



SUOMEN JA INTIAN VAATETUSALOJEN YHTEISTYÖN ESTEET JA MAHDOLLISUUDET

Minna Harinen

**Opinnäytetyö
Joulukuu 2006**



**JYVÄSKYLÄN
AMMATTIKORKEAKOULU**
Kulttuuri/Vaatetusala

Tekijä(t) HARINEN, Minna	Julkaisun laji Opinnäytetyö	
	Sivumäärä 58	Julkaisun kieli suomi
	Luottamuksellisuus <input type="checkbox"/> Salainen _____ saakka	
Työn nimi SUOMEN JA INTIAN VAATETUSALOJEN YHTEISTYÖN ESTEET JA MAHDOLLISUUDET		
Koulutusohjelma Vaatetusalan koulutusohjelma		
Työn ohjaaja(t) PARTANEN, Kaisa		
Toimeksiantaja(t) Muotikaupan Liitto ry.		
Tiivistelmä <p>Intia on talouden kehityksensä vuoksi ajankohtainen ja kiinnostava maa. Intian tekstiilien ja vaatteiden tuonti Suomeen on vielä vähäistä. Kiina on suurin tuojamaa. Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää Suomen ja Intian vaatetusalan yhteistyön tämän hetkisiä esteitä sekä tulevaisuuden mahdollisuuksia. Tutkimuksen avulla selvitettiin voisiko Intiasta tulla tulevaisuuden merkittävä vaatteiden tuottajamaa ja kuinka Suomi voisi tulevaisuudessa hyötyä Intian tarjoamista mahdollisuuksista. Opinnäytetyön toimeksiantajana oli Muotikaupan Liitto ry.</p> <p>Tutkimuksessa tutustuttiin aluksi maiden yhteistyön taustoihin ja tämän hetkiseen tilaan lähdekirjallisuuden avulla. Tietopohjan lisäksi tutkimuksessa selvitettiin teemahaastattelujen avulla Suomen vaatetusalan ammattilaisten kokemuksia ja mielipiteitä Intiaa kohtaan. Teemahaastattelut tehtiin Intian kanssa yhteistyössä toimineille vaatetusalan asiantuntijoille.</p> <p>Haastattelutulosten mukaan Intian tuotannon laatu on kehittynyt viime vuosina paljon ja sen uskottiin kehittyvän jatkossa entisestään. Intian mahdollisuuksiin tulevaisuuden merkittävänä tuottajamaana luotettiin. Intian kehitykseen vaikutti eniten Kiinan tilanteen kehittyminen. Intian mahdollisuudet paranevat mikäli Kiinan asema tuottajamaana heikkenee. Intian suurimpana etuna pidettiin maan edullista hintatasoa ja suurta väestömäärää. Tällä hetkellä Kiina nähtiin vielä luotettavampana tuotantomaavaihtoehtona kuin Intia. Intian toivottiin vielä kehittävän infrastruktuuriaan ja toimitusvarmuuttaan.</p> <p>Tutkimusta voivat hyödyntää yritykset, jotka suunnittelevat yhteistyön aloittamista Intian kanssa. Jatkotutkimuksia voitaisiin tehdä muiden maiden tulevaisuuden kehitysmahdollisuuksista. Myös Intian vaatetusalan kehitysohjelmien onnistumista ja vaikutuksia yhteistyöhön Suomen kanssa voitaisiin tutkia.</p>		
Avainsanat (asiasanat) Intia, tekstiili- ja vaatetusteollisuus, tulevaisuus, tuonti, tuotanto, ulkomaankauppa		
Muut tiedot		

Author(s) HARINEN, Minna	Type of Publication Bachelor's Thesis	
	Pages 58	Language Finnish
	Confidential <input type="checkbox"/> Until _____	
Title THE BARRIERS AND POSSIBILITIES OF COOPERATION BETWEEN FINLAND AND INDIA IN THE FASHION INDUSTRY		
Degree Programme Degree Program in Fashion and Clothing		
Tutor(s) PARTANEN, Kaisa		
Assigned by The Association of Fashion Retailers in Finland		
<p>Abstract</p> <p>India is a current and an interesting country due to its rapid economical development. Import in textiles and clothing to Finland from India is not nowadays remarkable. In this field China is clearly the biggest importing country. The aim of this Bachelor's Thesis was to study the current barriers and future possibilities of cooperation between Finland and India in the clothing industry. It was studied whether India could be in the future the leading producing country in the world and how Finland could benefit of these possibilities. The study was assigned by The Association of Fashion Retailers in Finland.</p> <p>The theoretical frame of this Bachelor's Thesis consists of the background and current state of the trade cooperation between Finland and India. The empirical part was carried out through qualitative theme interviews, where experiences and opinions of production in India were studied. Finnish professionals working in cooperation with Indian partners were interviewed.</p> <p>According to the interviews the product quality in India has improved hugely during last few years and interviewees had faith in the future development. The results indicate that India has a chance to become a notable producing country in the textiles and clothing sector. The situation of India depends mostly of the changes in China. In case trade with China becomes more difficult, India will have better chances to develop. The biggest benefits of India seemed to be low labour costs and huge population. China is still considered a more reliable producing country than India. Interviewees still hoped India to develop its infrastructure and reliability in deliveries.</p> <p>Companies planning to start business cooperation with India benefit of this study. Other developing countries could also be studied, to find their potential in clothing production. Also interesting topics to study would be following the results of developing programs carried out in India, as well as their influence on cooperation between Finland and India.</p>		
Keywords India, textile and clothing industry, future, import, production, foreign trade		
Miscellaneous		

SISÄLTÖ

1 TUTKIMUKSEN LÄHTÖKOHDAT.....	3
1.1 Tutkimuksen tausta ja tavoitteet	3
1.2 Tutkimustehtävä	4
1.3 Aiemmat tutkimukset.....	4
1.4 Toimeksiantaja - Muotikaupan Liitto ry.....	5
2 INTIA VAATTEIDEN TUOTTAJAMAANA.....	6
2.1 Intia	6
2.1.1 Yleistietoa Intiasta	6
2.1.2 Uskonnot	7
2.1.3 Kastilaitos	8
2.1.4 Intian historia	8
2.2 Intian kehitys maailmantaloudessa.....	9
2.3 Intian liiketoimintaympäristö	12
2.3.1 Korruptio.....	12
2.3.2 Kopiointi	13
2.3.3 Infrastrukturi	13
2.3.4 Liiketoimintakulttuuri.....	14
2.4 Intian vaatetusteollisuuden historia.....	15
2.4.1 Siirtomaa-ajan vaikutus	15
2.4.2 Kehityksen lähtökohdat	16
2.4.3 Vaatetusalan merkitys Intialle.....	17
2.5 Suomen ja Intian vaatetusalojen yhteistyö.....	18
2.5.1 WTO:n merkitys.....	19
2.5.2 Vaatetusalan tuonti Suomeen	21
2.5.3 Tuonti Intiasta Suomeen	22
3 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS.....	23
3.1 Tutkimuksen lähtökohdat	23
3.2 Tutkimusmenetelmän valinta.....	24
3.3 Teema-alueiden valinta	25
3.4 Haastateltavien valinta	27
3.5 Haastattelujen toteutus	29

4 HAASTATTELUJEN TULOKSET	32
4.1 Haastatteluaineiston analyysin menetelmät	32
4.2 Tulokset teema-alueittain	33
4.2.1 Tiedot ja mielikuvat Intiasta	33
4.2.2 Työkokemus Aasian markkinoilta	34
4.2.3 Työkokemus Intian markkinoilta	34
4.2.4 Kiinnostus Intiaa kohtaan	35
4.2.5 Intiasta tulevaisuuden merkittävä vaatteiden tuottajamaa	35
4.2.6 Yhteistyön esteet.....	36
4.2.7 Yhteistyön mahdollisuudet	38
4.3 Haastattelutulosten yhteenveto	39
5 TUTKIMUKSEN JOHTOPÄÄTÖKSET	40
6 POHDINTA	47
6.1 Tutkimustyön prosessi.....	47
6.2 Tutkimustyön luotettavuus	50
6.3 Haastattelutulosten luotettavuus	51
6.4 Jatkotutkimusmahdollisuudet	53
LÄHTEET	55
LIITTEET	
Liite 1. Haastattelun teema-aiheiden runko	58

1 TUTKIMUKSEN LÄHTÖKOHDAT

1.1 Tutkimuksen tausta ja tavoitteet

Suuri osa Suomen ja koko Euroopan unionin alueen tekstiileistä ja vaatteista tuotetaan nykyisin Aasiassa, erityisesti Kiinassa. Suomen vaatetusalan tuotanto on siirretty sinne halvemman työvoiman vuoksi. Aasia on tuotantoalueena mielenkiintoinen. Talouden kehityksen ja vaatetusalan tulevaisuuden suunnien seuraaminen on ohjannut kiinnostusta Aasian maista entistä enemmän juuri Intian suuntaan.

Intia on viime vuosina herättänyt suurta mielenkiintoa erityisesti kaupan alan tutkimuksissa ja lehtiartikkeleissa. Maan valtaisa talouskasvu ja kehitysnäkyvät ovat tarjonneet hyvän tutkimuskohteen. Intiaa pidetään monien tutkimusten mukaan tulevaisuuden merkittävänä talousmaana ja siitä povataan Kiinan veroista tulevaisuuden talousvaikuttajaa. Puhutaan Kiina-ilmiön muuttumisesta Intia-ilmiöksi.

Aasian maista mielenkiinnon ohjautumista juuri Intiaan vahvisti tutkijan työharjoittelujakso Intiassa kesällä 2006. Intian potentiaali tulevaisuuden suureksi vaatteiden tuottajamaaksi näkyi Intiassa selkeästi. Maasta löytyy jo yllättävän korkeaa teknologiaosaamista, ja alan kehitys on hyvässä vauhdissa. Tutkimuksen avulla pyritään vahvistamaan tietoja Intian vaatetusalan tuotannon kehityksestä.

