

Oivalluksia kasvuun podcast.

Kolmas jakso.

Haastattelija: Maria Jokinen

Vastaaja: Ville Skinnari

Jakson kesto on 43 minuuttia 23 sekuntia.

[Rumpumusiikkia]

Juontaja: Tervetuloa mukaan Oivalluksia kasvuun -podcastsarjaamme. Kestävän kasvun Häme perustuu maakuntamme yhteiseen tahtotilaan ratkaista elinkeinotoimintamme haasteita kestävästi, älykkäästi erikoistumalla ja digitalisaatiota hyödyntäen. Podcastsarjamme vieraina on näiden aiheiden huippuosajia. Tarjoilemme teille tärkeitä oivalluksia ekosysteemiseen ajatteluun ja kasvuun. Aiheiden äärelle teitä johdattelee yritysveroisten yhteistyömallien rakennusmestari, elinkeinopäällikkö Maria Jokinen. Tervetuloa mukaan!

Maria Jokinen: Tämän kertaisen Kestävän kasvun Häme -podcast-jakson vieraanamme on kehitysyhteistyö- ja ulkomaankauppaministeri Ville Skinnari. Kuulijoille tiedoksi näin suomalaisittain historiallisena kiekkovuotena, että ministeri Skinnari on entinen jääkiekkoilija. Lämpimästi tervetuloa.

Ville Skinnari: Kiitos paljon.

Maria Jokinen: Aiotko muuten osallistua kevään MM-kisoihin?

Ville Skinnari: Minä pääsin viime viikolla käymään itseasiassa Tampereen hallissa ensimmäistä kertaa sen valmistuttua. Oli kyllä hieno kokemus. Ilves vastaan TPS kotivoitto. Nythän me jo tiedämme mitä Ilvekselle kävi, mutta toivottavasti se on mahdollista. Tampereen halli on hieno osoitus siitä mitä suomalaiset osaavat ja mitä Pirkanmaalla tapahtuu. Siinä on meille kaikille tavoitteita.

Maria Jokinen: Ilmeisesti et ainakaan pelaajana jos aio mennä?

Ville Skinnari: No ei ole soiteltu. Ei ennen eikä nytkään. Luulen kyllä, että minun roolini tulee olemaan katsomossa ja muissa rooleissa. Tottakai olen iloinen siitä, että Suomen joukkue on menestynyt hyvin ja toivottavasti keväälläkin kaikki on mahdollista.

Maria Jokinen: Hyvä. Keskustellaan tänään siis kansainvälisyydestä ja sen merkityksestä suomalaisille yrityksille. Olet itse työskennellyt ulkomailla muun muassa Alankomaissa, Britanniassa ja Japanissa. Nyt työn kärki on kansainvälisyys. Kertoisitko aluksi, että minkälainen on henkilökohtainen suhteesi, jos voidaan näin sanoa, niin kansainvälisyyteen.

Ville Skinnari: Oma suhteeni kansainvälisyyteen alkoi jo kauan, kauan sitten. Olin 21-vuotias, jolloin muutin Hollantiin. Suoritin varusmiespalveluksen Lahdessa urheilukoulussa. Sieltä valmistuttuani pelasin vielä vuoden jääkiekkoa Lahdessa. Silloin viimeisen vuoden ykkösdivisioonassa tasolla. Sitten muutin Amsterdamiin. Pääsin sinne lukemaan kauppatieteitä. Samalla sain sopimuksen pelata jääkiekkoa Hollannin pääsarjassa. Siitä aukesi aika monen vuoden matka. Tarkemmin se aukesi Finnjetillä Hampurin

kautta Amsterdamin keskusasemalle. Se oli aikamoinen seikkailu. Vaativa matka johon sisältyi opintoja, jääkiekkoa, työelämää ja tietysti valtavasti ihmisiä. Upeita ihmisiä eri puolilta maailmaa. Ehkä se oma suhteeni kansainvälistymisen on juuri sitä, että se on valtava mahdollisuus mutta samalla se on valtavan työläs tehtävä. Se että pitää opetella muita kulttuureja, kieliä ja kanssakäymistä niin voi sanoa, että itselleni se oli jo silloin itsestänselvyys. Huomasin, että pidin siitä. Pidin siitä, haastan itseäni vaikeissakin tilanteissa. Myönnän että välillä tuli koti-ikävä. Joskus oli vaikeaa. Todella vaikeaa. Mutta sen voin sanoa, että kun Finnjettiin hyppäsin elokuussa 1995 niin isä antoi 10 000 markkaa ja sanoi, että enempää et saa. Sillä selvisin sen noin seitsemän vuotta. Kyllä se välillä koville otti. Joku Japani oli aivan erilainen maailma. Siihen aikaan Tokiossa vuonna 1997 ei vielä edes englanninkielisiä aakkosia ollut missään eli piti selviytyä paikallisella kielellä. Piti oppia tulemaan toimeen ihmisten kanssa. Ja kyllä kokemukset jo silloin suurvaltopoliitikankin näkökulmasta, kun asuin Amsterdamin samassa asuntolassa niin arabien, kun sitten tuota muiden muun muassa Israelilaisten kanssa. Niin jännitteet olivat jo siinä aamupalapöydässä. Silloin suomalainen ja suomalaisuus ja voisiko sanoa diplomatian tärkeys nousee esille. Ja tottakai se, että meitä arvostetaan maailmalla ja meihin luotetaan niin se on ollut minulle mittaamattoman arvokasta nyt ministerinä. Jos ja kun tehtäväni on edistää suomalaista ulkomaankauppaa ja Suomen globaalia asemaa. Tietysti viime kädessä on aina kysymys siitä miten Suomi voi ulkopoliittisesti ja turvallisuuspoliittisesti. Koska siihenhän kaikki liittyy. Eli siinäkin mielessä elämme mielenkiintoisia aikoja ja tietysti on hyvä tuntee oma historia, maailman historia ja Euroopan historia. Se auttaa jäsentelemään asioita näinäkin vaikeina aikoina.

