLIKKÖ

Ulkoministeriön taloudellisten ulkosuhteiden osaston uudeksi osastopäälliköksi on nimitetty 1.9.2013 alkaen **Markku Keinänen**, joka toimii tällä hetkellä Suomen suurlähettiläänä Madridissa. Hän on aiemmin työskennellyt EU-yksikön päällikkönä Eurooppa-osastolla, eri tehtävissä kauppapoliittisella ja kehitysyhteistyöosastolla sekä Lontoossa, EU-edustustossa Brysselissä ja valtioneuvoston kanslian EU-sihteeristössä.

INTIA-TOIMINTAOHJELMA JULKISTETTIIN

INTIA Suomen ja Intian suhteet ovat monipuolistuneet huomattavasti viimeisen vuosikymmenen aikana. Suomen uusi, huhtikuussa julkistettu Intia-toimintaohjelma kartoittaa yhteistyötä eri sektoreilla ja asettaa tavoitteita sen laajentamiseksi jatkossa. Suomalaisia yrityksiä halutaan kannustaa hyödyntämään Intian kasvavia liiketoimintamahdollisuuksia.

Toimintaohjelman esitelleen ulkoministeri **Erkki Tuomiojan** mukaan Suomi ja Intia eivät ole koskaan aikaisemmin olleet näin lähellä toisiaan. Suora lentoyhteys Delhiin kestää vain 6,5 tuntia ja on selvästi lisännyt matkailua ja yhteyksiä useilla elämänaloilla.

Vuonna 2011 Intia nousi Suomen kolmanneksi suurimmaksi kauppakumppaniksi Aasiassa Kiinan ja Japanin jälkeen. Vuonna 2012 kauppa notkahti.

Intian merkitys Suomelle on kuitenkin moninkertainen ulkomaankauppatilastoihin nähden, kun huomioidaan maiden välinen palvelukauppa, Suomesta Intiaan suuntautuneet investoinnit ja Intiassa toimivien suomalaisyritysten tuotannollinen toiminta.

Suomalaiset Intiassa toimivat yritykset käyvät myös kauppaa edelleen kolmansien maiden kanssa.

Vaikka kauppa on potentiaaliin nähden vielä pientä, jo 120 suomalaista yritystä toimii Intiassa ja toiset sata käy kauppaa intialaisyritysten kanssa. Suomessa toimii puolestaan 24 intialaisomistuksessa olevaa yritystä.

Ulkoministeriössä on aiemmin laadittu Kiinaa, Venäjää, Yhdysvaltoja, Kanadaa ja Latinalaista Amerikkaa koskevat toimintaohjelmat.

EU neuvottelee vapaakaupasta Japanin ja Thaimaan kanssa

EU:n ulkoasiainneuvosto päätti marraskuussa 2012 käynnistää vapaakauppasopimusneuvottelut Japanin ja helmikuussa 2013 Thaimaan kanssa.

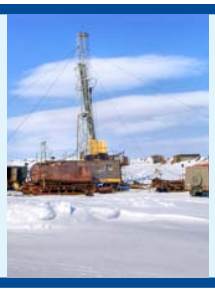
Japani on EU:n toiseksi suurin kauppakumppani Aasiassa. Yhdessä EU ja Japani vastaavat yli kolmanneksesta koko maailman bruttokansantuotteesta. Thaimaa puolestaan on Singaporen, Malesian ja Vietnamin jälkeen neljäs Kaakkois-Aasian yhteistyöjärjestöön (ASEAN) kuuluva maa, jonka kanssa EU neuvottelee kahdenvälisestä vapaakauppasopimuksesta. Se on Indonesian jälkeen ASEAN-alueen toiseksi suurin kansantalous.

Sopimusten tavoitteena on kahdenvälisen kaupan vapauttaminen sekä yhteistyön tiivistäminen eri aloilla. Sopimukset tulevat käsittelemään tavara- ja palvelukaupan lisäksi tullien ulkopuolisia esteitä sekä muun muassa investointeja, julkisia hankintoja, teollis- ja tekijänoikeuksia, kilpailukysymyksiä ja kestävää kehitystä sekä sääntelyn läpinäkyvyyttä koskevia kysymyksiä.

Japani-neuvottelujen ensimmäinen kierros käytiin huhtikuun puolivälissä. Seuraava kierros on määrä järjestää kesäkuun lopulla. Varsinaisia markkinoille-pääsytarjouksia kaavaillaan vaihdettavaksi kuluvan vuoden aikana. Thaimaa-neuvotteluiden ensimmäinen kierros käydään toukokuun lopussa.

Uudistuksia rahoitusinstrumentteihin

UM:n yksityisen sektorin rahoitusinstrumentteja kehittyvissä maissa toimiville yrityksille on uudistettu. Useimmat uudistukset liittyvät Finnpartnership-ohjelmaan. Myös Finnfundin toimintaa on kehitetty. Tämän lisäksi UM ja TEM kehittävät parhaillaan uusia ehdotuksia kehityspolitiikan ja elinkeinoelämän yhteyksien lisäämiseksi.



UM julkisti toukokuun puolivälissä arktista aluetta ja sen tulevaisuutta käsittelevän kirjan *Arktinen kutsuu – Suomi, EU ja arktinen alue*. Kirjan ovat kirjoittaneet tiedeviestinnän päällikkö **Markku Heikkilä** ja tiedetoimittaja **Marjo Laukkanen** Lapin yliopiston Arktisesta keskuksesta.

lyhyesti

"Kiinan sisämaassa talouden kasvuluvut ovat monin paikoin kaksinumeroisia, vaikka rannikon vanhat talousveturit puuskuttavat yhä hitaammin." MIKKO PAAKKANEN Helsingin Sanomat 7.5.2013

80

Suomen vienti Kolumbiaan oli vuonna 2012 yli 80 miljoonaa euroa.

Sitran talouspolitiikkakurssit jatkuvat

Sitra käynnisti toukokuussa uudestaan maineikkaat talouspolitiikkakurssinsa. 27 vuoden ajan järjestetyt kurssit päättyivät vuonna 2005. Talouspolitiikkakurssi ei kuitenkaan palaa takaisin vanhassa muodossaan: maailma on muuttunut, ja kurssit on rakennettu vastaamaan tämän päivän haasteisiin painottuen kestävään talouspolitiikkaan.

Kurssien yksi keskeinen tavoite on kuitenkin ennallaan. Ne pyrkivät löytämään yhteisen kielen talouspolitiikan asiantuntijoiden ja maallikoiden välille sekä rakentamaan laajoja yhteiskunnallisia verkostoja.

Kuva: Kaupan liitto

Vähittäiskaupan trendeistä Venäjällä keskustelevat myynti- ja logistiikkajohtaja **Jussi Tolvanen** Nanso Group Oy:stä (vas.), maajohtaja **Mikko Nissinen** Rautakesko Oy:stä, toimitusjohtaja **Vesa Punnonen** SOK Retail Int Oy:stä ja toimitusjohtaja **Juhani Pekkala** Kaupan liitosta.

KAUPPA HALUAA KASVAA VENÄJÄLLÄ

VENÄJÄ Kaupan liitto järjesti huhtikuun puolivälissä Pietarissa seminaarin "Venäläinen asiakas – suomalainen kauppa". Seminaariin osallistui 125 suomalaista yritysten ja muiden organisaatioiden edustajaa.

Seminaarissa todettiin Venäjän WTO-jäsenyyden luovan hyvää pohjaa Suomen ja Venäjän talousyhteistyön lisääntymiselle. Valtavan markkina-alueen merkitys kasvaa entisestään, jos tavaroiden, palveluiden ja ihmisten sujuvan liikkuvuuden edellytykset kehittyvät maiden välillä edelleen.

– Kaupan liitto pitää tavoiteltavana mahdollisimman syvää yhteistyötä EU:n ja Venäjän välillä sekä lainsäädännön riittävän pitkälle vietyä harmonisointia. Hyvä viranomaisyhteistyö on yksi sujuvan kaupan edellytyksistä, Kaupan liiton toimitusjohtaja **Juhani Pekkala** totesi.

EU:n digitaaliset sisämarkkinat – työsarkaa riittää

EU:n digitaalisten sisämarkkinoiden loppuunsaattaminen on kriittistä, jotta palveluita pystytään tarjoamaan koko unionin alueelle. Esimerkiksi kännykkäpelin myynti koko Eurooppaan on nyt monikertaisesti monimutkaisempaa kuin Yhdysvaltoihin.

Digitaaliset sisämarkkinat ovat lyöneet itsensä läpi EU:ssa käytävässä keskustelussa, ja Suomi on profiloitunut niiden väsymättömäksi puolestapuhujaksi.

– Työtä saralla riittää: tällä hetkellä Euroopan maissa on kansalliset säännöt, joten palvelun tarjoaminen koko EU:n alueella edellyttää 27 maan lakeihin tutustumista, kertoo erityisasiantuntija **Päivi Antikainen** Suomen pysyvästä edustustosta EU:ssa.

Tilastokeskuksen mukaan suomalaisyritykset työllistivät vuonna 2011 ulkomaisissa tytäryhtiöissään runsaat 585 000 henkilöä, joista kolmanneksen EU 15 -maissa. Yksittäisistä maista eniten henkilöstöä oli Ruotsissa, Kiinassa, Venäjällä ja Intiassa. Tytäryhtiöitä oli kaikkiaan 4617 yhteensä 119 maassa.

Azevedosta WTO:n pääjohtaja

Maailman kauppajärjestö WTO:n uudeksi pääjohtajaksi valittiin toukokuun alkupuolella brasilialainen **Roberto Azevedo**. Hän toimii tällä hetkellä Brasilian WTO-suurlähettiläänä. WTO:n nykyisen pääjohtajan **Pascal Lamyn** virkakausi päättyy 31.8.2013.

Kuva: Vallila Interior

SUOMALAINEN DESIGN KILPAILUVALTTINA

Suomalaisen Työn Liitto lanseerasi 1,5 vuotta sitten Design from Finland -merkin, joka viestii kuluttajille suomalaisen designin alkuperästä sekä immateriaalisen työn – suunnittelun, muotoilun, tuotekehityksen ja innovaatioiden – tärkeydestä.

Yrityskohtainen merkki on myönnetty jo yli 120 yritykselle, jotka hyödyntävät designia laaja-alaisesti. Mukana on yrityksiä muun muassa tekstiili-, muoti- ja huonekalu-, kulutustavara- ja palvelualoilta sekä IT- ja teknologiasektorilta. Merkki tukee yrityksen brändiä ja viestintää kiristyvässä kilpailussa, ja yritykset käyttävätkin sitä erityisesti kansainvälisillä markkinoilla.

– Suunnittelu ja tuotekehitys ovat suunnattoman tärkeitä tekijöitä arvon luomisessa ja menestyksen rakentamisessa; suomalaisen työn kilpailukyky rakentuu vahvasti immateriaalisen työn kautta. Meille on tärkeää kertoa kasvavassa ulkomaankaupassamme suunnittelun suomalaisesta alkuperästä – se on ehdoton kilpailuetu, tiivistää hallituksen puheenjohtaja **Anne Berner** Vallila Interiorista, joka käyttää Design from Finland -merkkiä näkyvästi markkinoinnissaan.

dffinland.fi

Koottua maa- ja markkinatietoa

Mitä maailmalla tapahtuu, missä meidän pitäisi olla läsnä nyt tai tulevaisuudessa? Suomalaisille toimijoille suunnattua maa- ja markkinatietoa on olemassa jo paljon. Team Finland -verkkosivuston osiossa "Maatietoa" on linkkilista Team Finland -toimijoiden tuottamaan maa- ja markkinatietoon.

MATTI SUOKKO
kunniakonsuli
Suomen kunniakonsulaatti, Seattle

Suomen hiljaiset vientivaltit?

Halutaan ostaa kristallipallo! Sitä olisi mukava katsoa nyt, kun mietitään Suomen lähivuosien näkymiä ja selviytymistä talouden myllerryksissä. Yksimielisyys vallinnee siitä, että ilman vahvempaa vientiä ja taloutemme kansainvälistymistä emme pärjää ainakaan sillä tasolla, missä nykyinen tahtotilamme on.

Yritysten kansainvälistyminen on tapetilla päivittäin. Median täyttävät uutiset vientimme uusimmista tähdistä, rovioista ja supercelleistä. Vienti on kuitenkin edelleen pitkälti suuryritysten harteilla: ne vastaavat yli 80 prosentista viennin kokonaisarvosta pk-yritysten osuuden jäädessä reilusti alle 20 prosenttiin.

Kansainvälistymisen tähtipisteitä on jaettu aktiivisesti etenkin ICT-sektorin startup- ja kasvuyrityksille. Tähän lienee syynsä; ICT-sektorilla on todellakin mahdollista saavuttaa vuodessa, kahdessa huimat kasvulukemat. Mutta muistammekohan, että osataan meillä muillakin aloilla? Suomalaisilla on kyky yhdistää innovaatioihin käytännöllisyys, tehokkuus ja design. Entä uskalletaanko meillä rohkeasti miettiä mahdollisuuksia omia koti- tai lähimarkkinoita kauempana?

Yhdysvallat ja Kanada tarjoaisivat monelle suomalaiselle pk-yritykselle mahdollisuuden kasvuun ja kansainvälistymiseen, mutta iso lakimiesten kansoittama markkina pelottaa ehkä liikaa.

Porvoolainen Picote Oy on oppikirjaesimerkki siitä, miten omaa osaamista on lähdetty rohkeasti kauppaamaan ensin Eurooppaan ja sitten Pohjois-Amerikkaan. Picote valmistaa oman asennustoimintansa ohessa rakennusten viemäriputkien sukitukseen liittyvää patentoitua teknologiaa. Sukitus on prosessi, jossa rakennusten ikääntyvien viemäriputkien sisään luodaan uusi putki seinärakenteita rikkomatta. Ensin avautui Eurooppa saksalaisen ja pohjoismaisten kumppanien avulla, ja nyt keväällä Pohjois-Amerikka kahden paikallisen suuren toimijan kanssa.

Miksi Picote halusi kansainvälistyä ja miksi se ei pelännyt suuria markkinoita? Koti- ja lähimarkkinat olivat yksinkertaisesti liian pienet, oli mentävä kauemmas. Picoten kansainvälistymisstrategia oli alusta asti selkeä: haetaan messujen ja alan tapahtumien kautta paikalliset kumppanit, joilla on jo olemassa olevat myynti- ja jakelukanavat. Picoten resurssit eivät olisi riittäneet oman organisaation luomiseen. Yhdysvaltalaiset kumppanit avasivat ovet yli 1100 potentiaaliseen asiakasyritykseen ilman Picoten omia investointeja.