Ihmisten tiedot ja mielikuvat Intiasta eivät ole Suomessa ajan tasalla. Keskusteluissa suomalaisten kanssa Intiasta, törmätään moniin ennakkoluuloihin. Intiaa pidetään edelleen erittäin köyhänä kehitysmaana, eikä maan tulevaisuuden potentiaalia vielä ymmärretä. Vaatetuslalla tarvitaan koko ajan uutta tietoa erilaisista tuotantomaavaihtoehdoista. Alan kehittymistä ja tulevaisuuden uhkia sekä mahdollisuuksia on seurattava tarkkaan, jotta yritykset voivat pärjätä vaatetusalan kilpailussa.

1.2 Tutkimustehtävä

Tutkimuksen tehtävänä on selvittää Suomen ja Intian vaatetusalojen yhteistyön esteitä ja mahdollisuuksia. Tutkimuksessa selvitetään Intian tarjoamien tulevaisuuden mahdollisuuksien hyödynnettävyyttä Suomen vaatetusalan kannalta. Tutkimuksessa halutaan saada esille Suomen vaatetusalan ammattilaisten tämän hetkisiä mielipiteitä Intian tuotannosta. Yhteistyötä tarkastellaan juuri Intian tuotannon kannalta eli tutkitaan tekstiilien ja vaatteiden tuonti-toimintaa Intiasta.

Tutkimuksen avulla pyritään saamaan tietoa alan tulevaisuuden kehityksestä ja siten myös ammatillisista mahdollisuuksista. Kansainvälisen yhteistyön tarve ja tuotannon sijoittuminen Aasiaan ovat vaatetusalan erityispiirteitä. Suomen vaatetusala tarvitsee tulevaisuudessa Aasian tuotannon erityisosajia, joten tutkimuksen tarkoituksena on myös tutkijan ammatillinen kehittyminen ja työelämäänsä sijoittumisen edesauttaminen. Tutkija toivoo tulevaisuudessa sijoittuvansa työssään kansainvälisen kaupan pariin, esimerkiksi juuri Intiaan.

1.3 Aiemmat tutkimukset

Intian tarjoamia yhteistyömahdollisuuksia on viime vuosina tutkittu erityisesti informaatioteknologian ja palvelualojen osalta. Vaikka Intialla on vahvat käsityö- ja vaatetusalan perinteet, Intian vaatetusalasta ja sen tarjoamista mahdollisuuksista Suomelle ei ole tehty paljoa tutkimuksia, eikä niistä ole paljoa kirjoitettu alan lehdissä. Kuitenkin aivan viime aikoina Suomen ja Intian yhteistyömahdollisuuksia on tutkittu enemmän. Intian potentiaalia on alettu hahmottaa myös Suomessa. Suomesta löytyisi juuri sellaista osaamista, mitä Intiassa tarvittaisiin. Osassa näistä tutkimuksista on sivuttu myös Intian vaatetusalan tarjoamia yhteistyömahdollisuuksia.

Sitra, Suomen itsenäisyyden juhlarahasto, on tutkinut Intian kehittymistä vuonna 2004 käynnistämässään erityisessä Intia-ohjelmassa. Sitran yleisenä tavoitteena on edistää Suomen talouden hyvinvointia ja tulevaisuutta. Intia-

ohjelman tavoitteena on ollut löytää uutta tietoa Intiasta. (Intia ja kansainvälistymisen uudet tuulet 2006.) Ohjelmassaan Sitra on tutkinut aihetta myös vaatetusalan näkökulmasta.

Vuonna 2005 Sitran julkaisema teos Intia-ilmiö ja Suomi (Grundström & Lahti) viittasi jo vaatetusalan tulevaisuuden yhteistyöhön. Lokakuussa 2006 julkaistiin myös Sitran kirjasarja Suomalaisten Intiat. Yksi kirjoista, Susanna Särkän Vaateostajan Intia (2006), käsittelee juuri Suomen ja Intian vaatetusalan yhteistyötä: tuontia Intiasta, erityisesti Mumbain alueelta. Tämä on ensimmäinen Suomen ja Intian vaatetusalojen yhteistyötä käsittelevä teos ja tärkeä lisä tutkimuksen kirjallisuuslähteisiin.

1.4 Toimeksiantaja - Muotikaupan Liitto ry.

Opinnäytetyön toimeksiantajana on Muotikaupan Liitto ry. Yhteyshenkilönä on liiton toimitusjohtaja Yrjö Gorski. Muotikaupan Liitto on edunvalvonta- ja yhteistoimintajärjestö Suomen tekstiili-, vaatetus-, kenkä- ja turkisjäsenyrityksille. Liiton tehtävänä on valvoa jäsentensä yhteisiä etuja ja edistää muotikaupan kehitystä. (Muotikaupan liitto ry. 2006.) Juuri alan kehityksen kannalta Intian tulevaisuuden potentiaalin tutkiminen on tärkeää. Kehitystä on osattava ennakoita, jotta voidaan pysyä mukana alan kilpailussa.

Toivottavaa on, että Muotikaupan Liiton kautta tutkimuksesta voisi olla hyötyä alan toimijoille, joilla on kiinnostusta aloittaa yhteistyötä Intian kanssa. Tavoitteena on löytää uutta ja hyödynnettävissä olevaa tietoa Intian tarjoamista mahdollisuuksista Suomen vaatetusosalalle ja sen toimijoille.

2 INTIA VAATTEIDEN TUOTTAJAMAANA

2.1 Intia

2.1.1 Yleistietoa Intiasta

Intia on pinta-alaltaan Euroopan kokoinen maa. Maa on suuren kokonsa vuoksi hyvin monimuotoinen. Maassa on useiden eri kansallisuuksien edustajia ja virallisia kieliäkin on satoja. Myös uskonnot, tavat ja kulttuurit vaihtelevat paljon maan eri osissa. (Inkinen & Lahtinen 1994, 84.) Intia sijaitsee Etelä-Aasiassa. Seuraavassa on tärkeimpiä yleistietoja Intiasta.

- Valtiomuoto: tasavalta
- Pääkaupunki: New Delhi
- Muita suuria kaupunkeja: Mumbai, Kalkutta
- Pinta-ala: 3 287 000 km²
- Väkiluku (2005): 1 103,4 miljoonaa
- Kielet: hindi, englanti ja 14 muuta kieltä.

(Intia: maaprofiili, Intia 2006.)

Maata kuvataan vastakohtaisuuksien maaksi. Pyhät lehmät ja slummit ovat edelleen vallitsevia mielikuvia Intiasta. Toisaalta Intia on myös yksi maailman suurimmista talousmahdeista. Intiasta löytyy niin rikkaiden palatseja kuin äärimmäistä köyhyyttäkin. (Inkinen & Lahtinen 1994, 84.) Myös sivistyksessä ja koulutuksessa kaksijakoisuus vallitsee. Puolet maan asukkaista on lukutaidottomia eikä heillä ole lainkaan mahdollisuuksia käydä koulua. Hyväosaiseen perheeseen syntyneillä intialaisilla on kuitenkin paremmat mahdollisuudet menestyä. Maasta löytyvät myös Aasian parhaiten koulutetut nuoret. (Remes 1997, 214.)

Intia on edelleen erittäin köyhä maa. Ali-Yrkkö, de Carvalho ja Suni (2005) kertovat Intiassa olevan köyhäksi määriteltyjä ihmisiä noin 300 miljoonaa. Toisaalta väestönkasvu on Intiassa Kiinaa tai Eurooppaa huomattavasti edullisempaa. Intiassa työikäinen väestö lisääntyy, kun taas Kiinassa ja Euroopassa lisääntyy eläkeikäinen väestö. (Mts. 29 - 30.) Tämä luo hyvät kehittymismahdollisuudet Intian taloudelle, esimerkiksi verrattuna Kiinaan. Ennusteiden mukaan Intian väestön määrä ylittää Kiinan noin vuonna 2040 (Bergqvist 2005).

Intia on myös vahvojen perinteiden maa. Intialaiset pukeutuvat edelleen perinteisiin intialaisiin vaatteisiin. Otsaan merkitään punainen piste tai hiusten jakaus maalataan punaiseksi naimisissa olon merkiksi. Nuoret pukeutuvat jo hyvin länsimaisesti: farkkuihin ja t-paitaan. (Kolanad 1994, 8 - 11.) Käyttäytymissäännöt noudattavat vielä pitkälti perinteitä. Järjestetyt avioliitot ja perheen syvä kunnioittaminen ovat edelleen tärkeitä ja yleisiä asioita intialaisten arkipäivässä.

2.1.2 Uskonnot

Uskonto vaikuttaa paljon intialaisten jokapäiväiseen elämään niin työssä kuin arjessakin. Pääuskonto on hindulaisuus. Hindulaisia on yli 80 prosenttia intialaisista. Tämä näkyy katukuvassakin muun muassa pyhien lehmien kunnioittamisena. Toinen pääuskonnoista, erityisesti maan pohjoisosissa on islamin usko. Islam taas vaikuttaa arkielämässä sianlihan syömisestä kieltäytymisenä ja alkoholista pidättäytymisenä. Myös sikhit, parsit ja jainalaiset ovat Intiassa olevien uskontokuntien edustajia. Eri uskontojen edustajat ovat melko helposti tunnistettavissa pukeutumisensa perusteella. (Kolanad 1994, 54 - 55.)

Uskonnot vaikuttavat myös työelämässä. Rukoushetken aikaan muslimi ei tee työtä, vaan saattaa lähteä moskeijaan rukoilemaan. Hindut taas kutsuvat seremonioiden avulla jumalat siunaamaan uuden toimiston tai sopimuksen. Taikauskaisuus saattaa lykätä perjantaiksi 13. päivä sovitun tapaamisen. Eri uskonnolliset juhlapäivät luonnollisesti pitävät intialaiset toimistot kiinni. (Särkkä 2006, 27.)

2.1.3 Kastilaitos

Kastilaitos on yksi tärkeimmistä Intian yhteiskuntaan vaikuttaneista ilmiöistä. Järjestelmän taustalla on uskonnollinen perusta. Sen synty on ajoitettu ajalle 2000–1500 eKr., jolloin arjalaiset valloittivat Intiaa. Aluksi kastijärjestelmän avulla pyrittiin toteuttamaan rotuerottelua. Nykyisin hindulaisuuden oppeja karman laista ja jälleensyntymisestä pidetään kastijärjestelmän perusteina. (Inkinen & Lahtinen 1994, 12.)