Maria Jokinen: Varsin syvissä vesissä siis olet uinut myös kansainvälisesti ja voidaan sanoa, että olet oikeassa tehtävässä tuolla kokemuksella. Suomessa viennin osuus bruttokansantuotteesta vuonna 2020 oli vajaa 40-prosenttia ja se poikkeaa huomattavasti keskeisistä verrokkimaista. Kuten Ruotsista missä se on 60-prosenttia ja Hollannista missä se on 80-prosenttia. Toisaalta nämä kansainväliset maakuvatutkimukset osoittavat, että suomalaisista pidetään ja arvostetaan ja Suomella katsotaan olevan myönteinen vaikutus maailmaan, kuten itsekkin äsken totesit tästä Suomen hyvästä maineesta. Suomi tunnetaan diplomatiasta, mutta Suomi tunnetaan paremmin kuin koskaan aikaisemmin näissä erilaisissa vertailuissa joita tehdään maiden välillä. Mitä syitä näet Suomen heikohkoon menestykseen verrokkimaihin nähden tässä asiassa? Ja mitä Suomessa pitäisi tehdä viennin kasvattamiseksi?

Ville Skinnari: Kyllä asia numero yksi on, että Suomi on varsin nuori maa vielä. Me olemme vasta vähän yli sata vuotta -harjoiteltu kansainvälistymistä ja meidän verrokkimaat ovat tehneet sitä satoja vuosia. Ja kyllä se myös näkyy, tuntuu ja sen aistii. Ei tarvitse katsoa kuin muita pohjoismaita puhumattakaan esimerkiksi Hollannista, johon äsken viittasin. Eli se kansainvälinen osaaminen ja se on niin jokapäiväistä ja osa elämää. Ollaan oltu globaaleja, jos ei sellaista sanaa silloin ollut vielä olemassakaan, jo todella pitkään. On kaikki verkostot olemassa ja on läsnäolo ympäri maailmaa. En oikeastaan enää puhuisi kansainvälistymisestä, koska sehän on läsnäoloa. Pitää olla läsnä. Ja tässä maailmassa missä etäisyydet kaikkiin ilmansuuntiin on tietysti kutistuneet ja elämme hyvinkin virtuaalisessa maailmassa, jossa melkein mitä tahansa voi tehdä melkein mistä tahansa. Silloin tietysti pitää ymmärtää se, että asioita voi tehdä eri tavalla, mutta viime kädessä kaikki pohjautuu kuitenkin henkilökohtaisiin suhteisiin. Ja ymmärrykseen siitä

mitä kullakin markkinoilla todella halutaan? Mitä siellä kysytään? Millä tavalla sinne pitää mennä? Ja miten siellä pitää toimia? Ei ole olemassa yhtä hopealuotia tai yhtä mallia. Ehkä me suomalaiset edelleenkin liian usein syylistymme siihen, että me yritämme niillä Power Pointeilla – niillä kuuluisilla kalvosarjoilla valloittaa maailmaa – ja tehdä mitä hienoimpia esityksiä, koska viime kädessä ne eivät kuitenkaan vie meitä sinne maaliin. Niillä pääsee alkulämmittelyyn ja voi vähän kokeilla miltä se peli tuntuu. Kyllä peli on tänä päivän todella kovaa. Sanotaanko, että ei vientikauppoja enää vain oteta vaan ne pitää ansaita. Se tarkoittaa sitä, että pitää olla todella paljon osaamista laajassa merkityksessä. Ei riitä, että on ehkä hyvä tuote. Tai parempikaan tuote tai palvelu. Jos ei ymmärrä sitä kokonaisuutta.

Jos tullaan näihin lukuihin. Mainitsit 40-prosenttia ja miksi muut maat ovat edellä. Meillä on edelleen voi sanoa kapea elinkeinorakenne. Me emme ole pystyneet oikeastaan sen 2000-luvun alun jälkeen sitä kunnolla vielä leventämään. Paljon on hyvää työtä tehty mutta oikeastaan me hukkasimme vuoden 2008 jälkeen koko sen koko 2010-luvun. Tietysti poliittisesti pakko sanoa myös tässä, että jos katsoo niitä hallituksia niin aikaa oli. Mutta emme me voi osoittaa sormella aina muualle, että kun te ette ole tehneet tätä tai ette ole saaneet tätä aikaan, vaan kyllä se lähtee yrityksistä myös itsestään. Pitää olla kansainvälisiä, olla mukana niissä arvoketjuissa ja johtaa niitä. Olen usein käyttänyt esimerkkinä vaikka vuonna 1968 Äänekoskelle perustettua Jaakko Pöyry -yhtiötä, joka suunnitteli maailmalla todella paljon sellu- ja paperitehtaita. He johtivat sitä ajattelua ja arvoketjua ja toivat Suomelle oikeastaan todella paljon sitä hyvinvointia ja tuloja joihin tämä hyvinvointivaltio tälläkin hetkellä nojaa. Nyt jos katsotaan vaikka tutkimuskehitys innovaatio tilastoja niin Nokia on edelleen 50-prosenttia. Onko se hyvä vai huono asia? Sehän on huono uutinen. Muut eivät ole pystyneet kasvattamaan omaa osuuttaan. Eli edelleen me olemme liian riippuvaisia näistä tietyistä vetureista ja jos Kanta-Hämettä ja Hämettä pitää tietysti olla ylpeä, että meillä on sitä teollisuutta. Meillä on maailman johtavaa terästeollisuutta. Meillä on ehkä maailman puhtain terästeollisuus, maailman vihrein teräs. Voi sanoa, että meillä on myös maailman johtavaa elintarviketeollisuutta. Me olemme erittäin hyviä teollisissa prosesseissa. Mutta miten me teemme siitä kestävästi kannattavaa? Ja miten me luomme sillä uutta lisäarvoa ja samalla myös työpaikkoja? Siihen meidän pitää kääntää tämä vihreä siirtymä kilpailueduksi. Sen takia olen iloinen, että Kanta-Hämeen liitto ja teidän maakunta, johto ja teidän päättäjät olemme yhdessä saaneet tehdä tätä vihreää sopimuskokonaisuutta. Sillä me luomme suhteellista kilpailuetua eri puolille maailmaa, mutta myös Suomen sisällä. Kanta-Häme on ensimmäinen maakunta Suomessa, joka on ymmärtänyt mitä hallitusohjelman kirjaus sopimusperusteisesta aluekehityksestä todella tarkoittaa. Onnittelten teitä siitä mutta sanon sen, että olin itse kutsuttuna mukana sitä tekemässä ja kiitän siitä luottamuksesta. Uskon että yritykset ovat nyt eri tavalla sitoutumassa ja sitoutuneet siihen yhteiseen tekemiseen.