Nyt, vain vuosi kansainvälistymisen aloittamisen jälkeen, yli 80 prosenttia Picoten laitemyynnin liikevaihdosta tulee Suomen ulkopuolelta. Pohjois-Amerikasta odotetaan moninkertaista liikevaihtoa verrattuna Eurooppaan jo seuraavan vuoden aikana.

Kun mietimme kansainvälistymisemme tehostamista ja esimerkiksi Team Finlandin kohdennettuja palveluita, olisi hyvä miettiä myös kannustimia ja informaatiota hyvin laaja-alaisesti eri teollisuudenaloille. Pohjois-Amerikan markkinat, vaikka ovatkin kaukana, tarjoavat monelle yritykselle valtavan potentiaalin, jos haaste uskalletaan ottaa rohkeasti vastaan.

Lähes 350 miljoonan kuluttajan yhtenäinen markkina-alue on mahdollisuus, jos markkinoille mennään paikallisten kumppaneiden kautta. Kannattaa lähteä oman alan messuille Pohjois-Amerikkaan kartoittamaan kilpailutilannetta ja käymään keskusteluja mahdollisten kumppaneiden kanssa.

Suomessa on varmasti satoja Picoten kaltaisia yrityksiä. Hiljaisia vientivalttejammeko? ›‹

Mistä on palveluvienti tehty?

PALVELUJEN VIENTI JA TUONTI MAITTAIN*

Vuosi 2011, milj. euroa

- Tietotekniikka- ja asiantuntija-palvelut
- Koulutus
- Terveys-palvelut
- Koneiden huolto
- Vähittäis-kauppa
- Tutkimus-palvelut
- Posti- ja tele-kommunikaa-tiopalvelut
- Luovan talouden tuotteeet
- Rakennus-palvelut

Ruotsi
Vienti **1 465**
Tuonti **1 325**

Yhdysvallat
Vienti **1 092**
Tuonti **1 440**

Britannia
Vienti **698**
Tuonti **1 257**

EU 15–maat
Vienti **5 206**
Tuonti **6 492**

Saksa
Vienti **856**
Tuonti **1 690**

Muu maailma
Vienti **9 681**
Tuonti **4 540**

PALVELUVIENTI

Vuosi 2011, milj. euroa

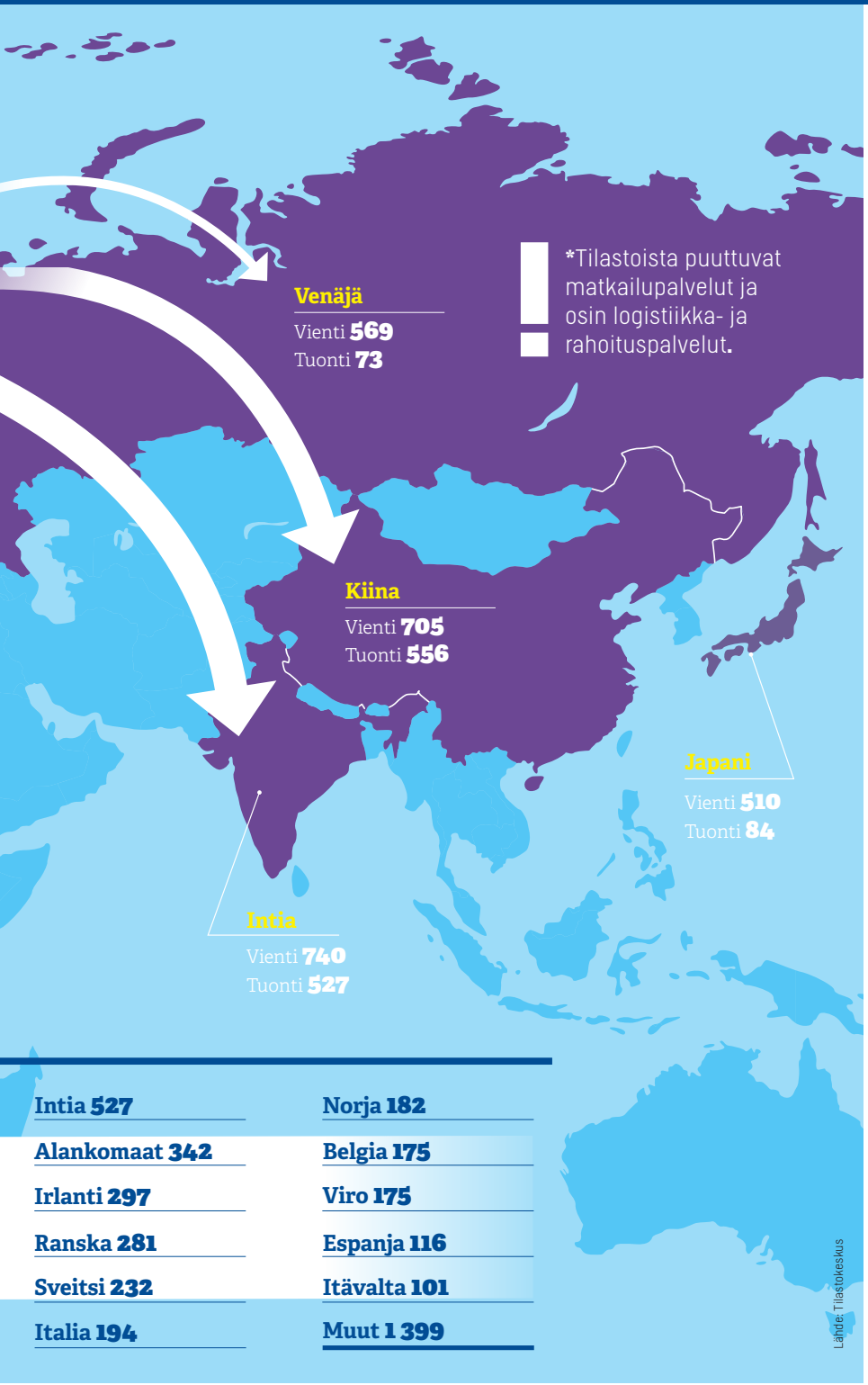
Ruotsi 1 465	Venäjä 569	Italia 243
Yhdysvallat 1 092	Japani 510	Sveitsi 242
Saksa 856	Alankomaat 337	Norja 224
Intia 740	Espanja 318	Tanska 214
Kiina 705	Ranska 295	Viro 147
Britannia 698	Irlanti 276	Muut 5 956

PALVELUTUONTI

Vuosi 2011, milj. euroa

Saksa 1 690
Yhdysvallat 1 440
Ruotsi 1 325
Britannia 1 257
Tanska 586
Kiina 556

Ei Suomi elä toisten paitoja pesemällä? Kaikkea kanssa! Tänä päivänä palvelusektori vaikuttaa talouskasvuun ja työllisyyteen enemmän kuin muut alat yhteensä. Digiaikana palveluita voi tarjota myös muuten kuin kasvokkain – ne voidaan pakata ja lähettää silmänräpäyksessä vaikka maailman toiseen kolkkaan. TEKSTI **RIIA JÄRVENPÄÄ**



Palveluita pidettiin aikaisemmin hidasteena talouskasvulle, koska niihin eivät tuottavuusmuutokset vaikuta. Monissa henkilökohtaisissa palveluissa näin onkin, koska niihin ei voida soveltaa tuottavuutta lisäävää teknologiaa samalla tavoin kuin teollisuudessa. Digitalisoitumisen myötä vanha palvelukäsite on kuitenkin tarpeen päivittää, koska palveluista yhä pienempi osa on pelkkään ihmistyöhön perustuvaa.

Kasvava osa palveluista voidaan digitalisoida ja niitä voidaan siirtää ja varastoida samaan tapaan kuin teollisuustuotteita. Esimerkiksi tietojenkäsittely-, viihde- tai jopa terveyspalveluita voidaan paketoida tuotteiksi vientiin. Kerran tuotettu palvelukonsepti tai ohjelmisto voidaan monistaa hyvin pienin lisäkustannuksin.

ARVOKETJUN TUOTTOISIN LENKKI

Etenkin kehittyneiden valtioiden taloudessa on meneillään ”palvelullistuminen”. Esimerkiksi suomalaisten globaalien teollisuusyritysten merkittävin arvonlisä ei synny enää tavaran valmistuksesta, vaan tuotteen osana tai ohessa myytävistä palveluista. Teollisuus ja palvelut siis täydentävät toisiaan, eikä niitä tulisi asettaa vastakkain.

Arvoketjussa eniten arvonlisää kerryttävät teollista tuotantoa edeltävät työvaiheet, kuten muotoilu, sekä sen jälkeiset vaiheet, kuten markkinointi ja brändäys. Palvelut voidaan erottaa muusta liiketoiminnasta ja hajauttaa suhteellisen edun mukaisesti maailman eri kolkkiin, kuten teollinenkin tuotanto.

Kasvun ja tuottavuuden parantumisen on todettu perustuvan erikoistumiseen ja mittakaavaetuihin. Toimiva palvelusektori lisää siis koko kansantalouden tuottavuutta. Palataan hetkeksi vielä esimerkkiin paitojen pesusta: pesulapalvelukin on erikoistumiseen perustuvaa liiketoimintaa ja yhtä arvokasta arvonlisää kuin muukin.

MITEN PALVELU VIEDÄÄN?

Palveluiden vientiä syntyy, kun Suomessa sijaitseva yritys saa suorittamastaan palvelusta korvausta ulkomailta. Palveluvienniksi luetaan myös lisenssimaksut ja välityskauppa. Välityskauppa tarkoittaa, että ulkomailta ostettu tavara myydään kolmanteen maahan. Kansainväliset logistiikkapalvelutkin ovat palveluvientiä.

Palveluiden kauppa kattaa sähköiset toimitukset rajan yli ja yrityksen sijoittumisen kohdemaahan. Myös kulutus ulkomailla on palvelukauppaa, kun kuluttajat matkustavat toiseen maahan käyttämään vaikkapa hyvinvointi-

palveluita. Matkailupalvelut luetaan siis palvelukaupaksi. Palveluvientiä on myös henkilöiden siirtyminen toiseen maahan suorittamaan esimerkiksi konsultointia. Yhtä lailla yritysten sisäiset asiantuntijoiden siirrot ovat palvelukauppaa.

Palvelu- ja tavarakaupan määrien vertailu on ongelmallista, koska ne tilastoituvat eri tavoin. Esimerkiksi konsernien sisäinen palvelukauppa ei kaikilta osin näy tilastoissa. WTO:n arvioiden mukaan palveluiden osuus maailmankaupasta olisi noin puolet, jos niiden arvo näkyisi tilastoissa samalla tavoin kuin tavaroiden.

SUOMEN UUDET VAHVUUDET

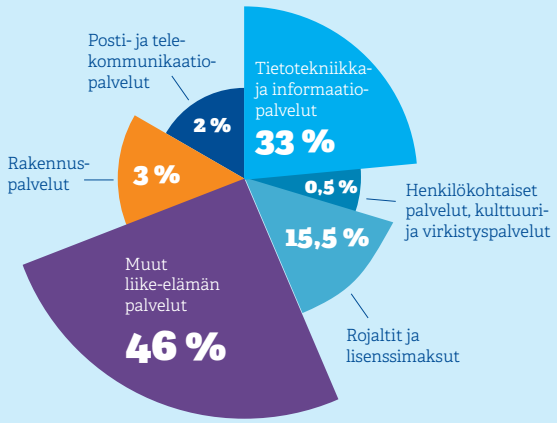
– Kunkin kansantalouden kannattaisi erikoistua siihen, missä se on hyvä, eli missä sillä on suhteellista etua, kertoo Aalto-yliopiston taloustieteen professori **Matti Pohjola**.

Kansantalouden suhteellinen etu selviää ulkomaankaupan rakennetta katsomalla. Suomella on perinteisesti ollut suuri suhteellinen etu paperi- ja metalliteollisuudessa, eli osuutemme maailman markkinoista on ollut suuri.

– Uusista luvuista onkin paljastunut, että nykyään Suomi on Euroopan huipputasoa tietotekniikan ja liike-elämän palveluiden viennissä, Pohjola jatkaa.

Palveluviennin arvo kaksinkertaistui talouskriisiä edeltävinä vuosina. Erityisesti koneteollisuus ja luovan talouden tuotteet, eli rojaltit ja lisenssimaksut, ovat kasvattaneet tulosta.

PALVELUVIENNIN RAKENNE SUOMESSA*



MUUT LIIKE-ELÄMÄN PALVELUT

	%-osuus
Muut liike-elämän palvelut kuten välityskauppa, käyttöleasing ja muualla luokittelemattomat konsernien sisäiset palvelut	87 %
Tutkimus- ja kehittämispalvelut	5 %
Arkkitehti-, insinööri- ja muu tekninen palvelu	3 %
Laki- ja tilinpito, hallinto- ja PR-palvelut	3 %
Mainonta, markkinointitutkimus ja mielipidemittaukset	2 %

* Poislukien matkailupalvelut ja osin logistiikka- ja rahoituspalvelut.

Lähde: Tilastokeskus

Palveluvienti yhteensä **14,89** mrd. euroa

Suomi on Euroopan huipputasoa tietotekniikan ja liike-elämän palveluiden viennissä.

Siinä, missä Suomen tavaroiden ulkomaankauppa on taloustaantumassa ollut alijäämäistä, on palvelukauppa ollut ylijäämäistä. Suomen tavaraviennin tuottavuus ei ole palannut kasvu-uralle johtuen elektroniikka- ja metsäteollisuuden supistumisesta. Palvelukaupan nopea kasvu on siis paikannut tavaraviennin takkuamista.

Euromääräisesti tavaravienti on edelleen suurempi siivu vientikakustamme: viime vuonna tavaraviennin arvo oli 57 miljardia euroa ja koko palveluviennin arvo 20 miljardia euroa. Palvelukaupan keskeisimpiin kohdemarkkinoihin lukeutuvat EU-maiden ja Venäjän ohella Yhdysvallat sekä nousevat taloudet.

Palveluvienti on tänään suurten peliä: 50 suurinta yritystä kattavat kolme neljännestä Suomen palveluviennistä, kerrotaan ETLAn julkaisussa *Uutta arvoa palveluista* (2012). Pohjoismaissa kuitenkin noin 70 prosenttia nuorista kasvuyrityksistä toimii palvelualalla. Peli on siis auki uusillekin tulijoille.

MISTÄ HUOMISEN PALVELUHITIT?

