

## Itämeri yritysten kotimarkkinaksi

*Sampsa Saralehto*

Suomi elää ulkomaista, ja on globalisaation suuri voittaja. Emme voi eristäytyä, vaan meidän on entistä kiivaammin etsittävä mahdollisuuksia kautta maailman. Vain onnistunut kansainvälistyminen voi tuoda meille haluamme elintason.

Ulkoisten taloussuhteiden kauppapoliittinen osa on yhteistä EU-maille, jäsenmaille jää paljon mahdollisuuksia omaehtoiseen toimintaan. Kuitenkin kilpailukykyä tukeva talouspolitiikka on ainoa kestävä perusta yritysten toimille sekä kotimaassa että ulkomailla.

Ulkoisia taloussuhteita kehitettäessä ei saa unohtaa Itämeren aluetta. Vaarana on, että Suomi ja suomalaiset unohtavat Itämeren. Globalisoituneessa Suomessa lähdetään helposti Itämerta edemmäs kalaan, vaikka lähellä olisi osalle yrityksiä sopivia markkinoita.

Matti Alahuhdan johdolla on aloitettu hallitusohjelmassa mainittu taloudellisten ulkosuhteiden ohjelman valmistelu. Tavoite on linjata Suomen taloudellisen ulkopoliitiikan tavoitteita ja strategiaa sekä etsitään käytännön työkaluja suomalaisyritysten tukemiseen. Toivottavaa on, että vihdoinkin saadaan luotua 2010-luvun mallit ja perattua vanhat rakenteet.

Suurille globalisoituneille yrityksille koko maailma on markkinapaikka ja investointeja tehdään sinne, missä ovat markkinat. Näille suurille pelaajille Kiina, Intia, Brasilia ja muut kasvavat maat ovat tavanomaista aluetta.

Lähimarkkinoille voidaan mennä suhteellisen pienin riskein ja melko vähän pääomaa vaativilla investoinneilla. Myös teknologiatarpeet voivat olla sopivampia lähialueilla kuin kaukomailla. Tässä ovat markkinat pienille ja vasta-alkaville yrityksille.

Kokonaan omassa luokassaan toimivat ne uudet yritykset, joiden toiminta-alueena on alusta alkaen koko maailma. Näiden yritysten määrä kasvaa koko ajan.

Globaalien markkinoiden rinnalle tarvitaan myös kotimarkkinameri- Itämeri: sen saavuttaminen voi olla vaikeaa, mutta se ei ole mahdotonta. On käytettävä kaikki keinot, jotta tämä saavutetaan. Itämeri jakautuu tänään kahteen osaan: EU ja Venäjä. Kuitenkin vanhana Neuvostoliiton varjo heijastuu edelleen koko meren ylle. Itämeri on EU:n sisämeri, jonka rannalla on Venäjällä rantatontteja. Maiden erilainen kehitystaso ja hintasuhteiden erot luovat mahdollisuuden liiketoiminnalle.

EU-tasolla on koko ajan kehitettävä sisämarkkinoita ja niiden toimivuutta. Saksa, Puola, Latvia, Liettua, Viro, Tanska ja Ruotsi ovat kaikki EU-maita, mutta jokainen on erilainen. Samoilla konsepteilla ei näillä markkinoilla selviydy.

Aivan oman kokonaisuuden muodostaa Venäjä. Suomalaisten omat toimet ovat ratkaisevia taloussuhteissa Venäjän kanssa.

Milteipä ”raamatun” asemaan Itämeriasioissa on noussut EU:n Itämeristrategia. Se on ihan kelpo paperi, siinä yhdistyvät turvallisuus, elinkeinoelämä, kulttuuri ja kanssakäyminen sekä ympäristö. Strategia on ehditty arvioida ja sen tulokset voi tiivistää siihen, että EU:n Itämeristrategiassa teemoja on selkiytettävä, tavoitteita kirkastettava, rahoitusta kehitettävä ja tästä kaikesta on vielä tiedotettava paremmin.

Suomalaisten näkökulmasta EU:n strategia antaa mahdollisuuksia, jos osaamme niitä hyödyntää. Tarvitaan yritysten ja viranomaisten välistä järkevää yhteistyötä. Jokaisen projektin tavoitteena on oltava yritysten toiminnan vahvistaminen.

Jos Suomi aikoo edistää ulkoisia taloussuhteita, on siihen panostettava. Valtiojohdon on ylläpidettävä kiinteää yhteyttä Itämeren rantavaltioihin. Kahdenväliset suhteet ovat edelleen hyvä tapa edistää taloussuhteita myös Itämeren alueella. Ei ehkä kovin seksikästä korkeiden viskaalien liikua Itämerellä, mutta se on välttämätöntä.

Itämeri-teeman parissa ja yleensäkin ulkoisten taloussuhteiden edistämisen piirissä on lukuisasti eri toimijoita alkaen valtiojohtosta, ministereistä ja ministeriöistä sekä tietysti koko joukko erilaisia auttavia organisaatioita. Vähitellen olisi tarpeen tämän kentän selkiyttäminen.

Yhteiskunnan rahaa ei pidä ripotella lyhytkestoisin projekteihin: irrallisista projekteista on päästävä pitkäjänteisiin kokonaisuuksiin. Kansainvälistymistä ja vientiä edistävien järjestöjen on otettava tosissaan Itämeren tarjoamat mahdollisuudet. Yrityksille on tarjottava räätälöityjä palveluita ja Itämeren alueen verkostoja on voitava hyödyntää nykyistä tehokkaammin.

Vaikka emme elä suunnitelma taloudessa, niin jonkinlainen tiekartta olisi paikallaan Itämeren altaan taloussuhteiden kehittämisessä. Yritykset itse ohjaavat suurinta osaa taloussuhteita edistäviä organisaatioita. Yritykset saavat sitä, mitä haluavat; valtiolla on tärkeä lisärahoittajan rooli.

Kauppakamarit, Ek, Finpro, Fintra, Suomalais- Venäläinen kauppakari, Suomalais- Ruotsalainen kauppakamari, WTC ja monet muut ovat yritysten organisaatioita. Tekes ja VTT ovat puhtaasti valtionhallinnon elimiä.

Jos yritykset, siis yritysten toimitusjohtajat haluavat jotakin, niin järjestöt tekevät. Joskus tuntuu, että häntä heiluttaa koiraa. Perustana on kuitenkin se tosi asia, että yritysten on tiedettävä, mitä he haluavat.

Valtio luo puitteet ja erilaisilla projekteilla voidaan helpottaa yritysten toimintaa, mutta ratkaisevat taloudelliset päätökset ovat yritysten käissä. Tarvitaan osaamista, kilpailukykyä ja riskinottoa, jotta voi hyödyntää Itämeren alueen erilaisuuksia ja hintasuhteita.

*Sampsa Saralehto  
Dosentti, Senior Partner  
Oy Econtact Ab*

---

Haluatko PULLOPOSTIN sähköpostiisi?

Liity postituslistallemme:

[www.centrumbalticum.org/kolumni](http://www.centrumbalticum.org/kolumni)



**Centrum Balticum**

Vanha Suurtori 7

20500 Turku

puh. 020 775 1341

[www.centrumbalticum.org](http://www.centrumbalticum.org)

[centrumbalticum@centrumbalticum.org](mailto:centrumbalticum@centrumbalticum.org)