Mutta se mitä tarvitaan on juuri se elinkeinorakenteen monipuolistaminen, joka suomeksi tarkoittaa sitä, että pitää saada mukaan ei vain kaiken kokoisia yrityksiä mutta samalla myös voi sanoa ja nähdä ristiin eri perinteisiä toimialoja. Jos katsotaan vaikka perinteistä terästeollisuutta, energiateollisuutta ja vaikka tulevia vetyratkaisuja. Jos katsotaan elintarvikealaa miten se voi tehdä työtä myös sosiaali- ja terveysalalla. Kuinka se luo säästöjä sote-sektorille. Tässä nyt vain muutamia esimerkkejä. Silloin pitää todellakin rakentaa ihan uudella tavalla tilanteessa jossa koko Eurooppa tarvitsee kestäviä

tuotantoketjuja ja sitä kuuluisaa resilienssiä eli kestävyyttä. Sehän avaa etenkin pohjoismaissa nyt aivan uudet mahdollisuudet ja siksi olen erittäin innoissani siitä, että me voimme sitä laajentaa mutta paljon meidän pitää vielä tehdä eri lailla. Yliopistoyhteistyö, hakea kumppanuuksia Euroopasta ja maailmalta. Eikä vain katsota sitä omaa maakuntaa tai naapuri maakuntaa sillä se ei yksinkertaisesti riitä. Nyt pitää katsoa pidemmälle, kunnianhimoisemmin ja tietysti jääkiekkotermeillä tavoite pitää olla NHL:ssä, vaikka sinne jokainen yritys ei pääsisikään. Mutta jos se tavoite on tarpeeksi kova niin aika moni pelaa ainakin Eurooppalaista liigaa sen jälkeen.

Maria Jokinen: Kiitos. Tosiaan olet ollut mukana tässä meidän maakuntaohjelman valmistelussa ja muutenkin meitä auttamassa ja sparraamassa ja se on yksi syy varmastikin siihen, että me olemme edelläkävijä maakunta tässä asiassa. Mainitsit kumppanuuksista ja verkostoista. Sekä myös vihreästä sopimuksesta. Ehkä tämä ei ole kaikille ihan tuttu asia mistä me puhumme, kun puhumme vihreästä sopimuksesta. Voitko siitä kertoa vähän lisää? Ja myöskin siitä, että minkälaisia kumppanuuksia nyt esimerkiksi Kanta-Hämeessä meidän tulisi haalia ja minkälaisiin pöytiin meidän tulisi pyrkiä?

Ville Skinnari: Ensimmäinen asia on se, että sitä pitää tehdä joukkueena. Kaikilla pitää olla yhteinen tavoite, johon kaikki sitoutuvat. Se ei tarkoita sitä, että allekirjoitamme suuren pinon sopimuksia usealla eri kielellä todistajien läsnäollessa. Ei. Se tarkoittaa sitä, että kaikilla on yhteinen näkemys, sama suunta ja silloin tietysti viime kädessä, yritykset, oppilaitokset, kunnat mutta etenkin ihmiset eli ne ketkä sen tekevät kulkevat samaan suuntaan ja tekevät niitä asioita. Silloin ei esimerkiksi tarvitse järjestää niitä kuuluisia koordinaatiokokouksia, minne sitten tullaan kertomaan mitä kukakin tekee. Vaan toimitaan jo joukkueena ja mennään samaan suuntaan. Se kiinnostaa myös yrityksiä ihan eri tavalla. Mikä on nyt meidän suurin haaste? Se on osaavan työvoiman saatavuus. Se on joka puolella Suomessa, myös Hämeessä. Silloin tietysti yrityksetkin jos he tietävät, että he saavat tietyn profiilin osaamista kaikilta koulutusasteilta ja kaikilta tasoilta. Niin silloin he sitoutuvat yleensä paljon tehokkaammin ja pitkäjänteisemmin myös sinne paikkakunnalle ja alueelle, koska siitähän loppujen lopuksi tänä päivänä on kysymys. Millaisen joukkueen pystyt rakentamaan ja jos sen pystyt tekemään niin pystyt yleensä rakentamaan todella pitkälle. Eli kyllähän tässä on kysymys siitä, että kun Euroopan komissio ja nykyinen komissaari Timmermans lanseerasi tämän vihreän sopimuksen green dealin niin itse näin, että se pitää tuoda myös sinne paikallistasolle. Ei riitä, että Brysselistä julistetaan joku hieno ohjelmakokonaisuus vaan se pitää laskeutua sinne paikalliseen tekemiseen. Ja miksi se on vihreä sopimus? Sen takia, että sillä saadaan juuri sitä suhteellista kilpailuetua mistä äsken puhuin. Maailmalla, Euroopassa, joka puolella on tällä hetkellä valtava kysyntä niille vihreille ratkaisuille. Ja tämä Venäjän hyökkäyssota on pelkästään kiihdyttänyt sitä kysyntää. Ei tarvitse mennä kuin Keski-Eurooppaan niin siellä kysytään, miten te olette tehneet tuollaisen kaukolämpöjärjestelmän, miten te olette tehneet tuon ylipäättänsä tuollaisen energijärjestelmän mikä teillä on? Meillä on niin paljon annettavaa, että kysymys kuuluu miksi vasta nyt Suomi ja yritykset alkavat paketoida niitä enemmän kansainvälisesti. Tätä olisi pitänyt tehdä jo ajat sitten. Mutta sitä me teemme nyt täysillä joka päivä. Jotta me saamme yrityksille sitä kaistaa myydä, markkinoida ja vakuuttaa asiakkaita. Sen takia perustin ulkoministeriöön myös uuden Business to Government -alustan, joka tarkoittaa suomeksi sitä, että me luomme sen polun, sen arvovaltapalvelun, jotta eri maiden ja myös osavaltioiden ja myös paikallistasojen, voisiko sanoa kysyntä,

näkyvät täällä yrityksille asti. Toivon, että esimerkiksi Kanta-Hämeestä, koko Suomesta nyt todella paketoimme, konseptoimme ja yhdistämme voimiamme. Koska kukaan, ei edes meidän suurimmat yritykset, pysty tekemään tätä kaikkea yksin. Kun puhun vihreästä siirtymästä näen, että siinä pitää olla myös digitaaliset ratkaisut mukana. Silloin me pystymme nostamaan tuottavuutta niin julkisella kuin yksityisellä sektorilla. Nämä molemmat kulkevat käsi kädessä.

