



Satakunnan ammattikorkeakoulu
Satakunta University of Applied Sciences

JUUSO WALLI

Suomalaisen sahatavaran vienti- mahdollisuudet ja -potentiaali Intian markkinoille

Markkinatutkimus viennin liiketoimintaympä-
ristöstä Intian markkinassa

LIIKETALouden TUTKINTO-OHJELMA
2025

TIIVISTELMÄ

Walli, Juuso: Suomalaisen sahatavaran vientimahdollisuudet ja -potentiaali Intian markkinoille. Markkinatutkimus sahatavaran viennin liiketoimintaympäristöstä Intian markkinassa.

Opinnäytetyö, AMK

Liiketalouden ammattikorkeakoulututkinto

Kesäkuu 2025

Sivumäärä: 56

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli tarkastella suomalaisen sahatavaran viennin mahdollisuuksia Intiaan, jossa Kiinan markkinan merkitys on vähentynyt suomalaisen sahatavaraviennin osalta. Työn taustalla oli havainto siitä, että vienti Intiaan on toistaiseksi ollut vähäistä, vaikka markkina tarjoaa potentiaalia. Tavoitteena oli selvittää, miksi vienti Intiaan ei ole kasvanut ja voisiko Intia toimia uutena vientikohteena ja veturina suomalaiselle sahatavaralle, sekä korvata Kiinan heikentynyttä asemaa Aasiassa.

Kirjoituspöytä tutkimuksen avulla kartoitettiin viennin kehitystä, markkinoiden rakennetta sekä aiempaa tutkimustietoa. Tämän jälkeen käytettiin laadullista tutkimusmenetelmää, ja haastateltiin asiantuntijoita, jotka edustivat sahateollisuutta sekä viennin asiantuntijuutta. Haastattelujen avulla pyrittiin syventämään ymmärrystä markkinoiden käytännön toimintatavoista, haasteista ja mahdollisuuksista.

Tutkimuksessa todettiin, että Kiinan kysyntä on laskenut rakenteellisten muutosten, ylikapasiteetin ja sisämarkkinoiden kehityksen vuoksi. Intian kohdalla havaittiin kasvavan talouskasvun, väestönkasvun, keskiluokan kasvun, kaupungistumisen ja teollisuuden lisääntymisen vuoksi lisääntyneitä potentiaalia puutuotteiden ja muiden rakennusmateriaalien kysyntään, joka luo mahdollisuuksia länsimaisille vientiyrityksille Intian markkinassa. Toisaalta Intian markkinoilla todettiin olevan haasteita, kuten byrokratiaa, tullikäytäntöjä ja kulttuurieroja, jotka hidastavat vientiä. Merkittäviksi tekijöiksi nousi myös suomalaisen sahatavaran hinta ja laatu.

Tutkimuksen johtopäätöksenä esitettiin, että Intiassa on merkittävää kasvupotentiaalia suomalaiselle sahatavaralle, mutta sen hyödyntäminen vaatii pitkäjänteistä markkinatuntemusta, paikallista verkostoitumista ja vientistrategian kehittämistä. Tutkimus toi esiin keskeisiä kehityskohteita ja suosituksia vientitoiminnan edistämiseksi, jotta Intian sahatavaramarkkina voisi olla jatkossa suotuisampi suomalaisille toimijoille, vaikka tuskin Kiinan 2010-luvun isoihin vientilukuihin ainakaan hetkeen tullaan pääsemään.

Avainsanat: Sahatavara, sahateollisuus, vienti, Intia, Kiina, sahatavaravienti, markkinatutkimus, vientimahdollisuudet

ABSTRACT

Walli, Juuso: Export Opportunities and Potential for Finnish Sawn Timber for the Indian Market. A Market Study on the Business Environment for Timber Exports to India

Bachelor's thesis

Bachelor of Business Administration

June 2025

Number of pages: 56

The objective of this thesis was to examine the export potential of Finnish sawn timber to the Indian market, where China's significance as a destination for Finnish sawn timber exports has declined. The background for the study was the observation that exports to India have so far remained limited, despite the market showing considerable potential. The aim was to investigate why exports to India have not increased and whether India could serve as a new export destination and a driver for Finnish sawn timber exports, potentially replacing China's diminished role in Asia.

The Desk research was used to analyse export trends, market structures, and existing research findings. This was followed by a qualitative research method, including interviews with experts representing the sawmill industry and export expertise. The interviews aimed to deepen the understanding of the practical market dynamics, challenges, and opportunities in the Indian context.

The study found that China's demand for sawn timber has decreased due to structural changes, overcapacity, and the development of its domestic markets. In contrast, India was found to have growing demand for wood products and other construction materials, driven by economic growth, population increase, the expansion of the middle class, urbanization, and industrialization. However, the Indian market also presents challenges such as bureaucracy, customs procedures, and cultural differences, which may slow down export activities. Significant factors also included the price and quality of Finnish sawn timber.

The conclusion of the study was that India holds significant growth potential for Finnish sawn timber exports, but realizing this potential requires long-term market knowledge, local networking, and the development of a dedicated export strategy. The research highlighted key areas for development and provided recommendations to support export activities, so that the Indian timber market could become more favourable for Finnish exporters in the future — even if reaching China's high export volumes of the 2010s may not be realistic in the near term.

Keywords: Sawn timber, sawmill industry, export, India, China, timber export, market research, export opportunities

SISÄLLYS

1 JOHDANTO.....	6
2 TYÖN TAVOITE, TUTKIMUSONGELMA JA RAJAUS	7
2.1 Työn tavoite	7
2.2 Tutkimusongelma.....	7
2.3 Työn aihepiirin rajaus.....	8
3 TEOREETTINEN VIITEKEHYS JA TUTKIMUSMENETELMÄT	9
3.1 Teoreettinen viitekehys	9
3.2 Tutkimusmenetelmät.....	9
3.3 Validiteetti ja reliabiliteetti.....	10
4 SAHATAVARAN VIENTI AASIAN MARKKINOILLE	11
4.1 Suomen sahatavaran vientituotteena.....	11
4.2 Kiinan markkinan vaikutus ja sen hiipuminen	14
5 INTIAN SAHATAVARAMARKKINA SUOMEN NÄKÖKULMASTA	17
5.1 Suomi-Intia kauppasuhteet	17
5.2 Intian asema maailmanpolitiikassa ja kansainvälisenä toimijana	18
5.3 Intian talous ja rakennusteollisuus	19
5.4 Sahatavaran käyttö ja kysyntä Intiassa.....	20
5.5 Vientipotentiaali ja kasvun esteet.....	23
6 RISKIT INTIAN KAUPASSA.....	24
6.1 Kysyntäriski.....	24
6.2 Valuuttariski	24
6.3 Maksuriski	25
6.4 Kuljetusriski.....	25
6.5 Lailliset, oikeudelliset ja poliittiset riskit	26
6.6 Laaturiski.....	27
7 LOGISTIIKKA JA TOIMITUSKETJUT INTIAN VIENNISSÄ	27
8 HAASTATTELUANALYYSI JA ASiantuntijanäkemykset	29
8.1 Sahatavaramarkkinoiden ja viennin edistämisen asiantuntijat.....	30
8.1.1 Haastateltavat 1 ja 2	30
8.1.2 Haastateltava 3	32
8.2 Intiaan suuntautuvan sahatavaran myynnin asiantuntijat	33
8.2.1 Haastateltavat 4 ja 5	33
8.2.2 Haastateltava 6	35
8.3 Sahatavaran välittäjä Intian markkinoilla.....	36
8.3.1 Haastateltava 7	36

8.4 Logistiikan asiantuntija.....	37
8.4.1 Haastateltava 8	37
8.5 Yhteenveto asiantuntijahaastatteluista	38
9 SWOT ANALYYSI	40
10 POHDINTA JA JOHTOPÄÄTÖKSET	42
10.1 Miksi suomalaisen sahatavaran vienti Intiaan ei ole kasvanut merkittävästi.....	42
10.2 Voiko Intia olla uusi Kiina.....	43
10.3 Kehitysehdotuksia.....	44
11 YHTEENVETO	45
LÄHTEET	46
LIITE 1: HAASTATTELUKYSYMYKSET: HAASTATELTAVAT 1 JA 2.....	51
LIITE 2: HAASTATTELUKYSYMYKSET: HAASTATELTAVA 3	52
LIITE 3: HAASTATTELUKYSYMYKSET: HAASTATELTAVAT 4 JA 5.....	53
LIITE 4: HAASTATTELUKYSYMYKSET: HAASTATELTAVA 6	54
LIITE 5: HAASTATTELUKYSYMYKSET: HAASTATELTAVA 7	55
LIITE 6: HAASTATTELUKYSYMYKSET: HAASTATELTAVA 8	56

1 JOHDANTO

Sahatavaran vienti on ollut pitkään keskeinen osa Suomen metsäteollisuutta ja koko kansantaloutta. Sahateollisuus tuottaa vientialoista suhteellisesti eniten kotimaista arvonlisää ja on merkittävä työllistäjä Suomessa. Vuonna 2021 sahatavara oli Suomen neljänneksi tärkein vientituote. (Sahateollisuus ry). Ala on monella tavalla Suomelle strategisesti tärkeä, ja sen kehittämiseen liittyy paljon yhteiskunnallisiakin intressejä, sillä sahat ovat yleensä sijaintialueensa talousvetureita, mutta myös työllistävä vaikutus ja vientitulojen ansainta on merkittävää. (Varis, 2017, s.26) Mekaanisen metsäteollisuuden tulevaisuus rakentuu kyvyille laajentua ja sopeutua uusille markkinoille, jotka tämänhetkessä maailmantilanteessa ja toimintaympäristössä ovat uusiutuneet ja jatkavat uusiutumistaan.

Tässä opinnäytetyössä otan selvää mahdollisuuksista ja tulevaisuuden näkymistä suomalaisen sahatavaran viennin mahdollisuuksista Aasiaan, erityisesti vientimahdollisuuksiin Intian markkinoille. Intia on maailman väkirikkein valtio ja yksi nopeimmin kasvavista talouksista. Siellä kaupungistuminen, puutteellisen infrastruktuurin kehittäminen keskiluokan kasvaessa ovat kasvattaneet rakentamisen tarvetta. Intia on myös keskeinen osa maailmanlaajuisista toimitusketjua, ja asemoituu muun muassa vaihtoehdoksi Kiinalle erilaisille tuotannoille. (Kauppakamari, 2025 s. 3–15) Siitä huolimatta sahatavaran vienti Suomesta Intiaan on pysynyt maltillisena, joten tämän työn tarkoituksena on selvittää, miksi vienti ei ole kehittynyt merkittävästi, ja mitä mahdollisuuksia Intian markkinassa olisi tulevaisuutta ajatellen.

Intian sahatavaran viennin ymmärtämiseen on hyvä hakea laajemmin tietoa eri osa-alueilta, jotka vaikuttavat toimintaympäristöön, kuten sahatavaran kysyntään, tarjontaan ja kaupan esteisiin. Näitä ovat muun muassa logistiset haasteet, tullit, kauppapolitiikka ja paikalliset asiat, kuten rakentamisen ammattitaito ja paikallinen kilpailu. Intia ei ole kovinkaan helposti lähestyttävä markkina, mutta Intian koko ja kasvupotentiaali tekevät siitä kiinnostavan suomalaiselle sahatollisuudelle, etenkin tilanteessa, jossa muun Itä-Aasian, erityisesti Kiinan osuus ja historia suomalaisen sahatavaran ostajana on ollut ja on edelleen merkittävä, mutta maailmanpoliittinen tilanne on vaikuttanut ja heilauttanut markkinaa, joten Kiinaan vienti on Suomesta vähentynyt, vuonna 2024 melkein kolmanneksen. (Maaseudun tulevaisuus, 2025)

Ideani ja oma kiinnostukseni tehdä opinnäytetyö suomalaisesta sahatavarasta pohjautuu aiempaan työkokemukseeni sahatavaran vientiyrityksessä, joten aihe on itselleni hyvin ajankohtainen ja mielenkiintoinen. Olen päässyt seuraamaan alan käytännön toimintaa, sekä sahatavaran vientiprosesseja. Keskustelut alan ammattilaisten kanssa ovat vahvistaneet käsitystä siitä, että Intia nähdään kiinnostavana, mutta haastavana markkinana.

2 TYÖN TAVOITE, TUTKIMUSONGELMA JA RAJAUS

2.1 Työn tavoite

Tämä työ tarkastelee sahatavaran vientiä Intiaan useasta näkökulmasta. Pää-tavoitteena on selvittää Intian sahatavaramarkkinan potentiaali tekemällä markkinatutkimus Intian sahatavaramarkkinasta ja sen liiketoimintaympäristöstä. Markkinatutkimuksen myötä työn toisena tavoitteena on analysoida markkinan nykytilaa, tunnistaa viennin esteitä, tunnistaa mahdollisia tekijöitä viennin kasvulle, ja pohtia voisiko tulevaisuudessa Intia nousta suomalaisen sahatavaran viennin uudeksi Kiinaksi. Työn tavoitteena on lisäksi arvioida Intian potentiaalia ja merkittävyyttä vientimarkkinana suomalaiselle sahateollisuudelle, johon liittyen on tärkeää tunnistaa keskeiset vientiä rajoittavat tekijät. Tulosten toivotaan hyödyntävän sekä sahateollisuuden toimijoita, että vienti-strategioita suunnittelevia tahoja laajemmin. Yhdistän opinnäytetyössä työelämään ja talouteen liittyvän konkreettisen aiheen ja kasvatan tietoutta, jotta sahateollisuuden mahdollisuudet Intian vientiin voisivat parantua. Opinnäytetyön on tarkoitus palvella yleisesti suomalaista sahateollisuutta, ja nostaa esille mahdollisuuksia, joita hyvin potentiaalisessa tulevaisuuden Intiassa on ole-massa.

2.2 Tutkimusongelma

Opinnäytetyöni tutkimusongelma on ”Millainen on sahatavaramarkkinan liike-toimintaympäristö Intian markkinassa”. Tähän kysymykseen vastaaminen edellyttää hyvää perehtymistä Intian nykyiseen taloudelliseen ja kaupalliseen tilanteeseen sekä siihen, mitkä tekijät vaikuttavat sahatavaran kauppaan Intian markkinoilla. Intia on kehittynyt taloudellisesti jatkuvalla 6–7 prosentin kasvuvauhdilla, sillä on kasvava keskiluokka, nuori väestöpohja, keskeinen rooli maailmanlaajuisissa toimitusketjuissa, kehittyvä infrastruktuuri, sekä kehittyvät liiketoimintaympäristöt, jotka tekevät Intiasta entistä varteenotettavamman vaihtoehdon Kiinalle liiketoiminnan ja tuotannon kohteena. (Kauppakamari, 2025, s. 3–4) Intian tämänhetkistä liiketoimintaympäristöä selvitettyäni, myös toisen opinnäytetyön tutkimusongelmista, eli tulevaisuuden mahdollisuuksista ja Intian potentiaalista tulla merkittäväksi vientikohteeksi suomalaiselle saha-tavaralle ja -teollisuudelle.

Kahden tutkimuskysymyksen avulla pääsen syvällisesti perehtymään työn aihepiiriin ja keskittymään rajattuun ilmiöön, joka mahdollistaa laadukkaan lopputuloksen. Ensimmäinen tutkimuskysymyksessä ”Mikä on Intian sahatavaramarkkinan nykytila ja liiketoimintaympäristö” keskityn selvittämään Intian tämänhetkistä markkinaa, sahatavaran kysyntää, tuontikäytäntöjä ja lainsäädäntöä. Tutkimuskysymykseen vastattaessa on huomioitava useita seikkoja Intian oman sisäisen markkinan ja käytänteiden lisäksi, kuten toimitusketjujen ja logistiikan vaikutuksia, mutta myös kansainvälisten ja globaalien voimasuhteiden ja poliittisten viimeaikaisten tapahtumien vaikutuksia kaupankäyntiin.

Toisessa tutkimuskysymyksessä pyritään vastaamaan tutkimusongelmaan ”Mikä on Intian potentiaali suomalaiselle sahatavaraviennille tulevaisuudessa, voiko Intia olla sahatavaranviennissä uusi Kiina”. Tämä toinen tutkimuskysymys syventää tarkastelua tulevaisuuden näkymiin. Tähän tutkimuskysymyksen vastattaessa pätee monet samat asiat, kuin Intiankin kontekstissa, mutta mukaan on otettava myös Kiinan näkökulma. Kiinan osuutta tässä opinnäytetyössä voidaan kuitenkin rajata hieman enemmän koskemaan suomalaisen sahatavaran kaupan vähenemisen syitä, sekä syitä miksi Kiina aikanaan nousi suotuisaksi markkinaksi suomalaiselle sahatavaralle. Näiden kahden tutkimuskysymyksen pohjalta pystyn saamaan vastauksia tutkimusongelmaani ja muodostamaan kokonaiskuvan Intian sahatavaramarkkinan nykytilasta sekä arvioimaan sen tulevaisuuden mahdollisuuksia suomalaiselle sahatavaramarkkinnalle.

2.3 Työn aihepiirin rajaus

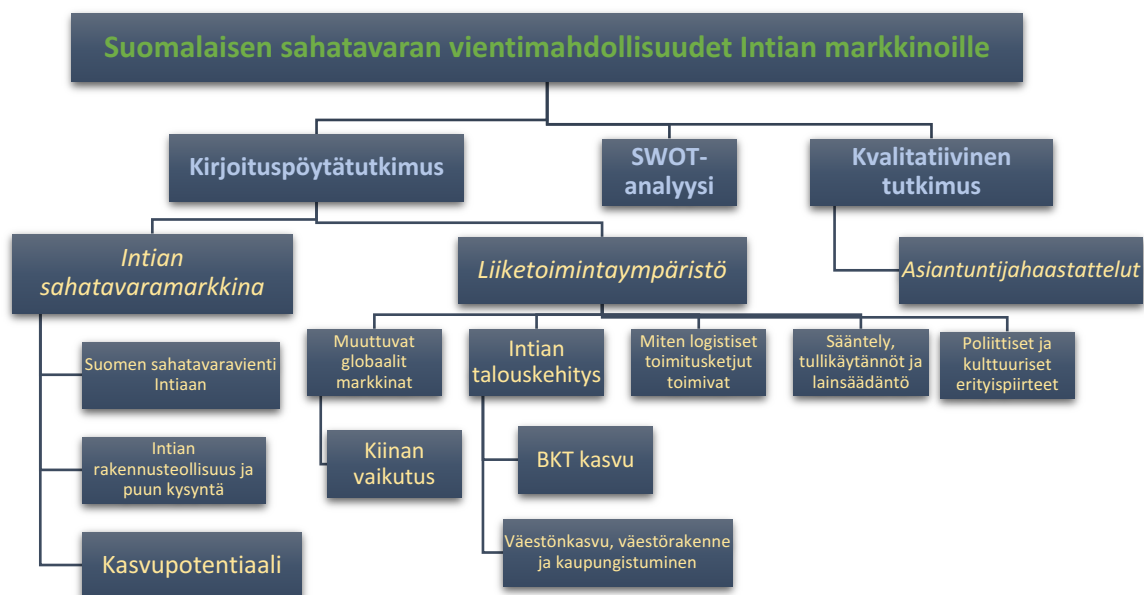
Työ tulee olemaan markkinatutkimus Intian sahatavaramarkkinasta ja siihen liittyvästä liiketoimintaympäristöstä. Yleisesti markkinatutkimuksissa kerätään ja analysoidaan tietoa markkinoista, liiketoimintaympäristöistä, asiakkaista ja kilpailijoista. (Pulse. 2024). Rajaen työssäni aihepiirini koskemaan vain markkinaa ja liiketoimintaympäristöä, sekä selvittämään niiden nykytilaa ja potentiaalia. Rajaen työstäni pois asiakkaat ja kilpailijat.