– Maailmalla on biolokero pienemmillekin yrityksille. Yritykset voivat tarjota esimerkiksi palvelua, jonka avulla tuotantoyritys pystyy minimoimaan tai käyttämään hyödyksi tuotantoprosesseissa syntyvät sivutuotteet, kertoo johtava asiantuntija **Jyri Arponen** Sitrasta.

Suomi panostaa esimerkiksi koulutusvientiin, joka on maamme hyvän maineen ansiosta nosteessa. Terveys- ja hyvinvointipalvelut etenkin Venäjältä tuleville matkailijoille ovat yksi suuri mahdollisuus. Myös ikääntyvä Kiina voisi tarjota suuria mahdollisuuksia terveyspalveluiden viennin osalta.

Puhtaan ilman ja luonnon vetovoimaa ei voi ohittaa. Perinteisten turistikohteiden oheen halutaan entistä enemmän palveluita: pelkkä rinne ei enää riitä, vaan kohteessa tulee olla laaja virkistystarjonta. Kohteen tuotteistaminen tulee aloittaa jo siitä, kun matkailija tutustuu kohteeseen netissä. Entä mitä ICT-teknologian mahdollistamia sovelluksia – paikannuspalveluita tai mobiilioppaita – voitaisiin matkailuun liittää? ✕

Lue lisää palvelukaupan tuoreista kuulumisista sivulta 24.

MATTI ANTTONEN
Taloudellisten ulkosuhteiden osaston päällikkö

”Miten käy metallin ja energian hinnoille, kun palveluiden osuus Kiinan taloudessa nousee?”

Mannerlaattojen liikettä

Maailmantalouden mannerlaatat ovat liikkeessä. Helmikuussa EU ja Yhdysvallat sopivat aloittavansa neuvottelut kattavasta kauppaa ja investointeja helpottavasta sopimuksesta. Maaliskuussa Japani kertoi lähtevänsä mukaan neuvotteluihin Tyynenmeren ympärille luotavasta laajasta vapaakauppasopimuksesta. Samaan aikaan vaihtui Kiinan johto, ja maan talouslinjaa rukattiin investointeja ja vientiä painottavasta kohti kotimaiseen kulutukseen rakentuvaa mallia.

Obaman hallinnon kauppapoliittinen linja on kunnianhimoisempi kuin yhdelläkään edeltäjällään vuosikymmeniin. Taustalla on huoli Yhdysvaltojen suhteellisen aseman heikentymisestä sekä usko siihen, että maalla on nyt aiempaa paremmat mahdollisuudet kilpailla kansainvälisillä markkinoilla.

Öljyn ja kaasun kasvava kotimainen tuotanto vähentää tuontipaineita. Maltillinen palkkakehitys on tehnyt amerikkalaisesta työstä kilpailukykyisempää. Asemaa globaalina innovaatiokeskuksena tukevat yliopistot ja tutkimuslaitokset, joiden palvelukseen globaalin tiedemaailman eliitti edelleen haluaa.

Suomen kannalta Obaman linja on tervetullut. Yhdysvallat on yli 17 prosentin osuudellaan EU:n tärkein vientimarkkina. Suomellekin se on EU:n ulkopuolisista markkinoista Venäjän jälkeen toiseksi tärkein.

Transatlanttisten neuvotteluiden liikkeelle lähtö vahvistaa sääntöpohjaista kauppajärjestelmää ja voi tuoda uutta vauhtia myös WTO-kauppaneuvotteluihin.

Suomelle sopimus tuo mahdollisuuksia Yhdysvaltojen julkisten hankintojen ja palvelusektorin avautumisen kautta. Eikä tullienkaan nollaaminen huono asia ole. Tärkeää on myös kauppaan vaikuttavien teknisten määräysten lähentäminen toisiinsa.

Nykytilanteessa moni teollisuudenala joutuu sopeuttamaan tuotteensa eri määräyksiin Atlantin molemmin puolin. Hyvä esimerkki tästä on Euroopan ja Yhdysvaltojen vahvasti integroitunut ja ristiin omistettu autoteollisuus, joka joutuu valmistamaan tuotteet kaksille markkinoille eri spesifikaatioiden mukaan ilman, että autojen turvallisuudessa tai muissa ominaisuuksissa käyttäjien näkökulmasta on juurikaan eroja.

Tyynenmeren sopimusjärjestelyn tavoitteena on luoda vapaakauppa-alue, joka kattaisi koko Pohjois-Amerikan, Chilen, Perun, Australian, Uuden Seelannin ja joukon ASEAN-maita. Japanin mukaantulo nostaa hankkeen taloudellisen merkityksen uudelle tasolle. Samalla neuvotteluihin tulee lisää vaikeuskerrointa, tiedämmehän Japanin herkkyydet maatalouden osalta sekä Yhdysvaltojen autoteollisuuden haluttomuuden purkaa tullisuojaansa.

Kiinan talouden rakennemuutos on jo alkanut. Bruttokansantuotteen, investointien ja teollisuustuotannon kasvu on hitainta kymmeneen vuoteen. Sen sijaan vähittäiskauppa kasvaa liki 15 prosentin vauhtia. Viime vuosikymmenen puolivälissä yli 11 prosenttiin suhteessa bruttokansantuotteeseen kasvanut vaihtotaseen ylijäämä supistui viime vuonna 2,7 prosenttiin. Maan valuutta on vahvistunut ja kiinalaisten merkitys globaaleilla kuluttajamarkkinoilla ja matkailussa on kasvanut.

Miten investointivetoisen kasvumallin muutos vaikuttaa Suomeen ja Eurooppaan? Kun Kiinan osuus maailman teräksen kulutuksesta on nyt vajaa puolet ja kun siellä asennetaan 60 prosenttia maailman hisseistä, miten investointitahdin hidastuminen vaikuttaa näiden ja monien muiden investointihyödykkeiden kulutukseen? Miten käy metallien ja energian hinnoille, kun palveluiden osuus Kiinan taloudessa nousee?

Vastuksia ei kukaan tiedä varmasti. Varmaa sen sijaan on se, että mannerlaattojen liikkuessa niiden väliin ei ole hyvä jäädä.

anttonen

HANNA LEPISTÖ
Kirjoittaja toimii lähetystösihteerinä Suomen Santiagon-suurlähetystössä

Chilen haasteet tarjoavat mahdollisuuksia suomalaisille. Hanna Lepistön viikkoon kuuluu ajatuksia Chilen suunnasta ja suomalaisista esimerkeistä.

Maailman pisin maa

maanantai

Viikko käynnistyi pohjoismaisella ihmisoikeustapaamisella Ruotsin suurlähetystössä Observatorio Ciudadano -järjestön kanssa. Puhuimme alkuperäiskansojen tilanteesta Chilessä. Ryhdyimme suunnittelemaan matkaa mapuche-kansan alueelle Araucaniaan, jotta näkisimme todellisuuden, jossa he elävät ja harjoittavat elinkeinojaan laajenevien metsäplantaasien keskellä. Saamelaisten kokemukset, erityisesti saamelaiskäräjät, kiinnostavat niin Chilen viranomaisia kuin alkuperäiskansojakin.

Pidämme Pohjoismaiden kesken säännöllisesti yhteyttä. Viime aikoina olemme valmistelleet uusiutuvien energioiden seminaaria lokakuulle suurlähetystöjemme ja vientikeskustemme yhteistyönä.

Lounastin suurlähettiläämme, Chilen työ- ja sosiaaliministeri **Evelyn Matthein** ja Finpron **Marian** kanssa. Keskustelimme Matthein lähestyvästä Suomen-matkasta, jonka yhteydessä hän haluaa tutustua muun muassa Suomen yhteiskunnalliseen tasa-arvoon.

Chile on mielenkiintoisessa vaiheessa. Talouskasvu on globaalistikin katsottuna poikkeuksellisen dynaamista – viime vuonna 5,6 prosenttia – mutta ihmiset ovat tyytymättömiä. Chileläiset vaativat laadukasta ja tasa-arvoista koulutusta, toimivia terveyspalveluita ja yhteiskunnallista oikeudenmukaisuutta. Suomen malleja ihaillaan, ja vaikka meidän mielestämme järjestelmissämme on haasteita, ovat haasteet Chilestä katsottuna mitättömiä.

Matthei käy myös Lumenella. Suomesta tuodaan Chileen pääasiassa teknologiaa, joten Lumene on siinä joukossa kuriositeetti – kuten Chile Lumenelle. Lumenen ratkaisun on tehnyt viime aikoina muutama muukin yritys. Esimerkiksi kaivosporia valmistava rovaniemeläinen Arctic Drilling asettui tänne ensimmäisenä ulkomaan markkinanaan.

Iltapäivällä kirjoitin muistion pääministeri **Kataisen** tammikuisen vierailun aikana sovitun kaivosalan yhteistyöasiakirjan toimeenpanosta suomalaisille toimijoille. Lisäksi vastailin suomalaisille yliopistoille Chilen opettajankoulutuksen uudistamiseen liittyvistä työpajaehdotuksista.

tiistai

Päivä oli Team Finland -painotteinen. Aamupäivällä viimeistelimme suomalaisen konsultin **Niina Fun** kanssa chileläisten kaivosyritysten Suomen-vierailun kutsua. Elokuussa tehtävä matka vie kaivosyritykset Helsinkiin, Kotkaan, Lappeenrantaan, Siilinjärvelle ja Pyhäsalmelle. Vierailun isäntinä toimivat suomalaiset teknologiayritykset Normet, Flowrox, Pöyry ja Sulzer Pump. Chilen talous perustuu kaivostoimintaan, erityisesti kupariin.

Vaikka Chilen kaivosteollisuudella on viime vuodet mennyt hyvin kuparin kysynnän vuoksi, ovat kustannukset alalla nousseet, ja yritykset tarvitsevat automaatiota tuotantonsa tehostamiseksi. Suuret suomalaiset kaivosteknologiayritykset ovat vahvasti Chilessä, mutta myös pk-yrityksille löytyisi tilaa. Siksi Team Finland -yhteistyönä toteutettu matka on tärkeä.

Kuvat: Hanna Lepistö, Thinkstock

Moai-patsaita Pääsiäissaarilla.

Iltapäivällä jututin kahta suomalaista vaihto-opiskelijaa, jotka ovat tulleet Aalto-yliopiston fysiikan laitokselta katoliseen yliopistoon, joka on Chilen kovatasoisin ja rankattu koko Latinalaisen Amerikan kakkoseksi.

Pidimme myös kuukausittaisen strategiapalaverimme Finpron kanssa. Emme työskentele samoissa tiloissa, mutta olemme päivittäin yhteydessä, ja välillä on tarpeen ideoida yhdessä laajemminkin. Pyrimme nyt aktivoimaan laajempaa paikallista yritysverkostoamme. Keskustelimme myös julkisuusdiplomatiasta.

Suomella on hyvä maine Chilessä ja eliitin keskuudessa Suomen menestystarina agraariyhteiskunnasta tietoyhteiskunnaksi nousee aina esiin talousseminaareissa, koulutusjärjestelmästä puhumattakaan. Lopuksi kävimme läpi yritysten toimeksiantoja ja "hoidokkejamme". STX:n jäänmurtaja on yksi pitkäaikaisimmista projekteista.

keskiviikko

Toimistopäivä. Tein erilaisia kirjallisia töitä, kuten artikkelia Chilestä Maailman markkinat -julkaisuun ja talousraporttia. Osallistuin suurlähettilään ja harjoittelijan presidentinvaaliraporttiin muutamin kommentein.

torstai

Perustimme suurlähetystölle Twitter-tilin. EU-delegaation mukaan suurlähetystömme Facebook-sivut ovat yhdet EU-maiden suosituimmista.

EU:n talous- ja kaupalliset neuvokset kokoontuvat kerran kuussa. Koska kaupan esteitä on EU:n ja Chilen välillä vähän, on meillä yleensä vieraileva tähti alustamassa ajankohtaisesta aiheesta. Tällä kertaa arvostettu taloustieteilijä kertoi Chilen alhaisesta tuottavuudesta ja innovaatioiden puutteesta.

Jatkoin metrolla keskustaan lounastamaan Chilen energiaministeriön kansainvälisten asioiden virkamiehen kanssa. Puhuimme muun muassa pääministeri Kataisen vierailusta ja energiaministeriön tulevien tarjouskilpailuiden tilanteesta.

Illalla oli sveitsiläisen kollegan läksiäisillallinen. Oli helppo samastua heidän haikeisiin tunnelmiinsa, sillä muutaman kuukauden kuluttua olen itsekin lähdössä.

perjantai

Menin suoraan kotoa Conicytiin, joka vastaa Suomen Akatemiaa. Siellä vastassani oli joukko Maatalouden tutkimuskeskuksen tutkijoita, jotka olivat viikon ajan vierailleet Chilessä. MTT:llä ja Chilen INIA:lla on kiinnostusta yhteishankkeisiin.

Conicytissa kuulimme rahoitusmahdollisuuksista. Maatalousministeriössä meille kerrottiin, että maatalouden tuontitilastoissa näkyy oluen tuonti Suomesta Chileen. Seuraavalla viikolla paikalliset suomalaiset alkoivat raportoida nähneensä marketeissa Koffia ja Karhua!

Chile on yllättänyt minut monipuolisuudellaan. Sillä on etelämannerta, järvialueita, autiomaata ja tuhansia tulivuoria, ja Andit ovat aina lähellä. Maan pituuden hahmottaa paremmin, kun ajattelee Kittilä–Kairo-välimatkaa.

Haastetta maan energiapolitiikkaan tuo vesivarojen sijainti etelässä, kun taas asutus on keskittynyt keskiosiin ja teollisuus pohjoiseen. Juuri nämä Chilen haasteet tarjoavat mahdollisuuksia suomalaisille yrityksille, oli kyse sitten kaivosteollisuuden tehostamisesta automaatiolla, puhtaan teknologian ratkaisuista tai telekommunikaatio- ja terveyspalveluiden kehittämisestä.

Töiden jälkeen oli viikon ruokaostosten aika perheen kanssa. Chilessä pärjää hyvin maan omilla tuotteilla. Tarjolla on laaja kirjo hedelmiä, vihanneksia, marjoja, maitotuotteita, lihaa ja mereneläviä – ja tietysti Suomessakin suosittuja viinejä.

Nivalalainen Champion Door vie lentokonehallien ovia Norjan arktisille alueille. Vientijohtaja Mika Hosio kannustaa myös muita suomalaisia yrityksiä alueelle.