Kastijärjestelmä purettiin virallisesti vuonna 1950 (Remes 1997, 213). Järjestelmä on aikojen saatossa jakanut kansaa. Eri kastien edustajat eivät voineet esimerkiksi mennä keskenään naimisiin. (Davies 2004, 10.) Myös ammattivalinta määräytyi pitkälti sen mukaan, mihin kastiin ihminen oli syntynyt. Papit, kauppiaat, sepät ja siivoojat kuuluivat selkeästi eri kasteihin. Kastia tai ammatia ei voinut valita mielen mukaan vaan se määräytyi perheen mukaan. (Tamminen & Zenger 1998, 62.)

Hämeenniemi (2004) huomauttaa, että vaikka kastilaitos on virallisesti kielletty, lait takaavat nykyisin tietyille kasteille kiintiöpaikkoja opiskelu- ja työpaikkoihin. Tällä on varmasti pyritty parantamaan kastinsa vuoksi muita heikommassa asemassa olevien ihmisten mahdollisuuksia. Kuitenkin laki auttaa vain ylläpitämään virallisesti jo laitonta kastijärjestelmää eikä toteuta tasa-arvoa. (Mts. 53.) Aihe onkin aiheuttanut viime aikoina paljon keskustelua Intiassa. Edelleen lapsen asema ja mahdollisuudet yhteiskunnassa määräytyvät sen mukaan mihin perheeseen hän syntyy.

2.1.4 Intian historia

Intia itsenäistyi 15.8.1947 Mahatma Gandhin rauhanomaisen vallankäytön johdolla. Ennen itsenäistymistään Intia oli vuodet 1750–1947 Britannian tärkein siirtomaa. (Tamminen & Zenger 1998, 21.) Siirtomaa-ajalle oli tyypillistä perinteiden riisto ja hyväksikäyttö. Toisaalta britit saivat paljon hyvääkin aikaa. Brittihallinnon vaikutukset näkyvät edelleen intialaisten arkielämässä. Maahan luotiin muun muassa länsimainen oikeuslaitos ja englannin kielestä

tuli maan virallinen kieli 1800-luvun puolessa välissä. (Inkinen & Lahtinen 1994, 85.)

Englanti ei ole enää vuoden 1965 jälkeen ollut maan virallinen kieli, mutta sen asema on edelleen tärkeä korkeakoulutuksen sekä liike-elämän virallisena kielenä (Intia 2006). Maassa on noin 16 virallista kieltä, joista hindi käytetyin. Englannin kieli toimii neutraalina linkkinä maan eri osissa kansojen ja kielten yhdistäjänä. (Kolanad 1994, 18.) Toisaalta englannin kielen taitoa on turha odottaa kouluttamattomilta intialaisilta, joita maassa on satoja miljoonia.

Itsenäistymisen yhteydessä maa jaettiin uskonnon aiheuttamien erimielisyyksien vuoksi kahtia: muslimienemmistöiseen Pakistaniin ja hinduenemmistöiseen Intiaan. Näiden kahden valtion välillä on edelleen kiistaa Kašmirin alueesta, mikä aiheuttaa levottomuuksia ja epävakautta maan pohjois-osissa. (Tamminen & Zenger 1998, 31.) Nämä epävakaisuudet saattavat vaikuttaa osaltaan mielikuvaan Intiasta liike-elämän yhteistyömaana.

2.2 Intian kehitys maailmantaloudessa

Ali-Yrkkö ja muut (2005) jakavat Intian talouden muutokset itsenäistymisen jälkeen kolmeen aikajaksoon. Vuosina 1950–1975 Intiassa elettiin protektionismin ja omavaraisuuden aikaa. Kauppasuhteet muihin maihin olivat olemattomat. Vuosina 1976–1991 talouden sääntelyä lievennettiin, mutta vasta vuoden 1991 muutosten jälkeen suunnittelutaloudesta siirryttiin markkinaehtoisen talouden suuntaan. (Mts. 32.)

1990-luvun alussa Intian talous oli joutunut suuriin vaikeuksiin. Tärkein kauppakumppani Neuvostoliitto menetettiin maan hajoamisen myötä, Intian valuutakassa oli tyhjänä ja inflaatio huipussaan. Intian hallitus joutui tekemään mitavia muutoksia saadakseen talouden jälleen elpymään. Hallitus aloitti vuonna 1991 talouden reformointiohjelman. (Pukkila 2002, 170.)

Vuonna 1991 suurimmat uudistukset olivat ulkomaisten sijoitusten helpottaminen, verotuksen yksinkertaistaminen, tuontia koskevien tullien laskeminen ja tuontikiintiöiden vapauttaminen (Korhonen, Raitanen & Tulkki 1997, 15 - 16). Nämä muutokset edistivät paljon Intian yhteistyömahdollisuuksia muiden maiden kanssa.

Maatalous on edelleen Intian tärkein elinkeino. Ali-Yrkkö ja muut (2005) kertovat tutkimuksessaan Intian talouden olevan hyvin riippuvainen maataloudesta. Se luo epävarmuutta koko talouden kehitykselle. Esimerkiksi säiden vaihtelulla voi olla suuria vaikutuksia Intian kokonaistaloudelle. Yksi huono monsuunivuosi voi vahingoittaa maan taloutta pahastikin. (Mts. 40.)

Maatalouskysymykset aiheuttavat Intialle päänvaivaa Maailman Kauppajärjestö WTO:ssa. Maa on yksi WTO:n perustajajäseniä ja tärkeässä osassa kehitysmaaryhmien puolestapuhujana. Kuitenkin uusimmissa neuvotteluissa, niin sanotulla Dohan-kierroksella, Intia on taistellut kovasti erityisesti maatalouden uudistuksia vastaan ja vältellyt myönnytyksiä. (Välinoro 2006, 84.) Dohan-kierroksen neuvottelut onkin nyt väliaikaisesti keskeytetty.

Intia on nyt keskittynyt maailmankauppasopimusten sijasta alueellisiin vapaakauppasopimuksiin. Se on panostanut ennen kaikkea sopimukseen lähialueidensa kanssa. Myös EU:n ja Intian välillä ollaan suunnittelemassa vapaakauppasopimuksia. EU:n kauppakomissaari Peter Mandelson sanoi Helsingin EU-Intia kokouksessa lokakuussa 2006 sopimuksien tulevan auttamaan molempia osapuolia ja luovan uusia standardeja avoimuudelle ja kansainvälisen kaupan säännöille. (Statement by EU Trade Commissioner Peter Mandelson 2006.) Kokouksessa sovittiin myös uudesta kauppaja investointisopimuksesta, jonka avulla pyritään helpottamaan kauppaa ja investointeja EU:n ja Intian välillä. Kaupankäyntiä pyritään helpottamaan vähentämällä tulleja ja muita kaupanesteitä. (Suominen 2006, B2.) Nämä uudistukset helpottavat yhteistyötä myös vaatetusosalalla.

Grundström (2005) kertoo Intian talouskasvun olevan nykyisin hyvin omavaraisista: se perustuu intialaisiin yrityksiin, pääomiin ja tuotteisiin, kun taas Kiinan

talouskasvu perustuu ulkomaisiin yrityksiin, pääomiin ja vientiin (mts. 21). Tämä tekijä luo paremmat edellytykset Intian kehittymiselle.

Intian talouden tämän hetkinen tilanne on vielä kehitysasteella, verrattaessa esimerkiksi Kiinaan. Intian bruttokansantuote kasvoi 7,6 prosenttia vuonna 2004 ja Kiinan 9,9 prosenttia. Intian henkeä kohden laskettu bruttokansantuote jää kuitenkin vielä 3300 dollariin, kun taas Kiinan vastaava luku on 6800 dollaria. (Kauppapolitiikka 2006, 11, 19.) Intian etuna Kiinaan verrattuna on vielä maan toistaiseksi alhainen hintataso.

Erjoksen ja muiden kirjoittamassa Economic Trends-lehden artikkelissa (5/2004) kerrotaan Intian hyvistä talouden tulevaisuuden näkymistä. Artikkeleissa kerrotaan yhdysvaltalaisen investointipankin Goldman Sachsin pidemmän aikavälin ennusteesta. Ennusteessa on tutkittu erityisesti niin sanottujen Bric-maiden (Brasilia, Venäjä, Intia ja Kiina) talouden tulevaisuuden asemaa. Goldman Sachs on päättänyt tutkimaan juuri näitä maita, koska niiden talouskasvu on tällä hetkellä kaikista nopeinta. Maita on verrattu nykyisiin talousmahteihin, niin sanottuihin G6-maihin (Yhdysvallat, Japani, Britannia, Saksa, Ranska ja Italia). Goldman Sachsin ennusteen mukaan Bric-maiden yhteenlaskettu bruttokansantuote yltää G6-maiden tasolle vuoteen 2040 mennessä. Artikkelin kirjoitushetkellä vuonna 2004 Bric-maiden bruttokansantuote oli vain 15 prosenttia G6-maiden kansantuotteesta. (Erjos, Heikkinen, Mikkilä, Naukarinen & Skog 2004, 9.)

Goldman Sachsin ennusteen mukaan Intia ohittaa talouden tämän hetkisen ykkösen, Yhdysvallat, tämän vuosisadan toisella puoliskolla. Intia olisi silloin maailman toiseksi suurin talousmaa bruttokansantuotteella mitattuna, heti Kiinan jälkeen. Vielä vuonna 2003 Intia ei yltänyt kymmenen suurimman maan joukkoon. Bric-maista erityisesti Intian etuna pidetään kasvavaa työvoimaa. Heillä on suuri, nuori ja kasvava työkykyinen väestö. Maan pienet työtulot ohjautuvat useimmiten kokonaisuudessaan maan sisämarkkinoille kulutukseen. (Erjos ym. 2004, 9 - 10.) Tämä auttaa maata kehittymään vielä entisestään.