Liiketoimintaympäristö tarkoittaa yrityksen ulkoista ympäristöä, joka käsittää taloudellisia, poliittisia, lainsäädännöllisiä, sosiaalisia, kulttuurillisia, ekologisia ja teknologisia tekijöitä, joiden puitteissa tässä tapauksessa sahatavaran viennityritykset toimivat. Taloudellisia tekijöitä ovat muun muassa talouden suhdanteet ja talouskasvu. Lainsäädännöllisillä ja poliittisilla tekijöillä viitataan ulkomaankaupan säädöksiin, paikalliseen hallintoon, Suomen, EU:n ja Intian väliseen kauppapolitiikkaan, tullipolitiikkaan ja paikalliseen lainsäädäntöön. Sosiaalisiin ja kulttuurisiin tekijöihin kuuluvat väestörakenne sekä sosiaaliset rakenteet ja asenteet. Teknologisia ja ekologisia tekijöitä ovat raaka-aineisiin liittyvät vaatimukset, sekä huomioon otettavat ympäristötekijät. (Tieteen Termipankki, 2025)

3 TEOREETTINEN VIITEKEHYS JA TUTKIMUSMENETELMÄT

3.1 Teoreettinen viitekehys

Tässä opinnäytetyössä tarkastellaan useita näkökulmia, jotka auttavat ymmärtämään suomalaisen sahatavaran viennin nykytilaa ja mahdollisuuksia Intian markkinoilla. On tärkeä selvittää, millainen on Intian sahatavaramarkkinoiden nykytila ja millaista kysyntää maassa esiintyy tällä hetkellä. Lisäksi opinnäytetyössäni tulen analysoimaan, millaisia esteitä tai haasteita suomalaiset vientiyhtiöt kohtaavat toimiessaan Intiassa. Näitä esteitä voivat olla esimerkiksi tullikäytännöt, logistiikka, kauppapolitiikka, tai kulttuuriset erot. Tutkimuksessa tarkastellaan myös Intian talouskehityksen, kaupungistumisen ja väestönkasvun vaikutuksia puutuotteiden kysyntään tulevaisuudessa. Suomalaisen sahatuotteen kilpailuetua pyritään arvioimaan vertaamalla sitä Intian paikallisiin toimijoihin sekä muihin sahatavaran viejiin. Lisäksi työssäni analysoidaan Kiinan markkinoille suunnatun sahatavaran viennin kehitystä, jotta voidaan vastata kysymykseen Intian mahdollisuudesta olla uusi Kiina. Lopuksi pohditaan, millaisia toimenpiteitä suomalaiset vientiyhtiöt voivat tehdä vahvistaakseen asemaansa Intian markkinoilla ja hyödyntääkseen mahdollisia kasvunäkymiä.



Kuvio 1. Teoreettinen viitekehys

3.2 Tutkimusmenetelmät

Opinnäytetyöni teoriaosuus tehdään kirjoituspöytätyönä eli siinä hyödynnetään jo olemassa olevaa tietoa erilaisista kirjallisista lähteistä, kuten

viranomaislähteistä, artikkeleista, alan kirjallisuudesta sekä aiheeseen liittyvistä opinnäytetöistä ja gradututkimuksista. Kirjoituspöytätyö kattaa laadullisen tutkimuksen, jonka tavoitteena on yhdistää asiantuntija-haastattelut jo olemassa olevaan tutkittuun tietoon, joiden pohjalta voimme saada aikaan lopulliset päätelmät ja tutkimustuloksen. Tutkimuksen asiantuntija-haastattelut tehdään alkukesän 2025 aikana muutaman eri sahatavaran viennin ammattilaisen, sahatavaran myyjän, ja logistiikka- sekä varustamoalan asiantuntijoiden kanssa. Haastattelut tehdään puolistrukturoituina teemahaastatteluina.

3.3 Validiteetti ja reliabiliteetti

Tutkimuksessa validiteetti ja reliabiliteetti ovat tärkeitä tekijöitä, jotta tutkimuksen luotettavuutta ja pätevyyttä voidaan arvioida. Validiteetti eli oikeellisuus ilmaisee sen, mittaako tutkimus todella sitä, mitä sen on tarkoitus mitata. (Vaisamaa, 2009, s. 13) Tässä tutkimuksessa validiteetti varmistetaan selkeällä tutkimusongelmalla, joka keskittyy selvittämään, miksi suomalaisen sahatavaran vienti Intiaan ei ole kasvanut merkittävästi ja voisiko Intia olla sahatavaran viennin uusi Kiina. Työni teoreettinen viitekehys perustuu relevanttiin kirjallisuuteen aiempiin aiheeseen liittyviin tutkimuksiin kansainvälisestä kaupasta ja sahateollisuudesta. Validiteetin parantamiseen pyrin käyttämään mahdollisimman monipuolisia ja ajankohtaisia lähdeaineistoja, kuten virallisia tilastoja sekä markkina-analyyseja, mutta myös relevantteja asiantuntijoita.

Reliabiliteetti eli tutkimuksen luotettavuus tarkoittaa tutkimustyön huolellisuutta ja mittaustulosten toistettavuutta sekä johdonmukaisuutta. (Vaisamaa, 2009, s. 13) Pyrin tutkimuksessani lisäämään tutkimuksen luotettavuutta pyrkimällä välttämään epämääräisiä haastattelukysymyksiä ja ottamaan mukaan useampia asiantuntijoita. Havaintoja pyrin myös vahvistamaan erilaisilla tilastotiedoilla ja käyttämällä useita lähteitä. Näin saadaan aikaan luotettavia ja toistettavissa olevia tuloksia, jotka eivät ole riippuvaisia sattumista tai subjektiivisista tulkinnoista.

Tutkimukseni aiheen luonteen takia on hyvä muistaa, että aiheeni on hyvin riippuvainen globaaleista suhdanteista, poliittisista toimista ja -päätöksistä, jotka voivat muuttua ja vaihdella hyvinkin nopeasti, sekä ovat vaikeasti ennustettavissa. Tutkimuksen toistettavuuden kannalta esimerkiksi vuoden päästä nykyhetkestä päätelmät ja näkymät voivat olla jo aivan erinäköiset, kuin tämänhetkinen tilanne.

4 SAHATAVARAN VIENTI AASIAN MARKKINOILLE

4.1 Suomen sahateollisuus ja sahatavara vientituotteena

Suomi on suhteellisesti kokoonsa nähden Euroopan metsäisin maa, ja edelleenkin riippuvaisempi metsävaroistaan, puunjalostusteollisuudestaan ja metsäyhtiöistään, kuin mikään muu teollistunut maa maailmassa. Noin puolella prosentilla maailman metsistä Suomi on noussut puunjalostuksen ja alan teknologian suurvallaksi. Sahatavaran vienti Suomesta ulottuu 1700-luvulle, jolloin suomalaisesta puusta sahatut rakennusmateriaalit tarjosivat raaka-ainetta Länsi-Euroopan kasvaville kaupungeille, kaivoksille ja laivanrakennustelakoille. Jo 1900-luvulle tultaessa metsäteollisuus, mukaan lukien sahatavaran, paperin ja sellun, hankkivat 1900-luvun vaihteesta vuosisadan puoliväliin noin 85 % kaikista Suomen vientituloista. 1900-luvun loppupuolella vastaava luku oli laskenut noin 30 prosenttiin. (Varis, 2017, s. 13–15)

Kim Väisänen kuvaa kirjassaan hyvin Suomea bulkin eli irtolastin luvatuksi maaksi, Suomen ollessa koko vientihistoriansa aikana vähäisen jalostusarvon ja bulkkitavaran vientimaa. Väisänen mukaan bulkkituotteemme käyvät kaupaksi yleensä aina suhdanteesta riippumatta, mutta korkean tuottavuusasteen tuotteet vain korkeasuhdanteissa. Vuonna 2016 viennin TOP-5-lista koostui 65 prosenttisesti puunjalostuksen tuotteista, kun vuonna 1920 niiden osuus oli jopa lähes 94 prosenttia. Sadassa vuodessa viennin kokonaisriippuvuus puupohjaisista vientituotteista on vähentynyt vain noin kolmekymmentä prosenttiyksikköä. (Väisänen, 2018, s. 24–25)

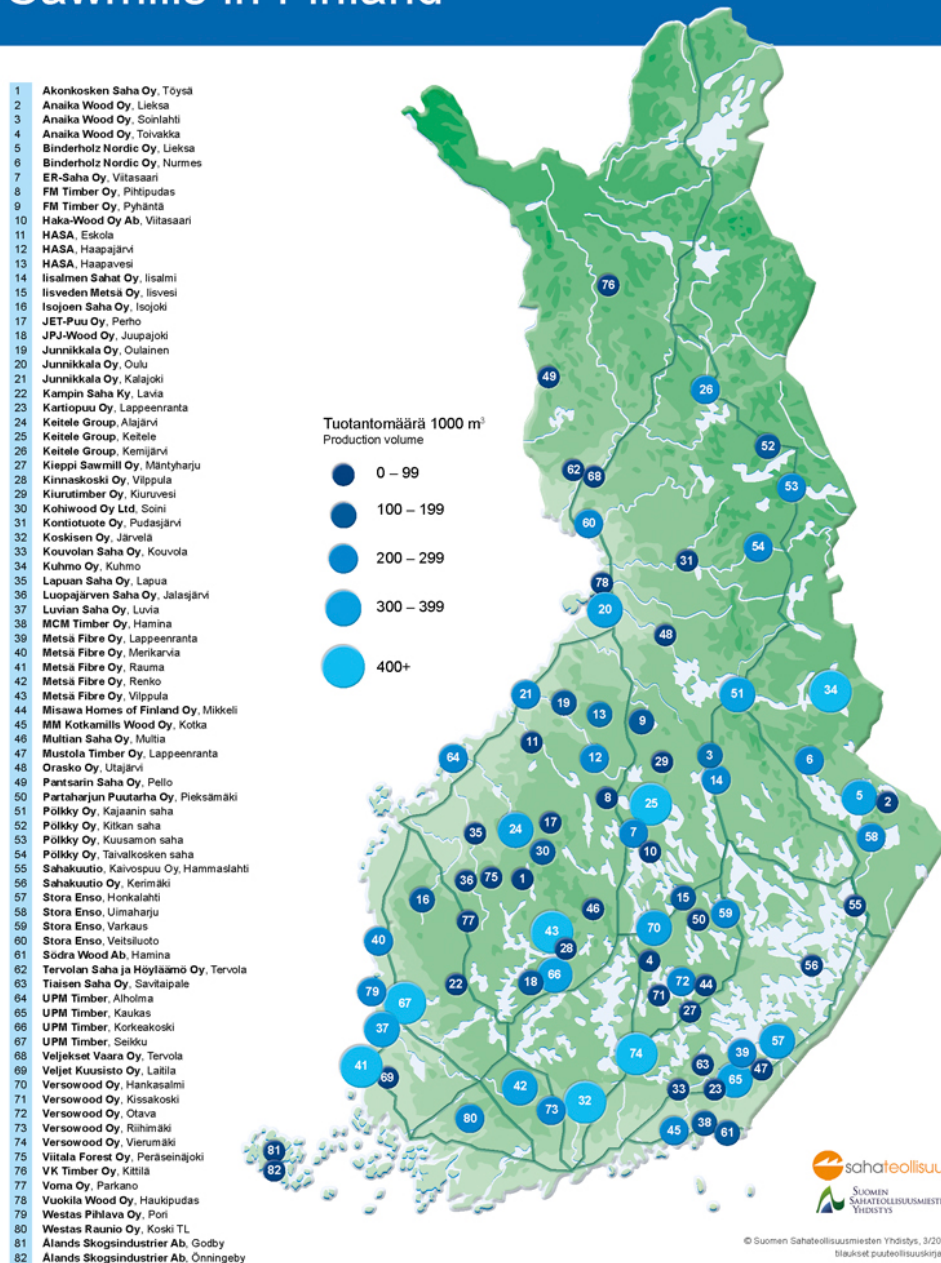
Lähihistorian saatossa sahatavarakaupassa on tapahtunut paljon muutoksia, jos esimerkiksi vertaa neljäkymmenen vuoden takaista kahdenkymmenen vuoden takaiseen, tai kahdenkymmenen vuoden takaista nykyhetkeen. 1980-luvulla Eurooppa oli ylivoimaisesti sahatavaran viennin suurin markkina, ja vielä vuosituhannen vaihteessakin Eurooppaan vietiin noin kaksi kolmasosaa Suomen sahatavarasta, vaikkakin silloin alkoi näkyä selkeä kasvu Euroopan ulkopuolisille alueille, kuten Japaniin, Pohjois-Afrikkaan ja Lähi-Itään. Vuoteen 2015 tultaessa Egyptistä (1 255 000m³) oli tullut suurin vientimaa, Japanin (902 000m³), Iso-Britannian (808 000m³), ja Kiinan (636 000m³) seurattessa perässä. Syitä Euroopan viennin osuuden vähenemisessä ja Euroopan ulkopuolisten alueiden kasvulla on edellä mainitulla tarkasteluvälillä useita, mutta esimerkiksi konttiliikenteen voimakas kasvu ja bulkkilaivausten väheneminen, sekä Euroopan asuntorakentamisen hiipuminen 2010-luvun taitteen talouskriisin vuoksi ovat vaikuttaneet viennin muutoksiin. (Varis, 2017, s. 230–233)

Suomalainen sahatavara, joka on kestävä kehityksen mukainen ekologinen materiaali, on maailmanlaajuisesti tunnettu ja houkutteleva rakennusmateriaalin monestakin eri syystä. Suomessa käytetty edistyksellinen teknologia ja korkea ammattitaito, mutta myös suomalaisten havupuiden korkea laatu, joka perustuu poikkeuksellisen suotuisaan kasvuympäristöön. Oikeanlainen kasvu-ympäristö tekee puista sitkeitä, kovia, suorja ja vähäokaisia. Myös sydänpuun osuus on suuri, sisäiset jännitykset pieniä ja puissa on vähän sisäisiä

halkeamia. Tämä on mahdollista lyhyen, noin 100 päivän vuotuisen kasvukauden ansiosta. Lisäksi Sahatavara on uusiutuva ja ympäristöystävällinen materiaali, sillä kasvavaan puuhun sitoutunut hiili varastoituu myös sahatavaraan ja siitä valmistettuihin tuotteisiin, jolloin esimerkiksi rakennusteollisuudessa puun käytöllä voidaan vähentää merkittävästi rakentamisen päästöjä. (Varis, 2017, s.18)

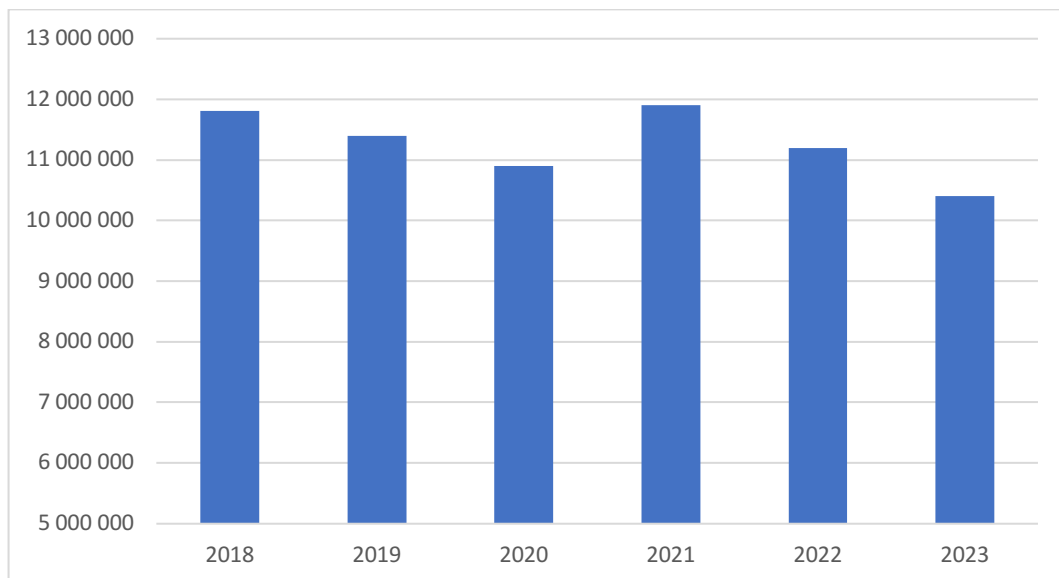
SUOMALAISET SAHAT

Sawmills in Finland

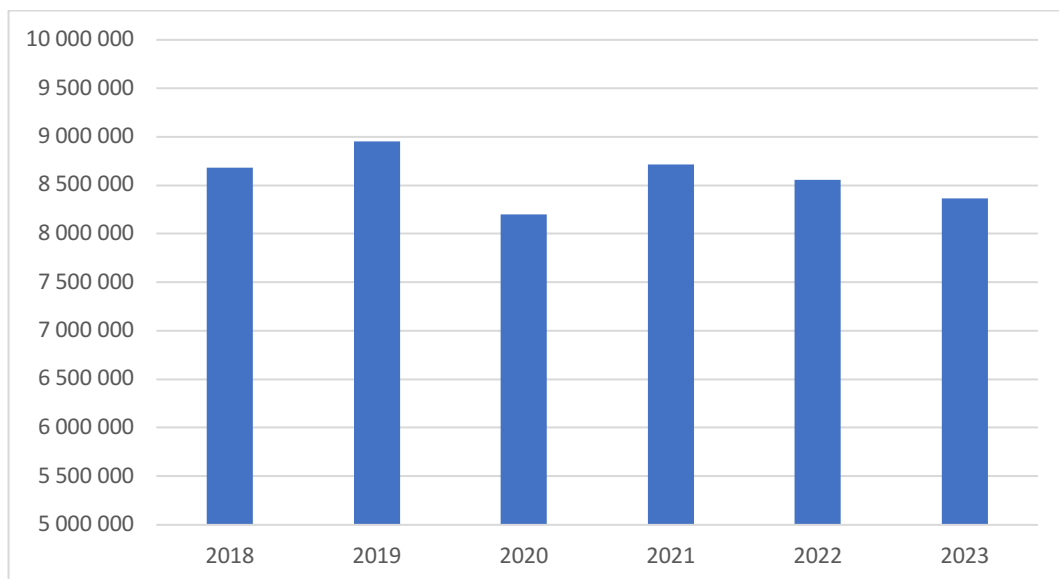


Kuva 1: Suomessa mekaaninen metsäteollisuus on levittäytynyt melko tasaisesti ympäri maata. (STMY, 2023)

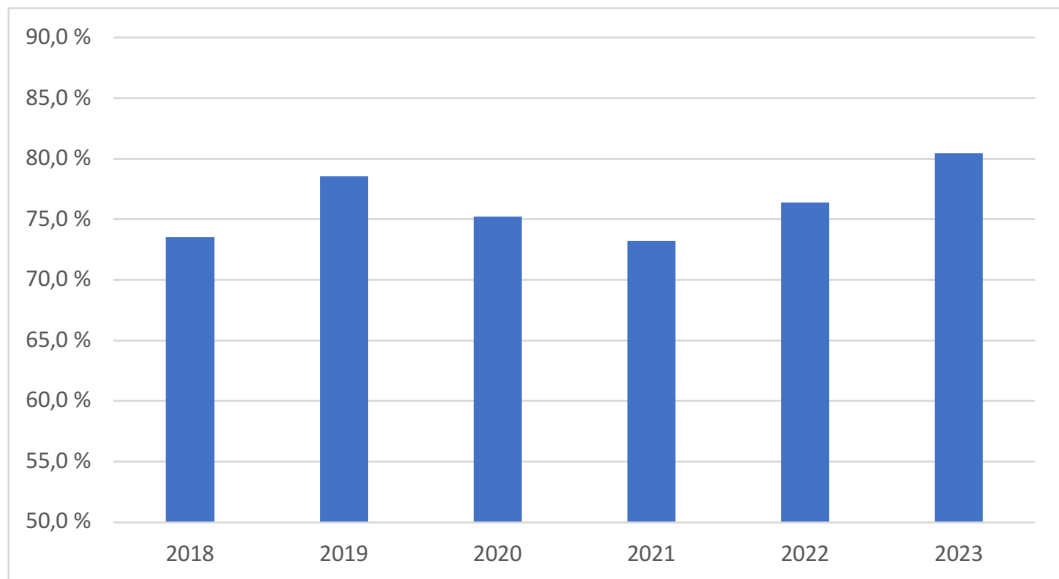
Alla olevat pylväsdiagrammit kuvaavat tilastoja vuosien 2018–2023 välillä suomalaisen sahatavaran vientiin liittyvistä keskeisistä luvuista.



