

Petri Lammi

Suomalaisyriytysten kansainvälistyminen Etelä-, Itä- ja Kaakkois-Aasiassa

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Liiketalous

Opinnäytetyö

24.5.2015

Tekijä Otsikko Sivumäärä Aika	Petri Lammi Suomalaisyritysten kansainvälistyminen Etelä-, Itä- ja Kaakkois-Aasiassa 106 sivua + 1 liite 24.5.2015
Tutkinto	Tradenomi
Koulutusohjelma	Liiketalous
Suuntautumisvaihtoehto	
Ohjaaja	Osaamisaluepäällikkö Minna Hautamäki
<p>Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää suomalaisten yritysten kansainvälistymistä Tyynenmeren Aasian alueelle. Painopisteenä työssä oli tutkia suomalaisten yritysten toiminnan laajuutta alueella ja selvittää niiden asenteita alueen maita kohtaan. Tuloksia on verrattu vuosina 1994, 1996, 2002 ja 2006 tehtyihin tutkimuksiin. Tutkimuksen aiheet ja kysymykset on pyritty pitämään samoina kuin edellisissä tutkimuksissa. Vertailulla haluttiin selvittää miten kansainvälistyminen Tyynenmeren Aasiaan on edennyt ja mitä muutoksia on tapahtunut vuoden 2006 jälkeen.</p> <p>Viitekehys kuvasi Tyynenmeren Aasian markkinoiden ja talouden nykytilaa ja siihen johtanutta kehityskulkua. Viitekehyksessä kuvattiin myös aluetta toimintaympäristönä ja sitä, millaisia erityisiä vaatimuksia Tyynenmeren Aasia toimintaympäristönä asettaa suomalaisille yrityksille. Lisäksi teoriaosuudessa käsiteltiin kansainvälistymisen vaiheita ja muotoja suomalaisten yritysten näkökulmasta.</p> <p>Tutkimus tehtiin kvantitatiivisin menetelmin ja tutkimusaineisto kerättiin sähköpostissa lähetetyllä verkkokyselyllä. Aineisto analysoitiin taulukointeja käyttäen ja tavoitteena oli yleisten säännönmukaisuuksien löytäminen tutkittavasta aineistosta.</p> <p>Tutkimustuloksena saatiin, että suomalaisten yritysten toiminta on laajentunut edelleen Tyynenmeren Aasiassa. Suurin osa tutkimukseen osallistuneista yrityksistä katsoi toimintansa lisääntyvän alueella, vaikka riskit koettiin suuremmiksi kuin aiemmin. Itä- ja Etelä Aasia olivat alueista kiinnostavimmat Kiinan ollessa selvästi kiinnostavin toiminnan kohdema. Negatiivisimmaksi asiaksi koettiin alueen kohonnut kustannustaso. Suurimpina esteinä kansainvälistymiselle yritykset kokivat myynnin ja markkinoinnin ongelmat sekä rahoituksen vaikeudet. Koulutuksen ja osaamiseen suhtautuminen oli muuttunut, koulutusta kaivataan lisää, vaikka henkilökunnan osaamista koetaan olevan aiempaa enemmän. Liiketoimintakulttuurien ymmärtämisen merkitys oli kasvanut toiminnan kohdemaiden lisääntymisen myötä. Yritysten kokemukset alueella toimimisesta olivat kokonaisuudessaan positiivisemmat kuin aiemmin. Yritykset olivat entistä vahvemmin sitä mieltä, että suomalaisten yritysten tulisi toimia aktiivisemmin alueen markkinoilla.</p>	
Avainsanat	Kansainvälistyminen, Aasia, vienti

Author Title Number of Pages Date	Petri Lammi Internationalisation of Finnish companies in South, East and South East Asia 106 pages + 1 appendix 24 May 2015
Degree	Bachelor of Business Administration
Degree Programme	Business Administration
Specialisation option	
Instructor	Minna Hautamäki, Head of Department
<p>The purpose of this study was to clarify the situation of internationalisation of Finnish companies in the Asia Pacific region. The main focus was to investigate how and to what extent the companies operate in the area and what kind of attitudes they possessed towards the countries in the region. The results were compared to the results of similar studies from the years 1994, 1996, 2002 and 2006. The research topics and questions were kept the same as in the previous studies. The purpose of the comparison was to find out how the internationalisation in the Asia Pacific region has progressed and what has changed after the previous study in 2006.</p> <p>The theoretical framework describes the current situation of the Asia Pacific market and economy as well as the progression of events leading to the situation. The framework also looks at the region as an operational environment and what kind of special requirements it sets for Finnish companies operating in the area. The theoretical part also reviews the different stages and forms of internationalisation from the Finnish companies' point of view.</p> <p>The study was conducted using quantitative methods and research data was collected by an online survey sent by e-mail. The analysis was done by tabulation methods and the aim was to find general regularities from the research material.</p> <p>The results indicate that Finnish companies have continued to expand their operations in the Asia Pacific region. Most of the companies participated in this study were expecting an increase in their operations in the region, even though the risks were perceived as being higher than before. East and South Asia were the most interesting areas for business, with China being clearly the most interesting of the countries. The most negative factor of the region was the increased level of costs. The companies viewed sales and marketing problems as well as financing difficulties as the biggest obstacles to internationalisation. Attitudes towards education and know-how had changed; Finnish companies feel that more education focusing specifically on operating in Asia is needed even though the general level of knowledge is considered higher than before. Also the importance of understanding business cultures had increased with the increased activity in different countries. The experience gained by operating in the region as a whole was considered more positive than in the previous studies. The companies felt even more strongly than before that Finnish firms should operate even more actively in the Asia Pacific market area.</p>	
Keywords	Internationalisation, Asia, Asia Pacific, export

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Tutkimuksen aihe ja lähtökohdat	1
1.2	Tutkimuksen tavoitteet	1
1.3	Tutkimusongelma	2
1.4	Tutkimusmenetelmä ja rajaus	3
1.5	Tutkimuksen käsitteistö	3
2	Yritysten kansainvälistyminen	3
2.1	Globaalistuminen	4
2.2	Kansainvälisen kaupan teoria	5
2.2.1	Suhteellinen etu	5
2.2.2	Tuotannontekijöiden erot ja tuotannonalan sisäinen kauppa	6
2.2.3	Kilpailuedut	7
2.3	Yrityksen kansainvälistymisen vaikuttimet	8
2.3.1	Makrotason tekijät	9
2.3.2	Mesotason tekijät	10
2.3.3	Mikrotason tekijät	11
2.3.4	Millimikrotason tekijät	11
2.4	Suomalaisyritysten kansainvälistyminen	12
3	Kansainvälistymisen ongelmat	14
3.1	Kansainvälistymisen haasteet	14
3.2	Kansainvälistymisen esteet	15
3.2.1	Kohdemaahan liittyvät esteet	16
3.2.2	Keinotekoiset esteet	16
3.2.3	Luonnolliset esteet	17
3.3	Kansainvälistymisen riskit	17
3.3.1	Maksu- ja rahoitusriski	18
3.3.2	Maariski	18
3.3.3	Henkilöstöriski	19
3.3.4	Operatiiviset riskit	19
4	Kansainvälistymisen toimintamuodot	20
4.1	Vienti	20
4.2	Ulkomainen markkinointiyksikkö	21
4.3	Yhteisyritys	22

4.4	Yritysosto	23
4.5	Sopimusvalmistus	23
4.6	Oma tuotantolaitos ulkomailla	24
4.7	Lisensointi	24
4.8	Teknologian siirto	25
4.9	Taitotiedon vienti	26
4.10	Kumppanuus toisen yrityksen kanssa	26
4.11	Ulkomainen projektitoiminta	27
5	Tyynenmeren Aasia toimintaympäristönä	27
5.1	Maailmantalouden painopisteen siirtyminen	28
5.2	Tyynenmeren Aasian talous	29
5.2.1	Vuoden 2008 finanssikriisi ja taantuma	30
5.2.2	Talouden tulevaisuuden näkymät	32
5.3	Kiina	34
5.3.1	Talous	34
5.3.2	Kiinassa toimiminen ja viranomais-suhteet	36
5.3.3	Kiina kehitysmaana	37
5.3.4	Suomen ja Kiinan kauppasuhteet	38
5.3.5	Kiinan tasavalta (Taiwan)	39
5.3.6	Hong Kong	40
5.4	Japani	41
5.5	Etelä-Korea	41
5.6	Intia	42
5.7	Kaakkois-Aasia	43
5.7.1	Indonesia	45
5.7.2	Singapore	46
5.7.3	Thaimaa	47
5.7.4	Filippiinit	47
5.7.5	Malesia	49
5.7.6	Vietnam	49
5.8	Liiketoimintakulttuuri	50
5.9	Toimintaympäristökohtaiset riskit	53
6	Empiirinen tutkimus	55
6.1	Tutkimuksen toteuttaminen	55
6.2	Yritysten taustatiedot	56
6.3	Toiminnan kehittyminen	58
6.4	Toimintamuodot	60

6.5	Kansainvälistymisen esteet	63
6.6	Toiminnan kohdemaat	66
6.7	Kiinnostus maita kohtaan	69
6.8	Tyynenmeren Aasian myönteiset puolet	72
6.8.1	Hyvät asiakassuhteet	73
6.8.2	Markkinoiden koko ja kasvupotentiaali	74
6.8.3	Infrastruktuurin kehittyminen	74
6.9	Tyynenmeren Aasian kielteiset puolet	75
6.9.1	Hintataso	76
6.9.2	Kulttuuriset erot	79
6.9.3	Kopiointi ja jäljittely	80
6.9.4	Kaukainen sijainti	81
6.10	Tyynenmeren Aasiaan kohdistuvat asenteet	82
6.10.1	Tyynenmeren Aasia investointikohteena	83
6.10.2	Liiketoimintakulttuureihin suhtautuminen	84
6.10.3	Henkilöstön valmentaminen	84
6.10.4	Korruptioon suhtautuminen	85
6.10.5	Kokemukset Tyynenmeren Aasiassa toimimisesta	85
6.11	Kiinaan kohdistuvat asenteet	85
6.11.1	Luotettavien Kiinan markkinoiden tilastojen saatavuus	86
6.11.2	Kokemukset korruptiosta	87
6.11.3	WTO-jäsenyyden vaikutus toimintaedellytyksiin	88
6.11.4	Kiinalaisen yhteistyökumppanin välttämättömyys	88
7	Yhteenveto	89
7.1	Viitekehys	89
7.2	Tutkimusongelmaan vastaaminen	90
7.2.1	Toimintamuodot	90
7.2.2	Kansainvälistymisen esteet	91
7.2.3	Toiminnan muutokset ja tulevaisuus	91
7.2.4	Asenteet Tyynenmeren Aasian maita kohtaan	92
7.2.5	Muutokset edellisiin tutkimuksiin nähden	93
7.3	Opinnäytetyön ja prosessin arviointi	94
7.3.1	Tutkimuksen reliabiliteetti	95
7.3.2	Tutkimuksen validiteetti	95
	Lähteet	96
	Liitteet	
	Liite 1. Kyselylomake	

1 Johdanto

1.1 Tutkimuksen aihe ja lähtökohdat

Opinnäytetyö suomalaisten yritysten toiminnasta Aasian markkinoilla toimii jatkumona käymilleni Aasian-opinnoille. Aasia on dynaamisuutensa vuoksi kiinnostava alue tehdä tutkimusta, sillä asiat ja olosuhteet muuttuvat nopeasti. Jukka Lahtisen toimeksi antama tutkimus on jatkoa aikaisempina vuosina tehdyille tutkimuksille suomalaisyritysten kansainvälistymisestä Tyynenmeren puoleisessa Etelä-, Itä- ja Kaakkois-Aasiassa. Edellinen tutkimus on vuodelta 2006, joten sen sisältämä tieto alkaa olla ainakin osittain vanhentunutta ja tätä taustaa vasten päivitetylle tutkimustiedolle on olemassa myös tarvetta.

Etelä-, Itä- ja Kaakkois- Aasian talouden kasvu on hidastunut viime vuosina, mutta on edelleen maailman korkeinta: alueen talouskasvu vuonna 2014 Japani poisluettuna oli 6,5 prosenttia (Torné 2015). Vertailun vuoksi samaan aikaan Suomen talous supistui 0,1 prosenttia. Aasiassa on maanosista Euroopan jälkeen viennin osalta suurin osuus Suomen ulkomaankaupassa. Vienti Suomesta Etelä-, Itä- ja Kaakkois-Aasian maihin oli vuonna 2014 hieman suurempi kuin vienti Ruotsiin, vientimaista toiseksi suurimpaan. (Tulli 2015b.) Suomelle Aasia edustaa valtavia mahdollisuuksia kaupankäynnille, esimerkiksi suomalaisille ympäristö-, terveydenhoito-, ja it-alan yritysten tuotteille ja palveluille aleen kehittyvillä markkinoilla olisi kysyntää (Nuutila 2014; Mörk 2014).

1.2 Tutkimuksen tavoitteet

Tarkoituksena on selvittää miten ja millä laajuudella suomalaiset yritykset nykyään toimivat Etelä-, Itä- ja Kaakkois- Aasian alueella sekä minkälaisia tulevaisuudennäkymiä ne katsovat toiminnallaan olevan. Tavoitteena on tutkia yritysten käytännön kokemuksia alueella toimimisesta ja verrata niitä aikaisempien tutkimusten tuloksiin. Lisäksi tavoitteena on tehdä näistä tulkintoja sekä johtopäätöksiä ja selittää näitä viitekehyksen avulla.

Teoreettinen osa painottuu Etelä-, Itä- ja Kaakkois-Aasian ominaisuuksiin suomalaisten yritysten näkökulmasta sekä viime aikojen kehitykseen tarkasteltavalla alueella nykyiseen tilanteeseen johtaneine syineen. Kiinalle on annettu erityistä painoarvoa sen merkityksellisyyden vuoksi sekä kauppakumppanina että globaalina toimijana.

Aikaisempia tutkimuksia samasta aiheesta on tehty muun muassa vuosina 1994, 1996, 2002 ja 2006. Tämä tutkimus perustuu Ilkka Virtasen vuonna 2006 Tampereen yliopiston johtamistieteiden laitoksessa tekemään aineopintoseminaarityöhön. Tässä tutkimuksessa on kysymykset ja aihepiirit pidetty samoina kuin Virtasen työssä, jotta vertailtavuus säilyisi ja jotta tutkimus toimisi loogisena jatkumona edellisille tutkimuksille. Vuoden 2002 tutkimus oli laajempi, mutta tässä tutkimuksessa motiivina käyttää suppeampaa kysymysmäärää oli kyselylomakkeen pitäminen mahdollisimman lyhyenä, yksinkertaisena sekä helppona vastata.

1.3 Tutkimusongelma

Tutkimuksen pääongelma on: miten suomalaisyritykset ovat kansainvälistyneet Tyynenmeren Aasiassa ja mitä tekijöitä liittyy kansainvälistymisen nykyiseen tilanteeseen?

Pääongelma voidaan jakaa viiteen alaongelmaan. Ensimmäisen alaongelman tarkoitus on selvittää yritysten käyttämien toimintamuotojen osuudet sekä toimintamuotojen valintaa ohjaavat tekijät. Toinen alaongelma selvittää suurimmat esteet kansainvälistymiselle sekä sitä, kuinka merkityksellisiä ne ovat yritysten kansainvälistymispyrkimyksille Tyynenmeren Aasiassa. Kolmas alaongelma on toiminnan kohdemaiden suhteelliset osuudet ja tämänhetkinen kiinnostus alueen eri maita kohtaan. Neljännellä alaongelmalla pyritään luomaan kuvaa yritysten asenteista alueen maita ja niissä toimimista kohtaan. Viides alaongelma selvittää muutokset edellä mainituissa tekijöissä verrattuna aiempiin tutkimuksiin. Alaongelmista voidaan muodostaa seuraavat kysymykset, joihin tutkimuksella pyritään vastaamaan:

1. Mitä toiminnan muotoja yritykset ovat käyttäneet ja miksi?
2. Mitkä ovat olleet suurimmat esteet kansainvälistymiselle?
3. Miten toiminta on muuttunut ja miten yritykset näkevät tulevaisuutensa Etelä-, Itä- ja Kaakkois-Aasiassa?
4. Millaiset ovat asenteet alueen maita kohtaan?
5. Millaisia muutoksia edellä mainituissa tekijöissä on verrattuna edellisiin tutkimuksiin?

1.4 Tutkimusmenetelmä ja rajaus

Tutkimusmenetelmä on määrällinen menetelmä, jossa aineisto on kerätty kyselylomakkeella. Aineisto on analysoitu taulukointeja käyttäen ja tavoitteena oli löytää säännönmukaisuuksia, joista voidaan tehdä yleistyksiä ilmiöiden selittämiseksi.

Empiirisen tutkimuksen kohteena ovat suomalaiset vientiyrietykset, jotka toimivat Etelä-, Itä- ja Kaakkois-Aasian alueella. Maantieteellisesti alue on tutkimuksessa rajattu 12 maahan. Rajaus tuli sekä aineiston keruumenetelmän vaatimuksista että aikaisempien tutkimusten rajauksista. Teoriaosuuden aihepiiri on rajattu tutkimuksen kohteena olevien yritysten kansainvälistymisen nykytilanteen kannalta oleellisiin tekijöihin. Näitä ovat globaalistumiseen ja kansainväliseen kauppaan liittyvät teorit, toimintaympäristö sekä toimintaympäristön nykytilaan johtanut viime aikojen kehityskulku.

1.5 Tutkimuksen käsitteistö

Tutkimukseen kuuluvista maista Intia kuuluu Etelä-Aasiaan, muut Itä- ja Kaakkois-Aasiaan. Aasian alueella, joka maantieteellisesti rajautuu Tyneenmereen, pohjoisessa entisen Neuvostoliiton alueisiin ja lännessä Lähi-Itään, ei ole varsinaista, yksiselitteistä vaikiintunutta nimeä. Käsite Aasia ja Tyneenmeren alue tarkoittaa edellä mainitun alueen lisäksi Oseaniaa (englanniksi Asia Pacific).

Tässä työssä alueesta käytetään nimitystä Tyneenmeren Aasia, jolla tarkoitetaan Aasian puoleista aluetta Aasian ja Tyneenmeren alueesta ilman Oseaniaa. Käsite on valittu sen lyhyden ja selkeyden vuoksi sekä siksi, että aiemmissa tutkimuksissa on käytetty alueesta samaa nimitystä.

2 Yritysten kansainvälistyminen

Kansainvälistymiselle ei ole olemassa yleisesti sovittua määritelmää, mutta taloustieteessä sillä yleensä tarkoitetaan prosessia, jossa yritykset lisäävät osallistumistaan kansainvälisille markkinoille. Kansainvälistymisen voi katsoa olevan luonnollinen osa yrityksen kasvuprosessia, mutta usein se on välttämättömyys liiketoiminnan jatkuvuudelle. (Larimo & Parkkonen & Tuomala 2000, 62.)

Useat yritykset aloittavat kansainvälistymisen sisäänpäin suuntautuvilla toiminnoilla, eli tuonnilla, lisenssivalmistuksella ja franchising-sopimuksilla. Kuitenkin useimmat kansainvälistymisestä tehdyt tutkimukset ja kirjoitukset keskittyvät yrityksestä ja sen kotimaasta ulos suuntautuviin toimintoihin, joihin kuuluu vienti ja muut sen johdannaistoimintamuodot. (Susman 2007, 281.)

2.1 Globalistuminen

Globalistuminen eli globalisaatio on kansainvälistymistä koko maapallon mittakaavassa. Yhteisöjen yhteen kytkeytyneisyys laajenee, syvenee ja nopeutuu. Yritysten globalisaatiolla on pitkä historia, sen katsotaan alkaneen toden teolla höyrykoneen vauhdittamasta teollisesta vallankumouksesta 1700-luvulla. (Erwin & Smith 2008, 12.) Globalistuminen on aikojen saatossa kiihtynyt ja erityisesti viime vuosikymmeninä se on nopeutunut huomattavasti (Juntunen 2006, 9). Yksi suurimmista muutoksista, joka on vaikuttanut globalistumiseen lähihistoriassa, on sosialismin romahtaminen Itä-Euroopassa. Samankaltainen muutos oli hieman aiemmin tapahtunut kehitysmaiden talouden liberalisoituminen esimerkiksi Tyynenmeren Aasiassa. Tämä kehitys jatkuu edelleen näiden kehittyvien talouksien muodostaessa tulevaisuuden markkina-alueen. Tässä yhteydessä monista suuryrityksistä tuli aidosti kansainvälisiä niiden alkaessa aktiivisesti toimia Aasian ja Itä-Euroopan markkinoilla. Samalla myös talouskasvun painopiste siirtyi Aasiaan. (Juntunen 2006, 20–22.)

Bertelsmann Stiftung -säätiön tekemän vertailututkimuksen mukaan Suomi on hyötynyt globalisaatiosta maailman teollisuusmaista eniten. Ilman globalisaatiota vuosittainen BKT:n kasvu olisi ollut 1500 euroa pienempi henkilöä kohti vuosina 1990–2011. (Globalisierungsreport 2014 2014, 33.) Tutkimuksessa on huomioitu muun muassa pääomien liikkeet, kansainvälinen kauppa ja maiden globaali linkittyminen esimerkiksi kansainvälisten järjestöjen jäsenyyksien kautta. Suomen menestys perustuu pitkälti tieto- ja viestintäteknologiaan sekä vientiin, jonka varaan hyvinvointi on rakennettu (Thuneberg 2014).

Globalisaatio tuo toisille yksilöille ja yhteisöille vaurautta, etenkin teknologisen kehityksen ympärillä tietovirtojen piirissä oleville pienellä eliitillä edustavalle joukolla. Toisille globalisaatio merkitsee marginalisoitumista ja syrjäytymistä (Juntunen 2006, 8-9). Tämä johtuu vallan ja vaurauden keskittymisestä, joka on seurausta yritysten toimintojen ja työn tehostamisen helpottumisesta ja siitä seuraavasta tuotannon keskittymisestä. Näitä

vaikutuksia valtiot ja yhteenliittymät pyrkivät hallitsemaan pelisäännöillä ja sääntelyllä. Yksilöön näillä seurauksilla saattaa olla suora ja nopea vaikutus. (Juntunen 2006, 43). Humanistisesta näkökulmasta yhteiskunnan sosiaalisia tehtäviä ei voida täysin hoitaa vapaalla markkinataloudella, vaan tarvitaan kansallista ja globaalia yhteisön säätelyä. Tällä estetään se, että globalistumisen varjopuolet, kuten inhimillisyyden ja ihmisoikeuksien heikentyminen, eivät kasva vaikutuksiltaan sietämättömiksi (Juntunen 2006, 14–15). Esimerkki globalisaation hyötyjen epätasaisesta jakautumisesta on edellä mainitun globalisaation tutkimuksen tulos, jossa 42 tutkitun maan häntäpäässä keskimääräisen hyödyn per henkilö osalta ovat Intia 20 eurolla ja Kiina 40 eurolla (Globalisierungsreport 2014 2014, 33). Nämä maat ovat kuitenkin niitä, joiden teollisuus ja palvelutuotanto ovat hyötäneet globalisaatiosta eniten maailmassa viime vuosina. Eriarvoisuus ja hyötyjen epätasainen jakautuminen näkyy muun muassa siinä, että huolimatta keskiarvokiinalaisen pienestä globalisaatiohyödystä maailman varakkaimmista ihmisistä 3,4 % asuu Kiinassa. (Global Wealth Databook 2014 2014, 99.)

2.2 Kansainvälisen kaupan teoria

Kansainvälinen kauppa on tavaroilla, palveluilla ja pääomalla tapahtuvia transaktioita, joita toteuttavat yritykset, valtiot, julkisen vallan yksiköt, erilaiset yhteisöt ja organisaatiot, kotitaloudet sekä yksityishenkilöt.

Kansainvälisillä markkinoilla toimitaan sen maan lakien ja sääntöjen mukaisesti, jossa ne sijaitsevat. Markkinat voivat myös olla verkossa, jolloin niillä ei ole maantieteellistä fyysistä sijaintia. Tällöin markkinapaikan ylläpitäjän kotipaikka ratkaisee sen, minkä valtion lainsäädännön mukaisesti kauppaa käydään. (Dahlstedt 2002, 46–47.)

2.2.1 Suhteellinen etu

David Ricardon teorian mukaan ulkomaankauppaa käydään, koska siitä saadaan (taloudellista) hyötyä. Pelkistetysti hyöty tulee siitä, että työn tuottavuus eli tuotantomäärän ja siihen käytetyn panoksen suhde on eri maissa eri hyödykkeillä erilainen. Maat vievät tuotteita, joissa niillä on suhteellinen etu ja tuovat tuotteita, joissa etua ei ole. Tämä hyöty edelleen houkuttelee maita erikoistumaan suhteellisen edun omaaviin tuotteisiin viennissä ja siirtämään tuotantopanosta pois tuotteista, joissa niillä ei ole etua edun omaavien tuotteiden tuotantoon. (Dahlstedt 2002 54–55.)

Taloustieteen kansainvälisen kaupan teoria perustuu suhteellisen edun saavuttamisen käsitteelle. Suhteellisen edun käsitteen pohjalta on kehitetty monia uudempia teorioita, jotka pyrkivät ottamaan huomioon Ricardon teorian heikkouksia ja puutteita. Ricardon teoria on yksinkertaistava ja sisältää oletuksia, jotka harvoin toteutuvat todellisessa ulkomaankaupassa, mutta sillä voidaan kuvata kansainvälisen kaupan perusta. (Dahlstedt 2002 54–55.)

2.2.2 Tuotannontekijöiden erot ja tuotannonalan sisäinen kauppa

Käytetyin lähestymistapa kansainvälisen kaupan tutkimisessa on ollut Heckscher-Ohlin-teoria, joka perustuu oletukselle, että hyödykkeet eroavat vaadittavien tuotannontekijöiden osalta ja että mailla on erilaiset tuotannontekijöiden alkuvarannot. Tuotannontekijöiden alkuvaranto määrää maan vientituotteen, johon se erikoistuu. Esimerkiksi työvoimavarannoiltaan runsas maa erikoistuu työvoimaintensiivisiin tuotteisiin ja tuo tuotteita, joiden valmistamiseen sillä on vähän tuotannontekijöitä. Pääoma ja työvoima virtaavat vastakkaisiin suuntiin ja tuloksena on tuotannontekijöiden hintojen sekä tuloerojen tasaantuminen maiden välillä. Malli ei ota huomioon teknologisia ja ideologisia eroja maiden välillä, eikä myöskään tullimaksuja. (Dahlstedt 2002, 58–61.)

Kansainvälisessä kaupassa on kuitenkin paljon sellaista, jota on vaikea selittää mallien ja teoreemojen avulla. Esimerkiksi EU:n sisäinen kauppa on pitkälle samankaltaistuneiden maiden välistä kauppaa, jota ei käydä tuottavuuden tai panostarjonnan suhteellisen edun perusteella, vaan kahteen suuntaan kulkevat hyödykkeet ovat hyvin samankaltaisia. Tätä selitetään tuotannonalan sisäisen kaupan teoriolla, jonka mukaan määrättyissä tuotteissa ja tuotantoprosesseissa voidaan toteuttaa kasvavaa etua mittakaavassa eli massatuotannon etua. Kun tuotantomäärät kasvavat ja sen seurauksena yksikkökustannukset alenevat kilpailukyky paranee tai voitot kasvavat. Tuotettava määrä riippuu tällöin markkinoiden koosta ja markkinaosuuksista, joiden kasvattaminen edellyttää vientiä. Tuotannonalan sisäisen kaupan eli intra-industry trade:n tuotteilla on erilaisia variaatioita. Mittakaavaedun vaatimusten takia näitä kaikkia tuotetyyppejä ei tuoteta kaikissa maissa, mutta tietyn tyypin valmistamisen mittakaavan vaatiessa riittävää kysyntää saadaan vain laajoilla markkinoilla, joka taas edellyttää vientiä. (Dahlstedt 2002, 62–63.)

2.2.3 Kilpailuedut

Porterin teorian mukaan kilpailuetuihin kuuluvat kustannusjohtajuus, tuotteiden tai palvelujen differointi ja keskittyminen tietyille segmentille (Porter 1990). Eri maiden ja yritysten kilpailuedut syntyvät niiden toimintaympäristöstä, joka voidaan jaotella neljään kategoriaan:

1. Tuotantopanoksiin liittyvät tekijät, joita ovat maassa saatavilla olevat tuotannon tekijät kuten koulutettu työvoima, infrastruktuuri ja muut tuotannonalalla välttämättömät tuotannon tekijät.
2. Kysyntään liittyvät tekijät eli tuotannonalan tuotteiden tai palvelujen kotimarkkinoiden luonne.
3. Toimintaan liittyvät ja sitä tukevat tuotannonalat eli minkä verran maassa on kansainvälisesti kilpailukykyisiä alihankkijoita ja muita toimintaan liittyviä tuotannonaloja.
4. Yrityksen käyttämä strategia, sen toimintojen rakenne ja kilpailutilanne. Maan olosuhteista riippuu minkä muotoisia yritykset ovat ja minkälainen organisaatio niillä on sekä miten niitä johdetaan. Myös kotimainen kilpailu vaikuttaa tähän. (Porter 1990; Dahlstedt 2002, 66–67.)

Ricardon perusteorian mukaan valtiot käyttävät vientituotteiden valmistamiseen niitä tuotannon tekijöitä, joita sille on pitkälle valmiiksi suotu, joita ovat muun muassa luonnonvarat, työvoiman määrä, maa-ala ja infrastruktuuri. Pitkälle kehittyneillä tuotannonaloilla, jotka muodostavat kehittyneiden maiden – myös Suomen – viennistä suurimman osan, tuotannon tekijät eivät ole annettuja, vaan tärkeimmät niistä luodaan itse. Näitä tuotannon tekijöitä on esimerkiksi pitkälle erikoistunut ammattitaitoinen työvoima ja tuotannonalan tieteellinen perusta. Kehittyneen teknologian maan vientiteollisuudelle näiden tuotannon tekijöiden soveltamiselle ja kehittämiselle suotuisan toimintaympäristön luominen on tärkeämpää kuin tietynä aikana saatavilla oleva tuotantopanosten määrä. Erityistä tietotaitoa vaativilla tuotannonaloilla maassa tarjolla olevat perusresurssit, kuten matalan tai keskimääräisen koulutustason omaava työvoima tai paikalliset luonnonvarat eivät anna kilpailuetua sinällään. Globalisaation myötä näitä tuotannon tekijöitä on saatavilla helposti kansainvälistymisstrategian myötä tai niiden tarvetta voi kiertää teknologian

avulla. Pitkälle kehittyneen teknologian yritysten strategiassa tärkeää kilpailuedun rakentamisen ja ylläpitämisen kannalta on toiminnan pitkäjänteisyys. Tukeakseen kilpailuetua myös valtion tulee taata toimintaympäristö, joka tuottaa saataville erikoistunutta ammattitaitoista työvoimaa yritysten tarpeisiin sekä rahoitusmarkkinat, jolta saa riskipääomaa kehittämisen rahoittamiseen. (Dahlstedt 2002, 65–66; Porter 1990.)

2.3 Yrityksen kansainvälistymisen vaikuttimet

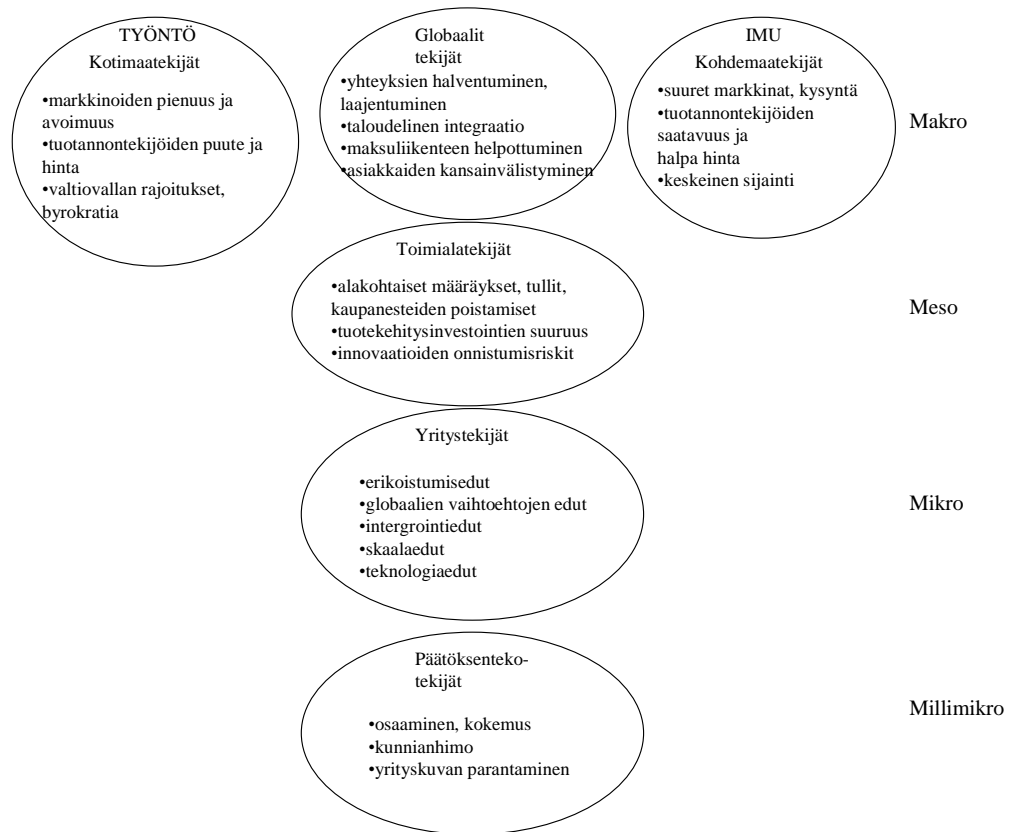
Yrityksen halutessa kasvattaa liiketoimintaansa merkittävästi yhtenä vaihtoehtona ja monesti – erityisesti Suomessa – ainoana vaihtoehtona on kansainvälistyminen. Kansainvälistymiseen yritystä ajaa joko houkuttelevat tekijät tai pakottavat tekijät, joista houkuttelevat tekijät eli imutekijät edustavat mahdollisuuksia yritykselle ja pakottavat tekijät eli painetekijät ovat ratkaisuja yrityksen ongelmiin. (Larimo & Parkkonen & Tuomala 2000, 62; Pirnes & Kukkola 2002, 89.) Yritys voi itse esittää monia erilaisia syitä ja motiiveja kansainvälistymiselleen, mutta kaikki nämä syyt palvelevat kuitenkin yhtä tarkoitusta, yrityksen kasvua ja toiminnan kannattavuuden turvaamista. (Äijö 2001, 15). Normaalisti kansainvälistyminen tapahtuu useiden eri tekijöiden vaikutuksesta. Koska riskit toiminnan laajentamisessa ulkomaille ovat suuret, päätöstä kansainvälistymisestä ei yleensä tehdä tai ainakaan pitäisi tehdä vain yhden tekijän perusteella. (Karhu 2002, 19.) Seuraavassa taulukossa 1 on lueteltu kansainvälistymiseen vaikuttavia tekijöitä lajiteltuina imutekijöihin ja painetekijöihin.

Taulukko 1. Kansainvälistymisen taustalla olevia tekijöitä (Karhu 2002, 18; Czinkota ym. 2005. 352–354; Jovanović 2011, 6).

Imutekijöitä	Painetekijöitä
•Ainutlaatuiset tuotteet	•Asiakkaat kansainvälistyneet
•Kansainvälisten markkinoiden suuruus	•Heikko kysyntä kotimaassa
•Kilpailuaseman vahvistaminen	•Kilpailijat kansainvälistyneet
•Liikevoiton kasvu	•Kilpailupaineet
•Mittakaavaedun saavuttaminen	•Kotimaassa toimiminen liian hankalaa ja rajoitettua
•Rahoituksen saaminen	•Kotimarkkinat saturoituneet
•Tasaisemmat kausivaihtelut	•Kotimarkkinoiden kilpailu
•Teknologiaetu	•Liikakapasiteetti tai -tuotanto
•Tuotteen elinkaaren jatkaminen	•Läheisyys asiakkaisiin
•Ulkomainen kysyntä tuotteille	•Pienet kotimaiset markkinat
•Uudet yhteydet ulkomaille	•Riskin hajauttaminen
•Veroetu	•Tuotantopanosten saatavuuden varmistaminen

- Yksinomainen tieto
- Yrityskuvan parantaminen
- Yrittäjän henkilökohtainen kunnianhimo
- Tuotteen elinkaari kotimarkkinoilla loppumassa

Kansainvälistymiseen vaikuttavat tekijät voidaan jaotella myös eri tasoihin (makro-, meso-, mikro- ja millimikrotaso) kuvion 1 mukaisesti.



Kuvio 1. Kansainvälistymiseen vaikuttavat tekijät tasoittain (Luostarinen 2002, 27–37; Karhu 2002, 18–19).

2.3.1 Makrotason tekijät

Makrotason tekijöihin kuuluvat globaalit tekijät mahdollistavat ja helpottavat maiden rajoja ylittävää maailmanlaajuista kaupankäyntiä. Globaaleille tekijöille on tyypillistä se, että ne ovat samanlaisia useimmissa maissa. Liikenneyhteydet ovat halventuneet, tihtyneet ja nopeutuneet, samoin informaatio- ja kommunikaatioyhteydet. Myös uusia tapoja kommunikoida ja jakaa informaatiota on syntynyt kansainväliseen kaupankäyntiin. Talousyhteisöjä kehitetään ja kaupan esteitä pyritään purkamaan etenkin vapaakauppa-

alueilla, mutta myös maiden kahdenvälisissä suhteissa. Ulkomaankaupan maksuliikenteen helpottuminen on lisännyt yritysten kansainvälistymistä. (Luostarinen 2002, 27–29.) Valuuttojen vaihdettavuus on lisääntynyt ja niiden kansainvälisiä liikkeitä on vapautettu, suurimpana esimerkkinä tästä Kiinan rahoitussektorin uudistaminen avoimemmaksi ja renminbin sääntelyn purkaminen (Arponen & Korhonen & Nuutilainen & Rautava & Simola 2014, 8).

Kotimaakohtaiset tekijät ovat työntekijöitä, jotka liittyvät yrityksen kotimaiseen toimintaympäristöön ja sen muutoksiin. Esimerkiksi markkinoiden odotettu tai jo tapahtunut saturaatio, ostovoiman heikkeneminen, byrokratia ja toiminnan rajoitukset sekä veronkorotukset ovat makrotekijöitä, jotka aiheuttavat painetta yrityksille siirtyä kansainvälisille markkinoille. Kansainvälinen kauppa ja ulkomaiset operaatiot toimivat yrityksille välineinä, joilla ne voivat kiertää kotimaan tuotannon tekijöiden puutetta tai korkeaa hintaa. (Adeshina 2014.)

Tuotteen elinkaaren loppuminen kotimaan markkinoilla toimii työntävänä tekijänä silloin, kun tuotteelle etsitään uusia markkinoita ulkomailta. Tällöin yleensä tulee kyseeseen vain kotimarkkinoita kehittymättömämmät markkinat. Harvoin vanhanaikaiseksi käyneelle tuotteelle löytyy kysyntää kotimarkkinoiden kanssa samantasoisilta markkinoilta. Riittävän erilaisilta markkinoilta tuotteelle saattaa löytyä jopa uudenlaisia käyttökohteita, mikä mahdollistaa sen elinkaaren pidentämisen vaatien ehkä vain pieniä muutoksia tuotteeseen. (Kananen 2010, 13–14.)

2.3.2 Mesotason tekijät

Tekijät, jotka liittyvät toimialaan yleisesti ja ovat vaikutusten laajuudeltaan pienempiä kuin toimintamaan tai globaalien markkinoiden tekijät, ovat makro- ja mikrotason väliin sijoittuvia mesotason tekijöitä. Nämä tekijät joko helpottavat tai vaikeuttavat yritysten kansainvälistymistä. (Luostarinen 2002, 33.)

Tietyille, usein kansallisesti merkittävillä, toimialoille saatetaan asettaa määräyksiä, jotka liittyvät kaupan esteiden tai tullien poistamiseen. (Luostarinen 2002, 33.) Joillakin toimialoilla toimivat yritykset ovat myöskin pakotettuja riskialttiiden ja kalliiden investointien takia hakemaan suurempia markkinoita ulkomailta, koska tuotekehittelyn ja tutkimuksen kustannukset on pyrittävä kohdistamaan mahdollisimman suureen tuotantomäärään. (Pirnes & Kukkola 2002, 69.)

2.3.3 Mikrotason tekijät

Mikrotason tekijät ovat yrityksen kilpailukykyyn liittyviä. Yritys on kilpailukykyinen silloin, kun sen tuotteet tai palvelut ovat riittävän edullisia suhteessa muiden yritysten tarjontaan, tämä näkyy siinä, että sen tuotteilla on menekkiä markkinoilla. (Pirnes & Kukkola 2002, 65.) Yrityksen toimiessa pienillä ja avoimilla kotimaan markkinoilla, joilla on ulkomaisia, isommilta ja suojatummilta markkinoilta tulevia kilpailijoita, sen kilpailukyky saattaa olla huono skaalaedun puuttuessa. Kansainvälistyminen suuremmille markkinoille on keino saada kustannusetu pidemmillä osto-, valmistus-, myynti-, ja markkinointisarjoilla. (Luostarinen 2002, 34.)

Keskittyminen ja erikoistuminen pieneen segmenttiin pienillä kotimarkkinoilla saattaa olla hyvin hankalaa, joten erikoistuneille yrityksille kansainvälistyminen on luonnollista, koska näin ne saavuttavat riittävän suuret markkinat. Näillä ns. niche-markkinoilla toimivat yritykset joutuvat suunnittelemaan liiketoimintansa kansainvälisesti jo heti alusta alkaen. Tehokas tuotantoteknologia saattaa taas tarkoittaa sitä, että pelkillä kotimaisilla markkinoilla yrityksellä on ylikapasiteettia ja potentiaalinen skaalaetu jää hyödyntämättä. Teknologian kehittämisen kustannukset lisäksi saattavat olla suhteellisesti niin suuret, että kotimaan markkinoiden myyntitulot eivät riitä niitä kattamaan. (Pirnes & Kukkola 2002, 89; Kananen 2010, 12.)

Kansainvälistyminen antaa myös yrityksen eri funktioille vaihtoehtoja toiminnan kehittämisessä. Optimaalinen vaihtoehto voidaan hakea globaalisesti esimerkiksi tuotekehityksessä, henkilöstössä, valmistuksessa, raaka-aineissa, markkinoinnissa, rahoituksessa jne. Kansainvälisesti toimiva yritys voi integroida kaikki prosessinsa ja järjestelmänsä globaalisti ja esimerkiksi eri maissa toimivat tuotantolaitokset voivat hankkia raaka-aineet ja komponentit omilta toimittajiltaan ja alihankkijoiltaan. (Luostarinen 2002, 34–35.) Valmistettavan tuotteen ollessa erittäin monimutkainen sen tuottaminen tehokkaasti saattaa vaatia pitkälle vietyä sisäistä työnjakoa, joka on mahdollista vain todella suuressa organisaatiossa (Pirnes & Kukkola 2002, 69; Luostarinen 2002, 35).

2.3.4 Millimikrotason tekijät

Millimikrotekijät ovat yrityksen päätöksentekoprosessiin ja päättäjiin liittyviä tekijöitä kansainvälistymisessä. Kansainvälistymisprosessin käynnistyminen ja sen luonne riippuu

omistajista, johtajista ja työntekijöistä. Jos näillä on aikaisempaa kokemusta ja osaamista kansainvälistymiseen liittyvistä operaatioista, kansainvälistymisestä voi tulla tärkeä kasvu- ja tuloksetkostrategia yritykselle. Yrityksen toimintaympäristöstä riippuu, onko käytettävissä tietoja, joita voidaan käyttää mahdollisten kilpailuedun kannalta välttämättömien voimavarojen hyödyntämiseen kansainvälistymisessä. Epävarmuus- ja riskitekijät ovat merkittävimmät päätöksentekoon liittyvät tekijät. Ilman yrityksen johdon kokemusta ja osaamista kansainvälistyminen saattaa jäädä käynnistämättä tai se saatetaan tehdä vain koeluontoisesti pienessä mittakaavassa. (Pirnes & Kukkola 2002, 70; Luostarinen 2002, 36–37.)

