

## **Keskuskauppakamarin Suuri Vientipäivä 2023 – Riskit kasvaneet, varautuminen tärkeää ja suomalaisten yritysten kilpailukyvyistä on pidettävä erityistä huolta**

*Keskuskauppakamarin ja Kansainvälisen kauppakamarin ICC Suomen 7.2.2023 järjestämässä Suuressa vientipäivässä korostui toimitusketjujen uudelleenrakentaminen, suurvaltojen välinen kamppailu sekä suomalaisten yritysten mahdollisuudet menestyä muuttuneessa maailmantilanteessa. Päivä oli täynnä mielenkiintoisia puheenvuoroja sekä konkreettisia neuvoja yrityksille kansainvälistymiseen.*

Kauppakamarien vientijohtajakyselyn mukaan yrityksistä 64 prosenttia sanoo vientinsä kasvavan vuonna 2023. Yritysten vientinäkymiä vahvistavat selvästi eniten energiamurroksen myötä syntyvät puhtaan teknologian kasvavat markkinat. Suomalaisten yritysten kilpailukyvyistä on pidettävä huolta, osaajapulaan on löydettävä ratkaisuja ja yritysten on varauduttava erilaisiin tilanteisiin. Yritysten on hyvä verkottua kansainvälisesti ja kansallisesti sekä hankkia tietoa toimintansa tueksi, painotti kansainvälisten asioiden johtaja **Lenita Toivakka** Keskuskauppakamarista.

Toimitusketjujen uudelleenrakentaminen on jo alkanut. Vasta sota, joka toi esille sen, että geopoliittiset shokit eivät ole hävinneet minnekään, sai aikaan muutoksen, ei Kiina. Toimintamalliksi on muodostunut Kiina +1. Yritykset pyrkivät lisäämään toimitusketjujen resilienssiä, kestävyyttä ja toimittajien määrää. Kyselyssä saksalaiset yritykset siirsivät toimintaa Euroopan kehittyviin maihin, Turkkiin ja Pohjois-Afrikkaan. Sota Ukrainassa on muuttanut myös kauppavirtoja. Saksalaisten yritysten vienti Venäjälle romahti, kun taas se kasvoi Keski-Aasiaan ja Kaukasiaan. Lisää turbulenssia on odotettavissa. USA–Kiina -kauppasota ja kohonneet tariffit ovat yritysten tiedossa. Yhä useammin keskustellaan kaupankäynnistä ystävällismielisten maiden kanssa. On olemassa vaara, että maailma jakautuu blokkeihin, jolloin kaikki häviävät. Yritysten haasteena on viestiä päättäjille, ettei näin kävisi, korosti pääekonomisti **Beata Javorcik** Euroopan jälleenrakennus- ja kehityspankista.

### **Suurvaltojen välinen kamppailu näkyy myös yrityselämässä**

Ulkopoliittisen instituutin tutkimusjohtaja **Mikael Wigell** kertoi geotalouden olevan avainasemassa nykyisessä suurvaltojen välisessä kamppailussa. Kiinan ja Yhdysvaltojen välillä pääasiallisina pelinappuloina toimivat erilaiset kaupan välineet, kuten lisääntynyt protektionismi, talouspakotteet ja vientikontrollit. Taloudelliset riippuvuudet nähtiin ennen stabiloivana tekijänä, mutta nyt ne koetaan entistä enemmän riskitekijänä ja haavoittuvuutena. Lännessä markkinatalous on siirtymässä kohti strategisen talouden mallia, jonka mukaan valtio säätelee sellaisia talouden sektoreita, joissa sillä on strategisia ja turvallisuuspoliittisia intressejä (esim. teknologia).

Valtioiden ei tule suojella vain alueitaan vaan myös energia-, palvelu-, ihmis-, lääke- ynnä muita virtoja, jotka pitävät yhteiskunnan toiminnassa ja jotka saattavat häiriintyä. Kiina haastaa valtioita globaalisti ottamalla käyttöön uusia teknologioita, jotka liittyvät puolustusteollisuuteen sekä puuttamalla merten ja avaruuden vapauksiin. Kiinan noudattamat säännöt eroavat Euroopassa totutuista. Kiinaa ei tule hylätä, mutta yritysten on rakennettava kestävyyttä, vähennettävä riskejä ja tehtävä yhteistyötä nykyistä enemmän liittolaisten kanssa. Tällä hetkellä Yhdysvalloissa on paras mahdollinen ymmärrys transatlanttisista suhteista. Yhdysvallat on Euroopan tärkein

kauppakumppani, totesi **Daniel S. Hamilton**, Senior non-resident Fellow, Brookings Institution; Senior Fellow, Foreign Policy Institute of Johns Hopkins UniversityS.

EU pyrkii jatkamaan ja laajentamaan monenkeskisiä ja kahdenvälisiä kauppasopimuksia. Samalla voidaan luoda joustavia järjestelmiä kuten kriittisten materiaalien kumppanuudet EU:n ja sen kauppakumppanien välille. Etuja puolustetaan ja riskejä minimoidaan. Kilpailukyky otetaan huomioon arvioinneissa. Avoimuus ja tehokkuus lisäävät tuottavuutta. Kauppasopimuksiin otetaan mukaan kestävä kehitys. Päätösten ikäviä seurauksia ja sääntöjen noudattamisesta koituvia kustannuksia pyritään välttämään ja taakka jakamaan julkisen ja yksityisen sektorin välillä, kun etsitään keinoja sopeutua epäsuotuiseseen geopolitiiseen ja geoekonomiseen tilanteeseen kauppapolitiikan avulla, painotti varapääjohtaja **Denis Redonnet**, Euroopan komission Kauppapolitiikan pääosasto.