2.3 Intian liiketoimintaympäristö

Intiassa on tiettyjä maalle tyypillisiä piirteitä liiketoimintakäyttäytymisessä. Intian liiketoimintakulttuurin voidaan sanoa olevan sekoitus idän ja lännen tapoja. Toisaalta aasialaiset uskonnot ja tavat vaikuttavat taustalla, mutta brittiläinen kulttuuri vaikuttaa myös paljon intialaisten business-kulttuuriin. Britannian siirtomaa-ajan perintö helpottaa monia eurooppalaisia, jotka tekevät yhteistyötä intialaisten kanssa. Hyviä puolia Intiassa ovat englannin kielen käyttö liike-elämän pääkielenä, brittiläinen oikeusjärjestelmä ja maan koulutusjärjestelmä, joka tuottaa korkeakoulutettua ja edullista työvoimaa. Intian markkinat ovat väestöstä johtuen suuret ja edelleen kasvavat. Maan kotimainen kilpailu on kuitenkin vielä melko kehittymätöntä. (Pukkila 2001, 13.)

Intian liike-toimintaa vaikeuttavat muun muassa byrokratia ja korruptio (Pukkila 2001, 13). Byrokratian vuoksi Intiassa asioiden hoitaminen on vaikeaa ja aikaa vievää. Oikeiden henkilöiden löytäminen ja viestin välittyminen voi olla hidasta. Viime vuosina Intiassa on tehty paljon rakennemuutoksia, joiden vuoksi myös byrokratia on hieman vähentynyt ja asioiminen helpottunut. Monesti asioiden hoitoon kannattaa kuitenkin varata niin sanottu byrokratialisä, kaikessa kestää kauemmin kuin on arvioitu. (Korhonen ym. 1997, 32.)

2.3.1 Korruptio

Korruptio on Intiassa erittäin yleinen ilmiö. Asioiden hoitumisesta joutuu yleensä maksamaan ylimääräistä. Intiassa korruptio on yleensä järjestäytymätöntä. Korhosen ja muiden (1997) tutkimuksen mukaan Intiassa ei riitä, että rahaa annetaan tarpeeksi korkealle taholle, vaan Intiassa lisärahaa vaaditaan joka tasolla (mts. 33).

Joka vuosi maita laitetaan järjestykseen havaitun korruption määrän perusteella. Tunnetuin tapa tutkia korruption astetta eri maissa on Transparency Internationalin korruptio-indeksi (Corruption Perceptions Index, CPI) käyttö. Tutkimuksessa tarkastellaan yli 150 maan havaittuja korruptioiden asteita asiantuntija-arvioiden ja mielipidekyselyjen avulla. Maille annetaan arvosana 1-

10. Arvosana 1 merkitsee, että maa on erittäin korruptoitunut, arvosanan 10 saaneessa maassa ei ole havaittavaa korruptiota. Vuonna 2006 Suomi sijoittui jaetulle ensimmäiselle sijalle Islannin ja Uuden Seelannin kanssa. Näissä maissa havaittiin vähiten korruptiota. Suomi sai 9,6 pistettä. Intia sai tarkastelussa 3,3 pistettä ja sijoittui jaetulle 70. sijalle. Intian sijoitus nousi edellisestä vuodesta jopa 18 sijaa. (Corruption Perceptions Index 2006.)

2.3.2 Kopiointi

Vaatetusalalla luovan työn oikeuksien turvaaminen on tärkeää. Intiassa kopiointi on ollut melko sallittua, mutta kehitystä on ollut havaittavissa tälläkin puolella. Pietiläisen (2006) mukaan Intian kauppa- ja teollisuusministeri Kamal Nath kertoi EU–Intia huippukokouksen yhteydessä Intian säätäneen uusia lakeja suojaamaan henkistä omaisuutta aiempaa paremmin (mts. B7).

Nath myös lupasi panostuksia lakien käytäntöön panon valvontaan. Tällä hän saattoi viitata Kiinan tilanteeseen. Siellä lakeja on säädetty paljon, mutta niiden valvonta on jäänyt puolitiehen. (Mts. B7.) Myös Euroopan unioni pyrkii kehittämään vaatetusalan tuotesuojaa (Intellectual Property Rights) vaatetusalan kehittämissuunnitelmassaan (European textile and clothing in a quota free environment 2006, 6).

2.3.3 Infrastrukturi

Maan infrastruktuurin heikko taso vaikeuttaa liiketoimintojen sujuvuutta Intiassa. Ongelmia ilmenee niin kuljetusten kuin tietoliikenteenkin puolella. Kuljetusten järjestäminen Intiassa on vaivalloista. Korhosen ja muiden (1997) tutkimuksen mukaan kauppa Intian kanssa kannattaisi aina tehdä FOB-toimitusehdolla (Free On Board) johonkin Intian satamaan (mts. 23). Silloin intialaisille jää vastuu Intian sisäisten kuljetusten järjestämisestä.

Myös sähkönjakelussa on Intiassa suuria ongelmia. Erityisesti jakeluhäviöt vaikeuttavat sähkön riittävyyttä. Noin kolmasosa tuotetusta sähköstä ei koskaan saavu maksaville asiakkaille (Mts. 22.) Erityisesti kaupunkien laitamien

hökkelilylissä sähköä otetaan suoraan siirtokaapeleista. Kesäisin sähköntarve on suurimmillaan, eivätkä sähköntuotantomäärät vastaa kysyntää. Sähkökatkokset ovat lähes jokapäiväisiä. Esimerkiksi Nokia on ratkaissut ongelman Chennain tehtaallaan rakentamalla oman generaattorin turvaamaan tehtaan sähkönsaannin (Pietiläinen 2006, B7).

Pietiläisen (2006) mukaan EU:n kauppakomissaari Peter Mandelson lupaili Helsingin EU–Intia huippukokouksessa EU:n auttavan Intiaa infrastruktuurinsa parantamisesta. Intia kaipaa länsimaisia investointeja kymmenien miljardien edestä voidakseen parantaa infrastruktuuriaan. Intian hallituksen teollisuuspolitiikasta vastaava Ajay Dua arvioi pelkästään tieverkoston parantamiseen vaadittavan lähivuosina 40 miljardia euroa avustusta. (Mts. B7.)

2.3.4 Liiketoimintakulttuuri

Intiassa henkilökohtaisilla suhteilla on valtava merkitys liike-elämässä. Backman ja Butler (2004) selittävät suhteiden tärkeyttä lakien heikoilla suojauksilla. Mitä vähemmän maassa koetaan lakien suojaavan henkilöitä, sitä tärkeämpää on tietää oikeat henkilöt, jotka voivat auttaa tarvittaessa. Myös informaation saanti on Intiassa yleensä vaikeaa, mutta helpottuu huomattavasti, mikäli tuntee oikeat ihmiset. Kontaktit avaavat ovia ja helpottavat arkipäivän ongelmista selviämistä. (Mts. 64.)

Intian liikemiehet ovat yleisesti melko epämuodollisia ja suorita kommunikoidessaan. He saattavat kysyä hyvinkin henkilökohtaisia kysymyksiä perheestä, terveydestä tai palkasta. Yritysten toiminnassa on kuitenkin tyypillistä byrokraattinen johtamistyyli. Yrityksiä johdetaan hyvin autoritäärisesti ja perhekeskeisyys on työelämässäkin tärkeää. (Kulttuureja ja käyttäytymistä 1999, 23.) Myös henkilön arvonimellä on tärkeä merkitys intialaisille. Vain suuria johtajia pidetään arvossaan ja tarpeeksi merkityksellisinä.

Toisaalta aina edes henkilön asema ei riitä saavuttamaan tarpeeksi uskottavuutta intialaisten silmissä. Suri (2006) kertoi Helsingin Sanomien artikkelissa Suomen ulkomaankauppaministeri Paula Lehtomäen vierailusta vuonna 2005

Intiassa. Intialaisten näkökulmasta Suomi ei pitänyt tapaamista kovinkaan tärkeänä, koska lähetti neuvotteluihin nuoren ja kokemattoman ministerin päättämään tärkeistä asioista. (Mts. C1.) Ikä tuo Intiassa uskottavuutta ja herättää kunnioitusta.

Toisaalta Backmanin ja Butlerin (2004) mielestä kulttuuriset tekijät eivät vaikuta liiketoiminnassa niin paljon kuin oletetaan. Oppaat ovat täynnä ohjeita kuinka toimia, mutta loppujen lopuksi kyse on vain bisneksestä. Toki on kohtelias ottaa etukäteen selvää maan tavoista ja niiden hallintaa arvostetaan kohdemaassa, mutta harvemmin miljoonasopimus jää kiinni tavasta, jolla käyntikortti on ojennettu. He sanovat tällaisen suhtautumisen olevan yleisintä Aasian maista juuri Intiassa. Intialaisille on tärkeintä painottaa heidän saamiaan hyötyjä tapaamisista tai sopimuksista. Vasta hyötytarkastelun jälkeen intialaiset aloittavat ihmissuhteen luomisen toisen osapuolen kanssa. (Mts. 67.)

2.4 Intian vaatetusteollisuuden historia

2.4.1 Siirtomaa-ajan vaikutus

Tekstiilialalla on ollut kautta aikojen Intialle suuri merkitys. Tekstiili- ja vaatetuslalle on ollut ominaista perinteinen käsityötaito. Tuotteet on valmistettu langoista lähtien käsin. Brittihallinnon aikana vaatetusala elinkeinona koki paljon muutoksia. Intiasta on viety Britanniaan huomattavia määriä kankaita jo 1700-luvulta lähtien. Britannia pelkäsi tekstiilialan työpaikkojen siirtyvän Intiaan halvemman työvoiman vuoksi. Maa halusi suojella omaa tekstiilien tuotantoaan ja määräsi intialaisille, edullisille tuontitekstiileille korkeat tullit ja poisti tuontitullit Intiassa englantilaisilta tekstiileiltä. Intiassa alettiin ostaa Britanniassa teollisesti tuotettuja tekstiilejä. Ne olivat parempia ja kestävämpiä kuin intialaiset, käsinkudotut kankaat. Tuonti vaikeutti paljon Intian omaa vaatetusalan toimintaa ja kehittymistä. (Särkkä 2006, 81 - 82.)