Kansainvälistymisen voi toteuttaa myös internetissä. Verkkokaupassa voi myydä lähes mitä vain, mutta fyysisten tuotteiden kaupassa on samat logistiikkaan ja esimerkiksi tuotemääräyksiin liittyvät ongelmat kuin vähittäismyynnissä. Palvelujen tuottaminen ja myyminen kansainvälisesti on verkossa helpompaa kuin tavaroiden kansainvälinen kauppa, koska logistisia ongelmia ei juuri ole. (Kananen 2010, 12.)

2.4 Suomalaisyriyten kansainvälistyminen

Olenneisimmat kotimaakohtaiset tekijät Suomessa ovat markkinoiden pienuus ja avoimuus sekä tuotannon tekijöiden puute ja niiden korkea hintataso. Pienet markkinat saturoituvat nopeasti, joten kotimarkkinoilla yritykset eivät pääse hyödyntämään skaalaetua. Tätä hankaloittaa lisäksi Suomen hyvin avoimet markkinat, joilla suomalaiset yritykset joutuvat kilpailemaan tuontiyriyten kanssa. (Luostarinen 2002, 29–30.)

Myös kaukainen sijainti isoilta markkina-alueilta toimii työntävänä tekijänä. Asiakkaiden tarpeiden huomioonottaminen, kilpailijoiden toimiin vastaaminen ja markkinoiden seuranta on helpompaa lähempänä asiakkaita, joten kansainvälisen kaupan keskuksissa operointi helpottaa vientiyriyten toimintaa. Toisaalta aiemmin mainittu liikenne- ja kommunikointiyhteyksien kehittyminen on pienentänyt tätä ongelmaa. (Luostarinen 2002, 30–31.)

Globalisaatio yrityksen näkökulmasta on tietoinen pyrkimys viedä toimintaa sinne, missä ehdot ja toimintaympäristö on sille mahdollisimman suotuisa (Dahlstedt 2002, 46). Suomi on muiden maiden tavoin mukana globaalissa työpaikkakilpailussa, jossa yritystoiminta ja rahamarkkinat kansainvälistyvät. Globalisaatiopaine on aiheuttanut sen, että suoma-

laiset yritykset ovat joutuneet jo pitkään käymään läpi muutosprosessia, jossa foku-
soidutaan ydinliiketoimintaan ja etsitään tuotteita, joilla yrityksellä on parhaat mahdolli-
suudet laajentaa toimintaa globaalille pohjalle. (Juntunen 2006, 59; Luostarinen 2002,
22–23.) Porterin teorian mukaan kilpailuedut ovat kustannusjohtajuus, tuotteiden tai pal-
velujen differointi sekä keskittyminen tietyille segmentille. Näistä yritys valitsee kilpailu-
strategiansa kansainvälistymissuunnitelmaansa tehdessään (Chinkota 2005, 388–389).
Kehittyneitä tietoliikenne- ja kuljetusyhteyksiä käyttäen yritykset siirtävät toimintojaan
alueille, joilla ne voivat optimoida kustannukset tuotannossa, tutkimuksessa ja kehityk-
sessä. Tämän aiheuttamat hintapaineet ovat pakottaneet suomalaisia yrityksiä siirty-
mään halvemman hintatason maihin, kuten Tyynenmeren Aasiaan. (Juntunen 2006,
159–160; Kurkilahti & Äijö 2007, 137.) Kohdemaat valitaan sijainnin (kuljetuskustannuk-
set) lisäksi muun muassa paikallisen hintatason ja talouspolitiikan mukaan (Juntunen
2006, 134).

Kansainvälistymisessä yritykset kohtaavat uusia haasteita, niiden pitää olla myös val-
miina sopeutumaan ja muuttamaan strategiaansa uuden toimintaympäristönsä mukaan
(Morrison 2009, 4). Suomalaiset vientiyritykset ovat siirtyneet strategioissaan pois kus-
tannusjohtajuudesta kohti erikoistumista ja keskittymistä (Siivonen 2014). Erikoistumi-
sessa tuote tai palvelu erilaistetaan asiakkaiden todellisista tai mielikuvilla luoduista tar-
peista johdetulla kilpailuetuominaisuudella. Yritys voi keskittyä tiettyihin asiakkaisiin, tuo-
tetyyppeihin tai alueeseen, jossa tuotteen ja palvelun oletetaan olevan parempi kuin kil-
pailijoilla. Suomalaisyrietykset käyttävät usein tätä strategiaa, jossa ne voivat saavuttaa
joko onnistuneen erilaistumisen täyttämällä kapean segmentin tarpeet tai alhaisemmat
tuotantokustannukset. (Sutinen 1996, 125–127.)

”Suomi elää viennistä” on sanonta, jolla kuvataan Suomen talouden rakennetta ja riippu-
vaisuutta globaaleista markkinoista. Nykyisessä taloustilanteessa pitkittyneen taantu-
man aikana, jolloin kotimainen kulutus on heikkoa, on viennin osuus entistäkin tärkeämpi
ja Suomen talouden näkymät riippuvaiset maailmantalouden tilanteesta. (Kinnunen
2014.) Suomessa on merkittävästi yritysten kansainvälistymispotentiaalia, sillä pk-yritys-
ten muodostaessa yritysten 393 miljardin euron liikevaihdosta 55 % ja bruttokansantuot-
teestakin yli 40 %, niiden osuus viennin arvosta on alle 15 %. (Yrittäjät 2015; Finpro
2014.)

3 Kansainvälistymisen ongelmat

Kokemukset ovat osoittaneet, että kansainvälinen liiketoiminta on monesti vaikeampaa ja haastavampaa kuin kotimaan rajojen sisällä tapahtuva kaupankäynti. Rajat ylittävässä toiminnassa on enemmän mahdollisuuksia tehdä virheitä ja usein ne saattavat olla kalliimpia kuin kotimarkkinoilla tehdyt virheet. (Seristö 2002, 9.)

Kansainvälistyessään yritys joutuu toimimaan toisenlaisessa ympäristössä kuin missä se on tottunut toimimaan. Pelisäännöt ja tavat ovat erilaiset, kulttuuri ja arvot saattavat poiketa paljonkin kotimaan vastaavista, lisäksi kysyntä ja kilpailu ovat toista luokkaa kuin kotimarkkinoilla. Yritys joutuu sopeutumaan kokonaan uusiin olosuhteisiin. Kansainvälistyessään yritys kohtaa sekä haasteita että suoranaisia esteitä. (Immonen 2005, 15.)

3.1 Kansainvälistymisen haasteet

Kansainvälistymisen onnistumiseksi tarvitaan selkeät tavoitteet ja niistä johdetut preferenssit sekä selkeä näkemys tavoiteltavasta hyödyistä. Jos tämä näkemys puuttuu, kansainvälistymisprojekti saattaa kaatua tai jäädä kesken vaikeuksien tullessa eteen. Tämä tulee kalliiksi menetettyjen sijoitusten muodossa. (Bergman & Hallila 2011, 26.) Yrityksen johdolta vaaditaan kansainvälistymisen johtamiseen soveltuvaa koulutusta sekä kokeemukseen perustuvaa kansainvälisen liiketoiminnan osaamista ja sen on pystyttävä kehittämään organisaatiota palvelemaan kunnolla yrityksen kansainvälistymistoimintoja. Organisaation muuntaminen vastaamaan globaaleja liiketoimintoja on haasteellista etenkin pienehköille yrityksille, joita suomalaiset yritykset kansainvälisesti katsoen enimmäkseen ovat. Useimmiten tarvitaan erillinen projektinhallintaryhmä suunnittelemaan, toteuttamaan ja seuraamaan kansainvälistymistä. Myös ulkopuolisen konsulttiavun käyttö saattaa olla tarpeellista ja säästää turhilta virheiltiltä. (Luostarinen 2002, 39–40; Bergman & Hallila 2011, 26–27.)

Kansainvälistyvän yrityksen henkilöstöltä vaaditaan uudenlaista osaamista verrattuna toimintaan kotimaassa. Sopivia työntekijöitä ei välttämättä löydy yrityksen palveluksesta, sillä esimerkiksi tuotantoa siirrettäessä ulkomaille tarvitaan kokemusta ulkomailta toimimisesta, kokemusta siirrosta, liiketoimintakulttuuri-osaamista ja kielitaitoa. (Luostarinen 2002, 38–40.) Pelkästään viestintä kohdemaassa vaatii uudenlaisen lähestymistavan

yrittäjien viestintäorganisaatioilta ja johdolta, paikallinen kumppani viestinnän apuun voi olla myös tarpeellinen (Lehtipuu 2010, 111).

Yrityksen funktioista myynti ja markkinointi joutuvat ensimmäisenä kansainvälistymishaasteen eteen vientiä aloitettaessa. Logistiikkatoiminnot ja varastointi seuraavat perässä varsinaisen fyysisen viennin alkaessa. (Luostarinen 2002, 38.) Yrityksen on varauduttava kouluttamaan henkilöstöään kansainvälisten tehtävien vaatimuksiin, vaikka osalla työntekijöistä olisikin aikaisempaa kokemusta. Jokaisella maalla ja markkina-alueella on omat ominaispiirteensä sekä liiketoimintakulttuurinsa, jotka henkilöstön on syytä tuntea. (Pirnes & Kukkola 2002, 96.)

Viennin aloittaminen edellyttää tervettä taloudellista pohjaa yritykseltä. Vientiin ryhtyminen ei voi olla ratkaisu akuutteihin taloudellisiin ongelmiin. Myynnistä kertyvät tuotot saadaan huomattavan pitkän ajan jälkeen yrityksen kassaan, lisäksi käynnistysvaiheessa on monia erilaisia kuluja, joihin usein tarvitaan ulkopuolista rahoitusta. Tämä on haaste muille kuin suuryrityksille, huolimatta kehittyneiden teollisuusmaiden monimuotoisista rahoitusmarkkinoista ja -mahdollisuuksista sekä julkisen vallan eri tukimuodoista. (Bergmann 2011, 51; Pirnes & Kukkola 2002, 96.)

3.2 Kansainvälistymisen esteet

Kansainvälistymisen esteet vaihtelevat yrityksen koosta, toimintamuodosta, toimintahistorian pituudesta sekä kohdemarkkinoista kerätyn tiedon määrästä riippuen. Pienet yritykset kokevat kansainvälistymisen esteet hankalampina kuin isot firmat, samoin yritykset, joilla ei ole kansainvälistymiskokemusta kokeneen henkilökunnan muodossa. (Leonidou 1995, 32.)

Kansainvälistymisen esteet voidaan jakaa sen mukaan, liittyykö este itse yritykseen vai sen toimintaympäristöön. Yritykseen liittyvät ovat sisäisiä esteitä, jotka voivat tarkoittaa esimerkiksi puutteellisia toiminnallisia resursseja yrityksessä. (Leonidou 1995, 31.)

Ympäristöön liittyvät ovat ulkoisia esteitä, jotka tulevat toimintaympäristöstä, kuten rahoitusmarkkinoiden epäsuotuisa tilanne. Yleistäen voidaan todeta, että sisäiset esteet sekä kotimaan toimintaympäristöstä tulevat esteet ovat helpommin voitettavissa, koska yritys voi vaikuttaa niihin helpommin ja nopeammin. (Leonidou 1995, 32.)

3.2.1 Kohdemaahan liittyvät esteet

Kansainvälistymisen esteet, jotka liittyvät kansainvälistymisen kohdemaahan eli niin sanotut raja-esteet, voidaan jakaa kahteen luokkaan, keinotekoiisiin esteisiin ja luonnollisiin esteisiin. Aloitettaessa vientiä huolellinen taustatyö ja markkinoiden tutkimisen lisäksi tehty tutkimus kohdemaan lainsäädännöstä, kiintiöistä, kansallisista standardeista ja muista mahdollisista vientituotteeseen liittyvistä määräyksistä auttaa välttämään pahimmat ja kalleimmat virheet kansainvälistymisessä. (Kananen 2010, 19.)

Potentiaalisista kansainvälistymisen kohdemaista on saatavana tietoa eri lähteistä, joita tulisi hyödyntää niin sanotussa kirjoituspöytätyössä ennen vientimaan valintaa. Pelkkä kysyntä ei riitä perusteeksi vientitoiminnan käynnistämiseen. Toiminta voi kaatua kohdemaan raja-esteisiin. (Kananen 2010, 9.)

3.2.2 Keinotekoiset esteet

Keinotekoiset esteet ovat kohdemaan valtiovallan luomia ulkomaista tuontia vaikeuttavia toimenpiteitä ja sääntöjä (Kananen 2010, 19). Monissa maissa poliittinen ilmapiiri on epäsuosiollinen ulkomaisten yritysten toiminnalle ja maan lainsäädäntö mukailee näitä poliittisia näkemyksiä. Tämä koskee erityisesti palvelujen vientiä, johon kohdistuu usein tavaran kauppaa tiukempia rajoituksia. (Karhu 2002, 125.)

Tullimaksut olivat alkujaan tärkeä valtion tulonlähde, esimerkiksi Suomessa 1900-luvun alussa tullien osuus verotuloista oli jopa 70 prosenttia. Nykyään tulleja pidetään protektionistisina toimenpiteinä, joista tulisi päästä eroon kansainvälisessä kaupassa. Tulli on silti laitoksena tärkeä, sillä se kantaa veroja ulkomaisesta kaupasta, lukuun ottamatta vapaakauppa-alueen sisäistä kauppaa. Tullimaksuja käytetään taantuman aikana suojaamaan ja tukemaan maan omaa teollisuutta sekä työllisyyttä. (Kananen 2010, 20; Tullin historia 2012.)

Ulkomaankauppaa rajoitetaan myös erilaisilla kiintiöillä, joiden tarkoitus on yleensä suojata alueen omaa tuotantoa estämällä tuotteiden halpatuonti ulkomailta. Tätä sovelletaan lähinnä tekstiilien kansainvälisessä kaupassa. (Kananen 2010, 20.) Tuotteisiin liittyvät määrärajoitukset ja tuotestandardit toimivat käytännössä tullien ja kiintiöiden tavoin protektionistisina esteinä, vaikka niiden varsinaisen ja alkuperäisen tarkoituksen on taata maahan tuotavien tuotteiden laatu. Tuoja joutuu mahdollisesti muuttamaan tuotettaan ja saattaa

menettää kustannusetuja muutosten sekä tuotekehittelyn aiheuttamiin kustannuksiin. Kotimaisen tuotannon saadessa tukia sillä saattaa olla suhteeton kustannusetu, tästä syystä niitä voidaan myös pitää kansainvälisessä kaupassa protektionismina ja kaupan esteenä. (Kananen 2010, 20–21.)

3.2.3 Luonnolliset esteet

Luonnollisiin esteisiin kuuluvat kohdemaan kulttuuri, tavat ja tottumukset. Kulttuuri on kokonaisuus, johon kuuluu tietyn alueen tai yhteisön ihmisten arvot, tavat ja perinteet. Kulttuurista vaikuttaa havainnointiin, asioiden tulkitsemiseen sekä viestintään. Kulttuurit ja niiden erot näkyvät kaikessa kaupankäynnissä. Kansainvälisessä liiketoiminnassa kulttuurierot ovat sitä isompia, mitä kauempana kauppakumppani sijaitsee. Kahden naapurimaankin välillä tosin saattaa olla kaupankäynnille merkittäviä kulttuurillisia eroja. (Kananen 2010, 22–23.)

Kulttuuri, tavat ja tottumukset ovat esteitä, joiden vaikutusta on vaikeampi etukäteen selvittää. Tuotteeseen liittyvät kysymykset, kuten värit tai kuvitukset voi selvittää etukäteen koemarkkinoinnilla tai markkinointitutkimuksella. Kauppa saattaa jäädä kokonaan synty-mättä johtuen liiketoimintakulttuuriin liittyvistä seikoista, joilla ei välttämättä ole mitään tekemistä itse tuotteen kanssa. (Kananen 2010, 22–23.)

3.3 Kansainvälistymisen riskit

Kansainvälistymien ja uusille markkinoille lähteminen vaatii riskien ottamista (Morrison 2009, 4). Kansainvälistymistä suunnittelevan yrityksen pitää pystyä arvioimaan sekä hallitsemaan riskejä, jolloin ne voidaan rajata yrityksen riskinkantokyvyn mukaiselle tasolle. Kun yritys kykenee seuraamaan toimintaympäristön muutoksia ja arvioimaan niiden vaikutuksia toimintaansa, siitä tulee kilpailukykyinen kansainvälisissä toimissaan. (Pirnes & Kukkola 2002, 99; Setälä 2002, 85.)

Toimintaympäristön kehitys voi kuitenkin tuoda muutoksia, jota voivat tuhota investoinnin perusteet ja johtaa kansainvälistymisen epäonnistumiseen. Näitä muutoksia eivät koke-neetkaan kansainvälistymispäätöksiä tekevät ammattilaiset pysty aina pysty ennusta-maan. (Asunta 2012.)

3.3.1 Maksu- ja rahoitusriski

Ulkomaankaupan koko tapahtumaketjun kaikissa vaiheissa, kuten hinnoittelussa, markkinoinnissa, tarjousten ja sopimusten tekemisessä, valmistuksessa, toimituksessa, maksussa sekä jälkimarkkinoinnissa tarvitaan selvitystä erilaisista näihin liittyvistä riskeistä ja niiden todennäköisyyksistä. Maksuun ja rahoitukseen liittyviä riskejä ovat muun muassa sopimus- ja valuuttariski, rahoitus- ja korkoriski, vahinkoriski, ostajasta johtuvat riskit sekä ostajan maahan kohdistuva maariski. (Setälä 2002, 85.)

Kaupan osapuolten tulee tehdä riskien arviointi, johon liittyy myös markkina- ja kilpailutilanne. Riskejä voidaan pienentää maksuehdoilla, joihin vaikuttavat muun muassa tavat ja kulttuuri, välimatkat, kauppasuhteen pituus sekä ostajamaan poliittinen ja taloudellinen tilanne. (OP-Pohjola 2010.)

3.3.2 Maariski

Kohdemaasta muodostuva riski on määräävin tekijä myös maksuriskin kannalta, sillä ostaja, yksittäinen pankki tai pankkijärjestelmä eivät ole riskittömämpiä kuin maa, jossa yritys toimii. Maariskit voivat olla yleisluontoisia esimerkiksi kohdemaan poliittisesta epävakauudesta johtuvia, tai ne voivat esiintyä vain tietyn toiminnan yhteydessä (Bergmann 2011, 29.)

Riskitekijöitä ovat muun muassa erilaiset kriisit ja niiden uhka, kansallistaminen sekä valuuttapula tai -säännöstely. Taloudelliset riskit on helpommin arvioitavissa ja mitattavissa kuin poliittiset riskit. Esimerkiksi luottokelpoisuudesta saa päivitettyä tietoa eri luotto- ja luokituslaitoksista. (Setälä 2002, 188.)

Käytännössä kohdemaan poliittiset tekijät ja taloudelliset riskit ovat sidoksissa toisiinsa: maat, jotka voidaan sijoittaa erittäin korkeaan luottokelpoisuusluokkaan, ovat pitkään sitoutuneet poliittisesti vaalimaan korkeaa elintasoja ja sitä kautta maan talouden kriisien hallintaa pitemmän aikavälin ennakkoinnilla. Tämä on myös sidoksissa kulttuuriin. Riskit ovat suuremmat maassa, jossa tulot ovat jakautuneet epätasaisesti. (Setälä 2002, 188–189.)

3.3.3 Henkilöstöriski

Yritykset, joiden toiminta on riippuvaista tietyistä henkilöistä, ovat haavoittuvaisia työntekijän menettämisoriskin vuoksi. Avainhenkilöillä voi olla monta vastuualuetta tai erikoisosaamista, jota on vaikea korvata. Kansainvälistymisessä tarvitaan kokemusta ja erikoisosaamista, esimerkiksi kielitaitoa tai paikallisen kulttuurin tuntemusta. Osaamiseen liittyviä riskejä voidaan hallita perehdytyksellä ja kansainvälistymiseen valmentavilla kouluksilla. (SRHY-Riskienhallinta 2013a.)

Henkilöstöriski, jossa ulkomaisista toiminnoista vastaava avainhenkilö menetetään esimerkiksi työpaikan vaihdon takia, on etenkin pienissä yrityksissä riski, joka saattaa haitata merkittävästi kansainvälistymistä (Yrittäjät 2014). Työntekijä, joka on luonut asiakaisiin päin henkilökohtaisia suhteita voi olla ainakin nopealla aikataululla vaikeasti korvattava. Erityisen haitallista tällaisen työntekijän menettäminen voi olla silloin, kun avainhenkilö menetetään kilpailijalle. (OP-Pohjola.)

3.3.4 Operatiiviset riskit

Kansainvälistymisessä yrityksen toiminnalle kriittisten tietojen, kuten asiakastietojen, tuotannonohjaustietojen, tuoteideoiden ja markkinointisuunnitelmien käsittely saattaa poiketa siitä, mihin yrityksessä on totuttu. Riskien hallinnassa tulee ottaa teknisten suojauskeinojen lisäksi käyttöön toiminnan kehittäminen kohdemaan toimintatapojen mukaiseksi. (SRHY-Riskienhallinta 2013b.)

Kansainvälistymisessä riski voi olla myös liian suuren riskin ottaminen tai yrityksen resurssien yliarviointi, ulkomaiset operaatiot syövät voimavaroja yrityksen muusta toiminnasta yleensä enemmän kuin osataan arvioida. Riskejä voidaan pienentää suuntaamalla toiminta markkinoille, jotka ovat eri kehitysvaiheissa. Näin riskiä voidaan jakaa ja tuoda jatkuvuutta toiminnalle, vaikka jollain markkina-alueella talouden suhdanne veisi tulosta alaspäin, toisella markkina-alueella talouden sykli saattaa olla eri vaiheessa ja kysyntä olla riittävää. (Kananen 2010, 17.)

4 Kansainvälistymisen toimintamuodot

Kun yritys haluaa kansainvälistyä, pitää sen tehdä suunnitelma ja valita muoto, jolla aikoo toimia Suomen rajojen ulkopuolella. Valintaan vaikuttaa se, miten voidaan kustannustehokkaasti tavoittaa kaukana sijaitsevat markkinat. Suunnitelma tehdään normaalisti vertailemalla tuotetta tai palvelua ja sen erityisominaisuuksia sekä mahdollista kilpailuetua eri kohdemaissa. Toimintamuotoja vertailemalla käyttäen kohdemarkkinoista saatavilla olevia tietoja laaditaan strategia, jolla markkinoille voidaan edetä. Näin saadaan valittua sopivin muoto toimimiseen eri maissa. (Äijö 1999, 81.) Kasvuhaluiset suomalaiset yritykset joutuvat tekemään näitä päätöksiä jo varhaisessa vaiheessa verrattuna isommissa maissa toimiviin yrityksiin johtuen rajallisista kotimarkkinoista. Kun halutaan merkittävää osuutta kohdemarkkinoilta, pitää myös toimintojen sijaintia suunnitella, esimerkiksi myynnin, markkinoinnin ja valmistuksen siirtäminen Suomesta voi tulla ajankohdattaiseksi. (Gabrielsson & Luostarinen 2002, 97.)

Toimintamuodon valinta on riippuvainen laajentumisen vaiheesta, jossa kansainvälistyvä yritys on valitsemishetkellä. Muita toimintamuodon valintaan vaikuttava tekijöitä ovat yrityksen koko, strategia, resurssit ja myytävä tuote. Näiden lisäksi kohdemarkkinat ja niiden rajoitukset sekä yrityksen toimiala rajoittavat valittavissa olevien toimintamuotojen määrää. Myös yrityksen johdon riskinottohalukkuus ja resurssien saatavuus yrityksessä vaikuttavat operaatiomuodon valintaan. (Gabrielsson & Luostarinen 2002, 101.)

4.1 Vienti

Suora vienti eli yrityksen itse hoitama vienti kohdemarkkinoille on usein ensimmäinen toimintamuotovaihtoehto kansainvälistyvälle yritykselle (Gabrielsson & Luostarinen 2002, 104). Valmistavan yrityksen kannalta se on helpoin ja riskittömin toimintamuoto. Vienti voi olla myös epäsuoraa, jolloin se annetaan välikäsien hoidettavaksi. Tämä on viennin helpoin muoto ja vie myös vähiten resursseja yritykseltä, mikä saattaa olla tärkeä valintakriteeri erityisesti toiminnan alkuvaiheessa olevalle yritykselle. Viennissä valmistus tapahtuu kotimaassa ja tuotteet kuljetetaan kohdemaahan, jossa niitä markkinoidaan. Kaikille tuotteille vienti ei sovi, esimerkiksi suuren koon tai pilaantumisvaaran takia. (Gabrielsson & Luostarinen 2002, 105.)

Riskinä viennissä on rajaesteet, jotka saattavat joko estää viennin kokonaan joillekin markkina-alueille tai tehdä siitä kannattamatonta. Kannattavuutta saattaa myös heikentää välikäsien korkeat palkkiot. Näitä riskejä voi pienentää oikean agentin tai tukkurin valinnalla. (Gabrielsson & Luostarinen 2002, 105–106.)

4.2 Ulkomainen markkinointiyksikkö

Ulkomainen markkinointiyksikkö kannattaa perustaa siinä vaiheessa, kun sen ylläpito-kustannukset voidaan kattaa myyntivolyyymilla. Markkinointiyksikkö on osa yhtiötä sen sijaan, että se olisi itsenäinen yksikkö, vaikka henkilökunta olisikin sijaintimaan paikallisia työntekijöitä. (Kananen 2010, 72.) Useat pienet ja keskikokoiset suomalaiset yritykset tekevät kauppaa Aasiassa joko tuoden tavaraa sieltä tai vieden suomalaisia tuotteita Aasian markkinoille ilman, että niillä on omia edustajia toiminnan kohdemaissa. Tämä on mahdollista toiminnan alussa tai sen pysyessä pienenä, mutta volyymien kasvaessa on välttämätöntä alkaa suunnitella läsnäolon perustamista paikallisesti. Tämä on ainoa keino muodostaa tehokkaita yhteyksiä paikallisiin toimittajiin ja jakelijoihin sekä seurata mitä omassa liiketoiminnassa ja paikallisilla markkinoilla tapahtuu toimintaedellytysten selvittämiseksi. (Ams 2009, 84; Bergman & Hallila 2011, 27.)

Kiinan liittyttyä Maailman kauppajärjestö WTO:n jäseneksi 2001 monien talouden muutosten myötä ulkomaalaisten yritysten tuli mahdolliseksi perustaa omia organisaatioitaan yhä enenevässä määrin (Ams 2009, 95). Yksinkertaisin, nopein ja vähiten työläs tapa tehdä tämä on perustaa maahan yrityksen edustusto. Toiminta on kuitenkin rajoitettua useissa maissa, kuten Kiinassa, Intiassa ja Vietnamin, näin ollen edustustoa voi käyttää lähinnä tiedon ja yhteyksien hankkimiseen sekä oman paikallisen toiminnan valvomiseen. (Ams 2009, 92–93.)

Laajempaa toimintaa varten yritys voi perustaa toimintayksikön sijaan uuden itsenäisen yhtiön esimerkiksi myyntiä ja markkinointia varten. Tällöin toiminnan kohdemaahan perustetaan uusi yritys tytäryhtiöksi kansainvälistyvälle yritykselle. (Karhu 2002, 269.) Tämä on kansainvälistymismuodoista kallein vaihtoehto (Kananen 2010, 72). Perustamista voi puoltaa asiakkaiden positiivisempi suhtautuminen sekä paikallisten viranomaisten ja muiden tahojen kanssa helpompi asiointi (Bergmann 2011, 32). Kohdemaan yritystoimintaan liittyvistä säädöksistä riippuu, millaista toimintaa varten yhtiön voi perustaa, esimerkiksi Kiinassa tytäryhtiö voi harjoittaa tuontia ja vientiä tietyin reunaehdoin

suhteessa paikallisiin markkinoihin, kokoonpanoa ja tuotantoa varten ostaa raaka-aineita ja tarvikkeita sekä tuottaa palveluja yrityksille ja kotitalouksille (Ams 2009, 96–97).

4.3 Yhteisyritys

Yhteisyritys eli joint venture on koalitio, joka muodostuu kahdesta tai useammasta yrityksestä. Joint venturet ovat usein lyhytkestoisia, jotain määrättyä tarkoitusta varten perustettuja yhteistyöhankkeita. Pitkäkestoisemmissa yhteisyrityksissä perustamissyynä voi olla se, että kansainvälistyvän yrityksen kohdemaassa ulkomaalainen yritys ei voi toimia yksin. (Kananen 2010, 77.)

Tavanomaisin tapa siirtyä Tyynenmeren Aasian markkinoista suurimmille, eli Kiinaan on ollut yhteisyrityksen perustaminen kiinalaisen yhteistyökumppanin kanssa. Ulkomaalainen on näin päässyt käsiksi valmiiksi muodostettuun suhdeverkostoon viranomaisten ja yritysten kanssa. (Ambler & Witzel & Xi 2009, 31.) 70- ja 80-lukujen vaihteessa Kiinan talous oli heikossa kunnossa ja sen valtio-omisteiset yritykset olivat huonosti johdettuja, byrokraattisia ja niissä työskenteli liikaa virkamiehiä elinikäisissä suojaotyöpaikoissaan (Chow 2007, 50–51). Yritysten ja talouden kuntoon saamiseksi tarvittiin ulkomaista pääomaa sekä osaamista. Näitä houkuttelemaan säädettiin lait ulkomaalaisten ja kiinalaisten yritysten yhteistyöstä, ensin vuonna 1979 Law on Sino-foreign Equity Joint Venture of PRC, joka koskee pääomayhteisyrityksiä, ja vuonna 1988 Law on Sino-foreign Cooperative Joint Ventures, joka sallii vapaamman sopimisen muun muassa riskien ja tuoton jakamisesta. (Chow 2007, 368.) Joint Venture pysyi vuosia ainoana keinona päästä Kiinan markkinoille useimmilla toimialoilla (Ams 2009, 95).

Aasiassa ei ulkomaalaiselle välttämättä yhteisyrityksen hallintaan riitä se, että hallitsee suurimman osan pääomasta ja teknologiaoikeuksista, vaan käytännössä aasialainen kumppani määrää liiketoiminnassa lähes kaikesta. Monille yrityksille joint venture onkin ollut vain ensimmäinen askel ennen kokonaan uuden yrityksen perustamista. (Ams 2009, 95.) Yhteisyritykseen lähteminen Tyynenmeren Aasiassa sisältää riskin kansainvälistyvälle yritykselle, sillä varsinkin Kiinassa länsimaiset yritykset ovat usein joutuneet petoksen kohteeksi, kun kiinalainen kumppani on yksipuolisesti hyödyntänyt taloudelliset resurssit ja ominut teknologian käyttöönsä (Kananen 2010, 78).

4.4 Yritysosto

Yritysostossa eli akvisitiossa kaupan kohde fuusioidaan ostajaan tai siitä tulee paikallinen tytäryhtiö (Kananen 2010, 73). Nopeuttaakseen kansainvälistymistä ja vähentääkseen taloudellista riskiä voi kansainvälistyvä yritys käyttää yritysostoa, jos yrityksellä on riittävästi tietotaitoa ja osaamista toiminnan kohdealueen neuvotteluista ja liiketoimintakulttuurin erityispiirteistä. Paikallisen neuvottelukumppanin ymmärtäminen on avainasemassa yrityskauppojen onnistumisessa. (Ams 2009, 97.)

Onnistuessaan yritysostossa kansainvälistyvä yritys saa haltuunsa osaavan henkilöstön sekä valmiin toimittaja- ja jakeluverkoston. Toisaalta ostettavalla yksiköllä saattaa olla vanhanaikaiset toimintatavat ja -kulttuuri, mikä voi muodostua painolastiksi uudelle omistajalle. Henkilöstön vaihdon mahdollisuus ja hinta riippuvat kohdemaan lainsäädännöstä. (Kananen 2010, 73–74.)

4.5 Sopimusvalmistus

Ulkomaisen valmistajan pystyessä valmistamaan tuotteita edullisemmilla kustannuksilla kuin mihin yrityksellä itsellään on mahdollisuuksia, yritys saattaa päättää ulkoistaa tuotantonsa kolmannelle osapuolelle eli sopimusvalmistajalle (Karhu 2002, 213). Sopimusvalmistus eli palkkavalmistus on toimintamuoto, jossa sopimusvalmistaja työskentelee päämiehen lukuun korvausta vastaan valmistamalla valmiita tuotteita (Gabrielsson & Luostarinen 2002, 111). Valmistuttava yritys itse markkinoi tuotteet eteenpäin kotimaassaan, valmistusmaassa tai muilla markkinoilla (Karhu 2002, 212). Sopimusvalmistaja voi olla valmistuttajasta erillinen ja täysin riippumaton yritys, mutta myös ulkomainen yhteisyritys, osakkuusyhtiö tai tytäryritys (Karhu 2002, 213).

Sopimusvalmistus soveltuu yksinkertaisten tuotteiden valmistukseen, mutta myös monimutkaisten, korkeaa teknologiaa sisältävien tuotteiden kohdalla harjoitetaan sopimusvalmistusta. Pääoma- ja henkilöstötarve on vähäinen, joten sopimusvalmistus sopii aloittavan ja pienen yrityksen kansainvälistysmalliksi. Jos tuote edellyttää korkeata laatua, voi soveltuvan sopimuskumppanin löytäminen kuitenkin osoittautua hankalaksi. (Karhu 2002, 214.)

4.6 Oma tuotantolaitos ulkomailta

Oman tuotantolaitoksen perustaminen ulkomaille on Reijo Luostarisen tutkimuksien mukaan teollisuusyrityksen kansainvälistymisen kehityksen viimeinen vaihe (Pirnes & Kukkola 2002, 77). Tällöin myynti on saavuttanut volyymin, jolla voidaan kattaa tuotantolaitoksesta aiheutuvat korkeat kustannukset. Tämä on mahdollista suurilla markkinoilla, kuten esimerkiksi Kiinassa. Halvat työvoiman ja raaka-aineiden hinnat voivat myös olla syynä ulkomaisen tuotantolaitoksen perustamiseen kolmansissa maissa, jolloin tuotanto tapahtuu yrityksen päämarkkinoiden ulkopuolella kustannussyistä. Tämä on aiheuttanut kansainvälistä yritysten muuttoaaltoa monista maista Tyynenmeren Aasian maihin. (Kananen 2010, 74–75.)

Oman tuotannon aloittaminen kohdemaassa voi myös liittyä rajaesteiden kiertämiseen, jos esimerkiksi tuontitullit tai kiintiöt ovat niin korkeita tai hankalia, että ne estävät viennin kohdemaan markkinoille. Tämä johtuu yleensä halusta suojata omaa tuotantoa tai sillä halutaan saada investointeja maahan. Yrityksen markkinoima tuote voi myös olla ominaisuuksiltaan sellainen, että se soveltuu huonosti kansainvälisiin kuljetuksiin tai sen kuljetuskustannukset nousevat niin suuriksi, että sen kilpailukyky menetetään perinteisellä viennillä. (Kananen 2010, 75.)

Omalla tuotantolaitoksella saadaan laatua kontrolloitua helpommin, eikä omaa teknologista etumatkaa tutkimus- ja kehitystyössä jouduta laittamaan alttiiksi, mutta toisaalta itsenäisesti toimittaessa paikallista asiantuntemusta ei ole käytössä (Pirnes & Kukkola 2002, 78–80).

4.7 Lisensointi

Vaihtoehtona omalle tuotannolle kohdemaassa on lisensointi, joka tarkoittaa liiketapah- tumaa, jossa yritys myy omistamaansa suojattuun tuotteeseen tai sen valmistamiseen liittyvän tietotaidon ulkomaalaiselle yritykselle hyödyntämistä varten (Kananen 2010, 66; Karhu 2002, 172). Lisensointi voi tarkoittaa sisällöltään ja laajuudeltaan monenlaisia kokonaisuuksia, tyypillisesti sopimuksen ydin käsittää patentit ja tietotaidon, lisänä saattaa olla myös tavaramerkki, mallioikeudet sekä muuta tietotaitoa, esimerkiksi markkinointi- osaamista (Karhu 2002, 173).

Tavaraviennin ollessa mahdotonta esimerkiksi kohdemaan rajaesteiden vuoksi, lisensointi voi olla ainoa vientikeino, jos oma tuotanto ei ole kannattavaa markkinoiden koon ollessa riittämätön investointeihin tai suoraan tavaravientiin. Lisäksi lisensointi on nopeampaa, riskittömämpää ja halvempaa kuin oman ulkomaisen tuotannon käynnistäminen ja ylläpitäminen. (Kananen 2010, 65.) Lisensoinnista tulee oikeuksien myöntäjälle uusi liiketoiminta-alue ja lisätuloja rojalTIMaksujen muodossa. Lisensiointi voi olla myös yrityksen pääasiallista liiketoimintaa. (Karhu 2002, 176.)

Riskeinä lisensoinnissa ovat luottamuksellisen tiedon väärinkäytön mahdollisuus, sopimuksen valvomisen hankaluus ja aukot, joilla lisenssin ostaja pääsee kilpailemaan päämiehen kanssa muilla markkinoilla sekä kohdemaasta aiheutuvat vaikeudet esimerkiksi rojalTIMaksujen saamisessa. Tuotemerkki voi myös kärsiä vahinkoa väärennettyjen tuotteiden vuoksi. (Kananen 2010, 65; Karhu 2002, 174–175.)

4.8 Teknologian siirto

Teknologian siirto on tuotantoon liittyvän tiedon korvausta vastaan tapahtuva luovutus käytettäväksi teollisuustuotannossa tai palvelutuotannossa. Siirrettäviä teknologioita ovat tietojärjestelmät ja tekniset laitteet. Tietojärjestelmät sisältävät työohjeet, manuaalit ja muut dokumentit siirrettävään tuotteeseen tai palveluun liittyen. Myös henkilöstöressurit kuuluvat siirrettävään teknologiaan, jolloin sillä tarkoitetaan koulutusta ja taitotietoa. (Karhu 2002, 187.)

Teknologian siirto voi tapahtua lisensoinnilla, suoralla ulkomaisella investoinnilla tai kohdemaan perustettavalla yhteisyrityksellä. Käytännön ongelmat voivat olla suuria kehittyvien maiden kanssa tapahtuvassa teknologian siirrossa, koska kohdemaasta ei välttämättä löydy riittävää kykyä hyödyntää siirrettävää teknologiaa. (Karhu 2002, 187.) Teknologian siirtoon on suhtauduttava varoen Tyynenmeren Aasian maissa. Yhteistyökumppani pääsee näin käsiksi yrityksen liikesalaisuuksiin: tietotaitoon ja muihin arkaluontoisiin tietoihin. Aasialaiset yritykset eivät usein kaihda näiden tietojen hyväksikäyttöä ryhtyäkseen kilpailemaan samoista markkinoista niiden yritysten kanssa, jotka ovat aiemmin olleet teknologian siirron asiakkaita heidän kanssaan. Tämä kansainvälistymisen muoto onkin vähentynyt viime aikoina ja monet korkean teknologian yritykset ovatkin siirtäneet toimintonsa pois esimerkiksi Kiinasta takaisin kotimaihinsa, kuten Japaniin ja Eurooppaan. (Ams 2009, 89.)

4.9 Taitotiedon vienti

Taitotiedon vienti on esimerkiksi asiantuntija- ja konsulttipalveluiden sekä palvelukonseptien vientiä. Esimerkiksi franchising on operaatiomuotona taitotiedon vientiä, erona lisensointiin on se, että lisenssisopimukseen ei sisälly markkinoinnin, liikkeenjohdon ym. taitotietoa. (Karhu 2002, 190.)

Joissakin maissa taitotiedon vientiin liittyvät toimintamuodot ovat jo vähentyneet muun muassa internetissä tapahtuvan business to business -kaupan kasvun myötä. Esimerkiksi Japanissa yritykset siirtävät resurssejaan ja investointejaan internettiin franchising-toiminnan sijasta. (Wilén 2010.)

4.10 Kumppanuus toisen yrityksen kanssa

Kumppanuus yritysten välillä voi olla muodoltaan allianssi, vientiyhdistys, vientirengas tai vientipalvelurengas. Allianssi on yritysverkoston puitteissa tapahtuvaa liiketoimintaa, jossa kaksi tai useampi itsenäinen yritys muodostaa liittouman sopimalla resurssiensa käytöstä kansainvälistymisen edistämiseen. Yhteistyö on tavanomaisia markkinasuhteita pitkäjänteisempää ja -aikaisempaa. Yhteistyön perustana on toisiaan täydentävyydestä muodostunut riippuvuussuhde. (Karhu 2002, 217–218.) Suomessa vientiyhteistyö oli pitkään käytössä muun muassa paperi-, sellu- ja metallialalla, mutta ne olivat luonteeltaan kartelleja, jotka estivät keskinäisen kilpailun eivätkä enää olleet mahdollisia Suomen liityttyä EU:hun. Nämä kartellimaiset yhdistykset joutuivat muuttamaan luonnettaan ja niistä tuli useamman saman alan yritysten yhdistysmuotoisia yhteenliittymiä, jotka toimivat ulkomaankaupan välijäsenenä valmistajayrityksen vientikanavana. Vientirenkaat ovat yritysten muodostamia yhteistyöryhmiä, jotka käyttävät ulkopuolisia tahoja suorittamaan käytännön vientityötä. Vientipalvelurenkaat ovat palvelua jota tarjoavat muun muassa erilaiset kaupalliset yritykset ja myös Finpro. Vientipalvelurenkaista mukana olevat yritykset saavat tietoa markkinoista, mutta itse kaupanteko jää jäsenyrityksen itsensä tehtäväksi. (Kananen 2010, 78–79; Karhu 2002, 219–220.)

Etuina kumppanuudesta yritykselle on esimerkiksi pienuuteen liittyvien ongelmien väheneminen, kustannustehokkaampi vienti, investointitarpeen pieneneminen, synergiaedut resurssien käytössä, erikoistumisen mahdollistuminen, tuotekokonaisuuksien muodostamisen helpottuminen sekä asiakaslähtöisyyden paraneminen (Karhu 2002, 222). On-

gelmallista saattaa olla sopivan tasapainon löytyminen kumppanien välillä. Erityisesti hyvin erikokoisten yritysten välillä riski epäonnistumisesta on suuri: toinen osapuoli saattaa helposti hyötyä yhteistoiminnasta huomattavasti enemmän, voi johtaa epätydyttävään tilanteeseen ja kaataa kumppanuuden. (Gabrielsson & Luostarinen 2002, 130.)

4.11 Ulkomainen projektitoiminta

Projektin vientimuotona on kertaluonteinen hanke, jolla on taloudellinen luonne ja jolla on muun muassa kustannuksien, ajan, paikan ja laadun rajaama tavoite. Vientiprojektin toteutuksesta vastaa tarkoitusta varten perustettu organisaatio. Tavoite voi olla esimerkiksi uuden laitoksen rakentaminen kohdemaahan. Projektivienti on kertaluonteinen hanke, joka on yksilöllinen eli vaatii erikoissuunnittelua asiakkaan tarpeiden mukaisesti, (Karhu 2002, 139–140.)