Maria Jokinen: Kun me verrataan Suomea ja suomalaisia yrityksiä kilpailijoihin maailmalla niin näetkö nimenomaan, että nämä ovat ne alat missä sitten Suomi maailmalla myöskin menestyy? Siis nämä esimerkit mitä äsken kerroit kaukolämpöverkosta, digitalisaatiosta ja tämän tyyppisistä asioista.

Ville Skinnari: Ensinnäkin tänä päivänä on aika vaikea vetää rajaa suomalaisen yrityksen tai ruotsalaisen yrityksen välille, jos me katsomme vaikka Kanta-Hämeessä toimivaa yhtä suurta yritystä niin kyllä se on aika yhteinen. Eli kyllä minä katsoisin aika pohjoismaisittain asioita. Näen, että se on ehkä se konteksti missä meidän kannattaa tällä hetkellä olla.

Maria Jokinen: Ja ehkä myös maailmalta katsotaan pohjoismaita.

Ville Skinnari: Pohjoismaat yhdessä on jotakuinkin melkein kymmenen joukossa maailmassa, kun katsotaan koko luokkaa. Silloin meillä alkaa olla sellaista kykyä toimia, skaalata ja luoda sellaisia kokonaisuuksia mitkä voivat olla kilpailukykyisiä. Mutta tottakai suomalaiset yritykset yksin ja yhdessä voivat tehdä paljon. Mutta valitettavasti tosi asia on myös se, että yritykset helposti ajautuvat alihankkijan asemaan ja silloin kilpailevat pelkästään hinnalla. Eikä varmasti ole salaisuus, että Suomessahan maksetaan alempia palkkoja, kuin esimerkiksi Ruotsissa. Näin se vain on. Ja siinäkin mielessä jos puhutaan kilpailukykyvystä niin tottakai kustannuskilpailukyky on äärimmäisen tärkeä mutta se mitä maailmalla ja Euroopassa nyt halutaan on kokonaisratkaisuja. Avaimet käteen tyyppistä ajattelua. Että hei, me voimme ratkaista tämän ja tämän asian teille ja silloin sillä fiksulla tarjonnalla ohjataan sitä kysyntää.

Maria Jokinen: Ja se tarvitsee myös tätä ristiin pölyttämistä. Mainitsit, että siinä on tällainen kumppanuusverkosto tai ekosysteemi, joka tukee tätä ajattelua. Yksi yritys ei pysty välttämättä toimittamaan sitä kokonaispakettia, mutta kun siinä on useampi ja se toimitetaan yhdessä niin se näyttäytyy sinne kokonaispakettina ja kokonaisratkaisuna.

Ville Skinnari: Kyllä juuri näin. Ja se ei riitä, että se ekosysteemi on luotu Power pointille. Sen pitää toimia, olla käytännössä ja se pitää saada liikkeelle. Siinäkin mielessä kannustan nyt vahvasti kaikkia maakuntia ja koko Suomea siihen, että sen sijaan että tehdään joku malli Power Pointilla, niin mennään, tehdään ja tarjotaan se. Meillä on siis visio miten se asia tehdään. Kaiken ei tarvitse olla valmiina siellä kotona vielä. Voi myös visioida sitä mikä se tulevaisuus on. Jos nyt ajatellaan vaikka energiamurrosta niin tässä tapahtuu todella nopeasti. Siinäkin mielessä olen todella iloinen siitä, että meillä on yhtiöitä jotka nyt todellakin ovat pitkällä asioissa. Mutta usein tässä maailmassa sitten tullaan siihen mistä saadaan se rahoitus tähän ja miten tämä nyt menee. Kyllä tämä on nyt meillä hallituksessa jo tällä hetkellä huomioitu. Sen voin sanoa, että viimeistään seuraavissa hallitusneuvotteluissa haluan kyllä uudistaa tätä koko Team Finland -järjestelmää, koska tällä hetkellä tämä ei sillä tavalla toimi kuin itse ehkä halusin tai uskoin sen toimivan. Nyt puhun juuri näistä kokonaistarjoamista. Tietysti ministerinä haluan, että minulla on aina

parasta tarjottavaa Suomesta minne päin ikinä maailmaa menenkin. Ja siksi meidän pitää ottaa tähän kaupungit mukaan, maakunnat mukaan mutta yritykset ne kaupat tekevät. Ei niitä ministeri tee tai maakuntajohtaja tai kaupunginjohtaja tai kukaan mukaan. Yritykset tekevät kaupat. Silloin yritysten pitää olla etulinjassa.

Maria Jokinen: Ehkä tässäkin myös tämä vastakkainasettelu voisi pikkuhiljaa jo loppua, että ei ole julkinen sektori ja yksityinen sektori, vaan että tehdään yhdessä sellaisia ratkaisuja ja mennään yhdessä kohti yhteistä tulevaisuutta. Eikä sillä tavalla, että joko te tai me vaan sekä että.

Ville Skinnari: Minun on vaikea edes ymmärtää mistä tällainen ajattelu tulisi koska molemmat tarvitsevat toisiaan.

Maria Jokinen: Juuri näin.