Särkän (2006) mukaan Mahatma Gandhin vaikutus Intian tekstiiliteollisuudelle on ollut tärkeä. Siirtomaa-ajasta itsenäistymisen aikoihin Gandhi loi rukista

jopa Intian itsenäistymisliikkeen symbolin. Gandhi kannusti intialaisia omavaraisuuteen ja pienimuotoiseen käsityöteollisuuteen. Hänen mukaansa käsityöläisyys työllistäisi enemmän ihmisiä kuin alan suurteollisuus. Tämä ajatus on vaikuttanut pitkään Intian tekstiili- ja vaatetusteollisuuteen, jonka pienyritysvaltaisuutta pyrittiin ylläpitämään. Tietyillä aloilla suuret tehtaot olivat jopa kiellettyjä ja pieniä yrityksiä suosittiin lainsäädännön avulla. (Mts. 82.)

2.4.2 Kehityksen lähtökohdat

Möttölä kertoo Sitran selvityksessä (2005) Intian etuina tekstiili- ja vaatetusteollisuuden kehityksessä olleen esimerkiksi hyvät raaka-aineiden luonnonvarat. Myös edullinen työvoima ja taitavat suunnittelijat ovat olleet suuria etuja. Vaikka Intialla onkin suuret raaka-ainevarat, heidän puuvillansa on usein halpaa ja huonolaatuista. Intia on tietoisesti pyrkinyt viime aikoina korottamaan profiiliin vaativien vaatteiden tekijänä. Intia on alkanut markkinoida itseään myös pienten ja vaativien sarjojen tuottajana. Tämä on suomalaisten design-tuotteiden tuotannon kannalta mielenkiintoista. Esimerkiksi Kiinassa vaaditaan usein tuotantoon liian suuria sarjoja suomalaisten näkökulmasta. (Möttölä 2005, 64 - 65.) Suomalaiset ostavat Intiasta tuotteita erityisesti kesäsesonkiin. Käsityötaitoa vaativat kirjailut ja brodeeraukset ovat intialaisten erityisosaamista. (Särkkä 2006, 72 - 73.)

1990-luvun Intian talouden vapautuminen auttoi paljon vaatetusteollisuutta. Intia oli suojellut kotimarkkinoitaan korkeilla tuontitulleilla, jotka koskivat myös koneita ja laitteita. Koneiden tuontitulli saattoi olla jopa 300 prosenttia. Intiassa jouduttiin käyttämään maan omia koneita ja laitteita, jotka olivat melko vanhanaikaisia ulkomaisiin verrattuna. Tuontitullien laskemisen myötä maahan on saatu parempia koneita ja laitteita edullisempaan hintaan. Näiden ansiosta intialaisten tekstiilien ja vaatteiden laatu on parantunut ja tuottavuus päässyt nousemaan. (Särkkä 2006, 41.)

Intian vaatetusalan toimintaa on häirinnyt lainsäädännön jäykkyys. Yli sadan työntekijän yritys ei Intiassa voi irtisanoa työntekijöitään ilman osavaltion lupaa, ja kausityövoiman palkkaaminen on käytännössä kiellettyä. Monet yrityk-

set ovatkin pyrkineet pitämään työntekijöidensä määrän alle sadassa. Näiden yritysten on vaikeaa ottaa isoa tilauksia vastaan työvoimaresurssien puutteiden vuoksi. (Särkkä 2006, 85.)

Nykyisin Intian hallitus kannustaa vaatetusteollisuutta investoimaan ja lisäämään tuottavuuttaan. Myös suurtuotanto nähdään nykyisin hyvänä ja tuettava asiana. Tekstiiliteollisuuden on ymmärretty työllistävän valtavan määrän myös vähemmän koulutettuja ihmisiä. Alan teollistumisesta huolimatta edelleen Intian kangastuotannosta noin 10 prosenttia kudotaan käsin ja 7,5 miljoonaa ihmistä ansaitsee elantonsa käsitöiden avulla. (Särkkä 2006, 82 - 83.) Vain 20 prosenttia Intian tekstiilien ja vaatteiden tuotannosta menee vientiin (mts. 74).

Intia on viime vuosina houkutellut ulkomaisia sijoittajia maahan tekstiili- ja vaatetehdaspuistojen avulla. Puistoihin keskittyy alan yrityksiä, ja jokaisessa puistoissa toimii vähintään 50 yritystä. Hallitus pyrkii siihen, että puistojen alueella olevilla yrityksillä olisi oikeus käyttää työvoimaa joustavasti, eikä maan työaika- ja työvoiman irtisanomisista koskevat lait ulottuisi puistojen yrityksiin. (Särkkä 2006, 89.) Puistojen alueilla tietyn erikoisosaamisen yritykset voisivat muodostaa oman tuotantoyksikön ja jakaa esimerkiksi yhteisesti tekstiililaboratoriot sekä raaka-aine- ja varastotilat (Robyn 2005, 161).

Puistoihin tulee myös oma voimalaitos, puhelinkeskus ja jätevedenpuhdistamo sekä naisten asuntola ja lasten päiväkoti työntekijöiden elämää helpottamaan (Särkkä 2006, 42). Näiden järjestäminen ei Intiassa ole helppoa, joten idea alan puistoista on hieno edistysaskel Intian tekstiili- ja vaatetusteollisuudelle ja sen työntekijöille.

2.4.3 Vaatetusalan merkitys Intialle

Tällä hetkellä tekstiiliteollisuuden merkitys Intialle on erittäin suuri. Se on suurin teollisuuden aloista. Sen osuus koko Intian teollisuustuotannosta on 14 prosenttia. Intian vientituloista 27 prosenttia tulee tekstiiliteollisuudesta ja ala työllistää maassa noin 39 miljoonaa ihmistä. Intia tuottaa noin 15 prosenttia

koko maailman puuvillasta ja maassa ovat maailman suurimmat synteettisten kuitujen tuotantolaitokset. (Nuutinen 2006, 23.)

Gathanin (2006) artikkelin mukaan Intian tulisi tulevaisuudessa ennen kaikkea keskittää kaupankäynti ja tuotanto yhteistyöhön EU:n kanssa ja tuonti ainoastaan raakamateriaaleihin. Näiden raakamateriaalien, esimerkiksi puuvillan ja silkin, mahdolliset kiintiöt ovat huomattavasti helpommin käytettävissä kuin valmisvaatteiden. Artikkelissa suositellaan Intian tekstiilialan yrityksille suurta markkinointikoneistoa, jotta yrityksille saataisiin näkyvyyttä. Myös läsnäoloa markkinoilla tarvittaisiin, sillä tähän mennessä intialaiset yritykset ovat olleet EU:n alueella tuntemattomia ja jokseenkin vaikeasti lähestyttäviä. (Gathani 2006.)

Särkän (2006) mukaan McKinseyn tutkimuksessa on todettu, että Intiassa toimitukset ovat useammin myöhässä kuin muissa Aasian maissa. Erityisesti kuljetukset ovat hitaita. Intialaisia tehtaita pidetään myös tehottomampina kuin vaikkapa kiinalaisia tehtaita. Kiinan tehtaot ovat tutkimuksen mukaan yli kaksi kertaa tehokkaampia kuin intialaiset ja amerikkalaisiin verrattuna Intian tuottavuus on vain 16 prosenttia. Toisaalta Intiassa työvoimakustannukset ovat noin kolmasosan Kiinaa halvemmat. (Mts. 73 - 74.)

2.5 Suomen ja Intian vaatetusalojen yhteistyö

Suomen liittyminen EU:hun vuonna 1995 muutti paljon Suomen vaatetusalan kaupankäyntiä. Suomen tulee noudattaa muiden EU-maiden kanssa samaa lainsäädäntöä. Tuonti EU:n ulkopuolelta, niin sanotuista kolmansista maista, ei ole yhtä vapaata kuin EU:n sisällä. EU pyrkii suojaamaan oman alueen intressejä ja asettaa tarvittaessa tuonnille rajoituksia. Kaikkien EU:n jäsenmaiden on sovellettava ulkomaankaupassaan samoja säännöksiä. (Tuontioipas 1999, 83.)

2.5.1 WTO:n merkitys

Kansainvälinen kauppa on kokenut suuria muutoksia viimeisten vuosikymmenten aikana. Vuonna 1995 Uruguay'n kierroksella GATT-neuvottelut (General Agreement on Tariffs and Trade) johtivat suunnitelmiin isoista tullialennuksista. Neuvotteluiden tuloksena syntyi myös Maailman kauppajärjestö (WTO) helpottamaan kansainvälistä kauppaa. Erityisesti tullialennukset sekä kauppaa estävien lakien ja käytänteiden yhtenäistäminen ovat WTO:n keinoja maailmankaupan vapauttamiseen. (Nelson 1995, 3.) Intia ja Suomi liittyivät WTO:hon heti perustamisvuonna (Members and Observers, 2006).

WTO:ssa vaatetusalaa on kohdeltu hieman eri lailla kuin muita aloja. Niin sanotun monikuitusopimuksen nojalla tekstiilien ja vaatteiden tuontia EU:n ulkopuolelta rajoitettiin. Näin haluttiin suojella EU:n omaa alan tuotantoa. 1990-luvun alussa tekstiili- ja vaatetusala päätettiin siirtää vähitellen GATT-sääntöjen alaiseksi. Silloin luotiin sopimus nimeltään Agreement on Textiles and Clothing (ATC), jonka mukaan tuontikiintiöt poistettaisiin vuoden 2004 loppuun mennessä. (Kauppapoliittinen katsaus 2006, 100 - 101.)

Tuontikiintiöiden poistuminen vuoden 2005 alussa lisäsi valtavasti tekstiilien ja vaatteiden tuontia varsinkin Kiinasta EU:hun. Säännökset mahdollistavat erityisuojalausekkeiden käytön, mikäli tuonnista nähdään olevan selkeää haittaa EU:n omalle tuotannolle (Kauppapoliittinen katsaus 2006, 101).

EU tarkkaili tilannetta ja sopi Kiinan kanssa kahdenkeskisellä sopimuksella tuontirajoituksista. Ne määrittävät tiettyjen tekstiilituotteiden tuonnin asteittaisesta avautumisesta. Tämä järjestely kestää vuoden 2007 loppuun saakka. Tuonti Kiinasta onkin nyt tasoittunut. Myös Kiinan hinnat ja tuotantokustannukset ovat nousseet viime aikoina. (Tapio 2006, 14 - 15.) Tämä on osaltaan auttanut Intian tekstiiliteollisuutta. Tekstiilien ja vaatteiden tuonti Intiasta onkin lisääntynyt kiintiöiden poistumisen jälkeen.