Projektivienti voi olla yrityksen yksin toteuttamaa projektitoimintaa tai useamman yrityksen yhdessä selvän työnjaon mukaisesti suoritettua liiketoimintaa. Kokonaisprojektissa yritys vastaa yrityksen vastaa hankkeen toteuttamisesta kokonaisuudessaan yksin, hoitaen esimerkiksi suunnittelun, rakentamisen, laitteistojen asennukset ja valmiin kohteen luovutuksen. (Pirnes & Kukkola 2002, 204; Karhu 2002, 140–141.) Osaprojektissa projektivientiä harjoittava yritys toimittaa osan projektin toteuttamiseen vaadittavista suoritteista, eikä ole vastuussa projektin järjestelyistä tai toimittajien osasuoritusten integroinnista. Osaprojektilla tavoitellaan strategisen kilpailuedun parantamista markkinoilla. (Pirnes & Kukkola 2002, 204–205; Karhu 2002, 140–141.)

5 Tyynenmeren Aasia toimintaympäristönä

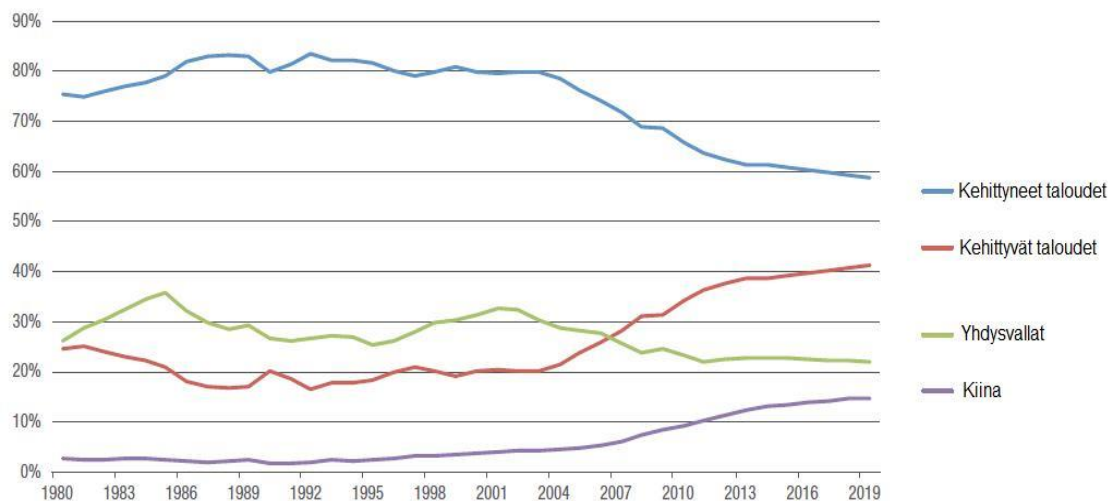
Tyynenmeren Aasian liiketoiminnan ymmärtäminen ja sen dynamiikan sisäistäminen on perinteisesti ollut hankalaa suomalaisille. Suomi on ollut jälkijunassa muodostamassa kauppasuhteita ja kumppanuuksia alueen maihin. (Arho Havrén & Rutanen 2010, 37). OECD aloitti yhteistyön alueen Aasian nousevien talouksien kanssa vuonna 1989, jolloin perustettiin Asia-Pacific Economic Co-operation -foorumi Australian aloitteesta (APEC 2015).

Tyyntenmeren Aasian alueella sijaitsee neljä EU:n strategista kumppania (Kiina, Intia, Japani ja Etelä-Korea) sekä monet maailman taloudellisesti ja muutenkin nopeimmin kehittyvimmistä maista (Armanovica & Bendini & Vandewalle 2014).

5.1 Maailmantalouden painopisteen siirtyminen

Euroopassa ei aina ole osattu suhteuttaa oikein EU:n ja Tyyntenmeren Aasian maiden, etenkin Kiinan, välisiä suhteita sekä EU:n todellista merkitystä ja painoarvoa aasialaisesta näkökulmasta. Eurooppalaiset pitävät EU:ta Yhdysvaltojen rinnalla tärkeimpänä maailman talouden ja politiikan keskuksena. Aasialaisten suhtautuminen maailmantalouden globaaleihin toimijoihin ja niiden merkityksellisyyteen on monesti erilainen. Esimerkiksi kiinalaiset eivät välttämättä pidä EU:ta yhtenäisenä kauppakumppanina ja talousalueena, vaan näkevät sen jäsenmaat yksittäisinä, pienempinä toimijoina. (Stark 2013; Arho Havrén & Rutanen 52.)

Useimmat Tyyntenmeren Aasian valtioista luetaan kuuluviksi kehittyviin markkinoihin. Kehittyvät markkinat ovat kansantalouksia, jotka kuuluvat matalaan tai keskitulotasoon ja joilla on toimiva pörssijärjestelmä. (Koistinen 2007.) Kehittyvät markkinat edustavat nykyään noin 39 prosenttia maailman bruttokansantuotteesta, kun pari vuosikymmentä sitten niiden osuus oli 18 prosenttia (Thornburg 2015). Kuviossa 2 on kehittyvien markkinoiden osuuden kehittyminen maailman bruttokansantuotteesta vuosina 1980–2011.



Kuvio 2. Osuudet maailman bruttokansantuotteesta Yhdysvaltain dollareissa, historia ja ennuste 1980–2019 (Thornburg 2015).

Kehittyvien talouksien osuuden nopea nousu on alkanut vuonna 2004. Kiinan osuus maailman taloudesta alkoi kasvaa erityisen nopeasti vuoden 2008 taluskriisistä alkaen. Kehittyvien markkinoiden suurimmasta taloudesta Kiinasta on tullut maailman suurin kauppamahti, vuonna 2012 se ohitti viennin ja tuonnin yhteisarvossa Yhdysvallat päättäen samalla toisen maailmansodan jälkeen alkaneen Yhdysvaltain ylivoimaisen maailman taloudessa. Suurin viejä se on ollut jo vuodesta 2009. Kiina on noussut monien Euroopan maiden suurimmaksi kauppakumppaniksi, muun muassa Saksan vienti Kiinaan on kaksi kertaa isompi kuin naapurimaa Ranskaan. (Bloomberg Business 2013.)

5.2 Tyynenmeren Aasian talous

Tyynenmeren Aasian alueella asuu yli puolet maailman kuluttajista. Kiina on ohittanut Yhdysvallat paitsi kaupankäynnin suuruudessa myös maailman ostovoimaltaan suurimpana taloutena. (Euromonitor International 2014.) Se on jo vuosia ollut monien kulutushyödykkeiden suurin markkina-alue. Tilanne ei ole uusi historiallisesti, sillä 1800-luvun alkupuolelle saakka Aasia oli ylivoimaisesti suurin talousalue Kiinan ja Intian vastatessa esimerkiksi 1600-luvulla 60–70 prosenttia koko maailman bruttokansantuotteesta. Kolonialismin myötä 1800-luvun mittaan Aasia taantui ja vauraus keskittyi siirtomaavaltoihin Eurooppaan. Tätä ajanjaksoa pidetään Kiinassa ”häpeän vuosisatana” ja kiinalaisten nykyisen suhtautumisen ulkovaltoihin sanotaan perustuvan tämän ajanjakson opetuksiin. (Arho Havrén & Rutanen 2010, 17.)

1900-luvulla talouskasvua haittasivat monien alueen maiden epävakaa hallinto, sodat sekä kommunismi. Aasian maiden kehitys jäi länsimaista jälkeen, Japanin ollessa amerikkalaisten tuella ensimmäinen nopeasti kehittynyt ja länsimaihin verrattavissa oleva talous. Kiinassa kasvu alkoi kommunismiin liitettyjen uusien ajatusten voimalla, joista tärkeimpänä oli ulkomaisten sijoittajien pääsyn mahdollistaminen Kiinan markkinoille. Aasian talouden nopea nousu selittyy osaksi sillä, että kun suurimmasta osasta talouskasvua jarruttavista tekijöistä oli päästy eroon, talous saattoi alkaa kehittyä ”normaalisti” ja kun kurottavaa on paljon länsimaihin nähden, on nopea kasvu alkuun mahdollista. (Barwise & White, 225; Arho Havrén & Rutanen 2010, 17.)

Viimeisten kolmen vuosikymmenen ajan Aasian talouskasvu on ollut tasaisen nopeaa. Alueen osuus maailman bruttokansantuotteesta on kasvanut tasaisesti, ainoastaan finanssikriisi vuonna 1997 on supistanut sitä tilapäisesti. Aasian ja Oseanian osuus maailman bruttokansantuotteesta oli vuonna 2010 tasoissa EU:n ja Yhdysvaltojen kanssa.

Yhdysvallat on pystynyt säilyttämään osuutensa maailman taloudesta, kun taas EU on menettänyt asemiaan korkean verotuksen ja sosialistisen sääntelypolitiikan osoittautuessa kilpailukyvyttömäksi muuntautumiskykyisempiä ja dynaamisempia talousalueita vastaan. (Perry 2011.)

Talouden kasvupotentiaalia pitkällä aikavälillä määrittää muun muassa työikäisen väestön kasvu. Ihmisten määrä lisää kulutusta ja kasvava työväestö tarvitsee palveluja. Nämä vaativat vielä toimiakseen infrastruktuurin, jonka rakentaminen osaltaan lisää talouden kasvua. Työikäisen väestön osuuden kasvun pituus ja nopeus riippuu demografiasta, eli mitä enemmän nuoria on alueen väestössä, sen pitempään kasvu jatkuu. Tyynenmeren Aasiassa useat maat käyvät läpi muutosvaihetta, jossa väestön suuret syntyvyys- ja kuolleisuusluvut vaihtuvat matalaksi syntyvyydeksi ja matalaksi kuolleisuudeksi. Tämä kehitys on samalla sekä mahdollisuus että haaste alueen maille. (United Nations ESCAP 2012.)

Monissa EU-maissa työväestön kasvua pyritään ylläpitämään maahanmuuttoa suosimalla, mutta poliittisen tilanteen jähmettymisen ja konsensushakuisuuden vuoksi maahanmuutolle ei ole asetettu taloudellisen näkökulmat huomioonottavia laadullisia kriteereitä kuten on ollut jo pitkään perinteisillä maahanmuutolla menestyneillä mailla (Yhdysvallat, Kanada, Australia). EU:lla ei ole varsinaista yhteistä maahanmuuttopolitiikkaa lukuun ottamatta turvapaikanhakumenettelyyn liittyviä säännöstöjä. Useisiin EU:n jäsenvaltioihin maahanmuutto on suurelta osin kehitysmaaperäistä tulijoiden omatessa rajallisesti osaamis pääomaa, jota vastaanottavat maat voisivat hyödyntää taloudessaan valmistavan tuotannon pitkälti jo siirryttyä Tyynenmeren Aasian maihin. Tällainen väestönkasvu ei tue talouden nousua samalla tapaa kuin Aasian maiden työväestön kasvu, joka on talouden kannalta tervettä kasvua. (González 2012.)

5.2.1 Vuoden 2008 finanssikriisi ja taantuma

Viimeisin Tyynenmeren Aasian talouteen perusteellisemmin vaikuttanut tapaus oli finanssikriisi, joka iski useisiin alueen maihin vuonna 2008. Vuonna 2007 Yhdysvalloista alkaneen maailmanlaajuisen pankki- ja rahoituskriisin vaikutukset Tyynenmeren Aasian markkinoihin olivat aluksi vähäiset. Alueen markkinoiden taloutta pidettiin pitkälti immuunina muun maailman suhdannevaihteluille ja sen nähtiin olevan jopa irtautumassa läntisen talouden vaikutuksen alaisuudesta. (Filardo 2011, 7.)

Tyynenmeren Aasian maat olivat saaneet tärkeän oppitunnin kestävästä talouskehityksestä ja sen vaatimasta budjettikurista sekä valuuttavarantojen varalta pitämisen tärkeydestä vuoden 1997 taluskriisissä. 2000-luvun aikana alueen maat keskittyivät sääntelyn kautta vahvistamaan taloudellisia liikkumavarojaan vastaavien kriisien varalle. Veroylijäämistä sekä suhteellisen alhaisista valtionveloista tuli alueen maissa sääntö, jonka Japani poikkeuksena vahvisti. (Filardo 2011, 8.)

Vuoden 2008 lopulla kävi kuitenkin selväksi, että Aasiakaan ei jää osattomaksi kriisin vaikutuksilta; vienti alkoi hidastua ja kun ulkomainen luotonanto tyrehtyi, Tyynenmeren Aasian yritykset olivat pakotettua järjestelemään luottojaan uudelleen. Kiinan ja Taiwanin vienti kärsi pahiten, vuoden 2009 taitteessa nähtiin jopa yli 40 %:n pudotus. Myös Japanissa, Koreassa, Singaporessa, Indonesiassa, Thaimaassa, Malesiassa ja Hong Kongissa viennin lasku mitattiin kaksinumeroisissa luvuissa. Muutamissa alueen maissa kriisin vaikutukset pankkisektorilla olivat syvemmät, kuten Intiassa ja Koreassa, jossa pankit tarjosivat poikkeuksellisen korkeita korkoja kerätessään USA:n dollareita paikallisilta markkinoilta. Kiinalaiset päättelivät, että heidän tulisi kasvattaa oman valuuttavarantonsa arvoa lisäämällä USA:n valtionvelan ostamista, koska dollarin arvon nouseminen vaikutti todennäköisemmältä kuin euron EU:n talousnäkymien ollessa heikommat kuin Yhdysvaltojen. (Arho Havrén & Rutanen 2010, 82; Filardo 2011, 11–12.)

Kriisin alkuvaiheen vaikutukset näkyivät Aasiassa nopeammin ja voimakkaammin kuin muualla maailmassa. Pörssi saavutti pohjanoteerauksensa jo lokakuussa 2008, puoli vuotta ennen muuta maailmaa. Keväällä 2009 alueen talous alkoi jo näyttää merkkejä taantumien taitumisesta, joka myöhemmin osoittautui jyrkäksi V:n muotoiseksi elpymiskäyräksi. Seuraavana vuonna osakemarkkinat Aasiassa olivat nousseet jo 40 % sijoittajien luodessa uskoa alueen nousuun pysyväksi talouden painopistealueeksi. Taantuma vaikutti vain vähän aikaa Aasian maiden vientiin ja talouskasvun hidastumiseen. Nousu ja palautuminen taantumasta eivät kuitenkaan johtaneet aivan yhtä valoisaan tulevaisuuteen alueen talouskehityksen osalta kuin uskottiin. Vaikka vuoden 2008 finanssikriisin vaikutukset Tyynenmeren Aasian alueella jäivät huomattavasti vähäisemmiksi kuin vuoden 1997 kriisin vaikutukset, tapahtui alueen talouspolitiikassa useita tärkeitä muutoksia kriisin seurauksena. Näistä yksi tärkeimmistä oli Kiinan päätös sallia valuuttansa käyttö ulkomailla. Päätös oli seurausta kriisinaikaisesta dollarimääräisen luotonannon jäädyttämisestä. (Frangos 2011; Arho Havrén & Rutanen 2010, 83.) Nykyään yli 23 % Kiinan ulkomaankaupasta on juanmääräistä dollarin sijaan (BOFIT 2014).

5.2.2 Talouden tulevaisuuden näkymät

Tyynenmeren Aasian rahoitusrakenne muuttui kriisissä verrattuna talouskriisien väliseen aikaan. Monet alueen maat ovat nostaneet velanottoaan ja omaavat vähemmän turvaa seuraavan mahdollisen kriisin varalta, ollen samalla jopa mahdollisia kriisin alkupisteitä. Intialla ja Indonesialla on huomattavan isot vaihtotaseen alijäämät ja niiden velat ylittävät vuoden 1997 finanssikriisin jälkeisten velkojen määrän. Tyynenmeren Aasian BKT:n kasvun ennustetaan hidastuvan vähitellen, mutta ainakin vuoteen 2018 saakka sen odotetaan pysyvän suunnilleen nykyisen kaltaisena. Kaikkiaan alueen nousevien talouksien odotetaan kasvavan 6,9 %:n vuosivauhtia. Tämä kasvu on edelleen hyvin nopeaa globaalissa mittakaavassa, mutta hitaampaa kuin ennen finanssikriisiä vuosina 2000–2007, jolloin vuosittaisen kasvun keskiarvo oli 8,6 %. Kasvu on hyvin nopeaa Kiinan lisäksi Kaakkois-Aasiassa, erityisesti sen köyhimmissä maissa. (OECD 2013.) Taulukossa 2 on Kaakkois-Aasian maiden talouskasvulukuja vertailtuna Tyynenmeren Aasian isoimpiin talouksiin Kiinaan ja Intiaan.

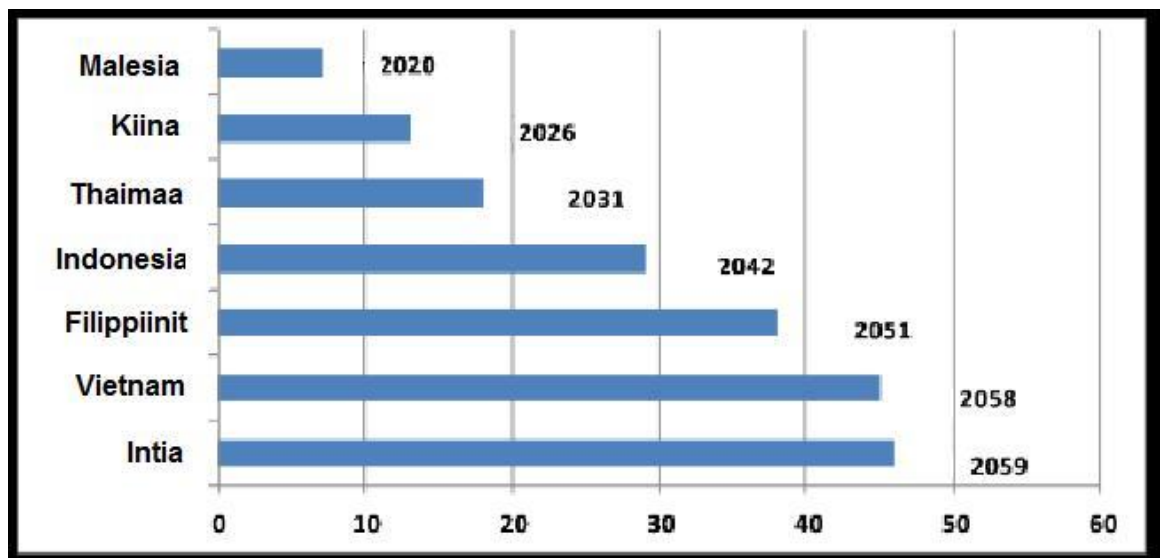
Taulukko 2. ASEAN-maiden, Kiinan ja Intian vuotuinen bruttokansantuotteen kasvu prosentteina 2000–2018, historia ja ennuste (OECD 2013).

	2012	2018	2014-18	2000-07
ASEAN 6-maat				
Brunei	1.0	2.4	2.3	-
Indonesia	6.2	6.1	6.0	5.1
Malesia	5.6	5.3	5.1	5.5
Filippiinit	6.8	5.9	5.8	4.9
Singapore	1.3	3.1	3.3	6.4
Thaimaa	6.5	5.3	4.9	5.1
CLMV-maat				
Kambodža	7.2	7.1	6.8	9.6
Laos	7.9	7.5	7.7	6.8
Myanmar	-	7.0	6.8	-
Vietnam	5.2	6.0	5.4	7.6
ASEAN 10 keskimäärin	5.5	5.6	5.4	5.5
Isot Aasian kehittyvät taloudet				
Kiina	7.7	7.5	7.7	10.5
Intia	3.7	6.1	5.9	7.1
Aasian kehittyvät taloudet keskimäärin	6.4	6.9	6.9	8.6

Vaikka Aasian kehittyvien talouksien tilanne näyttää hyvältä ja ne ovat ylittäneet selkeästi 15 vuoden takaiset kasvuennusteet, tulevaisuudessa kasvu-uralla pysyminen on

haasteellista. OECD:n mukaan alueen päättäjien tulee toteuttaa pitkän tähtäimen rakennepoliittikkaa hyödyntääkseen pääomavirtoja ja lisätä alueen taloudellista yhteistyötä ja integraatiota, jotta alueen maat voivat kehittyä eteenpäin ja yli Maailmanpankin määritellyn mukaisesta keskituloisten maiden tuloluokasta.

Tämän hetkisen kehityksen mukaisesti Tyynenmeren Aasian maista Kiina ja Thaimaa voivat saavuttaa korkeatuloisten maiden tason, eli tason, jossa bruttokansantulo on 12 000 USA:n dollaria henkeä kohti, vajaan kahdenkymmenen vuoden sisällä, Malesia jo huomattavasti aikaisemminkin. Toisaalta esimerkiksi Intialla ja Vietnamilla tähän kuluisi yli 40 vuotta. (OECD 2013.) Kuviossa 3 on esitetty tämän hetkiset arviot Tyynenmeren Aasian eri maiden korkean tulotason saavuttamisen ajankohdista.



Kuvio 3. Joidenkin Tyynenmeren Aasian maiden ennustettu aika korkean tulotason (BKTL per henkilö 12 000 USD) saavuttamiseen nykytahdilla (OECD 2013).

Pääomien kanavoitumisen Tyynenmeren Aasian alueelle voi odottaa jatkuvan, sillä alueen maihin sijoittamista tukevat muun muassa rahapolitiikan kevennys, korkojen lasku, länsimaisten sijoittajien helpottunut pääsy esimerkiksi Kiinan osakemarkkinoille, talouden rakennemuutokset ja yritysten hallinnon kehittäminen (Salkunrakentaja 2014). Vuonna 2014 tapahtunut raakaöljyn hinnan romahdus hyödytti Tyynenmeren Aasian talouksia, sillä öljyn osuus on 18 % kaikesta tuonnista alueen maissa. Talouskasvun arvioidaan vauhdittuneen 0,25–0,5 prosenttiyksiköllä. Kiinan talous on erityisen riippuvainen tuontiöljystä, vuonna 2014 siitä tuli maailman suurin öljyntuojavaltio. (Yep 2015.)

5.3 Kiina

EU katkaisi suhteet Kiinaan vuoden 1989 Pekingin Taivaallisen rauhan aukion verilöylyn jälkeen asettaen myös vientikieltoja, joista asevientikielto on edelleen voimassa, vaikka suhteet on palautettu vuonna 1994. EU:n ja Kiinan suhteet ovat kehittyneet viimeisen kahdenkymmenen vuoden aikana yhä tärkeämmiksi, johtuen lähinnä Kiinan voimistuneesta asemasta taloudessa sekä maailmanpolitiikassa. Suhteita on kehitetty määrätietoisesti strategiseen kumppanuuteen saakka, joka alkoi vuonna 2003. EU:sta ja Kiinasta onkin tullut maailman kaksi suurinta toistensa kanssa kauppaa tekevää kumppania. EU on Kiinan suurin kauppakumppani Kiina ollessa EU:lle toiseksi suurin kumppani Yhdysvaltojen jälkeen. (Armanovica & Bendini & Vandewalle 2014.)

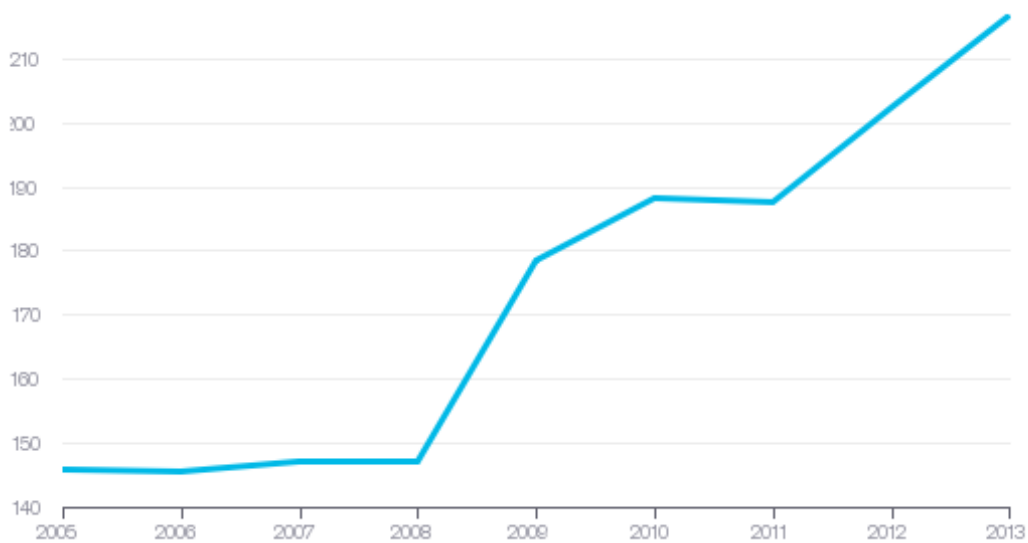
Yhdysvaltain ja Kiinan kaupan tasapaino on vääristynyt viime aikoina voimakkaasti. Kyseessä on maailman suurin kaupan alijäämä, tuonti Yhdysvaltoihin on lähes neljä kertaa suurempi kuin vienti Kiinaan. Viimeisen vuoden aikana myös turvallisuuspoliittiset suhteet ovat heikentyneet, syynä muun muassa aluekiistat Tyynellämerellä. (Turun Sanomat 2014.)

5.3.1 Talous

Vuodesta 1993 lähtien Kiina on ollut kehittyvistä maista suurin kohde ulkomaisille investoinneille. Viime aikoihin saakka yritykset ympäri maailmaa ovat siirtäneet tuotantoa Kiinaan halvan ja helposti saatavilla olevan työvoiman houkuttelemana. Tuotannon järjestämistä ovat myös tukeneet kohtuullisen vakaa hallinto sekä infrastruktuurin toimivuus. (Ams 2009, 29.) Talouden kehitys on ollut poikkeuksellista, koskaan aiemmin ei mikään talous ole kasvanut yhtä nopeasti ja yhtä suureksi kuin Kiina kolmena viime vuosikymmenenä. Silti Kiina on yhä kehitysmaa; 1,3 miljardin väestöllään sen bruttokansantuote asukasta kohti on murto-osa kehittyneisiin maihin verrattuna. Huolimatta talouden huomattavasta kehityksestä, eriarvoisuus on suurta, vuoden 2012 lopulla lähes 100 miljoonaa ihmistä eli yhä köyhyysrajan alapuolella. (The World Bank 2015a.)

2000-luvulla Kiinan talouskasvu on ollut keskimäärin 9,7 %, huippulukema 14,2 % saavutettiin ennen finanssikriisiä vuonna 2007. Vuonna 2014 talous kasvoi 7,4 %, mikä on alhaisin taso vuoden 1990 jälkeen. (The World Bank 2015b.) Vuonna 2015 Kiina ennustaa talouskasvunsa olevan 7 % ja koettaa elvyttää talouttaan mm. pienyritysten verotusta

alentamalla ja infrastruktuuriin panostamalla. (Kokkonen 2015.) Kiinan kiinteistömarkkinoilla muhii mahdollisesti myös kupla, jonka on aiheuttanut ylivelkaantuminen. Viimeisen viiden vuoden aikana markkinoille on työnnetty 1300 miljardin dollarin arvosta lainoja talouskasvun tason ylläpitämiseksi maailman talouden hitaan elpymisen takia. Tämä kehitys on tehnyt Kiinasta yhden velkaantuneimmista kehittyvistä maista. (Whitehouse 2014.) Seuraavassa kuviossa 4 on Kiinan velkojen kehittymisen kuvaaja vuosilta 2005–2013, josta näkyy velan huomattava kasvu vuodesta 2008 alkaen.



Kuvio 4. Kiinan valtionvelan ja yksityisten velkojen kehittyminen, prosenttia BKT:stä (Whitehouse 2014).

Huolimatta tähän asti jatkuneesta tasaisen vahvasta pääomien virtaamisesta Kiinaan talouskasvun hidastumisen pelätään aiheuttavan kasvavaa kiinnostuksen laskua Kiinan ja sitä myöten muiden alueen kehittyvien talouksien markkinoita kohtaan, joka yhdessä ylivelkaantumisen kanssa johtaisi uuteen talouskriisiin (Avent 2014). Toisaalta Kiinan talous poikkeaa kehitykseltään ja rakenteeltaan muista isoista talouksista, eikä kriisi välttämättä etenisi normaaliin, ennustettavaan tapaan, vaan valtion kontrollin ja maan talouden erityispiirteiden vuoksi sen vaikutukset saattavat olla arvaamattomat. Yhtä mahdollista on myös se, että se voidaan pitää hallinnassa hallituksen toimenpitein. Kiinan sosiodemografiset paineet aiheuttavat myös sen, että talouskasvua tulee pitää kaikin keinoin yllä sosiaalisten jännitteiden välttämiseksi tarvittavien 10–12 miljoonan työpaikan luomiseksi vuosittain. (Buttiglione & Lane & Reichlin & Reinhart 2014, 112.)

5.3.2 Kiinassa toimiminen ja viranomaissuhteet

On tärkeää, että ulkomaalaiset yritykset, jotka toimivat Kiinassa, ymmärtävät paikallista hallintokulttuuria ja politiikkaa sekä niiden merkitystä liiketoiminnalle. Monimutkaisen hallintokoneiston lisäksi tai oikeastaan sen aiheuttamana paikallisviranomaisilla on runsaasti harkinnanvaraista liikkumatilaa päätöksenteossaan sekä lain ja määräysten tulkinnassa. Lisäksi nämä muuttuvat jatkuvasti, joten yrityksen on toimintakykynsä säilyttääkseen pysyttävä perässä toimintaansa koskevien lakien ja määräysten muutoksissa. Tämän asian hallinta on hankalaa jopa paikallisille yrityksille ja yrittäjille. (Arho Havrén & Rutanen 2010, 19–20.)

Yritysten tulee pystyä luovimaan monimutkaisessa hallintojärjestelmässä, jossa on viisi porrasta: valtion hallinto, jonka alapuolella on maakuntataso, prefektuuritaso, kuntataso ja kaupunkitaso. Jokainen yritys kuuluu jonkin näiden tasojen alaisuuteen, joiden lisäksi toimintaa ohjaa kommunistisen puolueen hallinto näiden ”virallisten” tasojen rinnalla. Alueelliset erot ovat suuren määrärausten tulkinnassa, viranomaiset tulkitsevat määräyksiä usein omaksi edukseen. Jos yrityksellä on paikallisena kumppanina valtionyritys, sen rooli saattaa liiketoiminnan harjoittamisen lisäksi olla toimiminen valvojana.

Tuotantoteollisuudessa hyvät suhteet viranomaisiin ovat avainasemassa, suorat ja toimivat suhteet päättäjiin ylätasolle helpottavat toimintaa huomattavasti ja avaavat monia ovia. Kiinassa ei ole sellaista laillisuusjärjestelmää, johon suomalaiset ovat tottuneet ja helposti käy niin, että erityiset mahdollisesti saatavilla olevat edut jäävät hyödyntämättä kun aikaa ei käytetä elintärkeiden viranomaissuhteiden luomiseen ja hoitamiseen. (Arho Havrén & Rutanen 2010, 149–150.)

Kiinassa on käyty keskusteluja hallintojärjestelmän muutoksesta ja demokratiakehityksestä, mutta muutos on kuitenkin hidasta ja Kiina jatkaa autoritäärisenä yhteiskuntana vielä pitkään, vaikka kehitystä esimerkiksi alemmilla hallintojärjestelmän tasoilla onkin. Kylätasolla on järjestetty vapaita vaaleja, joissa valitut edustajat pääsevät valitsemaan edustajia korkeimmilla hallintotasoilla. (Arho Havrén & Rutanen 2010, 26–27; Suomen Ulkoasiainministeriö 2014a.)

Kiinan, ja myös muiden Tyynenmeren Aasian nopeasti kasvavien talouksien autoritääristä hallintomuotoa tai johtamistapaa pidetään monesti yhtenä suurimmista tekijöistä talouskasvun takana. Kiinan talous on kasvanut monena vuonna kaksi kertaa niin paljon

kuin demokraattisen Intian. Demokratia ei kuitenkaan välttämättä hidasta talouskasvua ja ole este nopealle kehitymiselle. Intian ja Kiinan välillä on suuria sosiologisia eroja; Intia on panostanut korkean asteen koulutukseen, mutta erot yhteiskuntaluokkien välillä koulutuksessa ja lukutaidossa ovat suuret. Kiinassa huomattavasti suurempi osa väestöstä osaa lukea ja kirjoittaa, sekä omaa jonkinlaisen koulutuksen. Tämä on talouskasvun kannalta olennaisempaa kuin hallintojärjestelmän tyyppi. Maiden välillä on nimittäin merkittävämpiäkin eroja kuin poliittinen järjestelmä. Suurimpana erona on inhimillinen pääoma, joka on ollut suuressa roolissa talouskasvun ruokkimisessa. Vuonna 1990 Kiinan lukutaitoprosentti oli 78, Intian 48. Kiinalaisista naisista osasi lukea 68 prosenttia ja intialaisista naisista 34 prosenttia. Tätä selittää demokratian sijaan se, että Intia on panostanut korkean asteen koulutukseen, mutta jättänyt peruskoulutuksen vähemmälle huomiolle. (Huang 2011.)

5.3.3 Kiina kehitysmaana

Suomi on noudattanut kehitysyhteistyön määrärahoissa politiikkaa, jossa pyritään noudattamaan Eurooppa-neuvoston päätöstä, jonka mukaan vuoteen 2015 mennessä kehitysavun tulee olla 0,7 prosenttia bruttokansantulosta (Global.finland 2014). Määritelmä apua vastaanottavista kehitysmaista tulee OECD:ltä ja käsittää 146 maata, mukana myös Kiina (OECD 2014). Kiina on käyttänyt toistuvasti tätä asemaansa kehitysmaana hyväkseen saastuttamisen rajoittamiseen liittyvissä kansainvälisissä sopimuksissa, esimerkiksi Varsovan ilmastokonferenssissa 2013, jossa Kiina yhdessä Intian kanssa torjuivat ehdotukset uusista sitoumuksista (Ilmasto.org 2013).

Vaikka Kiina saa itse kehitysapua, on se kuitenkin merkittävä toimija Afrikan kehitysmaissa infrastruktuurin rakentajana. Toisin kuin länsimaisten toimijoiden, Kiinan strategiaan kuuluu oikeuden hankkiminen luonnonresursseihin vastineeksi kehityshankkeista. Kiinan toimintaa Afrikassa on kritisoitu länsimaissa neo-kolonialistiseksi kehitysmaiden hyväksikäytöksi. Kiina on muun muassa tämän kritiikin vuoksi tehnyt korjauksia politiikkaansa ja esimerkiksi sijoittanut kaksi miljardia dollaria Afrikan kehityspankkiin, josta varoja lainataan edelleen erilaisiin kehitysprojekteihin. (Helling 2014.)

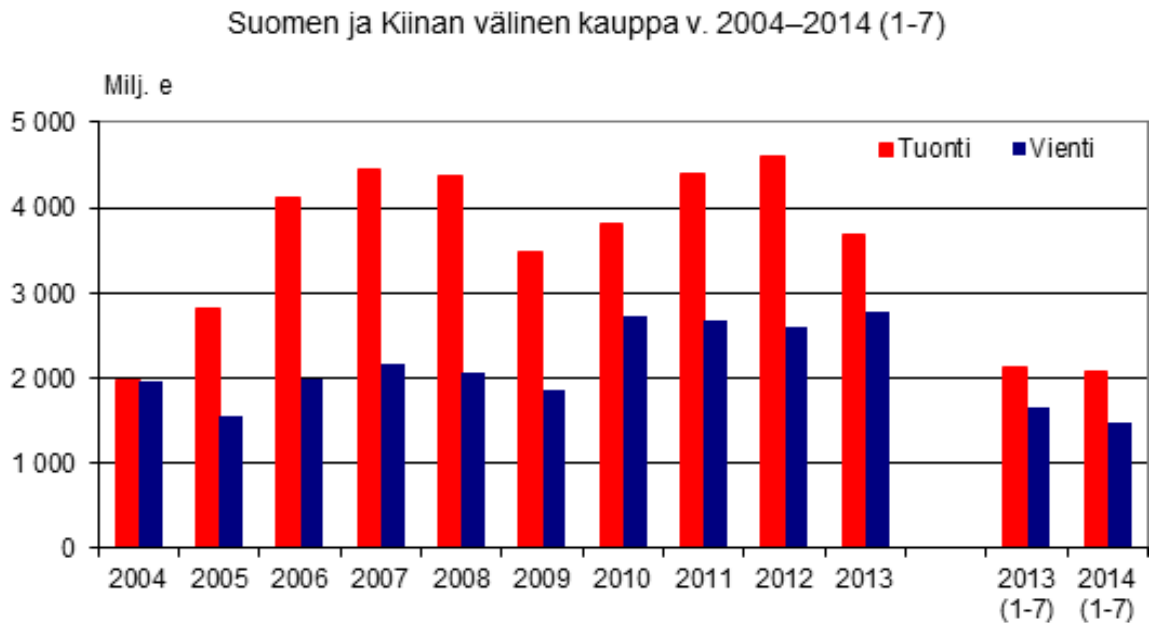
5.3.4 Suomen ja Kiinan kauppasuhteet

Suomella ja Kiinalla on pitkät ja hyvät suhteet, joiden perustana on se, että Suomi oli yksi ensimmäisistä Kiinan tunnustaneista maista Kiinan Kansantasavallan perustamisen jälkeen. Ainoastaan Ruotsi, Tanska ja Sveitsi ehtivät edelle tunnustamisessa, jonka Suomi teki vuoden 1950 tammikuussa. Diplomaattisuhteet solmittiin 27.10.1950, josta puolisoista vuotta myöhemmin seurasi Suomen lähetystön perustaminen Pekingiin. Kaupan käynnistämiseksi maiden välillä lähetystön yhteyteen avattiin kaupallinen osasto. Suomi solmi kauppasuhteet Kiinan kanssa ensimmäisenä länsimaana Neuvostoliiton välityksellä vuonna 1952, jota seurasi kahdenväliset kauppasuhteet seuraavana vuonna. (Arho Havrén & Rutanen 2010, 18.)

Kiina on viidenneksi suurin kauppakumppani Suomelle ja aasialaisista maista suurin kauppakumppani. Talouden kokoon suhteutettuna Suomi tekee EU-maista eniten kauppaa Kiinan kanssa. Vuonna 2014 kaupan suuruus oli n. 6,2 miljardia euroa, josta Kiinaan viennin osuus oli 40 prosenttia. Kahden viime vuoden aikana kauppa supistui noin 13 prosenttia tuonnin laskemisen myötä. (Tulli 2015a.)

Suomi ja Kiina ovat allekirjoittaneet sopimuksen tiede- ja teknologiayhteistyöstä jo vuonna 1986. Tällä hetkellä sen pääasialliset alueet ovat ICT, nanoteknologia, ympäristötekniologia ja arktiset asiat. Lisäksi Suomella on yhteistyötä Kiinan eri ministeriöiden kanssa energiatehokkaan rakentamisen innovaatioiden saralla. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2014.)

Suomalaisia yrityksiä Kiinassa toimii yli 300 investointien ollessa yli 10 miljardia euroa. Suomen haasteena on kiinalaisten kiinnostuksen herättäminen Suomeen investoimiseen, sijoituksia Kiinasta on tullut vain reilu kymmenes suomalaisten Kiinaan sijoittamasta määrästä. Esimerkkinä tehdyistä toimenpiteistä on Espooseen perustettu Työ- ja elinkeinoministeriön tukema innovaatiokeskus Kultainen Silta, jonka tehtävänä on houkutella kiinalaisyriksiä Suomeen sekä kiinalaisia pääomasijoittajia tekemään sijoituksia. Keski-Euroopassa kiinalaiset ovat olleet jo pitkään aktiivisia, mutta Suomi ei toislaiseksi ole kiinnostanut juurikaan sijoituskohteena. (Suomen ulkoasiainministeriö 2014.) Suomen ja Kiinan välinen kauppa on alijäämäistä. Vienti on kasvanut trendinomaisesti viimeisen kymmenen vuoden aikana, joskin vuonna 2014 vienti laski noin 9 prosenttia. Kuviossa 5 näkyy Suomen ja Kiinan välinen tuonti ja vienti vuosina 2004–2014.



Kuvio 5. Suomen ja Kiinan välinen kauppa vuosina 2004–2014 (Tulli 2014).

Suomen suurimmat vientituotteet Kiinaan ovat erilaiset koneet teollisuuden käyttöön sekä muihin erikoistarkoituksiin. Talouskriisin jälkeen viennin rakenne on tosin muuttunut merkittävästi: koneiden osuus on pudonnut talouskriisiä edeltävästä 70 %:sta 44 %:iin raaka-aineiden kuten paperin, kivennäisaineiden ja metallin osuuden kolminkertaistuksessa lähes samoihin koneiden kanssa. Syynä tähän arvioidaan olevan Suomen vientituotteiden kapea-alaisuuden (koostuu investointihyödykkeistä ja välituotteista) verrattuna muihin länsimaihin sekä sen, että suomalaiset yhtiöt ovat siirtäneet valmistustaan Kiinaan. (Tulli 2014; CEMAT 2013.)

5.3.5 Kiinan tasavalta (Taiwan)

Taiwan tunnetaan Etelä-Korean, Singaporen ja Hong Kongin ohella yhtenä Aasian tiikeistä. Nimitys juontaa juurensa 1960-luvulta alkaneeseen voimakkaaseen talouskasvuun, joka nosti Taiwanin Aasian ja koko maailman vauraimpien ja edistyneimpien valtioiden joukkoon. (Investopedia.) Taiwan selviytyi vuoden 1997 finanssikriisistä valuuttareserviensä turvin eikä vuoden 2008 kriisikään viennin ollut maalle kohtalokas, vaikka sen talous on voimakkaasti riippuvainen viennistä. Taiwanin johto elvytti taloutta rahoituspaketeilla ja verohelpotuksilla, jonka jälkeen toipuminen yli 8 prosenttiin talouden supistumisesta oli nopeaa. (Cooke 2009.)

Taiwanilla on diplomaattisuhteet 22 maan kanssa, jotka eivät ole tunnustaneet Kiinan Kansantasavaltaa. EU (ja Suomi) on useimpien muiden maiden tavoin sitoutunut Kiinan harjoittamaan yhden Kiinan politiikkaan, eikä pidä Taiwania itsenäisenä valtiona. (Ulkoasiainministeriö.) Tämä ei kuitenkaan ole estänyt hyvien suhteiden muodostumista kaupan alalla, ja EU:n parlamentti onkin yhteistyösopimuksen solmimisen kannalla Taiwanin ja EU:n välille. Taiwan on Kiinasta erillinen WTO:n jäsen nimellä Taiwanin Penghun, Kinmenin ja Matsun erillistullialue ja myös maailman suurimpia talouksia, Euroopassa sitä isompia ovat vain Saksa, Iso-Britannia, Italia ja Espanja. Näin ollen se on myös Suomelle merkittävä kauppakumppani. Finprolla on vientikeskus Taipeiissa, josta viranomaisyhteydenpito sekä edustaminen hoidetaan. (Ulkoasiainministeriö 2012; International Trade Centre 2010.)

Suomen viennin arvo Taiwaniin oli vuonna 2014 137 miljoonaa euroa, laskua edellisestä vuodesta oli noin 29 prosenttia. Suomen suurimmat vientituotteet Taiwaniin ovat paperi- ja pahvituotteet, metallit sekä sähkökoneet ja -laitteet. (Tulli 2015a.)

5.3.6 Hong Kong

Suomi oli heti Hong Kongin siirryttyä Iso-Britannialta Kiinalle pitkään tärkeä strateginen yhteistyökumppani IT-alalla. Hong Kongissa innovaatio ja teknologia on ymmärretty niin tärkeäksi, että niistä on jopa muodostettu erillinen viranomaistaho, jonka tavoitteena on pitää kaupunki maailman kehityksen kärjessä. Suomi on viime aikoina menettänyt merkitystään Hong Kongin yhteistyökumppanina. Hong Kongissa pidetään innovaatiota ja teknologian kehitystä ratkaisevan tärkeinä taloudelle ja ne on yhdistetty erilliseksi viranomaistahoksi. Vahvan johtamistavan sekä manner-Kiinan kanssa erityislaatuisten suhteiden avulla kaupunki on säilyttänyt muutoksista huolimatta asemansa Tyynenmeren Aasian tärkeimpänä talouden solmukohtana yhdessä Pekingin, Shanghaiin, Singaporen ja Tokion kanssa. (Arho Havrén & Rutanen 2010, 65–67.) Palvelut muodostavat 93 % Hong Kongin bruttokansantuotteesta (Trading Economics 2015e).