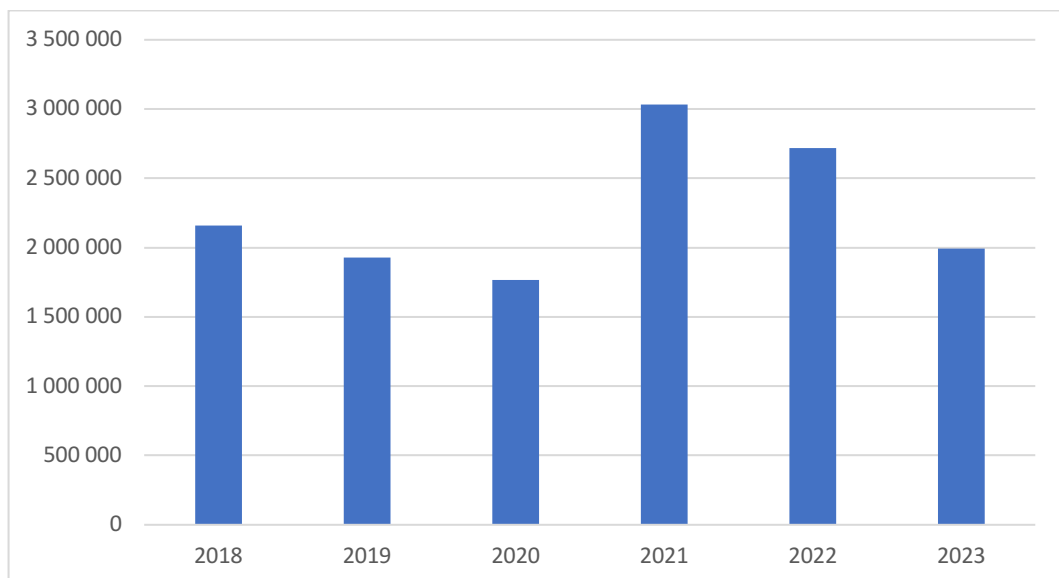
Kuvio 2. Sahatavaran tuotantomäärä (m³) Suomessa vuosina 2018–2023. (Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2025)



Kuvio 3. Sahatavaran vientimäärä (m³) Suomesta vuosina 2018–2023. (Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2025)



Kuvio 4. Viennin osuus tuotannosta vuosina 2018–2023. (Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2025)



Kuvio 5. Sahatavaran viennin kokonaisarvo (x 1000 USD) vuosina 2018–2023. (Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2025)

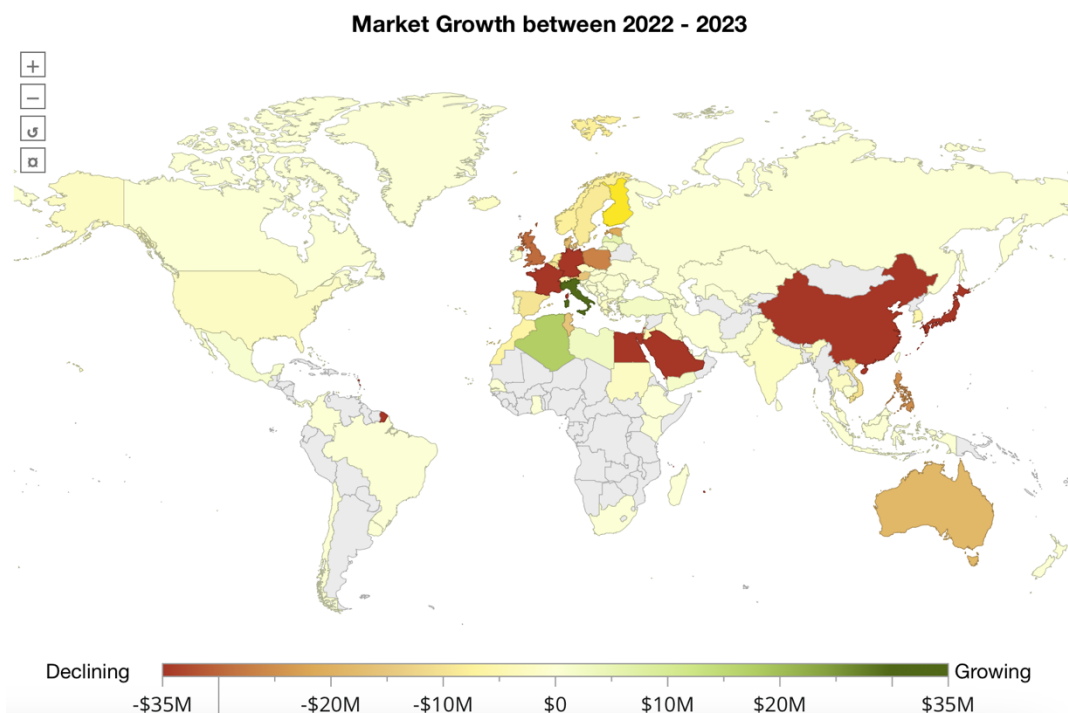
4.2 Kiinan markkinan vaikutus ja sen hiipuminen

Kiinan vientimarkkina on lähtenyt laskemaan jo vuodesta 2018, jolloin sahatavaran vientiarvo laski 30 % edellisestä vuodesta. Vuonna 2022 Kiinan sahatavarakauppa kasvoi noin 19 % vuodesta 2021, mutta taas vuonna 2023 laski 26 % edellisvuoteen verrattuna. Vuonna 2017 Suomen sahatavaran vientiarvo on ollut 377 miljoonaa US dollaria, ja vuonna 2023 enää 159 miljoonaa US dollaria. (OEC, 2024)

Ukrainan sodan vaikutukset ja sitä seuranneet talouspakotteet ovat vaikuttaneet voimakkaasti suomalaiseen sahatavaran vientiin ja toimintaympäristöön.

Schröderin (2024) gradu -tutkimuksen mukaan Kiinan kaupan heikentymiseen yksi iso tekijä on se, että Kiinan markkina on hyvin hintavetoinen. Venäjä on ennenkin tarjonnut Kiinalle edullista sahatavaraa, mutta nyt Venäjän viennin ollessa kiinni länteen pakotteiden vuoksi, Venäjä myy entistä halvemmalla sahatavaraa Kiinaan, joka vaikuttaa negatiivisesti Suomen Kiinan vientiin. Helppottava tekijä Suomen viennin suhteen maihin, jotka eivät ole mukana Venäjä-pakotteissa on Venäjän logistiset rajoitteet ja puutteellinen kuljetusinfrastruktuuri. Se näkyy varsinkin Euroopan puoleisen Venäjän viennissä, sillä he eivät ole kykeneväisiä toimittamaan tarpeeksi tavaraa rautatein, mutta myös merikonttien hankinta on heille vaikeaa. (Schröder, 2024)

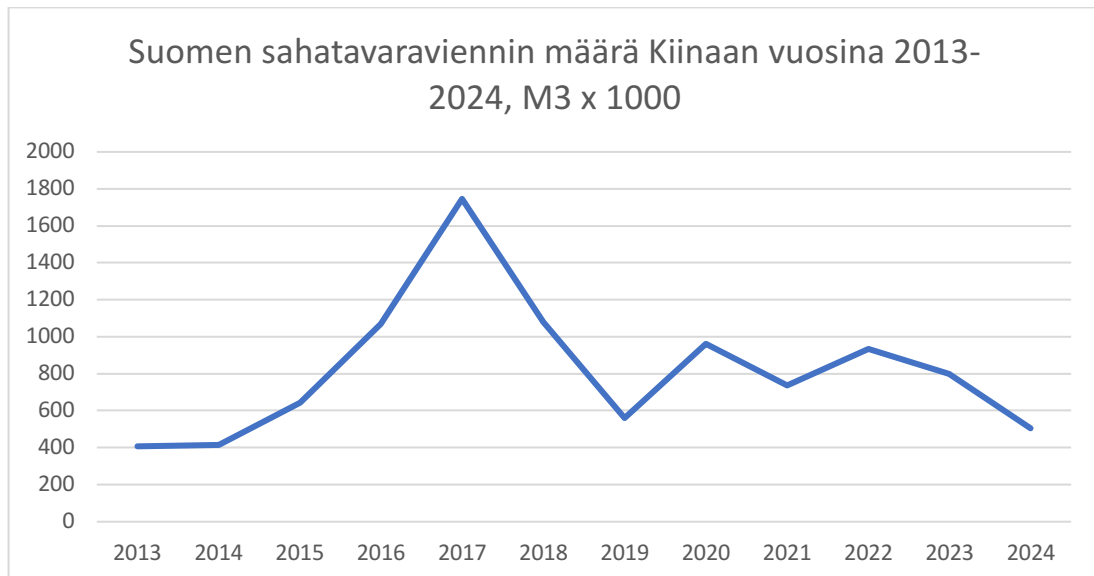
Vuonna 2024 EU-maiden sahatavaran vienti Kiinaan laski 30 %, ja niiden osuus Kiinan kokonaistuonnista putosi 14 prosentista 10 prosenttiin. Suomi nousi suurimmaksi eurooppalaiseksi toimittajaksi viennin ollessa 570 000 kuutiometriä, vaikka Suomenkin vienti laski 24 %. Venäjä puolestaan toi Kiinaan 10,4 miljoonaa kuutiometriä sahatavaraa, vaikka kauppa laski 5 %. Marraskuun 2024 loppuun mennessä Kiinaan tuotiin yhteensä 15,3 miljoonaa kuutiometriä sahatavaraa, joten Venäjän osuus tästä on yli kaksi kolmasosaa. (Timber-Online, 2024)



Kuva 2. OEC:n karttakuvasta näkee Suomen sahatavaraviennin arvonmuutoksesta eri maihin vuosien 2022 ja 2023 välillä. (OEC, 2024).

Historian saatossa 2010-luvulta eteenpäin Kiinan vetovoima suomalaiselle sahatavaralle lähti kasvamaan vauhdilla, jolloin vienti Kiinaan veti 2010-luvun puolivälissä kaikista kovimmin. Silloin Kiinan sahatavaramarkkinan kehitystä vauhditti useita tekijöitä, kuten esimerkiksi voimakas kaupungistuminen, sekä koko maailman sahatavaravirtojen liikkuminen. Kiinaan suuntautui kova vienti Venäjältä sekä Pohjois-Amerikasta, mutta Yhdysvaltojen talouden kasvaessa, Pohjois-Amerikan sahatavaran jäädessä heidän omalle mantereellensa,

sahatavaravirrat Pohjois-Amerikasta Aasiaan väheni, joka taas mahdollisti Pohjois-Euroopan sahatavarakalle kovan kysynnän Kiinasta. (Juhola, 2016, s. 46)



Kuvio 6. Taulukon käyrä kuvastaa hyvin suhdanteita Kiinan sahatavaramarkkinassa. (UN, 2025)



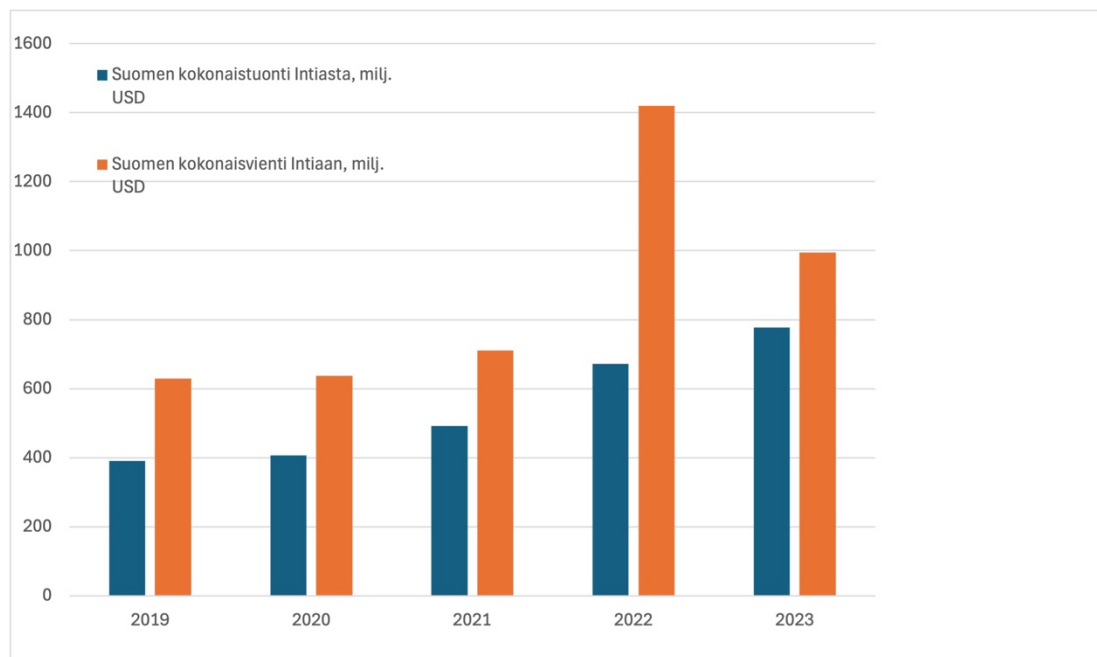
Kuvio 7. Suomen sahatavaraviennin kokonaisarvo Kiinaan korreloituu melko yhteneväisesti Suomen vientimäärään. (UN, 2025)

5 INTIAN SAHATAVARAMARKKINA SUOMEN NÄKÖKULMASTA

5.1 Suomi-Intia kauppasuhteet

Suomen ja Intian suhteet ovat tällä hetkellä hyvät, ja vuonna 2024 juhlistettiin 75-vuotta diplomaattisuhteita. Maiden välinen yhteenlaskettu tavara- ja palvelukauppa on noin 2 miljardia euroa vuosittain, ja kauppa on ollut kasvussa. EU on Intian kolmanneksi suurin kauppakumppani, ja investointien määrä Euroopasta Intiaan on kasvanut viime vuosien aikana nopeasti. (EU, 2022)

Suomen ja Intian välinen kauppataase on pysynyt Suomelle positiivisena viime vuosina, eli Suomi vie Intiaan enemmän, mitä Intiasta tuodaan Suomeen. Vuoden 2025 ensimmäisellä neljänneksellä (tammikuu-maaliskuu) Suomen ja Intian välinen tavarakauppa oli arvoltaan 253 miljoonaa euroa, mikä on 19,2 % vähemmän, kuin edellisen vuoden vastaavana ajanjaksolla, tuonnin ollessa 117 miljoonaa euroa ja viennin 136 miljoonaa euroa. Näin ollen vuoden 2025 ensimmäisellä neljänneksellä kauppataase pysyi Suomelle edelleen ylijäämäisenä. (Kari Rastas, 2025)



Kuvio 8. Suomen ja Intian välinen kokonaiskaupankäynti vuosina 2019–2023. (OEC, 2025)

Intian markkinat tarjoavat tällä hetkellä erityisen hyvät mahdollisuudet yleisesti suomalaisyrityksille, sillä EU:n ja Intian väliset kauppaneuvottelut kertovat halusta tiivistää yhteistyötä. (Keskuskauppakamari, 2015) Vuonna 2007 aloitetut kauppaneuvottelut, jotka tähtäävät osapuolten väliseen vapaakauppasopimukseen nytkähtivät vuonna 2021 uudelleen käyntiin, ja EU ja Intia ovat sopineet saavansa molempia osapuolia hyödyttävän sopimuksen voimaan vielä tänä vuonna. (Market Beat, 2025) Vapaakauppasopimus voisi mahdollistaa

kaupankäynnin lisääntymisen merkittävästi ja edistäisi talouskasvua molemmin puolin, sillä se loisi uusia mahdollisuuksia yrityksille muun muassa tariffien alentuessa. (Kauppapolitiikka, 23.9.2024)

Haasteita kaupankäynnille tuovat korkeat tuontitullit ja Intian talouspolitiikan protektionismi eli taipumus suojella omia yrityksiään. Rautavan (2020) raportin mukaan tämä on näkynyt muun muassa Intian ja EU:n välisissä kauppaa ja investointeja koskevissa neuvotteluissa. Protektionistisen politiikan taustalla on Intian pelko kiinalaistavaroiden tulvasta sen markkinoille. Hänen mukaansa protektionismi ja uudistusvastaisuus estävät nopeaa kehitystä ja nousua maailman keskeiseksi taloustoimijaksi. (Rautava, 2020, s. 11)

5.2 Intian asema maailmanpolitiikassa ja kansainvälisenä toimijana

Intia on keskeinen osuus niin kutsuttua globaalia etelää, jonka merkitys on maailmanpolitiikassa ja taloudessa kasvanut viime vuosikymmeninä. Intia kuuluu BRICS-ryhmään, jonka alkuperäisjäsen se on yhdessä Brasilian, Kiinan, Venäjän ja Etelä-Afrikan kanssa. Myöhemmin BRICS maat ovat kasvaneet vielä kuudella maalla vuosien 2024 ja 2025 laajentumisen vuoksi. (BRICS, 2025) BRICS edustaa nousevia talouksia, jotka haastavat länsimaiden hallitseman kansainvälisen järjestyksen. Intia nähdään tässä yhteydessä nousevana talousmahtina, jonka rooli globaalissa etelässä on keskeinen niin väestönsä, talouskasvunsa kuin poliittisen vaikutusvaltansa vuoksi. Globaali etelä koostuu pääosin entisistä siirtomaista, jotka jakavat kokemuksen länsimaiden hallitseman järjestelmän haasteista, ja Intian kaltaiset maat pyrkivät aktiivisesti vahvistamaan ääntään kansainvälisillä areenoilla. (Iloniemi & Vanhanen, 2024, s. 29–32) Maailman markkinoita voidaan segmentoida monien eri tekijöiden, esimerkiksi taloudellisten tekijöiden perusteella eli väestön tulotason, tai maiden yleisten taloudellisten kehitysten perusteella. Taloudellinen rakenne vaikuttaa eri maiden väestön tuote- palvelutarpeisiin ja monet yritykset kohdistavatkin nyt markkinointiaan BRICS-maihin, jotka ovat nopeasti kasvavia ja kehittyviä talouksia, joissa ostovoima kasvaa vauhdilla. (Kotler ym., 2024, s. 225)

Globaalin etelän maat pyrkivät välttämään kriisejä suurvaltojen kanssa ja sitä kautta pitämään kaikki mahdollisuutensa avoimina, sekä välttämään sitoumuksia tulevaisuuden globaalin vallanjaon ollessa vielä epävarmaa. Intia kuuluu BRICS:n lisäksi Australian ja Japanin kanssa Yhdysvaltain johtamaan Quad-ryhmään, joka on tarkoitettu strategisen turvallisuuskeskustelun käymiseksi Kiinan yhä aggressiivisemmän ulkopolitiikan vuoksi. Intia kuuluu myös Shanghain yhteistyöjärjestön toimintaan, mutta puolustaa esimerkiksi venäläisin aseiden Kiinaa vastaan, vaikkakin Kiinasta on tullut Intian suurin kauppakumppani. (Iloniemi & Vanhanen, 2024, s. 36–37)

Intia on jo maailman väkirikkain valtio ja tulevaisuudessa suurin osa globaalista väestönkasvusta keskittyy joko Afrikan tai Aasian maihin. Intian väestönkasvun odotetaan jatkuvan vielä ainakin tämän vuosisadan toiselle puoliskolle. Suuri väkiluku on olennainen osa globaalia vaikutusvaltaa kansallisten

resurssien takia. Koska etenkin teollistuneiden maiden väestö alkaa supistua, Intian merkitys korostuu pitkällä aikavälillä, koska sen talous kasvaa ja esimerkiksi Euroopan ja Yhdysvaltain suhteellinen asema heikkenee. Konsulttiyhtiö PwC:n raportin mukaan Intia tulee olemaan yksi maailman suurimmista talouksista vuoteen 2050 mennessä. Intia kuuluu ns. E7 maihin (Kiina, Intia, Indonesia, Brasilia, Venäjä, Meksiko ja Turkki), joiden odotetaan ohittavan G7 -maiden (Yhdysvallat, Kanada, Iso-Britannia, Ranska, Saksa, Italia ja Japani) taloukseen ennen vuotta 2050. (Iloniemi & Vanhanen, 2024, s. 39–41)

Intia ei ole mukana länsimaiden asettamissa pakotteissa Venäjälle, vaikkakin Intian intressit ja geopoliittiset intressit ovat lähentyneet yhä enemmän Yhdysvaltoja, Eurooppaa, Australiaa ja Japania. Moninapaisuus Intian ulkopolitiikassa on kuitenkin erittäin keskeinen asia, ja Intia tietää voivansa säilyttää vaikutusvaltaansa lännen suuntaan, sillä se on auttamassa Kiinaa tasapainottavien strategioiden vaihtoehtona. (Kauppakamari, 2024, s. 7–9)

5.3 Intian talous ja rakennusteollisuus

Intian talous on kasvanut viimeisen kymmenen vuoden aikana 6–9 prosenttia vuodessa, vuoden 2021 koronavuoden notkahdusta lukuun ottamatta. Suurten talouksien vertailussa sen kasvuvauhti on ohittanut Kiinan. Intian talouden modernisaatio on nostanut Intian mahdollisuuksia nousta aivan kasainvälisen politiikan kärkeen. (Iloniemi & Vanhanen, 2024, s. 167) Intia on jo ohittanut viime vuonna bruttokansantuotteen koossa (3,937 mrd. USD vuonna 2024) Ison-Britannian (3,495 mrd. USD) ja lähestyy jo Japania (4,110 mrd. USD) sekä Saksa (4,591 mrd. USD) Intia tulee IMF:n ennusteen mukaan ohittamaan ne bruttokansantuotteen koossa vielä 2020-luvun loppupuolella. (IMF, 2025) Intian vahvan talouskasvun ansiosta, maailmanpankin tilastojen mukaan vuodesta 2005 lähtien vuoteen 2021 yli 400 miljoonaa intialaista nousi köyhyydestä, joten mikäli kehitys jatkuu vastaavanlaisena, niin äärimmäinen köyhyys poistuu Intiasta vuoteen 2030 mennessä. (Iloniemi & Vanhanen, 2024, s. 176)

Intiassa on tällä hetkellä käynnissä useita suuria infrastruktuurihankkeita kaupunkien ja maaseudun kehittämiseksi. Monet hankkeista on julkisia, mutta tapahtuu yksityisten intialaisyriyten kautta, mikä avaa ovia ja reittejä myös suomalaisille yrityksille päästä mukaan hankkeisiin. (Kauppakamari, 2022, s. 11–12)

Jo vuonna 2017 tehdyn Finbro (2017) raportin mukaan Intian rakennusteollisuus muodosti merkittävän osan maan BKT:stä ja oli maatalouden jälkeen toiseksi suurin työllistäjä sekä ulkomaisten investointien kohde. Rakennussektori työllisti silloin arviolta 33 miljoonaa ihmistä, ja sen arvo oli noin 110 miljardia dollaria, kun taas silloisten infrastruktuurihankkeiden arvo oli noin 120 miljardia dollaria. Vaikka ala oli kärsinyt jonkinlaisesta hidastumisesta, esimerkiksi asuntomarkkinoiden hiljenemisen ja materiaalipulan vuoksi, tulevaisuuden näkymät näyttivät erittäin positiivisilta. Rakennusteollisuuden odotettu kasvu seuraaville 5–10 vuodelle ennustettiin olevan 5–6 % vuosittain, ja suurimmat kasvuajurit liittyvät infrastruktuuriin, kaupunkikehitykseen sekä teollisiin

hankkeisiin. Työvoiman, pääoman ja raaka-aineiden saatavuus määrittävät kehityksen nopeutta. Ongelmaksi suomalaisen sahatavaraviennin kannalta Intian rakennusteollisuuden kasvusta huolimatta on puun minimaalinen käyttö rakentamisessa. Betoni- ja tiilirakentaminen dominoi markkinaa ja puuta käytetään oikeastaan vain betonimuotteihin ja runkorakenteisiin, minkä tarpeisiin suomalainen sahatavara on yleensä liian kallista ja laadukasta. (Indufor, 2017, s. 8–11)

5.4 Sahatavaran käyttö ja kysyntä Intiassa

Havupuusahatavaran (softwood) omaa tuotantoa on Intiassa tällä hetkellä varsin vähän, kun verrataan sitä maan kokoon. Vuodesta 2019, vuoteen 2023 havupuista tuotettua sahatavaraa on tuotettu Intiassa arviolta vuosittain noin 190 000m³, ja havupuusahatavaraa on tuotu Intiaan keskiarvallisesti noin 753 000m³. Toisin sanoen Suomessa vuotuinen sahatavaran tuotanto on yli kymmenen kertaa suurempaa, kuin Intian tuonti ja oma tuotanto yhteensä. Suomen sahatavaran maailmanlaajuinen kokonaisvientikin on lähes kymmenkertaista Intian yhteenlaskettua omaa tuotantoa ja tuontimäärää. Intia oli vuonna 2023 maailman 34. suurin havupuista tuotetun sahatavaran maahan-tuoja. Tuonnin kokonaismäärä oli 611000 m³ ja kokonaisarvo oli noin 155 milj. US dollaria. Vuonna 2022 sahatavaran tuonnin kokonaisarvo oli hieman suurempi, noin 195 milj. US dollaria. (Forestry Production and Trade, 2025)

Suomi vei Intiaan vuonna 2023 vain 2,41 miljoonan US dollarin arvosta sahatavaraa. Lukema on Suomen kokonaisviennistä Intiaan arvoltaan vain noin 0,27 % kaikesta viennistä, joten sahatavarakauppa Intiaan on kovin vähäistä.