Elinkeinoministeri **Mika Lintilä** kannusti yrityksiä etsimään uusia alueita ja malleja kansainvälisillä markkinoilla sekä uusia yrityksiä kansainvälistymään. Digitalisaatio avaa markkinoita myös pienille ja keskisuurille yrityksille. EU:n Global Gateway -strategia käyttää 300 miljardia euroa vuosina 2021–2027 kehittyviin maihin suuntautuviin hankkeisiin kuten energia, koulutus ja terveys. Finnveran 20 miljoonan euron luotto, jossa pankkia ei tarvita, on osoittautunut suosituksi. EU:n rahoitusinstrumentit ja yhteistyömahdollisuudet sekä Naton innovaatorahaston tarjoamat mahdollisuudet on syytä käydä perusteellisesti läpi.

Päivän yhdessä mukaansatempaavimmassa puheenvuorossa Nordic West Officen toimitusjohtaja **Risto E. J. Penttilä** spekuloi tulevaa vuosisataa: odottaako meitä uusi Amerikan vuosisata vai jakautuuko maailma kahteen kauppablokkiin? Yhdysvalloissa kahta polarisoitunutta puoluetta yhdistää uusi usko ja kiinnostus teollisuuspolitiikkaan, mikä nähdään keinona Kiinan ja ilmastonmuutoksen tuomaa uhkaa vastaan. Vaikka Eurooppa ja Suomi ovat joutuneet väliinputoajaksi Yhdysvaltojen kamppailussa Kiinaa vastaan, voimme kuitenkin vielä päätyä voittajiksi uudessa maailmantilanteessa – jos vaan pelaamme korttimme oikein.

## **Suomalaiset yritykset kaipaavat lisää rohkeutta vientiin**

Suomalaisten yritysten näkökulmasta epävarma geopolitiinen tilanne on tuonut mukanaan haasteita, mutta myös suuria mahdollisuuksia: nettikauppa tarjoaa matalan kynnyksen kansainvälistymiselle ja vihreässä siirtymässä on paljon hyödyntämätöntä potentiaalia. Paneelikeskustelussa Fiskars Groupin toimitusjohtaja **Nathalie Ahlström**, Metsäteollisuus ry:n toimitusjohtaja **Paula Lehtomäki** ja OP Yrityspankki Oyj:n Business Lead **Antti Niemelä** korostivat ennen kaikkea yritysten resilienssin, ketteryuden sekä aidon diversiteetin tärkeyttä vientiyrityksille.

Suomalaisilla yrityksillä on avaimet kansainväliseen menestykseen, pitää vain löytyä rohkeutta astua tuntemattomaan, painottivat Reima Oy:n toimitusjohtaja **Elina Björklund**, Frameryn toimitusjohtaja **Samu Hällfors** sekä Hetkinen Groupin toimitusjohtaja **Mona Isotupa**. Suuren vientipäivän paneelikeskustelussa yritysedustajat korostivat, että tärkeintä vientikaupassa on mennä eikä meinata, ottaa asioista selvää ja verkostoitua, sillä tekemällä oppii parhaiten. Riskejä voi hallita varmistamalla, etteivät kaikki munat ole yhdessä korissa ja rakentamalla yrityksen resilienssiä.

Maailmasta on tullut vientiyrityksille pysyvästi aiempaa vaarallisempi paikka. Venäjän hyökkäyssota, USA:n ja Kiinan välinen valtataistelu sekä Iranin muuttuneet pakotteet ovat

lisänneet vientiyriytysten vaaroja kansainvälisillä markkinoilla. Vientiyriytysten on oltava jatkuvasti hereillä riippumatta siitä, millä markkinoilla ne toimivat. Yritykset pakotteiden kiertämiseen ovat lisääntyneet. Yritysten tulisi ottaa toiminnassaan huomioon, että ne eivät tule auttaneeksi hyökkäyssotaa käyviä valtioita tai ydinaseita kehittäviä tahoja toimiessaan kansainvälisillä markkinoilla, toisin sanoen yritysten tulisi kantaa turvallisuuspoliittinen vastuunsa, vetosi toimitusjohtaja **Aleksi Pursiainen** Solid Plan Consultingista.

Suuren vientipäivän piristävän loppuhuipennuksen tarjosi **Kim Väisänen**, joka muistutti, ettei vienti ole mikään maaginen taito. Kuka tahansa voi oppia vientitöitä, kunhan yrityksellä on tarpeeksi tarkka fokus. Vienti kannattaa keskittää ensin vain muutamaan huolella valittuun maahan, jossa tuotteelle on markkinaa ja kysyntää. Hyvä tuote ei myöskään itsessään takaa myyntimenestystä, sillä ilman hyvää markkinointia, brändäystä ja laajaa tietoisuutta tuotteesta, on vaikea pärjätä maailmalla.

Suuri vientipäivä järjestetään seuraavan kerran 6.2.2024 – merkitse päivä jo kalenteriisi ja ilmoittaudu mukaan: <https://kauppakamari.fi/tapahtumat/suuri-vientipaiva-2024/>