L-Fashion Groupin toimitusjohtaja Vesa Luhtanen kertoo Särkän (2006) teoksessa Kiinassa kiintiöityjen tuotteiden hintojen nousseen. Luhta valmistuttaa

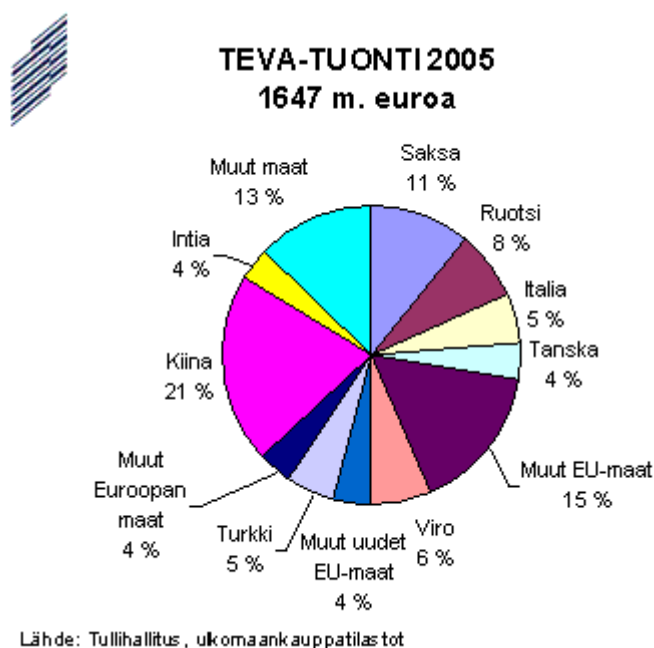
näiden tuoteryhmien tuotteet Intiassa, ainakin vuoden 2007 loppuun saakka. Silloin kiintiöiden pitäisi poistua Kiinasta. (Mts. 68.)

Mielenkiintoista onkin nähdä, mitä vuoden 2008 alussa tapahtuu: jatkuvatko Kiinan kiintiöt vai muuttuvatko ne esimerkiksi polkumyöntitulleiksi. Mikäli Kiinan tuontia ei enää rajoiteta, on kiinnostavaa nähdä, siirtyvätkö ostot takaisin Kiinaan vai jäävätkö ne Intiaan. Intialla onkin vuoden 2007 loppuun mennessä hyvä tilaisuus osoittaa, onko siitä Kiinan veroiseksi tuottajamaaksi.

Jalkineiden osalta juuri Kiina on joutunut vastatuuleen. EU asetti huhtikuussa 2006 Kiinan ja Vietnamin jalkineille polkumyöntitulleja. (Tapio 2006, 15.) Näiden vuoksi esimerkiksi Intia saattaa houkutella lisää jalkineiden ostajia EU:n alueelta. Ylipäättänsä EU on asettanut Kiinan tuonnille paljon rajoituksia. Tämä on hankaloittanut kaupankäyntiä Kiinan kanssa. Monet ostajat ovat halunneet hajauttaa ostojaan useampaan maahan juuri Kiinan epävarman tilanteen vuoksi.

2.5.2 Vaatetusalan tuonti Suomeen

Kuviossa 1 nähdään koko vuoden 2005 tekstiili- ja vaatetusalan tuonti Suomeen tuotantomaaan mukaan eroteltuna.



KUVIO 1. Tekstiili- ja vaatetusalan tuonti vuonna 2005. (Finatex, ulkomaankauppatilastot 2006.)

Intia on tilastojen mukaan Suomelle vielä pieni tuojamaa. Kuvioista 1 voidaan nähdä, että vuonna 2005 Intian osuus vaatteiden tuonnista oli noin neljä prosenttia ja Kiinan osuus 21 prosenttia. Kiina oli suurin yksittäinen tuojamaa. Vuoden 2006 tammi–kesäkuussa Intian osuus Suomen koko tekstiilien ja vaatteiden tuonnista nousi viiteen prosenttiin ja Kiinan osuus 27 prosenttiin (Suomen ja Intian välinen kauppa 2006, 5).

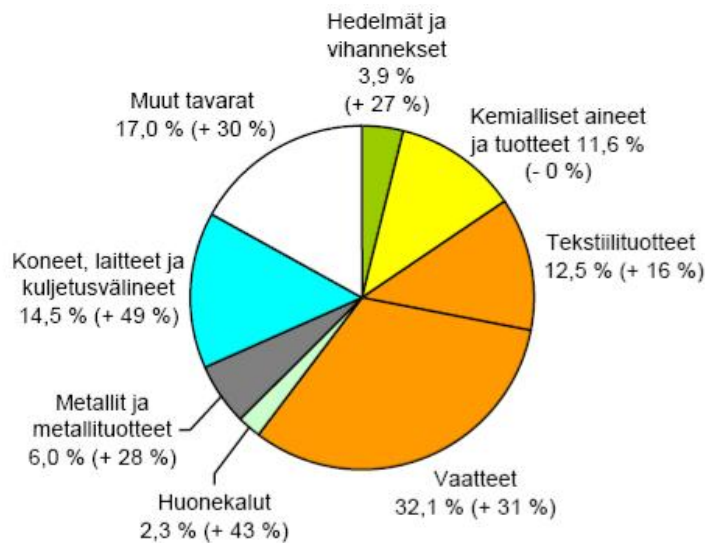
Vuoden 2006 tammi–kesäkuun aikana Kiinan tekstiilien ja vaatteiden tuonti Euroopan unionin alueelle väheni määrällisesti 12 prosenttia. Kiinasta tuotavien tuotteiden yksikköhinnat nousivat 9 prosenttia. (European textiles and clot-

hing in a quota free environment 2006, 4.) Vaikka määrät ovatkin hieman pienentyneet, Kiina hallitsee edelleen tuontiosuuksissa.

Möttölä (2005) huomauttaa, että tilastojen tuontiluvut eivät kerro koko totuutta. Suuri osa Intian tuonnista Suomeen tapahtuu muiden EU-maiden kautta ja tilastoituu siten heidän tuonnikseen. Erityisesti ruotsalaiset kauppaketjut kuten Hennes & Mauritz ja Indiska tuovat Suomeen paljon tuotteita Intiasta. (Möttölä 2005, 64 - 65.) Nämä tuonnit näkyvät siis tilastoissa Ruotsin tuontina. Todellisia määriä Intian tuonnista on hankalaa arvioida tällä tilastointitavalla.

2.5.3 Tuonti Intiasta Suomeen

Kuviossa 2 on kuvattu vuoden 2006 alkupuoliskon Intiasta tuotujen tuotteiden jakautuminen eri tuoteryhmien kesken.



KUVIO 2. Tuonti Intiasta vuoden 2006 tammi-kesäkuussa (Suomen ja Intian välinen kauppa 2006, 6).

Tullin ulkomaankauppatilastojen (2006) kuvion (kuvio 2) mukaan vaatteiden tuonti Intiasta kasvoi vuoden 2006 tammi-kesäkuussa kolmanneksen verrattuna edellisen vuoden vastaavaan aikaan. Intian tuonnista lähes kolmasosa oli

vaatteita. Intian kokonaistuonnista vaatteiden ja tekstiilien osuus on viime vuosina hieman laskenut. Vuonna 1996 tekstiilien ja vaatteiden yhteenlaskettu osuus oli vielä kaksi kolmasosaa kokonaistuonnista, mutta vuonna 2006 enää 45 prosenttia. (Suomen ja Intian välinen kauppa 2006, 5.) Tekstiilien ja vaatteiden osuus Intian Suomen tuonnista on kuitenkin edelleen huomattavan suuri.

Intia odottaa vientinsä kasvavan vuosikymmenen loppuun mennessä 12 miljardista eurosta yli 30 miljardiin euroon. Ennustetulla 18 prosentin vuosikasvulla tämä tarkoittaisi sitä, että vuonna 2010 Intian osuus maailman tekstiilien ja vaatteiden viennistä nousisi seitsemään prosenttiin nykyisestä neljästä prosentista. Maailman kauppajärjestö WTO:n selvitysten mukaan tämä olisi Intialle mahdollista. (Särkkä 2006, 134 - 135.)

3 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

3.1 Tutkimuksen lähtökohdat

Tutkimustehtävänä oli selvittää Suomen ja Intian vaatetusalojen yhteistyön esteitä ja mahdollisuuksia. Lisäksi selvitettiin, voisiko Intiasta tulla vaatteiden tulevaisuuden merkittävä tuottajamaa ja kuinka Suomen vaatetusala voisi hyötyä tulevaisuudessa Intian tarjoamista tuotantomahdollisuuksista.

Ennako-oletuksena tutkimuksessa oli, että alan ammattilaisten näkemykset saattavat vielä olla Intian vastaisia ja intialaisia tuotteita pidettäisiin huonolaatuisina ja tuotantoa tehottomana. Intiaa saatettaisiin vielä pitää köyhänä kehitysmaana, jonka kanssa yhteistyö ei olisi helppoa eikä luotettavaa. Intia nähdään usein Kiinan jälkeisenä tuotantomaavaihtoehtona. Myös Suomen vaatetusalan yritykset ovat panostaneet ostojaan paljon juuri Kiinaan. Oletuksena olikin, että Intiasta nähdään lähinnä tämänhetkiset heikkoudet verrattuna Kiinaan, mutta ei maan tulevaisuuden potentiaalia.

Tutkimuksessa oli tärkeää saada esille vaatetusalan ammattilaisten mielipiteitä. Näillä ajatuksilla ja mielipiteillä on suuri merkitys yhteistyön edellytyksille. Mikäli Intiaa pidetään huonona vaatetusalan tuotantomaana, ei yhteistyön kehittymiselle ole erityisen hyvät lähtökohdat.