Suomen vienti Hong Kongiin laski viime vuonna yli 40 prosentilla ollen 241 miljoonaa euroa. Ylivoimaisesti suurimmat yksittäiset vientituotteet Suomesta Hong Kongiin ovat nahat, vuodat ja turkikset. Muista tuotteista eniten viedään valokuvauskojeita, optisia laitteita sekä muita kojeita ja mittauslaitteita. (Tulli 2015a.)

5.4 Japani

Japani on Aasian toiseksi ja maailman kolmanneksi suurin talous bruttokansantuotteella mitattuna (The World Bank 2015b.) Maan talouteen kehittyi valtava kiinteistökuupla 80-luvulla ja osakemarkkinat romahtivat saman vuosikymmenen lopulla. Sen jälkeistä aikaa kutsutaan Japanissa menetetyksi vuosikymmeneksi maan vajotessa deflaatiokierteeseen, josta se ei ole vieläkään päässyt pois, vaan on yhä deflaatiossa. Japanin väestön ikärakenne on talouden kannalta erittäin huono ja muun muassa tästä syystä maa on velkaantunut rajusti. Toisaalta Japani on maailman suurin luotottaja, joskaan tämän ei katsota auttavan maata merkittävästi, sillä lisävaikeutta talouden oikaisemiseen tuovat jatkuvat kauppataaseen alijäämät ja tuontienergiatarpeen lisääntyminen ydinvoimaloiden sulkemisen seurauksena. (Obe 2013.)

Japani on ollut perinteisesti Suomelle tärkein aasialainen kauppakumppani. Kiina on kuitenkin viime vuosina ohittanut sen viennin määrässä. Maiden välillä on aina olleet hyvät suhteet myös tieteen ja kulttuurin saroilla. Tästä esimerkkinä on 1970-luvun lopulla solmittu kulttuurivaihtosopimus, jollaista Japanilla ei ole muiden Pohjoismaiden kanssa. Suomi on toiminut myös pitkään japanilaisille väylänä Euroopan markkinoille, 1960-luvulla japanilaiset autot tulivat Eurooppaan juuri Suomen kautta. Viimeisimpänä osoituksena tästä on japanilaisyriyten kiinnostus Venäjän markkinoita ja suomalaista osaaamista markkinoilla toimimista kohtaan. (Suomen ulkoasiainministeriö 2014b.)

Suomen kauppataase Japanin kanssa on ylijäämäinen, vienti nousi viime vuonna pari prosenttia ollen hieman yli miljardi euroa. Japaniin viedään Suomesta puutavaraa ja -tuotteita, paperituotteita, teollisuuden koneita ja laitteita, metalleja sekä kemiallisia aineita. (Tulli 2015a.)

5.5 Etelä-Korea

Etelä-Korea eli Korean tasavalta on Aasian neljänneksi suurin talous ja Suomen Aasian vientimaista kolmanneksi suurin (Tulli 2015a). Sotien tuhoama Etelä-Korea nousi investointi- ja vientivetoisella talouskasvullaan yhdeksi johtavista raskaan teollisuuden ja korkeateknologian tuotteiden valmistajaksi. Valtiovalta teki 1960-luvun alussa talousstrategian vientituotteita valmistavan työvoimavaltaisen teollisuuden kehittämiseen pohjautuen vähäisten luonnonvarojen sekä pienten kotimarkkinoiden pakottamana. 1980-luvun

loppuun saakka talouskasvu oli erittäin vahvaa yli 8 prosentin keskimääräisellä vuosikasvulla. (Trading Economics 2015.)

Vielä 90-luvulla kasvu jatkui ripeänä, mutta loppui vuoden 1997 talouskriisin, jonka vaikutukset olivat Etelä-Koreassa yhdet voimakkaimmista Tyynenmeren Aasian alueella. Talouskriisin aikana maa sai huomattavaa apua Kansainväliseltä valuuttarahastolta ja Maailmanpankilta, tällöin myös talouspolitiikkaa muutettiin ratkaisevasti sallimalla ulkomaiset investoinnit ja yritysostot sekä uudistamalla työmarkkinapolitiikkaa nykyaikaisemmaksi. (Koo & Kiser 2001, 28–31.) Nämä uudistukset muuttivat Etelä-Korean talouden luonnetta keskusjohtoisesta, valtion kontrolloimasta investointimallista kohti markkina-
lähtöistä taloutta. Korea saavutti merkittäviä talouden kasvulukuja 2000-luvulla vuoden 2008 finanssikriisin tilapäisesti pysäyttäen kasvun. Elvytystoimet ja vahva kotimainen kulutus kompensoivat viennin tilapäistä romahtamista ja 2010-luvulla maa on saavuttanut kehittyneeksi teollisuusmaaksi kohtuullisen korkeita kasvulukuja. (Soo Yeon 2010; Trading Economics 2015a.)

Suomen kauppataase Etelä-Korean kanssa on ylijäämäinen, tuonnin arvo on 56 prosenttia viennistä. Tuonti putosi vuoden 2008 jälkeen kolmannekseen, syynä taloustilanteen ohella Hyundai Euroopan tehtaan toiminnan käynnistyminen (Tulli 2015a; Hyundai 2013.) Suomen viennistä Etelä-Koreaan suurin osa on erilaisia teollisuuden koneita sekä erilaisia erikoiskäyttöön tarkoitettuja koneita. Viennin arvo 2014 oli noin 859 miljoonaa euroa. (Tulli 2015a.)

5.6 Intia

Intian vahvasti sosialistisävytteinen sekatalous ja sääntelypolitiikka johtivat hyvin hitaaseen talouskasvuun vuosina 1947–1991. Taloutta ohjattiin neuvostotyylisillä viisivuotissuunnitelmilla valtion kansallistaessa alkuvuosina nopeasti tärkeimmät tuotantoyritykset ja infrastruktuuriin liittyvät laitokset. Intia harrasti protektionismia ja korkeaa verotusta, joka osaltaan johti mittavaan korruptioon kaikilla talouden tasoilla. Valtion talouden budjettivajeiden pakottamana taloutta vapautettiin hieman 80-luvun puolessa välissä, jolloin talouskasvu nousi yli kaksinkertaiseksi. (Panagariya 2008, 31–33.) Vuonna 1991 aloitettiin perusteellisemmat uudistukset, joissa muun muassa Intian valuutan tiukasta sääntelystä luovuttiin ja markkinoita avattiin ulkomaisille toimijoille samalla sallien myös intialaisten yritysten sijoittaa ulkomaille sekä ottaa valuuttaluottoja. (Staley 2006.) Talous-

kasvu nousi vajaasta kolmesta prosentista lähes seitsemään prosenttiin 1990-luvulle tultaessa. Finanssikriisi 1997 sekä vuoden 1998 ydinkokeiden jälkeiset kansainväliset sanktiot ja pakotteet tilapäisesti laskivat bruttokansantuotteen kasvua, mutta 2000-luvulla kasvu on ollut vahvaa lukuun ottamatta 2008 finanssikriisin sinänsä pienehköjä vaikutuksia sekä vuoden 2012 ongelmia maatalous- ja kaivostuotannossa, jotka tilapäisesti laskivat talouskasvua. (Trading Economics 2015.)

Intia sijoittuu Maailmanpankin mukaan viimeiseksi tämän tutkimuksen maista vertailtaessa liiketoiminnan harjoittamisen helppoutta eri maissa. Intian sijoitus on 142. mukana olevista 189 maasta. Tulokseen vaikuttavat erityisesti maan hankala byrokratia, verotus ja sopimusten huono noudattaminen. (World Bank Group 2015.) Voimakas sääntely, monimutkaiset verot ja lisensointijärjestelmät ovat johtaneet laajalle levinneeseen korruptioon, joka hankaloittaa yritysten toimintaa ja jarruttaa talouskasvua (Ulkoasiainministeriö 2009).

Intian talouskasvu on jakanut maata entisestään köyhiin ja vaurastuvaan keskiluokkaan. Raha ja kuluttaminen alkaa olla yhä tärkeämpää ja keskiluokkaan kuulumisen katsotaan jopa tärkeämmäksi yhteiskuntaluokan mittariksi kuin perinteiseen kastijakoon perustuva järjestelmä. Osassa Intiaa ylempään kastiin kuuluvat ihmiset ovat menneet töihin alemmikästisten vaurastuneiden ihmisten koteihin. (Ollikainen 2013.) Nykyisellä kasvuvauhdilla Intiasta on tulossa suurin kuluttajamarkkina-alue 2030 mennessä kooltaan lähes 13 triljoonaa USA:n dollaria. (IBEF 2015.)

Suomelle Intia on koostaan huolimatta merkitykseltään selvästi pienempi kuin suuret Tyynenmeren Aasian kauppakumppanit, Kiina, Japani ja Etelä-Korea. Suomen vienti Intiaan on viime vuosina supistunut merkittävästi, vuonna 2014 viennin arvo oli 399 miljoonaa euroa, laskua vuodesta 2011 on 36 prosenttia. Viennistä puolet koostuu erilaisista koneista ja laitteista, loput on lähinnä paperi- ja puuteollisuuden tuotteita sekä kemian teollisuuden tuotteita. (Tulli 2015a.)

5.7 Kaakkois-Aasia

Tässä tutkimuksessa Kaakkois-Aasian maista ovat mukana Filippiinit, Indonesia, Malesia, Singapore, Thaimaa ja Vietnam. Itsenäistymisen kynnyksellä kaikilla alueen mailla oli samanlainen näkemys siitä, että siirtomaavallan aikainen talouden ylläpitämisen

muoto estää ja hidastaa talouskasvua. Monet näistä maista, esimerkiksi Filippiinit, Malesia ja Thaimaa ymmärsivät jo varhaisessa vaiheessa, että viennin kasvattaminen oli avainroolissa pitkäkestoisen ja jatkuvan talouskasvun aikaansaamisessa. Ulkomaalaisomistuksessa olevat tuotantoyksiköt olivat tärkeässä asemassa muodostaen suuren osan viennistä ja niinpä maiden hallitukset loivat myötämieliset olosuhteet ulkomaisille toimijoille turvaamalla näiden sijoitukset sekä antoivat vapauden nostaa voittoja yrityksistä. Näin toimien maat varmistivat ulkomaisten yritysten toiminnan ja tuotannon jatkumisen maaperälläään ja myös houkuttelivat lisää ulkomaisia sijoituksia. (Myint 1967, 4-5.)

Kaakkois-Aasian maiden itsenäistyttyä erityisesti tuotantosektori saattoi kehittyä nopeasti, kun kilpailunrajoitusmielessä sitä jarruttaneet siirtomaaisännät olivat poistuneet alueelta. Kapitalismin omaksuneiden valtioiden talous kehittyikin hyvin, mutta kommunististen valtioiden talous kasvoi huomattavasti hitaammin. (Barwise & White 2006, 262.) Kommunistiset valtiot saivat apua Kiinalta ja Neuvostoliitolta, mutta itäblokilli oli vain kymmenes maailmankaupasta hallussa, joten esimerkiksi Vietnam sai paljon vähemmän ja alkeellisempaa apua kuin Yhdysvaltojen ja Japanin tukemat ASEAN-maat. (Barwise & White 2006, 279.)

Kaakkois-Aasian maista suurin osa kuuluu niin kutsuttuihin NIC-maihin (Newly Industrialised Country). Termi syntyi 70-luvun alussa kuvaamaan Aasian neljän tiikerin, eli Hong Kongin, Singaporen, Etelä-Korean ja Taiwanin poikkeuksellisen nopeata teollistumista ja talouskasvua 60-luvulta lähtien. Nykyään ko. maat kuuluvat kehittyneisiin, korkean tulotason maihin ja NIC-termi on periytynyt uusille samankaltaisessa kehitysvaiheessa oleville maille. (Economy Watch 2015.)

ASEAN eli Association of Southeast Asian Nations on kymmenen Kaakkois-Aasian maan yhteistyöjärjestö, jonka perustivat vuonna 1967 Indonesia, Malesia, Filippiinit, Singapore ja Thaimaa kommunismin vaikutuksien hallitsemisen helpottamiseksi. Vuodesta 1976 mukana ollut taloudellinen yhteistyö, jonka pohjalta syntyi alueellinen vapaakaupparjärjestö AFTA. Pienempien maiden liittyttyä 90- ja 2000-luvulla ASEAN:iin kuuluu kymmenen jäsenvaltiota, jotka tapaavat vuosittain järjestettävissä huippukokouksissa. (Severino 2010, 243–245.)

5.7.1 Indonesia

G20-maihin kuuluva Indonesia muodostaa 252 miljoonalla asukkaallaan lähes puolet ASEAN-maiden väestöstä ollen samalla Kaakkois-Aasian suurin talous. Talousjärjestelmä on sekatalous, jossa on piirteitä kapitalismista, mutta samalla kuitenkin voimakas valtion kontrolli, joka muun muassa määrittelee hinnan kriittisille tarpeille, kuten polttoaineelle, riisille ja sähkölle. (Djiwandono & Sebastian 2010, 79.)

Tyynenmeren Aasian maista Indonesia kärsi pahiten vuoden 1997 finanssikriisistä. Talous supistui 13,6 prosenttia ulkomaisten investointien vähetessä kahdella kolmasosalla. Kriisi paljasti ongelmakohtia talouteen liittyvässä hallinnossa ja lainsäädännössä, mutta epävakaa politiikka ja korruptio tekivät toipumisesta hitaampaa kuin mitä olisi ollut mahdollista olosuhteisiin nähden. Parantunut tilanne maailmantaloudessa vuoteen 1999 mennessä kuitenkin auttoi Indonesian taloutta vientitulojen lisääntymisen muodossa ja maa pääsi jaloilleen saavuttaen muihin ASEAN-maihin verrattavissa olevan talouskasvun. (Djiwandono & Sebastian 2010, 79–80; Indonesia-Investments.)

Indonesian ero muihin Kaakkois-Aasian kehittyviin talouksiin on se, että talouden kantavana voimana eivät ole vienti ja halpatyövoima, vaan valtavat sisämarkkinat ja niiden houkuttelemat investoinnit. Huolimatta vuoden 1997 finanssikriisin jälkeisestä lisääntyvistä eriarvoistumisesta ja siitä, että 70 prosenttia Indonesian väestöstä asuu maaseudulla, maassa on kuitenkin 45 miljoonan ihmisen kuluttava keskiluokka. (Helling 2013, 12.) Vahvat sisämarkkinat auttoivat Indonesiaa selviytymään vuoden 2008 talouskriisistä bruttokansantuotteen kasvun pysyessä alimmillaan 4,6 prosentissa (Indonesia-Investments).

Suomen vienti Indonesiaan koostuu pienehkön paperi- ja sellumäärän lisäksi lähes yksinomaan erilaisista investointihyödykkeistä. Näin ollen vienti on hyvin riippuvaista maan talouden kehityksestä ja investointien määrästä. Kauppa on ollut viimeisen kymmenen vuoden ajan Suomelle ylijäämäistä. Ennen vuotta 2004 vienti Indonesiaan oli vähäistä, sen jälkeen se on vaihdellut huomattavasti arvon ollen riippuvainen yksittäisistä konetilauksista, esimerkiksi vuonna 2014 viennin arvo oli 273 miljoonaa euroa, kun taas sitä edeltävänä vuonna vain puolet siitä. (Tulli 2015a; Suomen ulkoasiainministeriö 2013.) Todellinen tavaravienti on kuitenkin tilastoitua suurempaa, sillä suomalaiset yritykset käyttävät Singaporea ja Malesiaa kauttakulkupaikkoina Indonesiaan johtuen Indonesian

saariston ja huonon infrastruktuurin aiheuttamista logistiikkaongelmista. satamien ja tullen hitaudesta sekä korruptiosta (Suomen ulkoasiainministeriö 2013).

5.7.2 Singapore

Singapore nousi 70-luvulla Kaakkois-Aasian johtavaksi taloudeksi sekä tärkeimmäksi satama- ja kauppakeskukseksi. 60-luvun alusta 2000-luvulle saakka keskimääräinen kasvu oli 8 % ainoastaan vuoden 1997 kriisin lyhytaikaisesti hidastaen sitä. Singaporen talous on kuitenkin haavoittuvainen ja globaalien trendien vaikutuksille altis, tämä nähtiin vuoden 2001 maailmanlaajuisen taantuman aikana, jolloin maan talous kärsi muita alueen maita selvästi enemmän. Tämän seurauksena Singaporen hallitus tiukensi maan talouden kehityksen seuraamista ja on onnistunut toimissaan hyvin talouden oltua suhteellisen vakaa koko 2000-luvun ajan, tosin vaihtelu tarkasteluvartaaleittain on suurta johtuen maan talouden riippuvuudesta ulkomaankaupasta. (Leong 2010, 190–191; Trading Economics 2015b.)

Singaporen taloudessa on vain vähän rajoituksia ulkomaalaisten toiminnalle. Se on World Economic Forumien raportin mukaan maailman vapain ja bisnesmyönteisin talous. (Hanouz & Geiger & Doherty 2014, 20–22.) Myös korruption määrä on pienimpiä maailmassa (Hanouz & Geiger & Doherty 2014, 289). Singaporen bruttokansantuote asukasta kohden on yksi maailman korkeimmista. Singaporessa toimii hyvin paljon ulkomaisia yrityksiä, jotka ovat osaltaan auttaneet kehittämään kaikkia talouden sektoreita tehden maasta kansainvälisesti kilpailukykyisen. Palvelut muodostavat hieman yli 70 prosenttia bruttokansantuotteesta, isoimpina ryhminä muun muassa finanssi- ja pankkipalvelut, vähittäismyynti sekä liikenne. (Focus Economics 2014a.) Maailmanpankin vertailussa bisneksen tekemisen helppoudessa Singapore sijoittuu kärkeen (World Bank Group 2015).

Suomen viennin arvo Singaporeen oli vuonna 2014 257 miljoonaa euroa. Vienti on pysynyt samansuuruisena viimeiset 10 vuotta, tuonti sen sijaan on vaihdellut ja putosi viime vuonna alle kolmannekseen kahden vuoden takaisesta. Suomi vie Singaporeen eniten tuotantokoneiden ja -laitteiden lisäksi paperimassaa ja -tuotteita sekä turkiksia ja nahkoja. (Tulli 2015a.)

5.7.3 Thaimaa

Thaimaalla on pitkät perinteet maataloustuotteiden viejänä, maa on muun muassa suurin riisinviejä maailmassa. Muiden Kaakkois-Aasian maiden tavoin, Thaimaa on muutamassa viime vuosikymmenessä muuttunut kehitysmaasta NIC-maaksi maailman nopeimman talouskasvun myötä, joka vauhdittui muun muassa elektroniikkateollisuuden panostamisesta. (Chachavalpongpun 2010, 210.) Thaimaa on esimerkiksi maailman johtava kovalevyjen valmistaja (Pitkänen 2011).

Vuonna 1997 Thaimaa oli pahasti velkaantunut suurten ulkomaisen lainojen myötä ja kun Thaimaan valuutta baht joutui laajamittaisen valuuttaspekulaation kohteeksi, maan keskuspankki laski sen kellumaan. Talouskupla puhkesi romahduttaen bahtin arvon alle puoleen, kriisi levisi nopeasti ympäri Aasiaa, Thaimaan, Etelä-Korean ja Indonesian ollessa pahimmat kärsijät. Thaimaassa tehtiin talousuudistuksia ja uudella vientivetoisella talouden elvytysohjelmalla sekä Aasian, erityisesti Kiinan parantuneen suhdanteiden avulla Thaimaan talouskasvu nousi lähelle muiden Kaakkois-Aasian maiden tasoa. (Chachavalpongpun 2010, 210–211; Bello 2007.) Sisäpoliittinen epävakaus, finanssikriisi ja ympäristökatastrofit ovat kuitenkin aiheuttaneet Thaimaan talouden kasvuun suuria vaihteluja (Focus Economics 2015). Maan talous on suhdanneherkkä ollen edelleen riippuvainen valuuttavirroista ja viennistä. Thaimaa ei ole saanut kehitettyä infrastruktuuria riittävästi talouskasvua tukemaan. Vauraus on myös epätasaisesti jakautunut maassa, talouden kehitys on keskittynyt lähinnä Bangkokin alueelle. (Lehtola 2010a, 9–10)

Suomen ja Thaimaan kauppa on ollut jo yli 10 vuotta Suomelle alijäämäistä, eikä kauppa ole juurikaan kasvanut, vaikka EU:n vienti Thaimaahan on yli kaksinkertaistunut samassa ajassa (Tulli 2014; European Commission 2015, 3). Suomen viennin arvo Thaimaahan oli 186 miljoonaa euroa vuonna 2014. Suomesta Thaimaahan viedään pääasiassa erikoiskoneita ja -laitteita, lannoitteita sekä paperia. (Tulli 2015a.) Thaimaassa toimii noin 40 suomalaista yritystä (Ulkoasiainministeriö 2013).

5.7.4 Filippiinit

Vielä 1970-luvun lopulla maatalouteen nojanneen Kaakkois-Aasian vanhimman demokratian Filippiinien talous perustuu nykyään teollisuuteen ja palveluihin. Kolmannes työväestöstä on maatalouden palveluksessa, mutta maataloustuotteiden vienti muodostaa

enää vain pari prosenttia bruttokansantuotteesta. (Morada 2010, 171; SEPO 2012, 1.) Filippiinit ohitti Intian ulkoistettujen palvelujen tuottajana vuonna 2009 (Philippine Daily Inquirer 2010).

Filippiinit kehitti talouttaan ja rahoitti sekä julkisen että yksityisen sektorin investoinnit mittavalla ulkomaisella velanotolla 70- ja 80-luvulla ja siitä seuranneeseen velkakriisiin helpotusta antaneen Kansainvälisen valuuttarahaston avulla onnistuen myös vähentämään köyhyyttä maassa noin kolmanneksella. Talouskasvu oli kuitenkin vain noin puolet nopeimmin kasvaneiden Kaakkois-Aasian maiden kasvusta 70-luvulta finanssikriisiin saakka. (Gerson 1998.)

Vuoden 1997 finanssikriisissä Kansainvälinen valuuttarahasto käytti ensimmäistä kertaa uutena esiteltyä hätäapurahastoaan Filippiinien tukemiseen. Maa selviytyikin kriisistä avun tuella melko vähällä verrattuna useimpiin Tyynenmeren Aasian valtioihin (Mijares 1999). Vuoden 2001 taantuma vaikutti mm. elektroniikkatuotteiden vientiin ja sitä kautta talouskasvuun heikentävästi, samaan aikaan huomattavasti kasvanut maataloustuotteiden ulkomainen kysyntä sekä palvelutuotantoa kompensoivat kuitenkin laskua. (Philippine Statistics Authority 2001).

Filippiinit ei ole saavuttanut alkuperäistä 1980-luvulla asetettua tavoitettaan kestävästä kehityksestä ja tasaisesta talouskasvusta. Köyhyys ja eriarvoisuus ovat Filippiineillä laajempaa kuin muissa Kaakkois-Aasian maissa, siksi tasainen talouskasvu olisi sosiaalisten ongelmien helpottamisen kannalta maalle ensiarvoisen tärkeää. Tämä näkyi vuoden 2001 jälkeisen heikomman talouskasvun ja vuoden 2008 talouskriisin jälkimainingeissa äärimmäisessä köyhyydessä elävien ihmisten lukumäärän lisääntymisessä miljoonilla. (Yap & Reyes & Cuenca 2009, 11; IRIN 2008.) Yksi tärkeä ulkomaisen valuutan lähde Filippiineille on ulkomailla työskentelevien filippiiniläisten rahalähetykset kotimaahan, jotka muodostavat 11 prosenttia bruttokansantuotteesta. Maailmanlaajuisella talouden taantumalla on myös tätä kautta negatiivisia vaikutuksia Filippiinien talouteen. (Laakso 2009.)

Suomen vienti Filippiineille vuonna 2014 kasvoi edellisvuodesta hieman ja oli suurimmillaan kymmeneen vuoteen. Viennin arvo oli noin 150 miljoonaa euroa ja koostui lähinnä paperi- ja pahvituotteista, teollisuuden koneista sekä kojeista ja mittalaitteista. (Tulli 2015a.)

5.7.5 Malesia

Malesian talous on 1970-luvulta lähtien perustunut luonnonvarojen hyödyntämiseen ja valmistusteollisuuteen. Maassa laadittiin 1980-luvun alussa kehityssuunnitelma, jossa Malesiasta oli tarkoitus luoda täysin teollistunut maa vuoteen 2020 mennessä. 1990-luvun puolivälissä Malesiasta oli tullut kehittyvän maailman kuudenneksi isoin valmistusteollisuuden viejämaa. Maahan syntyi kehittyntä teollisuutta, joka valmisti korkean teknologian tuotteita ja talouden painopiste siirtyi raaka-aineiden tuottamisesta valmistusteollisuuteen. Vaikka vuoden 1997 Aasian finanssikriisi iski erityisen rajusti Malesian talouteen, maa toipui nopeammin kuin muut Kaakkois-Aasian maat luonnonvarojen hyödyntämiseen pohjaavan talouden ansiosta. (Saravanamuttu & Beng 2010, 125.)

Malesian talouden kehitys on ollut yksi Aasian ripeimmistä, itsenäistymisen jälkeen vuodesta 1957 bruttokansantuote kasvoi keskimäärin 6,5 prosenttia vuodessa 2000-luvun puoliväliin saakka keskiarvon ollessa 80- ja 90-luvuilla lähes 8 prosenttia (ICONS Project 2014). Vuonna 2008 finanssikriisi vaikutti kuitenkin maan vientivetoiseen teollisuuteen niin, että talous supistui jopa yli 6 prosenttia alkuvuodesta 2009 palautuen kuitenkin nopeasti nykyiselle tasolle noin 5,5 prosenttiin (Trading Economics 2015c).

Suomen ja Malesian välinen kauppa kasvoi pääosin 10–30 prosenttia vuoteen 2008 saakka, mutta putosi tuolloin noin puoleen viennin osalta. Vuonna 2013 vienti nousi uuteen ennätyslukemaan 226 miljoonaa euroa, mutta vuonna 2014 laski jälleen noin 40 prosenttia jääden 135 miljoonaan euroon. Osa Suomen ja Malesian välisestä kaupasta on kauttakulkukauppaa Singaporen kautta, joka ei näy edellä mainituissa luvuissa. Tärkeimmät vientituotteen Suomesta Malesiaan ovat koneet, paperi ja kemian teollisuuden tuotteet. (Tulli 2015.) Suomalaisia yrityksiä Malesiassa toimii noin 50, kasvua on tällä hetkellä lähinnä palvelujen viennissä, johon kuuluu muun muassa konsultointi, ohjelmitot ja erilaiset toimintaratkaisumallit (Ulkoasiainministeriö 2014).

5.7.6 Vietnam

30 vuoden sodankäymisen jälkeen 1970-luvun puolivälissä Vietnamin talous sekä infrastruktuuri olivat tuhoutuneet. Suomi alkoi jo vuonna 1973 toimia kehitysyhteistyössä Vietnamin ja yhteistyö on jatkunut tiiviinä näihin päiviin saakka. Maa on ollut yksi eniten kehitysapua vastaanottavista ja myös parhaiten avun hyödyntäneistä maista. (UNDP 2014.) Kommunismi piti Vietnamin suljettuna vielä pitkään ja 1980-luvun alkupuolelle

saakka Vietnamin talous oli maatalousvaltaista ja teollisuus keskusjohtoista sekä yhteisomisteista. Tämä ja huono johtaminen saattoivat maan lähes nälänhädän partaalle 80-luvun puoleenväliin mennessä. Vuonna 1986 kommunistisen puolueen toimesta aloitetut talouden uudistamiseen ja markkinoiden avaamiseen tähtäävät toimet onnistuivat kääntämään talouden kehityksen suunnan ja talouskasvu oli Kaakkois-Aasian toiseksi suurinta vuosien 1994–2005 välillä. Samalla aikavälillä köyhyys laski merkittävästi, Vietnamin elintason nousu talousuudistusten myötä kuuluu maailman kaikkien aikojen nopeimpiin. (Doanh & Ha 2010, 234–235.)

Vietnam on rikas luonnonvaroiltaan, joihin kuuluu muun muassa kaasu, kivihiihi ja öljy. Ongelmana näiden hyödyntämisessä maan talouden kannalta parhaalla mahdollisella tavalla on käsittelylaitosten puute. Vietnamin suurimpina ongelmina ulkomaisten sijoittajien kannalta on rahoitusjärjestelmän ongelmat, heikko lainsäädäntö, korruptio sekä immateriaalioikeudelliset puutteet. Maa on myös edelleen melko suljettu ja byrokraattinen. (Doanh & Ha 2010, 234–235; Lehtola 2010b, 7.) Maan ongelmana on myös korkea inflaatio sekä nopeasti kasvava julkinen velka, joka on suhteellisesti suurin Kaakkois-Aasian maista, noin 60 prosenttia bruttokansantuotteesta (Viet 2015).

Vietnam on verrattain pieni kauppakumppani Suomelle, vaikka maassa toimiikin lähes 100 suomalaista yritystä eri tavoin edustettuna (Suomen ulkoasiainministeriö 2013). Suomen vienti Vietnamiin vuonna 2014 oli 79 miljoonaa euroa ja on pysynyt samalla tasolla viimeiset kymmenen vuotta. Tärkeimpiä vientituotteita ovat koneet, laitteet, kuljetusvälineet sekä paperituotteet ja -massa. (Tulli 2015a.)

5.8 Liiketoimintakulttuuri

Tyynenmeren Aasia on maantieteellisesti valtavan kokoinen alue, jossa on lukuisia eri kulttuureja. Jopa maiden sisällä eri osissa saattaa olla liike-elämän kannalta merkittäviä eroja liiketoimintakulttuureissa (Blackman 2005, 16; Noronha 2009, 113). Menestyäkseen toimissaan Aasiassa yrityksen edustajan tulee omata hyvät tiedot ja ymmärryksen paikallisesta kulttuurista sekä kulttuurisidonnaisesta vuorovaikutuksesta ja viestinnästä (Noronha 2009, 101). Toisaalta useilla aasialaisilla kulttuureilla on keskenään samanlaisia ominaispiirteitä ja arvoja, jotka on hyvä tuntea, näistä esimerkkeinä pyrkimys harmoniaan, näennäinen vaatimattomuus, perhekeskeisyys, vanhempien ihmisten, esi-isien ja muinaisten tapojen kunnioittaminen, lojaalius sekä yhteistyön korostuminen työelämässä (Noronha 2009, 113).

Suomen ja Tyynenmeren Aasian välisessä kaupassa huolimatta suuresta maantieteellisestä etäisyydestä ei kuitenkaan ole kulttuurillisesti kyse kaikilta osin perinteisestä ”länsi kohtaa idän” -tyyppisestä erojen yhteensovittamisesta, vaan suomalaisen kulttuurin ja kansanluonteen ominaispiirteiden vuoksi toimiminen useimpien aasialaisten kulttuurien kanssa on suomalaisille yrityksille osittain helpompaa ja luontevampaa kuin esimerkiksi länsieurooppalaisille tai amerikkalaiselle yrityksille. (Noronha 2009, 101; Lehtipuu 2010, 26–27.) Tätä taustaa vasten monet aihetta käsittelevät kirjat, jotka ovat joko amerikkalaisten kirjoittajien laatimia, tai heidän kirjoituksiinsa perustuvia, ovat liiketoimintaetikettioppaina joko väärin painotettuja sisällöllisesti tai sisältävät turhia neuvoja suomalaisesta näkökulmasta katsoen (Lehtipuu 2010, 50).

Aasiassa on tärkeitä kunnioittaa ja arvostaa maan tapoja ja perinteitä. Suomalaisille arvostuksen osoittaminen esimerkiksi saapumalla tapaamisiin ajoissa tai jopa etuajassa on luontevaa, johtuen suomalaisesta perinteisestä tavasta suhtautua täsmällisyyteen etenkin työasioissa. Aasialaisille aika on syklinen tai kehämäinen käsite, kun taas länsimaalaiset käsittävät ajan lineaarisena jatkumona. Vaikka aikakäsitykset Suomessa ja Aasiassa ovat poikkeavat toisistaan, monissa aasialaisissa kulttuureissa myöhästymistä pidetään kunnioituksen puutteen osoituksena. (De Mooij 2010, 73.)

Suomalaisilla tyyppillisesti ei ole monia aasialaisia ärsyttäviä tapoja tai käyttäytymispiirteitä, vaan he ovat hillittyjä ja rauhallisia useimmissa tilanteissa, mikä on hyvä peruskäyttäytymismalli Aasian maissa (Lehtipuu 2010, 26–27). Koko etikettiä tai kaikkia tapoja ei tarvitse kuitenkaan välttämättä tuntea ja osata selviytyäkseen Aasian liiketoimintakulttuurissa, sillä usein paikalliset liikemiehet ovat jo omaksuneet kansainväliset tavat, eivätkä välttämättä odota tai oleta ulkomaalaisten tuntevan paikallisen kulttuurin tapoja ja noudattavan niitä. Tosin mahdollisuudet parempaan onnistumiseen ovat suuremmat silloin, kun tulija osoittaa aitoa kiinnostusta kohdemaahan ja sen kulttuuriin, lähtökohdat hyvälle liikesuhteelle luodaan näin alusta lähtien. (Lehtipuu 2010, 47.)

Suomalaisille tärkeä asia muistaa Aasiassa toimiessaan on, että edes ensivaikutelman jälkeenkin vielä asiallisilta vaikuttaviinkaan yrityksiin ei ole luottamista samalla tavalla kuin mihin Suomessa ja myös Euroopassa yhteistyökumppaneita etsiessä on totuttu. Paikalliset luotettavat kontaktit ovat tärkeitä ja monesti ainoa keino päästä alueen maiden markkinoille. (Ams 2009, 39–40.)

Yritysten välinen liiketoiminta perustuu useimmiten henkilökohtaisille suhteille. Tutulta liikekumppanilta ostetaan mieluummin kuin tuntemattomalta, vaikka hinta olisi kalliimpi. Päästäkseen edes tekemään tarjousta, tulisi omata suhteita asiakasyritysten avainhenkilöihin, sillä tarjouspyynnöt pääsääntöisesti lähetetään tutuille. Esimerkiksi Kiinassa suhdeverkostojen eli guanxin muodostaminen on oleellinen toimintatapa liike-elämässä. Guanxi on syntynyt muinaisessa Kiinassa riisinviljelykulttuurissa ja on jatkanut olemassaoloaan pakon saneleman sosialistisessa taloudessa varmistamalla hyödykkeiden saatavuus epävirallisia reittejä. Kiina on muuttunut nopeasti ja muutoksen nopeus luo epävarmuutta, jossa hyvät henkilösuhteet tuovat turvaa. Kiina-tutkija Matti Nojosen mukaan guanxi ei ole kulttuurillinen jäännös, joka häviää ajan myötä Kiinan modernisoituessa, vaan Kiinan liiketalouden toimintaympäristö on otollinen guanxille, josta on tulossa jopa liiketoiminnan normi ja instituutio. (Arho Havrén & Rutanen, 115–116.)

Vaikka ulkomaiset yritykset ovat toimineet Kiinassa jo kolme vuosikymmentä, kiinalainen kansallismielisyys ja isänmaallisuus näkyvät paikallisten asenteissa muun muassa siinä, että ulkomaalaiset yritykset ovat aina eriarvoisessa asemassa kiinalaisiin verrattuna kaikilla liiketoimintaan liittyvillä osa-alueilla (Blackman 2005, 57). Ulkomaalaisilla on aina tietty ”ulkopuolisen” status, joka näkyy esimerkiksi neuvotteluissa ja on erityisen näkyvää erilaisten kriisien aikana, jolloin ulkomaalainen asetetaan toissijaiseen asemaan kiinalaisiin maanmiehiin nähden (Ams 2009, 141). Kiinalaisilla on tästä sanonta ”肥水不流别人田”, joka kirjaimellisesti kääntyy ”lannoite ei virtaa toisten pelloille”.

Uskonnon ja henkimaailmaan liittyvien uskonasioiden muovaamat tavat sekä niiden rooli Aasian liiketoimintakulttuurissa voi olla yllättävä ja vaikeasti sisäistettävä asia suomalaiselle. Kyseessä on kuitenkin seikka, jonka huomiotta jättäminen voi jopa kaataa kauppakumppanuuden tai estää sen syntymisen. (Lehtipuu 2010, 94–95.) Uskonnon harjoittaminen on Aasiassa yleensä pragmaattista liittyen esimerkiksi huonoa onnea tuovien merkkien ja tekojen välttämiseen sekä pyrkimykseen liittää hyvää onnea tuovien asioiden symboleja omaan toimintaan ja ympäristöön. Kansainvälistyessään ulkomaalaisen toimijan tulisi tuntea vähintään tärkeimmät uskomukset ja tabut kohdemaahan liittyen. Erilaisten tapojen ja uskomusten huomiotta jättäminen voi tulla myös kalliiksi esimerkiksi väärän värisen pakkauksen uusimisen muodossa. (Lehtipuu 2010, 105.)

5.9 Toimintaympäristökohtaiset riskit

Ulkomainen yritys, joka lähtee kehittyvien markkinoiden kaupankäyntiin mukaan kohtaa väistämättä odottamattomia ylimääräisiä kustannuksia, jotka johtuvat paikallisen liiketoimintaympäristön tuntemisen puutteesta (Enderwick 2007, 88). Tyynenmeren Aasian alueella liiketoimintaa suunnitellessa pitää ottaa huomioon asioita, joita esimerkiksi suomalaisen tai eurooppalaiseen toimintaympäristöön tottuneiden toimijoiden ei ole tarvinnut miettiä aiemmin liiketoimintaa harjoittaessaan. Yritysten tulee tuntea alueen eri maiden erilaiset ja ainutlaatuiset kulttuurit sekä länsimaisesta liiketoiminnasta poikkeavan toimintaympäristön vaatimukset onnistuakseen hankkeissaan. Toimittaessa Aasiassa pitää olla valmistautunut kaikkeen mahdolliseen, eikä saa tehdä liikaa länsimaiseen kulttuuriin perustuvia oletuksia asioiden hoitumiseen liittyen. (Arho Havrén & Rutanen 2010, 148.)

Riskit voidaan jakaa ulkoisiin ja sisäisiin riskeihin, joista ulkoiset tulevat kohdemaan erikoispiirteistä kun taas sisäiset riskit liittyvät yrityksen toimintaan tai yrityksen työntekijään ja hänen toimintaansa (Pietarinen 2010, 77). Aasian demografiasta, historiasta, ilmastosta sekä maantieteestä johtuen riskit liittyen luonnonkatastrofeihin tai epidemioihin ovat huomattavasti korkeammat verrattuna Eurooppaan tai muihin länsimaihin. Tätä riskiä lisää monien Aasian maiden viranomaisten kyvyttömyys tai haluttomuus tarvittavan tiedon tai avun toimittaminen liittyen katastrofeihin. (Enderwick 2007, 61–63.)

Henkilökohtaisia, työntekijään kohdistuvia riskejä ovat muun muassa erilaiset terveyteen liittyvät riskit, kuten vakavat, suomessa esiintymättömät tartuntataudit, erityisesti Etelä- ja Kaakkois-Aasiassa huono yleinen hygieniataso sekä suomalaisesta poikkeava ilmasto. Yleinen turvallisuustaso on monissa alueen maissa länsimaita heikompi, rikollisuus on yleisempää ja levottomuudet sekä terrori-iskut ovat mahdollisia (Ulkoasiainministeriö 2015a).

Odottamattomat ja nopeat muutokset toimintamaan poliittisessa tilanteessa voivat johtaa huomattaviin taloudellisiin menetyksiin toimintaympäristön muuttuessa epäedulliseksi liiketoiminnalle tai sen luonteelle. Poliittisten johtajien kilpailu keskenään tai heidän henkilökohtainen ahneutensa aiheuttaa mahdollisuuden odottamattomiin riskeihin toimintaympäristön pysyvyyteen liittyen. (Pietarinen 2010, 77–83.) Historia on osoittanut alueen herkkyyden konflikteihin, pieniä yhteenottoja esimerkiksi Kiinan ja naapurivaltioiden välillä on viime aikoihin saakka tapahtunut usein.

Johtuen liiketoiminnan henkilökohtaisiin suhteisiin perustuvasta luonteesta korruptio on yleistä Tyynenmeren Aasiassa. Viime aikoina kuitenkin useissa maissa viranomaiset ovat ottaneet korruption kitkemisen ohjelmaansa ja suhtautuvat tähän vakavasti. (Enderwick 2007, 65–66.) Yksi tunnetuimpia esimerkkejä tästä on Chongqingin kaupungin puoluejohtajan ja politbyroon jäsenen Bo Xilain erottaminen puolueesta ja tuomitseminen oikeudessa korruptiosta ja vallan väärinkäytöstä vuonna 2013 (Jiang 2013).

Yritystasolla riskit liittyvät useimmiten asiakkaaseen tai liiketoiminnan kannattavuuteen. Kaikkiin liiketoiminnan osa-alueisiin voi liittyä riskejä, tärkeimpien osa-alueiden ja niiden riskien tunnistaminen onkin tärkeintä kun liiketoimintaa viedään Aasiaan. Pääasiassa tällaiset riskit liittyvät paikallisten viranomaisten kanssa toimimisen hallitsemiseen, markkinoiden luonteen todelliseen tunnistamiseen (luotettavan tiedon saamiseen asiakkaista, kilpailijoista, tuotteista ja kannattavuudesta), infrastruktuuriin, raaka-aineiden saatavuuteen sekä immateriaalioikeuksiin (China risk management).

Vielä jokin aika sitten palkkojen voimakkaan nousukehityksen aikaansaama asiantuntijahenkilöstön vaihtuvuus aiheutti riskejä, jotka liittyivät immateriaalioikeuksien vuotamiseen, työvoimakulujen huomattavaan nousemiseen, liiketoiminnan jatkuvuuden varmistamiseen sekä rekrytointiongelmiin. Tämä kehitys tosin näyttää laantumisen merkkejä. (Arho Havrén & Rutanen 2010, 141–145.)

Tyynenmeren liiketoimintakulttuurista johtuva henkilöstöriski on suuri niiden avainhenkilöiden osalta, jotka ovat luoneet henkilökohtaisia suhteita aasialaisiin asiakkaisiin. Onnistunut liiketoiminta Tyynenmeren Aasiassa perustuu hyviin suhteisiin ja henkilöityy suhteet luoneeseen työtekijään, jonka menettäminen voi haitata liiketoimintaa merkittävästikin.

Rahoitusriskit voivat olla suuria; alueen maiden talous- ja rahoitusjärjestelmät ovat läpinäkyvyydeltään puutteellisia ja tämä lisää liiketoiminnan rahoitusriskiä ja nostaa pääoman hintaa (Enderwick 2007, 68). Poliittiset päättäjät ovat kuitenkin puuttumassa tähän esimerkiksi Kiinassa, jossa tavoitteena on vähitellen siirtyä investointi- ja luottovetoisesta kasvumallista kestävämmälle kulutusvetoiselle kasvu-uralle (Standard & Poor's 2013).

6 Empiirinen tutkimus

Tutkimusongelmana oli selvittää miten suomalaisyritykset ovat kansainvälistyneet Tyynenmeren Aasiassa ja mitä tekijöitä liittyy kansainvälistymisen nykyiseen tilanteeseen.