Norja paisuu pohjoisessa

TEKSTI **JUKKA LEHTINEN** KUVAT **PÄIVI KARJALAINEN**

Norjassa on meneillään ennen näkemätön öljyalan ruokkima investointibuumi, johon suomalaisilla on hyvät mahdollisuudet päästä osallisiksi. Kasvua tapahtuu etenkin Pohjois-Norjassa.

Samalla, kun Euroopan unionin talous tahmaa finanssi- ja velkakriisien jälkiaalloissa, on Euroopan pohjoisimmalla syrjäseudulla, aivan Suomen rajan takana, meneillään massiivisten investointien aika.

Norjassa investointiin viime vuonna 172,5 miljardia norjan kruunua eli 22 miljardia euroa energiaalalle, ja tänä vuonna summan uskotaan nousevan. Norjassa on kovaa kysyntää merellä hyödynnettävän öljy- ja kaasualan osaamisen lisäksi muunkin infrastruktuurin rakentajille.

Merellä tapahtuva öljyn ja kaasun tuotanto eli offshore-teollisuus ja sen rakennusurakat tarvitsevat lisää työntekijöitä. Työntekijöille ja heidän perheilleen tarvitaan uusia asuntoja ja palveluita, kuten terveydenhoitoa, päiväkoteja ja kouluja.

Norjassa pitkät maantieteelliset etäisyydet hoidetaan lentämällä, ja kun lentomäärät kasvavat, tarvitaan suurempia lentokenttiä. Pohjoisilla merialueilla kulkee entistä enemmän laivoja, mikä edellyttää investointeja satamiin.

Norjan talous on viime vuodet kulkenut aivan päinvastaiseen suuntaan kuin muun Euroopan. Norjan tilastokeskuksen mukaan maan bruttokansantuote kasvoi viime vuonna yli kolme prosenttia, ja kuluvan vuoden alussa työttömyys oli alle neljä prosenttia, useilla alueilla jopa alle yhden prosentin.

PULAA INSINÖÖREISTÄ

Käytännössä Norjassa on jatkuva työvoimapula. Erityisesti tarvitaan insinöörejä ja rakennusmiehiä.

– Kysyntä on kohtuullisen kovaa kaikilla alueilla. Jos Norjan markkinoilla haluaa olla mukana, niin tänne on tultava nyt, muun muassa teollisuus- ja lentokonehallien ovia valmistavan Champion Doorin vientijohtaja **Mika Hosio** sanoo.

Champion Door on toiminut Norjassa muutaman vuoden.

– Öljyalan investoinnit johtavat muihin investointeihin. Norjassa on pääomia, joten rahoitusta ei tarvitse kauhoa eri paikoista – kuten Suomessa on tilanne.

Esimerkiksi rakennuspuolella Hosio tietää norjalaisia yrityksiä, joiden liikevaihto on kasvanut kolmessa vuodessa muutamasta kymmenestä miljoonasta Norjan kruunusta puoleen miljardiin kruunuun.

Sellaiseen kasvuun eivät norjalaiset pysty ilman apua naapurimaista, kuten Suomesta ja Ruotsista.

Kuten monille muillekin suomalaisille vientiyrityksille, myös Champion Doorille Venäjä on Norjaa tutumpi markkina. Yhtiö on tehnyt kauppaa Venäjälle jo 20 vuoden ajan.

Norjaan meneminen on kuitenkin helppoa.

– Norjassa kaupanteko on lähes samanlaista kuin Suomessa. Ainoa ero on oikeastaan kieli. Mutta onneksi ruotsin kielellä pärjää ja tarvittaessa myös englannilla.

VEROTUS VOI YLLÄTTÄÄ

– Norjassa on oltava tarkkana verotuksen kanssa. Esimerkiksi, jos myyntiin liittyy mitään paikan päällä tapahtuvaa asennustyötä, kauppa muuttuu arvonlisäverolliseksi, Hosio kertoo kokemuksistaan.

– Emme ole rekisteröineet omaa yritystä Norjaan, mutta olemme rekisteröityneet arvonlisäverovelvollisiksi.

Norjan byrokratian Champion Door hoiti käyttämällä ulkopuolista asianajotoimistoa. Ennen Norjaan menoa Finpro kartoitti yritykselle markkinatilannetta ja auttoi kontaktoinneissa.

Muita suomalaisia yhteistyökumppaneita ovat esimerkiksi suomalaiset rakennusyhtiöt, jotka rakentavat halleja, joihin Champion Doorin ovet sopivat.

Champion Door on toimittanut Norjan paikallista lentoliikennettä operoivalle Widerroe-lentoyhtiölle hangaarin eli lentokonehallin ovet maan pohjoisimmille perukoille Kirkkoniemen ja Vesisaaren (Vadsøn) lentokentille, joissa arktiset olosuhteet ovat todella vaativat.

– Suomessa on oltu jöröjä, eikä ole lähdetty lähellä oleville markkinoille, Mika Hosio sanoo.

Lentokonehallien ovien täytyy eristää lämpöä tehokkaasti, niiden on kestettävä jäätävät tuulet ja lumimyräkät.

Yhtiön kauppa onkin viime aikoina keskittynyt Pohjois-Norjaan. Arktisten olosuhteiden osaaminen on suomalaisyritysten kilpailuetu.

Hosio kannustaa suomalaisia yrityksiä menemään rohkeasti Norjan-markkinoille.

– Suomessa on oltu jöröjä, eikä ole lähdetty lähellä oleville markkinoille. Kyllä siellä kannattaa pyöriä. Suomalaisilla on Norjassa hyvä maine ja meihin luotetaan, Hosio sanoo.

SUOMEN MAHDOLLISUUS TUKITOIMISSA

Suomen Oslon-suurlähettiläs **Maimo Henrikssonin** mukaan suomalaisten yritysten parhaat mahdollisuudet ovat merellä tapahtuvan öljyn ja kaasun porauksen tukitoiminnoissa.

– Meillä on omaa niche-osaamista myös öljynporauksessa, mutta enemmän mahdollisuuksia on esimerkiksi rakentamisessa, Henriksson sanoo.

Norjassa on tarvetta etenkin suomalaiselle konepaja-, rakennus-, energiateknologia- ja meriteollisuusosaamiselle sekä erikoistuotteille, kuten mittareille ja viestintälaitteille. Ylipäätään kaikelle sellaiselle erikoistekniikalle, joka toimii luotettavasti arktisten alueiden kylmissä ja vaativissa olosuhteissa.

ENERGIA-ALA SUUNTAA POHJOISEEN

Norjalaiset arvostavat korkeaa teknologiaa, joka on turvallista ja ympäristöystävällistä. Esimerkiksi offshore-öljynporauksen turvallisuusvaatimukset ovat Norjassa maailman tiukimmat. Samaa tasoa odotetaan myös alihankkijoilta.

Yksi Norjan kasvun trendeistä on pohjoisten merien öljy- ja kaasuvarantojen hyödyntäminen. Kaasua on porattu ja nesteytetty ensimmäiseksi käyttöön otetulta Snøhvitin ("Lumikki") kaasukentältä nyt viiden vuoden ajan.

> Arktisten olosuhteiden osaaminen on suomalaisyritysten kilpailuetu.

Toiminta on kuitenkin laajenemassa. Norjan öljyhallituksen viimeisimmässä lupahaussa haettiin enemmän öljyn ja kaasun tuotantolupia pohjoisilta meriltä kuin perinteisiltä Pohjanmeren alueilta.

Esimerkiksi norjalainen öljyjätti Statoil aikoo rakentaa Skrugardin ja Havisin öljykentille 280 kilometriä pitkän öljyputken, jonka päätepiste on Veidnesin pikkukylään rakennettava terminaali. Hankkeen arvo on miljardeja euroja.

Alueen öljyteollisuus on saamassa lisävauhtia myös Norjan ja Venäjän välisistä sopimuksista. »

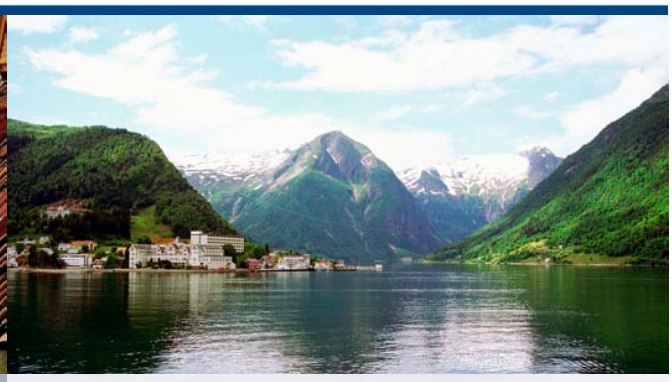
VIENNINEDISTÄMISMATKA POHJOIS-NORJAAN

» Team Finland järjestää syyskuussa ulkomaankauppaministeri **Alexander Stubbin** johtaman yritysdelegaation vienninedistämismatkan Hammerfestiin. Matkalla tutustutaan muun muassa Melkøyan LNG-tuotantolaitokseen, jossa Snøhvitin kaasukentän kaasu nesteytetään ja lastataan laivoihin.

–Vastaava kehitys on nyt käynnistymässä monella muullakin paikkakunnalla Pohjois-Norjassa, kertoo Suomen Oslon-suurlähettiläs **Maimo Henriksson**.

Lisäksi tutustutaan muun muassa Polarbaseen, joka on pohjoisen offshore-teollisuuden tukitoimien keskus, jossa on korjaus- ja konepajayrityksiä.

– Eli juuri sitä, mihin suomalaisilla yrityksillä olisi paljon tarjottavaa.



Suomen Oslon-suurlähettiläs Maimo Henriksson.

Norja jäi Ruotsin taakse piiloon

Suomen Oslon-suurlähettiläs **Maimo Henrikssonin** mukaan Norjan potentiaali on huomattu Suomessa kunnolla vasta viime aikoina.

– Se ei ollut ongelma silloin, kun Suomessa meni hyvin. Nyt, kun hyvinvointimme on entistä enemmän viennin varassa, on välillä turhauttavaa, ettei Norjan tarjoamia mahdollisuuksia nähdä.

Tilanne on kuitenkin muuttumassa. Finpro avasi Osloon toimiston kuuden vuoden tauon jälkeen viime vuonna, ja Suomen vienti Norjaan kasvoi viime vuonna 13 prosenttia.

Henrikssonin mukaan Norja on jäänyt ”piiloon” Ruotsin taakse. Oslon ja Helsingin välissä on ollut suuri Ruotsi, jonka kanssa yhteistyö on ollut paljon tiiviimpää.

Nyt, kun Norja lisää panoksiaan pohjoisessa, on yhteistyölle mahdollisuus suoraan rajan takana.

Norja ei ole EU:n jäsen, mikä on Henrikssonin mielestä yksi syy siihen, että Norja on jäänyt suomalaisten silmissä syrjään.

– Suomessa on pitkälti keskitytty EU-asioihin. Maailma on kuitenkin muuttunut sitten EU-jäsenyytemme alun. Meidän tulisi nyt pystyä katsomaan laajemmin paitsi Norjaan, myös vahvistuviin talouksiin Etelä-Amerikassa, Afrikassa ja Aasiassa. Erityisesti pienille ja keskisuurille yrityksille Norja on kuitenkin paljon helpompi kohde kuin kaukomaa. Sillä, ettei Norja kuulu EU:hun, ei ole mitään vaikutusta maan kaupankäyntiin Suomen kanssa. Euroopan talousalue ETA:n jäsenenä Norja on osa samaa sisämarkkinaa kuin EU-maat.

> Maa ottaa käyttöön EU:n direktiivejä nopeammin kuin moni jäsenmaa.

– Maa ottaa käyttöön EU:n direktiivejä nopeammin kuin moni jäsenmaa, Henriksson sanoo.

Nykyinen valtava investointitahti on myös tehnyt norjalaisyhtiöistä riippuvaisia ulkomaalaisista alihankkijoista.

– Suomalaisille kilpailuetua tuo ruotsin kieli. Se viestii pohjoismaisesta yhteisöllisyydestä, yhtäläisestä arvopohjasta ja samanlaisista toimintatavoista, Henriksson sanoo.

PALVELUKSESSANNE

Yhä suurempi osa maailmankaupasta on palveluita. Tämä vaikuttaa kauppapolitiikkaan, yrityksiin ja kuluttajiin. EU ja Suomi ovat mukana palvelukaupan vapauttamisen eturintamassa.

TEKSTI **ANNA-KAISA HEIKKINEN**
KUVITUS **SUSANNA TUONONEN**

Kaukana takana ovat ne ajat, jolloin kaikki maailmankauppa oli pakattavissa kontteihin, laskettavissa tonneissa ja tilastoitavissa siisteihin sarakkeisiin. Tavaroiden kauppa on kietoutunut tiiviisti palveluiden kauppaan – eikä aina ole mahdollista sanoa, missä tavaroiden osuus loppuu ja palveluiden osuus alkaa.

Palvelusektori vaikuttaa enemmän talouskasvuun ja työllisyyteen kuin mikään muu talouden sektori. Koko EU-alueella sen osuus sekä bruttokansantuotteesta että työpaikoista on 75 prosenttia, Suomessa noin 70 prosenttia. Kehitysmaissakin palvelusektorin osuuden bruttokansantuotteesta arvioidaan olevan noin puolet.

Palvelusektori on edelleen kasvussa. Yritykset käyttävät yhä enemmän rahoitus-, tietoliikenne-, sähkönsiirto- ja konsultointipalveluja. Tavarat ja kuluttajat eivät siirry paikasta toiseen ilman tie-, rautatie-, ilma- ja merikuljetuspalveluja. Tuotteita myydään tukku- ja vähittäiskaupassa. Kuluttajat kuluttavat ravintola-, hotelli-, terveys- ja kampaamopalveluita.

Monet aiemmin ”tukitoimintoina” pidetyt palvelut muodostavat nykyisin valtaosan lopputuotteen arvonlisäyksestä: globaalien teollisuusyritystenkään merkittävin arvonlisä ei synny enää tavaran valmistuksesta, vaan tuotteiden tutkimus- ja kehitystyöstä, designista, myynnistä, markkinoinnista ja huollosta – palveluista.

Kymmenen suurinta toimijaa vastaa 70 prosentista maailman palvelukaupasta.