Ville Skinnari: Se on aito yhteistyö eikä pienellä maalla ole muuta vaihtoehtoa. Ja meillä kun on sitä luottamusta, ehkä eri tavalla kuin suurvalloissa, tai edes Eurooppalaisissa suurvalloissa. Meillä on kykyä kommunikoida. Suomessa on aika helppo tulla juttelemaan ministerille tai kaupunginjohtajalle tai oikeastaan maakuntaliitollekin. Siinä mielessä käytetään sitä meidän ainutlaatuista kilpailuetua, koska ei sellaista joka paikassa muualla ole. Sen takia meillä on pienenäkin maana mahdollisuus tuoda sellaista mitä muut eivät ehkä pysty sillä aikataululla.

Maria Jokinen: Suurvalloista puheenollen jutellaan hetken aikaa Venäjän hyökkäyssodasta ja Venäjälle asetetuista talouspakotteista. Tullin alustavien tietojen mukaan Suomen vienti Venäjälle on romahtanut sodan ja pakotteiden alkamisen jälkeen 73-prosenttia. Ja tuonti Venäjältä 80-prosenttia. Mihin näillä pakotteilla pyritään ja miten näet, että mikä niiden vaikutus on Eurooppaan ja Suomeen?

Ville Skinnari: Pakotteiden tavoitehan on hyvin yksinkertainen ja selkeä. Lopettaa tämä hirvittävä sota. Se on pakotteiden tavoite. Siksi Euroopan unioni Suomi mukaan lukien tätä tekee. Se mitä se vaikuttavuus on niin kyllähän pakotteet vaikuttavat ja kyllähän nämä ovat olleet ennen näkemättömän suuria. Mutta millä aikataululla ja mitä tapahtuu on mahdotonta sanoa. Kyllä Euroopan unioni on tässä yhdessä kumppaneidensa kanssa mukaan lukein Yhdysvallat toiminut todella määrätietoisesti.

Maria Jokinen: Mistä me löydämme korvaavan markkinapotentiaalin?

Ville Skinnari: Maailmahan on täynnä markkinoita. Maailma on täynnä mielenkiintoisia markkinoita ja taskuja joissa on paljon mahdollisuuksia. Mutta kyllähän tosiasia on se, että jos katsoo Suomen kaupallis-taloudellisia suhteita ja meidän suhdetta Venäjään ja etenkin kaiken kaikkiaan idän suuntaan johon tietysti tämä nykytilanne kaiken kaikkiaan vaikuttaa. Ja viittaaan nyt vaikka lentoyhteyksiin ja siihen että miten Suomesta pääsee ulos. Niin onhan tällä valtavia vaikutuksia ja niitä vaikutuksia näemme jo nyt mutta emme näe kaikkea. Mutta tämänkin riskin ja tämänkin iskun olemme valmiit ottamaan. Kaikkia markkinoita ei voi korvata. Me näimme sen jo vuoden 2014 jälkeen elintarvikealalla etenkin. Ja on tärkeää silloin ymmärtää, että miten yritykset näkevät sen kokonaisarvoketjun, tuotantoketjun ja miten he järjestävät niitä uudestaan. Koska se mitä yritykset haluavat, niin se on ennustettavuus. Jos on ennustettavuutta, luottamusta niin silloin yleensä tapahtuu hyviä asioita. Silloin tapahtuu investointeja, tapahtuu kehitystä ja syntyy

työpaikkoja. Mutta jos ei ole luottamusta niin näin ei tapahdu. Nyt voi tietysti kysyä, että millä markkinoilla sitä luottamusta on? Kyllähän tämä on monella tavalla haastava tilanne, jos katsoo vaikka YK:n yleiskokouksen äänestyskäyttäytymistä. Mitkä maat ovat siis vastaan. Mitkä taas pidättäytyivät. Tässä ensimmäisessäkin äänestyksessä taisi olla 35 pidättäytynyttä. Ja viisi vastaan äänestänyttä. Tässä on erittäin mielenkiintoista seurata Kiinan käyttäytymistä. Intiaa, tiettyjä Afrikan maita, Lähi-idän Persianlahden alueen maita. Miten he asemoivat itsensä tässä kokonaisuudessa. Mutta on selvää, että edelleenkin meille tärkeät vientimarkkinat Euroopassa keskisessä Euroopassa Saksa on Euroopan veturi. Meille tärkeät pohjoismaat, Ruotsi erityisesti. Samalla pitää katsoa Etelä-Eurooppaa. Minä olen nyt paljon kiertänyt Etelä-Euroopan pääkaupunkeja. Tottakai Aasian kasvumarkkinat nostan sieltä vaikka Vietnamin esille. Meille tärkeitä ovat Japani ja Korea edelleen. Pohjois-Amerikasta Yhdysvallat ja Kanada ovat erittäin tärkeitä. Meillä on nyt viiden osavaltion kanssa Yhdysvalloissa aiesopimus johon me jokaiseen rakennamme juuri tätä äsken mainitsemaamme tarjontaa, jolla me ohjaamme sitä kysyntää mahdollisimman fiksuksi ja kestäväksi. Tämän lisäksi Etelä-Amerikka on isossa roolissa tuotantoketjujen osalta. Jos katsotaan ei pelkästään Brasiliasta mutta koko maanosaa, niin siellä on meille paljon tärkeää ja meillä on paljon yhteistä siellä mukaan lukien kaivosteollisuus, metsäteollisuus ja teolliset prosessit kaiken kaikkiaan. Ja myös Afrikka. Oma tavoitteeni on kaksinkertaistaa Afrikan vienti ja se ei ole edes paljon. Mutta tällä hetkellä esimerkiksi Kenia näyttää hyvältä ja toivottavasti Ruandan tyyppinen maa. Senegal ja Etelä-Afrikka luonnollisesti. Persianlahden maat ovat erittäin vahvoja se täytyy sanoa. Itse vierailin juuri tässä muun muassa Saudi-Arabiassa. Avaamme myös suurlähetystön Qatarin Dohaan, ja myös Senegalin Dakariin. Joka kertoo myös siitä, että ulkoministeriö on nyt erittäin aktiivinen siinä, että uusia markkinoita löytyisi.

Maria Jokinen: Eli kasvupotentiaalia kyllä on ja ehkä enemmän kannattaa mahdollisuuksiin kiinnittää huomiota, kun sitten siihen, että mitä me olemme menettäneet. Kannattaa siis kääntää katseet tulevaisuuteen ja ne mahdollisuudet mitä meillä näissä eri maissa on mitä tässä nyt kerroitkin.

