Blogi

Suomi voi selvitä kauppasodasta osaamisella

Suomen talous | 19.08.2025 | Petri Mäki-Fränti

KIRJOITTAJA



Petri Mäki-Fränti
Vanhempi ekonomisti

Suomen tavaravienti on kautta historian rakentunut kotimaisten luonnonvarojen ja niiden jalostamisen varaan, mutta luonnonvaroihin perustuvan viennin ongelma on, että sen jalostusarvo jää tyypillisesti vähäiseksi. Maailmanmarkkinoiden kilpailu bulkkituotteissa on ankaraa, ja markkinat ovat alttiita suhdanteille ja maailmatalouden häiriöille. Jos Suomen vienti suuntautuisi raaka-aineiden ja välituotteiden sijaan enemmän korkean osaamisen tuotteisiin, sopeutuminen erilaisiin maailmantalouden häiriöihin tapahtuisi helpommin.

Suomen tavaravienti on kautta historian rakentunut kotimaisten luonnonvarojen ja niiden jalostamisen varaan. Tämä trendi ei ole ollut viime vuosina ainakaan heikkenemään päin; edullinen ja vihreä sähkö houkuttelee Suomeen datakeskuksia ja vetytehtaita, ja uusia kaivoksiakin avataan taas. Paperintuotannon vaikeuksista huolimatta Suomi elää yhä myös metsästä.

Jokainen viennistä saatava euro on kotiin päin. Luonnonvaroihin perustuvan viennin ongelma kuitenkin on, että sen jalostusarvo jää tyypillisesti vähäiseksi. Lisäksi maailmanmarkkinoiden kilpailu bulkkituotteissa on ankaraa, ja markkinat ovat alttiita suhdanteille ja maailmatalouden häiriöille.

Markka-aikana Suomea luonnehdittiin toisinaan ”neljän markan maaksi”, millä viitattiin Suomen viennin laskennalliseen kilohintaan. Kilohinta ei liene noista ajoista paljon kasvanut.

Suomen viennin jalostusarvo kasvaisi, jos pystyisimme viemään nykyistä enemmän tuotteita, joiden suunnittelu, valmistaminen ja markkinointi perustuvat ensisijaisesti korkeatasoiseen osaamiseen.

Tavaraviennin rakennetta voidaan tarkastella sen mukaan, miten korkeaan teknologiaan tuotteet perustuvat. Osaamiseen perustuvia toimialoja ovat varsinkin korkean teknologian toimialat.

Suomen vientiteollisuuden ainoaksi korkean teknologian kukoistuskaudeksi on toistaiseksi jäänyt Nokian matkapuhelinteollisuuden kultakausi. Kultakausi alkoi 1990-luvun puolessavälissä ja kesti 2010-luvun vaihteeseen asti. Vielä vuonna 2007 runsas neljännes Suomen tavaraviennistä voitiin luokitella korkeaksi teknologiaksi. Nokian menestys vauhditti talouskasvua laaja-alaisesti, ja siivitti alihankintaketjujen kautta muutakin suomalaista ICT-teollisuutta. Lisäksi Nokia vastasi suuresta osasta suomalaista tutkimus- ja kehitystoimintaa.

Nokian kultakauden jälkeen Suomi on jäänyt muun EU:n kelkasta ”huipputeknologian” viejänä ainakin tavaraviennissä. Vaikka esim. suomalaiselle terveysteknologialle sekä tieteellisille instrumenteille riittää edelleen kysyntää, korkean teknologian osuus on viimeisen kymmenen vuoden aikana jäänyt runsaaseen kymmenesosaan Suomen viennistä. EU-maissa vastaava osuus on ollut keskimäärin kaksinkertainen.

Rajanveto korkean ja keskitason teknologian välillä on tosin häilyvä. Sellun ja metallien lisäksi Suomi vie paljon teollisuuden koneita ja laitteita. Vaikka perinteiset koneet ja laitteet luokitellaankin keskitason teknologiaksi, monet näiden alojen yrityksistä kilpailevat hintojen sijaan juuri osaamisella. Hissit, paperikoneet ja kuljetusvälineet voivat edustaa alansa huippua siinä missä elektroniikkakin. Korkean teknologian tavaraviennin hiipumista on paikannut myös korkeaa osaamista vaativien palveluiden, kuten IT-palveluiden, viennin kasvu.

Jos Suomen vienti suuntautuisi raaka-aineiden ja välituotteiden sijaan enemmän korkean osaamisen tuotteisiin, sopeutuminen erilaisiin maailmantalouden häiriöihin tapahtuisi helpommin. Korkean osaamisen toimialoilla yritysten välinen kilpailu perustuu tyypillisesti erottautumiseen kilpailijoista. Jos tuotteen ostajalle on tarjolla korvaavia vaihtoehtoja vain rajoitetusti, yritys pystyy vapaammin sanelemaan hintansa, jolloin sen voittomarginaalikin kasvaa. Kun kate on korkea, on esimerkiksi maailmanmarkkinoiden hintojen, valuuttakurssien muutoksiin tai tulleihin helpompi sopeutua.

Suomi on viime vuosina kasvattanut teknologia- ja palveluvientiään varsinkin Yhdysvaltoihin. Presidentti Trumpin käynnistämä kauppasota tekee kuitenkin uusien markkinaosuuksien valtaamisen aikaisempaa vaikeammaksi. Yhdysvaltain ja EU:n välillä solmittu kauppasopimus koettelee suomalaisyritysten kustannuskilpailukykyä, ja sopimuksesta huolimatta maailmantalouden epävarmuus pysyy kohollaan, mikä leikkaa myös suomalaisten tuotteiden kysyntää. Ainutlaatuista tuotetta tarjoava yritys voi parhaassa tapauksessa siirtää tullit kokonaan amerikkalaisen asiakkaan maksettaviksi. Suuremmat voittomarginaalit antavat joka tapauksessa enemmän varaa sopeutua kysyntäshokkeihin hinnoissa joustamalla.

Asiasanat

Suomen talous, tavaravienti, vienti