LISÄÄ PALVELUKAUPPATIETOA

- **WTO:** www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm
- **Euroopan komission kauppapääosasto:** ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/goods-and-services/index_en.htm
- **UNCTAD**: unctad.org/en/Pages/DITC/Trade-in-Services.aspx

Palveluiden osuuden maailmankaupasta arvioidaan olevan tällä hetkellä noin 20 prosenttia. Mutta kuten ETLAn ”Uutta arvoa palveluista” -tutkimuksessa todetaan, tämä luku lienee todellisuudessa selvästi suurempi, sillä palvelukauppaa on vaikeaa mitata: siinä, missä tavarakauppaa mitataan bruttoarvoisesti, mitataan palvelukauppaa pääosin jalostusarvopohjaisesti.

Hajautettujen tuotantoketjujen maailmassa bruttoarvopohjainen tuote tulee kirjatuksi kansainvälisen kaupan tilastoihin moneen kertaan kulkiessaan komponentteina ja puolivalmisteina maasta toiseen ennen päätymistään loppukäyttäjälle. Suurin osa palveluviennistä sen sijaan kirjautuu vain kertaalleen, ja jalostusarvopohjaisesti. Jos koko maailmankauppa kirjattaisiin jalostusarvopohjaisesti, olisi palveluiden osuus maailmankaupasta WTO:n arvioiden mukaan vähintään 50 prosenttia.

Toinen palvelukaupan mittakaavasta suuntaa antava arvio on se, että 70 prosentin kaikesta maailmankaupasta arvioidaan tällä hetkellä olevan yritysten sisäistä kauppaa, ja valtaosan tästä palveluita. Palvelukaupan arvon arvioidaan kaiken kaikkiaan kaksinkertaistuneen viimeisimmän vuosikymmenen aikana – sen kasvuvauhti on siis ollut nopeampaa kuin teollisuustuotteiden, maataloustuotteiden tai raaka-aineiden kaupan.

KOHTI PLURILATERAALISTA SOPIMUSTA

Maailman palvelukaupan volyymit ovat keskittyneet suurten pelureiden ympärille: kymmenen suurinta toimijaa vastaa 70 prosentista maailman palvelukaupasta; pelkästään EU:n ja Yhdysvaltain yhteenlaskettu osuus on 40 prosenttia.

Maailmassa on kuitenkin vain yksi palvelujen maailmankauppaa sääntelevä monenvälinen ja oikeudellisesti sitova sopimus – GATS (General Agreement on Trade in Services), joka luotiin WTO:n perustamisen yhteydessä vuonna 1995. GATS-sopimuksen päivittämiseen ja globaalin palvelukaupan sääntöjen uudistamiseen tähtäävät jatkoneuvottelut on kytketty osaksi WTO:n yleistä kauppaneuvottelukierrosta, niin sanottua Dohan kierrosta, jonka etenemisvaikeuksista kerroimme Kauppapolitiikka-lehden edellisessä numerossa.

Tämän multilateraalisen eli monenvälisen neuvotteluväylän yskähtelyn vuoksi maailmalla on neuvoteltu monia bilateraalisia eli kahdenvälisiä tai alueellisia sopimuksia, joilla on pyritty vapauttamaan kauppaa – ja sen osana myös palvelukauppaa, jota pyritään vapauttamaan GATS-sopimuksen velvoitteita pidemmälle. Myös EU on käynyt ja käy edelleen useita tällaisia neuvotteluja.

Tuorein neuvotteluväylä kansainvälisen palvelukaupan vapauttamiseksi avautui kuluvan vuoden keväällä. Parisenkymmentä maata valmistautuu nyt neuvottelemaan Yhdys-

Suomen kannalta on tärkeää, että myös nousevat taloudet saataisiin mukaan neuvotteluihin.

valtain aloitteen pohjalta uudesta plurilateraalisesta eli useankeskisestä palveluiden vapaakauppasopimuksesta; mukana neuvotteluissa ovat muun muassa Yhdysvallat, EU, Australia, Etelä-Korea, Japani, Kanada, Meksiko, Norja ja Sveitsi. Tämän palvelukaupan ”erittäin hyviksi ystäviksi” (Really Good Friends) itseään kutsuvan ryhmän osuus maailman palvelukaupasta on noin 70 prosenttia. Niiden tavoitteena on päästä käsiksi varsinaisiin sopimusneuvotteluihin jo kesällä.

Uusi sopimus sisältäisi GATS-sitoumuksia pidemmälle meneviä velvoitteita markkinoillepääsyn ja kansallisen kohtelun osalta sekä vahvistaisi palvelukaupan sääntöjä eri sektoreilla.

Sopimuksen etuudet myönnettäisiin vain sopimuksen osapuolille. Neuvotteluprosessin tavoitteena on kuitenkin saada mukaan kaikki palvelukaupan vapauttamisesta kiinnostuneet samanmieliset tahot, eli muut sopimuksesta kiinnostuneet maat voisivat liittyä mukaan myöhemmin.

MYÖS NOUSEVAT TALOUDET TÄRKEITÄ SUOMELLE

EU ja Suomi sen mukana suhtautuu useanväliseen palvelukauppa-aloitteeseen myönteisesti. EU on sen toteutumisen kannalta keskeisessä asemassa, onhan se maailman suurin palveluiden talousalue ja palveluiden viejä; sen osuus palveluiden maailmankaupasta on noin neljännes.

Plurilateraalisen väylän avautumisesta huolimatta palvelukaupan vapauttaminen monenkeskisten neuvotteluiden kautta – joissa kaikki WTO-perheen jäsenet ovat mukana – säilyy EU:lle ja Suomelle tärkeänä tavoitteena neu-

LÄHTEET

- Ulkoasiainministeriö, taloudellisten ulkosuhteiden osasto: Saara Kalin, Niina Blomberg, Maria Halava-Napoles
- Ulkoasiainministeriö: Kauppapoliittinen katsaus 2012
- Kommerskollegium 2012:6. Everybody is in Services – The Impact of Servicification in Manufacturing on Trade and Trade Policy.
- Hosuk Lee-Makiyama: The International Services Agreement (ISA) – from the European vantage point. European Centre for International Political Economy (ECIPE), 2012.
- Mika Pajarinen, Petri Rouvinen ja Pekka Ylä-Anttila (2012). Uutta arvoa palveluista. Helsinki: Taloustieto Oy (ETLA B256).

votteluiden laajan maantieteellisen katteen vuoksi: useankeskisissä neuvotteluissa saavutettavat tavoitteet tulisi pyrkiä viemään aikanaan myös WTO:n piiriin.

Suomen kannalta on erityisen tärkeää, että meidän palvelukauppamme kannalta tärkeät nousevat taloudet saataisiin mukaan neuvottelemaan palvelukaupan vapauttamisesta. Suomen palveluviennistä ja -tuonnista yli puolet tapahtuu muiden EU-maiden kanssa, mutta Venäjän (globaaleissa palvelukauppatilastoissa sijalla 11), Intian (sijalla 5) ja Kiinan (sijalla 3) merkitys kasvaa koko ajan.

Suomen palveluvienti on vahvasti sidoksissa tavaratoimituksiin. Niihin liittyvien palveluiden – kuten huolto- ja korjauspalveluiden – ohella suomalaiset yritykset vievät erityisesti erilaisia teknisiä palveluja kuten asiantuntija- ja konsultointipalveluja sekä tuotteiden ja prosessien tai ohjelmistojen suunnittelua.

Palvelukauppaneuvotteluissa EU-maille haasteellinen yksittäinen aihe on yritystoimintaan liittyvien työntekijöiden maahantulo EU-alueelle. Työntekijöiden nykyistä joustavammalla liikkumisella voisi olla EU-maissa myönteisiä taloudellisia vaikutuksia, mutta asiassa on otettava huomioon myös kolikon toinen puoli eli maahantuloa sääntelevä kansallinen lainsäädäntö. Tämän lisäksi erityishuomiota EU:ssa kiinnitetään esimerkiksi sosiaali- ja terveyspalveluihin, jotka ovat myös Suomessa herkkiä sektoreita.

TAVOITTEENA TASAPUOLISUUS JA ENNAKOITAVUUS

Mistä sitten neuvotellaan, kun neuvotellaan palvelukaupan vapauttamisesta? Vaikka palveluita koskeviin vapaakauppaneuvotteluihin saatetaan puhekielessä yhdistää ”sääntelyn purkaminen”, on neuvotteluissa pikemminkin kyse sääntelyyn sisältyvien ulkomaisia toimijoita syrjivien elementtien poistamisesta.

Tällaisia syrjiviä elementtejä voivat olla esimerkiksi ulkomaalaisomistukseen liittyvät rajoitukset, kotimaisia yrityksiä tiukemmat lupavaatimukset, markkinoilla vallitsevat monopolit, työntekijöiden erilaiset pätevyysvaatimukset tai ulkomaisten työntekijöiden työlupiin kohdistuva saatavuusharkinta.

Yrityssektorin kannalta kansainvälistä palvelukauppaa koskevien sitoumusten tekeminen tarkoittaa ennen kaikkea toisen maan toimintaympäristön ennakoitavuuden ja oikeusvarmuuden parantumista, kun lainsäädäntöä ei voida yllättäen muuttaa ulkomaisten toimijoiden toimintaa vaikeuttavaksi.

EU:ssa menettelyt ovat jo nyt lähtökohtaisesti syrjimättömät ja ajattelu syrjimättömyydestä sinällään sisäänrakennettua – mutta sisämarkkinoiden ulkopuolella työ jatkuu. EU- ja WTO-väylien ohella Suomi pyrkii poistamaan palvelukaupan esteitä myös itsenäisesti, osana muuta kaupanestetyötään. ›‹

Lue lisää palvelukaupasta sivulta 14.

KOMMENTTI

Venäjän palvelukaupalla on kasvunvaraa

›› Palvelusektorin merkitys on kasvanut huomattavasti Venäjällä viimeisten parin vuosikymmenen aikana. Maahan on syntynyt paljon palveluja, joita Neuvostoliiton aikana ei ollut saatavilla tai joille ei ollut tarvetta. Myös Venäjän palveluiden ulkomaankauppa on kasvanut viime vuosina varsin nopeasti. Venäjän tuonnin arvosta palveluiden osuus on jo neljännes ja viennistä kymmenen prosenttia.

Globaalissa mittakaavassa Venäjä on kuitenkin yhä pienessä roolissa; vuonna 2012 se vastasi vain runsaasta prosentista maailman palveluviennistä. Selvästi edellä olivat muun muassa Kiina ja Intia, mutta myös esimerkiksi Ruotsi ja Tanska.

Venäjän palveluviennin kehitystä on jarruttanut maan erikoistuminen öljyn ja kaasun tuotantoon, ja monien teollisten palvelujen kehitys on jäänyt taka-alalle yhdessä teollisen tuotannon kanssa. Myös suhteellisen vähäiset ulkomaiset sijoitukset Venäjälle ja Venäjältä ulkomaille rajoittavat palveluviennin kehitystä, sillä suuri osa globaalista palvelukaupasta kytkeytyy monikansallisten yritysten toimintaan.

Venäjän palveluviennin kehityssuunnitelmat ovat keskittyneet kuljetus- ja matkailupalveluiden ympärille. Venäjästä on kaavailtu kauttakulkureittiä Aasian ja Euroopan välisiin kuljetuksiin, ja muun muassa Kaukoidän ja Kaukasuksen alueilla on suunniteltu panostettavan matkailuun. Näiden tavoitteiden saavuttaminen vaatii kuitenkin vielä runsaasti työtä muun muassa infrastruktuurin kohentamisessa.

Venäjän monipuolisempaan ja korkeamman jalostusarvon tuotantoon tähtäävissä kehitysstrategioissa palvelusektoria ei sen sijaan ole kovinkaan voimakkaasti nostettu esiin, vaikka se varmasti tukisi Venäjän tavoitteita. Esimerkiksi Norjan viennistä 20 prosenttia koostuu palveluista, kuten luonnonvarasektoreihin liittyvistä asiantuntijapalveluista.

Venäjän palvelutuonti painottuu matkailupalveluihin. Viime vuonna Venäjä oli jo maailman viidenneksi suurin matkailupalvelujen tuoja. Silti vasta kolmannes venäläisistä kävi IVY-maiden ulkopuolella, joten matkailupalvelujen kysyntä kasvanee jatkossakin venäläisten tulotason noustessa.

Matkailupalvelujen rooli on keskeinen myös Suomen ja Venäjän välisessä kaupassa. Viime vuonna venäläiset olivat jälleen selvästi suurin ulkomaisten matkailijoiden ryhmä Suomessa, mutta myös Venäjälle tuli eniten IVY-maiden ulkopuolisia matkailijoita Suomesta. Matkailupalvelujen vienti on houkutellut Suomeen myös venäläisiä investointeja matkailua tukeville palvelualoille. Suomen koko Venäjän-viennissä palveluiden osuus on noussut runsaaseen neljännekseen ja lisäksi monet suomalaiset palveluyritykset toimivat paikan päällä Venäjällä.

Venäjän palvelukaupan kehityksen kannalta tärkeä askel oli maan WTO-jäsenyyden toteutuminen viime syksynä. Avoimempi ja yhdenvertaisempi toimintaympäristö tukee sekä ulkomaisten palveluyritysten toimintaa Venäjällä että venäläisen palveluviennin kehittymistä. Siten palvelusektorin ja palvelukaupan merkitys lisääntynee Venäjälläkin edelleen. ›‹

HELI SIMOLA
ekonomisti
Suomen Pankin siirtymätalouksien tutkimuslaitos (BOFIT)

Yli Itämeren, halki Euroopan

Puola on vauhdissa: maan bruttokansantuote on kasvanut tasaisesti läpi Euroopan vaikeiden talousvuosien. Se on nyt EU:n kuudenneksi suurin talous. Puolalla on menestymisen nälkää ja se tavoittelee yhä vahvempaa asemaa Euroopan politiikassa. Nyt on erinomainen aika katsoa Puolaan.

TEKSTI **HELENA HYVÖNEN** KUVAT **THINKSTOCK, ISTOCKPHOTO**

Sosialistisen järjestelmän kaatuminen Puolassa vuonna 1989 avasi maan ovet vapaaseen markkinatalouteen. Talousjärjestelmän muutos haluttiin viedä läpi nopeasti, ja Puola onnistui siinä hyvin. Vuonna 2004 Puolasta tuli Euroopan unionin jäsen.

Puolan vuodesta 1989 jatkunut taloudellinen kasvu on ollut vaikuttavaa. Se on ainoa Euroopan unionin maa ja OECD:n jäsenmaa, jonka bruttokansantuote kasvoi myös taloudellisesti vaikeina vuosina 2008–2009. Vuonna 2012 bruttokansantuote kasvoi kaksi prosenttia ja vuonna 2011 yli neljä prosenttia. Puolan vahvuuksia ovat puolalaisten kova halu menestyä ja rakentaa vahvempi ja vauraampi maa.