Ville Skinnari: Suurimmat kaksi haastetta ovat nämä tuotantoketjut. Miten nämä jatkossa järjestyvät ja miten voidaan turvata komponenttien ja raaka-aineiden saatavuus ja etenkin millä hinnalla. Tämä on vaikea yhtälö, kun hinnat nousevat ja kysyntä mahdollisesti sakkaa. Samaan aikaan kuten äsken sanoin Kiinan käyttäytyminen kaiken kaikkiaan. Kyllähän katseet ovat pitkälle nyt Kiinassa, että miten Kiina tulee reagoimaan, miten Kiina tulee käyttäytymään. Ja mihin suuntaan Yhdysvaltojen ja Kiinan suhde tässä menee. Myös Intia on edelleen iso kysymysmerkki. Intia on aika protektionistinen tällä hetkellä. Kollegani esimerkiksi Tanskassa olivat siellä isolla valtuuskunnalla ja monessakin mielessä Intia mukaan lukien Pakistan on kuitenkin tietynlaisia moottoreita. Turkki on erittäin aktiivinen tällä hetkellä esimerkiksi Keski-Aasiassa. Keski-Aasian strateginen rooli on meille myös iso mahdollisuus. Niin Suomelle kuin Euroopan unionille.

Maria Jokinen: Miten tämän maariskin Suomi Venäjän naapurimaana näet? Miten se vaikuttaa ulkomaisiin sijoituksiin Suomen suuntaan? Suomella on ollut hyvä maine myös siellä ja esimerkiksi suomalaiset start-upit ovat saaneet maailmalta hyvin rahaa. Näetkö, että tässä tulee jonkinäköistä uudelleen ajattelua?

Ville Skinnari: No tätä on meiltä paljon kysytty. Hyvä uutinen on se, että sitä ei ole kysytty kuin Suomessa. Eli muualla Euroopassa tai maailmalla, jos katsoo nyt näitä viime aikojen isoja investointeja, niin kyllähän nämä ovat edenneet. Kyllä suomalaisen yhteiskuntaan luotetaan. Meidän kestävyyteen ja myös meidän puolustukseen luotetaan. Itse kun vierailen eri puolilla maailmaa, niin se että meillä on 280 000 reservin määrä. Jos sen suhteuttaa vaikka Espanjaan, niin se olisi siellä valtava määrä ihmisiä. Jos katsoo meidän puolustushankintoja, niin kyllähän suomalainen resilienssi ja tällainen kriisinsietokyky on aivan maailman huippua. Koronakin sen näytti. Vaikka me itse itseämme siitä ruoskimme ja joskus ihan syystäkin, että miten koronan hoito meni. Mutta kyllähän Suomi on selvinnyt todella hyvin ja jos katsoo tätä kokonaiskestävyyttä niin se on myös paljon muutakin kuin puolustus. Suomalainen huoltovarmuusjärjestelmä on maailman huippua. Meidän koulutusjärjestelmä on oikeastaan tämän kaiken pohja. Me olemme hyvin koulutautuneita ja se auttaa meitä selviytymään. Itse olen varsin positiivinen siihen, että Suomi on houkutteleva investointiympäristö. Tässäkin se ensimmäinen kysymys investoijilla on, onko teillä osaavaa työvoimaa. Voitteko te taata, että löytyy osaajia tälle investoinnille ja miten teidän koulutusjärjestelmä vastaa tähän kysymykseen. Tämä on oikeastaan se kaikkein suurin kysymys edelleenkin mistä me keskustelemme. Tottakai turvallisuusratkaisut kiinnostavat. Suomi kiinnostaa nyt valtavasti maailmalla kuten olemme nähneet. Ja Suomihan on turvallisuuden tuottaja eikä sen kuluttaja. Ja siinäkin meitä arvostetaan.

Maria Jokinen: Toki varmasti kiinnostaa myös tuotteiden ja palveluiden skaalautuvuus ja miten niitä on mahdollista skaalata eri maihin. Ajattelin investoreita kiinnostavan tämän tyyppiset asiat ja tietenkin myös Suomessa on myös aivan huippua tutkimusta. Ja sitä pitää edelleen tulevaisuudessa vahvistaa.

Ville Skinnari: Meillä on paljon hyvää tutkimusta mutta kyllähän meidän haaste on se, että miten me saamme sitä kaupallistettua. Meillä jää valtavasti patenteja niin sanotusti pöytälaatikkoon. Tämä on yksi asia mihin olen itse kiinnittänyt tällä hallituskaudella erityisesti huomiota. Hallitus on lisännyt tutkimus- ja kehitysrahoitusta enemmän kuin mikään muu hallitus sitten Paavo Lipposen ensimmäisen hallituksen vuonna 1995. Nyt me haluamme tuloksia. Kyllä tämän järjestelmän tehtävä on tuottaa tuloksia ja jos niitä ei tule niin me teemme muutoksia.

Maria Jokinen: Onko jotain esimerkkejä Euroopasta mihin voidaan esimerkiksi benchmarkata yliopistoja joissa olet vierailut?

Ville Skinnari: Kyllähän tällä hetkellä Brexitin jälkeen tietysti moni huippu yliopisto jäi sinne Iso-Britanniaan ja kaikki kunnia heille. Kyllä meidän Euroopassa pitää nyt ihan eri tavalla nostaa tätä omaa osaamistamme, tai muuten me jäämme Yhdysvaltojen, Kiinan, Etelä-Korean ja Japaninkin jalkoihin. Tämä ei kovin hyvältä näytä tällä hetkellä. Kyllähän eurooppalaisten yliopistojen, korkeakoulujen ja ammattikorkeakoulujen, ja tämä koskee myös Suomea, täytyy ihan uudella tavalla profiloitua tässä. Se tarkoittaa myös sitä, että täytyy löytää niitä yhteisiä kumppanuuksia eri tavalla. Vierailin tässä Espanjassa, siellä on Madridissa erittäin, minun mielestäni oikealla tavalla otettu, yrityselämää mukaan. Portugali ja Lissabon näkyvät tällaisina start-up-keskittyminä, kuten myös Berliini. Irlanti on ollut jo pitkään monella tavalla näkyvä. Kyllä nyt on aika hakea ihan uudenlaisia kumppanuuksia ja kuten alussa sanoin, niin ei vain katsoa sitä omaa maakuntaa tai