Sen sijaan lehtipuista (hardwood) jalostettua sahatavaraa tuotetaan Intiassa paljon suuremmat määrät, vuosina 2019–2023 arviolta lähes 24 miljoonaa kuutiometriä vuosittain. (FAO, 2025) Lehtipuista tuotettua sahatavaraa käytetään Intiassa pääosin sen huonekalu-, sisustus-, verhoilu- sekä pakkausteollisuuden raaka-aineiksi, eikä se sovellu rakentamisen tarpeisiin, niin kuin suomalainen havupuista jalostettu sahatavara.

Intian sahatavaramarkkinat ovat saaneet vaikutusta paikallisesti saatavilla olevista puulajeista, kulttuuriperinteistä ja tyylisuunnista vuosisatojen aikana. Tämän vuoksi suurin osa Intian sahatavaramarkkinoista on perinteisesti keskittynyt kovapuun käyttöön, lukuun ottamatta Pohjois-Intian markkinoita, joissa on ollut saatavilla kotimaisia havupuita. Intialaiset puulajit kilpailevat etenkin pakkausissa ja väliaikaisissa rakennuskäytöissä, kuten betonimuottien teossa, suoraan tuontihavupuun kanssa, sillä näihin tarpeisiin intialaisen kovapuun laatu on riittävää. Intian oma tuotanto on laadultaan heikkoa, puutavara on usein tuoretta, lajittelematonta ja vaihtelevan kokoista. Tarjonta on kuitenkin hintaherkkää ja korkeammat tuontihinnat lisäävät nopeasti paikallista tuotantoa. Pohjois-Intian vuoristoalueilla puu on kuitenkin enemmän käytetty materiaali talojen rakentamiseen, sillä siellä kasvava havupuu mahdollistaa rakennuskäytön. (Indufor, 2017, s. 13)

Puunjalostusteollisuus on yksi Intian nopeimmin kasvavista teollisuuden aloista ja kysyntä puulle on kasvussa. Intiassa huonekalujen valmistus on suuri teollisuuden ala, ja esimerkiksi Intiaan on viety paljon enemmän jalostamatonta raakapuuta, kuin valmista sahatavaraa. Raakapuu tuodaan Intiaan tukkeina, joiden tuonti Intiaan on suositumpaa kuin sahatavaran, koska se on halvempaa, tukee paikallista teollisuutta ja työllisyyttä, mahdollistaa joustavan jalostuksen ja on usein sääntelyn kannalta suotuisampaa. Intialainen puunjalostusteollisuus perustuu vahvasti tuontitukkien hyödyntämiseen vaneri- huonekalu- ja rakennusteollisuudessa. Vielä 20 vuotta sitten jalostettujen puutuotteiden tuonti Intiaan oli kielletty, jolloin tukit olivat yksi harvoista puualan tuotteista, jotka voitiin tuoda maahan. Protektionistisesta politiikasta tämä on hyvä esimerkki, sillä tukkipuulle on olemassa myös alempi tullimaksu, kun taas jalostetuille puutuotteille, joten arvonlisäys maahan tuoduista tukeista valmistamalla niistä kotimaista sahatavaraa siirtyy Intiaan ja samalla hakkuumääriä Intiassa voidaan vähentää. (Sood, Elms, 2024, s. 4) Esimerkiksi vuonna 2023 havupuutukkeja tuotiin Intiaan yhteensä lähes 2,4 miljoonaa kuutiometriä ja lehtipuutukkeja noin 1,75 miljoonaa kuutiometriä. (FAO, 2025) Näin ollen Intia käyttää paljon enemmän tukkeja, jotka se jalostaa itse, kuin tuo valmista sahatavaraa maahan.

Pakkausteollisuus Intiassa yksi suurista sahatusteollisuutta hyödyntävistä teollisuudenaloista. Intian talouskasvun ja kasvavan viennin myötä kysyntä pakkauskauksille ja lavoille on kasvanut, ja vientiin menevissä pakkausmateriaaleissa tuontitavara on vallitsevaa, sillä kansainväliset asiakkaat vaativat tietyin standardein ja sertifioidusti käsiteltyä sahatavaraa. Vuonna 2017 pakkausteollisuuden sanottiin käyttävän Intian havupuusahatavaran kokonaiskulutuksesta noin puolet. (Indufor, 2017, s. 20)

Intiassa on kuitenkin raakapuuvaltaisen markkinan lisäksi tasainen kysyntä laadukkaalle sahatavaralle, koska Intian oma puusto on hupenemaan päin, sekä Intiassa on huomioitava tarkemmin yhä kasvavat ympäristökysymykset. (Sahyog Logistics Solutions, 2024) Global Woodin (2024) mukaan yksi merkittävistä syistä sahatavaran tuonnin kasvuun on kestävien metsänhoitokäytäntöjen puute. Metsien määrä ja laatu ovat huonontuneet jatkuvasti ylikäytön, laittoman hakkuun ja metsien valtaamisen vuoksi, mitkä ovat vähentäneet intialaisen sahatavaran saatavuutta. (Global Wood, 2024)

Kantin ja Nautiyalin (2021) tuottaman raportin mukaan sahatavaran vienti Intiaan on kasvanut vuosien 2009 ja 2019 välillä joka vuosi ja kehityksen odotetaan kasvavan. Kasvun taustalla on metsähakkuiden kieltö Intiassa, sekä sahatavaran tuonnin käytännön edut verrattuna raakapuuhun. Samalla sahatavaran vienti Intiasta on vähentynyt joka vuosi vuodesta 2013 lähtien, mikä viittaa kotimaisen tuotannon riittämättömyyteen vastata kasvavaan kysyntään. Toinen mahdollinen syy sahatavaran tuonnin kasvuun on vientimaiden tarjonnan vähentyminen johtuen viejäm maiden hallitusten politiikasta, jotka suosivat työpaikkojen suosimista ja sivutuotteiden tarjoamista kotimaiselle teollisuudelle, joita hyödyntävien teollisuudenalojen merkitys kasvaa. Lisäksi nopean kaupungistumisen vuoksi sahatavaran kysynnän odotetaan kasvavan merkittävästi. (Kant, P & Nautiyal, R, 2021, s. 27)



Kuvio 9. Suomen sahatavaraviennin määrä Intiaan on ollut nousussa 2020-luvulla, vaikkakin vientimäärät ovat melko vaatimattomia.



Kuvio 10. Suomen sahatavaraviennin kokonaisarvo korreloi hyvin kokonaisviennin käyrää. Ainoastaan vuonna 2021 viennin arvo on noussut, vaikkakin vientimäärä on laskenut.

Vaikkakin Suomen sahatavaran vientimäärät Intiaan on noussut mukavasti prosentuaalisesti 2020-luvulla, niin vuonna 2024 Kiinaan vietiin Suomesta sahatavaraa lähes 30-kertainen määrä. Esimerkiksi vuonna 2020 ja 2021 Suomesta vietiin Kiinaan noin 100-kertainen määrä sahatavaraa Intiaan verrattuna. Tästä päästäänkin johtopäätökseen, että Intian sahatavaramarkkina suomalaisen sahatavaran suhteen on lähtenyt hienoiseen nousuun Kiinan markkinan laskiessa. Intian ja Kiinan sahatavaraviennin taulukoissa 7–10 voimme huomata trendin vuosina 2020–2021, jolloin suomalaisen sahatavaran vientimäärät laskivat molempiin kohdemarkkinoihin hieman, mutta sen sijaan viennin kokonaisarvo kasvoi. Hintojen nousun taustalla oli poikkeuksellinen yhdistelmä kysynnän ja tarjonnan epätasapainoa, logistiikkahäiriöitä ja geopoliittisia muutoksia. Koronapandemia lisäsi kotitalouksien rakentamista ja

remontointia, joka nosti puutuotteiden kysyntää, mutta tarjonta ei pysynyt pe-
rässä, jolloin sahatavarakustannuksia nostivat logistiikan pullonkaulat ja ko-
honnut kysyntä erityisesti Yhdysvalloissa ja Keski-Euroopassa. Venäjän hyök-
käys Ukrainaan ja sen seurauksena asetetut pakotteet aiheuttivat lisää epä-
varmuutta puumarkkinoilla. Tilanne korosti sahatavaramarkkinoiden herkkyyttä
globaaleille häiriöille ja johti voimakkaaseen hintavaihteluun. (Vision
Hunters, n.d.)

5.5 Vientipotentiaali ja kasvun esteet

Yksi haasteellinen tekijä voi olla liika väestön kasvu, sillä, mikäli taloudellinen
kehitys ja rakenteelliset uudistukset eivät pysy kasvun tahdissa. Väestöresurs-
sin on siis muututtava voimavaraksi eikä taakaksi. (Iloniemi & Vanhanen,
2024, s. 39–41)

Maailmanpankin mukaan Intian talouden kasvaessa, Intian on valjastettava
käyttöön sen kauppapotentiaali. Vahvojen alojen, kuten lääke-, IT-, ja yritys-
palveluiden lisäksi Intian on syytä syventää myös enemmän työvoimavaltaisille
aloille, kuten vihreän teknologian tuotteisiin, tekstiileihin ja elektroniikkaan.
Vaikka Intia on toteuttanut useita toimia kaupan kustannusten vähentämiseksi
ja kilpailukykyä parantamiseksi, kuten laatimalla kansallisen logistiikkapoli-
tiikan ja kehittämällä fyysistä ja digitaalista infrastruktuuria, sen paluu protekti-
onistisiin toimiin, erityisesti erilaisten tariffien ja ei-tariffisten esteiden muo-
dossa ovat heikentäneet maan osallistumista kansainväliseen kauppaan. Intia
voi saavuttaa kunnianhimoiset vientitavoitteensa vähentämällä kaupan kus-
tannuksia, madaltamalla kaupan esteitä ja syventämällä integroitumista glo-
baaleihin arvoketjuihin. (World Bank, 2024)

Sahatavara on Intiassa säännelty tuote, ja sen tuontiin sovelletaan erityisiä
kasvien terveysvaatimuksia ja käsittelymenettelyjä. Intian maatalousministe-
riön alainen Directorate of Plant Protection, Quarantine and Storage (DPPQS)
sääntelee sahatavaran tuontia Intiaan, ja sen tuontiin sovelletaan erityisiä kas-
vien terveysvaatimuksia ja käsittelymenettelyjä. Sahatavaran tuojien on huo-
lehdittava kasvinterveystodistuksesta, joka määrää, että sahatavara tuodaan
maahan kuorittuna, on vapaa tuholaisista, sekä muista epäpuhtauksista. Li-
säksi sahatavaran on oltava käsitelty ennen vientiä tietyin menetelmin ja esi-
tarkastettu, jotta varmistetaan Intian kasvinterveysvaatimusten täyttymisestä.
(High Quality Sawn Timber Producer, 2020) (Ministry of Primary Industries,
2024)

6 RISKIT INTIAN KAUPASSA

Kansainvälisessä kaupassa on useita riskejä. Varsinkin, kun puhutaan eri maanosissa sijaitsevien maiden välisestä kaupasta, niin erilaisien kulttuurien ja käytänteiden kohtaaminen voi tuoda mukanaan monia haasteita ja yllättäviä tekijöitä. Riskien minimoimiseksi on hyvä varautua ja ottaa selvää eri maiden ominaispiirteistä ja sitä kautta vähentää omaan liiketoimintaan kohdistuvia negatiivisia vaikutuksia. Tässä kontekstissa viitaten Intian kanssa käytävään kaupankäyntiin, voidaan tunnistaa seuraavanlaisia riskejä:

6.1 Kysyntäriski

Schröderin (2024) Gradu -tutkimuksessa kuvataan hyvin yleisellä tasolla suomalaisen sahatavaran vientiin liittyviä riskejä. Sen mukaan sahateollisuuden toimitusketjuriskit liittyvät pääasiassa kysyntä- ja operatiivisiin riskeihin. Kysyntäriskiä kasvattaa sahatavaran kysynnän ollessa hyvin altis globaalin talouden muutoksille, joka on aiheuttanut viime vuosina paljon hintavaihteluita. Tämä on johtanut sopimusten kestojen lyhentymisiin ja tehdyt sopimukset ovat lyhytaikaisia neljännesvuosisopimuksia. (Schröder, 2024 s. 57)

Kysyntäriskiä suomalaisen sahatavarakaupan kannalta Intiaan lisää markkinan pienuuden ja hajanaisuuden takia olevat epävarmuustekijät, jolloin kysyntää, sen jatkuvuutta sekä volyymeja kaupanteossa on hyvin vaikea ennakoida. Paikalliset dimensio ja laatupreferenssit ovat myös suomalaisille vähemmän yleisiä, joten tuotteiden soveltuvuus markkinoille vaatii erillisiä huomioita. Tähän lisättyinä paikallisten toimijoiden mahdolliset poikkeukset totutuista ostoprosesseista ja kaupankäyntitavoista, mitkä lisäävät entisestään epävarmuutta markkinaan, ja sitä kautta pitkäaikaisiin asiakassuhteisiin sekä kaupankäynnin ennustettavuuteen.

6.2 Valuuttariski

Yhtenä mahdollisena riskinä voidaan pitää valuuttariskiä. Sopimuksessa määritellään hinta tietyssä valuutassa, jolloin valuuttakurssien muutokset voivat hyödyntää toista osapuolta toisen kustannuksella. Yksi ratkaisu tähän on käyttää omaa valuuttaa, mikä helpottaa taloussuunnittelua. Kuitenkin monesti on kaupallisesti välttämätöntä käyttää muita valuuttoja, joten vientiyrityksillä on mahdollisuus käyttää suojautumiskeinoina mm. termiini- ja optiosopimuksia. (C. Jimenez, 2018, s. 14)

Valuuttariskiä kansainvälisessä kaupassa lisää käytettävät valuutat, jolloin Euroopasta myytäessä sahatavaran hintaan vaikuttaa valuuttakurssien vaihtelut. Eurooppalaisen ja erityisesti suomalaisen sahatavaran ollessa jo valmiiksi kalliimpaa, kuin Intian markkinassa toimivien kilpailijoiden tuotteet, esimerkiksi

euron vahvistuminen Yhdysvaltain dollariin nähden nostaa edelleen sahatavaran suhteellista hintaa ja heikentää sen kilpailukykyä.

6.3 Maksuriski

Maksuriski viittaa mahdollisuuteen, että ostaja maksaa laskun myöhässä tai ei maksa sitä lainkaan, joko maksuhaluttomuuden tai -kyvyttömyyden vuoksi. Kansainvälisessä kaupassa maksuriski korostuu, koska ostajamaan poliittiset ja taloudelliset olosuhteet voivat olla epävakaita, luottotietojen saatavuus heikkoa ja saatavien perintä monimutkaista ja kallista. Tämä pätee erityisen hyvin intialaisten yritysten kanssa käytävässä kaupankäynnissä, sillä kaupankäyntistandardit ja liiketoimintatavat poikkeavat länsimaalaisista, joten luotettavien kumppanien löytäminen on erityisen tärkeää. Maksuriskin hallintaan voidaan käyttää luottotietopalveluita ja luottovakuutuksia, jotka auttavat arvioimaan asiakkaan maksukykyä ja turvaamaan saatavat myös ulkomaisessa kaupankäynnissä. (Coface, 2024)

Yleisenä maksutapana maksuriskin hallintaan kansainvälisessä kaupassa voidaan käyttää remburssia, (Letter of Credit) jota suositellaan erityisesti tilanteissa, joissa ostajamaan taloudelliset tai poliittiset olosuhteet ovat epävakaita, mitkä vaikuttavat negatiivisesti ostajien maksuvalmiuksiin, tai maan sääntely sitä edellyttää. Se toimii maksuturvana, sillä ostajan pankki sitoutuu maksamaan myyjälle, mikäli tämä esittää kaikki remburssiehtojen mukaiset asiakirjat. Remburssia hyödynnetään erityisesti silloin, kun kaupan osapuolet eivät vielä tunne toisiaan. (Nordea, 2025) Remburssin haasteina on sen tuomat lisäkustannukset ja byrokratia.