Empiirinen aineisto on otantatutkimuksella saatu kvantitatiivinen aineisto. Tutkimuksen perusjoukko on suomalaiset Tyynenmeren Aasian alueelle vientiä harjoittavat yritykset. Osassa tutkimuksen muuttujia on valmiiksi määriteltyjen mitta-asteikkojen lisäksi avoimia vastauksia.

6.1 Tutkimuksen toteuttaminen

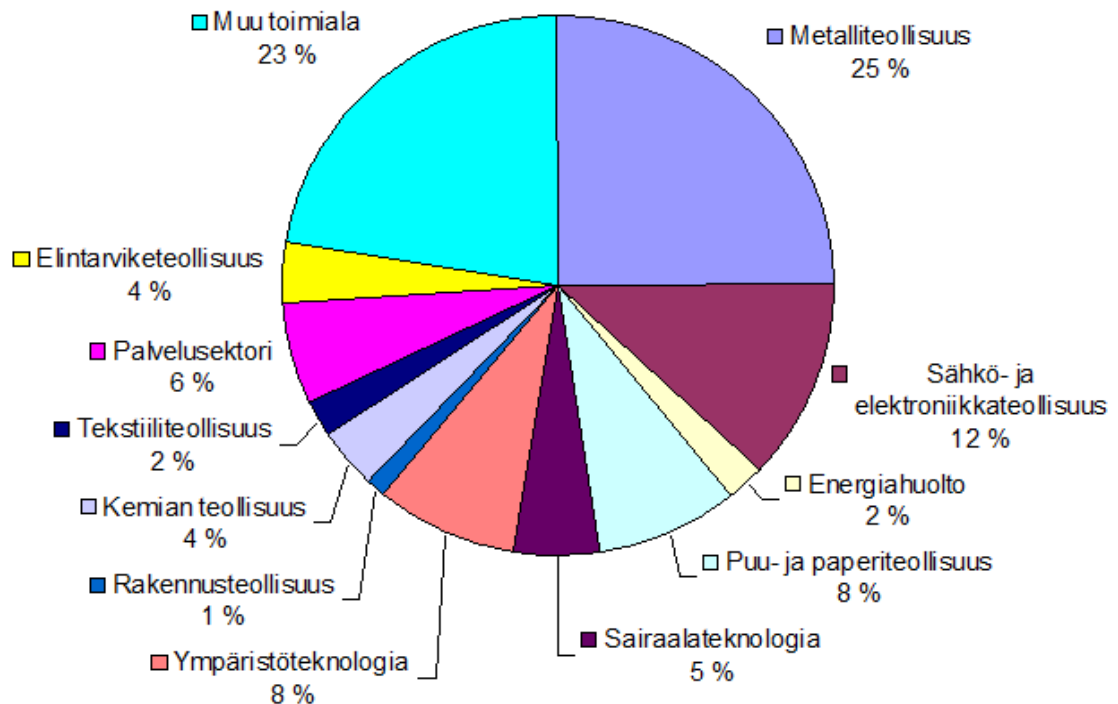
Aineisto on kerätty kyselylomakkeella, jonka kysymykset muodostuivat edellisen tutkimuksen aiheista. Tutkimuksen kysymykset on pyritty pitämään mahdollisimman samoina kuin edellisessä tutkimuksessa vertailukelpoisuuden säilyttämiseksi. Kyselyn toteuttamiseen on käytetty KyselyNetti -palvelua. Palvelusta saa kysymysten tulokset ladattua eri tiedostomuodoissa koko kyselyn osalta tai kysymys kerrallaan. Vastaukset on analysoitu käyttäen palvelun selainsovelluksen suodatustoimintoja sekä Exceliä muun muassa ristiintaulukointiin.

Osoitteiston luomista varten yhteyttä otettiin kolmeen eri kauppakamariin tiedustellen listaa Tyynenmeren Aasiaan vientiä harjoittavista yrityksistä. Vastauksena saatiin, että sellaista julkista rekisteriä, josta listan voisi koostaa, ei ole kauppakamarien hallussa. Helsingin Kauppakamarista lisäksi kerrottiin, että Tullilla on rekisteri vientiyrityksistä, mutta sen julkisessa muodossa siitä ei käy ilmi viennin kohdemait. Finpron yhteyttä otettaessa vastaus oli sama kuin edellä, mutta heidän kotisivuillaan on Finnish Exporters -viejä tietokanta, josta löytyy alueittain tietokantaan liittyneiden yritysten nimet ja yhteystiedot. Hakua ei voi internetsivun hakukoneella rajata vientimaiden mukaan ja vain osalla yrityksistä on hakukoneella esiin tuleviin tietoihin merkitty toimintamaat. Tätä hakua käyttäen Tyynenmeren Aasian vientiä harjoittavia yrityksiä löytyi kymmenen kappaletta. Tietokannan ylläpitäjältä lisätietoja tiedusteltaessa saatiin tilattua kohdemaiden mukaan rajattu listaus Helsingissä, Espoossa ja Vantaalla toimivista yrityksistä. Excel-taulukko muodossa tullut listaus ei kuitenkaan sisältänyt yhteys henkilöiden tietoja, vaan nämä etsittiin yksitellen Finpron internetsivun viejä tietokannan hakutoiminnolla. Listasta saatiin osoitteita lopulta yhteensä 101 kappaletta. Tämän jälkeen Finpron tietokannasta löytyvät

832 yritystä käytiin yksitellen läpi ja otettiin mukaan listaan, jos yritys toimi yrityksen kotisivuilta tai Google-hakujen perusteella löytyneen tietojen mukaan tutkimuksessa mukana olevissa maissa. Jos Finpron tietokannasta ei löytynyt yhteyshenkilön sähköpostiosoitetta tai jos sinne oli merkitty vain ryhmäsähköposti, etsittiin sopivan yhteyshenkilön tiedot yrityksen sivuilta tai esimerkiksi LinkedIn-palvelusta. Yhteensä osoitteistoon saatiin 357 sähköpostiosoitetta, joihin kyselylomake lähetettiin. Kyselyn aukioloaikana 23.1.–23.3.2015 lähetettiin lisäksi kaksi muistutusviestiä. Vastanneita yrityksiä oli kaikkiaan 84, jolloin vastausprosentiksi muodostui 24.

6.2 Yritysten taustatiedot

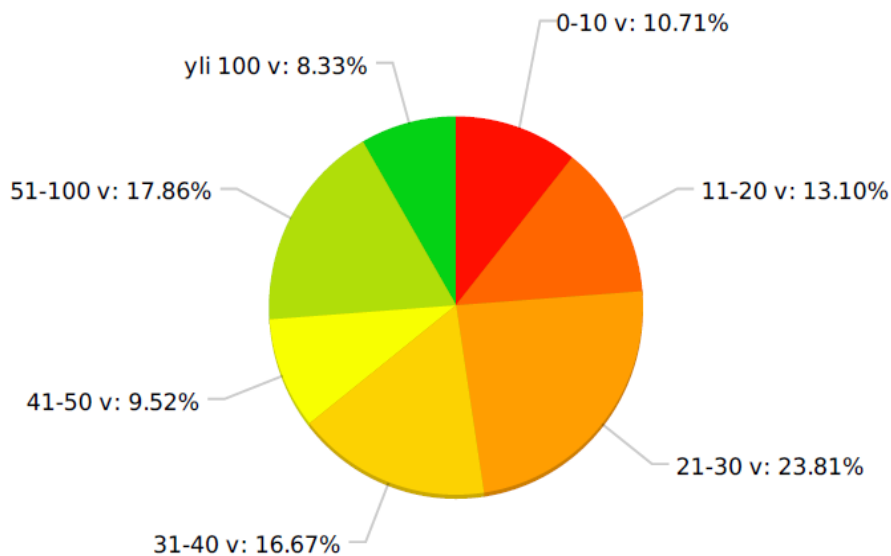
Vastanneita yrityksiä oli kaikkiaan 84, jolloin vastausprosentiksi muodostui 24. Taustatietoja kysyttäessä toimialoista annettiin 11 eri vaihtoehtoa ja lisäksi muu toimiala -luokka avoimella vastauskentällä. Kuviossa 6 on esitetty vastanneiden yritysten toimialojen jakaumat. Muu toimiala -luokkaan saadut vastaukset olivat ohjelmistot ja IT-palvelut, teknologiateollisuus, diagnostiikka ja kertakäyttöisten hygieniatuotteiden valmistus. Näistä ohjelmisto- ja IT-palvelualojen yrityksiä oli viisi ja muita yksi per toimiala.



Kuvio 6. Vastaajayritysten toimialat.

Toimialojen jakauma on hieman tasaisempi kuin vuoden 2006 tutkimuksessa, jossa metalliteollisuus ja puu- ja paperiteollisuus muodostivat yli puolet vastaajista.

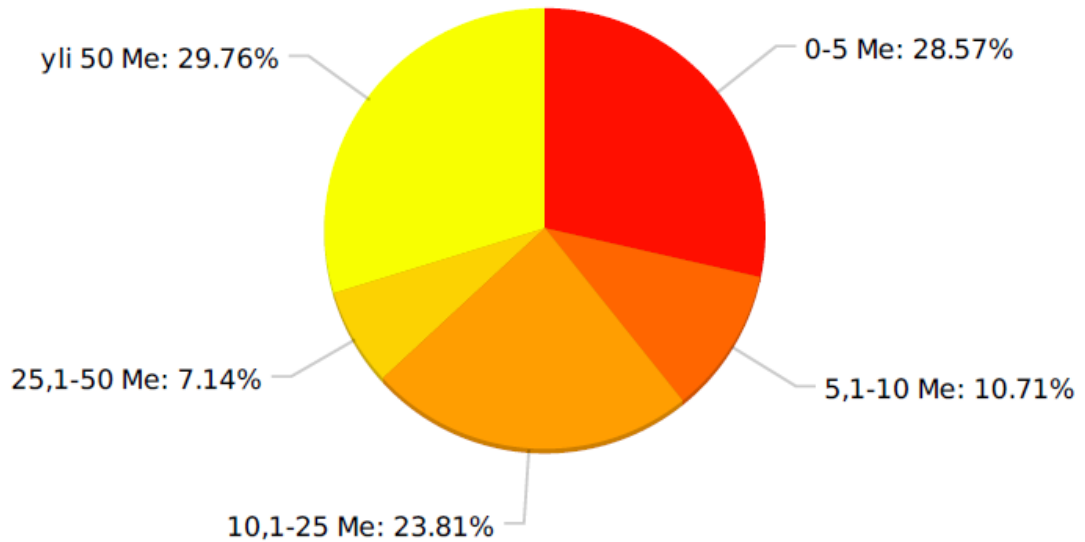
Kuviossa 7 on esitetty yritysten ikäjakauma. Kansainvälistyneet yritykset ovat keskimäärin vanhempia kuin edellisessä tutkimuksessa. Suurin frekvenssi on luokassa 21–30 vuotta, kun vuonna 2006 se oli 11–20 vuotta.



Kuvio 7. Vastaajayritysten ikäjakauma.

Myös nuorimpia yrityksiä on suhteessa vähemmän kuin edellisessä tutkimuksessa. Toimialojen ja toimintavuosien välillä ei löydy riippuvuuksia aineistosta, vaan toimialat ovat jakautuneet tasaisesti ikäryhmien välillä.

Liikevaihtoluokat pidettiin samoina kuin aiemmissa tutkimuksissa. Kyselyyn vastasi eniten suurimpia yrityksiä, mutta pienimpiä oli lähes yhtä paljon. Kuviossa 8 on vastaajayritysten liikevaihdon jakauma suuruusluokittain.

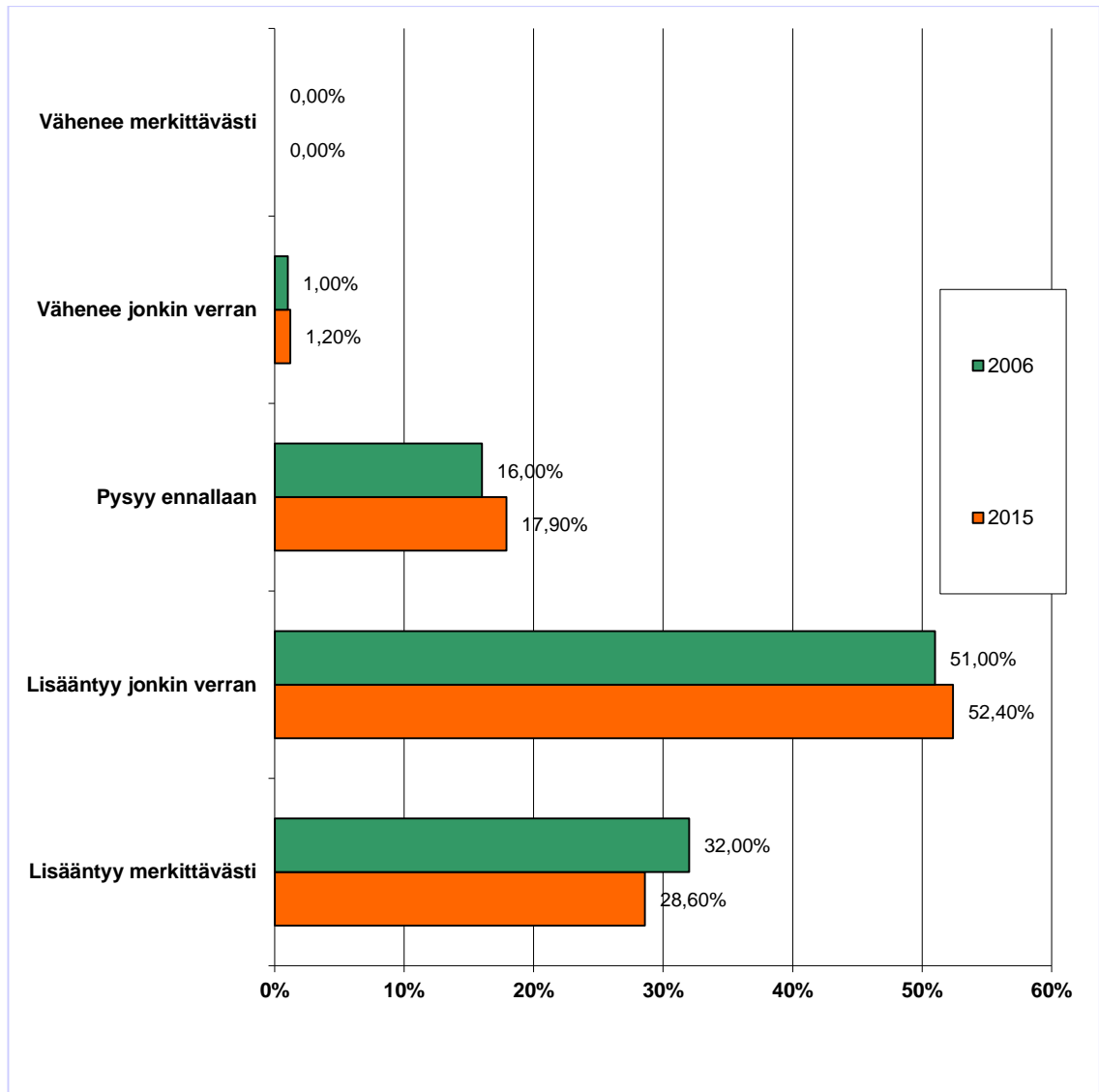


Kuvio 8. Vastaajayritysten liikevaihtojakauma.

6.3 Toiminnan kehittyminen

Toiminnan kehittymisen näkymistä Tyynenmeren Aasiassa kysyttäessä käytössä oli sama viisiportainen asteikko kuin aikaisemmissa tutkimuksissa. Vain yksi vastaajayritys ilmoitti toiminnan alueella vähenevän jonkin verran. Suurimmalla osalla, 81 prosentilla vastaajista, toiminta tulee lisääntymään. 18 prosenttia yrityksistä arvioi toimintansa pysyvän ennallaan.

Tulokset ovat samankaltaiset kuin kahdessa edellisessä tutkimuksessa, joissa toiminnan lisääntymisen osuudet olivat 84 % (2002) ja 83 % (2006). Merkittävästi lisääntymisen osuus on tosin pienentynyt hieman. Tuloksista voidaan kuitenkin tehdä päätelmä, että suomalaisyritysten luottamus Tyynenmeren Aasian markkinoihin ei ole kovin paljoa muuttunut 2000-luvun aikana. Kuviossa 9 on esitetty toiminnan kehittymisen jakauma sekä vertailu vuoteen 2006.



Kuvio 9. Kansainvälisen toiminnan kehittymisen näkymät (2015: n=84).

Käyttäen ristiintaulukoinnissa kiinnostusta eri Tyynenmeren Aasian maita kohtaan voidaan nähdä korrelaatiota toiminnan lisääntymisen ja Kiinan markkinoihin kohdistuvan kiinnostuksen välillä; 79 prosenttia toiminnan merkittävästi lisääntymisen valinneista vastaajista piti Kiinaa suuresti kiinnostavana maana ja 96 prosentilla kiinnostus oli suuri tai kohtalainen. Muiden maiden kohdalla prosentit vaihtelivat merkittävän lisääntymisen ja suuren kiinnostuksen osalta 8 ja 50 välillä keskiarvon ollessa 28 prosenttia.

Edellisen tutkimuksen ajankohtana vuonna 2006 Suomen taloustilanne ja talouden näkymät olivat hyvin erilaiset kuin tällä hetkellä. Suomi oli korkeasuhdanteessa, jota ylläpitivät vilkas yksityinen kulutus ja viennin kasvu. Toimintaympäristön lähitulevaisuuden näkymät olivat yritysten toiminnan kannalta hyvin positiiviset, esimerkiksi kansantalouden

kasvu oli yli viisi prosenttia kyseisenä ajankohtana. (Pekkarinen 2006.) Tätä taustaa vasten voidaan pitää yllättävänä tuloksena sitä, että kansainvälisen toiminnan näkymät ovat pysyneet samanlaisina, eron toiminnan lisääntymistä arvioivissa vastauksissa ollessa vain kaksi prosenttiyksikköä tutkimusten välillä. Tätä saattaa selittää se, että keskimääräisessä viennin kasvussa Tyynenmeren Aasiaan ei ajankohtien välillä ole ollut merkittävää eroa. Edellistä tutkimusta edeltävänä kolmena vuotena vienti tutkimuksessa mukana olleisiin Tyynenmeren Aasian maihin lisääntyi keskimäärin 1 %, kun taas tätä tutkimusta edeltävänä kolmena vuotena vienti kasvoi keskimäärin 3 %. (Tulli 2015a.) Alla olevassa taulukossa 3 on Suomen vienti tutkimuksessa mukana olleisiin maihin vuosina 2002–2014.

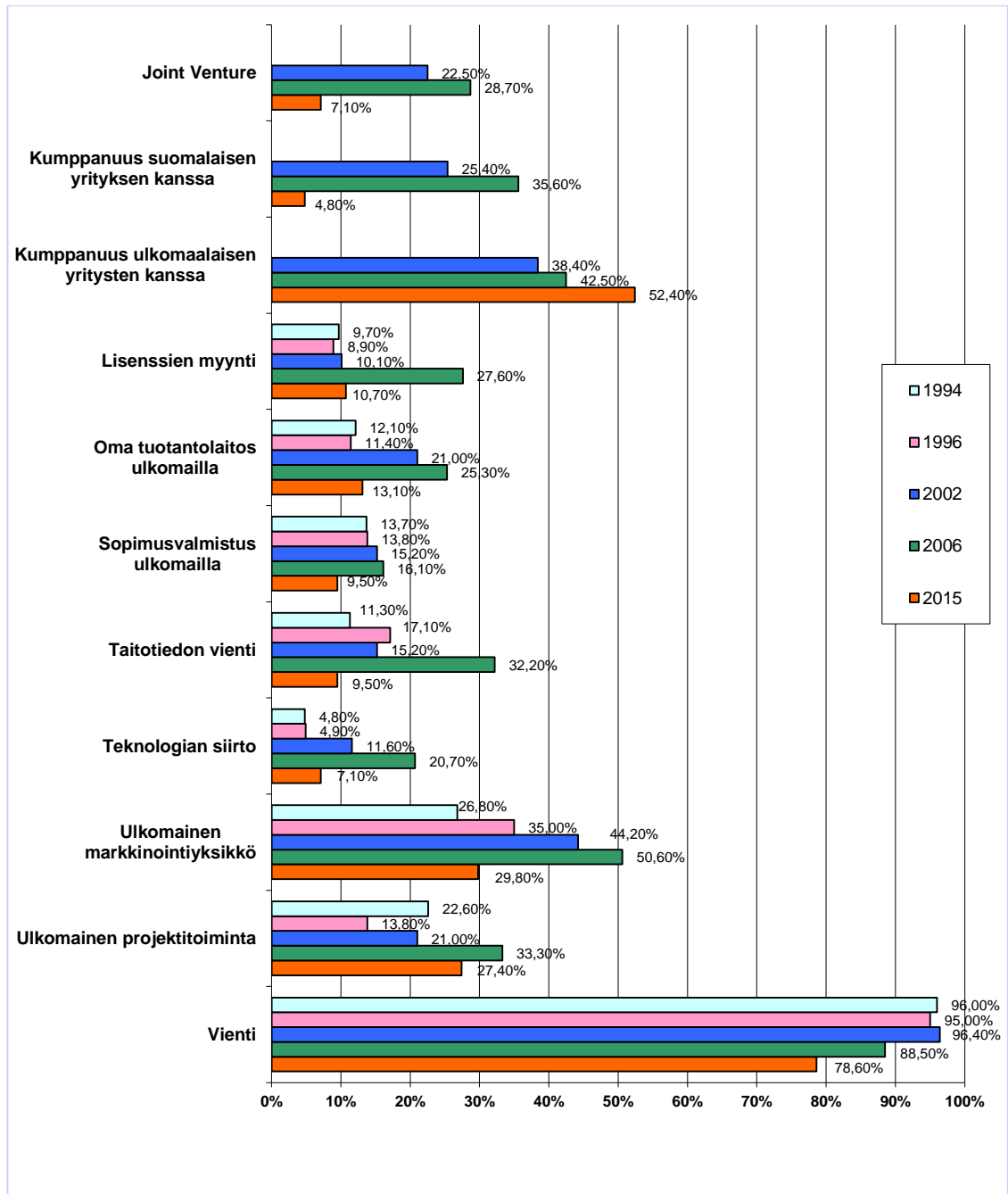
Taulukko 3. Suomen vienti tutkimuksessa mukana olleisiin Tyynenmeren Aasian maihin yhteensä vuosina 2002–2014 (Tulli 2015).

Vuosi	Vienti	Muutos
	1 000 €	
2002	6189,648	
2003	5916,312	-4,42 %
2004	6775,058	14,51 %
2005	6256,675	-7,65 %
2006	6988,366	11,69 %
2007	7607,366	8,86 %
2008	7560,912	-0,61 %
2009	6597,426	-12,74 %
2010	8234,792	24,82 %
2011	8151,386	-1,01 %
2012	8325,046	2,13 %
2013	8576,41	3,02 %
2014	8249,653	-3,81 %

Eri vuosien välillä olevat vaihtelut johtuvat suurelta osin Kiinan viennin vaihteluista, mutta myös vienti muihin alueen maihin on vaihdellut. Esimerkiksi vuonna 2010, kun monissa Tyynenmeren Aasian maissa talouskasvu palasi finanssikriisin jälkeen tilapäisesti kriisiä edeltäneelle tasolle tai hieman ylikin, Suomen vienti alueelle kasvoi lähes neljänneksellä.

6.4 Toimintamuodot

Seuraavassa kuviossa 10 on esitetty yritysten Tyynenmeren Aasiassa käyttämien toimintamuotojen suhteelliset osuudet sekä vertailu edellisiin tutkimuksiin.



Kuvio 10. Käytössä olevat toimintamuodot (2015: n=84).

Kaikista operaatiomuodoista ei ollut tietoja käytettävissä vuosilta 1994 ja 1996. Vienti on edelleen selvästi käytetyin toimintamuoto, tosin sen suhteellinen osuus on laskenut kahdessakymmenessä vuodessa lähes viidenneksellä. Niillä yrityksillä, joilla vienti ei ollut vastauksissa mukana oli tasaisesti muita toimintamuotoja käytössä. Viennin osuuden laskuun saattaa olla selityksenä se, että kun ensimmäisestä tutkimuksesta on jo noin kaksikymmentä vuotta ja edellisestäkin lähes kymmenen vuotta, monet Tyynenmeren Aasian alueella toimivista suomalaisyrityksistä ovat siirtyneet tässä ajassa jo kokonaan

muihin toimintamuotoihin aloitettuaan alun perin toimintansa suoralla viennillä. Toisaalta tässä tutkimuksessa muiden toimintamuotojen osuudet ovat lähempänä kahdenkymmenen vuoden takaisten tutkimusten kuin muiden 2000-luvulla tehtyjen tutkimusten tuloksia. Nouseva trendi useimpien toimintamuotojen osalta on katkennut, joka viittaa siihen, että erilaisten käytettyjen toimintamuotojen määrä per yritys on nykyään pienempi. Toimintaa on saatettu esimerkiksi finanssikriisin aikana supistaa tai muun kehityskulun kautta on päädytty tiettyihin parhaiksi havaittuihin toimintamuotoihin. Suurin lasku toimintamuotojen suosiossa on teknologian siirron, taitotiedon viennin ja lisenssien myynnin kohdalla. Syynä saattaa olla se, että suomalaiset yritykset ovat viime vuosina seuranneet aiemmin mainittua globaalia trendiä korkeamman teknologian toimintojen pois siirtämisessä Aasian maista.

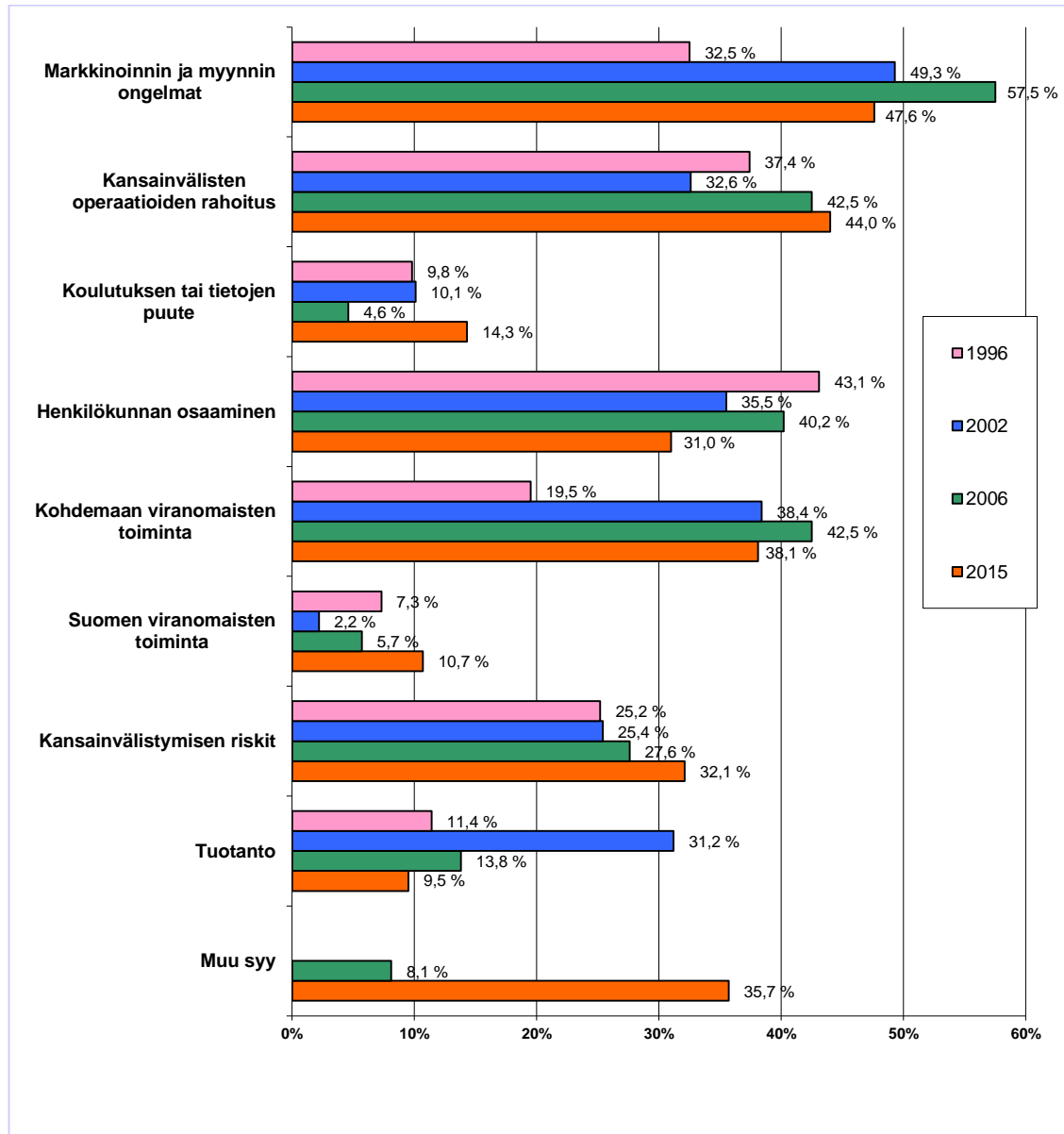
Vielä vuoden 2006 tutkimuksessa käytettyjen toimintamuotojen lukumäärä yritystä kohden oli neljä, kun nyt se oli enää 2,4. Ulkomainen projektitoiminta, sopimusvalmistus ulkomailla sekä kumppanuus ulkomaalaisen yrityksen kanssa ovat säilyttäneet asemansa toimintamuotoina. Ulkomaista kumppania käyttää noin puolet vastanneista yrityksistä. Ristiintaulukoinnista käy ilmi, että Indonesiassa ja Thaimaassa toimivat yritykset käyttävät suhteellisesti eniten ulkomaalaista yrityskumppania, toimintamuodon ollessa lähes 80 prosenttia. Joint venturen laskenut osuus on johdonmukainen siltä osin, että se on usein pelkästään alkuvaiheen operaatiomuotona käytössä kansainvälisille markkinoille siirryttäessä (Ams 2009, 95.). On myös mahdollista, että kaikissa vastauksissa joint venturen ja muun strategisen kumppanuuden (allianssin) ero ei ole ollut tutkimuksen kannalta riittävän selvä, vaan vastausvaihtoehdon valinta on ollut tulkinnanvaraista näiden kahden vaihtoehdon välillä. Joint venturen käyttäjistä kaikilla on toimintaa Kiinassa.

Osa suomalaisista yrityksistä on siirtänyt tuotannon toimintojaan pois Aasiasta tai eivät alueen kustannustason nousun takia ole siirtäneet tuotantoaan alueelle. Toimintamaahan on jätetty tai perustettu ulkomainen markkinointiyksikkö tai muu edustusto, joka hoitaa paikalliset asiakaspalvelu- ja tukitoiminnot sekä muut kontaktit alueen markkinoilla. (Komulainen 2015.) Pääasiallisina syinä tähän ovat jo Aasian kustannustason (palkkojen) nousu ja rahtikustannusten kasvu (Tekniikka & talous 2014).

Edellisessä tutkimuksessa kysyttiin myös aikomuksista käyttää eri toimintamuotoja, jolloin selkeästi suurimman vastausmäärän sai kumppanuus ulkomaalaisen yrityksen kanssa, mikä näyttääkin olevan toteutunut kehityskulku edellä mainitun perusteella.

6.5 Kansainvälistymisen esteet

Vastaajilta pyydettiin kolmea heidän yritykselleen merkittävintä estettä kansainvälistymiselle. Kuviossa 11 on vertailu kansainvälistymisen esteistä vuosina 1996–2006.



Kuvio 11. Kansainvälistymisen esteet (2015:n=84).

Tarkennusta varten annettiin avoin vastauskenttä luokalle muu este. Prosenttiluvut taulukossa eivät ole suoraan vertailukelpoisia tutkimusten välillä, sillä edellisessä tutkimuksessa kaikki vastaajat eivät olleet valinneet pyydettyä kolmea vastausvaihtoehtoa. Tällä

kertaa vastauksia tuli yhteensä 401 kappaletta, joten vastaajat olivat valinneet keskimäärin lähes viisi eri estettä per yritys.

Myynnin ja markkinoinnin ongelmat ovat olleet kolmessa viimeisessä tutkimuksessa suurin luokka. Lähes tasoihin markkinoinnin ja myynnin ongelmien rinnalle tällä kertaa nousivat rahoitusongelmat. Tämä lienee odotettu tulos nykyisessä tilanteessa, jossa viennin arvo on pudonnut, eikä tästä saatavaa tulorahoitusta ole välttämättä käytössä kansainvälistymisen rahoittamiseen. Rahoitusongelmat jakautuvat tasaisesti erikokoisten yritysten välillä seuraavan taulukon 4 mukaisesti.

Pienimpiä yrityksiä on eniten rahoitusongelmia kansainvälistymisessä kokevien yritysten joukossa, mutta suuria yrityksiä on lähes yhtä paljon, mikä kertoo rahoituksen olevan kaikenkokoisten yritysten yleinen ongelma. Myöskään yrityksen toiminta-aika ei näytä korreloivan rahoituksen hankaluuden kanssa, sillä ikä ristiintaulukoituna rahoituksen ongelman kanssa paljastaa taulukon 5 mukaisesti, että ikäjakauma vastausluokan valintojen joukossa on lähes täsmälleen sama kuin kaikkien tutkimuksen vastaajayritysten ikäjakauma.

Tulokset olivat esteiden osalta muuten samansuuntaisia aiempien tutkimusten kanssa lukuun ottamatta koulutuksen tai tietojen puutetta ja Suomen viranomaisten toimintaa. Koulutuksen tai tietojen puute sai suhteessa yli kolme kertaa enemmän mainintoja kuin edellisellä kerralla, vaikka yhä enemmän ja eri muodoissa ja eri tahoilta löytyy koulutustarjontaa liittyen Aasian liiketoimintaympäristöön, esimerkiksi työ- ja elinkeinopalvelujen järjestämänä. Tätä voi selittää myös yritysten tietoisuuden lisääntyminen koulutuksen ja tietojen tarpeesta samalla kun toiminta on lisääntynyt ja laajentunut Aasiassa. Projektit ovat saattaneet törmätä odottamattomiin vaikeuksiin ja ongelmiin tai suorastaan epäonnistuneet. On saatettu lähteä ”soitellen sotaan” tietämättä mitä toiminta Tyynenmeren Aasian maissa todellisuudessa vaatii. Toisaalta henkilökunnan osaaminen on saanut vähemmän mainintoja kuin missään edellisissä tutkimuksissa. Tässä on nähtävissä jopa laskeva trendi, joten osaamisen puute sinällään nähdään pienempänä ongelmana. Viime vuosina monet yritykset ovat irtisanoneet henkilöstöä eivätkä ole juuri rekrytoineet uusia työntekijöitä. Viime vuonna irtisanomiset kasvoivat erityisen paljon palvelualoilla, lähes 60 % edellisvuoteen verrattuna ja irtisanomiset kohdistuivat sekä koti- että vientimarkkinoilla toimiviin yrityksiin (Jantunen 2015). Tätä taustaa vasten voidaan päätellä, että kansainvälisissä tehtävissä yrityksissä työskentelevät henkilöt omaavatkin nyt pidemmän kokemuksen ja sitä kautta syvemmän osaamisen kuin edellisten tutkimusten aikoihin.

Suomen viranomaisten toiminnan saama kasvanut osuus vastauksissa saattaa heijastella sitä, että nykyisessä kiristyneessä taloustilanteessa viranomaisten ei koeta tekevän tarpeeksi vientiyrittysten menestyksen eteen. Tämä siitä huolimatta, että suomalaiset poliittiset päättäjät ja virkamiehet eri ministeriöistä järjestävät vuosittain useita vierailuja ulkomaille tarkoituksena edistää vientiä ja kansainvälistymistä. Viime aikojen vierailuista esimerkkinä on valtiovarainministerin vierailu Kiinaan kommunistisen puolueen kutsusta yritysvaltuuskunnan kanssa. Vierailudelegaation tavoitteena oli vahvistaa suomalaisten yritysten asemaa paikallisilla markkinoilla, erityisesti nopeasti kasvavilla Lounais-Kiinan markkinoilla, sekä edistää kiinalaisten yritysten investointeja Suomeen. (Valtiovarainministeriö 2015.)

Tärkeä tavoite vierailuilla on myös vähentää sekä poistaa kaupanesteitä. Esteitä poistetaan myös suorilla yhteyksillä maiden viranomaisten välillä. Tässä roolissa toimii Suomen puolesta esimerkiksi ulkomaille helmikuussa 2013 käynnistynyt Team Finland -verkosto, joka koostuu kolmen ministeriön ja näiden ohjaamien organisaatioiden, kuten Finpron ja Tekesin muodostamista tiimeistä yli 70 eri maassa. Suomi on solminut valtiosopimuksia määrittelemään yhteistyöelimiä muun muassa kaupanesteiden käsittelyä varten esimerkiksi Japanin, Kiinan ja Intian kanssa. (Team Finland 2015.) Team Finlandin toiminta-ajatuksena on se, että yritykset saavat tarvitsemansa kansainvälistymiseen liittyvät palvelut joustavasti ja yhdestä paikasta. (Yrittäjät 2014, 21.)

Team Finlandin toiminta ei kuitenkaan ole tähän mennessä ollut kovin merkittävää yrityksille viennin edistämisen kannalta, sillä Suomen Yrittäjien laatiman raportin mukaan 97 prosenttia Suomen yrittäjistä ei tunne Team Finlandia tai sen palveluita (Simola 2015).

Kohdemaan viranomaisten toiminnan ongelmallisuus on jonkin verran laskenut kahdesta edellisestä tutkimuksesta ollen kuitenkin 90-lukuista tutkimusta suurempi. Merkittävää yhteyttä viranomaistoiminnan ja toiminnan kohdemaan välillä ei vastauksista löydy, Singapore esiintyy suhteessa vähiten vastauksissa (32 %) ja Indonesia eniten (45 %).

Kansainvälistymisen riskit on koettu samansuuruisena ongelmana kaikissa tutkimuksissa vuosina 1996–2015. Jos ristiintaulukoidaan nyt saatuja vastauksia toimintamaiden mukaan, voidaan tuloksista päätellä, että Singapore ja Vietnam ovat tällä hetkellä riskit-

töimimmät maat suomalaisyritysten mielestä. Taulukossa 4 on maiden esiintyminen kansainvälistymisen riskinä kokevien yritysten kohdemaiden joukossa suhteessa kyseessä olevissa maissa toimivien yritysten lukumäärään.

Taulukko 4. Toiminnan kohdemaiden suhteellinen esiintyminen kansainvälistymisen riskit esteenä kokevien yritysten vastauksissa.

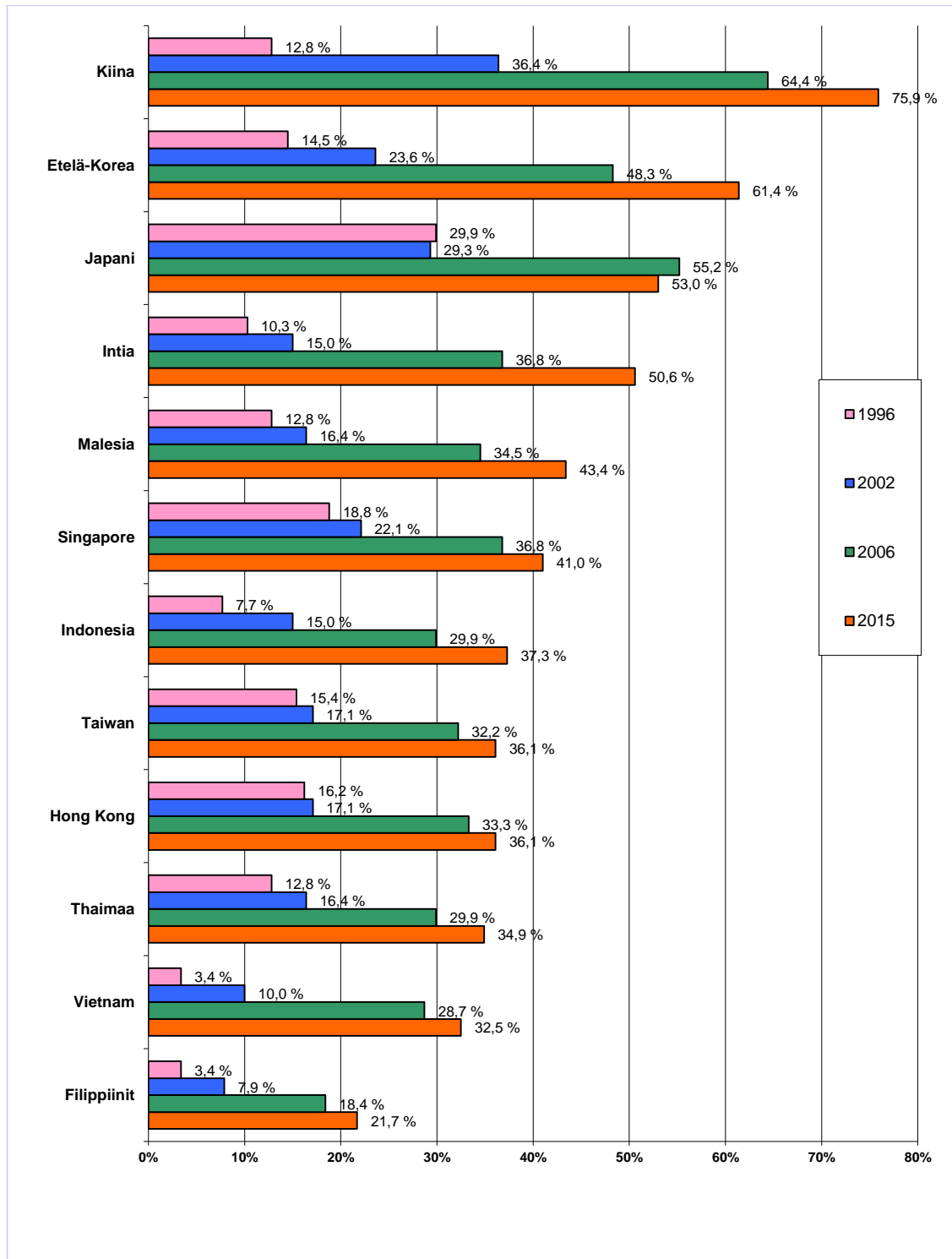
Singapore	Vietnam	Malesia	Etelä-Korea
20,6 %	22,2 %	25,0 %	27,5 %
Japani	Taiwan	Intia	Filippiinit
29,5 %	30,0 %	31,0 %	33,3 %
Hong Kong	Kiina	Thaimaa	Indonesia
33,3 %	33,3 %	34,5 %	35,5 %

Muina esteinä avoimissa vastauksissa yksi tai useampi vastaaja mainitsi markkinatiedon puutteen, markkinoiden tilanteen, suhdanteet, hintakilpailukyvyyn, konsernin säännöt, kulttuurierot, resurssien puutteen ja EU:n määräykset.

Lisäksi mainittiin rahoituksen ongelmat erikseen sekä myös se, että mitään esteitä kansainvälistymiselle ei ole. Kulttuurierojen maininnan yhteydessä oli kaikilla kolmella vastaajalla mainittu Intia.

6.6 Toiminnan kohdemaat

Yleisimmät kansainvälistymisen kohdemaat Tyynenmeren Aasiassa ovat edelleen Kiina, Etelä-Korea ja Japani. Etelä-Korea on ohittanut Japanin selvällä erolla ollen nyt toiseksi suosituin kansainvälistymisen kohdemaata alueella. Kuviossa 12 on esitetty kohdemaiden jakauma vertailtuna vuosien 1996–2006 tutkimuksiin.



Kuvio 12. Toiminnan kohdemaat (2015: n=83).