Suomen rajojen sisälle vaan todellakin hakea ne kumppanit sieltä missä se on kaikkein hyödyllisintä kaikille osapuolille. Ja kuten itsekin totesit, niin Suomi kiinnostaa. Mutta tämä sopimusperusteisuus tarkoittaa juuri sitä, että luodaan niitä yhteisiä tavoitteita. Jos katsoo vaikka näitä Eurooppalaisia I.P.G. clustereita, niin nyt niihin kannattaa lähteä mukaan. Pariisi, Berliini eli Saksa ja Ranska tekevät nyt todella hartiavoimin töitä, että Eurooppa nousee ja uskon, että Ranskan vaalituloksen selkeydyttyä näemme kyllä todella kunnianhimoisen Ranskan. Näemme toivottavasti entistä kunnianhimoisemman Euroopan unionin, joka pystyy viemään toteutukseen niitä tutkimus- ja kehityshankkeita. Meillä on paljon ihan globaalisti ainutlaatuista osaamista kyberissä, 5G-teknologioissa meillä on maailman kaksi johtavaa yritystä pohjoismaista Nokia ja Ericsson. Käytetään niitä ja näytetään niitä myös teollisissa ratkaisuissa. Olen todella iloinen, että nyt esimerkiksi Kanta-Hämeeseen on tulossa näitä pilotteja teollisuuden kanssa. Ne ovat niitä alustoja, mitä voidaan sitten monistaa ja skaalata eri puolille maailmaa.

Maria Jokinen: Maakuntaohjelmassakin me olemme ottaneet elinkeinoelämän ihan uudella tavalla mukaan ja se on meille erittäin tärkeätä, että me saamme elinkeinoelämä mukaan tähän. Ja jos nyt puhutaan esimerkiksi näistä take away -panostuksista, niin kaksi kolmasosaa kuitenkin tulee yrityksistä sitä rahaa. Eli yritykset on pakko saada mukaan, että niitä saadaan myös kaupallistettua eikä se jää ainoastaan sinne rattaisiin pyörimään nämä uudet innovaatiot.

Ville Skinnari: Yritykset usein sanovat, että tämä on hieman liian instrumenttivetöistä tämä tekeminen. Eli toisinsanoen on liian monta luukku minne pitäisi mennä tai missä pitäisi käydä. Siitä pitää kyllä vetää johtopäätöksiä. Suomi oli joskus 90-luvulla sellainen, että meitä tultiin katsomaan ympäri maailmaa. Tekes oli monella mittarilla maailman paras ja siihen meidän on nytkin päästävä. Itse varoisin sellaista yliojohtamista eli en ohjaisi liikaa yrityksiä. Kyllä yritykset tietävät mitä ne kehittävät, mihin ne kehittävät ja heidän pitää olla nopeita. Meillä on liian moni hyvä asia nyt jäänyt tekemättä sen takia, että asiat kestävät liian kauan. Silloin yritykset liputtavat juuri sen tutkimus- ja kehityshankkeen pois Suomesta. He vievät sen muualle, jos meidän järjestelmä ei ole tarpeeksi nopea ja notkea.

Maria Jokinen: Kyllä, yritysten kanssa kun toimii niin yleensä sen ratkaisun olisi pitänyt tapahtua jo eilen. Näinhän se menee. Mitä yksittäinen maakunta ja julkiset toimijat siellä voivat tehdä parantaakseen alueensa yritysten kansainvälistymistä ja kasvua ja näitä asioita mitä tässä nyt olet maininnut? Yhteinen maali on toki hyvä ja se on haastava tietenkin senkin vuoksi, että eri toimijat saavat eri lähteistä rahoitusta ja siellä on taustalla omat päättäjät ja omat mittarit joilla seurataan. Tällaisten yhteisten mittareiden tekeminen, niin se on haastavaa mutta toki ne pitäisi olla. Myös yhteinen maali pitäisi olla kirkkaana mutta minkälaisia terveisiä nyt esimerkiksi meidän liitolle ja muille julkisille toimijoille Hämeeseen lähetät? Mitä meidän pitäisi tehdä?

Ville Skinnari: Kyllähän tämä aikamoinen mullistusten ja muutosten vuosikymmenkin on ollut. Ihan viimeiset vuodet, jos katsoo aluehallintoja, maakuntia ja kaupunkejakin, niin roolien pitää olla selkeät. Jokainen tietää mikä on meidän rooli tässä kokonaisuudessa. Silloin yleensä on todennäköisempää, että onnistutaan kun epäonnistutaan. Itse en näe mitään ongelmia esimerkiksi maakuntien, kaupunkien, yritysten, oppilaitosten, korkeakoulujen välillä. Roolit pitää sopia ja sitten tehdään asioita. Siinä tilanteessa me nyt olemme. Silloin se on tietysti myös ihmisten välistä vuorovaikutusta. Jokaiselle on tilaa,