3.2 Tutkimusmenetelmän valinta

Tutkimus tehtiin laadullisena tutkimuksena. Laadullisen tutkimuksen erityispiirteeksi Eskola ja Suoranta (1998) mainitsevat sen, että tutkimussuunnitelma voi muuttua tutkimuksen mukana (mts. 16). Tutkimuksessa tuloksilla on keskeinen osa. Tutkimussuunnitelmaa ja aiheajasta voitiin tulosten myötä muokata.

Tutkimusmenetelmän valinnassa tärkeintä oli valita joustava menetelmä, jonka avulla saataisiin mahdollisimman paljon tietoa aiheesta. Suurin kysymys oli tehdäkö kysely vai haastattelu. Kysely ei ole haastatteluun verrattuna yhtä luotettava, sillä vastaajan henkilöllisyyttä ei ole helppoa varmistaa ja vastamattomuus saattaa jäädä suureksi. Kyselyissä kaikki vastaajat saavat myös samanlaiset kyselylomakkeet. (Tuomi & Sarajärvi 2002, 75.) Siksi kysymyksiä saatetaan joutua liikaa yleistämään ja tärkeää informaatiota voi jäädä saamatta. Toisaalta kysely on helppo lähettää kerralla usealle tutkittaville, eikä se vaadi suuria resursseja.

Haastattelun etuna taas on menetelmän joustavuus. Tutkijalla on haastattelun yhteydessä mahdollisuus selventää kysymyksiä ja käydä keskustelua haastateltavan kanssa. Tutkija voi kysyä kysymykset haluamallaan tavalla ja haluamassaan järjestyksessä. (Tuomi & Sarajärvi 2002, 75.) Haastattelun haittana voidaan pitää menetelmän kalleutta verrattuna lomakekyselyihin. Haastattelussa saadaan usein myös paljon epäoleellista materiaalia. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 36.)

Tutkimusmenetelmäksi valittiin haastattelu. Tärkeää oli saada syvällisempää tietoa vaikka hieman pienemmältä joukolta kuin pintapuolista tietoa useal-

ta henkilöltä. Tämä vaati tietenkin paljon haastateltavien valinnalta. Haastattelumuodoista tutkimukseen valittiin teemahaastattelu. Tässä tutkimusmenetelmässä haastattelun teemat päätetään jo ennen haastatteluja, mutta haastattelukysymyksiä tai niiden järjestystä ei määritellä tarkkaan (Hirsjärvi & Hurme 2000, 48).

3.3 Teema-alueiden valinta

Tutkimuksessa oli tiettyjä aihepiirejä, joista haluttiin saada tietoa haastattelujen avulla. Haluttiin myös pitää yllä mahdollisuutta saada aiheen kannalta tärkeää, ennakoimatonta tietoa. Kysymysten ei haluttu rajoittavan haastattelun kulkua liikaa. Teema-aiheiden runko määrittää ainoastaan käsiteltävät aiheet, mutta se ei rajoita käsiteltävien aiheiden määrää eikä laatua.

Teema-alueiden valinnassa oli tärkeää nähdä tutkimuksen kannalta tärkeimmät aihealueet sekä muokata teemoista rakenne, jonka avulla keskustelua voidaan johdattaa haastattelutilanteessa. Teemoista aiheeseen johdattelevat ja laajemmat kysymykset valittiin haastattelujen alkuun ja loppuun laitettiin tarkempia ja yksityiskohtaisempia kysymyksiä. Teema-alueiden käsittelyjärjestys määrittyi jokaisessa haastattelutilanteessa keskustelun etenemisen myötä. Teema-aiheiden runko on liitteenä 1.

Mielikuvat Intiasta

Haastatteluissa haluttiin aluksi selvittää, millaisia ovat haastateltavien mielikuvat Intiasta. Vaikka haastateltava ei olisi koskaan työskennellyt tai edes käynyt Intiassa, saattoi hänellä silti olla ennakkokäsityksiä Intiasta, jotka vaikuttavat tulevaisuudessa hänen tekemiin päätöksiin Intiassa toimimisen suhteen. Tutkimuksessa pyrittiin saaman selville, ovatko haastateltavien asenteet Intiaa kohtaan positiivisia vai negatiivisia. Myös mielikuvat erikseen Intiasta yleisesti maana tai toisaalta liiketoiminta-alueena kiinnostivat.

Työkokemus Aasian markkinoista

Tutkimuksessa käsiteltiin haastateltavien kokemuksia Aasian maiden vaate-
tusalun tuotannosta. Haastattelussa haluttiin kuulla heidän työtehtävistään ja
kokemuksistaan Aasian tuotantoon liittyen. Tällä kysymyksellä pyrittiin selvit-
tämään, millainen tausta haastateltavalla oli. Tämä teema avasi myös haasta-
teltavan mielipiteitä Aasiaan ja sen vaatealun tuotantoon liittyen. Näin myös
selvisi, oliko haastateltavalla kokemusta tuotantotoiminnasta juuri Intiassa. Jos
ei ollut, niin mitkä olivat mahdollisesti syitä, miksi hänen yrityksensä ei ole toi-
minut Intiassa.

Kiinnostus Intiaa kohtaan

Haastateltavilta kysyttiin heidän kiinnostuksestaan Intiaa kohtaan. Tällä pyrit-
tiin selvittämään vielä melko yleisellä tasolla, millaisia asenteita ja mielipiteitä
alan ihmisillä on Intiasta. Odotuksena oli myös laajaa käsittelyä Intiasta, esi-
merkiksi siitä, mitkä olisivat Intian tulevaisuuden suurimmat kiinnostuksen koh-
teet. Toisaalta myös haastateltavan mahdollinen täydellinen kiinnostuksen
puute Intian yhteistyömahdollisuuksia kohtaan kertoisi paljon niin tutkimuksen
tarpeesta kuin tulosten hyödynnettävyydestäkin.

Intiasta tulevaisuuden merkittävä tuottajamaa

Haastattelussa kysyttiin, näkevätkö haastateltavat Intian mahdollisena tulevai-
suuden merkittävänä vaatteiden tuottajamaana. Aihetta voitiin tarkastella sekä
koko alan kannalta että haastateltavan edustaman yrityksen kannalta. Tällä
teemalla haluttiin saada esille ammattilaisten näkemyksiä vaatealun tule-
vaisuudesta ja Intian asemasta sen kehityksessä. Tämän teema-alueen vas-
taukset kertoisivat myös yleisesti alan ammattilaisten suunnitelmallisuudesta
tulevaisuuden tuotantomaavaihtoehtojen tarkastelun suhteen.

Yhteistyön esteet ja mahdollisuudet

Haastattelujen avulla haluttiin selvittää, millaisia esteitä ja mahdollisuuksia
haastateltavat kokevat Intian kanssa toimimisessa olevan. Nämä asiat tulevat
usein ilmi jo aiemmin muissa yhteyksissä, mutta tämä teema-alue erilliseksi
kirjoittamalla varmistettiin, etteivät nämä aiheen kannalta oleelliset seikat jää
haastattelussa käsittelemättä. Uudelleen palaaminen aiheeseen, jota on jo

käsitelty, saattaa tuoda esiin aivan uusia ja merkityksellisiä näkökulmia tai asioita.

3.4 Haastateltavien valinta

Tutkimuksen avulla haluttiin saada julkisiksi Suomen vaatetusalan ammattilaisten henkilökohtaisia mielipiteitä ja kokemuksia Intiasta. Tutkimuksen perusjoukkona oli siis Suomen vaatetusosalalla toimivat henkilöt. Tutkimukseen valittiin niitä alan ammattilaisia, joiden yrityksillä on tuotantoa Intiassa tai jotka jollain muulla tavoin ovat tekemisissä Intian vaatetuotannon kanssa. Otoksen muodostamisessa käytettiin siis harkinnanvaraista otantaa (Hirsjärvi & Hurme 2000, 59).

Yritykset eivät helposti anna tietoa tuotantomaistaan, joten oikeiden henkilöiden löytäminen oli välillä vaikeaa. Haastateltavia etsittäessä havaittiin, että Suomessa ei ole vielä kovin monta vaatetusalan yritystä, joka tekisi ainakaan suoraan yhteistyötä Intian kanssa. Moni yritys toimii suomalaisen tai intialaisen agentin kautta.

Tutkimuksen tarkoituksena ei ollut yleistää tutkimuksen tuloksia koko Suomea ja sen vaatetusalan ihmisiä koskeviksi. Siihen resurssit ja myös siitä johtuva otoskoko olivat liian pienet. Tarkoituksena oli löytää tutkimuksen tietoperustan tueksi tai vertailukohdaksi alan niin sanottua hiljaista tietoa ja kokemuspohjaa aiheesta.

Haastateltavien valinnassa ammattilaisten työtehtävillä ja -kokemuksilla oli tärkeä osa. Tutkimuksen kannalta tärkeintä oli saada haastatteluihin osallistumaan ihmisiä, joilla on todellista tietoa tutkittavasta aiheesta. Haastatteluihin osallistumiseen ei edellytetty kokemusta juuri Intian kanssa toimimisesta, sillä havaittiin, että Suomessa vaatetusalan yritysten yhteistyö Intian kanssa oli vielä vähäistä. Tutkittavana olivatkin mielipiteet Intiasta. Ne saattavat vaikuttaa paljonkin ammattilaisten tulevaisuudessa tekemiin päätöksiin yhteistyön aloit-

tamisesta Intian kanssa ja siksi olivat tärkeitä myös tämän tutkimuksen kannalta.

Tutkimuksen edetessä havaittiin, että monien alan ammattilaisten näkemykset Intiasta perustuvat luettuun, nähtyyn tai kuultuun tietoon. Vaikka haastateltavan yritys tekikin yhteistyötä Intian kanssa, haastateltava ei ollut välttämättä käynyt Intiassa paikan päällä. Siksi tutkimuksessa päädyttiin työn edetessä lisäämään haastateltavien määrää, jotta myös Intian kanssa syvällisemmin toimineiden ammattilaisten mielipiteet tulisivat julki.