6.4 Kuljetusriski

Kuljetukseen liittyvät riskit ovat oleellisessa roolissa sahatavaran viennissä. Sahatavaramarkkinat ovat alttiita monille häiriöille merenkulussa ja riskit liittyvätkin usein helposti haavoittuvaan globaaliin kuljetusketjuun. Esimerkkejä näistä ovat mm. Suezin kanavan tukkeutumisesta 2021 ja 2024, Baltimoren sillan romahtaminen tai lakot satamissa. Konttirahtien hintojenvaihtelu on myös rajua ja uusia lisämaksuja tulee käyttöön jatkuvasti, joten tilanteet vaihtuvat vuosittain. (Schröder, 2024, s. 51–52)

Suezin kanavan kautta kulkeva merireitti on ollut suosituin logistinen vaihtoehto Aasian ja Euroopan väliselle merirahdille. Se yhdistää Välimeren ja Punaisenmeren, jolloin alusten ei tarvitse kiertää Afrikan eteläkärkeä. Tämä lyhentää matka-aikaa huomattavasti, jopa viikkoja. Vuonna 2023 kanavaa käytti päivittäin yli 100 alusta, mikä korostaa sen merkitystä maailmankaupalle. Reitin avulla varustamot pystyvät säästämään sekä päästöjä että kustannuksia, mikä tekee siitä niin suosittuun rahtiliikenteeseen ja globaalissa kaupassa. (Shiprocket,

2024) Toinen mahdollinen merireitti Euroopasta Aasiaan kiertää Afrikan Hyväntoivonniemen, mutta on ollut aikaisemmin harvinainen sen hitauden vuoksi verrattuna Suezin kanavaan. Kuitenkin Punaisenmeren turvallisuustilanteen epävakaus on ajanut varustamoja tälle reitille. Korkeat kanavamaksut ja polttoaineen hintamuutokset voivat tietyissä tilanteissa tehdä siitä myös kannattavamman. (Global Maritime Hub, n.d)

Merikuljetusten lisäksi on olemassa vaihtoehtoja kuljettaa tavaraa erilaisten logististen väylien kautta. Esimerkiksi Vuonna 2023 lanseerattiin EU:n, Yhdysvaltain, Intian ja Saudi-Arabian välille uusi logistinen väylähanke IMEC (India-Middle-East-Europe Economic Corridor), joka mahdollistaa tavarankuljetukset ja datayhteydet Intian länsirannikolta Omanin ja Arabiemiirikuntien satamiin, sekä sieltä rautateitse Israelin satamiin ja Eurooppaan. Tällä hetkellä hanke on jäässä Gazan tilanteen takia, mutta osa Euroopan ja Intian välisestä kaupasta on jo ohjattu kulkemaan Persianlahden kautta huonon Punaisenmeren turvallisuustilanteen takia. (Iloniemi & Vanhanen, 2024, s.173) IMEC-käytävä olisi vastaus Kiinan omalle vastaavalle BRI (Belt and Road Initiative) kauppakäytävälle ja IMEC vauhdittaisi kaupankäyntiä, sillä laivausajat lyhentyisivät jopa 40 prosentilla mahdollistaen nopeammat toimitukset ja alhaisemmat kustannukset. (The New Indian Express, 19.1.2024)

IMEC-hanke on kohdannut monia logistisia ja geopoliittisia haasteita. Lähi-idän epävakaus, erityisesti Israelin ja Saudi-Arabian suhteiden epävarmuus vaikeuttaa hankkeen etenemistä. Rautatieinfrastruktuurissa on puutteita, sillä vaikea maasto tekee rakentamisesta kallista ja teknisesti haastavaa. Geopoliittisesti Turkki ja Egypti, jotka ovat jätetty hankkeen ulkopuolelle voivat haastaa sen toteutuksen, sekä myös Kiina voi pyrkiä vaikuttamaan projektiin Euroopan satamien kautta. Hankkeen onnistuminen riippuu sidosryhmien valmiudesta rahoittaa infrastruktuuri epävakaassa maailmantilanteessa, sillä vain pieni osa investoinneista on tällä hetkellä luvattuna ja hankkeen tulevaisuus epävarma. (India's World, 25.2.2025)

Toinen vastaavanlainen rautateitä hyödyntävä kuljetusväylä Euroopasta Aasiaan ja Intiaan on nimeltään INSTC (International North-South Transport Corridor), jota myös suomalainen logistiikkayhtiö Nurminen Logistics aloitti kesällä 2021 operoimaan, mutta reitin kulkiessa Venäjän läpi, se muodostui mahdottomaksi Ukrainan sodan käynnistymisen jälkeen. Reitti kulkee Pietarista Venäjän läpi Kaspianmerelle, sitä kautta Iraniin ja sieltä meriteitse aina Nhava Shevan satamaan Mumbaihin, joka on Intian isoin konttisatama. Matka-aika INSTC-käytävän kautta Suomesta olisi vain noin 25 päivää. (Raskassarja, 2021)

6.5 Lailliset, oikeudelliset ja poliittiset riskit

Lailliset riskit, kuten hallituksen politiikka, kauppasopimukset ja erilaiset sääntelyn muutokset sen sijaan ovat isossa roolissa Intian vientimarkkinassa, jotka vaikuttavat yritysten kilpailukykyyn. Vaikka Intia on parantanut viennin kanalta liiketoimintaympäristöään viime vuosina, niin edelleen riskitekijöitä

viennin kannalta ovat Intian harjoittama protektionismi, sääntely, verotus ja byrokraatia. (Kauppakamari, 2022, s. 12) Poliittisena riskinä voidaan mainita BJP-puolueen vallan keskittäminen, jonka vuoksi Intia on kehittynyt yhä autokraattisempaan suuntaan hindinationalistisella ja muslimivastaisella politiikalla. Tämä voi johtaa etnisiin konflikteihin maan kielellisesti ja kulttuurillisesti eroavien osien välille ja johtaa terrorismiin, sekä uusiin sotiin, jotka olisivat myrkkä maan talouden kasvulle. (Kauppakamari, 2022, s. 6) International Business kirjassa kuvataan kuitenkin Intian matalan poliittisen riskin maaksi, samalle tasolle, kuin esimerkiksi Kiina tai Yhdysvallat. (Wild & Wild, 2020, s. 138–139)

Yhtenä poliittisena tai rakenteellisenä riskinä voidaan mainita saatavuusriski, josta suomalainen puuteollisuus on enemmän huolissaan, kuin sen myynnistä, sillä hakkuualat ovat todennäköisesti pienentymässä suojelutoimien tai metsänomistajien käyttäytymisen vuoksi. (Timber-Online, 2024)

Oikeudellisia riskejä ulkomaankaupassa on, jossa viejä tai tuoja voi joutua hyväksymään sopimuksen, joka on ulkomaisen tuomioistuimen alainen. Tällöin riitojen ratkaisu voi olla vaikeaa ja kallista. Tämän vuoksi osapuolet voivat sisällyttää sopimukseen omien tuomioistuimiensa ja lakiansa soveltamisen. Vaihtoehtona on myös sopia esimerkiksi kansainvälisissä välimesmenetteilyissä. (Jimenez, 2018, s. 14)

6.6 Laaturiski

Laaturiski koostuu pääasiassa vastaanottajamaan eli Intian vaatimuksista suomalaista puutavaraa kohtaan, kuten kohdassa 5.5 on myös viitattu. Vientivalmiustarkastuksessa varmistetaan, että tuotteet täyttävät vastaanottajamaan vaatimukset. Laaturiksit liittyvät näiltä osin myös laillisiin riskeihin, sillä Intia on siirtymässä sertifioitujen ja jäljitettävien tuotteiden suosimista, jotta laatu ei olisi kyseenalaista ja sahatavaran maahantuojat eivät aiheuttaisi negatiivisia vaikutuksia maahantuojamaihinsa. (Wood Central, 2023) On myös erityisen merkityksellistä ottaa laaturiksit huomioon EU:n metsäkatoasetuksen tullessa voimaan asteittain tämän ja ensi vuoden aikana, jonka piiriin myös sahatavara kuuluu. Alan toimijoilla on oltava käytössään järjestelmä, jolla varmistetaan markkinoille saatettavien tuotteiden olevan asetuksen mukaisia, jotta tullaus saadaan tehtyä. (Ruokavirasto, 2025)

7 LOGISTIikka JA TOIMITUSKETJUT INTIAN VIENNISSÄ

Logistiikalla on erittäin suuri rooli vientiketjussa, ja erityisesti Suomen geologisen sijainnin vuoksi suomalaisen sahatavaran vienti tapahtuu merikuljetuksin.

Kokonaisuudessaan Suomen ulkomaankaupasta 80–90 prosenttia laskentatavan mukaan kulkee meritse. (Tapaninen, 2019, s. 5) Eurooppaan kuljetukset suoritetaan pääosin trailereissa, mutta Aasiaan kuljetukset toimitetaan merikonteissa Suomen satamista syöttöliikenteen avulla aina Hollannin, Belgian ja Saksan valtamerisatamiin, joista merikontit jatkavat matkaansa Aasiaan. 1990-luvun lopulta lähtien merikonttirahtien tultua kilpailukykyisiksi sahatavaraa on alettu kuljettaa konteissa, mikä mahdollisti sahatavarakaupan globaalimman kaupankäynnin ja avasi uusia vientimahdollisuuksia Aasiaan. (Varis, 2017, s. 237–244)

Kysynnän ja tarjonnan vaihtelut ovat tyypillisiä asioita merikuljetusmarkkinoille. Talouden nousu- ja laskusuhdanteet, taantumet, sekä vuodenaikojen vaihdellussa maailman taloudelliset tilanteet heilahtelevat ja kaupankäynti eri maiden välillä lisääntyy tai vähenee. Rahtikustannuksiin vaikuttaa paljon rahtimarkkinat, jolloin merikuljetuspalveluiden tarjonnan ollessa suuri rahtien hintataso laskee ja päinvastaisesti, kun on enemmän kysyntää merikuljetuksille alustarjontaan nähden, niin rahtitaso nousee. (Tapaninen, 2019, s. 59–61)

Juholan (2016) Diplomityössä on hyvin nostettu esille vuoden 2015 konttitilannetta, ja miten Venäjän talouskriisi silloin jo vähensi konttien saatavuutta Suomessa. Silloin Venäjän läpikulkuliikenne oli vähentynyt ja kontit, jotka ennen palautuivat Venäjän satamista Suomeen, turvasivat myös Suomen tarpeen vientitavaroiden merikuljetuksille. Talouskriisissä ja ruplan heikentyessä Venäjän länsimaisen tavaran ostot pienentyivät, Suomen vienti elpyi, mutta myös Venäjän vienti vauhdittui halvan ruplan ansiosta, joka toi mukanaan konttien saatavuuden ongelmia. (Juhola, 2016, s. 53) Kun verrataan tätä kymmenen vuoden takaista tilannetta nykyhetkeen, niin konttitilanteessa on paljon yhtäläisyyksiä. Venäjän hyökättyä Ukrainaan ja sen seurausten takia Suomen konttiliikenne ei enää hyödy entiseen tapaan Venäjän liikenteestä, joten Suomesta on tullut konttiliikenteen reuna-alue, joka on vaikuttanut tyhjien konttien saatavuuteen. (Traficom, 2024) Huoltovarmuuskeskuksen mukaan Suomen kiinnostavuus on reunamarkkina-alueena myös koetuksella ja Venäjän suurien konttisatamien jäätyä pois Suomen markkinat eivät ole enää niin houkuttelevat, joten kuljetusten yhdistely vaikeutuu, joka johtaa konttipulan pahenemiseen, sekä alusten saatavuuden heikentymiseen. (Huoltovarmuuskeskus, 2022, s 2.)

Intia on avustanut Keski-Aasialle tärkeän, Iranissa sijaitsevan Chabaharin konttisataman rakennushankkeessa. (Iloniemi & Vanhanen, 2024, s. 170) Intian hallitus on mukana kehittämässä Chabaharin satamaa varustamalla ja operoimalla sen rahti- ja konttiterminaalia 10 vuoden ajan. Kehityshankkeeseen on osoitettu noin 400 miljoonaa rupiaa (n. 4,8 miljoonaa USD). Vuonna 2023–2024 sataman liikenne kasvoi merkittävästi: alusten määrä nousi 45 % ja konttiliikenteen määrä 34 %. (Ministry of Ports, 2024) Intian ulkoministeriön alaisuudessa toimivan Intian kansainvälisten asioiden neuvoston tutkija Dr. Punit Gaurin artikkelin mukaan maailmanlaajuinen kuljetusyhteyksien kehitys on kärsinyt merkittävästi häiriöistä geopoliittisten muutoksien vuoksi ja siksi tämän Intian ja Iranin välinen pitkäaikainen Chabaharin sopimus tarjoaa yhteyksiä ja vaihtoehtoisen reitin, joka tukee Intian tavoitetta vähentää riippuvuutta perinteisistä reiteistä, jotka ovat alttiita geopoliittisille vaikutuksille

esimerkiksi Intialle tämä antaa mahdollisuuden kiertää Pakistan, jonka kanssa on historian saatossa ollut paljon jännitteitä. Tämän vuoksi Chabaharilla on potentiaalia muodostua uudeksi solmukohtaksi monine parempine maailmanlaajuisine yhteyksineen. (Indian Council of World Affairs, 2024)

8 HAASTATTELUANALYYSI JA ASIANTUNTIJANÄKEMYKSET

Laadullisen tutkimuksen yleisimpiin aineistokeruumenetelmiin kuuluvat haastattelut. Haastattelujen perusidea on yksinkertainen: jos halutaan tietää mitä ihminen ajattelee, niin kannattaa kysyä häneltä. Haastattelu mahdollistaa joustavan etenemisen ja henkilökohtaisen vuorovaikutuksen haastattelijan näkökulmasta. Haastattelun vahvuus on siinä, että haastattelujen avulla voidaan syventää ymmärrystä tutkittavasta ilmiöstä ja antaa myös tilaa vastaajan omalle ilmaisulle verrattuna esimerkiksi erilaisiin lomakekyselyihin. Haastattelun onnistumisen kannalta suositellaan, että haastateltavat voisivat tutustua kysymyksiin, teemoihin tai ainakin aiheeseen etukäteen. Haastatteluissa etuna on myös, että tutkija voi toimia samalla myös havainnoitsijana, eli muistiin voidaan laittaa myös, miten asiat sanotaan. Haastattelun etuna pidetään myös sitä, että haastateltavat voidaan valita, joten heillä on varmasti kokemusta tutkittavasta ilmiöstä ja tietoa aiheesta. (Tuomi & Sarajärvi, 2018, s. 84–86)

Käytin haastattelumuotona kaikissa paitsi yhdessä tapauksessa teemahaastattelua. Intialaiselle sahatavaran ostajalle tein sähköpostihaastattelun, sillä näin sen tehokkaimmaksi kommunikointikeinoksi meidän välillemme. Teemahaastattelussa, eli puolistrukturoidussa haastattelussa edetään tiettyjen keskeisten etukäteen valittujen teemojen ja niihin liittyvien tutkimuskysymysten puitteissa. Teemahaastattelun etuna pidetään sitä, että haastattelussa voidaan tarkentaa ja syventää kysymyksiä haastattelun edetessä haastateltavien vastauksiin peilaten. (Tuomi & Sarajärvi, 2018, s. 87–88) Omassa tutkimuksessani kysymykseni asiantuntijoille pohjautuvat tekemääni kirjoituspöytätyökimukseen, joten teemat perustuvat tutkimuksen viitekehukseen.

Laadullisissa tutkimuksissa haastateltavien määrä ja aineistojen koot herättävät paljon yleisiä kysymyksiä. Laadullisissa tutkimuksissa ei kuitenkaan pyritä tilastollisiin yleistyksiin, vaan pyritään kuvaamaan jotain ilmiötä tai tapahtumaa, ymmärtämään tiettyä toimintaa, joten laadullisessa tutkimuksessa on tärkeää löytää henkilöt, jotka ymmärtävät alasta ja tutkittavasta ilmiöstä mahdollisimman paljon, joten haastateltavien osaaminen, tietämys ja kompetenssi aihealueeseen nähden korvaa laadullisessa tutkimuksessa suuren määrän haastateltavia. (Tuomi & Sarajärvi, 2018, s. 97–98) Opinnäytetyössäni käytän mahdollisimman laajalta otannalta asiantuntijoita, joita haastattelen hieman erilaisin kysymyksin, liittyen heidän omiin toimenkuviinsa ja toimintaympäristöihinsä, jotka linkittävät heidät sahatavaran vientiin ja Intian sahatavaramarkkinaan. Mielestäni olen löytänyt haastateltavakseni laajan ja asiantuntevan

joukon, jotka tukevat työni teoreettista osuutta ja sitä kautta saan tutkimuksesta mahdollisimman validin. Lähetän haastattelukysymykset haastateltavilleni etukäteen, jotta he voivat tutustua kysymyksiin ja sitä kautta antaa vielä harkitummat ja laajemmat vastaukset.

8.1 Sahatavaramarkkinoiden ja viennin edistämisen asiantuntijat

8.1.1 Haastateltavat 1 ja 2

Ensimmäisessä asiantuntijahaastattelussa haastateltava 1 on työ- ja elinkeinoministeriössä työskentelevä neuvotteleva virkamies. Hän on ollut mukana Intiaan suunnatuissa suomalaisen sahatavaran vienninedistämisdelegaatioissa, joten hänen näkemyksensä Intian sahatavaramarkkinasta toi arvokasta asiantuntijalisää tutkimukseeni. Toisen tähän kappaleeseen liitetyn asiantuntijahaastattelun haastateltava 2 on pitkään erilaisissa sahateollisuuden johtotehtävissä työskennellyt, myös Intian ja Kiinan vienninedistämismatkoilla käynyt, sekä nykyään konsulttipalveluja sahatavaran arvoketjun parissa työskentelevän asiantuntijan kanssa. Haastattelukysymykset heidän kanssaan tehdyistä haastattelusta löytyy liitteestä 1.

Haastateltavien mukaan Intian markkinoilla on valtava potentiaali sahatavaraalle demografisten tekijöiden, kuten suuren väestömäärän ja kasvavan rakennustarpeen vuoksi. Etenkin Pohjois-Intiassa puun käyttö on yleisempää, Kashmirin alueella jonkin verran hirsitalorakentamista, kun taas Etelä-Intiassa kysyntä on rajallisempaa esimerkiksi metsien vähäisemmän esiintymisen takia. Haasteena suomalaiselle sahatavaran viennille on kuitenkin tuotteen korkea laatu ja siitä johtuva hinta. Intialaisessa rakentamisessa ja tuotannossa arvostetaan usein edullisuutta, jolloin matalamman laatuluokan sahatavara saattaa olla kilpailukykyisempää.

Tämä ilmiö nähtiin aiemmin myös Kiinassa, jossa venäläinen sahatavara menestyi juuri edullisuutensa vuoksi. Esimerkiksi Saksa on onnistunut viemään Intiaan heikompileatuista sahatavaraa, joka syntyy metsätuhojen seurauksena ja sopii siksi paremmin Intian hintasensitiivisille markkinoille. (H1)

Havusahatavaran käyttösegmentit nähdään kapeina. Intian käyttää lehtipuita- raaka-aineina huonekaluteollisuudessa ja jatkossa kysymys onkin, voiko havupuut korvata lehtipuita Intiassa. Valmista korkealaatuista havusahatavaramarkkinaa kun ei tahdo Intiassa olla.

On käsitys, että intialaiset ovat kyllä havusahatavarasta kiinnostuneita, mutta ostajien mielenkiinto pitäisi pitää yllä, sillä jos oikeasti Intiaan halutaan satsata, niin näkyvyyttä siellä pitäisi olla ja tutustua markkinaan paremmin, mikäli vain resurssia on. (H1)

Yksi viennedistämismatkojen keskeisimmistä opeista on se, että suomalaiset tuntevat Intian liiketoimintaympäristön liian huonosti. Vaikka Intiassa on tehty vierailuja erilaisin delegaatioin, niistä on ollut vaikea saada konkreettista otetta liiketoiminnan realiteeteista. Yleinen kokemus on ollut, että Intian liiketoimintaympäristö on jäänyt monelle epäselväksi ja vaikeasti hahmotettavaksi. (H1)

Viennedistämismatkat Kiinaan antoivat paljon enemmän, kuin matkat Intiaan. Kiinaan myös panostettiin paljon enemmän kauppapoliittiseen vaikuttamiseen, maa- ja metsätalousministeriöstä oli väkeä Kiinassa, jota kiinalaiset arvostivat suuresti ja vastaanotto oli positiivinen. Kiinalaiset olivat myös opetelleet käyttämään huonekaluteollisuudessa havupuuta erityisesti näkyvissä osissa. (H2)

Intiassa ei olla saatu käyntiin samalla tavalla kovapuun korvaamista havupuulla, johon yksi syy on voi olla hajautuneempi yrityskenttä, tai oikeiden ostajien löytämiseen ei olla satsattu. Havupuuta ei olla saatu markkinoitua Intiaan, jolloin myös volyymit jäävät pienemmiksi, kuin Kiinassa, jossa yksi toimija on voinut ostaa kymmeniätuhansia kuutioita kerralla. (H2)

Intian markkinassa voisi olla hyödyllistä tehdä yhteistyötä henkilöiden kanssa, joilla on pitkä kokemus työskentelystä intialaisten kanssa, jotka ymmärtävät paremmin heidän ajatteluaan ja toimintatapojaan. Tällainen asiantuntemus voisi auttaa suomalaisia yrityksiä navigoimaan Intian monimutkaisessa ja kulttuurisesti erilaisessa liiketoimintaympäristössä.

Sen sijaan merkittävä riski liittyy luotettavan paikallisen yhteistyökumppanin löytämiseen. Usein pienet toimitukset sujuvat ongelmitta, mutta yhteistyö voi katketa, kun volyymit kasvavat ja maksut jäävät saamatta. Poliittiset ja logistiset riskit ovat kuitenkin melko vähäisiä, ja suurten satamien ansiosta kuljetusmahdollisuudet ovat hyvät. (H1)

EU:n ja Intian välinen vapaakauppasopimus voi haastateltavien mukaan parantaa sahatavaran vientiedellytyksiä, jos sahatavara sisällytetään sen tuoteluetteloon. Sopimuksen yksityiskohdat ovat kuitenkin vielä epäselviä, ja sen vaikutus jää riippuvaiseksi sovellettavista tullipolitiikoista ja ehtokirjauksista.

Haastateltava 2 näkee tulevaisuuden mahdollisuudeksi, että unohdetaan halvan bulkin myyminen, joka johtaa vain hintakilpailuun, ja panostetaan markkinan selvittämiseen ja sen kautta löytämään sellaisia asiakkaita, jotka pystyvät hyödyntämään havupuuta omassa prosessissaan, mutta tämäkin vaatii aikaa.

Näen, että tulevaisuuden potentiaalia on olemassa, mutta se ei tule avautumaan samalla tavalla, kuin Kiina, johtuen markkinan sirpaloituneisuudesta. (H2)

8.1.2 Haastateltava 3

Tämän 8.1. otsikon alle osoitan myös Wood From Finlandin kautta tehdyn asi-
antuntijahaastattelun. Wood From Finland on kansallinen sahatavaran pro-
mootio-ohjelma, joka edistää suomalaisen sahatun havupuun ja sen käyttö-
kohteiden tunnettuutta valituilla markkina-alueilla ja asiakassegmenteissä. Oh-
jelman päätavoitteena on luoda uusia liikekumppanuuksia kansainvälisen puu-
kaupan ja suomalaisten yritysten välille sekä vahvistaa olemassa olevaa, mo-
lempia osapuolia hyödyttävää yhteistyötä. (Wood from Finland, n.d.) Haastat-
telukysymykset löytyvät liitteestä 2.