Suomen Puolan-suurlähettiläs **Jari Vilén** on seurannut Puolan kasvua läheltä. Vilén uskoo, että suomalaiset voisivat oppia jotain puolalaisten innokkuudesta ja kovista tavoitteista.

– Puolassa on kasvun, menestymisen ja vaurastumisen nälkää. Tämä nälkä avaa loistavia mahdollisuuksia suomalaisille yrityksille Puolan-markkinoilla, Vilén sanoo.

Puolan vetovoima suomalaisten yritysten silmissä onkin kasvamassa. Maa on Suomen tärkein kauppakumppani Baltian ja itäisen Keski-Euroopan maiden joukossa. Vilén kertoo, että Puolassa on jo noin 200 suomalaista yritystä. Niistä noin 20 prosenttia on palvelualan yrityksiä.

Ulkomaisia suoria sijoituksia on tullut vuodesta 2004 lähtien keskimäärin yli kymmenen miljardia euroa vuodessa, mikä tekee Puolasta merkittävimmän suorien sijoitusten kohdemaan Euroopassa Saksan jälkeen.

Puola on rankattu monissa kansainvälisissä tutkimuksissa maailman houkuttelevimpien sijoitusmaiden joukkoon. Suorien sijoitusten kokonaiskanta Puolaan on noin 150 miljardia euroa, josta Suomen osuus on 1,5–2 miljardia euroa.

– Talouden lisäksi Puolan poliittinen painoarvo Euroopassa kasvaa, mikä sekin heijastaa Puolan taloudellista merkitystä. Puolalla on aito tavoite kasvaa keskeiseksi EU-valtioksi. Senkin takia nyt on aika tiivistää Suomen ja Puolan suhteita edelleen, suurlähettiläs Vilén korostaa.

PUOLAN TUNNUSLUVUT

Väkiluku: 38,1 miljoonaa
Pinta-ala: 312 685 km²
Pääkaupunki: Varsova
Valuutta: zloty
Presidentti: Bronisław Komorowski
Bruttokansantuote per henkilö:
9 995 euroa (2012)
BKT:n kasvu: 2,1 % (2012)
Valtion velka: 53,8 % BKT:sta
Työttömyysaste: 12,6 %

Swietokrzyski-silta ylittää Veiksel-joen Varsovassa.

Perinteinen puolalainen oscypek on suolatusta lampaanmaidosta tehtyä juustoa.

VIHREÄN ENERGIAN VIRTA

Puolan kasvavat kotimarkkinat tarjoavat mahdollisuuksia niin teollisuuden kuin palvelualojenkin yrityksille. Yksityinen kulutus kasvoi Puolassa 3,1 prosenttia vuonna 2011.

Vilén pitää hoiva- ja terveydenhoitosektoria, ICT-alaa ja cleantechiä vahvimpina mahdollisuuksina lähivuosina. Suomella on vahvaa ICT-osaamista, jota Puolassa kaivataan. Myös Suomen suurimmaksi nousseelle vientisektorille kemianteollisuudelle on kysyntää.

Puolaa kiinnostavat myös uusiutuvat energiamuodot, sillä ympäristöasiat ovat olleet maassa paljon tapetilla.

– Me voimme nostaa cleantechiä esille. Puola kärsii ympäristöongelmista, ja me voimme tarjota paljon vihreän energian puolella, Vilén sanoo.

38 miljoonan asukkaan valtio on jo nyt merkittävä markkina-alue, ja siellä on myös tulevaisuuden kasvupotentiaalia. Yksityinen kulutus tulee todennäköisesti kasvamaan entisestään tulevina vuosina.

Suomalaiset yritykset ovat tällä hetkellä sijoittuneet vahvasti Varsovan alueelle, jossa toimii 72 yritystä.

Nouseva alue on kuitenkin Gdanskin, Gdynian ja Sopotin muodostama kolmikaupunki Itämeren rannalla. Kaupungit ovat käytännössä kasvaneet yhteen ja alueella on noin miljoona asukasta. Kolmikaupungin alueelle on tähän mennessä rekisteröitynyt noin 20 suo-

KOLMIKAUPUNGIN ALUEELLE ON TÄHÄN MENNESSÄ REKISTERÖITYNYT NOIN 20 SUOMALAISYRITYSTÄ.

Gdanskin satama on Puolan suurin.

malaisyritystä. Lisäksi siellä on muiden yritysten sivukonttoreita.

LÄHELLÄ LÄNTTÄ, ITÄÄ JA POHJOISTA

Laser- ja vesileikkauksia sekä metalliteollisuuden muuta alihankintaa tekevä HT Laser päätti laajentaa toimintaansa Puolaan vajaa kaksi vuotta sitten. HT Laserin Puolan-toimitusjohtaja **Pauli Rumbin** kertoo, että yritys lähti Puolaan pääasiassa asiakkaidensa perässä.

HT Laser asettui Poznaniin ja hankki itselleen sieltä hallitilat. Työntekijöitä on tällä hetkellä noin 20.

– Me olemme vielä alkutekijöissä, mutta olosuhteisiin nähden olemme saaneet kuviot kohtuullisen hyvin kuntoon. Saamme koko ajan lisää asiakkaita niin Puolasta kuin Suomestakin, Rumbin sanoo.

Rumbin on asunut Puolassa kymmenen vuotta ja tuntee siksi paikallista kulttuuria hyvin. Hän näkee Puolan positiivisena mahdollisuutena ja isona markkina-alueena. Maa on suhteellisen lähellä Suomea ja hyvien kulkuyhteyksien päässä muusta Euroopasta.

Mahdollisuuksien lisäksi Puola tarjoaa kuitenkin myös haasteita. Byrokratia on osassa maata koukeroista ja saattaa hidastaa tai vaikeuttaa yritysten toimintaa. Puolassa lääneillä on merkittävä alueellinen vaikutus- ja päätösvalta. Joissakin lääneissä tai toimintasektoreilla sosialismin aikaisen hallintokulttuurin käytännöt vaikuttavat edelleen.

1 411
milj. euroa

oli Suomen kokonaisvienti Puolaan vuonna 2012.

– Puolalla on taipumusta sisäiseen protektionismiin, joka sopii huonosti Euroopan unionin yhteisiin perusperiaatteisiin. Markkinoiden avaaminen tapahtuu periaatteessa, mutta käytännön toteutuksessa tuntuu olevan monia ongelmia, joita joudutaan ratkaisemaan jopa Euroopan unionin tuomioistuimessa, Jari Vilén kertoo.

KASVUA KAUKOLÄMMÖSTÄ

Fortum astui Puolan-markkinoille vuonna 2003 yritysoston kautta. Fortumin Puolan-organisaation Vice President **Mikael Lemström** kertoo, että yhtiö oli kiinnittänyt huomiota Puolan tarjoamiin mahdollisuuksiin jo aiemminkin. Puola on Euroopan toiseksi suurin kaukolämpömarkkina, jossa on paljon kasvupotentiaalia. Fortumilla on Puolassa kolme voimalaitosta ja noin 650 työntekijää.

Tulo Puolan-markkinoille ei ole sujunut täysin ilman ongelmia. Lemströmin mukaan haasteita on tuonut maalaki, jossa on vielä paljon epäselvyyksiä. Sosialistisen järjestelmän kaatumisen jälkeen ei ole selkeästi todettu, kenelle jotkin maa-alueet nykyisin kuuluvat. Fortumin kannalta se on ongelmallista, sillä yhtiö tarvitsee maanomistajan käyttöluvan maahan, jonka läpi kaukolämpöverkko kulkee.

KUNNIAKONSULI-VERKOSTOA KASVATETAAN MERKITTÄVÄSTI.

– Nykyinen verkko on vanha ja ollut olemassa jo aiemman poliittisen järjestelmän aikana, jolloin kaikki oli valtion omistuksessa. Maata on viimeisen parinkymmenen vuoden aikana yksityistetty, mutta omistussuhteet eivät ole selkeitä ja meidän täytyy selvittää, kenelle kuuluvat ne maa-alueet, joiden läpi kaukolämpöverkkomme kulkee, Lemström kertoo.

Selvitykset voivat olla pitkiä ja hankalia. Lisäksi energia-alan tulevaisuuteen liittyy Puolassa joitakin avoimia kysymyksiä. Uutta energialakia on valmisteltu jo 1,5 vuotta. Uudet lait ja tavoitteet vaikuttavat siihen, mitkä energiamuodot saavat joko tukea tai kovempia veroja maksettavaksi.

Huhtikuun puolivälissä Euroopan parlamentti hylkäsi komission esityksen, joka olisi vähentänyt hiilidioksidien päästöoikeuksia merkittävästi. Fortum oli monien muiden kansainvälisten energiayhtiöiden kanssa esityksen kannalla. Yrityksille olisi parempi, että koko Euroopan unionilla olisi yhteinen energiapoli-

PUOLA SAKSAN KYLJESSÄ

» Sosialistisesta järjestelmästä irtautumisen jälkeen Puola pyrki lähentymään läntisen Euroopan kulttuureja ja maita, joihin oli aina tuntenut enemmän kuuluvansa. Puola rakensi identiteettinsä uudelleen länsimaista demokratiaa ja markkinataloutta seuraten.

Saksa nousi nopeasti Puolan suurimmaksi kauppakumppaniksi tämän liityttyä Euroopan unioniin.

Saksan vahva talous on vaikuttanut merkittävästi Puolan kasvuun. Suhde ei ole kuitenkaan ollut yksipuolinen, vaan myös Saksa on hyötynyt Puolan noususta. Saksa on investoinut Puolaan merkittävästi ja sieltä löytyy lukemattomia saksalaisia yrityksiä tai niiden sisaryhtiöitä. Vuonna 2011 Saksan suorien investointien määrä Puolaan oli 3,6 miljardia euroa.

Puolan pääministeri **Donald Tuskin** johtaman keskustahallituksen aikana Puolan ja Saksan intressit ovat lähentyneet entisestään. Nuori puolalainen sukupolvi näkee Saksan vahvana talousmaana, jonka kanssa yhteistyö kannattaa. Saksaan on myös muuttanut paljon puolalaista työvoimaa. Saksa on vahva toimija Euroopan unionissa, ja siihen asemaan Puolakin haluaa päästä.

26 %

Saksa on Puolan tärkein vientimaa 26 prosentin osuudella.

tiikka. Kansalliset, toisistaan poikkeavat energialainsäädännöt vaikeuttavat Fortumin kaltaisten yritysten toimintaa.

Haasteista huolimatta Lemström on vakuuttunut, että kasvunäkymät Puolassa ovat positiiviset. Hän pitää plussana sitä, että maassa on suhteellisen joustavat työmarkkinat. Puolalaista työvoimaa hän kehuu osaavaksi, hyvin koulutetuksi ja yritteliääksi.

– Tulevaisuuden näkymät ovat samanlaiset kuin viimeisen kymmenen vuoden aikana. Kasvu on edelleen EU:n keskiarvoa korkeampaa ja tänne investoidaan enemmän kuin EU:hun keskimäärin.

TEAM FINLAND -VERKOSTO KASVAA

Suomalaisyritysten toiminnan tueksi on Puolassakin koottu paikallinen Team Finland -verkosto. Siinä ovat suurlähetystön lisäksi mukana muun muassa Finpro, kauppakilta, joukko suomalaisia yrityksiä, kunniakonsuliverkosto ja muita paikallisia kumppaneita.

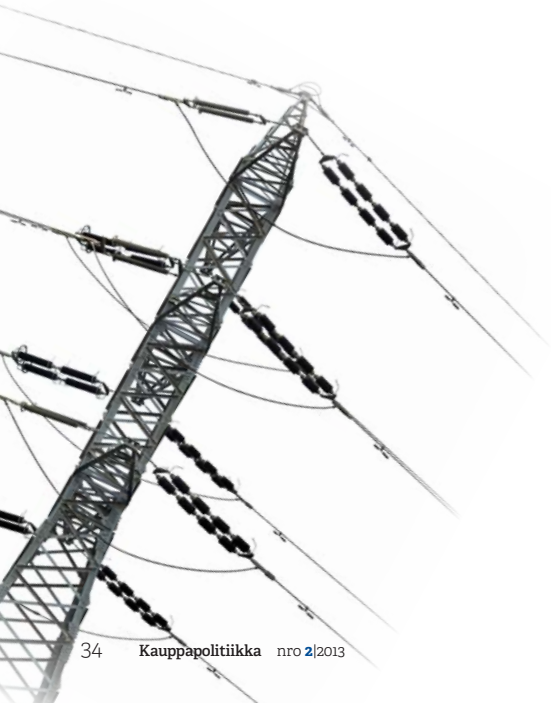
Kunniakonsuleita on Puolassa tällä hetkellä kaksi, mutta tavoite on lisätä heitä vuoden loppuun mennessä peräti kymmenellä.

– Kaikkiin lääneihin, joissa on suomalaisia yrityksiä, on tarkoitus saada kunniakonsuli. Puolassa verkostot ovat erittäin tärkeitä ja pyrimme rakentamaan niitä nyt myös maakuntiin, suurlähettiläs Vilén kertoo.

Kunniakonsulit ovat oman maantieteellisen alueensa asiantuntijoita ja vaikuttajia. He edustavat myös talouden eri sektoreiden asiantuntijuutta. Esimerkkeinä Vilén mainitsee EU-rahoituseksperttin, verotusjuristin ja laivanvarustajan. Kunniakonsulit ovat puolalaisia,

Kuningas Sigismund III Vaasa siirsi 1600-luvun vaihteessa Liettua-Puolan pääkaupungin Krakovasta Varsovaan.

Tatravuoret sijaitsevat Puolan ja Slovakian rajalla.



joilla on Team Finlandin toimintaa tukevia verkostoja ja erikoisosaamista.

Mikael Lemström arvioi, että suhteita painottava yrityskulttuuri voi olla joillekin suomalaisyrityksille uusi asia, mutta siihen kannattaa panostaa.

– Fortum on nähnyt vaivaa sen eteen, että yrityskuvamme on täällä positiivinen. Meidät tunnetaan, ja yhteiskuntasuhteemme ovat hyvät. Organisaatiotasolla painotamme myös henkilökohtaisten suhteiden merkitystä eri tavalla kuin Suomessa, Lemström sanoo.

Puolassa pitkään asunut Pauli Rumbin korostaa, että Puolassa toimivan yrityksen on tunnettava paikallinen toimintaympäristö kaikkine piirteineen ja ominaisuuksineen. Kulttuuri on erilainen ja haastava, mutta sen sisällä on mahdollista oppia toimimaan.