Kaikki maat ovat lisänneet osuuttaan, lukuun ottamatta Japania, jossa toiminta on suhteessa vähentynyt. Suhteellisesti suurin kasvu on ollut Intiassa, jossa toiminta on lisääntynyt yli kolmanneksella. Kiinassa toimii jo useampi kuin kolme neljästä Aasian markkinoille kansainvälistyneistä suomalaisyrityksistä.

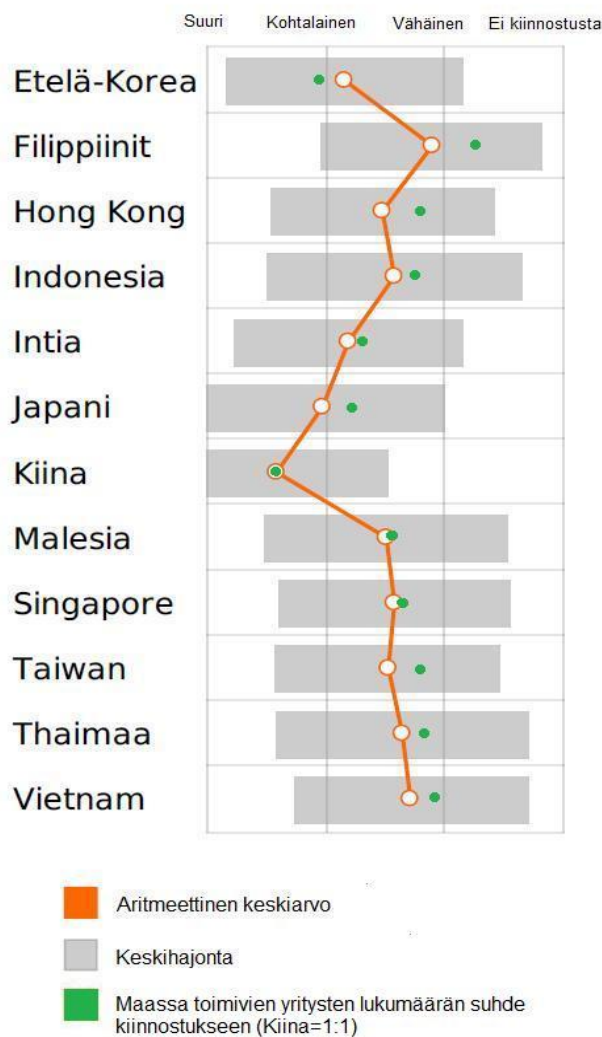
Verrattaessa yritysten lukumäärän muutosta kohdemaittain viennin arvon muutokseen edellisestä tutkimuksesta, voidaan havaita, että maihin, joissa toiminta on lisääntynyt eniten, on myös vienti kasvanut eniten. Taulukossa 5 on vertailu yritysten toiminnan lisääntymisen ja viennin muutoksen välillä vuosina 2006–2014. Keskimmaisessä sarakkeessa on viennin vuotuiset nousut ja laskut tasoitettu yhdeksi keskiarvoksi ja oikeanpuoleisessa sarakkeessa viennin arvon keskiarvoa aikaväliltä 2006–2014 on verrattu viennin arvoon edellistä tutkimusta edeltävänä vuonna 2005. Huomioitavaa on, että osaan maista vienti on suuruudeltaan pientä, joten eri vuosien viennin arvot heittelevät suhteellisesti paljon suurten yksittäisten kauppojen, kuten esimerkiksi teollisuuden kone-toimitusten myötä.

Taulukko 5. Kohdemaiden suhteellisen määrän muutos verrattuna viennin arvon muutokseen 2006–2014 (Tulli 2015a).

	Maissa toimivien suomalais-yritysten lukumäärän suhteellinen muutos 2006–2015	Viennin muutoksen keskiarvo 2006–2014	Viennin määrän keskiarvon 2006–2014 muutos verrattuna vuoteen 2005
Filippiinit	17,9 %	10,07 %	-6,02 %
Vietnam	13,2 %	10,34 %	16,77 %
Thaimaa	16,7 %	6,43 %	4,41 %
Hong Kong	8,4 %	1,43 %	-15,04 %
Taiwan	12,1 %	10,34 %	16,77 %
Indonesia	24,7 %	11,47 %	29,21 %
Singapore	11,4 %	5,74 %	4,75 %
Malesia	25,8 %	1,97 %	20,52 %
Intia	37,5 %	6,27 %	87,26 %
Japani	-4,0 %	3,28 %	2,29 %
Etelä-Korea	27,1 %	10,08 %	107,49 %
Kiina	17,9 %	6,98 %	20,93 %

6.7 Kiinnostus maita kohtaan

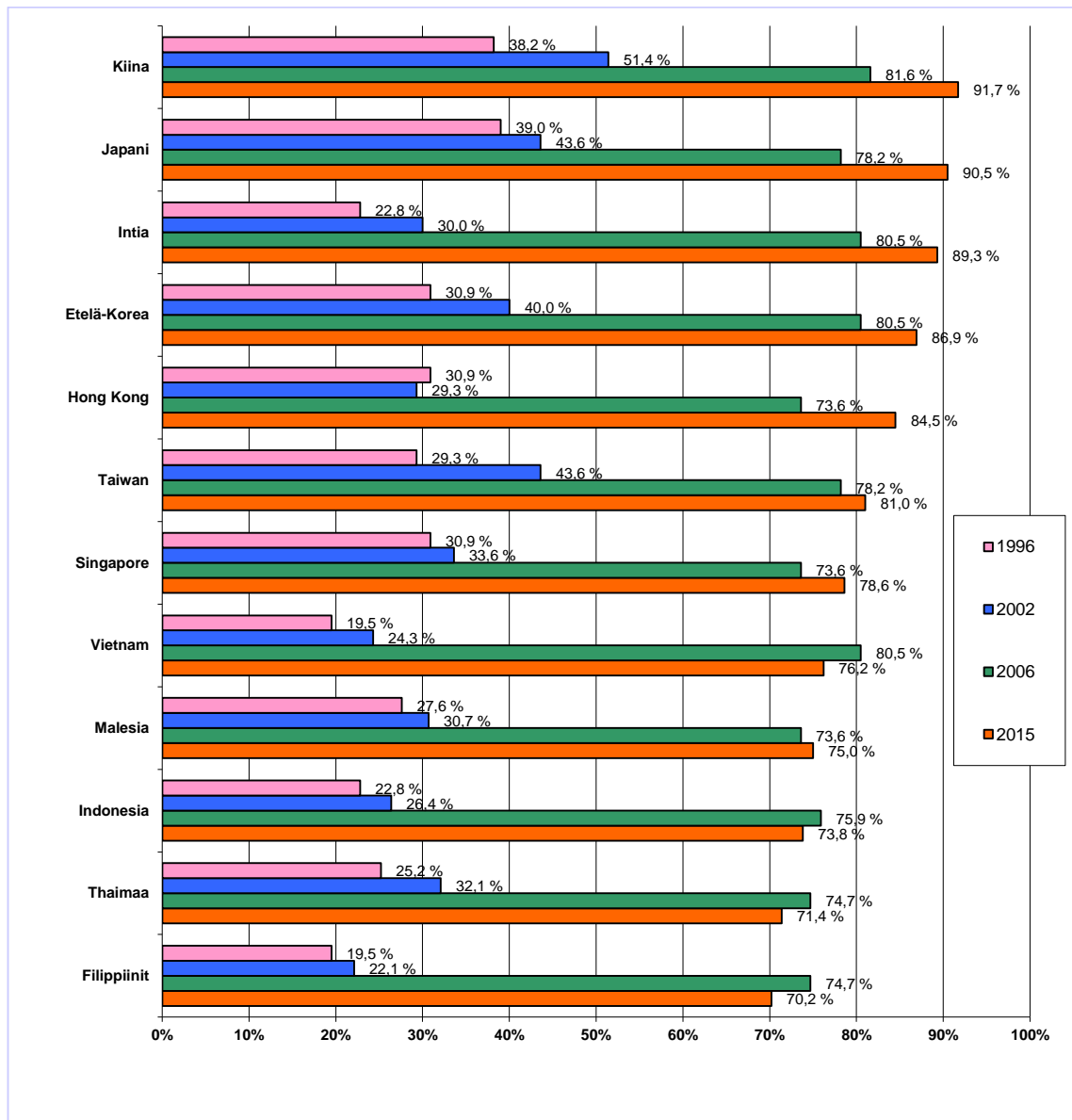
Kuviossa 13 on esitetty yritysten kiinnostus tutkimuksen kohteena olevia maita kohtaan aritmeettisena keskiarvona ja vastausten keskihajontana. Lisäksi kuvioon on merkitty vertailu maissa toimivien yritysten määrästä suhteessa kiinnostukseen Kiinaa kohtaan. Vertailu on tehty siten, että tutkimukseen osallistuneiden Kiinan markkinoista kiinnostuneiden yritysten ja siellä toimivien suhde on asetettu samaksi.



Kuvio 13. Eri maihin kohdistuvan kiinnostuksen aritmeettinen keskiarvo ja vastausten keskihajonta. (n=84).

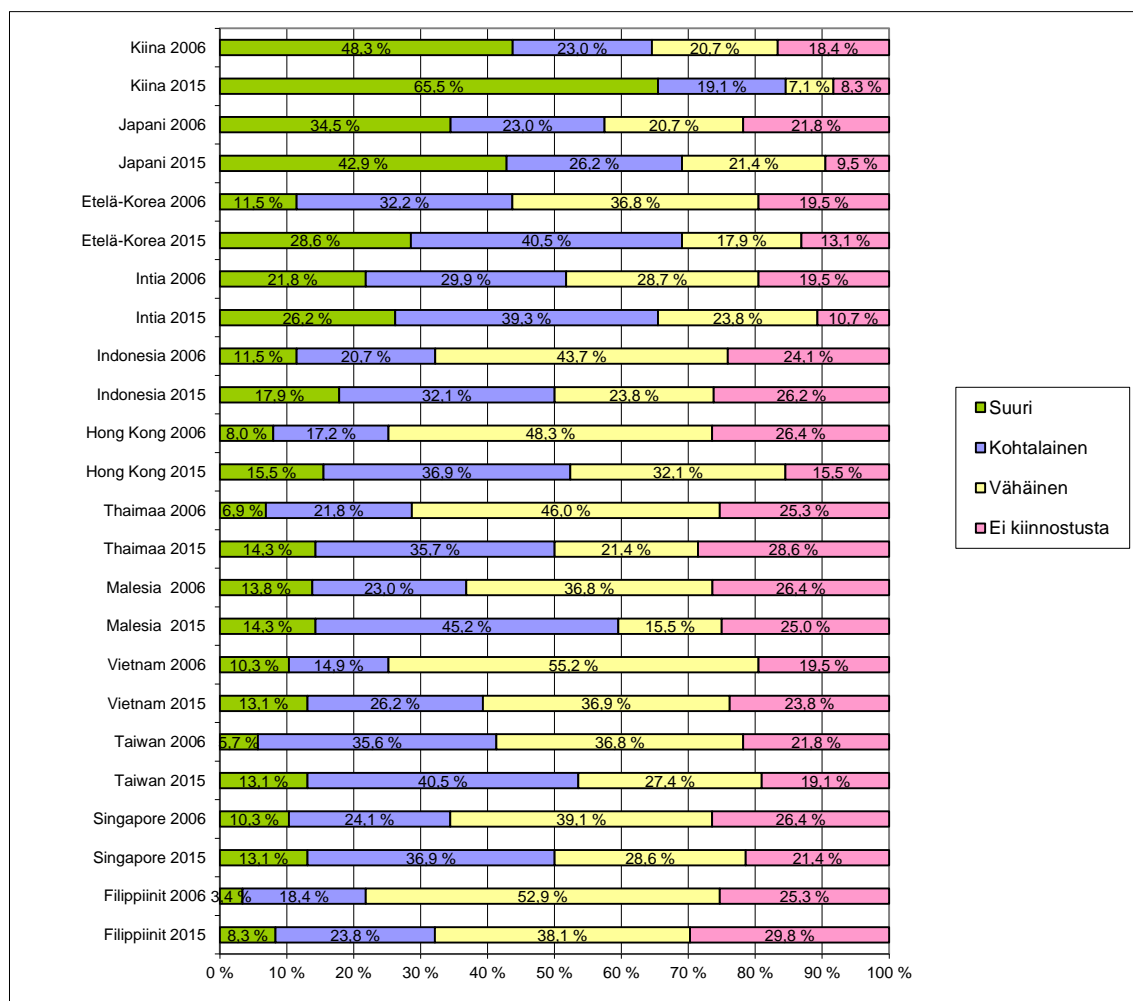
Kiina on selvästi kiinnostavin tutkimuksen maista vastausten aritmeettisen keskiarvon mukaan. Myös keskihajonta vastauksissa on pienin ja painottuu suuren kiinnostavuuden luokkaan. Suhteutettaessa kiinnostusta maissa toimintaa omaavien yritysten lukumää-

rään skaalaamalla lukumäärä Kiinan kiinnostuksen ja Kiinassa toimivien yritysten mukaan, voidaan kaaviosta havaita, että kiinnostus ja olemassa oleva toiminta ovat samaa tasoa keskenään Intiassa, Malesiassa ja Singaporessa. Potentiaalia tutkimukseen vastanneiden yritysten joukossa kansainvälistymiseen kiinnostuksen muodossa on tämän tarkastelun mukaan Filippiinien, Hong Kongin, Indonesian, Japanin, Taiwanin, Thaimaan ja Vietnamin kohdalla. Etelä-Koreassa on tällä tavoin mitattuna enemmän toimijoita suhteessa kuin kiinnostusta verrattuna Kiinan kiinnostavuuteen suhteessa toimijoihin. Alla olevassa kuviossa 14 on kokonaiskiinnostus maittain sekä vertailu vuosiin 1996–2015.



Kuvio 14. Kokonaiskiinnostus maita kohtaan (2015: n=84).

Kokonaiskiinnostuksessa suurin harppaus tapahtui vuosien 2002 ja 2006 välillä, jolloin myös Suomen vienti oli erityisen suuressa kasvussa (Tilastokeskus 2015). Vuoteen 2006 verrattuna kiinnostuksen kasvu keskittyy nyt Itä-Aasiaan ja Intiaan. Japani ja Hong Kong ovat kasvattaneet kiinnostavuuttaan kokonaisuutena eniten tutkittavista maista. Kaakkois-Aasian maiden kiinnostavuuden suuruus kokonaisuudessaan on pysynyt keskimäärin samana kuin vuoden 2006 tutkimuksessa. Suurin osa tutkimuksessa mukana olleista Kaakkois-Aasian maista on menettänyt muutaman prosenttiyksikön kiinnostavuuttaan poikkeuksena Singapore, jonka kiinnostavuus on kasvanut viisi prosenttiyksikköä. Tämä tulos ei kuitenkaan näy viennin kehityksessä, sillä Singaporen vienti on pysynyt vuodesta 2006 samalla tasolla, eikä vuosittaisiakaan vaihteluita ole juuri ollut, kun taas vienti useimpiin muihin Kaakkois-Aasian maihin on lisääntynyt huomattavastikin vuodesta 2006. Kuviossa 15 on esitetty kiinnostuksen jakauma maittain vertailtuna vuoteen 2006.

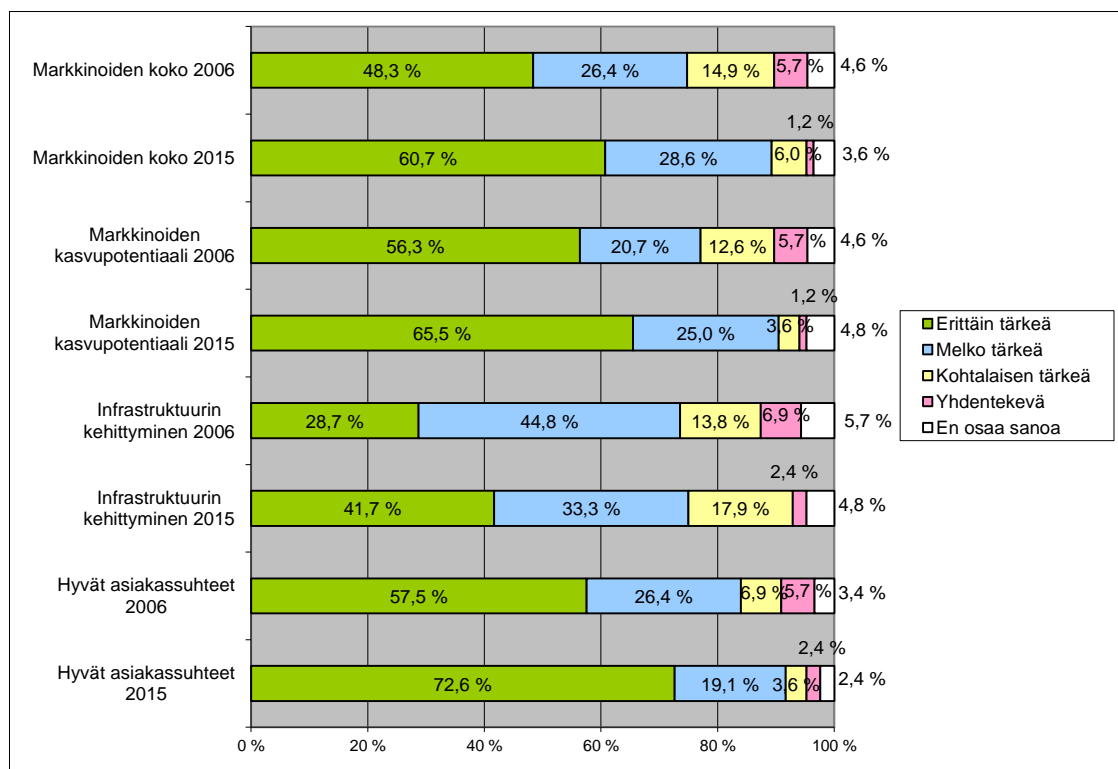


Kuvio 15. Maihin kohdistuvan kiinnostuksen jakauma ja vertailu vuoden 2006 tutkimukseen (2015: n=84).

Kaikkien maiden osalta kiinnostuksen laatu on muuttunut suurempaan suuntaan. Useimpien maiden kohdalla kiinnostuksen muutos on tapahtunut vähäisen kiinnostuksen muuttumisella kohtalaiseksi kiinnostukseksi. Suurimmat muutokset suuren kiinnostuksen lisääntymisen osalta mitattuna on Kiinan ja Etelä-Korean kohdalla, joissa molemmissa suuri kiinnostus markkinoita kohtaan on kasvanut 17 prosenttiyksikköä. Kaakkois-Aasiassa kiinnostus on pääasiassa muuttunut vähäisestä kohtalaiseksi.

6.8 Tyynenmeren Aasian myönteiset puolet

Tutkimuksessa selvitettiin yritysten asenteita Tyynenmeren Aasian maita kohtaan. Kuviossa 16 on myönteisten kokemusten merkitysten jakaumat verrattuna vuoteen 2006.



Kuvio 16. Asenteet kohdistuen Tyynenmeren Aasian maiden myönteisiin puoliin (2015: n=84).

Vuoden 2002 tutkimuksessa kysyttiin avoimilla vastauskentillä Tyynenmeren Aasian myönteisiä ja kielteisiä kokemuksia sekä niiden merkitystä yrityksille. Vuoden 2006 tutkimuksessa näistä oli tehty valmiiksi annetut luokittelut, joita käytettiin myös tässä tutkimuksessa. Luokittelu on tehty siten, että lomakkeessa kysyttiin neljän tärkeimmän myönteisen ja kielteisen puolen merkitystä yritykselle neliportaisella asteikolla ja en osaa sanoa -luokalla.

6.8.1 Hyvät asiakassuhteet

Kuten edellisessä tutkimuksessa, hyvät asiakassuhteet ovat yrityksille edelleen tärkein tekijä myönteisistä puolista. Erittäin tärkeänä asiakassuhteiden merkitystä pitää lähes kolme neljästä vastaajasta, kasvua on edellisestä tutkimuksesta yli 15 prosenttiyksikköä. Vuoden 2002 tutkimuksessa asiakassuhteet olivat pienin vastausluokka vain 5 prosentin osuudella. Tosin kyseisessä tutkimuksessa tämän kohdan kysymystekninen asettelu oli erilainen, eikä annettuja vastausluokkia ollut, mutta siitä huolimatta vuoden 2002 tuloksia peilaten nyt saatuihin tuloksiin on asiakassuhteiden merkitys kasvanut merkittävästi kuluneen reilun kymmenessä vuodessa. Tämä johtunee suomalaisyritysten toiminnan laajentumisesta Tyynenmeren Aasiassa sekä siitä, että yritykset ovat keränneet lisää kokemusta liiketoiminnasta alueella ja oppineet toimimaan alueen eri maiden kulttuurien mukaisesti. Tämä tarkoittaa hyvien asiakassuhteiden luomista ja niiden ylläpitoa. Yhteisöllisyyttä korostavassa Aasiassa henkilökohtaisilla suhteilla on suuri tai jopa ratkaiseva merkitys kaikessa liiketoiminnassa.

Asiakassuhteiden merkityksessä nousee kaksi maata selkeästi esiin: Vietnamin ja Kiinan kohdalla erittäin tärkeä -vastausten osuudet korostuvat verrattuna muihin toiminnan kohteisiin. Kuviossa 17 on esitetty Kiinan ja Vietnamin vertailu kaikkien maiden keskiarvoon vastausten keskiarvon ja keskihajonnan osalta koskien hyvien asiakassuhteiden merkitystä.



Kuvio 17. Hyvien asiakassuhteiden merkityksellisyyden Kiinan ja Vietnamin osalta, vertailu kaikkien tutkimuksen maiden keskiarvoon.

Tuloksessa näkyy guanxin, eli henkilökohtaisen suhdeverkoston merkitys Kiinassa toimimiselle ja siitä voitaneen myös päätellä, että muista maista erityisesti Vietnamin liiketoimintakulttuuri vaatii Kiinan kanssa samankaltaisen lähestymistavan. Vietnamia onkin monissa yhteyksissä kulttuurin yhtäläisyyksiensä vuoksi kutsuttu Kiinan ”pikkusiskoksi” (Hunt 2010).

6.8.2 Markkinoiden koko ja kasvupotentiaali

Markkinoiden koon sekä kasvupotentiaalin merkityksen tärkeydet ovat kasvaneet yhtä paljon, erittäin tärkeänä ja melko tärkeänä näitä pitävien osuudet ovat lisääntyneet noin 20 %. Edellisen tutkimuksen aikaan vuonna 2006 kotimainen kulutus oli Suomessa vahvassa kasvussa, samoin vienti, joka kasvoi tuona vuonna 17 prosenttia (Ulkomaankauppa 2006, 9). EU-maiden talouskasvulle ennakoitiin ennätysellistä kasvua lähivuosiksi, joten ulkomaankaupan näkymät ja mahdollisuudet olivat suomalaisten vientiyritysten näkökulmasta hyvin erilaiset kuin tämän tutkimuksen aikaan, jolloin vienti Suomesta laski helmikuussa 2015 neljä prosenttia (Tulli 2015b).

Talouskasvu on tällä hetkellä maailmassa keskittynyt lähinnä Tyynenmeren Aasian alueelle, joten tätä taustaa vasten voidaan alueen markkinoiden koon ja kasvupotentiaalin merkityksen kasvua pitää odotettuna tuloksena yritysten hakiessa viennin kasvumahdollisuuksia. Ristiintaulukoitaessa kasvupotentiaalia erittäin tärkeänä pitäviä yrityksiä toiminnan kohdemaiden kanssa, nousevat Taiwan, Kiina ja Etelä-Korea esiin suurimmilla suhteellisilla osuuksillaan. Kiinnostuksen kanssa markkinoiden suuruutta ristiintaulukoitaessa kiinnostavimpina maina esiintyvät samat maat kuin kohdemaiden kohdalla, eli Taiwan, Kiina ja Etelä-Korea lisättyinä Japanilla. On kuitenkin huomioitava, että lähdeaineistosta tarkastelua ei voi eristää vain yhteen maahan, joten ristiintaulukoinnin tulokset ovat vain suuntaa antavia.

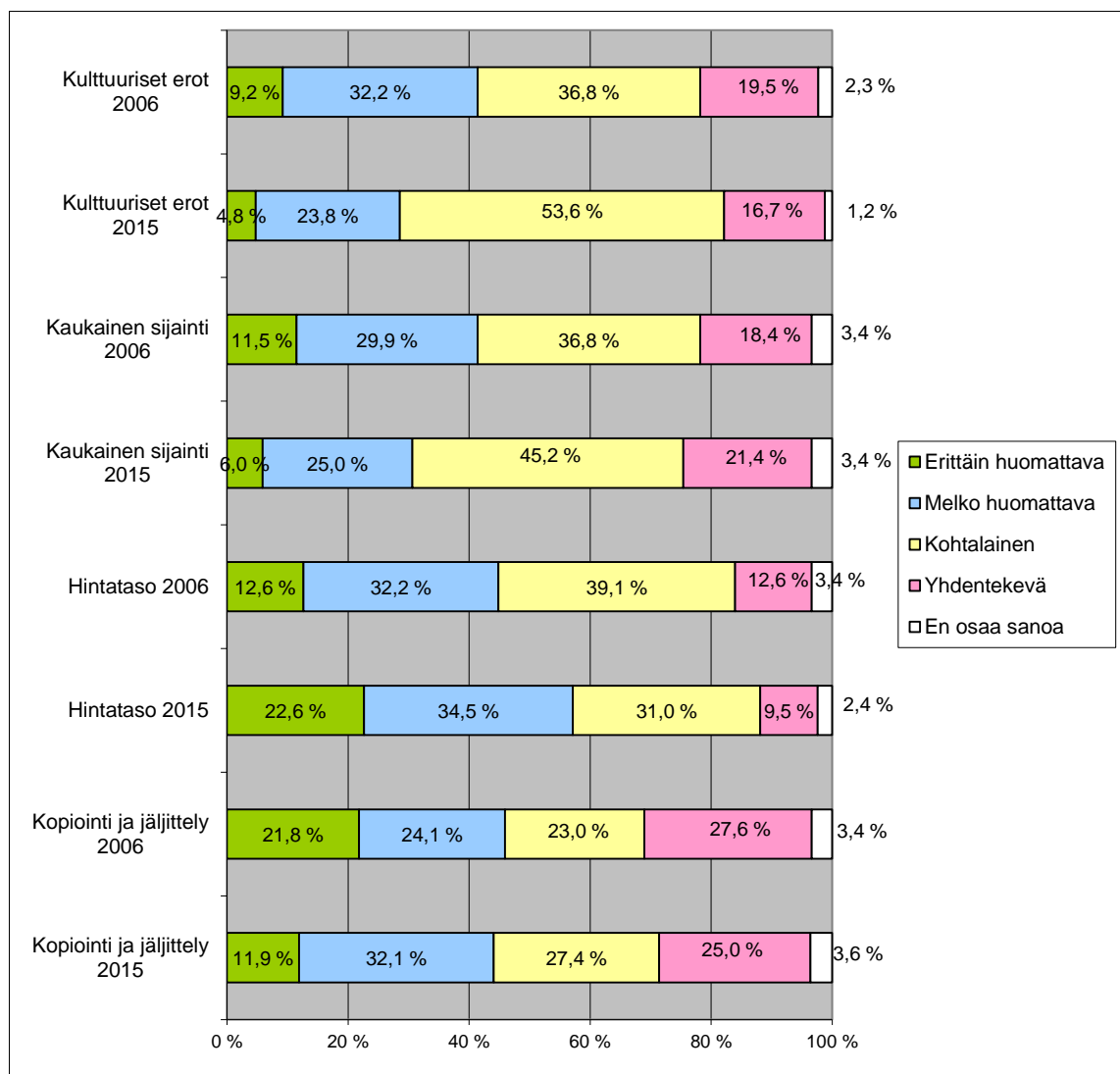
6.8.3 Infrastruktuurin kehittyminen

Infrastruktuurin kehittymisen erittäin tärkeänä pitäminen on kasvanut suhteellisesti entisen. Tässä saattaa näkyä kasvanut kiinnostus Intiaa ja köyhimpiä Kaakkois-Aasian maita kohtaan, sillä niissä toimiminen on infrastruktuurin kehittymättömyyden takia usein haasteellista verrattuna esimerkiksi Kiinaan, jossa pitkään jatkunut voimakas infrastruktuuriin panostaminen on vähentänyt logistisia ongelmia.

Infrastruktuurin merkityksellisuuden ja kehittymättömien maiden kiinnostavuuden lisääntymisen välisen riippuvuuden teoriaa tukee myös ristiintaulukoinnin tulos, jonka mukaan pitkään kehittyneen infrastruktuurin omaavissa maissa, kuten Japanissa, Taiwanissa, Etelä-Koreassa ja Hong Kongissa toimivat yritykset eivät pidä infrastruktuurin kehittymistä erityisen tärkeänä.

6.9 Tyynenmeren Aasian kielteiset puolet

Kielteisiä kokemuksia kysyttiin mittaamalla neljän tekijän merkityksellisyyttä neliportaisella asteikolla. Alla olevassa kuviossa 18 on Tyynenmeren maiden kielteisten kokemusten jakaumat verrattuna vuoden 2006 tutkimuksen tuloksiin.

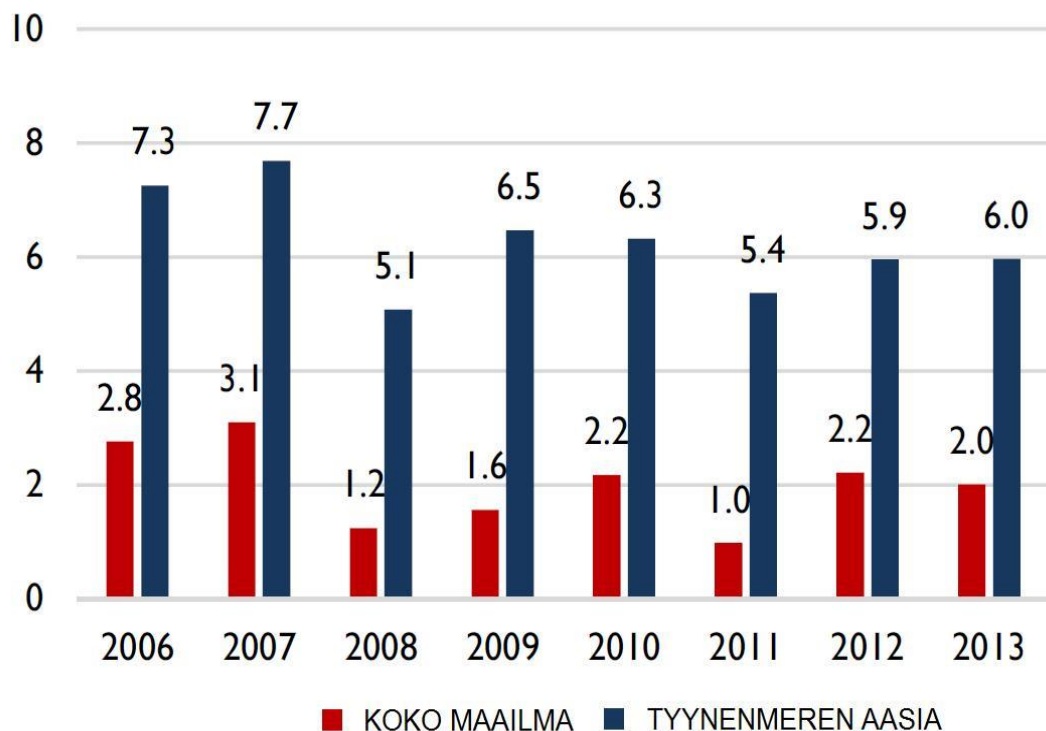


Kuvio 18. Asenteet kohdistuen Tyynenmeren Aasian maiden kielteisiin puoliin (2015: n=84).

Yleinen huomio kielteisten puolten tuloksista on vastausten jakautuminen tasaisesti erittäin huomattavasta merkityksestä yhdentekevään. Tämä kertoo alueen monimuotoisuudesta sekä kulttuurin ja muiden liiketoimintaan vaikuttavien tekijöiden vaihtelusta maiden välillä.

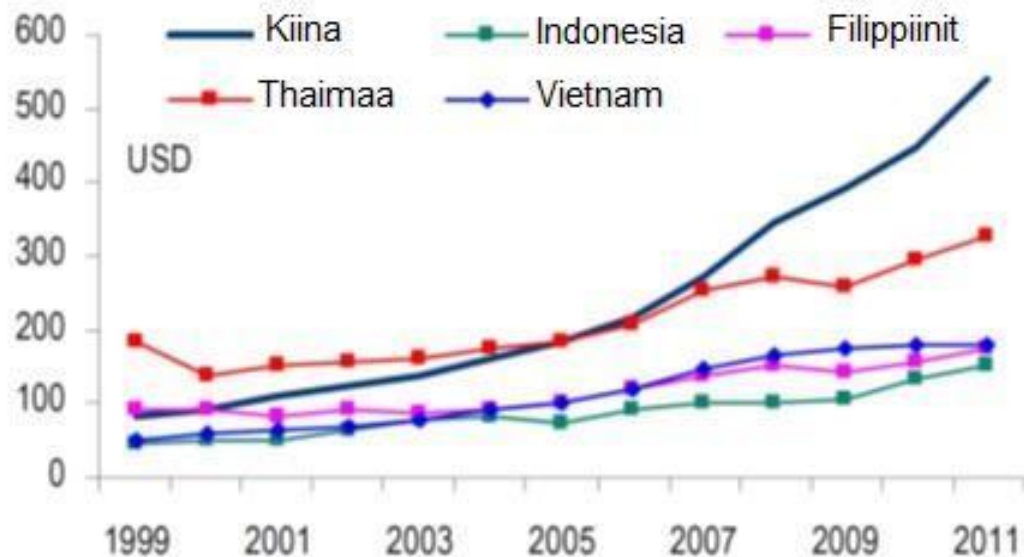
6.9.1 Hintataso

Hintataso on noussut merkittävimmäksi negatiiviseksi piirteeksi ohi kopioinnin ja jäljitteilyn. Tyynenmeren Aasiassa palkat ovat nousseet viime vuosina huomattavasti enemmän muuhun maailmaan verrattuna. Tosin tämä koskee vain alueen kehittyvien talouksien palkkoja, kehittyneiden maiden palkkojen kehitys on polkenut paikallaan vuosien 2008–2009 talouskriisin jälkeen. Esimerkiksi vuonna 2013 palkat nousivat Tyynenmeren Aasian kehittyvissä maissa kuusi prosenttia, kun taas Japanissa reaali-palkka laski vajaalla prosentilla. (ILO 2014, 1.) Alla olevassa kuviossa 19 näkyy Tyynenmeren Aasian kehittyvien talouksien palkkojen nousu verrattuna koko maailman keskiarvoon.



Kuvio 19. Palkkojen nousu prosentteina vuosina 2006–2013 Tyynenmeren Aasiassa ja koko maailmassa keskimäärin (ILO 2014, 1).

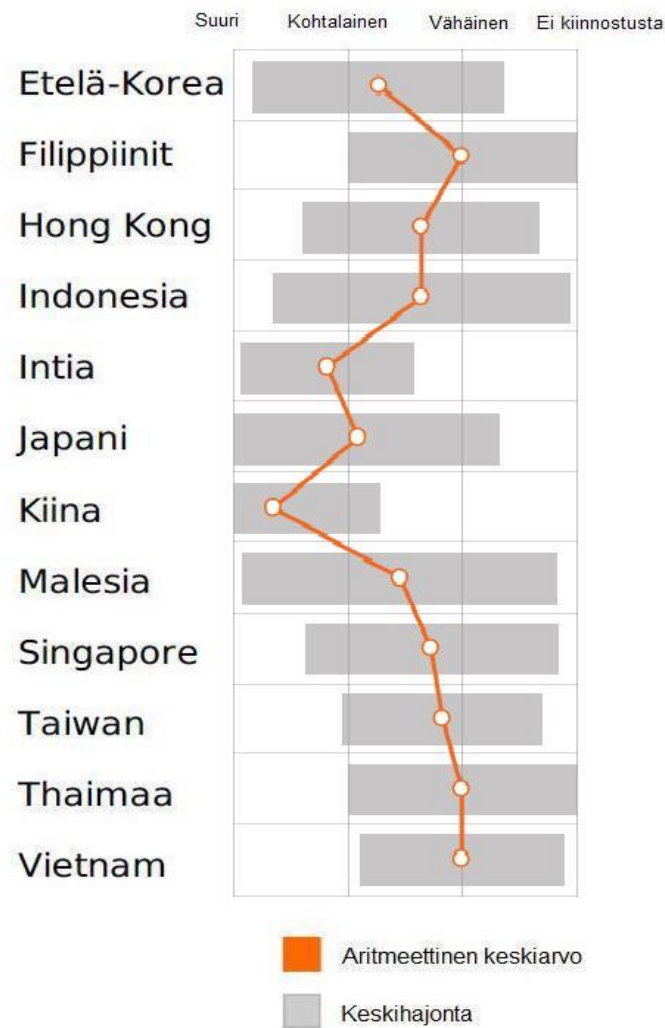
Kehitys on ollut erityisen huomattavaa Kiinassa, jossa palkat ovat nousseet muita alueen kehittyviä talouksia nopeammin, etenkin vuodesta 2006 eteenpäin, kuten seuraavasta kuviosta 20 on havaittavissa.



Kuvio 20. Palkkojen kehitys vuosina 1999–2011 Aasian kehittyvissä talouksissa (Faille 2013).

Kehitys on johtanut siihen, että esimerkiksi moni amerikkalaisista valmistavan teollisuuden yrityksistä on jo siirtänyt tai aikoo siirtää tuotantoaan takaisin Yhdysvaltoihin Kiinasta palkkojen nopean nousun takia (Tiilikainen 2012). Kiinan on arvioitu jo muutama vuosi sitten ylittäneen käännekohtan, jossa halpatyövoiman tarjonta kutistu ja palkka- ja hintataso kääntyy nousuun. Tuotantoaloilla, joilla volyymit ovat suuret ja joilla käytetään automaatiota, tuotannon siirtäminen Suomeen voi olla perusteltua. Tällöin vähempien välikäsien, lyhyiden logististen matkojen sekä tuotekehityksen ja tuotannon läheisen sijainnin hyödyt ovat suuremmat kuin halpatuotantomaassa saadut työvoimakustannushyödyt. (Ranta 2011.)

Myös Aasian sisällä tulee matalamman osaamisen tuotanto yhä enemmän siirtymään Kiinasta halvemman palkkatason maihin, kuten Vietnamiin (Taloussanomien 2014). Suomalaisen yritysten osalta tämä kehitys ei vielä näy tässä tutkimuksen tässä osiossa, vaikka toimintamuotojen jakaumassa paikallinen tuotanto olikin vähentynyt selvästi. Kuviossa 21 on omaa tuotantoa Tyynenmeren Aasian maissa harjoittavien yritysten kiinnostuksen jakauma maittain.



Kuvio 21. Oman tuotantolaitoksen Tyynenmeren Aasiassa omaavien yritysten kiinnostuksen jakauma maittain.

Omaa tuotantolaitosta tai sopimusvalmistusta ulkomailla pitävien yritysten mielestä Kiina on edelleen selvästi kiinnostavin maa. Kaakkois-Aasian maita kohtaan kiinnostus on vähäistä. Oman tuotantolaitoksen omaavista yrityksistä 91 % toimii Kiinassa. Kaakkois-Aasian maissa toimii vastaavasti keskimäärin 38 % yrityksistä.

Oma tuotantolaitos operaatiomuotona ei myöskään näytä korreloivan hintatason ongelmana pitämisen kanssa. Alle puolet yrityksistä, joilla on oma tuotantolaitos ulkomailla vastasi hintatason olevan joko melko tai erittäin huomattavan ongelman. Seuraavassa taulukossa 6 on toimintamuodoittain hintatason ongelmana pitävien yritysten suhteelliset osuudet.

Taulukko 6. Tyynenmeren Aasian hintatasoa huomattavana tai melko huomattavana ongelmana pitävien yritysten suhteellinen osuus toimintamuodoittain.

Toimintamuoto	Yritysten suhteellinen osuus kaikista toi-
Taitotiedon vienti	25,00 %
Oma tuotantolaitos ulkomailla	45,45 %
Ulkomainen markkinointiyksikkö	48,00 %
Ulkomainen projektitoiminta	52,17 %
Vienti	60,61 %
Kumppanuus ulkomaalaisen yrityksen kanssa	61,36 %
Sopimusvalmistus ulkomailla	62,50 %
Lisenssien myynti	66,67 %
Teknologian siirto	83,33 %
Kumppanuus suomalaisen yrityksen kanssa	100,00 %
Joint Venture	100,00 %

On otettava huomioon, että joidenkin toimintamuotojen, kuten suomalaisen yrityksen kanssa kumppanina toimimisen, teknologian siirron ja joint venturen lukumäärä on tutkimuksessa sen verran pieni, että niillä ei ole tilastollista painoarvoa. Tarkastelu osoittaa kuitenkin sen, että ulkomaista tuotantolaitosta toimintamuotona käyttävien yritysten mielestä hintataso ei ole vielä huomattava ongelma. Tosin tämän toimintamuodon osuus on pudonnut, joten vastaajista ne yritykset, jotka ovat esimerkiksi Kiinan palkkojen nousun takia siirtäneet tuotantoaan muualle, eivät enää näy tässä tarkastelussa. Hintataso on tämän mukaan ongelma jo suurimmalle osalle sopimusvalmistustakin käyttävistä yrityksistä.

6.9.2 Kulttuuriset erot

Kulttuurieroja pitää ongelmana hieman useammat yritykset kuin vuonna 2006, mutta ongelman merkityksellisyys on pienentynyt selvästi. Yksi tähän kehitykseen vaikuttava syy saattaa olla Aasian liiketoimintaan perehdyttävän koulutuksen omaavien henkilöiden lukumääräinen lisääntyminen yritysten palveluksessa. Aasian liiketoimintaan liittyvää valmennusta tarjoavien toimijoiden parikymmentä vuotta jatkunut työntekijöiden ja korkeakouluopiskelijoiden kouluttaminen on antanut kulttuurillisia valmiuksia toimia Tyynenmeren Aasian maissa. Kulttuurieroja ei mahdollisesti koeta enää niin suureksi ongelmaksi, vaan kansainvälistyneissä yrityksissä osataan varautua niihin ja toimia niiden asettamien vaatimusten mukaisesti. Myös kohdemaiden toimijat ovat tottuneet yhä enemmän toimimaan kansainvälisessä liiketoiminnassa ja omaksuneet globaalit liiketoiminnan tavat. Kuviossa 22 on kulttuurillisten erojen merkittävyys yrityksen toiminnalle ristiintaulukoitu toimintamaiden kanssa ja esitetty vastausten aritmeettisena keskiarvona sekä keskihajontana.



Kuvio 22. Kulttuurierojen merkittävyys maittain.

Tulosten perusteella kulttuurierot merkitsevät liiketoiminnassa eniten Japanissa ja vähiten Vietnamissa. On kuitenkin huomioitava, että koska näitä tekijöitä ei kysytty maittain ja toimintamaita yritystä kohti on hieman yli viisi, tällaisessa tarkastelussa maiden väliset erot eivät muodostu todellisia eroja vastaaviksi, vaan tulokset lähinnä painottuvat keskiarvosta todellisen mielipiteen suuntaan jonkin verran.

6.9.3 Kopiointi ja jäljittely

Kopiointi ja jäljittely oli kielteisistä kokemuksista tasaisesti mielipiteitä jakava luokka vastaajarytysten joukossa ja kokonaisuutena toiseksi suurin ongelma hintatason jälkeen. Vuoden 2002 tutkimuksessa kopiointi oli hyvin pieni luokka, ongelmaksi sen koki vain alle 7 prosenttia vastaajista. Vuoden 2006 tutkimuksessa kopiointi ja jäljittely oli

noussut suurimmaksi luokaksi kysytyistä kielteisistä kokemuksista. Tällä kertaa ongelmaksi asian koki suurin piirein samankokoinen osuus yrityksistä, mutta erittäin huomattavana pitävien osuus oli pudonnut puoleen.