H3 mukaan Kiinan ja Intian sahatavaramarkkinoiden kehitysvaiheet eroavat
toisistaan huomattavasti. Kiinassa sahatavaran viennin kasvu alkoi jo vuonna
2012, ja markkina kehittyi nopeasti maan olemassa olevan puurakentamisen
perinteen ja kehittyneen teollisuuden mahdollistamana. Suomalaista sahata-
varaa vietiin Kiinaan yli miljoona kuutiota vuodessa, ja Wood from Finland -
ohjelman vahva brändityö auttoi vahvistamaan suomalaisen puun asemaa.
Suomalaiset sahat ovat kiinalaisten silmissä luotettavia kauppakumppaneita.
Viime vuosina Kiinan markkina on kuitenkin hiljentynyt, kun rakentaminen on
vähentynyt ja Venäjän halpa sahatavara on syrjäyttänyt suomalaisia tuotteita.

Intian tilanne on hyvin erilainen. Maassa ei ole omaa havupuun (soft-
wood) tuotantoperinnettä, eikä suomalaisella sahatavaralla ole merkittä-
vää tunnettuutta. Intian ilmasto-olosuhteet, kuten termiittien ja muiden tu-
holaisten esiintyminen, rajoittavat havupuun käyttöä, minkä lisäksi mark-
kinoilla suositaan paikallisia kovapuulajeja tai tuontitukkeja, joita saha-
taan itse. Keski-Euroopan maat ovat suuria kilpailijoita, sillä intialaiset
ovat tottuneet ostamaan heiltä sen, mitä havupuusahatavaraa tarvitse-
vat. (H3)

On vaikea lähteä suomalaisen perustelemaan, miksi ostaa pikkusen kal-
liimpaa suomalaista tavaraa, koska he ovat tottuneet ostamaan Keski-
Euroopasta, vaikkakin meidän laatumme Suomessa on paljon parem-
paa. Keski-Eurooppalaiset ovat myös saaneet opetettua intialaiset osta-
maan heidän pituuksiaan, kuten neljä metristä. (H3)

Mahdollisuuksia kuitenkin H3:n mukaan on. Intian kasvava keskiluokka ja
maan kehitys yhdeksi maailman johtavista maista rakentamisen suhteen. Ikea
on ollut pidemmän aikaa valmistelemassa isoa logistiikkakeskusta Intiaan, jo-
ten sen tapahtuessa intialaiset voisivat alkaa oppia puun rakentamisesta huo-
nekalukäytössä lisää, ja vaurastuvalla keskiluokalla voisi olla varaa alkaa ku-
luttamaan niitä. Haasteena on kuitenkin tällä hetkellä se, ettei havupuun käyttö
ole vielä osa teollista rakennetta, eikä ihmisillä ole tietoisuutta tuotteista, joten
he eivät osaa edes kysyä niitä, joten Ikea voisi olla tässä hyvä tekijä tunnet-
tuuden kasvulle.

Ei voida yrittää ottaa koko maata haltuun, koska heillä ei ole tarpeeksi
ymmärrystä havupuusta, vaan ottaa jokin yksi juttu tai alue ja pieni koh-
deryhmä, johon lähteä viemään, esimerkiksi kattotuolit, jotta tietyt laadut

ja dimensiot tulisivat tutuiksi. Keskityttäisi yhteen juttuun ja vietäisi sitä siellä läpi. Tällä hetkellä vaihtoehtona vain hinnan huudattaminen, joka ei ole toimiva strategia Intiaan lähdeittäessä. (H3)

Viennin suurimpina haasteina asiantuntija nosti esiin Intian valtavan koon ja hallinnollisen hajanaisuuden. Kaupankäyntikäytännöt vaihtelevat alueittain, eikä toimivia ja luotettavia yhteistyökumppaneita ole helppo löytää. Kauppa-kulttuuri eroaa länsimaisesta merkittävästi, mikä aiheuttaa vaikeuksia kaupan-käynnissä. Logistiset haasteet, luottamuksen rakentamisen vaikeus ja markkinaosaamisen puute hidastavat suomalaisen sahatavaran pääsyä markkinoille.

Suomessa odotetaan, että joku muu menisi ja opettaisi heitä, ja tulaisi itse perässä, mutta silloin olemme jo menettäneet markkinan. Esimerkiksi jos Canadian Wood menee isoilla resursseilla opettamaan heitä, niin silloin he oppivat, että kanadalainen puu on se juttu ja synonyymi havusahatavaralle. (H3)

Vaikka asiantuntija ei näe Intian olevan vielä "uusi Kiina" sahatavaran viennin näkökulmasta, niin sen väestörakenteen ja kasvavan rakentamisen tarpeen ansiosta potentiaalia on. Edellytyksenä on kuitenkin se, että havupuu alkaa näkyä teollisissa rakenteissa ja vientikulttuuri kehittyä määrätietoisesti esimerkiksi tietyn tuoteryhmän kautta.

8.2 Intiaan suuntautuvan sahatavaran myynnin asiantuntijat

Yksi tärkeimmistä osa-alueista, joiden näkemykset ovat tärkeitä Intian sahatavaramarkkinan tilanteesta ovat Intiaan puuta myyvät sahatavaramyyjät, jotka työskentelevät alan suurissa vientiyrityksissä parhailla näköalapaikoilla Intian viennin suhteen. Sahatavaran myyjät, jotka ovat tekemisissä Intian kanssa osaavat myös kertoa kokemuksistaan kauppaa rajoittavista, hidastavista ja vaikeuttavista tekijöistä. Tässä opinnäytetyössä haastattelemani myynnin asiantuntijoista kaksi oli suomalaisissa sahatavaran vientiyrityksissä toimivia, mutta yhdeksi haastateltavaksi valikoitui myös eurooppalaisen sahateollisuus-konsernin Aasian viennin johtaja, jonka vastuualueeseen sekä Intia, että Kiina kuuluvat.

Suomalaiset sahatavaran viennin ja myynnin asiantuntijoille (H4 ja H5) esittämäni kysymykset löytyvät liitteestä 3. Keski-Eurooppalaisen sahatavarakonsernin Aasian viennin johtajalle (H6) suuntaamani kysymykset löytyvät liitteestä 4. Kaikkien kolmen haastattelut tehtiin Teamsin välityksellä.

8.2.1 Haastateltavat 4 ja 5

Haastateltujen suomalaisten sahatavaran myyjien mukaan Intian markkina on käytännössä olematon ja erittäin haasteellinen suomalaisille. Intialaiset etsivät mahdollisimman halpaa tavaraa, joten suomalainen sahatavara on usein liian

kallista ja laadukasta intialaisten tarpeisiin. Suomalainen sahatavara myös tunnetaan Intiassa erittäin huonosti, sillä havupuulajit eivät ole siellä yleisiä ja siksi myyntikin pitää aloittaa perusasioista. Haastatteluista saatujen tietojen perusteella Intiasta puuttuu havupuutavaraa käyttävä teollinen sektori, johon suomalainen sahatavara sopisi, sillä keskieurooppalainen laatu riittää heidän tarpeisiinsa. Keskieurooppalaiset ovat myös hyvin saaneet perusteltua heiltä saatavan sahatavaratuotteiden käytön intialaisille, mikä pääsääntöisesti menee pakkausteollisuuden tarpeisiin.

Intian talouskasvun myötä tekijöitä, joita suomalaiset sahatavaran myynnin asiantuntijat näkevät mahdollisiksi kysyntää kasvattavaksi tekijöiksi Intiassa olisi keskiluokan kasvun ja vaurastumisen myötä tuleva kysyntä. Esimerkiksi Ikean kaltaisen toimijan tuleminen markkinoille tavoitellen keskiluokan markkinoita, joka taas voisi luoda kysyntää suomalaiselle huonekalutavaralle. Keskiluokan kasvaessa ihmisiä Intiassa saattaisi alkaa kiinnostaa Intiassa heikolla tasolla olevat ympäristökysymykset, joihin puun hyvät ympäristöominaisuudet ja -tekijät auttaisivat.

Myynnillisiä haasteita, joita suomalaiset sahatavaranmyyjät kohtaavat myydessä puita Intiaan ovat olleet mm. erilaiset hajanaisuudet eri osavaltioiden välillä, joilla on eri käytänteitä ja tulkintojansa. Toisena hankaloittavana tekijänä nähtiin havupuiden käyttämättömyyden takia kulttuurin puute, joten heillä ei ole vertailukohtia, sillä Kiinassa pystyttiin vertaamaan venäläiseen tai kanadalaiseen sahatavaraan, mutta Intiassa ei ole mitään mihin verrata. (H4)

Hintataso, jolla sinne pitäisi myydä on niin paljon alle muiden markkinoiden, ettei sinne kannata käyttää panoksia. (H5)

Asiantuntijoiden mukaan Kiinan sahatavaramarkkinoiden nousu 2010-luvulla selittyy useiden samanaikaisten tekijöiden summana. Yksi keskeinen syy oli Kanadan sahatavaran tuotannon supistuminen ja siihen liittyneet toimitusvaikeudet, mikä heikensi Kiinan puutavaran saantia. Tämä avasi markkinoita suomalaiselle sahatavaralle, ja tilannetta hyödynsi tehokkaasti Wood from Finland -vienninedistämisoperaatio, joka ajoittui otollisesti kysynnän kasvuun. Lisäksi vuoteen 2012 mennessä suomalainen sahatavara löysi tiensä Kiinan huonekaluteollisuuteen ja myös maaseudulle, missä opittiin käyttämään sitä esimerkiksi sisustuksessa, terasseissa ja parvekkeissa. Samalla Kiinan keskiluokan kasvu lisäsi puupohjaisten tuotteiden kulutusta. Markkinoiden lasku alkoi kuitenkin jo ennen koronapandemiaa, kun kiinteistökupla puhkesi: kaupungistamisstrategia epäonnistui, ihmiset palasivat maaseudulle ja tyhjiksi jääneet asunnot pysäyttivät rakennusalan. Koronapandemia syvensi laskua entisestään kuluttajaluottamuksen romahduksella. Nykyisin Kiinan markkinoita hallitsee halpa venäläinen sahatavara, joka kattaa jopa noin 80 % tuonnista, väärin kilpailua ja tekee suomalaisesta sahatavarasta vähemmän houkuttelevaa hinnan näkökulmasta, eikä uudisrakentaminenkaan ole toistaiseksi elpynyt, mikä pitää kysynnän edelleen alhaisena.

8.2.2 Haastateltava 6

Itävaltalaisessa sahatavarakonsernissa Aasian myynnin maanosajohtajana toimivan asiantuntijan (H6) näkemyksen mukaan Intian sahatavaramarkkina on edelleen vahvasti kovapuun hallitsema. Erityisesti tiikki on suosittu sen hyvän kosteuden- ja kuumuudenkestävyyden vuoksi sisä rakenteissa, ovissa ja ikkunoissa. Kovapuuta käytetään lähinnä huonekaluihin ja sisätilarakentamiseen, kun taas havupuu, kuten esimerkiksi mänty ohjautuu ensisijaisesti pakkauksiin sekä ovikehysten valmistukseen.

H6 mukaan hintakilpailu Intian markkinassa on erittäin kovaa, ja kilpailua kiristää erityisesti tukkien halpa tuonti esimerkiksi Australiasta, Uudesta-Seelannista, Uruguaysta ja Argentiinasta. Nämä tuontilähteet painavat sahatavaran hintatasoa ja luovat merkittävän hintaeron eurooppalaisen sahatavaran ja paikan päällä tukeista tuotetun materiaalin välillä. Valuuttakurssien vaihtelu, erityisesti dollarin ja euron välillä aiheuttaa myös eurooppalaisille lisähaasteita, sillä tukit ostetaan yleensä dollareissa, kun taas eurooppalainen sahatavara hinnoitellaan euroissa.

Kurssien liikkeet voivat näin heikentää eurooppalaisten hintakilpailukykyä nopeasti. Lisäksi Euroopan korkealla pysyttelevät tukinhinnat vaikeuttavat viennin kannattavuutta. (H6)

Teknologisen kehityksen osalta H6 kuvaa Intian sahateollisuutta edelleen alkeelliseksi. Suurin osa toimijoista ei ole investoinut laadukkaaseen sahaustekniikkaan, ja vain harvat suuret valmistajat, jotka ovat usein osana kansainvälisiä konserneja, ovat panostaneet moderniin tuotantoteknologiaan. Tällaisessa ympäristössä pitkät ja kiinteät mitat (esim. 3, 4 tai 5 metriä) ovat suosittuja niiden muunneltavuuden vuoksi pakkaus- ja lavateollisuudessa.

Byrokratia on yksi merkittävimmistä kaupan esteistä. Eri osavaltioilla on omat tullimääräyksensä ja vaatimuksensa, ja hänen mukaansa kaupankäynti Intiassa vaatii poikkeuksellisen paljon dokumentaatiota, vakuutuksia ja sertifikaatteja. Lisäksi vakuutuksenottajan rooli jää viejälle, mikä kasvattaa kustannuksia. Suurimmiksi riskeiksi hän luettelee luotettavien asiakkaiden löytämiseen, sillä toisinaan ostajien taustojen selvittäminen on hankalaa, ja todellisten kaupapakumppaniyritysten omistajien jäljittäminen voi olla vaikeaa.

Markkinan luonne on pitkälti hintavetoinen ja perustuu yksinkertaisiin, volyyymi-perusteisiin käyttötarkoituksiin.

Noin 80 % Intian havupuusahatavaran tuonnista menee edelleen pakkausteollisuuden tarpeisiin, ja vain noin 20 % rakennus- ja sisustusmateriaaleihin. (H6)

Tällä hetkellä Intian havusahatavaran kulutus on vain noin 5 % Kiinan kulutuksesta, noin 835 000 kuutiometriä verrattuna Kiinan 16 miljoonaan kuutiometriin, mutta Intialla on kaikki kasvun edellytykset. Asiantuntijan mukaan tekijöitä tulevaisuudessa, jotka voivat siirtää painopistettä havusahatavaran suuntaa

ovat väestöpohja, edullinen työvoima sekä muiden puulajien, kuten tammen ja saarnin rajallinen saatavuus. Tällä hetkellä kuitenkin valmistavaa teollisuutta siirtyy Kiinasta Intiaan, mikä kasvattaa potentiaalia myös korkealaatuisissa loppukäytöissä, kuten huonekaluteollisuudessa.

Markkinan kehittyessä ja teollisuuden kasvaessa avautuu merkittäviä mahdollisuuksia myös eurooppalaiselle sahatavaralle, erityisesti, jos vientitoimijat onnistuvat löytämään oikeat kumppanit ja sopeutumaan paikallisiin erityispiirteisiin. (H6)

8.3 Sahatavaran välittäjä Intian markkinoilla

8.3.1 Haastateltava 7

Jotta tutkimukseen saataisiin myös paikallisen ostajan näkökulma, niin haastattelin intialaisen sahatavarakauppiaan, joka toimii sahatavaranvälittäjänä Intian markkinoilla, sekä työskentelee sahatavaran toimittajien sekä loppuasiakaiden kanssa ympäri maailman. Hän tuntee hyvin Intian markkinan ja sen ominaispiirteet. Tämän haastattelun tein sähköpostihaastatteluna ja haastattelukysymykset löytyvät liitteestä 5.

H7 mukaan suomalaisen sahatavaran tunnettuus Intian markkinoilla on edelleen rajallista, ja nykyiset toimitusvolyymit ovat hyvin pieniä sekä epäsäännöllisiä. Tämä rajoittaa merkittävästi suomalaisen sahatavaran näkyvyyttä ja jalansijaa markkinoilla. Suurimmiksi kilpailijoiksi suomalaiselle sahatavaralle Intiassa hän nimesi Venäjän lisäksi Saksan ja Itävallan. Näiden maiden toimijat pystyvät tarjoamaan puuta kilpailukykyisemmällä hinnalla, mikä vaikeuttaa suomalaisen sahatavaran aseman vahvistamista.

Rakenteellisia muutoksia, jotka voisivat kasvattaa sahatavaran kysyntää Intiassa, voisivat H7 mukaan olla erityisesti sahatavaran käytön lisääminen rakentamisessa. Tällä hetkellä puun käyttö rakennusmateriaalina Intiassa on hyvin vähäistä, mutta talouskasvu voisi tulevaisuudessa mahdollistaa uusia käyttökohteita ja laajempaa puun hyödyntämistä.

Kysyttäessä suomalaisen sahatavaran viennin kehityksestä Intiaan, H7 ei nähnyt merkkejä kasvavasta viennistä lähitulevaisuudessa. Vaikka tarvetta laadukkaalle sahatavaralle on, korkea hinta ja epävarmat toimitukset heikentävät suomalaisen sahatavaran kilpailukykyä.

Sahatavaran ostajan näkökulmasta tärkeimmät kriteerit sahatavaran hankinnassa ovat myyjän luotettavuus ja lojaalius. Pitkäaikainen ja toimiva yhteistyö on ensiarvoisen tärkeää, vaikkakin sahatavaran hinta on kuitenkin erittäin merkittävä päätöstekijä.

H7 näki keskeisimpinä pullonkauloina Suomen sahatavaran kannalta korkeammat hinnat verrattuna Keski-Euroopan kilpailijoihin. Hänen mukaansa

Intian markkinoille pääsy edellyttäisi aluksi säännöllisiä, mutta pieniä toimituksia, joiden avulla suomalaiset viejäyritykset voisivat vähitellen kasvattaa näkyvyyttään ja luottamusta ostajaverkostossa, joka mahdollistaisi myöhemmin isommat toimitukset.

8.4 Logistiikan asiantuntija

8.4.1 Haastateltava 8

Koska logistiikka ja siihen liittyvät laivavarustamot ovat tärkeässä roolissa Suomesta vietäessä, yhdeksi haastateltavakseni valikoitui asiantuntija yhdestä maailman suurimmasta kansainvälisestä konttikuljetus- ja logistiikkayrityksestä. Haastattelukysymykset hänelle löytyvät liitteestä 6. Haastattelu tehtiin Teamsin välityksellä.

Logistiikan asiantuntija H8 mukaan Intian konttiliikenteessä on useita erityispiirteitä ja haasteita, jotka vaikuttavat sahatavaran viennin mahdollisuuksiin. Erityisesti Punaisenmeren kriisi on vaikuttanut merkittävästi liikenteeseen, sillä sen takia konttiliikenteen palveluita on vähennetty Intiaan ja muihin Aasian maihin, mutta erityisesti Intiaan.

Konttien saatavuustilanne Suomessa on kuitenkin tällä hetkellä kohtuullisen hyvä, sillä vientikysyntä Euroopasta ulospäin on laskenut. Tähänkin liittyy kuitenkin epävarmuustekijöitä:

Trumpin tariffien ja mahdollisten voimaantulopäivien aiheuttama epävarmuus voi aiheuttaa nopeitakin heilahduksia. (H8)

Kuljetuskustannuksissa on tapahtunut muutoksia, mutta erityisesti sahatavaran osalta hinnat ovat tällä hetkellä kohtuulliset: H8 mukaan Kiinan pääsattamiin sahatavarakontti on 500–700 USD välillä per kontti, Intiaan 1200–1400 USD per kontti. Konttiliikenteessä kannattavuus määräytyy pitkälti suunnasta, ja vienti Euroopasta Aasiaan on usein paluuliikennettä: "

Konttiliikenteessä on tällä hetkellä tilanne, että konteilla raha tehdään toiseen suuntaan, eli kun Kiinasta ja Intiasta tuodaan Eurooppaan päin, joten suomalaiset viejät saavat nauttia halvemmasta paluuliikenteestä. Liikenne toimii suurelta osin palveluiden kautta, jotka "kiertävät silmukkaa", eli liikenteen logiikka perustuu tilanteeseen, jossa toisen suunnan liikenne on selvästi kannattavampaa. Liikenne, joka menee Euroopasta Aasiaan päin, on paluuliikennettä, jolla ei ole niin kovia tuotto-odotuksia. Enemmän tärkeätä on, että saadaan kontteja siirrettyä oikeisiin paikkoihin. (H8)

Sahatavaran vientiin Intiaan ei ole haastateltavan mukaan vielä näkynyt suurta aktiivisuutta. Toimitusketjuja ovat viime aikoina haastaneet myös geopoliittiset tapahtumat, kuten Suezin kriisi.

Suezin tilanne on kokonaisuudessaan vaikea yhtälö, kun punaisen meren liikenne on mahdotonta. Päädyimme muiden varustamojen kanssa viime vuonna kiertämään Afrikan. (H8)

Tämä kiertoreitti lisää kustannuksia ja toimitusaikoja sekä nostaa polttoainekuluja.