PALVELUKESKUSTEN MARKKINA

Puola on tällä hetkellä maailman kolmanneksi suurin ulkoistettujen palvelukeskusten markkina-alue. Monet kansainväliset yritykset ovat jo siirtäneet tai ovat aikeissa siirtää palvelukeskuksiaan Puolaan.

Suomalaisten yritysten palvelukeskuksia perustetaan maahan jatkuvasti. Esimerkiksi Metsä Group on äskettäin käynnistänyt taloushallinnon palvelukeskuksen Gdanskissa ja Tiedolla on noin tuhat työntekijää Szczecinissä.

Monien yritysten tavoin myös Itella Information hakeutui maahan yritysoston kautta, kasvavien markkinoiden perässä. Itella Informationin toiminta maassa alkoi vuonna 2008.

Toimitusjohtaja **Miikka Savolainen** vahvistaa, että Puola on heille strategisesti tärkeä maa. Henkilökunnassa heillä on jo 650 työntekijää ja määrä kasvaa koko ajan.

Itella Informationin pääkonttori on Varsovassa. Suurin toimipiste sijaitsee Torunissa, noin Tampereen kokoisessa kaupungissa Varsovan ja Gdanskin välissä. Sen lisäksi heillä on 15 hengen sivukonttori Poznanissa.

– Strategisesti tavoitteemme Puolassa ovat kaksiosaiset: kasvaa paikallisilla markkinoilla ja palvella samalla muita maita täältä käsin, Savolainen kertoo.

Manuaalisia töitä, kuten osto- ja myyntireskontran hoitamista, on jo siirretty Pohjoismaista Torunin palvelukeskukseen.

– Täällä on helppo olla suomalaisena, sillä meitä arvostetaan, Savolainen toteaa.

Palvelukeskusten lisäksi yritykset ovat yhä enenevissä määrin kiinnostuneita perustamaan tai siirtämään tuotantolaitoksiaan Puolaan.

Finpron vientikeskuksen päällikkö ja Puolan Team Finland -koordinaattori **Kari Vähäkangas** kertoo, että Kiinan asema globaaleille vientimarkkinoille suuntautuvien tehtaiden sijaintipaikkana on heikkenemässä. Monien

yritysten tuotantolaitoskiinnostus on kääntynyt Kiinasta esimerkiksi juuri Puolaan; tilanne on tämä muun muassa monien saksalaisyritysten kohdalla. Vähäkangas tietää myös kaksi suomalaista yritystä, jotka kaavailevat tuotannon siirtämistä Kiinasta Puolaan.

– Muutos johtuu enimmäkseen logistiikasta, laatuongelmista ja asiakasläheisyydestä. Kun yrityksen viennistä suurin osa menee Eurooppaan, Puola on sijainniltaan järkevämpi ratkaisu, Vähäkangas kertoo.

– Monet suomalaiset keskisuuret ja pienet konepajat, jotka tekevät ensimmäistä ulkomaista investointiaan, tulevat tällä hetkellä Puolaan. Täällä on jo runsaasti muita suomalaisyrityksiä vertaistueksi ja suomalaisia Puolan liiketoimintaympäristöä tuntevia asiantuntijoita saatavilla, Vähäkangas jatkaa.

EUROAIKA KOITTAA?

Euroopan unionissa Puola on nettosaajan asemassa. Se saa yli 105 miljardia euroa EU:n tulevasta, vuosien 2014–2020 budjetista. Vilénin mukaan suurin osa rahoista ohjataan läänien käyttöön. Niillä on tarkoitus kehittää muun muassa infrastruktuuria.

Vaikka Puolan talous kasvaa jatkuvasti, se on silti merkittävästi jäljessä EU:n bruttokansantuotteen keskiarvosta. Tästä syystä Puola todennäköisesti pysyy nettosaajan asemassa vielä pitkään.

Puolan liittymisestä euroon on käyty ahkeraa keskustelua. Alustavasti siirtymistä euroon kaavailtiin vuodelle 2012, mutta eurokriisin myötä suunnitelmia lykättiin. Tämänhetkinen tavoite on vuosien 2015–2016 paikkeilla.

Euroon liittymisen vastustus on kasvanut Puolassa vuoden 2010 jälkeen. Vuonna 2011 jo 60 prosenttia kansalaisista vastusti liittymistä rahaliittoon. Suurin osa kansasta uskoo, että euron käyttöönotto hidastaisi talouskasvua ja olisi lopulta haitaksi Puolan taloudelle.

Talouskasvusta huolimatta Puolassa on edelleen paljon köyhiä ihmisiä. Noin kymmenen prosenttia puolalaisista elää köyhyysrajan alapuolella. Euron uskottaisiin nostavan kuluttajahintoja, joihin monella ei tälläkään hetkellä ole varaa.

Talouden ja laskentatoimen opiskelija **Karolina Witek** on enemmistön kanssa samaa mieltä. Hän uskoo, että lopulta Puola liittyy euroon, mutta nyt olisi sille huono aika.

– Ulkomaiset sijoittajat ovat keskimäärin tyytyväisiä puolalaiseen liiketoimintaan ja sijoituksiinsa. Uskon, että euroon liittyminen nyt heikentäisi sijoitusten tuottoprosentteja, Witek sanoo.

– Meillä on oikeasti hyviä tuotteita Puolassa ja olemme maantieteellisesti hyvin sijoittuneita; olemme lännen ja idän välissä.

Kasvunäkymät ovat Witekin mielestä edelleen hyvät, mutta työtä on vielä jäljellä. Puolalaisten keskiansiot ovat vielä suhteellisen pienet.

– Huomattavasti pienemmät kuin Pohjoismaissa, Witek huomauttaa.

Puolalaiset suhtautuvat ulkomaisiin sijoittajiin ja yrityksiin positiivisesti. Witek kertoo ajattelevansa, että hyvät ideat ja käytännön toteutus tapahtuvat Puolassa ja ovat lähtöisin puolalaisista, mutta ulkomaiset sijoittajat tuovat pöytään pääomaa, jota ilman toiminta ei olisi mahdollista. Sijoitukset auttavat puolalaisia rakentamaan omat unelmansa.

KATSE POHJOISEEN

Sosialistisen järjestelmän kaaduttua Puola pyrki liikkumaan idästä länteen ja hakemaan paikkansa länsieurooppalaisessa yhteisössä, vaikka nykyiset vallanpitäjät ovat halunneet parantaa suhteita myös Venäjään.

Vaikuttavan taloudellisen kasvun myötä Puola on lähtenyt hakemaan kumppanuuksia enemmän pohjoisesta ja Baltiasta.

– Puolan ja Baltian suhde kulminoituu Puolan suhteeseen Liettuaan. Satojen vuosien ajan ne olivat yhteinen kuningaskunta, mikä luo historiallisen yhteyden niiden välille, Jari Vilén kertoo.

Suurlähettilään mielestä uusi suuntaus on erittäin kiinnostava Suomelle.

– Puola hakee yhteyttä – poliittista tukea ja ymmärrystä – mutta myös talouskasvua ja kulttuuriyhteyttä. Puolan suhteen eletään etsikkoaikaa ja Puolan johto on päättänyt etsiä yhteyksiä myös pohjoisesta. Tämä on mahdollisuus, johon meidän täytyy tarttua kaikin voimin kiinni.

Puolassa on kasvun, menestymisen ja vaurastumisen nälkää.

Lue

Näköalapaikka WTO:hon

BLOGI Ruotsin WTO-lähettiläs **Joakim Reiter** tarjoaa *Världshandelsbloggen*-blogissaan näköalapaikan organisaation työhön vapaan kaupan ja taloudellisen yhteistyön puolesta.

WTO:ssa on vipinää nyt enemmän kuin vuosiin. Neuvottelut kaupan helpottamiseksi ovat jatkuneet keskeytyksettä helmikuusta asti. Myös neuvottelut informaatioteknologiaa koskevasta ITA-sopimuksesta ja monenvälisestä palvelukauppasopimuksesta ovat ottaneet vauhtia.

Reiter kuvaa ruotsinkielisissä maailmankauppablogissaan uuden pääjohtajan valintaan liittyviä kiemuroita ja kertoo tunnelmista koskien ensi joulukuun ministerikokousta. Niin sanottu Balin minipaketti on tarkoitus saada hyväksyttyä kokouksessa.

– Kaikki ovat tietoisia, että Balilla ei ole varaa epäonnistua. Voi sanoa, että olemme selkää seinää vasten, kuvaa Reiter.

– Sen sijaan paketin sisällöstä on vaikeampi päästä yhteisymmärrykseen.

Huhtikuussa monet valtuuskunnat alkoivat jo hermoilla, ehdittäisiinkö paketin sisällöstä päästä sopuun joulukuuhun mennessä.

Ruotsin ulkoministeriön blogiportaali
Joakim Reiter: Världshandelsbloggen
blogg.ud.se/varldshandelsbloggen/

"Kaikki ovat tietoisia, että Balilla ei ole varaa epäonnistua."

Vihreää kasvua Pohjoismaiden malliin

VERKKOLEHTI Pohjoismaissa on mahdollista toteuttaa hiilineutraali energiajärjestelmä vuoteen 2050 mennessä. Matkailukohteille esitetään Pohjoismaisen joutsenmerkin tapaista ekosertifikaatiota. Uusi verkkolehti Green Growth – the Nordic Way kertoo esimerkiksi näistä yhteispohjoismaisista vihreän kasvun aloitteista.

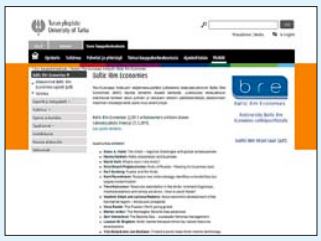
Pohjoismaissa tehdään maailman tiiveintä alueyhteistyötä, ja Pohjola on rajat ylittävän yhteistyön johtava globaali "laboratorio". Mutta millainen pohjoismainen malli oikeasti on?

Pohjoismainen ministerineuvosto on asettanut tavoitteekseen luotsata Pohjoismaat vihreän kasvun kärkeen. Agendalla on esimerkiksi kilpailukyvyn ja vihreän kasvun välisten jännitteiden ratkominen sekä optimaalisten olosuhteiden luominen ympäristöteknologian kehittämiselle ja kaupallistamiselle.

Ministerineuvosto on listannut prioriteeteikseen esimerkiksi yhteispohjoismaisten keskuksien perustamisen, joissa vihreitä ratkaisuja voidaan kokeilla käytännössä. Myös jätteenkäsittelyn kehittäminen on asialistalla.

Lehden, kuten myös Norden.org-sivuston tavoitteena on auttaa Pohjoismaiden kansalaisia ja muita kohderyhmiä hyödyntämään pohjoismaisen yhteistyön palveluita ja tarjontaa.

Pohjoismaiden ministerineuvosto
Green Growth – the Nordic Way
www.nordicway.org



Itämeren reunamilla

KESKUSTELUFOORUMI Turun yliopiston Pan-Eurooppa Instituutti julkaisee neljännesvuosittain keskustelufoorumia Baltic Rim Economies, joka on omistettu Itämeren alueen maiden kehityksen tarkastelulle. Julkaisun kirjoittajat ovat julkisen ja yksityisen sektorin sekä akateemisen maailman asiantuntijoita.

Vuoden 2013 ensimmäisessä numerossa mukana on nelisenkymmentä asiantuntija-artikkelia – muun muassa Ruotsin valtiopäivien puhemies **Per Westerbergin** kirjoitus Ruotsin tiiviistä suhteesta Itämeren alueeseen ja Karjalan tasavallan päämies **Aleksandr Hudilaisen** puheenvuoro Karjalan suhteista Suomeen. RusEnergy-konsulttiyhtiön analyytikko **Mihail Krutihin** toteaa artikkelissaan, että Venäjän arktisen alueen kaasu- ja öljyvarat ovat vain kahden valtionyhtiön ulottuvissa.

Arktisiin teemoihin pureudutaan toden teolla vuoden toisessa, maaliskuun lopulla ilmestyneessä numerossa. Arktinen suurlähettiläs **Hannu Halinen** kannustaa suomalaisia yrityksiä tutustumaan arktisen alueen liiketoimintamahdollisuuksiin – tarvittaessa julkisten toimijoiden tuella. Lapin yliopiston Arktisen keskuksen tutkimusprofessori **Timo Koivurova** muistuttaa, ettei arktinen alue suinkaan ole "villiä länttä", vaan toimintaa alueella sääntelevät monet niin kansainväliset kuin kansallisetkin säännöt.

Turun yliopiston
Pan-Eurooppa Instituutti
Baltic Rim Economies
www.utu.fi/fi/yksikot/tse/yksikot/PEI/BRE/Sivut/home.aspx

Q & A

Miljardimarkkinat naapurissa

TEKSTI **ANNA-KAISA HEIKKINEN**

Pohjois-Ruotsissa, Pohjois-Norjassa ja Luoteis-Venäjällä on käynnissä suurhankkeita, joihin suomalaisten tulisi iskeä kiinni nykyistä hanakammin.

Q Barentsin alueen taloudellisista mahdollisuuksista puhutaan paljon. Milloin koittaa Barentsin kulta-aika?

A Se on jo alkanut. Otetaan esimerkiksi Hammerfest: Sevan Drillingin maailman suurin öljynporauslautta tulee sinne varusteltavaksi keväällä 2014; kaupunkiin rakennetaan uusi lentokenttä; Nussir ASA avaa kuparikaivoksen; 420 kV:n voimalinjan rakennustyöt käynnistyvät kaupungin lähistöllä Kvalsundissa. Sadan kilometrin päässä Veidnesissä on käynnistynyt öljyterminaalin suunnittelu.

Kiirunassa ja Jällivaarassa kaupunkien siirto uuteen paikkaan on alkanut: kaivosyhtiö LKAB investoi näissä perustoimintoihinsa 540 miljoonaa euroa vuodessa seuraavan viiden vuoden ajan. Västerbottenin ja Norrbottenin läänien tarjouspyyntöjen arvo perusrakentamisessa on kuukausitasolla lähes 400 miljoonaa euroa.

Luoteis-Venäjän kaivosyhtiöillä on vahvat kassat, ja asiantuntijaosaamisesta sekä teknologiasta maksetaan hyvin.

Q Mitä suomalaisyritykset voivat tarjota näille markkinoille?