Aineistosta ei löydy riippuvuussuhteita, joista voisi päätellä syitä vastausten jakaumalle. Tyynenmeren Aasiassa kopiointi ja jäljittely ovat kuitenkin niin yleisiä, että useimmat yritykset lienevät kohdanneet sitä jossain muodossa. Kyseessä saattaa olla kysymyksen asettelusta johtuvat erilaiset tulkinnat siitä, mitä ongelmalla tarkoitetaan tässä yhteydessä. Myös se vaikuttanee vastauksiin miten yritykset ovat varautuneet aineettoman omaisuuden suojaamiseen ja minkä suuruisia ongelmia esimerkiksi jo tapahtunut kopiointi on aiheuttanut.

6.9.4 Kaukainen sijainti

Globalisaation etenemisen myötä kaukaisen sijainnin merkittävyys on pienentynyt edelleen vuodesta 2006. Erittäin huomattavana ongelmana sijaintia pitävien osuus on puolittunut aiemmasta ja vain kohtalaisena ongelmana pitävien osuus lisääntynyt kymmenen prosenttiyksikköä. Kuviossa 23 on kaukaisen sijainnin saamat vastaukset suodatettu neljän eri toimintamuodon mukaan.



Kuvio 23. Kaukaisen sijainnin ongelmallisuuden vertailu toimintamuotojen mukaan.

Tämän perusteella perinteiseen vientiin ja ulkomaisen yrityksen kanssa kumppanina toimimiseen verrattuna oma toimipiste kohdemaassa vähentää kaukaisen sijainnin tuomia haittoja. Ulkomaista sopimusvalmistusta harjoittavat yritykset toisaalta pitivät kaukaista sijaintia yksimielisesti vain kohtalaisena ongelmana. Tässä joukossa mukana oli myös yrityksiä, joilla on sopimusvalmistus esimerkiksi Kaakkois-Aasiassa ainoana kansainvälisenä toimintamuotona. Näillä yrityksillä saattavat markkinat suureksi osaksi sijaita Tyynenmeren Aasiassa, joten sijainti vähentää rahdista aiheutuvia kustannuksia. Myös monille muillekin markkinoille Tyynenmeren Aasiasta on usein paremmat ja halvemmat yhteydet kuin esimerkiksi Suomesta.

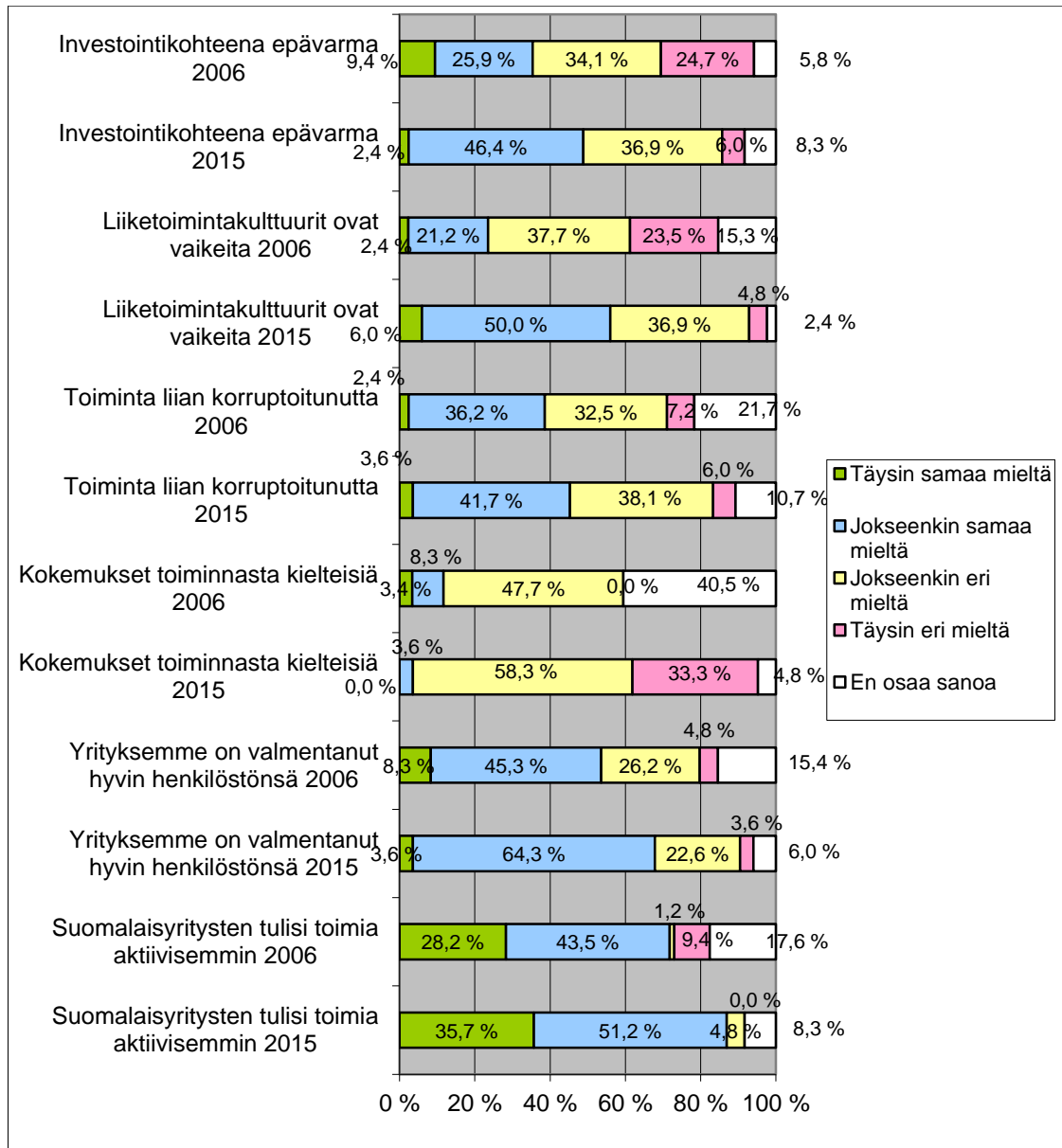
6.10 Tyynenmeren Aasiaan kohdistuvat asenteet

Tutkimuksessa selvitettiin yritysten mielipiteitä Tyynenmeren Aasiasta investointikohteena. Vastaajille annettiin samat kuusi Tyynenmeren Aasiassa toimimiseen liittyvää väittämää kuin edellisessä tutkimuksessa. Vastaukset pyydettiin viisiportaisella asteikolla: täysin samaa mieltä, jokseenkin samaa mieltä, jokseenkin eri mieltä sekä en osaa sanoa. Kaavioissa ja taulukoissa on edellisen tutkimuksen vastausten prosenttiosuudet skaalattu vastaamaan tässä tutkimuksessa käytettyä asteikkoa poistamalla ei vastausta -luokka. Taulukossa 7 on vertailtu samaa ja eri mieltä väittämistä olevien osuuksia vuosien 2002, 2006 ja 2015 välillä.

Taulukko 7. Asennevertailu vuosien 2002, 2006 ja 2015 välillä.

	Täysin tai jokseenkin samaa mieltä 2015 (%)	Täysin tai jokseenkin samaa mieltä 2006 (%)	Täysin tai jokseenkin samaa mieltä 2002 (%)	Täysin tai jokseenkin eri mieltä 2015 (%)	Täysin tai jokseenkin eri mieltä 2006 (%)	Täysin tai jokseenkin eri mieltä 2002 (%)
Investointikohteena epävarma	48,8	35,3	46,5	42,9	58,8	34,3
Liiketoimintakulttuurit ovat vaikeita	56	23,5	41,4	41,7	61,2	42,4
Toiminta liian korruptoitunutta	45,2	38,6	43,4	44,1	39,7	35,4
Kokemukset toiminnasta kielteisiä	3,6	11,8	7	91,7	47,7	63,7
Yrityksemme valmentanut hyvin henkilöstönsä	67,9	53,6	25,3	26,2	31,0	42,4
Suomalaisyriyten tulisi toimia aktiivisemmin	86,9	71,8	75,7	4,8	10,6	7,1

Asennoituminen on muuttunut monilta osin huomattavastikin aiemmasta ja yleisesti vastaukset olivat jakaumaltaan lähellä vuoden 2002 tasoa lukuun ottamatta henkilöstön valmentamiseen liittyvää väittämää. Kuviossa 24 näkyy vastausten jakaumat.



Kuvio 24. Tyynenmeren Aasiaa koskeviin väittämiin suhtautuminen vuosina 2006 ja 2015 (n=84).

6.10.1 Tyynenmeren Aasia investointikohteena

Aasiaa investointikohteena epävarmana pitävien osuus laski vuodesta 2002 vuoteen 2006 merkittävästi, eri mieltä olevien määrä kasvoi 25 prosenttiyksikköä. Tässä näkynee aiemmin mainittu Suomen ja Aasian talouksien kasvu sekä valoisat tulevaisuudennäkyvät vuonna 2006. Vuonna 2002 Tyynenmeren Aasia oli jo toipunut finanssikriisin vaikutuksista, mutta 2000-luvun alun kehittyneiden maiden lievä taloustaantuma vaikutti joidenkin Tyynenmeren Aasian maiden talouksiin muun muassa laskeneen elektroniikkaviennin muodossa (Arnold 2001).

Vuoden 2008 talouskriisi lienee toiminut muistutuksena yrityksille alueen talouden haavoittuvuudesta huolimatta edelleen jatkuvasta voimakkaasta talouskasvusta ja tämä näkyvyyden vuodelle 2015 vastausten jakaumassa, jossa ainoastaan kuusi prosenttia vastaajista on täysin eri mieltä siitä, että Tyynenmeren Aasia on investointikohteena epävarma.

6.10.2 Liiketoimintakulttuureihin suhtautuminen

Liiketoimintakulttuureita pitää vaikeina yli kaksi kertaa enemmän vastaajista kuin vuonna 2006. Ero on suurehko myös vuoteen 2002, noin viisitoista prosenttiyksikköä. Eri mieltä olevien määrä on tosin sama kuin vuonna 2002. Epävarmojen vastaajien osuus on pudonnut kuudennekseen vuodesta 2006 ollen ainoastaan reilut kaksi prosenttia. Tulos on ristiriidassa kahden edellisen tuloksen kehityksen kanssa, jossa liiketoimintakulttuurien vaikeaksi kokeminen oli laskussa. Ilkka Virtanen arvioi vuoden 2006 tutkimuksessa tuloksen johtuvan kokemuksen karttumisesta Tyynenmeren Aasian maissa toimimisesta, mikä on johtanut siihen, että kulttuurit koetaan helpommin käsiteltäviksi asioiksi kuin aiemmin.

Tämän tutkimuksen tulosta saattaa selittää se, että yhä useammassa alueen maassa toimimisesta saadun kokemuksen myötä ymmärrys kulttuurierojen merkityksestä liiketoiminnan onnistumiselle on kasvanut ja mahdollisille epäonnistumisille on löytynyt selitys tätä kautta. Toimintamaiden lukumäärä yritystä kohti on myös lisääntynyt, joten liiketoimintakulttuurien monimuotoisuus, jossa yritykset joutuvat toimimaan on suurempi.

6.10.3 Henkilöstön valmentaminen

Yritykset ovat mielestään valmentaneet henkilöstönä paremmin kuin aiemmin. Tässä on kasvava trendi vuodesta 2002, jolloin vain 25 prosenttia yrityksistä oli samaa mieltä, kun nyt 68 prosenttia oli mielestään valmentanut henkilöstönsä hyvin. Täysin samaa mieltä olevien osuus tosin laski hyvin pieneksi, samoin ”en osaa sanoa” vastanneiden määrä.

Tulos viittaa samaan, edellä mainittuun ilmiöön, jossa tietoisuus liiketoimintakulttuurien osaamisen tarpeesta on lisääntynyt. Koulutustarve tunnustetaan ja samalla ollaan kriittisempiä saavutetun tason suhteen. Tyynenmeren Aasia koetaan alueeksi, jossa toimiakseen menestyksekkäästi yrityksen työntekijät tarvitsevat erityistä valmennusta.

6.10.4 Korruptioon suhtautuminen

Toiminnan jossain määrin liian korruptoituneeksi kokee 45 prosenttia vastaajista. Luku on pysynyt samana vuodesta 2002, joten tätä taustaa vasten mitään merkittävää muutosta ei Tyynenmeren Aasian maissa ole asialle tapahtunut maiden hallitusten korruption vastaisesta työstä huolimatta. En osaa sanoa -vastausten osuus on pienentynyt yli puoleen, joten jonkinlaista korruptiota varmaankin on kokenut yhä useampi suomalaisyritys toimiessaan alueella.

Tuloksessa on huomioitavaa se, että vastaukset ovat lähes kaikki jokseenkin samaa tai jokseenkin eri mieltä olevia, joten yritykset ovat kokeneet toiminnan kohdemaassaan jotain, joka liittyy tulkinnallisesti korruptioon. Jos pelkät täysin samaa mieltä -vastaukset otetaan huomioon, korruptoitunein maa on näin laskettuna Intia. Näitä vastauksia oli kuitenkin aivan liian vähän minkäänlaisen yleistyksen tekemiseen.

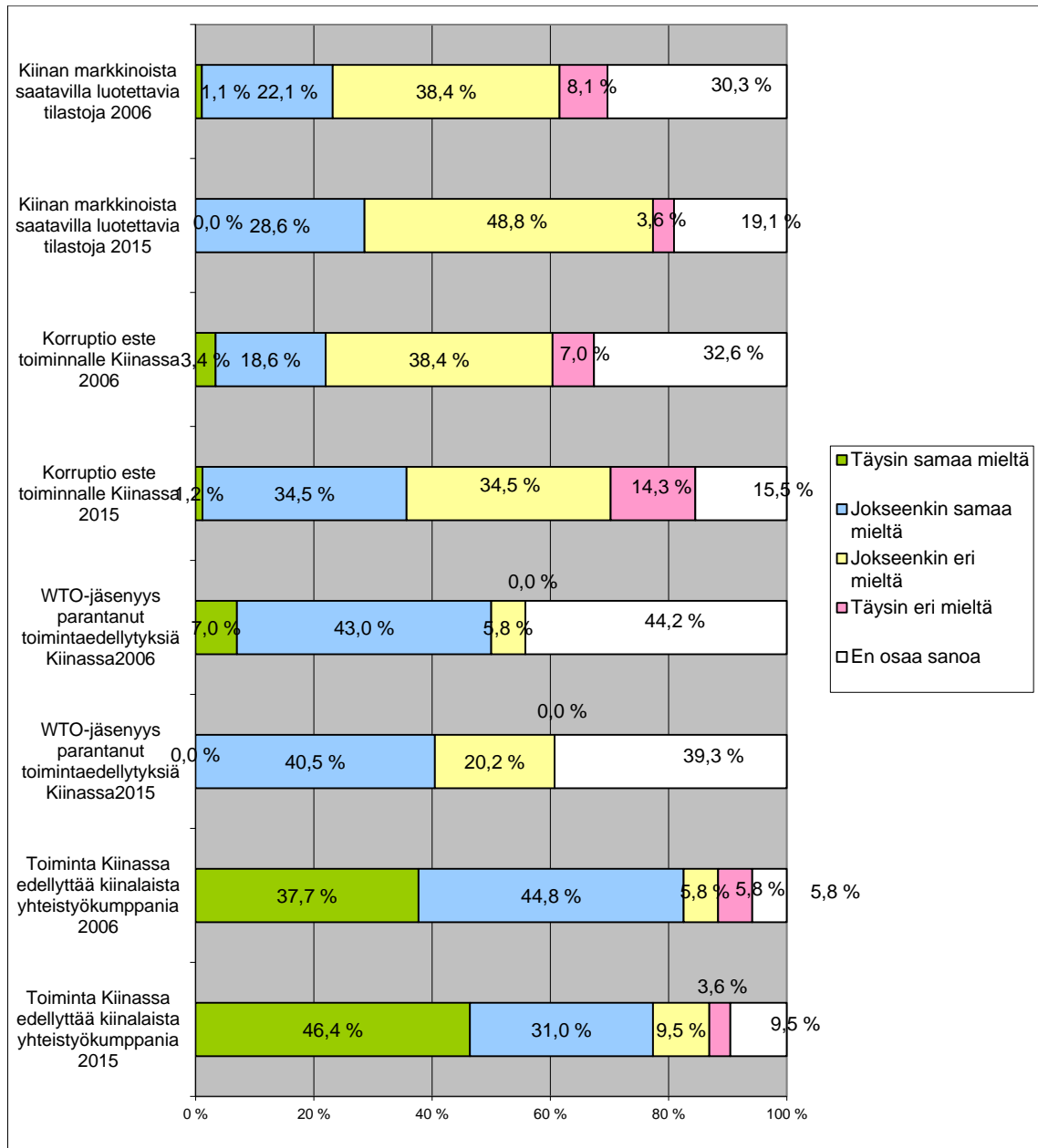
6.10.5 Kokemukset Tyynenmeren Aasiassa toimimisesta

Kielteisiä kokemuksia toiminnasta kokonaisuutena ei vastanneilla yrityksillä juurikaan ole. Eri mieltä kokemusten kielteisyydestä oli yli 90 prosenttia vastaajista ja vain vajaa neljä prosenttia oli jokseenkin samaa mieltä. Täysin samaa mieltä ei ollut yksikään vastaaja. Muutos on huomattava verrattuna edelliseen tutkimukseen, jossa epävarmoja vastaajia oli yli 40 prosenttia.

Huolimatta jokseenkin hankaliksi koetuista liiketoimintakulttuureista, kustannustason noususta, IPR-ongelmista ja korruptiosta, suomalaisyritysten kokemukset toimimisesta Tyynenmeren Aasiassa näyttäisivät olevan huomattavan positiivisia. Noin 87 prosenttia yrityksistä katsookin, että suomalaisten yritysten tulisi toimia aktiivisemmin alueella. Tässäkin on asennoituminen selvästi myönteisempää kuin edellisessä tutkimuksessa, jolloin myönteinen suhtautuminen aktiivisuuteen laski aiemmasta.

6.11 Kiinaan kohdistuvat asenteet

Kyselyyn sisältyvät asenneväittämät olivat uutena osiona vuoden 2006 tutkimuksessa. Kuviossa 25 on asenneväittämien vastausten jakaumat ja vertailu vuoteen 2006.



Kuvio 25. Kiinaa koskeviin väittämiin suhtautuminen vuosina 2006 ja 2015 (n=84).

Kiinaa koskeviin väittämiin vastasivat kaikki vastaajat, myös ne, jotka eivät toimi Kiinassa, joten kaikki vastaukset jakaumassa eivät perustu Kiinassa toimimisen kokemukseksi, vaan osa on asenteisiin ja ennakkokäsityksiin pohjautuvia vastauksia.

6.11.1 Luotettavien Kiinan markkinoiden tilastojen saatavuus

Luotettavien Kiinan markkinoiden tilastojen saatavuudesta yhä useampi yritys oli eri mieltä. Toisaalta samaa mieltä olevien osuus kasvoi hieman. Epävarmojen vastaajien

osuus taas pienentyi selvästi, joten vaikuttaisi siltä, että tarve tilastoille on kasvanut, mutta saatavuus on yhä heikohkoa. Kiinassa markkinoiden tilastoihin ja kiinalaisten yritysten toiminnasta annettaviin tietoihin ei kannata luottaa sokeasti (Ams 2009, 38–39). Usein ne laaditaan suurpiirteisesti ja jopa tietoja vääristäen, tavoitteena antaa ulkomaisille edullinen kuva tilanteesta ja olosuhteista. (Remes 1997, 120–121).

Saatavilla olevat tiedot markkinoista saattavat myös antaa tilanteesta ja mahdollisuuksista todelliseen nähden liian negatiivisen kuvan ja lannistaa yrityksiä aikeissaan lähteä Kiinan markkinoille. Luotettavan markkinatiedon toimittaminen on kaupan esteiden poistamista. Esimerkkinä tästä on Finpron Food from Finland -vientiohjelma, jonka tavoitteena on nostaa nykyinen 60 miljoonan euron elintarvikevienti Kiinaan kahdessa vuodessa 200–300 miljoonaan euroon. Monet elintarvikealan yritykset ovat jättäneet kansainvälistymättä Aasian markkinoille väärin käsitysten ja virheellisen markkinatiedon takia. (Taloussanomat 2015.)

6.11.2 Kokemukset korruptiosta

Korruption osalta vastausten jakauma oli samantyyppinen kuin koko Tyynenmeren Aasiaa koskevassa väittämässä. En osaa sanoa -vastauksia oli suhteessa hieman enemmän, mikä johtunee siitä, että osa vastaajista, joilla ei ole toimintaa Kiinassa, ei halunnut ottaa kantaa. Nämä huomioon ottaen näkemys korruptiosta on hieman muuttunut vuodesta 2006 siltä osin, että täysin samaa mieltä olevia vastaajien osuus on kutistunut hyvin pieneksi.

Tulos saattaa tarkoittaa sitä, että Kiinan viranomaiset ovat jossain määrin onnistuneet ponnisteluissaan korruption kitkemiseksi tai sitten suomalaiset yritykset ovat sopeutuneet paremmin Kiinan liiketoimintakulttuuriin kuuluvan korruption kanssa toimimiseen. En osaa sanoa -vastausten osuus on pienentynyt samassa suhteessa kuin Kiinassa toimijoiden määrän osuus on lisääntynyt. Tämä tarkoittaa sitä, että suurimmalla osalla vastaajista on jonkinlaista kokemusta korruptiosta Kiinassa.

6.11.3 WTO-jäsenyyden vaikutus toimintaedellytyksiin

Kiinan liittymisestä Maailman kauppajärjestöön tulee tänä vuonna kuluneeksi 14 vuotta. Väittämä liittymisen positiivisista vaikutuksista toimintaedellytyksiin Kiinan markkinoilla on pidetty mukana vaikka se on jo hieman irrelevantti tämän tutkimuksen kannalta.

Edellisessä tutkimuksessa väittämän kohdalla en osaa sanoa -vastasten osuus oli noin 45 prosenttia. Ilkka Virtanen arvioi tämän johtuneen siitä, että näillä vastaajilla ei ole kokemuksia Kiinassa toimimisesta. Tässä tutkimuksessa en osaa -sanoa vastauksia oli 40 prosenttia. Kiinassa toimii kuitenkin yli 75 prosenttia vastanneista yrityksistä, joten epävarmojen vastaajien osuus selittynee sillä, että suurella osalla vastaajista ei ole kunnollista kokemusperäistä vertailupohjaa väitteelle.

6.11.4 Kiinalaisen yhteistyökumppanin välttämättömyys

Edellisessä tutkimuksessa kysyttiin toimintamuotojen käyttöaikomuksista ja noin neljäsosa ilmoitti aikeistaan käyttää ulkomaista yhteistyökumppania. Täysin samaa mieltä kiinalaisen yhteistyökumppanien tarpeesta Kiinan markkinoilla olevien osuus on lisääntynyt kymmenellä prosenttiyksiköllä, samoin kuin yhteistyökumppanin käyttö toimintamuotona. Vastausten jakauma niiden vastaajien välillä, joilla on yhteistyökumppani, oli sama kuin kaikkien vastausten jakauma, joten kokemus yhteistyökumppanin kanssa toimimisesta ei vaikuttanut asenteisiin.

Myös yritysten liikevaihtoluokkajakauma oli samaa mieltä olevien sisällä sama kuin koko tutkimuksen jakauma. On sanottu, että Suomessa ei suhdetoimintaa pidetä siinä arvossa, jota Kiinassa toimiminen vaatii, vaan monesti halutaan edetä nopeasti pelkästään asiassa pysyen. Harvalla pienellä yrityksellä tai edes suomalaisittain suurehkolla yrityksellä on kuitenkaan mittavia resursseja verkostojen luomiseen tai valmiita verkostoja Kiinassa. (Arho Havrén & Rutanen 2010, 208–209.) Tämän tutkimuksen perusteella 85 prosenttia kantaa ottaneista yrityksistä oli kiinalaisen yhteistyökumppanin tarpeellisuuden kannalla.

7 Yhteenveto

Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää miten suomalaiset yritykset ovat kansainvälistyneet Etelä-, Itä- ja Kaakkois-Aasian maissa ja mitä tekijöitä tähän liittyy. Tämän pääongelman sisältämät alaongelmat muodostuivat kysymyksistä, jotka on johdettu edellisistä, samaa aihetta käsittelevistä tutkimuksista. Tarkoituksena oli myös verrata tuloksia edellisiin tutkimuksiin.

Kiina oli opinnäytetyössä erityisen tarkastelun kohteena johtuen sen merkityksellisyydestä sekä Suomen kauppakumppanina että toimijana maailmantaloudessa. Kiina oli myös otettu erilliseen tarkasteluun edellisessä tutkimuksessa.

7.1 Viitekehys

Viitekehyksessä käytiin läpi Tyynenmeren Aasiaan ja kansainvälistymiseen liittyvät tekijät suomalaisten yritysten näkökulmasta. Globalistuminen on edennyt yhä kiihtyvällä tahdilla. Suomi on ollut globalistumisen suurimpia hyötyjiä. Suomalaiset yritykset joutuvat kansainvälistymään varhaisessa kehityskaaren vaiheessa kansainvälisen mittapuun mukaan, mikä johtuu kotimaisten markkinoiden pienuudesta ja avoimista, kilpailuista markkinoista. Suomessa on paljon kansainvälistymispotentiaalia etenkin pk-yritysten muodossa.

Kuusi vuotta talouskriisin jälkeen Eurooppa ja Aasia ovat hyvin erilaisissa tilanteissa. Eurooppa elää epävarmuudessa euroalueen historian pisimmässä taantumassa, kun taas Aasiassa talous palautui kriisistä nopeasti lähes kriisiä edeltäneelle tasolle ja kasvu on pysynyt vahvana. Tyynenmeren Aasia tulee lähitulevaisuudessa olemaan yhä maailman talousmoottori. Talouskasvun ennustetaan pysyvän nykyisellä tasolla seuraavat vuodet. Kiina ja Intia johtavat tätä kasvuaaltoa ja Kiina tulee olemaan edelleen maailmantaloudessa merkittävin toimija.

Tyynenmeren Aasia on toimintaympäristönä haasteellinen suomalaisille yrityksille. Liiketoimintakulttuurit ja -tavat poikkeavat huomattavasti länsimaisista, lisäksi monet kulttuuriin liittyvät tekijät saattavat olla jopa ratkaisevassa asemassa kaupankäynnin onnistumiselle. Liiketoiminta Tyynenmeren Aasiassa sisältä monia alueen erityispiirteistä johtu-

via riskejä, jotka tulee ottaa huomioon kansainvälistymistä suunniteltaessa. Kansainvälistymistä tavoitteleville suomalaisyrityksille Tyynenmeren Aasiassa on suuret ja kasvavat markkinat, joille pääseminen onnistuneesti avaa suuria mahdollisuuksia. Tällä hetkellä alueen potentiaali etenkin Kaakkois-Aasiassa on suurelta osin hyödyntämättä.

7.2 Tutkimusongelmaan vastaaminen

Pääongelman sisältämät alaongelmat muodostivat viisi kysymystä, joihin tutkimus pyrki vastaamaan. Nämä alaongelmien kysymykset oli paloiteltu tutkimuslomakkeessa yhdeksään osioon, joista kaksi käsitteli pelkästään Kiinaa.

Tutkimuksen aihepiireistä saatiin vastaukset tutkimusongelmaan. Tässä yhteenvedossa on tulokset koostettu alaongelmien aihepiirien mukaan siten, että ne vastaavat asetettuihin alaongelmien kysymyksiin.

7.2.1 Toimintamuodot

Alaongelman kysymys oli: mitä toiminnan muotoja yritykset ovat käyttäneet ja miksi? Suora vienti on vähän resursseja ja investointeja vaativana kansainvälistymismuotona edelleen käytetyin toimintamuoto Tyynenmeren Aasiassa. Suomalaiset yritykset toimittavat myös melko paljon projekteja Tyynenmeren Aasiaan, vaikka markkinatilanne onkin vähentänyt myös tätä vientimuotoa. Oman tuotantolaitosten omistamisen ja sopimusvalmistuksen osuus on vähentynyt tämän tutkimuksen tulosten mukaan. Kehitys seurailee globaalia trendiä, jossa pääasiassa korkeamman teknologian yritykset, mutta myös muut yritykset ovat siirtäneet tuotantoaan takaisin kotimaihinsa. Syynä tähän on Aasian, erityisesti Kiinan, noussut kustannustaso. Kehittyvien talouksien kustannustason nousua voi pitää hyvänä asiana eurooppalaisen teknologiateollisuuden kannalta, tuotantovirrat palaavat Aasian maista Eurooppaan.

Alueen liiketoiminnan omaleimaisuus näkyy myös siinä, että useimmat suomalaiset yritykset kokevat paikallisen yhteistyökumppanin käytön välttämättömänä Aasiassa toimimiselle. Joint venture toimintamuotona on vähentynyt ja yritykset ovat siirtyneet kevyempiin yhteistoimintamuotoihin. Yrityskumppanuuden osuus on noussut edelleen ja on selkeästi käytetyin toimintamuoto perinteisen suoran viennin jälkeen, useammalla kuin joka

toisella vastaajaryityksistä oli ulkomainen yhteistyökumppani. Lähes kaikki yritykset pitävät paikallista yhteistyökumppania Kiinassa toimimisen edellytyksenä.

7.2.2 Kansainvälistymisen esteet

Alaongelman kysymys oli: mitkä ovat olleet suurimmat esteet kansainvälistymiselle? Myynnin ja markkinoinnin ongelmat ovat kulttuuriltaan Suomesta huomattavasti poikkeavassa Aasiassa yritykselle suurin kansainvälistymisen este. Nykyisessä taloustilanteessa rahoitus on yhä suurempi ongelma yritysten kansainvälistymisoperaatioissa, samoin alueen kustannustaso, joka on muuttanut yritysten kansainvälistymismuotoja ja -halukkuutta. Kansainvälistymisen myötä tulevat riskit koetaan yhä suuremmiksi, eikä Suomen viranomaisten toiminnan koeta helpottavan tätä, muun muassa luotettavaa markkinatietoa kaivataan lisää.

Korruptio on yritysten mukaan osittain esteenä toiminnalle Tyynenmeren Aasiassa, mutta kehitystä parempaan siinäkin on havaittavissa. Yhteiskunnat ovat alueella kehittyneet muutenkin kuin taloudellisesti, maiden hallitukset jatkavat voimavarojen panostamista alueen yhteiskuntien ja talouden kehittämiseen. Tämä lisää alueen turvallisuutta ja vakautta sekä mahdollistaa isoja investointiprojekteja, joista suomalaisetkin voivat saada osansa.

Joidenkin Tyynenmeren Aasian alueen maiden kulttuureja pidetään esteinä kansainvälistymiselle. Liiketoimintakulttuurien merkityksestä ollaan yhä tietoisempia ja koulutusta kaivataan lisää. Tähän samaan kategoriaan kuuluneeseen myös kohdemaan viranomaisten kanssa toimiminen, jota pidetään yhä merkittävän suurena esteenä. Alueen maiden viime aikojen myönteinen kehitys ei näytä vaikuttaneen tämän ongelman lievenemiseen.

7.2.3 Toiminnan muutokset ja tulevaisuus

Alaongelman kysymys oli: miten toiminta on muuttunut ja miten yritykset näkevät tulevaisuutensa Tyynenmeren Aasiassa? Suomalaisten yritysten kansainvälistyminen on edelleen edennyt Tyynenmeren Aasiassa. Puolet yrityksistä toimii jo Intiassa, jossa toiminnan laajeneminen on ollut nopeinta alueen maista. Toisaalta Filippiineillä toimii vasta joka viides. Toiminnan laajentumisen eteneminen on ollut suhteellisesti hitainta Kaakkois-Aasiassa.

Vaikka Suomen viennin arvo tutkimuksessa mukana olleisiin maihin laski viime vuonna neljä prosenttia ja tänä vuonna kehitys koko viennin osalta näyttää jatkuvan samanlaiselta, tutkimukseen vastanneet yritykset suhtautuvat tulevaisuuteensa Tyynenmeren Aasian markkinoilla lähes yhtä luottavaisesti kuin vuosina 2002 ja 2006. Vain joka viides yritys ei usko toimintansa laajenevan alueella lähitulevaisuudessa.

Laajentumispotentiaalia vaikuttaisi olevan eniten Intian lisäksi Hong Kongissa ja Kaakois-Aasiassa, jossa kustannustaso on selvästi Kiinaa alhaisempi. Alueellinen yhteistyö on tiivistynyt alueella erityisesti ASEANin ansiosta. Maiden sisäinen vakaus on parantunut, joskin kriisejä ja konflikteja esiintyy yhä.

Tilastojen mukaan perinteiset vientiteollisuuden alat, kuten teräs- ja metalliteollisuus, puunjalostus, paperiteollisuus sekä konepajateollisuus muodostavat Tyynenmeren Aasian maihin selvästi suurimman osan viennistä. Tutkimuksessa näiden alojen yrityksiä oli lähes puolet. Mutta myös monille muille toimialoille Tyynenmeren Aasiassa on suomalaisille yritykselle valtavia mahdollisuuksia. Näitä on esimerkiksi ICT-, ympäristöteknologia- ja energia-aloilla, terveyssektorilla ja koulutuksen viennissä. Suomen ympäristöteknologia on koottu viennin edistämistarkoituksena Cleantech -brändin alle, jota vetää Finpro. Tavoitteena on, että Cleantech muodostaisi Suomen talouden tukijalan tulevaisuudessa. (Elinkeinoelämän Ympäristöfoorumi 2013.)

7.2.4 Asenteet Tyynenmeren Aasian maita kohtaan

Alaongelman kysymys oli: millaiset asenteet yrityksillä on alueen maita kohtaan? Kiinnostus on lisääntynyt lähes kaikkia maita kohtaan. Kiinan, Japanin ja Hong Kongin osalta kiinnostus on lisääntynyt suhteellisesti eniten. Nämä ovat perinteisiä pitkän historian omaavia kauppakumppaneita Suomelle. Kiinnostukseen näitä maita kohtaan vaikuttaa maiden markkinoiden koon lisäksi toimiva infrastruktuuri. Vähemmän kehittyneiden maiden kohdalla infrastruktuurin kehittymistä pidettiin erittäin tärkeänä, kun taas edellä mainituissa maissa se oli yhdentekevää.

Hyvät asiakassuhteet ovat lähes yksimielisesti tärkein tekijä Tyynenmeren Aasian myönteisistä puolista. Erityisen tärkeinä näitä pidetään Kiinassa ja Vietnamin toimivien yritysten keskuudessa. Suomalaiset yritykset ovat sisäistäneet hyvin henkilökohtaisten suhteiden merkityksen Aasiassa toimimisessa.

Liiketoimintakulttuuriltaan Tyynenmeren Aasian markkinat ovat haastavat. Monilla muilla kaukaisillakin markkina-alueilla kansainvälistyminen on helpompaa kulttuurin puolesta, kuten vaikkapa Etelä-Amerikassa, jossa liiketoimintakulttuuri on lähempänä eteläeurooppalaista. Lisävaikeutena Aasiassa on kulttuurien laaja kirjo alueella, jopa saman maan sisällä liiketoimintaan vaikuttavia esimerkiksi uskonnosta ja uskomuksista tulevien tekijöiden merkitys vaihtelee alueittain huomattavastikin. Näihin ongelmiin johdonmukaisena syynä saattaa olla toiminnan kohdemaiden lukumääräinen lisääntyminen yritystä kohden, jolloin liiketoimintakulttuurien erityispiirteiden tunteminen on hankalampaa ja osaamisen hallinta vaikeampaa. Myös tietoisuus koulutuksen tarpeesta tällä saralla lie-
nee lisääntynyt.

7.2.5 Muutokset edellisiin tutkimuksiin nähden

Alaongelman kysymys oli: millaisia muutoksia edellä mainituissa tekijöissä on verrattuna edellisiin tutkimuksiin? Suomen talous on vaikeassa tilanteessa verrattuna edellisten tutkimusten ajankohtiin. Kansantalous on supistunut jo kolme peräkkäistä vuotta, eikä nopeaa käännettä parempaan ole näköpiirissä. Venäjän vaikeudet ja sen asettamat tuontikiellot pakottavat teollisuutta etsimään uusia markkinoita. Yhden vientimarkkina-alueen varaan rakennetut kansainvälistymissuunnitelmat ovat osoittaneet heikkoutensa Venäjän viennin romahdettua.

Tyynenmeren Aasia on myös muuttunut edellisen tutkimuksen ajoista. Alue selviytyi nopeasti ja paremmin talouskriisistä kuin muu maailma, mutta osittain juuri tämä epäsuhta on vaikuttanut Tyynenmeren Aasian talouksien kehittymiseen ja nykytilanteeseen. Markkinat ovat avautuneet, mutta kaikilta osin alueen maiden taloudet eivät ole rakenteeltaan yhtä vahvoja kuin aiemmin; jopa uusien kriisien mahdollisia alkupisteitä arvioidaan sijaitsevan alueella.

Tutkimuksia verrattaessa voitiin havaita, että suomalaisyritysten kansainvälistyminen monipuolistui merkittävästi vuosien 1994–2006 välillä, eri toimintamuodot yleistyivät ja joidenkin käytön osuus kaksinkertaistui tuon reilun kymmenen vuoden aikana. Nyt oli palattu takaisin kahdenkymmenen vuoden takaiseen tasoon ja yritykset olivat keskittyneet toimimaan pääasiassa kahdella tai kolmella eri tavalla.

Tutkimuksessa suomalaiset yritykset arvostivat Tyynenmeren Aasian markkinoiden suuruutta ja kasvupotentiaalia yhä enemmän. Talouskasvultaan Tyynenmeren Aasian maita

isompiakin alueita maailmassa on, mutta näiden alueiden maat ovat kehityksessä suunnilleen samassa vaiheessa kuin esimerkiksi Kaakkois-Aasia oli joitakin vuosia alueen maiden itsenäistymisen jälkeen, eivätkä omaa vielä suurta kuluttajaväestöpohjaa markkinoita varten.

Yritykset suhtautuvat luottavammin ja positiivisemmin henkilöstönsä koulutuksen riittävyyteen, toisaalta koulutuksen tai tietojen puute koetaan isompana ongelmana kuin aikaisemmin. Tähän vaikuttanee aiemmin mainittu kulttuurien vaikeina kokeminen. Myös tietoja markkinoista kaivataan useammin kuin ennen. Kopiointi ja jäljittely ovat pysyneet edellisestä tutkimuksesta samantasoisena ongelmana noustuaan merkittäväksi ongelmaksi vuosien 2002 ja 2006 välillä. Yritysten halu suojata teknologiaansa on saattanut vaikuttaa myös toimintamuotojen käytön jakauman muuttumiseen.

Suomalaiset yritykset ovat tyytyväisempiä toimintaansa Tyynenmeren Aasiassa kuin aiemmin; kielteisiä kokemuksia toiminnasta on vähän. Alueen yleinen kehittyminen ja avautuminen ulkomaiselle liiketoiminnalle viimeisen kymmenen vuoden aikana ovat varmasti vaikuttaneet tähän yhtenä tekijänä. Yritysten henkilöstöllä on myös osaamista ja kokemusta kertynyt alueella toimimisesta, mikä helpottaa toimintaa ja vähentää virheiden mahdollisuuksia. Yritykset ovat myös yhä entistä enemmän sitä mieltä, että suomalaisten tulisi aktivoitua toiminnassaan ja hyödyntää Tyynenmeren Aasian tarjoamat mahdollisuudet.

7.3 Opinnäytetyön ja prosessin arviointi

Kyselylomakkeet kysymykset saatiin johdettua edellisestä tutkimuksesta, joten opinnäytetyön aloittaminen oli helppoa. Osoitteiston hankkiminen osoittautui ennakoitua hankalammaksi ja oli yksittäisistä työvaiheista aikaa vievin. Sekä Finpron että Helsingin Kaupakamarin toimesta varoitettiin, että vastausten saaminen yrityksiltä tällaiseen opinnäytetyökyselyyn on hankalaa.

Kyselylomakkeen suunnittelussa pidettiin mielessä se, että liian runsas kysymysten määrä karkottaa vastaajia. Myös työn laajuus haluttiin pitää opinnäytetyölle sopivana, eikä näin ollen kysymyksiä otettu mukaan enempää kuin mitä edellisessä tutkimuksessa käytettiin.

Tämän opinnäytetyön laajuus määrittyy tutkimuksen kohteen ja edellisten tutkimusten asettamien vaatimusten perusteella. Viitekehykseen otettiin mukaan vain tärkeimmät ja tutkimuksen kannalta olennaisimmat aihepiirit ja niitä on käsitelty tutkimuksen kannalta relevantissa laajuudessa ja syvyydessä.

7.3.1 Tutkimuksen reliabiliteetti

Tutkimuslomakkeita yrityksille lähetettäessä painotettiin sitä, että tutkimus on anonyymi, eivätkä vastaajien tiedot tallennu mihinkään. Ohjeeksi annettiin myös toimittaa kysely eteenpäin yrityksessä henkilölle, joka vastaa kyselyä koskevan alueen liiketoiminnasta, jos kyselyn saaja ei koe olevansa sopivin henkilö vastaamaan. Tällä haluttiin varmistaa vastausten totuudenmukaisuus.

Vastaajien määrän tavoitteeksi asetettiin sama kuin edellisessä tutkimuksessa, joka lähes saavutettiin. Edellisessä tutkimuksessa vastaajia oli 87, nyt vastauksia saatiin 84. Otos edustaa perusjoukkoa, vastaajina oli kaikenkokoisia ja -ikäisiä yrityksiä. Kaikki analysoinnit tehtiin samoin menetelmin Excelillä, aineiston luvut kopioitiin aina soluista, eikä yhtään manuaalista syöttöä tehty virheiden minimoimiseksi. Saadut tulokset ovat realistisia ja johdonmukaisia peilattaessa viitekehykseen ja edellisen tutkimuksen tuloksiin. Näin ollen tutkimusta voi pitää kokonaisuudessaan reliaabelina.

7.3.2 Tutkimuksen validiteetti

Kysymykset kattoivat tutkimusongelman ja olivat suoraan kytkettävissä viitekehykseen. Kysymykset johdettiin edellisestä tutkimuksesta ja muotoiltiin mahdollisimman yksiselitteisiksi. Kysymykset mittasivat vain mitattavaa asiaa. En osaa sanoa -vastauksia tuli vain vähän. Lähteitä on viitekehyksessä käytetty monipuolisesti ja kattavasti. Tutkimusta voi pitää kokonaisuutena validina.

Toimintamaiden mukaan tehdyt ristiintaulukoinnit ja niistä tehdyt tulkinnat ovat osittain valideja, koska toimintamaiden lukumäärä yritystä kohden oli noussut tässä tutkimuksessa jo viiteen. Havaintojen erot tutkittavassa muuttujassa eivät näin ollen muodostuneet maittain todellisia eroja vastaaviksi. Tulokset ovat niiltä osin vain suuntaa antavia.