jokaiselle on kyllä tarve mutta näkisin, että maakuntien kannattaa profiloitua nyt juuri siinä maakunnallisessa yhteistyössä eri puolilla Eurooppaa. Itse olen nyt kannustanut esimerkiksi Saksassa tekemään osavaltiotason yhteistyökokonaisuuksia. Sekä menemään aivan uudella tavalla niihin kokonaisuuksiin. Koska en näe enää paluuta sellaiseen vanhaan aluepolitiikkaan, jossa tullaan paikkakunnalle ja annetaan säkillinen rahaa ja sanotaan, että toivottavasti saatte paljon aikaan. Nimittäin tulokset eivät ole olleet kovin hyviä. Minä haluan olla tässä nyt rehellinen kestävän kasvun ministeriötyöryhmän jäsenenäkin. Eli nyt jos ja kun jaamme näitä EU:n elvytysrahojakin, niin me haluamme tuloksia. Se tarkoittaa sitä, että mitä vaikuttavampia kokonaisuuksia pystytte yhdessä yritysten kanssa tarjoamaan, niin sitä parempia rahoitusratkaisuja tulette saamaan. Se on hyvin yksinkertaista ja tästä meillä on hyviä esimerkkejä. Eli toivottavasti ei pirstaloida ja pilkota projekteja liian pieniksi. Pieniäkin tarvitaan, älkää ymmärtäkö minua väärin, mutta kaiken kaikkiaan pitää pystyä siellä maakuntaliiton johdossa ja poliittisella tasolla näkemään ne kokonaisuudet. Etenkin tilanteessa, jos maakunnassa ei ole omaa yliopistoa, niin nyt pitää tehdä kumppanuuksia yliopistojen kanssa todella rohkeasti eri puolilla Suomea ja pohjoismaita ja eri puolilla Eurooppaa juuri siitä omasta näkökulmasta. Hämeellä on paljon tarjottavaa sellaista mitä muualla ei välttämättä ole. Ne pitää vaan löytää ja tehdä itsestä kiinnostava. Uskon ja tiedän, että se on täysin mahdollista, koska tunnen varsin hyvin Hämeen tilanteen.

Maria Jokinen: Joo kyllä se näin on, että ei pidä tässäkään jäädä voivottelemaan ja ihmettelemään sitä mitä meillä ei ole, vaan keskittyä siihen mitä meillä on ja mitä meillä on mahdollista saada. Maailma on täynnä mahdollisuuksia meille. Minkälaisia ja mahdollisuuksia näet Kanta-Hämeen alueella nyt erityisesti, kun yrityksistä puhutaan?

Ville Skinnari: Ensimmäinen viesti mikä nyt pitää olla on yhtenäisyys. Nyt ei ole aika sellaiselle perusteettomalle kritiikille esimerkiksi Euroopan unionia kohtaan. Tai yhteistä Eurooppaa yhteistä vakautta kohtaan vaan päinvastoin. Nyt tämä aika tarvitsee sellaisia rakentajia ja uskon, että yritykset ovat täysin valmiita siihen. Yritykset haluavat pitkäkestoisia ja ennustettavia kokonaisuuksia tutkimuksessa ja kehityksessä. Kaupallistamisessa vakaita kumppanuuksia. Se on tietysti meidän tehtävä sitten täällä ulkoministeriössä, eduskunnassa toimia siten, että tämä kaikki on mahdollista. Minun mielestäni aika on juuri nyt sellainen näin kriisienkin keskellä, jolloin sitä luottamusta pitää rakentaa. Silloin löytyy varmasti sellaisia kokonaisuuksia jotka myös työllistävät paljon Hämeessä. On ihan selvää, että me tarvitsemme työllisyyttä ja entistä vahvempaa työllisyyttä. Jos nyt katsoo työllisyysastetta me olemme 75-prosentissa mikä on erinomainen saavutus näiden kriisien keskellä. Sekään ei tule riittämään. Meidän pitää mennä kohti sitä 80-prosenttia. Silloin pitää katsoa todella myös yritysten kanssa sitä, että miten esimerkiksi työllisyyden kuntakokeiluja nyt hyödynnetään. Miten me luomme yhteistyötä kolmannen sektorin kanssa sillä tavalla, että me luomme kaikille mahdollisuuden kellä ikinä sellainen on, osallistua työelämään. Silloin tämä on paljon isompi yhteiskunnallinen haaste ja mahdollisuus kuin vain se, että me puhumme viennistä, kansainvälistymisestä tai vientikaupasta tai kaupallisesta yhteistyöstä. Kyllä yrityksillä on mielestäni nyt selkeä ja hieno tahtotila myös tehdä vastuullista liiketoimintaa eli kyllä tämä on meidän yhteinen haaste. Ja uskon, että ne yritykset jotka kantavat yritysvastuuta, luovat samalla myös itselleen kilpailuetua. Ja me ollaan nähty siinä aika hienoja suomalaisia tarinoita siitä, että ei puhuta vain osakkeenomistajan edusta. Tai arvosta tai

sen muodostamisesta. Vaan sen koko yhteisön arvon muodostamisesta. Kyllä minun mielestäni Hämeenlinnakin voi itseään onnitella, että kyllähän esimerkiksi urheilusektorin kanssa mukaan lukien jääkiekko, on pystytty tekemään hienoja asioita ja voitettukin aika paljon.

Maria Jokinen: Se on aivan selvä asia, että vastuullisuus kulkee yritysten mukana ja se on eilinehto yrityksille jo ehkä tällä hetkellä toimia, että ilman sitä vastuullisuutta ei pystytä toimimaan varsinkaan tulevaisuudessa. Lopuksi vielä, niin tiivistä rohkaisun ja kannustuksen sanat kuulijoille ja Kanta-Hämeeseen.

Ville Skinnari: Me elämme synkkiä aikoja. Me elämme todella surullisia aikoja. Sellaisia joista kukaan meistä ei olisi halunnut koskaan kokea Euroopassa eikä muuallakaan. Kyllä se tarkoittaa sitä, että pitää yhdessä rakentaa sitä toivoa, valoa, polkua parempaan ja keskinäistä luottamusta. Siinä me suomalaiset olemme aina olleet todella hyviä. Etenkin kriisien keskellä. Siitä pitää olla ylpeä, mutta sitä pitää nyt myös osata tehdä ja pystyä tekemään näinä vaikeinakin aikoina. Se on se mitä toivon se on se mihin itse uskon ja se on se työ mihin olen itse sitoutunut. Niin täällä Suomessa kuin kansainvälisesti ja tietysti myös Hämeessäkin.

Maria Jokinen: Kumpi voittaa. Tappara vai TPS?

Ville Skinnari: Kyllä tämä on minun mielestäni aika selkeä tilanne, että jos Tappara on yhtään omalla tasollaan ja saa tuosta materiaalista sen irti mitä siitä pitää saada, niin tämä menee 4-2 Tampereelle.

Maria Jokinen: Voittaako Suomi maailmanmestaruuden?

Ville Skinnari: Toivottavasti.

Maria Jokinen: Kiitoksia ministeri Ville Skinnari.

Ville Skinnari: Kiitos teille.