Taloudellisesti Afrikan kiertäminen lisää kustannuksia, koska se vie useita päiviä enemmän aikaa, polttoainekustannukset nousevat, mutta myös uudet ympäristöystävällisemmät polttoaineet ovat kalliimpia. Lisäksi haastetta lisää laivojen pitäminen aikataulussa. (H8)

Tulevaisuuden näkymistä H8 toteaa, että esimerkiksi Jäämeren reitti ei ole realistinen vaihtoehto, sillä Jäämeren reitti on liian riskialtis ja turvaton, sillä jos jotain haveria sattuu, niin erämaa ja etäisyydet ovat liian suuria. Sen sijaan asiantuntijan mukaan yksi potentiaalinen kehityssuunta voisi olla uusi logistiikkakeskittymä Lähi-idässä. Esimerkkinä hän esittää mahdollisuuden hubin perustamisesta Arabiemiraatteihin ja sieltä syöttöliikennettä Intiaan, jotta ei tarvitsisi mennä suoraan Euroopasta Intiaan valtamerialuksin. Lopuksi asiantuntija korostaa epävarmuuden roolia kansainvälisessä kuljetusliikenteessä.

Konttiliikenteessä ja konttimarkkinassa oli kova buumi koronan jälkeisenä vuonna, mutta sen jälkeen on jäänyt jäljelle epävarmuus, sillä maailmantilanteet muuttuvat, kuvioihin on tullut maailman- ja geopoliittisia tekijöitä, joten epävarmuus on lisääntynyt. (H8)

8.5 Yhteenveto asiantuntijahaastatteluista

Asiantuntijahaastatteluiden perusteella suomalaisen sahatavaran viennin mahdollisuudet Intiaan ovat olemassa, mutta niiden realisoiminen vaatii pitkäjänteistä työtä, markkinatuntemusta ja oikeanlaista lähestymistä. Intian markkina on monin tavoin haastava, mutta samalla talouskasvu, kaupungistuminen ja keskiluokan kasvaminen luovat potentiaalia erityisesti laadukkaille tuotteille ja huonekaluteollisuudelle.

Intian sahatavaramarkkinaa hallitsevat kovapuut, joita käytetään etenkin sisärakentamisessa ja huonekaluteollisuudessa. Havupuu ei ole intialaisille kovin tuttu raaka-aine, eikä sille ole vakiintunutta käyttökulttuuria, joten suomalaisen sahatavaran vienti on käytännössä aloitettava perusteista ja tuotetietoisuuden kasvattamisesta, jotta lopulta suomalainen havupuu päätyisi oikeisiin käyttötarkoituksiin.

Intian ilmasto asettaa rajoitteita havupuun käytölle. Esimerkiksi termiitit ja muut tuholaiset vaurioittavat herkemmin kuusta ja mäntyä, mikä vähentää puun käyttökelpoisuutta tietyillä alueilla ja käyttökohteissa. Ympäristönäkökohdat, kuten puun ekologisuus tai kestävyys, eivät juurikaan vaikuta ainakaan vielä ostopäätöksiin, mutta tulevaisuudessa toivottavasti sekin voisi muuttua.

Yksi suurimmista viennin esteistä hinnan lisäksi on korkea tullitaso. Jo ennestään arvokas suomalainen sahatavara kallistuu entisestään tullien myötä, mikä heikentää kilpailukykyä etenkin hintaherkillä markkinoilla. Valuuttariskit voivat edelleen kasvattaa suhteellista hintaa esimerkiksi dollaripohjaisessa kaupassa, joka tekee Euron ollessa vahvana dollariin nähden eurooppalaisesta sahatavarasta edelleen kalliimpaa.

Intia on hallinnollisesti ja kaupallisesti kovin hajautunut maa. Osavaltioilla on omat sääntönsä ja käytäntönsä, mikä tekee kaupankäynnistä kompleksista ja epäyhtenäistä. Yhteiskuntarakenteen byrokraattisuus ja paikallisten viranomaisten tulkinnat voivat hidastaa tai vaikeuttaa liiketoimintaa. Paikallisten ja luotettavien yhteistyökumppaneiden löytäminen onkin avainasemassa onnistuneessa viennissä. Ilman hyvää kumppaniverkostoa markkinoille pääsy ja siellä toimiminen on erittäin hankalaa.

Markkina on vahvasti hintavetoinen. Intialaiset asiakkaat etsivät halvinta mahdollista vaihtoehtoa, eikä suomalaisen sahatavaran laatu itsessään ole riittävä myyntivaltti, jos hinta on liian korkea. Keski-Euroopan maat, kuten Saksa ja Itävalta, ovat onnistuneet viemään Intiaan edullisempaa sahatavaraa, jonka laatu riittää intialaisten käyttötarkoituksiin, esimerkiksi pakkausteollisuuteen.

Huolimatta haasteista, Intiassa on selkeää kasvupotentiaalia erityisesti huonekaluteollisuudessa ja korkeamman jalostusasteen tuotteissa. Keskiluokan kasvu ja kansainvälisten toimijoiden, kuten Ikean, laajentuminen voivat lisätä puun käyttöä ja tunnettuutta. Puun käytön yleistyminen vaatii kuitenkin investointeja sekä paikalliseen infrastruktuuriin että tuotetietoisuuden lisäämiseen. Yksi lähestymistapa voisi olla kohdentaa vientiponnistelut tiettyyn alueeseen tai tuotesegmenttiin, esimerkiksi jokin spesifi tuote Pohjois-Intian rakentamistarpeisiin, jossa ilmasto on suotuisampi havupuulle, sillä kuljetusyhteydet länsirannikon satamien kautta pohjoiseen ovat paremmat, kuin muualle Intiaan. Pohjoisessa myös havupuun käytölle löytyy aiempaa kokemusta, mikä helpottaa tuotteen markkinointia.

Pitkällä aikavälillä yksi mahdollinen strategia voisi olla myös arkkitehtien ja suunnittelijoiden tavoittaminen. Jos puu saadaan osaksi rakennussuunnittelua ja -teknologioita, se voisi edistää materiaalin käyttöönottoa rakennusteollisuudessa. Tämä vaatii kuitenkin laajaa ja johdonmukaista yhteistyötä paikallisten toimijoiden kanssa.

Yhteenvetona vielä lopuksi voidaan näiden haastattelujen perusteella, että suomalaisen sahatavaran vienti Intiaan on haastavaa mutta ei mahdotonta. Onnistuminen edellyttää pitkäjänteistä markkinatyötä, selkeää segmentointia ja oikeiden kumppaneiden löytämistä. Tullien, hintaherkyyden ja markkinan hajanaisuuden vuoksi nopeita tuloksia ei voida odottaa. Kuitenkin kasvavan keskiluokan, kansainvälistymisen ja erilaisten suurten teollisuus ja teknologia-hankkeiden myötä markkina voi pitkällä aikavälillä avautua myös suomalaisille sahatavaran viejille, kunhan oikeat keinot ja reitit löydetään.

9 SWOT ANALYYSI

Sahatavaran viennin mahdollisuuksia voidaan tarkastella SWOT-analyysin avulla. Analyysi havainnollistaa hyvin suomalaisten sahatavarateollisuuden toimijoiden vahvuuksia ja heikkouksia, sekä markkinoiden tarjoamia mahdollisuuksia ja uhkia. Teen tämän SWOT analyysin oman kirjoituspöytätyöni ja tekemieni asiantuntijahaastattelujen pohjalta, jotka yhdistämällä analyysi saadaan vastaamaan koko tutkimusta.

Taulukko 1. SWOT-analyysi suomalaisen sahatavaran viennistä Intiaan

Vahvuudet	Heikkoudet
<p>Sahatavaran vahvuudet:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Korkealaatuinen suomalainen sahatavara - Suomen hyvä maine vastuullisesta ja kestävästä metsätaloudesta - Suomen kehittynyt sahateollisuus - Suomalaisten korkea asiantuntijuus <p>Vahvuudet Intian markkinassa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Intian valtavat sisämarkkinat - Suomen hyvä maine ja poliittisesti neutraali asema Intian kanssa - Intian jatkuva kasvu ja kasvava keskiluokka 	<p>Suomalaisen sahatavaran heikkoudet:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Suomalaisen sahatavaran korkea hinta - Sahatavaran liian korkea laatu Intian tämänhetkisiin tarpeisiin - Vaatimattomat panokset markkinoitiin ja viennin edistämiseen <p>Heikkoudet Intian markkinassa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pitkät kuljetusmatkat - Suomalaisen sahatavaran vähäinen tunnettuus ja kulttuurinen vieraus havusahatavaran käytöstä - Kulttuurierot kaupanteossa - Valuuttakurssien heittelyt - Intian puutteellinen logistiikkainfrastruktuuri - Puutteellinen markkinatuntemus -Vaikeus löytää luotettavia kumppaneita - Hallintorakenteen hajanaisuus
Mahdollisuudet	Uhat
<ul style="list-style-type: none"> - Kasvava ja nuori väestö - Keskiluokan kasvu - Teollisuuden kasvu - Kaupungistumisen myötä lisääntynyt rakentamisen tarve - Intian oma puutuotanto vähäistä - Mahdollisuus erottua laadulla ja vastuullisuudella - Kasvava kiinnostus ja trendit ympäristöystävällisten materiaalien kysynnässä - Mahdollinen vapaakauppasopimus - Kovapuiden korvaaminen havusahatavaralla, kuten Kiinassa tapahtui 	<ul style="list-style-type: none"> - Kilpailu muista maista, kuten edullinen puu Venäjältä, Etelä-Amerikasta ja Oseaniasta - Tuontirajoitukset, korkeat tullit ja Intian protektionistinen politiikka - Taloudelliset ja poliittiset epävarmuudet Intiassa - Korkea raakapuun vientimäärä Intiaan - Paikallisen sahauksen kehittyminen - Kulttuuriset haasteet - Geo- ja kauppapolitiikka

10 POHDINTA JA JOHTOPÄÄTÖKSET

10.1 Miksi suomalaisen sahatavaran vienti Intiaan ei ole kasvanut merkittävästi

Vaikka Intian markkinassa on teoriassa merkittävä kasvupotentiaali, suomalaisen sahatavaran vienti ei ole toistaiseksi saanut siellä jalansijaa monien toisiinsa kytkeytyvien haasteiden vuoksi. Asiantuntijahaastattelujen ja teoreettisen tarkastelun perusteella voidaan tunnistaa muun muassa seuraavia keskeisiä syitä.

Suomalainen sahatavara on laadultaan korkeatasoista ja siksi myös hinnaltaan korkeamman luokan tuotetta. Intiassa puolestaan arvostetaan usein edullisuutta enemmän kuin laatua, ja rakentamisessa tai pakkausteollisuudessa käytetään mieluummin matalamman laatuluokan sahatavaraa. Esimerkiksi Keski-Euroopan maat ovat onnistuneet toimittamaan Intiaan halvempaa puuta, joka on täyttänyt heidän tarpeensa havupuusahatavaralle melko hyvin. Kilpailua kiristää lisäksi havupuutukkien tuonti halvalla muun muassa Australiasta, Uudesta-Seelannista ja Etelä-Amerikasta, jolloin paikallinen sahateollisuus pystyy tuottamaan puuta edullisemmin kuin eurooppalaiset viejät, vaikkakin intialainen sahausteknologia on vielä monin paikoin puutteellista.

Intiassa ei ole ainakaan vielä vahvaa havupuun käyttöperinnettä. Rakentaminen perustuu puulajien osalta kovapuihin, joiden ominaisuudet soveltuvat paremmin suurimpaan osaan maassa vallitseviin ilmasto-olosuhteisiin. Havupuu mielletään heikommaksi vaihtoehdoksi, eikä sitä juuri tunneta, joten suomalaisen sahatavaran kohdalla myyntityö joudutaan aloittamaan aivan alusta kouluttamalla ja tutustuttamalla intialaiset ostajat tuotteeseen ja sen ominaisuuksiin.

Haastatteluista kävi ilmi, että suomalaisilla yrityksillä saattaa olla myös hieman rajallinen ymmärrys Intian liiketoimintakulttuurista ja sen alueellisista eroista. Intian markkinat ovat hyvin hajanaiset, ja eri osavaltioilla on erilaiset säädökset, tulkinnat ja toimintakulttuurit. Toimintaympäristö koetaan monimutkaiseksi ja vaikeasti lähestyttäväksi, eikä delegaativierailujen kautta ole syntynyt kattavaa ymmärrystä liiketoiminnan realiteeteista. Monet suomalaiset ja eurooppalaiset sahatavaran viejät ovat törmänneet siihen, että yhteistyö voi sujua pienissä toimituksissa, mutta volyymien kasvaessa ilmenee maksujen viivästymisiä ja yhteistyö katkeaa. Tämä vaikeuttaa pitkäjänteisen liiketoiminnan rakentamista. Luotettavien kauppakumppaneiden löytäminen on ollut vaikeaa.

Toisin kuin Kiinassa, jossa havupuu löysi tiensä huonekaluteollisuuteen ja maaseudun rakentamiseen jo varhain, Intiassa ei ole vielä syntynyt vastaavaa havupuutavaraa käyttävää teollista sektoria. Koska teollisuus ei tunne havupuuta, sillä ei myöskään ole käytännön valmiuksia käsitellä tai hyödyntää sitä tehokkaasti.

10.2 Voiko Intia olla uusi Kiina

Kun peilaamme tilannetta 10–20 vuoden takaiseen aikaan, on havaittavissa, että ajatus Intian sahatavaramarkkinan noususta on pysynyt vahvana jo pitkään. Silti käytännössä ollaan edelleen hyvin samassa lähtötilanteessa. Eräs haastateltu asiantuntija, joka on työskennellyt Intian kaupan parissa jo 2000-luvulla, toteaa pitkän aikavälin kokemuksellaan, ettei Intia ole tällä hetkellä kannattava liiketoimintakohde sahatavaran viennille. Hänen mukaansa parempaa tuottoa saa keskittymällä tuottavampiin Aasian markkinoihin, kuten Vietnamiin. Tämä näkökulma korostaa, että Intian markkina ei vielä ole kypsä tai riittävän kannattava suomalaisille toimijoille.

Toisaalta eurooppalaiset myyjät näkevät Intian markkinan valoisampana kuin suomalaiset. Tämä johtuu osittain siitä, että Keski-Euroopasta tulevat toimijat ovat onnistuneet vakiinnuttamaan asemansa intialaisessa havupuutuotteiden segmentissä. Kun saamme Intian markkinoille vertailukohtaan havupuusahatavaran muodossa, se voi auttaa markkinakulttuurin kehittymistä ja mahdollisesti edesauttaa myös suomalaisen sahatavaran menekkiä.

Suomalaista sahatavaraa ei kuitenkaan voida muuttaa yhden markkinan vuoksi. Suomessa on totuttu sahaamaan kuusta ja mäntyä kehittyneissä tuotantolaitoksissa, jolloin laadusta ei tingitä. Eräs asiantuntija ihmetteli, miksi huonompilaatuinen vajasärmälauta ei mene Intiassa kaupaksi, vaikka muualla se kelpaa esimerkiksi pakkausteollisuuteen. Tämä osoittaa, että markkinoiden laatuvaatimukset ja käyttötarkoitukset vaihtelevat.

Yhden asiantuntijahaastattelun perusteella menestyksen avain voisi olla keskittyminen kapeaan segmenttiin tai tietylle markkina-alueelle. Esimerkiksi erikoistuote, kuten kattotuolit, voisi toimia konseptina, jolla markkinoita opetetaan käyttämään tietynlaista sahatavaraa tietyissä kohteissa. Tällainen standardin luominen kasvattaisi kysyntää. Intian kaltaisessa valtavassa markkinassa potentiaali on suuri, kunhan toimintamalli on fokusoitu ja pitkäjänteinen.

Toisin kuin Kiinassa, jossa “Wood from Finland” -brändityö ajoittui oikeaan aikaan ja vahvasti suomalaisen puun asemaa, Intiassa vastaavaa näkyvyyttä ja brändinrakennusta ei vielä ole ollut. Kiinan markkinassa 2010-luvulla sattui useita yhtäaikaista tekijöitä maailmantaloudellisista muutoksista Kiinan sisäiseen valtavaan rakennusbuumiin, jotka mahdollistivat silloisen suuren kasvun suomalaiselle sahatavaran viennille. Kaupanteossa tarvitaan välillä tuuria ja oikea-aikaisuutta, joka Kiinassa onnistui. Pohjoismaainen sahatavara oli kuitenkin jo silloin paremmin tunnettua Kiinassa, mitä se on tällä hetkellä Intiassa, joten sekin auttoi materiaalien valinnassa rakennusteollisuuden ja huonekaluteollisuuden kasvaessa.

Intian kaupungistuminen ja teollisuuden kasvu, sekä suuret yritysinvestoinnit, jotka siirtyvät Kiinasta Intiaan, tarjoavat parhaat mahdollisuudet sahatavaran viennin kasvulle. Tämän lisäksi Intian keskiluokan kasvu ja länsimaistuvan kulluttajakäyttäytymisen nousu voivat tulevaisuudessa avata uusia mahdollisuuksia korkealaatuiselle puulle, esimerkiksi huonekalujen ja sisustusratkaisujen

segmenteissä. IKEA on tunnistettu potentiaalisesti veturiksi, joka voisi toimia kouluttajana ja markkinan avaajana havupuun käytössä Intiassa. On kuitenkin ehdottoman tärkeää, että vientityö tehdään strategisesti, kouluttavasti ja johdonmukaisesti, jotta pitkäaikainen menestys on mahdollista.

Intian sahatavaran viennissä piilee merkittävä mahdollisuus myös ympäristönäkökulmasta, sillä puu on luonnostaan kestävä, hiiltä sitova ja uusiutuva materiaali, joka tukee kestävästä kehitystä. Jos Intian kasvuun ja kaupungistumiseen yhdistettäisiin vahva tahtotila ympäristökysymyksiin, sahatavara voisi toimia kestävästä ratkaisuna rakennus- ja teollisuussektorilla, auttaen parantamaan maan ympäristötilannetta samalla, kun se luo uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Näköpiirissä ei ole tällä hetkellä, että Intia voisi olla sahatavaran viennin uusi Kiina, mutta kaikki tekijät huomioon ottaen voidaan olla lähempänä, kuin esimerkiksi kymmenen vuotta sitten. Aika tulee sen näyttämään, mutta itsestään se ei tule tapahtumaan. Kiinasta voidaan ottaa oppia, miten kovalla työllä, oikea-aikaisuudella, maailmantilanteiden, ja Kiinan sisämarkkinoiden muuttuessa yhtäkkiä markkina avautui ja kasvoi merkittävästi.

10.3 Kehitysehdotuksia

Kehitysehdotuksena tähän tutkimukseen tulee mieleen ainakin seuraavanlainen ehdotus. Koska opinnäytetyössäni tehty markkinatutkimus on rajattu koskemaan vain Intian sahatavaramarkkinaa ja liiketoimintaympäristöä, niin jatkossa tutkimusta voisi kehittää kilpailija-analyysillä, jossa voitaisiin kartoittaa keskeisiä alan toimijoita, mitä tuotteita he todellisuudessa toimittavat verrattuna suomalaisiin toimijoihin ja minkälaisin hinnoin. Tämä voisi auttaa hahmottamaan kilpailutilannetta paremmin. Yksi hyvä keino tälle voisi olla tehdä benchmarking-analyysi kilpailijoista, jolloin suomalaisia sahatavaran vientiyhtiöitä voitaisiin verrata ulkomaisiin vientiyhtiöihin, mikä auttaisi tunnistamaan kehityskohteita, löytämään keinoja erottautua kilpailijoista ja vahvistaa kilpailukykyä Intian markkinassa. Toisena markkinatutkimuksen osa-alueena oleva asiakkaisiin liittyvä kehitysehdotus voisi olla esimerkiksi tietojen kerääminen asiakkaiden tarpeisiin liittyen ja selvittää heidän ostokäyttäytymistään, jotta markkinointia intialaisten suuntaan voisi kohdentaa paremmin ja auttaa löytämään luotettavia kumppaneita sitä kautta. Lisäksi voisi jatkotutkimuksen osalta olla mielenkiintoista verrata Intian markkinaa muihin nouseviin markkinoihin. Jatkossa voitaisiin myös tutkia tarkemmin Intian aluekohtaisia eroja eri puumateriaalien kysynnässä, ja löytää sitä kautta havupuusahatavarakkeelle suotuisaa Intian sisäistä markkinaa, jotta vientiprosesseja voitaisiin kehittää yhdessä paikallisten kumppanien kanssa.

11 YHTEENVETO

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää suomalaisen sahatavaran viennin mahdollisuuksista Intian markkinoille sekä pohtia, voisiko Intia nousta tulevaisuuden uudeksi Kiinaksi sahatavaran vientimarkkinana. Työssä tehdyn markkinatutkimuksen myötä kartoitettiin Suomen sahatavaraviennin nykytilaa, viennin haasteita, erilaisia riskejä, sekä yleisesti tekijöitä, jotka kasvattavat potentiaalia Intiassa, jossa sahatavaran kysyntä on hienoisessa kasvussa, mutta markkina on vielä suhteellisen kehittymätön ja monimutkainen.