Lähteet

- Ambler, Tim & Witzelm Morgen & Xi, Chao 2009. Doing Business in China. Routledge, London.
- Ams, Benoit 2009. Doing Business in China. Management Books 2000, Cirencester.
- Arho Havrén, Sari & Rutanen, Pasi 2010. Menestyvä liiketoiminta Kiinassa. WSOYpro Oy, Helsinki.
- Armanovica, Marika & Bendini, Roberto & Vandewalle, Laurence 2014. Aasian ja Tyyntenmeren alue. Euroopan parlamentti. http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/fi/displayFtu.html?ftuld=FTU_6.6.6.html. Luettu 30.1.2015.
- Asunta, Matti 2012. Kansainvälistymisen riskit pitää huomioida. Osuustoiminta. http://www.pellervo.fi/otlehti/ot5_12/nakokulmia.htm. Luettu 4.5.2015.
- Bello, Walden 2007. Kaikki romahtaa: kymmenen vuotta Aasian talouskriisistä. Maailmantalous.net. Päivitetty 15.10.2007. <http://maailmantalous.net/fi/artikkeli/kaikki-romahtaa-kymmenen-vuotta-aasian-taloukriisista>. Luettu 10.3.2015.
- Bergmann, Hans 2011. Rahoituksen saatavuus kansainvälistymishankkeessa. Teoksessa Bergmann, Hans & Greiner, Claudia & Jaspers, Peter (toim.) Kansainvälistyvä yritys. Laki- ja vero-opas. CC Lakimiesliiton kustannus, Helsinki, 51-54.
- Bergmann, Hans 2011. Toiminta ulkomailla ja corporate governance. Teoksessa Bergmann, Hans & Greiner, Claudia & Jaspers, Peter (toim.) Kansainvälistyvä yritys. Laki- ja vero-opas. CC Lakimiesliiton kustannus, Helsinki, 25-30.
- Bergmann, Hans 2011. Ulkomaantoiminnan oikea muoto. Teoksessa Bergmann, Hans & Greiner, Claudia & Jaspers, Peter (toim.) Kansainvälistyvä yritys. Laki- ja vero-opas. CC Lakimiesliiton kustannus, Helsinki, 31-35.
- Bertelsmann Stiftung 2014. Globalisierungsreport 2014. Bertelsmann Stiftung. http://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/GP_Globalisierungsreport_2014.pdf. Luettu 23.1.2015
- Blackman, Carolyn 2005. Kiinalaiset neuvottelut. Strategiat ja tapausesimerkit. Tietosanoma Oy. Helsinki.
- Bloomberg Business 2013. China Eclipses U.S. as Biggest Trading Nation. Päivitetty 10.2.2013. <http://www.bloomberg.com/news/articles/2013-02-09/china-passes-u-s-to-become-the-world-s-biggest-trading-nation>. Luettu 8.1.2015
- BOFIT 2014. Juan yhä käytetympi valuutta Kiinan ulkomaankaupassa. BOFIT. Päivitetty 4.12.2014. http://www.suomenpankki.fi/bofit/seuranta/seuranta-aineisto/Pages/vw201449_5.aspx. Luettu 27.3.2015.
- Buttiglione, Luigi & Lane, Philip & Reichlin, Lucrezia & Reinhart, Vincent 2014. Deleveraging? What Deleveraging? International Center for Monetary and Banking Studies. <http://www.voxeu.org/sites/default/files/image/FromMay2014/Geneva16.pdf>. Luettu 28.2.2015.

- CEMAT 2013. Suomen ulkomaankauppa Kiinan kanssa hienoisessa kasvussa. CEMAT. Päivitetty 4.10.2013. http://cemat.aalto.fi/fi/electronic/prospects/china/chapter_14/. Luettu 27.3.2015.
- Chow, Gregory, 2007. *China's Economic Transformation*. 2. painos. Blackwell Publishing Ltd, Malden.
- Chachavalpongpun, Pavin 2010. Thailand. Teoksessa Severino, Rodolfo & Thomson, Elspeth & Hong, Mark (toim.) *Southeast Asia in a New Era*. ISEAS Publishing, Singapore, 199-219.
- China Risk Management. Intellectual property. China Risk Management. <http://www.chinariskmanagement.com/Intellectual.html>. Luettu 15.2.2015.
- Credit Suisse 2014. *Global Wealth Databook 2014*. Credit Suisse. <https://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/?fileID=5521F296-D460-2B88-081889DB12817E02>. Luettu 1.2.2015.
- Czinkota, Michael & Ronkainen, Ilkka & Moffet Michael 2005. *International Business*. 7. painos. Thomson/South-Western, Mason.
- Cooke, Merrit 2009. *Taiwan's Economy: Recovery with Chinese Characteristics*. Brookings. <http://www.brookings.edu/research/opinions/2009/11/11-taiwan-economy-cooke>. Luettu 28.3.2015.
- Dahlstedt, Roy 2002. Kansainvälinen kauppa ja investoinnit. Teoksessa Seristö, Hannu (toim.) *Kansainvälinen liiketoiminta*. WSOY, Helsinki, 46–71.
- De Mooij, Marike 2010. *Global Marketing and Advertising. Understanding Cultural Paradoxes*. Sage Publications Inc, Thousand Oaks.
- Djiwandono, Soedradjad & Sebastian, Leonard 2010. Indonesia. Teoksessa Severino, Rodolfo & Thomson, Elspeth & Hong, Mark (toim.) *Southeast Asia in a New Era*. ISEAS Publishing, Singapore, 65–93.
- Doanh, Le Dang & Hoang Ha, Pham 2010. Vietnam. Teoksessa Severino, Rodolfo & Thomson, Elspeth & Hong, Mark (toim.) *Southeast Asia in a New Era*. ISEAS Publishing, Singapore, 221-240.
- Economy Watch 2015. *Newly industrialized Asian Economies Economic Statistics and Indicators*. Economy Watch. Päivitetty 2.3.2015. <http://www.economywatch.com/economic-statistics/country/Newly-industrialized-Asian-Economies/>. Luettu 3.3.2015.
- Enderwick, Peter 2007. *Understanding emerging markets*. Routledge, New York.
- Ervin, Justin & Smith, Zachary 2008. *Globalization: A Reference Handbook*. ABC-CLIO, Santa Barbara.
- Euromonitor International 2014. *Life in Asia Pacific in 2015*. http://www.euromonitor.com/medialibrary/PDF/pdf_asia2015-v1.1.pdf. Luettu 24.1.2015.
- European Commission 2015. *European Union, Trade in goods with Thailand*. European Commission. Päivitetty 10.4.2015. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113454.pdf. Luettu 12.4.2015.

- Faille, Christopher 2013. Asia's Stories: Equities, Wages, Exports. Allaboutalpha.com. Päivitetty 3.6.2013. <http://allaboutalpha.com/blog/2013/06/03/asia%E2%80%99s-stories-equities-wages-exports/>. Luettu 19.2.2015.
- Finpro 2014. Uusi Finpro tuo kasvua Suomeen. Finpro. Päivitetty 3.9.2014. http://www.finpro.fi/web/guest/uutiset?p_p_id=101_INSTANCE_tGn7&p_p_lifecycle=0&p_p_col_id=column-2&p_p_col_pos=1&p_p_col_count=3&_101_INSTANCE_tGn7_redirect=%2Fweb%2Fguest&_101_INSTANCE_tGn7_struts_action=%2Fasset_publisher%2Fview_content&_101_INSTANCE_tGn7_assetEntryId=1461198&_101_INSTANCE_tGn7_type=content&_101_INSTANCE_tGn7_urlTitle=uusi-finpro-tuo-kasvua-suomeen. Luettu 8.4.2015.
- Focus Economics 2014. Singapore – GDP. Focus Economics. <https://www.focus-economics.com/country-indicator/singapore/gdp>. Luettu 4.3.2015.
- Focus Economics 2015. Thailand Economic Outlook. Focus Economics. Päivitetty 20.2.2015. <http://www.focus-economics.com/countries/thailand>. Luettu 4.3.2015.
- Gabrielsson, Mika & Luostarinen, Jukka-Pekka 2002. Kansainväliset operaatiomuodot. Teoksessa Seristö, Hannu (toim.) Kansainvälinen liiketoiminta. WSOY, Helsinki, 97–133.
- Gerson, Philip 1998. Poverty and Economic Policy in the Philippines. Finance & Development. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/1998/09/gerson.htm>. Luettu 5.3.2015.
- Hanouz,, Margareta & Geiger, Thierry & Doherty, Sean 2014. The Global Enabling Trade Report 2014. World Economic Forum. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnablingTrade_Report_2014.pdf. Luettu 4.3.2015.
- Helling, Oskar 2013. Kaakkois-Aasian unohdettu lupaus. Kauppalehti 15.1.2013, B12.
- Helling, Oskar 2014. Kiina paikkailee mainettaan Afrikassa. Päivitetty 17.6.2014. <http://kauppakamari.fi/2014/06/17/kiina-paikkailee-mainettaan-afrikassa/>. Luettu 18.2.2015.
- Huang, Yasheng 2011. Does democracy stifle economic growth? TED. https://www.ted.com/talks/yasheng_huang. Luettu 25.2.2015.
- Hunt, Luke 2010. Vietnam, China's 'Little Sister'. The Diplomat. Päivitetty 11.5.2010. <http://thediplomat.com/2010/05/vietnam-chinas-little-sister/>. Luettu 7.4.2015.
- Hyundai 2013. Hyundai laajentaa Euroopassa. Hyundai. <http://www.hyundai.fi/hyundai-laajentaa-euroopassa/>. Luettu 24.3.2015.
- IBEF 2015. Indian Consumer Market. IBEF. <http://www.ibef.org/industry/indian-consumer-market.aspx>. Luettu 5.4.2015.
- ICONS Project 2014. Malaysia. ICONS Project. Päivitetty 21.8.2014. http://www.icons.umd.edu/education/reslib_country?p_id=109. Luettu 13.3.2015.
- Ilmasto.org 2013. Varsovan ilmastokokouksessa otettiin askelia taaksepäin. Ilmasto.org. Päivitetty 23.11.2013. <http://ilmasto.org/kirjoitukset/varsovan-ilmastokokouksessa-otettiin-askelia-taaksepain>. Luettu 27.2.2015.

ILO 2014. Global Wage Report 2014/15 Asia and the Pacific Supplement. ILO. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/---ro-bangkok/---sro-bangkok/documents/publication/wcms_325219.pdf. Luettu 28.2.2015.

Indonesia-Investments. Asian Financial Crisis in Indonesia. Indonesia-Investments. <http://www.indonesia-investments.com/culture/economy/asian-financial-crisis/item246>. Luettu 29.3.2015.

International Trade Centre 2010. WTO Trade Policy Review – Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu. International Trade Centre. Päivitetty 9.7.2010. <http://www.intracen.org/BB-2010-07-09-WTO-Trade-Policy-Review---Separate-Customs-Territory-of-Taiwan-Penghu-Kinmen-and-Matsu/>. Luettu 26.3.2015.

Investopedia. Four Asian Tigers. <http://www.investopedia.com/terms/f/four-asian-tigers>. Luettu 28.3.2015.

IRIN 2008. Philippines: Rice crisis increasing poverty, puts MDG target out of reach. IRIN. <http://www.irinnews.org/report/78632/philippines-rice-crisis-increasing-poverty-puts-mdg-target-out-of-reach>. Luettu 12.3.2015.

Jantunen, Heikki 2015. SAK: Yksityisten palvelualojen irtisanomiset kasvoivat lähes 60 prosenttia. Verkkouutiset. Päivitetty 8.1.2015. <http://www.verkkouutiset.fi/politiikka/sak-palvelualat-rakennemuutos-irtisanomiset-30307>. Luettu 8.2.1015.

Jiang, Steven 2013. Bo Xilai found guilty on all charges, sentenced to life in prison. CNN. Päivitetty 23.9.2013. <http://edition.cnn.com/2013/09/21/world/asia/china-bo-xilai-verdict/>. Luettu 17.3.2015.

Jovanović, Miroslav 2011. International Handbook on the Economics of Intergration. Factor Mobility, Agriculture, Environment and Quantitative Studies. Edwar Elgar Publishing, Northampton. Saatavissa myös e-kirjana.

Juntunen, Esko Kalevi 2006. Globalisaatio ja kansainvälinen talous. Text and Journal Publication co.ltd, Bangkok.

Kananen, Jorma 2010. Pk-yritysten kansainvälistyminen. Jyväskylän ammattikorkeakoulu, Jyväskylä.

Karhu, Kari 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Edita Prima Oy, Helsinki.

Kinnunen, Terhi 2014. Ekonomistit: Suomen talous on riippuvainen viennistä. Helsingin Sanomat. Päivitetty 10.6.2014. <http://www.hs.fi/talous/a1402372030951>. Luettu 6.4.2015.

Koistinen, Jouni 2007. Kehittyvät markkinat sijoituskohteena, Investori. <http://www.investori.com/cgi-bin/read.pl?a05/s050202.htm>. Luettu 19.1.2015.

Kokkonen, Yrjö 2015. Kiina elvyttää talouttaan yritysten verohelpoituksilla ja kaivoilla. Yle uutiset. Päivitetty 25.2.2015. http://yle.fi/uutiset/kiina_elvyttaa_talouttaan_yritysten_verohelpoituksilla_ja_kaivoilla/7829560. Luettu 27.2.2015.

Koo, Jahyeong & Kiser, Sherry 2001. Recovery from a Financial Crisis: The Case of South Korea. Federal Reserve Bank of Dallas. <http://www.dallasfed.org/assets/documents/research/efr/2001/efr0104c.pdf>. Luettu 1.3.2015.

- Kurkilahti, Lasse & Äijö, Toivo 2007. *Ui tai uppoa. Suomalaisyrietykset globaalitalouden hyökyaallossa.* WS Bookwell Oy, Juva.
- Laakso, Teija 2009. Siirtolaisten rahälähetykset pitävät kehitysmaita pystyssä. *Maailma.net*. Päivitetty 2.10.2009. [Http://www.maailma.net/artikkelit/siirtolaisten_rahalahetykset_pitavat_kehitysmaita_pystyssa](http://www.maailma.net/artikkelit/siirtolaisten_rahalahetykset_pitavat_kehitysmaita_pystyssa). Luettu 12.3.2015.
- Laitala, Marko 2014. Alkaako tästä ulkoistusbuumi Kiinasta? - Kiinalainen Sunward siirtää kaivinkonevalmistustaan Tampereelle. *Tekniikka & talous*. Päivitetty 18.3.2015. [Http://www.tekniikkatalous.fi/metalli/alkaako+tasta+ulkoistusbuumi+kiinasta++kiinalainen+sunward+siirtaa+kaivinkonevalmistustaan+tampereelle/a1054101](http://www.tekniikkatalous.fi/metalli/alkaako+tasta+ulkoistusbuumi+kiinasta++kiinalainen+sunward+siirtaa+kaivinkonevalmistustaan+tampereelle/a1054101). Luettu 4.4.2015.
- Larimo, Jorma & Parkkonen, Vesa & Tuomala, Marita 2000. *Vientimarkkinointi. 2. uudistettu painos.* Vaasan yliopisto, Vaasa.
- Lehtipuu, Unna 2010. *Kulttuuriälykäs bisnesviestijä Aasiassa ja Amerikassa.* WSOYpro Oy, Helsinki.
- Lehtola, Vesa 2010a. *Thaimaan maaraportti.* Finpro. [Http://www.finpro.fi/documents/10304/15931/FinproThailandcountryreport1011153.pdf](http://www.finpro.fi/documents/10304/15931/FinproThailandcountryreport1011153.pdf). Luettu 4.3.2015.
- Lehtola, Vesa 2010b. *Vietnamin maaraportti.* Finpro. [Http://www.finpro.fi/documents/10304/15931/FinproVietnamcountryreport101109.pdf](http://www.finpro.fi/documents/10304/15931/FinproVietnamcountryreport101109.pdf). Luettu 1.4.2015.
- Leong, Ho Khai 2010. Singapore. Teoksessa Severino, Rodolfo & Thomson, Elspeth & Hong, Mark (toim.) *Southeast Asia in a New Era.* ISEAS Publishing, Singapore, 179–198.
- Leonidou, Leonidas 1995. Empirical Research on Export Barriers: Review, Assessment, and Synthesis. *Journal of International Marketing*. [Https://archive.ama.org/archive/ResourceLibrary/JournalofInternationalMarketing/documents/4451877.pdf](https://archive.ama.org/archive/ResourceLibrary/JournalofInternationalMarketing/documents/4451877.pdf). Luettu 24.3.2015.
- Luostarinen, Reijo 2002. *Suomalaisten yritysten kansainvälinen liiketoiminta.* Teoksessa Seristö, Hannu (toim.) *Kansainvälinen liiketoiminta.* WSOY, Helsinki, 18–44.
- Luostarinen, Reijo & Welch, Laurence 1990. *International Business Operations.* Kyriiri Oy, Helsinki.
- Metelinen, Sami 2014. Unkarin pääministeri haluaa ravistautua irti liberaalista demokratiasta – mallia Venäjältä. *Verkkouutiset*. Päivitetty 29.7.2014. [Http://www.verkkouutiset.fi/ulkomaat/Orban%20eroon%20demokratiasta-23636](http://www.verkkouutiset.fi/ulkomaat/Orban%20eroon%20demokratiasta-23636). Luettu 21.1.2015.
- Mijares, Roy 1999. Philippine Resiliency to the Asian Financial Crises. *Sakura Institute of Research*. [Http://www.jri.co.jp/english/periodical/rim/1999/RIMe199902philippines/](http://www.jri.co.jp/english/periodical/rim/1999/RIMe199902philippines/). Luettu 6.3.2015.
- Morada, Noel 2010. The Philippines. Teoksessa Severino, Rodolfo & Thomson, Elspeth & Hong, Mark (toim.) *Southeast Asia in a New Era.* ISEAS Publishing, Singapore, 159–178.
- Morrison, Janet 2009. *International Business. Challenges in a Changing World.* Palgrave Macmillan, New York.

- Myint, Hla 1967. The Inward and Outward Looking Countries of Southeast Asia. Teoksessa Rigg, Jonathan (toim.) Southeast Asian Development. Routledge, Oxon, 3-17.
- Mörk, Pia 2014. Future Watch: Aasiasta tulossa terveystuotteiden eturintamaa. Tekes. Päivitetty 28.11.2014. <http://www.tekes.fi/nyt/uutiset-2014/future-watch-aasiasta-tulossa-terveysinnovaatioiden-eturintamaa/>. Luettu 23.2.2015.
- Nuutila, Sanna 2014. Cleantech is mindset. Tekes. Päivitetty 26.2.2014. <http://www.tekes.fi/nyt/uutiset-2014/cleantech-is-mindset1/>. Luettu 23.2.2015.
- Obe, Mitsuru 2013. Japan World's Largest Creditor Nation for 22nd Straight Year. The Wall Street Journal. Päivitetty 28.5.2013. <http://blogs.wsj.com/japanrealtime/2013/05/28/japan-worlds-largest-creditor-nation-for-22nd-straight-year/>. Luettu 28.2.2015.
- OECD 2013. Emerging Asian economies expected to remain resilient but structural reform critical, says new Economic Outlook for Southeast Asia, China and India. OECD. . Päivitetty 8.10.2013. <http://www.oecd.org/china/seaopr.htm>. Luettu 2.3.2015.
- OECD 2014. DAC list of ODA Recipients. OECD. <http://www.oecd.org/dac/stats/documentupload/DAC%20List%20of%20ODA%20Recipients%202014%20final.pdf>. Luettu 2.3.2015.
- Ollikainen, Tapio 2013. Intian vaurastuva keskiluokka on selättämässä kastijärjestelmän. Helsingin Yliopisto. Päivitetty 14.10.2013. <http://uutiset.helsinki.fi/2013/10/14/intian-vaurastuva-keskiluokka-on-selattamassa-kastijarjelman/>. Luettu 1.3.2015.
- OP-Pohjola. Ulkomaankaupan pankkipalvelut. OP-Pohjola. <https://www.op.fi/meddia/liitteet?cid=150384523&srcpl=3>. Luettu 26.2.2015.
- OP-Pohjola 2010. Ulkomaankaupan pankkipalvelut. OP-Pohjola. <https://www.op.fi/meddia/liitteet?cid=150384523&srcpl=3>. Luettu 26.2.2015.
- Panagariya, Arvind 2008. India. The emerging giant. Oxford University Press Inc, New York.
- Pekkarinen, Jukka 2006. Suhdanne-aallon harjalla. Tilastokeskus. Päivitetty 31.8.2006. http://www.stat.fi/tup/tietotrendit/tt_08_06_suhdanneaalto.html. Luettu 8.4.2015.
- Perry, Mark 2011. Chart of the Day: World Shares of GDP. Carpe Diem. Päivitetty 17.11.2011. <http://mjperry.blogspot.fi/2011/11/chart-of-day-world-shares-of-gdp.html>. Luettu 27.1.2015.
- Philippine Daily Inquirer 2010. It's official: PH bests India as No. 1 in BPO. Philippine Daily Inquirer. Päivitetty 4.12.2010. <http://www.inquirer.net/specialfeatures/thegoodnews/view.php?db=1&article=20101204-306912>. Luettu 11.3.2015.
- Philippine Statistics Authority 2001. GNP Posted 3.7% Growth. Philippine Statistics Authority. Päivitetty 31.1.2002. <http://www.nscb.gov.ph/sna/2001/4q-2001/20014qpr.asp>. Luettu 12.3.2015.
- Pirnes, Hannu & Kukkola, Eemil 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. 1. painos. WSOY, Vantaa.

- Pitkänen, Manu 2011. Asukselta loppuu kiintolevyt marraskuussa. Hardware.fi. Päivitetty 31.10.2011. http://www.hardware.fi/uutiset/artikkeli.cfm/2011/10/31/asukselta_loppuu_kiintolevyt_marraskuussa. Luettu 4.3.2015.
- Porter, Michael 1990. The Competitive Advantage of Nations. Harvard Business Review. <https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations>. Luettu 1.2.2015.
- Ranta, Elina 2011. Heippa, Kiina – yritykset palaavat nyt Suomeen. Taloussanomien. Päivitetty 16.12.2011. <http://www.taloussanomien.fi/uutiset/2011/12/16/heippa-kiina-yritykset-palaavat-nyt-suomeen/201118935/12>. Luettu 6.4.2015.
- Remes, Juha 1997. Tunne Aasia. WSOY, Helsinki.
- Salkunrakentaja 2014. Edullinen arvostustaso tukee kehittyviä markkinoita. Salkunrakentaja. Päivitetty 27.10.2014. <http://www.salkunrakentaja.com/2014/10/edullinen-arvostustaso-tukee-kehittyvia-markkinoita/>. Luettu 30.3.2015.
- Saravanamuttu, Johan & Beng, Ooi Kee 2010. Malaysia. Teoksessa Severino, Rodolfo & Thomson, Elspeth & Hong, Mark (toim.) Southeast Asia in a New Era. ISEAS Publishing, Singapore, 111-131.
- SEPO 2012. Philippine Agricultural Exports At A Glance. SEPO. <http://www.senate.gov.ph/publications/AG%202012-02%20-%20Agricultural%20Exports.pdf>. Luettu 11.3.2015.
- Seristö, Hannu 2002. Johdanto. Teoksessa Seristö, Hannu (toim.) Kansainvälinen liiketoiminta. WSOY, Helsinki, 9-15.
- Severino, Rodolfo 2010. The Association of Southeast Asian Nations. Teoksessa Severino, Rodolfo & Thomson, Elspeth & Hong, Mark (toim.) Southeast Asia in a New Era. ISEAS Publishing, Singapore, 243-265.
- Simola, Katri 2015. Viennin keihäänkärki ruosteessa? – Team Finlandia ei tunneta. Yrittäjät. Päivitetty 13.2.2015. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/uutisarkisto/a/?groupId=72edb4e0-0160-4777-b71c-2d05627bd408&announcementId=59be1b40-d78b-4414-a27b-a455ea44fd>. Luettu 20.2.2015.
- Simola, Katri 2015. Vientiä virittelevä pk-yritys: "Meillä on ollut väärä kuva Kiinan markkinasta ja hintatasosta". Yrittäjät. Päivitetty 18.2.2015. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/uutisarkisto/a/uutisarkisto/vientia-virritteleva-pk-yritys-meilla-on-ollut-vaara-kuva-kiinan-markkinasta-ja-hintatasosta>. Luettu 26.2.2015.
- Soo Yeon, Kim 2010. Rate hike heralds start of Korea's stimulus exit. Yonhap New Agency. Päivitetty 9.7.2010. <http://english.yonhapnews.co.kr/business/2010/07/09/45/0503000000AEN20100709006500320F.HTML>. Luettu 2.3.2015.
- Staley, Sam 2006. The Rise and Fall of Indian Socialism. Reason.com. <http://reason.com/archives/2010/03/18/how-to-create-real-urban-redev>. Luettu 5.4.2015.
- SRHY-Riskienhallinta 2013a. Henkilöriskit. SRHY-Riskienhallinta. <http://www.pk-rh.fi/index.php?page=henkiloriskit>. Luettu 1.3.2015.
- SRHY-Riskienhallinta 2013b. Tietoriskit. SRHY-Riskienhallinta. <http://www.pk-rh.fi/index.php?page=tietoriskit>. Luettu 1.3.2015.

- Standard & Poor's 2013. Credit risks will remain for Asia-Pacific in 2014. FinanceAsia. Päivitetty 17.12.2013. [Http://www.financeasia.com/News/367864,credit-risks-will-remain-for-asia-pacific-in-2014.aspx](http://www.financeasia.com/News/367864,credit-risks-will-remain-for-asia-pacific-in-2014.aspx). Luettu 4.4.2015.
- Stark, Alex 2013. Interview – Timothy Garton Ash. E-International Relations. [Http://www.e-ir.info/2013/05/03/interview-timothy-garton-ash/](http://www.e-ir.info/2013/05/03/interview-timothy-garton-ash/). Luettu 10.12.2014.
- Suomen ulkoasiainministeriö 2013. Maatiedosto Indonesia. Suomen ulkoasiainministeriö. Päivitetty 23.8.2013. [Http://www.formin.fi/Public/default.aspx?nodeid=17985&contentlan=1&culture=fi-FI](http://www.formin.fi/Public/default.aspx?nodeid=17985&contentlan=1&culture=fi-FI). Luettu 29.2.2015.
- Suomen ulkoasiainministeriö 2014a. Maatiedosto Kiina. Suomen ulkoasiainministeriö. Päivitetty 22.1.2014. [Http://www.finland.cn/Public/default.aspx?nodeid=44129&culture=fi-FI&contentlan=1&displayall=1](http://www.finland.cn/Public/default.aspx?nodeid=44129&culture=fi-FI&contentlan=1&displayall=1). Luettu 20.2.2015.
- Suomen ulkoasiainministeriö 2014a. Maatiedosto Japani. Suomen ulkoasiainministeriö. Päivitetty 4.7.2014. [Http://www.formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=17995&culture=fi-FI&contentlan=1&displayall=1](http://www.formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=17995&culture=fi-FI&contentlan=1&displayall=1). Luettu 25.2.2015.
- Susman, Gerald 2007. Small and Medium-sized Enterprises and the Global Economy. Edward Elgar Publishing, Cheltenham and Northampton. Saatavissa myös e-kirjana.
- Sutinen, Mika 1996. Pk-yrityksen vientimarkkinointi ja ulkomaankauppa. Pohjois-Savon ammattikorkeakoulu, Kuopio.
- Taloussanomat 2014. Arvio: Kiinalaisten palkat nousevat tänä vuonna yli kymmenyksen. Taloussanomat. Päivitetty 6.1.2014. [Http://www.taloussanomat.fi/kansantalous/2014/01/06/arvio-kiinalaisten-palkat-nousevat-tana-vuonna-yli-kymmenyksen/2014175/12](http://www.taloussanomat.fi/kansantalous/2014/01/06/arvio-kiinalaisten-palkat-nousevat-tana-vuonna-yli-kymmenyksen/2014175/12). Luettu 8.3.2015.
- Taloussanomat 2015. Finpro näkee Suomi-muonalle satojen miljoonien markkinat Kiinassa. Taloussanomat. Päivitetty 18.2.2015. [Http://www.taloussanomat.fi/kauppa/2015/02/18/finpro-nakee-suomi-muonalle-satojen-miljoonien-markkinat-kiinassa/2015217/112](http://www.taloussanomat.fi/kauppa/2015/02/18/finpro-nakee-suomi-muonalle-satojen-miljoonien-markkinat-kiinassa/2015217/112). Luettu 26.2.2015.
- Team Finland 2015. Mikä Team Finland? Team Finland. Päivitetty 13.2.2015. [Http://www.team.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=46788&contentlan=1&culture=fi-FI](http://www.team.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=46788&contentlan=1&culture=fi-FI). Luettu 21.2.2015. Luettu 20.2.2015.
- Tekniikka & talous 2014. Biolan muuttaa tuotantoaan takaisin Suomeen. Tekniikka & talous.. Päivitetty 23.9.2014. [Http://www.tekniikkatalous.fi/talous/biolan+muuttaa+tuotantoaan+takaisin+suomeen/a1013655](http://www.tekniikkatalous.fi/talous/biolan+muuttaa+tuotantoaan+takaisin+suomeen/a1013655). Luettu 2.4.2015.
- Teknoliateollisuus 2014. Teknoliateollisuus, taloustilanne ja näkymät, lokakuu 2014. Teknoliateollisuus. Päivitetty 2.10.2014. [Http://www.slideshare.net/Teknoliateollisuus/teknoliateollisuus-talousskuvina-lokakuu-2014](http://www.slideshare.net/Teknoliateollisuus/teknoliateollisuus-talousskuvina-lokakuu-2014). Luettu 5.4.2015.
- The World Bank 2015a. China Overview. The World Bank. Päivitetty 25.3.2015. [Http://www.worldbank.org/en/country/china/overview](http://www.worldbank.org/en/country/china/overview). Luettu 28.3.2015.
- The World Bank 2015b. GDP growth (annual %). The World Bank. [Http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG](http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG). Luettu 16.2.2015.

Thornburg 2015. Margin of Safety: Tactical Rebalancing and Strategic Allocation in Overseas Equities. Thornburg. http://www.thornburg.com/pdf/TH3293_Tactical_Strategic_Case_Overseas_Equities.pdf. Luettu 02.02.2015.

Thuneberg, Jenny 2014. Kaleva: Suomi on globalisaation superhyötyjä. Verkkouutiset. Päivitetty 13.7.2014. http://www.verkkouutiset.fi/kotimaa/kaleva_suomi_globalisaatio-23170. Luettu 27.1.2015.

Tiilikainen, Teppo 2012. Kiinan nousevat palkat ajavat amerikkalaisteollisuutta takaisin Yhdysvaltoihin. Suomen Kuvalehti. Päivitetty 11.6.2012. <http://suomenkuvalehti.fi/nurk-anvaltaaja/kiinan-nousevat-palkat-ajavat-amerikkalaisteollisuutta-takaisin-dysvaltoihin/>. Luettu 7.3.2015.

Tilastokeskus 2015. Kauppa. Tilastokeskus. Päivitetty 2.4.2015. http://www.stat.fi/tup/suoluk/suoluk_kotimaankauppa.html. Luettu 9.4.2015.

Torné, Ricard 2015. Economic Snapshot for Asia. Focus Economics. Päivitetty 25.3.2015. <http://www.focus-economics.com/regions/asia-pacific>. Luettu 02.04.2015.

Trading Economics 2015a. South Korea GDP Annual Growth Rate. Trading Economics. Päivitetty 1.3.2015. <http://www.tradingeconomics.com/south-korea/gdp-growth-annual>. Luettu 3.3.2015.

Trading Economics 2015b. Singapore GDP Growth Rate. Trading Economics. <http://www.tradingeconomics.com/singapore/gdp-growth>. Luettu 3.3.2015.

Trading Economics 2015c. Malaysia GDP Annual Growth Rate. Trading Economics. Päivitetty 11.3.2015. <http://www.tradingeconomics.com/malaysia/gdp-growth-annual>. Luettu 13.3.2015.

Trading Economics 2015d. India GDP Growth Rate. Trading Economics. Päivitetty 5.4.2015. <http://www.tradingeconomics.com/india/gdp-growth>. Luettu 5.4.2015.

Trading Economics 2015e. Hong Kong GDP Annual Growth Rate. Trading Economics. Päivitetty 1.3.2015. <http://www.tradingeconomics.com/hong-kong/gdp-growth-annual>. Luettu 2.3.2015.

Tulli 2007. Ulkomaankauppa 2006. Tulli. http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/tilastokatsaukset/muut_katsaukset/taskut/liitteet/tasku2006.pdf. Luettu 5.4.2015.

Tulli 2012. Tullin historiaa. Päivitetty 19.7.2012. http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/tulli_tuiksi/historia/index.jsp. Luettu 28.11.2014.

Tulli 2014. Suomen ja Kiinan välinen kauppa. Tulli. Päivitetty 10.10.2014. <http://www.tulli.fi/fi/tiedotteet/ulkomaankauppatilastot/katsaukset/maat/kiina14/index.html>. Luettu 30.1.2015.

Tulli 2015a. Maaraportti. Tulli. <http://uljas.tulli.fi/graph/style/tulli/maaraportti.aspx>. Päivitetty 31.3.2015. Luettu 2.4.2015.

Tulli 2015b. Tavaroiden ulkomaankaupan ennakkotilasto helmikuussa 2015. Tulli. Päivitetty 7.4.2015. <http://www.tulli.fi/fi/tiedotteet/ulkomaankauppatilastot/tilastot/ennakko/022015/index.html?bc=1494>. Luettu 9.4.2015.

- Työ- ja elinkeinoministeriö 2014. Yritysten kansainvälistyminen ja Kiina. Työ- ja elinkeinoministeriö. https://www.tem.fi/files/32068/TEMin_ja_Kiinan_ministerioiden_vali_nen_yhteistyö.pdf. Luettu 26.2.2015.
- Ulkoasiainministeriö. Taiwan. Ulkoasiainministeriö. <http://formin.finland.fi/Public/default.aspx?nodeid=44395&contentlan=1&culture=fi-FI>. Luettu 28.11.2014.
- Ulkoasiainministeriö 2009. Maailman markkinat: Intia. Päivitetty 11.8.2009. <http://formin.finland.fi/public/default.aspx?contentid=168784&contentlan=1&culture=fi-FI>. Luettu 6.4.2015.
- Ulkoasiainministeriö 2013. Maatiedosto Indonesia. Ulkoasiainministeriö. Päivitetty 23.8.2013. <http://www.formin.fi/Public/default.aspx?nodeid=17985&contentlan=1&culture=fi-FI>. Luettu 14.3.2015.
- Ulkoasiainministeriö 2014. Maatiedosto Malesia. Ulkoasiainministeriö. Päivitetty 19.5.2014. <http://formin.finland.fi/Public/default.aspx?nodeid=18007&contentlan=1&culture=fi-FI>. Luettu 13.3.2015.
- Ulkoasiainministeriö 2015a. Filippiinit: matkustustiedote. Ulkoasiainministeriö. Päivitetty 18.3.2015. <http://formin.finland.fi/public/default.aspx?contentid=70635&contentlan=1&culture=fi-FI>. Luettu 6.4.2015.
- Ulkoasiainministeriö 2015b. Mihin Suomi tähtää Kaakkois-Aasiassa? Mihin Suomi tähtää Kaakkois-Aasiassa? Ulkoasiainministeriö. Päivitetty 9.4.2015. <http://formin.finland.fi/public/default.aspx?contentid=324063&contentlan=1&culture=fi-FI>. Luettu 12.4.2015.
- UNDP 2014. Köyhyys vähenee Vietnamissa. UNDP. http://www.fi.undp.org/content/finland/fi_fi/home/ourwork/povertyreduction/successstories/koeyhyys-vaehenee-vietnamissa-.html#. Luettu 1.4.2015.
- Valtiovarainministeriö 2015. Valtiovarainministeri Antti Rinne yritysdelegaation kanssa Kiinaan. Valtiovarainministeriö. Päivitetty 9.1.2015. http://www.2014.vm.fi/vm/fi/03_tiedotteet_ja_puheet/01_tiedotteet/20150109Valtio/name.jsp?tulostettava=1. Luettu 11.2.2015.
- Viet, Dat 2015. Vietnam's public debt on track to unhealthy high levels. Dtinews. Päivitetty 30.3.2015. <http://www.dtinews.vn/en/news/018/39139/vietnam-s-public-debt-on-track-to-unhealthy-high-levels.html>. Luettu 1.4.2015.
- Wayne, Arnold 2001. Singapore Says Economy Is in Recession. The New York Times. Päivitetty 11.7.2001. <http://www.nytimes.com/2001/07/11/business/singapore-says-economy-is-in-recession.html>. Luettu 2.4.2015.
- Whitehouse, Mark 2014. Is China's Bubble the Next Financial Crisis? Bloomberg View. Päivitetty 9.10.2014. <http://www.bloombergvew.com/articles/2014-10-09/is-china-s-bubble-the-next-financial-crisis>. Luettu 18.2.2015.
- Wilén, Juha 2010. Japanin maaraportti. Finpro. http://www.finpro.fi/documents/10304/15931/FinproJapanCountryreport_101024.pdf. Luettu 25.3.2015.
- World Bank Group 2015. Economy Rankings. World Bank Group. <http://www.doingbusiness.org/rankings>. Luettu 5.4.2015.

Yap, Josef & Reyes, Celia & Cuenca, Janet 2009. Impact of the Global Financial and Economic Crisis on the Philippines. Philippine Institute for Development Studies. [Http://www.unicef.org/socialpolicy/files/Impact_of_the_Global_Financial_and_Economic_Crisis_on_the_Philippines.pdf](http://www.unicef.org/socialpolicy/files/Impact_of_the_Global_Financial_and_Economic_Crisis_on_the_Philippines.pdf). Luettu 12.3.2015.

Yep, Eric 2015. Falling Oil Spells Boon for Most of Asia's Economies. The Wall Street Journal. Päivitetty 4.1.2015. [Http://www.wsj.com/articles/falling-oil-spells-boon-for-most-of-asias-economies-1420398456](http://www.wsj.com/articles/falling-oil-spells-boon-for-most-of-asias-economies-1420398456). Luettu 28.1.2015.

Yrittäjät 2014. Riskit. Yrittäjät. Päivitetty 14.1.2014. [Http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/kv/riskit/](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/kv/riskit/). Luettu 25.3.2015.

Yrittäjät 2015. Yrittäjyys Suomessa. Yrittäjät. Päivitetty 21.1.2015. [Http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/yritysjyys Suomessa/](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/yritysjyys Suomessa/). Luettu 17.3.2015.

Äijö Toivo, 1999 Suomalaisyritys kansainvälistyy. Strategiat, vaihtoehdot ja suunnittelu. Multikustannus, Helsinki.

Kyselylomake

Jatka jo aloitettuun kyselyyn vastaamista >



Helsinki Metropolia
University of Applied Sciences


Suomalaisyritysten kansainvälistyminen Tyynenmeren Aasian alueella 0 %

Tämä tutkimus käsittelee suomalaisyritysten kansainvälistymiseen liittyviä tekijöitä ja kehitystrendejä. Tutkimus on jatkoa 1994-2006 tehdyille tutkimuksille ja tavoite on saada vertailukelpoista aineistoa vertailuun, jossa tutkitaan tulosten kehitystä suhteessa edeltäviin tuloksiin.

Tutkimustuloksia käytetään ainoastaan opetuksellisiin sekä tutkimuksellisiin tarkoituksiin, eikä yksittäisen vastaajan tietoja voida selvittää aineistosta.

Kyselyn tekijä: Petri Lammi, petri.lammi@metropolia.fi

Jatka jo aloitettuun kyselyyn vastaamista >



Helsinki Metropolia
University of Applied Sciences

Suomalaisyritysten kansainvälistyminen Tyynenmeren Aasian alueella 50 %

1. Miten arvioitte kansainvälisen toiminnan kehittyvän yrityksessänne tulevaisuudessa? *

- Lisääntyy merkittävästi
- Lisääntyy jonkin verran
- Pysyy ennallaan
- Vähenee jonkin verran
- Vähenee merkittävästi

2. Valitkaa kolme kansainvälistymisen merkittävintä estettä yrityksessänne seuraavista: *

- Kv-operaatioiden rahoitus
- Henkilökunnan osaaminen
- Markkinointi/myynti
- Tuotanto
- Kansainvälistymisen tuomat riskit
- Suomen viranomaisten toiminta
- Kohdemaan viranomaisten toiminta
- Koulutuksen tai tietojen puute
- Muu este, mikä

3. Mikä tai mitkä kansainvälistymisen toimintamuodot yrityksessänne on käytössä Tyynenmeren Aasiassa? *

- Vienti
- Ulkomainen markkinointiyksikkö
- Kumppanuus ulkomaalaisen yrityksen kanssa
- Kumppanuus suomalaisen yrityksen kanssa
- Ulkomainen projektitoiminta
- Taitotiedon vienti
- Joint Venture
- Lisenssien myynti
- Oma tuotantolaitos ulkomailla
- Teknologian siirto
- Sopimusvalmistus ulkomailla

4. Missä seuraavista maista yrityksellänne on toimintaa? *

- Etelä-Korea
- Filippiinit
- Hong Kong
- Indonesia
- Intia
- Japani
- Kiina
- Malesia
- Singapore
- Taiwan
- Thaimaa
- Vietnam

5. Kuinka suuri kiinnostus yrityksellänne on tällä hetkellä seuraavia maita kohtaan: *

	Suuri	Kohtalainen	Vähäinen	Ei kiinnostusta
Etelä-Korea	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Filippiinit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hong Kong	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Indonesia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Intia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Japani	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kiina	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Malesia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Singapore	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Taiwan	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Thaimaa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vietnam	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

6. Kuinka tärkeinä pidätte seuraavia asioita Tyynenmeren Aasian maiden suhteen: *

	Erittäin tärkeä	Melko tärkeä	Kohtalaisen tärkeä	Yhdentekevä	En osaa sanoa
Markkinoiden suuruus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Markkinoiden kasvupotentiaali	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Infrastruktuurin kehittyminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hyvät asiakassuhteet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

7. Kuinka suurena ongelmana näette seuraavat asiat yrityksenne liiketoiminnalle Tyynenmeren Aasian maissa: *

	Erittäin huomattava	Melko huomattava	Kohtalainen	Yhdentekevä	En osaa sanoa
Kulttuuriset erot	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kaukainen sijainti	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hintataso	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kopiointi ja jäljittely	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

8. Valitkaa mielestänne lähinnä oikea vaihtoehto seuraavista väittämistä koskien suhtautumistanne toimimiseen Tyynenmeren Aasian maissa: *

	Täysin samaa mieltä	Jokseenkin samaa mieltä	Jokseenkin eri mieltä	Täysin eri mieltä	En osaa sanoa
Investointikohteena epävarma	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Liiketoimintakulttuurit ovat vaikeita	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Toiminta liian korruptoitunutta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kokemukset toiminnasta kielteisiä	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yrityksemme valmentanut hyvin henkilöstönsä	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Suomalaisyriyten tulisi toimia aktiivisemmin	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

9. Valitkaa mielestänne lähinnä oikea vaihtoehto seuraavista väittämistä koskien toimimista Kiinassa: *

	Täysin samaa mieltä	Jokseenkin samaa mieltä	Jokseenkin eri mieltä	Täysin eri mieltä	En osaa sanoa
Kiinan markkinoista on saatavilla luotettavia tilastoja	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Korruptio on este toiminnalle Kiinassa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
WTO-jäsenyys parantanut toimintaedellytyksiä Kiinassa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Toiminta Kiinassa edellyttää kiinalaista yhteistyökumppania	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

10. Valitkaa yrityksenne toimiala seuraavista: *

- Metalliteollisuus
- Sähkö- ja elektroniikkateollisuus
- Energiahuolto
- Puu- ja paperiteollisuus
- Sairaalateknologia
- Ympäristöteknologia
- Rakennusteollisuus
- Laiva- ja telakkateollisuus
- Kemian teollisuus
- Tekstiiliteollisuus
- Palvelusektori
- Elintarviketeollisuus
- Muu toimiala, mikä

11. Valitkaa yrityksenne ikä toimintavuosissa: *

0-10 v

11-20 v

21-30 v

31-40 v

41-50 v

51-100 v

yli 100 v

12. Valitkaa yrityksenne liikevaihtoluokka seuraavista: *

0-5 Me

5,1-10 Me

10,1-25 Me

25,1-50 Me

yli 50 Me

Edell.

Lähetä vastaukset