A Edellä mainittujen, jo rahoitettujen, vuoteen 2018 saakka ulottuvien investointien arvo Norjassa ja Ruotsissa nousee lähes 70 miljardiin euroon. Uuden työvoiman tarve on vuositasolla noin 3500 henkeä sekä Pohjois-Ruotsissa että Pohjois-Norjassa.

Suomalainen kylmässä rakentamisen osaaminen asunto- ja teollisuustilapuolella sekä satama-, kaivos- ja tierakentamisessa on vahvaa valuuttaa. Erityisesti Kiirunassa ja Jällivaarassa perusrakentaminen ja siihen liittyvä LVI-puoli työllistävät heti. Mutta paikan päälle täytyy mennä, ja ainakin tarjoukset tulee osata tehdä ruotsiksi. Luoteis-Venäjällä kaivosasiantuntijoilla ja vesihuollon osaajilla on kysyntää.

Q Miltä Pohjois-Suomi näyttää näiden alueiden rinnalla – pyöriikö naapureiden pohjoinen kone meitä tehokkaammin?

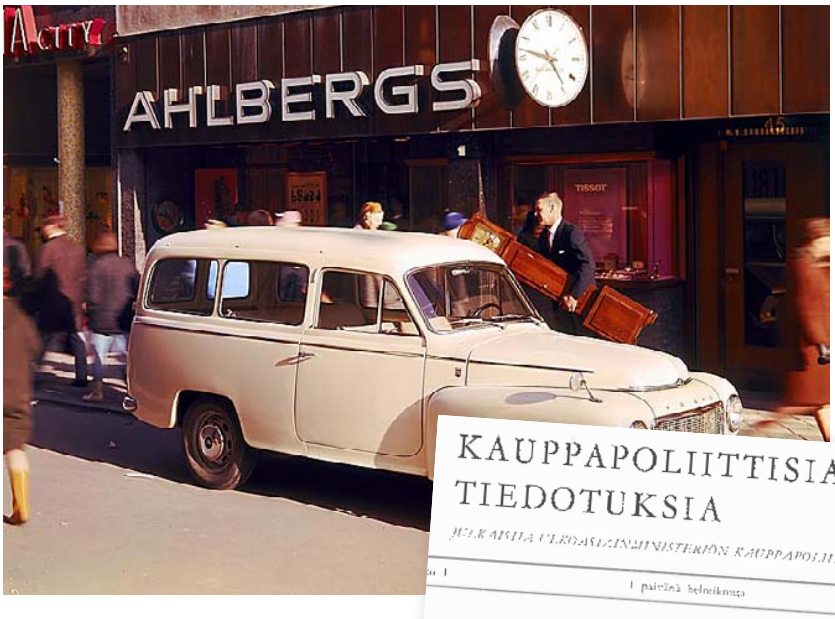
A Suurin ero naapureihin nähden on investointien rahoituksessa. Ruotsissa valtion ja etenkin yritysten talous on pohjoisessa hyvässä kunnossa. Esimerkiksi Euroopan johtavan rautamalmin tuottajan LKAB:n liikevaihto on reilut 3 miljardia euroa ja liikevoitto 1,5 miljardia euroa: sijoituspäätöksiä on helppo tehdä suoraan omasta kassasta. Luoteis-Venäjällä kaivosyhtiöt tekevät tulosta ja maksavat laadusta ja nopeudesta.

Q Mitä kuuluu Venäjän pohjoiseen ja Luoteis-Venäjälle – onko liikkeellä uusia kiinnostavia hankkeita?

A Venäjän pohjoisessa kaasu kaikissa muodoissaan on talouden moottori. Jamalin niemimaalla tarvitaan LNG-laitososaamista. Luoteis-Venäjällä perusinfrastruktuuri-investoinnit ovat vihdoinkin lähdössä käyntiin. Vesihuollon puolella rahoittajina ja osin projektien valvojina ovat esimerkiksi NDEP ja NEFCO. Petroskoin vesilaitoksen tarjouskilpailu avautuu toukokuussa, Murmanskissa vuoden vaihteen jälkeen ja Komin tasavallan Syktyvkarissa ensi vuoden lopulla. NDEP:n ja NEFCOn rahoittamien vesilaitosprojektien arvo Luoteis-Venäjällä on noin 160 miljoonaa euroa. Tässä on suomalaiselle cleantech-osaamiselle todellinen näytön paikka.

Asiantuntijana Barentskeskus Finland Oy:n toimitusjohtaja **Martti Hahl**

Ekonomi Martti Hahl on pohjoissuomalaisten Barents-osaajien "match-makerina", toiminnan koordinaattorina ja palveluiden markkinoijana toimivan, voittoa tuottamattoman Barentskeskuksen toimitusjohtaja. Hän on aiemmin työskennellyt muun muassa markkinoinnin ja strategisen viestinnän tehtävissä Venäjällä.



Kuva: Volvo

KAUPPAPOLIITTISIA TIEDOTUKSIA

JULKAISIJA ULKOASIAINMINISTERIÖN KAUPPAPOLIITT

Suomen ulkomaankauppapolitiikka v. 1963

Ruotsissa on kaikki paremmin – vienninedistämisestä alkaen

Suomessa on tapana harmitella, miksi juuri Ruotsi onnistui kaupallistamaan esimerkiksi pohjoismaisen muotoilun. Ruotsin menestys kuluttajamarkkinoilla ei kuitenkaan ole sattumaa.

Suomen San Franciscon -pääkonsulinvirasto raportoi Kauppapolitiikka-lehdessä keväällä 1964, kuinka ”Ruotsi on ryhtynyt suurisuuntaiseen toimintaan länsirannikon tarjoamien vientimahdollisuuksien tunnetuksi tekemiseksi Ruotsissa ja samalla Ruotsin tunnetuksi tekemiseksi Yhdysvalloissa.”

”Päähuomio *Operaatio Länsirannikossa* kiinnitetään nykypäivien Ruotsiin ja tunnuslauseena onkin *Meet Modern Sweden*. Operaation avulla pyritään ruotsalaisten tuotteiden myynnin välittömään lisäämiseen.

Viikon aikana kaupungin kaikki suurimmat tavaratalot ja useat erikoisalan liikkeet tulevat myymään ruotsalaisia kulutustavaroita. Kaikilla ruotsalaisia tuotteita myyvillä liikkeillä, kuten myös monilla pankeilla, hotelleilla ja matkatoimistoilla on viikon aikana ruotsalaisia ikkunamainoksia. Tämän lisäksi kaupungin edustavilla paikoilla tulee olemaan Ruotsia koskevia katumainoksia ja koristeita.

Monet liikkeet tulevat sanomalehdissä mainostamaan ruotsalaisia tuotteita tavanomaisen mainontansa puitteissa, ja kahdessa johtavassa sanomalehdessä tulee olemaan viikon alkaessa erityiset Ruotsi-osiot.

Kulutustavaramyynnin edistämiseksi järjestetään kilpailu, johon voi osallistua noutamalla lomakkeet ruotsalaisia tuotteita myyvistä liikkeistä. Ensimmäisenä palkintona on kahden henkilön lentomatka Ruotsiin.

Viikon aikana tullaan järjestämään myös esimerkiksi ruotsalaisia uimapukuja ja urheiluvetimiä esitteleviä mannekiininäytöksiä liikkeissä, ravintoloissa ja televisiossa.” ›

Anna palautetta lehdestä ja voita iPad!

Jokainen numero on uusi mahdollisuus osallistua

Arvottava palkinto on noin 600 euron arvoinen iPad.

Vastaaminen on helppoa ja nopeaa!
1. Kirjaudu osoitteeseen www.mcipress.fi/kauppapolitiikka
2. Merkitse numerosarja 764287.
3. Tämän jälkeen pääset lukijakyselyyn klikkaamalla Lähetä-painiketta.

Onnea arvontaan!

Lukijakyselyyn voi vastata kahden viikon sisällä lehden ilmestymisestä. Kyselyyn voivat osallistua kaikki MCI Press Oy:n tuottamien lehtien lukijat. Voit osallistua kyselyyn jokaisen ilmestyvän numeron yhteydessä, mutta vain yhdellä vastauksella lehden numeroa kohden. Kysely ja arvonta koskevat lehtiä, jotka ilmestyvät kevätkaudella 2013. Palkinnon arvontaan osallistuvat kaikki vastanneet. Palkinto arvotaan 31.7.2013. Voittajalle ilmoitetaan sähköpostitse tai kirjeitse. Syyskauden 2012 lukijapalkinnon, iPhonen voitti Kauppapolitiikka-lehden lukija Anne Myllykorpi Seinäjoelta.

NINA VASKUNLAHTI
suurlähettiläs
Suomen suurlähetystö, Ankara

”Suomalaiselle laadulle on täällä kysyntää, mutta sitä on tultava tarjoamaan.”

Turkki – niin lähellä, mutta niin kaukana

Vuonna 2023 Turkin tasavalta viettää satavuotisjuhliaan. Maan tavoitteena on olla tuolloin maailman kymmenen johtavan talouden joukossa ja EU:n jäsen. Onko Turkki asettanut itselleen mahdottoman tavoitteen?

Lähes kaksi kertaa Suomen kokoisen, maantieteellispoliittisesti mielenkiintoisesti sijaitsevan Turkin väkiluku on 76 miljoonaa, väestön keski-ikä 29 vuotta ja viimeisen vuosikymmenen aikana kolminkertaistunut bkt per capita 13 000 euroa. Turkin talous kasvoi viime vuonna yli kaksi prosenttia, mikä kuitenkin herätti Turkissa tuskaisia tunteita: miksi noin vähän, kun edellisenä vuonna kasvu oli ollut yli kahdeksan prosenttia. Alhaista lukua selittää kotimaisen kysynnän hidastuminen ja ulkomaisten investointien väheneminen. Euroopan finanssikriisillä on vaikutuksensa myös Turkkiin. Tämän vuoden kasvuodotukset ovat tosin jo lähellä neljää prosenttia.

Turkilla on vahva itseluottamus ja se on panostamassa infrastruktuuriin, koulutukseen ja tutkimukseen. EU-jäsenyysprosessi on edesauttanut talouden ja yhteiskunnan modernisointia, mutta tehtävää riittää: naisten työllisyysaste on OECD-maiden alhaisimpia (26 %), toimittajatuttavat myöntävät itsesensuurin tosiasiaksi ja etelän turistirannoilla kukoistaa feikkituotteiden kauppa.

EU:n ja Turkin välillä on ollut tulliliitto vuodesta 1996 lähtien. Maailmanpankin Turkin-edustusto on laatimassa selvitystä sen vaikutuksista, ja alustavien tietojen mukaan sen taloudelliset vaikutukset ovat olleet hyvin myönteisiä molemmille osapuolille.

Tulliliiton myötä turkkilaiset yritykset ovat integroituneet eurooppalaisiin tuotantoverkkoihin, ja kilpailu on pakottanut ne panostamaan laatuun ja korkeampaan jalostusasteeseen. Turkin talousministeri **Caglayan** – jota odotetaan vierailulle Suomeen mittavan bisnesdelegaation kanssa myöhemmin tänä vuonna – on kuitenkin kritisoinut tulliliittoa. Kritiikin taustalla on myös huoli EU:n ja Yhdysvaltojen alkavista vapaakauppaneuvotteluista ja vaikutuksista kolmansiin maihin.

Turkki kehittyy huimalla vauhdilla. Istanbul mahtuu tuskin kohta omiin rajoihinsa. Izmir hakee EXPO 2020 -isännyyttä teemalla ”Health for All”. Tulipa EXPO-isännyyttä tai ei, suomalaisten terveysteknologian viejien tulee olla valppaina. Anatolian ”kalvinistiset tiikerit”, työpaikkoja ja vaurautta takovat kaupungit, ovat tosiasia.

Työnteko on hyve, ja valtio tulee vastaan kannustimin. Rauhanprosessi kurdikysymyksen ratkaisemiseksi tulee yhteiskuntarauhan kautta parhaassa tapauksessa johtamaan mittaviin taloudellisiin hyötyihin etenkin Itä- ja Kaakkois-Turkissa.

Turkki tarjoaa mahdollisuuksia. Kielimuuri on olemassa, kulttuuri vaatii teenjuontia ja tuttavuuden syventämistä. Turkki on edelleen valtiojohtoinen maa, jossa arvostetaan sopimusten näyttävää allekirjoittamista. Suomalaiselle laadulle on täällä kysyntää, mutta sitä on tultava tarjoamaan.

Turkki on markkina sekä niche-osaamiselle, arjen toimivalle designille että esimerkiksi ympäristöystävälliselle rakentamiselle ja energiaosaamiselle. Pääministeri **Kataisen** ja ulkomaankauppaministeri **Stubbin** viimevuotinen vienninedistämismatka Turkkiin on poikimassa tuloksia.

Turkin kansallinen lentoyhtiö Turkish Airlines lentää jo yli 200 kohteeseen – myös Helsinkiin kahdesti päivässä kutakuinkin täysin konein. Matka ei kestä kolmeakaan tuntia. Istanbuliin rakennetaan lähivuosina uusi lentokenttä, jonka tavoite on 125 miljoonaa matkustajaa vuodessa. Turkki haluaa solmukohdaksi. Tavoite ei ole mahdoton.

kolumni

QM6 2

vapaakauppa WTO palvelukauppa Yhdysvallat
kunniakonsulit arvoketjut TEAM FINLAND
PROTEKTIONISMI lähimarkkinat AASIA kentän ääni

Kauppapolitiikka

on ulkoministeriön julkaisema taloudellisten ulkosuhteiden aikakauslehti

Seuraamme ulkoministeriön ja sen ulkomailla sijaitsevien edustustojen kautta Suomen ja suomalaisten yritysten kannalta tärkeitä kansainvälisen kaupan ja talouden tapahtumia ja muutosprosesseja. Avaamme niitä sekä maantieteellisten alueiden että kauppapolitiikan eri sektoreiden kautta.

Lehtemme ilmestyy neljä kertaa vuodessa.
Sen tilaaminen on maksutonta.

Kauppapolitiikka-lehti täyttää tänä vuonna 80 vuotta. Sen historia alkoi vuonna 1933 nimellä Taloudellisia tiedoituksia. Vuonna 1959 nimeksi vaihdettiin Kauppapoliittisia tiedoituksia. Nykyisellä nimellään se on ilmestynyt vuodesta 1984 lähtien.

www.kauppapolitiikka.fi
facebook.com/kauppapolitiikka
twitter.com/kauppapol

Seuraava Kauppapolitiikka-lehti ilmestyy 19.9.2013

FORMIN.FINLAND.FI

ULKOASIAINMINISTERIÖ
UTRIKESMINISTERIET