Työn teoriaosassa eli kirjoituspöytätyössä käsiteltiin Suomen sahatavaran viennin asemaa, globaalin sahatavaramarkkinan trendejä sekä Kiinan viennin hidastumista. Kiinan markkinoiden hiipuminen on vaikuttanut suomalaisen sahatavaran viennin, joten Intia on noussut kiinnostavaksi vaihtoehdokseksi vientikohteeksi. Intian talouskasvu, yhteiskunnan rakennemuutos ja kaupungistuminen lisäävät sahatavaran kysyntää, erityisesti huonekalujen ja sisustustuotteiden valmistuksessa, mutta myös pakkausteollisuudessa, joten opinnäytetyön tarkoituksena on palvella yleisesti suomalaista sahatavaran viennin, ja nostaa esille mahdollisuuksia, joita hyvin potentiaalisessa tulevaisuudessa Intiassa on olemassa.

Laadullisen tutkimusmenetelmän myötä, työssä on hyödynnetty asiantuntija-haastatteluja eri sahatavaran viennin asiantuntijoiden kanssa, jotka toivat esiin Intian markkinoiden haasteita. Näitä ovat muun muassa markkinan hintavaihtelu, byrokratian määrä, korkeat tullimaksut, paikallisen liiketoimintaympäristön monimutkaisuus, ilmasto sekä suomalaisen puun vähäinen tunnettuus. Haastattelujen pohjalta voidaan myös todeta, että suomalaisen sahatavaran viennin edistäminen vaatii tarkkaa markkinasegmentointia, sillä vientiprosesseissa on keskeistä paikallisten kumppaneiden ja jakelukanavien rakentaminen sekä tuotetietoisuuden lisääminen asiakkaiden keskuudessa.

Vaikka Intia ei vielä ole Kiinan kaltainen massiivinen sahatavaran vientimarkkina, sen potentiaali on merkittävä ja kasvaa jatkuvasti. Pitkäjänteinen ja systemaattinen vientityö, missä hyödynnetään paikallista osaamista ja panostetaan tuotekoulutukseen, voi avata uusia mahdollisuuksia suomalaisille sahatavaran yrityksille. Suomen sahatavaran korkea laatu ja kestävä kehitys mukainen raaka-aine voi erottua kilpailijoista Intian markkinoilla, kun kuluttajat ja teollisuus lisäävät ympäristövastuullisuuden painoarvoa.

Opinnäytetyö korostaa, että viennin kasvun edellytyksenä ovat strategiset yhteistyösuhteet, kilpailukykyiset hinnat ja pitkäjänteinen markkinointi. Intia tarjoaa suomalaisille sahatavaran yrityksille lupaavan kasvumarkkinan, mutta menestyminen vaatii sopeutumista paikallisiin olosuhteisiin, joustavuutta ja vahvaa yhteistyötä eri toimijoiden välillä.

LÄHTEET

Aikio, A. (11.6.2025). Sahatavaran myyntipäällikkö, Aki Aikion, Teams-haastattelu.

Autio, J. (10.6.2025). Wood from Finlandin Business Managerin, Johanna Aution Teams-haastattelu.

BRICS. (2025). BRICS Brasil. About the BRICS. Haettu 6.5.2025 osoitteesta <https://brics.br/en/about-the-brics>

Coface for Trade. (2.7.2024). International trade: the 5 key export risks to monitor and possible solutions. Haettu 19.6.2025 osoitteesta <https://www.coface.ch/news-publications-insights/international-trade-the-5-key-export-risks-to-monitor-and-possible-solutions#payments-default-risk-credit-risk-insolvency-of-the-customer>

EU. (5.7.2022). EU:n ja Intian tuleva kauppa- ja investointiyhteistyö. Haettu 19.5.2025 osoitteesta <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FI/TXT/HTML/?uri=CELEX:52022IP0277>

Indufor. (30.1.2017). Sawn Softwood Markets in India. Final Report.

Finnish sawmill industry [pro gradu -työ], Hanken School of Economics].

Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2025). Forestry Production and Trade. [Tilasto]. <https://www.fao.org/faostat/en/#data/FO>

Global Maritime Hub. (n.d.). Containerships opt for Cape Route. Haettu 27.5.2025 osoitteesta https://www.mpi.govt.nz/export/export-requirements/icpr-importing-countries-phytosanitary-requirements/forestry-products-importing-countries-phytosanitary-requirements/india?utm_source=chatgpt.com

Harlalka, V. (4.6.2025). Intian markkinassa toimivan puun kaupankäynnin ammattilaisen, Vikram Harlalkan, sähköpostihaastattelu.

High Quality Sawn Timber Producer. (27.7.2020). Importing logs and sawn wood into India. Haettu 27.5.2025 osoitteesta https://holz.ru/importing-logs-and-sawnwood-into-india/?utm_source=chatgpt.com

Huoltovarmuuskeskus. (12/2022). Kriittisten kuljetusvirtojen muutokset Suomessa, Suomesta ja Suomeen. Haettu 28.5.2025 osoitteesta https://www.huoltovarmuuskeskus.fi/files/8c98a77410a2bf278e16a7bd333818543dd4a4ca/kriittisten-kuljetusvirtojen-muutokset-loppuraportti-julkinen-003.pdf?utm_source=chatgpt.com

Iloniemi, J & Vanhanen, H. (2024). Vuosisadan kilpajuoksu. Docendo.

Indian Council of World Affairs. (21.5.2024). Chabahar Port Agreement: India's Stride Towards Central Asian Connectivity. Haettu 25.5.2025 osoitteesta https://www.icwa.in/show_content.php?lang=1&level=3&ls_id=10919&lid=6938

India's World. (2025). The India – Middle East – Europe – Corridor. Haettu 7.5.2025 osoitteesta <https://indiasworld.in/the-india-middle-east-europe-economic-corridor/>

International Monetary Fund. (4/2025). World Economic Outlook. GDP, current prices. Haettu 7.5.2025 osoitteesta <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD>

Jimenez, G. C. (2018). ICC Guide to Export/Import. (4. painos). ICC Palvelu.

Juhola, V. (2016). Sahatavaran tilaus-toimitusketjun kehittäminen [diplomityö, Lappeenrannan teknillinen yliopisto]. LUTPub. https://lutpub.lut.fi/bitstream/handle/10024/129894/Diplomityo%F6_Juhola_Virva.pdf;jsessionid=4B00AF5983CEAEE8037A2DD06B76119D?sequence=2

Kant, P & Nautiyal, R. (9/2021). India Timber Supply and Demand 2010-2030. https://www.itto.int/direct/topics/topics_pdf_download/topics_id=6813&no=1&disp=inline

Kari Rastas. (2025). Suomen ulkomaankauppa Intian kanssa, vienti Intiaan ja tuonti Intiasta vuoden 2025 maaliskuussa. Haettu 2.6.2025 osoitteesta https://www.karirast.com/ulkomaankauppa/IN_mtb.html?utm_source=chatgpt.com

Kauppakamari. (6/2022). Intia. Maakatsaus. Haettu 15.5.2025 osoitteesta https://kauppakamari.fi/wp-content/uploads/2022/06/Maakatsaus_Intia_verkkoversio.pdf

Kauppapolitiikka. (2024). EU ja Intia jatkavat kauppaneuvotteluja. Haettu 7.5.2025 osoitteesta <https://kauppapolitiikka.fi/eu-ja-intia-jatkavat-kauppaneuvotteluja/>

Keskuskauppakamari. (2025). Intia. Maakatsaus. Haettu 1.5.2025 osoitteesta https://kauppakamari.fi/wp-content/uploads/2025/01/Intia_maakatsaus_1-2025-Korjattu.pdf

Kotler, P., Armstrong, G. & Balasubramanian, S. (2024). Principles of Marketing (yhdeksästoista painos). Pearson Education Limited.

Lähde, O. (9.6.2025). Logistiikan asiantuntija, Osku Lähteen Teams-haastattelu.

Maaseudun tulevaisuus. (23.1.2025). Kiina rakentaa venäläisellä puutavaralla, Suomesta sahatavaran vienti Kiinaan laski. Haettu 1.5.2025 osoitteesta <https://www.maa-seuduntulevaisuus.fi/metsa/4b8226fd-1da2-454c-a22c-a0794d7338ac>

MarketBeat. (28.2.2025). India and EU agree to conclude a long-pending free trade agreement by the end of this year. Haettu 1.5.2025 osoitteesta https://www.marketbeat.com/articles/european-commission-chief-says-india-and-eu-have-agreed-to-conclude-a-free-trade-agreement-this-year-2025-02-28/?utm_source=chatgpt.com

Merivuori, K. (12.6.2025). Sahateollisuuden alalla konsulttina toimivan, Kai Merivuoren, Teams-haastattelu.

Ministry of Ports, Shipping and Waterways. (26.6.2024). Development of Chabahar Port. Haettu 25.5.2025 osoitteesta <https://www.pib.gov.in/PressReleasePage.aspx?PRID=2037450>

Ministry of Primary Industries. (23.10.2024). Forest Products Export Standards – Phytosanitary Requirements of India. Haettu 27.5.2025 osoitteesta https://www.mpi.govt.nz/export/export-requirements/icpr-importing-countries-phyto-sanitary-requirements/forestry-products-importing-countries-phyto-sanitary-requirements/india?utm_source=chatgpt.com

MoverDB. (8.1.2025). 2025 Sea Freight Container Shipping Rates To & From India. Haettu 19.5.2025 osoitteesta <https://moverdb.com/container-shipping/india/>

Nordea. (2025). Remburssi. Haettu 17.6.2025 osoitteesta <https://www.nordea.fi/yri-tysasiakkaat/palvelumme/ulkomaankauppa/remburssi.html>

OECD. (2025). Finland/India. Historical Data. Haettu 16.5.2025 osoitteesta <https://oec.world/en/profile/bilateral-country/fin/partner/ind?selector557id=2023&selector556id=HS4&selector541id=2022&selector549id=2022>

OECD. (2024). Sawn Wood in Finland. Haettu 22.5.2025 osoitteesta <https://oec.world/en/profile/bilateral-product/sawn-wood/reporter/fin>

Pulse Digitoimisto. (30.10.2024). Markkinatutkimus – Mikä se on ja miksi se on tärkeä? Haettu 19.5.2025 osoitteesta <https://www.digitoimistopulse.fi/markkinatutkimus/>

Raskassarja. (9.6.2021). Nurminen Logistics lähettää historiallisen rahtijunan Intiaan. Haettu 26.5.2025 osoitteesta <https://www.raskassarja.fi/nurminen-logistics-lahettaa-historiallisen-rahtijunan-intiaan/>

Rautava, J. (2020). Protektionismi ja uudistusvastaisuus estävät Intian nousun keskeiseksi globaaliksi toimijaksi. Suomen Pankki, BOFIT. Haettu 16.5.2025 osoitteesta <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/251692/1/bpb2005.pdf>

Ruokavirasto. (16.5.2025). Metsäkatoasetus tuonnissa ja viennissä. Haettu 18.5.2025 osoitteesta <https://www.ruokavirasto.fi/teemat/metsakatoasetus-eudr/maahantuonti-ja-vienti-eudr/>

Sahateollisuus ry. (n.d.). Sahateollisuus. Haettu 1.5.2025 osoitteesta <https://sahateollisuus.com>

Sahateollisuus ry. (n.d.). Edunvalvontaa vuodesta 1945. Haettu 3.5.2025 osoitteesta <https://sahateollisuus.com/sahateollisuus-ry/>

Sahyog Logistics Solutions. (22.7.2024). State of Timber Importin India: Trends, Data and Insights. Haettu 15.5.2025 osoitteesta <https://sahyogfreight.com/blog/state-of-timber-import-in-india-trends-data-and-insights/>

Schröder, R. (2024). Sanctions against Russia and their impact on the

Shiprocket. (11.11.2024). Global Shipping Lanes and Routes: Guide to International Logistics. Haettu 25.5.2025 osoitteesta https://www.shiprocket.in/blog/international-shipping-lanes-and-routes/#2_The_Suez_Canal__Connecting_Asia_and_Europe

Sood, D & Elms, R. (6.6.2024). Wood and Wood Products Update 2024. United States Department of Agriculture. Haettu 18.5.2025 osoitteesta https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/Report/DownloadReportByFileName?fileName=Wood%20and%20Wood%20Products%20Update%202024_Mumbai_India_IN2024-0026.pdf

Sorohan, A. (6.6.2025). Area Sales Manager, Alexandru Sorohanin, Teams-haastattelu.

Suomen Sahateollisuusmiesten Yhdistys. (2023). Sahakartta.

Sutinen, R. (2.6.2025). Työ- ja elinkeinoministeriössä työskentelevän metsäteollisuuden asiantuntija, Reima Sutisen, Teams-haastattelu.

Tamminen, J. (5.6.2025). Vientipäällikkö, Jukka Tammisen, Teams-haastattelu.

Tapaninen, U. (2019). Merenkulun logistiikka (uudistettu laitos). Gaudeamus Oy.

The new Indian Express. (2024). India-Middle East-Europe Economic Corridor details expected in 3 months. Haettu 6.5.2025 osoitteesta <https://www.newindianexpress.com/business/2024/Jan/19/india-middle-east-europe-economic-corridor-details-expected-in-3-months-official>

Tieteen Termipankki. (19.5.2025). Kasvatustieteet: liiketoimintaympäristö. Haettu 19.5.2025 osoitteesta <https://tieteentermipankki.fi/wiki/Kasvatustieteet:liiketoimintaympäristö>

Timber-Online. (30.12.2024). European deliveries to China down by 30 %. Haettu 22.5.2025 osoitteesta https://www.timber-online.net/sawn_timber/2024/12/european-deliveries-to-china-down-by-30-.html

Timber-Online. (24.4.2024). Log wood is becoming scarcer and more expensive. Finland's challenges: weak global markets, more difficult harvest and industrial action. Haetti 22.5.2025 osoitteesta https://www.timber-online.net/log_wood/2024/04/log-wood-is-becoming-scarcer-and-more-expensive.html

Traficom. (27.01.2024). Suomen ulkomaankuljetukset. Haettu 28.5.2025 osoitteesta https://tieto.traficom.fi/fi/tilastot/suomen-ulkomaankuljetukset?utm_source=chatgpt.com

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. (2018). Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi (uudistettu laitos). Tammi.

UN Comtrade Database. (2025). Trade Data [tilasto]. <https://comtradeplus.un.org/TradeFlow?Frequency=A&Flows=X&CommodityCodes=4407&Partners=699&Reporters=246&period=recent&AggregateBy=none&Breakdown-Mode=plus>

Vaisamaa, K. (2009). Aiheesta analyysiin – Tukipaketti kandidaatin- ja diplomityön tutkimusprosessiin. Tampereen Teknillinen Yliopisto.

Varis, R. (2017). Sahateollisuus. Kirjakaari Oy.

Vision Hunters. (n.d.). Turbulence in timber prices – Can we expect a hurricane? Haettu 1.6.2025 osoitteesta <https://visionhunters.com/turbulence-in-timber-prices/>

Väisänen, K. (2018). Väärää Vientiä. Mene itään tai länteen, mutta tee kotiläksysi. Alma Talent Oy.

Wild, J. J. & Wild, K. L. (2020). International Business: The Challenges of Globalization (yhdeksäs painos). Pearson Education Limited.

Wood Central. (9.9.2023). India's Soaring Timber Demand is Ready for Liftoff! Haettu 19.5.2025 osoitteesta <https://woodcentral.com.au/indias-soaring-timber-demand-is-ready-for-liftoff/>

Wood From Finland. (n.d.). About Us: Promoting Finnish excellence. Haettu 7.6.2025 osoitteesta <https://woodfromfinland.fi/wood-from-finland/>

World Bank. (16.9.2024). The World Bank In India. Haettu 14.5.2025 osoitteesta <https://www.worldbank.org/en/country/india/overview>

LIITE 1: HAASTATTELUKYSYMYKSET: HAASTATELTAVAT 1 JA 2

- 1) Miten näet Intian sahatavaramarkkinat yleisesti/Suomen näkökulmasta?
- 2) Mitkä ovat olleet keskeisimmät havainnot tai opit, joita vientidelegaatioissa on saatu Intian liiketoimintaympäristöstä?
- 3) Mitä konkreettisia esteitä tai pullonkauloja suomalaiset vientiyritykset ovat kohdanneet Intiassa? (esim. lainsäädäntö, byrokraatia, tullit, standardit)
- 4) Mitkä riskit ovat mielestäsi suurimpia riskejä suomalaisille sahatavaran vientiyrityksille Intian kaupassa? (poliittiset, valuutta, kuljetus, laatu)
- 5) Luuletko, että tänä vuonna todennäköisesti voimaan tuleva EU:n ja Intian välinen vapaakauppasopimus piristää myös sahatavaran vientiä?
- 6) Millaisia tulevaisuuden mahdollisuuksia näette suomalaiselle sahateollisuudelle Intiassa, esimerkiksi väestönkasvun, kaupungistumisen tai talouskehityksen seurauksena?
- 7) SWOT analyysi sahatavaran viennin/myynnin näkökulmasta Intian markkinoille

LIITE 2: HAASTATTELUKYSYMYKSET: HAASTATELTAVA 3

- 1) Mitä Wood from Finland tekee?
- 2) Miten näet Intian ja Kiinan sahatavaramarkkinat?
- 3) Miten kuvailisitte suomalaisen sahatavaran tunnettuutta Intiassa tällä hetkellä?
- 4) Mitkä tekijät voisivat lisätä sahatavaran kysyntää Intiassa lähivuosina?
- 5) Mitkä ovat suurimmat haasteet suomalaiselle sahatavaran viennille Intiaan tällä hetkellä?
- 6) Millaisia konkreettisia askelia suomalaiset sahat voisivat ottaa vahvistaakseen asemaansa Intiassa?
- 7) Onko nähtävissä merkkejä siitä, että Intia voisi tulevaisuudessa olla "uusi Kiina" sahatavaran viennin kannalta?

LIITE 3: HAASTATTELUKYSYMYKSET: HAASTATELTAVAT 4 JA 5

- 1) Miten kuvaillet Intian markkinaa suomalaisen sahatavaran näkökulmasta tällä hetkellä?
- 2) Miksi Kiinan sahatavaravienti Suomesta lähti nousuun 2010-luvulla, ja mistä näet sen laskun viime vuosina johtuvan?
- 3) Miten hyvin suomalainen sahatavara mielestäsi tunnetaan Intiassa?
- 4) Minkälainen laatuvaikutelma suomalaisella sahatavaralla on Intiassa? Onko suomalainen sahatavara liian kallista tai laadukasta Intian tarpeisiin?
- 5) Mitkä tekijät Intian talouskasvun myötä voisivat lisätä suomalaisen sahatavaran kysyntää Intiassa?
- 6) Millaisia myynnillisiä haasteita kohtaatte Intiassa verrattuna muihin markkinoihin?
- 7) SWOT analyysi Intian sahatavaramarkkinoista myynnin näkökulmasta

LIITE 4: HAASTATTELUKYSYMYKSET: HAASTATELTAVA 6

- 1) How would you describe the current state of the sawn timber market in India?
- 2) How has the market developed in recent years, and what changes do you see in the near future?
- 3) How complex do you find India's bureaucracy, customs procedures, and logistics as an export market?
- 4) How is European sawn timber generally positioned in the eyes of Indian buyers compared to local or Asian alternatives?
- 5) How do you view India's role in your overall Asian export strategy? Is it a growing market for you?
- 6) Do you think India could become as important as markets like China in terms of sawn timber demand?
- 7) Can you make SWOT analysis about European/Finnish sawn timber entering to Indian sawn timber market?

LIITE 5: HAASTATTELUKYSYMYKSET: HAASTATELTAVA 7

- 1) Is Finnish sawn timber known in Indian market?
- 2) Can you make SWOT analysis shortly of Finnish Sawn Timber in the Indian market?
- 3) Which are the main competitors for Finnish sawn timber in India?
- 4) What structural changes resulting from India's economic growth could increase the demand for sawn timber in India?
- 5) There are signs of a slight increase of Finnish sawn timber exports to India. Do you see potential for growth in future as well, and what factors have contributed to this recent increase?
- 6) What are the most important criteria when choosing a wood supplier? (e.g., price, quality, delivery time, origin)
- 7) What bottlenecks or barriers do you see for Finnish sawn timber in entering or expanding to the Indian sawn timber market?

LIITE 6: HAASTATTELUKYSYMYKSET: HAASTATELTAVA 8

- 1) Mitä kaikkia kuljetukseen, logistiikkaan ja toimitusketjuihin liittyviä asioita sinulle tulee mieleen Intian konttiliikenteessä
- 2) Mikä on tyhjien konttien saatavuustilanne Suomessa tällä hetkellä?
- 3) Miten kuljetusmaksut ovat muuttuneet viime aikoina? Onko ollut isoa heilahtelua?
- 4) Minkälaisissa hinnoissa konttien kuljetuskustannukset Kiinaan tai Intiaan pyörivät?
- 5) Onko Intian konttiliikenteessä jotain erityispiirteitä?
- 6) Onko nähtävissä kasvavaa kysyntää tai aktiivisuutta sahatavaran kuljetuksissa Intiaan?
- 7) Miten geopolittiset tai taloudelliset muutokset esim. Suezin tilanne tai polttoainekustannukset vaikuttavat vientikuljetuksiin Intiaan ja muuhun Aasiaan, tai onko olemassa muita pullonkauloja?
- 8) Miten näette merikuljetusten kehityksen lähivuosina Intian suuntaan – onko kapasiteettia, uusia reittejä tai palveluja tulossa?