Haastateltavien määrä on aina myös ongelmallinen kysymys. Hirsjärven ja Hurmeen (2000) mielestä haastateltavia tulee olla niin monta kuin vaaditaan halutun tiedon saantiin (mts. 58). Tutkimuksessa päädyttiin haastattelemaan yhteensä seitsemää alan ammattilaista. Ratkaisuun päädyttiin aikataulullisista sekä työn hallittavuudesta johtuvista syistä. Suurempi haastateltavien määrä olisi saattanut lisätä tutkimuksen yleistettävyyttä, mutta todellisiin yleistyksiin päästäkseen olisi haastateltavien määrän tullut olla niin suuri, ettei siihen pystytty näiden resurssien puitteissa.

Käytännössä päädyttiin määrittelyyn, että tutkimuksen kannalta haastateltavia määrä on tarpeeksi suuri silloin, kun aineistosta voidaan havaita nousevan esiin samoja teemoja useista eri haastatteluista. Tästä käytetään myös termiä saturaatio, joka tarkoittaa, että aineiston määrä on riittävä silloin, kun tutkittavat eivät tuota enää tutkimustehtävän kannalta uutta tietoa (Tuomi & Sarajärvi 2002, 89). Tässä tapauksessa seitsemän haastattelun jälkeen tuloksista voitiin nähdä löytyvän selkeitä suuntauksia ja vastauksia tutkimustehtävään, joten tämä määrä nähtiin riittäväksi.

Tutkimukseen haastateltavaksi valittiin Muotikaupan Liitto ry:n toimitusjohtaja Yrjö Gorski sekä Tekstiili- ja jalkinetoimittajat ry:n toimitusjohtaja Antti Aartela. Näiden tekstiili- ja vaatetusalan toimialajärjestöjen toimitusjohtajilla uskottiin olevan paljon koko alan kattavaa tietoa aiheesta. Heidän näkemyksestään toivottiin selviävän yksittäistä yrityksen edustajaa laajemmin alan kehityssuunnat.

Haastateltavaksi saatiin myös Kenkä-Toivonen Trading Oy:n toimitusjohtaja Jarmo Toivonen. Hänen yrityksensä tuo Suomeen jalkineita lähinnä Kaukoidästä, mutta myös Intiasta. Myös Texmoda Fashion Groupin tuotepäälliköt Niina Hoikkala ja Satu Touru osallistuivat haastatteluun. He vastaavat Modaketjun omien merkkien Kaukoidän tuotannosta. Heidän yritykselleen tulee tuotteita myös Intiasta.

Näiden haastattelujen jälkeen haluttiin saada vielä lisää tietoa ja tehdä haastatteluja ihmisille, jotka ovat toimineet lähemmin Intian kanssa yhteistyössä ja työskennelleet maassa. Etsiessä lisää haastateltavia löydettiin agenttuuriliikkeiden työntekijöitä, joilla on enemmän työkokemusta Intiasta. Tutkimukseen haastateltiin pitkään Intian kanssa yhteistyötä tehnyttä agenttia Pia Whiteä ja agentti Clay Hellettä. He molemmat olivat vierailleet usein työn vuoksi Intiassa. Myös agentti Tony Lassooy oli haastateltavana. Hän oli työskennellyt useita vuosia intialaisten yritysten kanssa yhteistyössä.

3.5 Haastattelujen toteutus

Teemahaastattelujen ennakkosuunnitteluvaihe oli tärkeä tutkimuksen onnistumisen kannalta. Oli tärkeää tarkkaan analysoida, mitä haastatteluilta haluttiin: millaista tietoa ja miten? Suunnitteluvaiheessa piti jo olla selkeä kuva siitä, kuinka haastatteluista saatava aineisto tukisi koko työn onnistumista ja kokonaisuutta.

Käsiteltävien asioiden näkökulmien ja käsittelytapojen muokkaaminen haastattelusta toiseen oli tärkeää. Eri työtehtävissä ihmiset kokevat ja työskentelevät eri tavoilla, joten samaa teema-alueita täytyy käsitellä haastateltavan kannalta oleellisesta näkökulmasta. Kvalitatiivisen tutkimuksen etuna haastattelujen kannalta oli se, että haastattelutapoja voitiin muokata tutkimuksen etenemisen myötä. Haastattelujen materiaali antoi tulevia haastatteluja varten tietoa siitä, mikä oli tärkeä kysymys ja mikä vähemmän tärkeä.

Ennen haastatteluja tehtiin esihaastatteluja vaatetusalan opiskelijoille. Näin tutkija pystyi harjoittelemaan haastattelun kulkua ja kysymysten esittämistä. Esihaastattelujen avulla teema-alueet ja kysymysmuodot rajautuivat sekä tarkentuivat ennen itse haastatteluja. Kaikissa haastatteluissa keskusteltiin ainakin ennakolta määritellyistä teemoista. Näin tulosten luokittelu ja analysointi helpottui, kun tärkeimpiin kysymyksiin vastausten saanti varmistettiin haastattelujen aikana. Haastattelutilanteet ohjasivat keskustelua uusiin aiheisiin ja toivat sitä kautta lisää tietoa tutkimukseen.

Tuomi ja Sarajärvi (2002) suosittelivat haastattelun teema-alueiden antamista haastateltaville etukäteen, jotta tutkimuksessa voitaisiin saada mahdollisimman paljon tietoa (mts. 75). Tutkimuksessa jätettiin kuitenkin näin tekemättä. Haastattelupyynnön yhteydessä kerrottiin tutkimuksen aihe ja haastattelun aihepiiri, mutta teema-alueita ei näytetty etukäteen eikä haastattelun aikana. Teema-alueiden tietämisen ennakkoon arveltiin rajoittavan ja ohjaavan keskustelua haastattelutilanteessa. Tutkimuksen onnistumisen kannalta teema-alueiden antamatta jättäminen ei häirinnyt tiedon saantia. Kaikki haastateltavat olivat varautuneita puhumaan juuri tutkimuksen aiheesta.

Hirsjärvi ja Hurme (2000) muistuttivat tärkeästä käytännön seikasta, joka kannattaa huomioida haastattelutilanteessa. Haastattelutilanteen aluksi haastateltaville kannattaa kertoa yleisesti teemahaastattelun luonteesta. Monet ajattelevat haastattelun tarkoittavan aina lomakehaastattelua. Tämä saattaa rajoittaa haastattelun kulkua. Haastateltava saattaa pyrkiä vastaamaan lyhyesti eikä välttämättä ala kertoa avoimesti muista mieleen tulleista ja tärkeistä seikoista, kuin mistä kysytään. Haastateltavia tulisi siis kannustaa tähän jo ennen haastattelua. (Mts. 103.)

Kaikkien haastattelujen aluksi haastateltaville kerrottiin tutkimusmenetelmästä, teemahaastattelusta. Heitä myös muistutettiin tutkimuksen aiheesta ja tavoitteista. Myös haastattelujen käsittelytavasta kerrottiin etukäteen. Esimerkiksi haastateltaville luvattiin, ettei tutkimuksen tulosten esittelyvaiheessa nimetä tietyn vastauksen antajaa, vaan haastateltavien anonyymiteetti voidaan turvata. Haastateltavat antoivat kuitenkin luvan heidän nimiensä mainintaan, että he ovat olleet mukana tutkimuksessa. Haastateltavilta pyydettiin myös lupaa

haastattelujen nauhoittamista varten. Kaikki haastateltavat antoivat siihen luvan.

Haastattelutilanteessa haastattelijalla oli tärkeä rooli. Tulosten luotettavuuden kannalta oli tärkeää, ettei haastattelijalla ohjannut keskustelua liikaa. Haastattelijan mielipiteet eivät saaneet tulla esille, sillä ne olisivat saattaneet vaikuttaa myös haastateltavien vastauksiin. Haastattelutilanteessa haastattelijalla ei aluksi kertonut omista työkokemuksistaan Intiassa, jotteivät haastateltavat koe, etteivät he tiedä mitään sellaista Intiasta, mitä haastattelijalla ei vielä tiedä.

Ensimmäiset neljä haastattelua tehtiin tapaamisen yhteydessä yritysten toimitaloissa. Muut haastattelut tehtiin Helsingissä, mutta Toivosta haastateltiin Jyväskylässä. Kasvokkain tapaaminen nähtiin tutkimuksen kannalta tärkeänä tekijänä. Tapaamisen aikana keskustelu oli vapaata ja luontevaa. Keskustelut etenivät haastateltavien vastausten ehdoilla, eli niissä keskityttiin heidän kannaltaan oleellisiin asioihin.

Lisähaastattelujen tarve määriteltiin neljän ensimmäisen haastattelun jälkeen. Tässä vaiheessa päädyttiin tekemään lisää haastatteluja, jotta kaikki tutkimuksen kannalta oleellinen tieto saadaan varmasti esille. Resurssien puutteen vuoksi ei tehty enää uusia matkoja, vaan loput haastatteluista tehtiin puhelimitse ja puhelut nauhoitettiin. Myös aikataulullisesti olisi ollut mahdollista saada kaikkien haastateltavien tapaamiset samoille päiville, jotta yksi matka olisi riittänyt. Lisähaastatteluja tehtiin kolme kappaletta eli haastatteluja tehtiin tutkimuksessa yhteensä seitsemälle henkilölle.

Puheluhaastattelujen suunnittelu ja toteutus olivat keskeisessä osassa. Usein puhelimitse keskustelu ei välttämättä kulje yhtä vapautuneesti kuin tapaamisen yhteydessä. Kontaktin luominen haastateltavaan on puhelimitse vaikeampaa. Vaarana oli, että puhelimitse teemahaastattelu muuttuu enemmänkin kyselyn muotoon eikä luontevaa keskustelua synny. Puhelimitse tehty haastattelu oli toisaalta helpompi järjestää, sillä siihen löytyi haastateltavilta helpommin aikaa. Käytännössä myös puhelimitse saatiin tutkimuksen kannalta tärkeimmät asiat esille, joten puhelinhaastattelut onnistuivat.

Haastattelujen digitaalinen nauhoittaminen auttoi paljon haastattelutilanteiden sujuvuutta. Tämä vapautti haastattelutilanteessa tutkijan keskustelemaan aiheesta vapaammin eikä aikaa kulunut sillä hetkellä muistiinpanojen tekemiseen. Nauhoittamalla saadaan talteen tarkasti se mitä sanotaan ja myös miten sanotaan. Nauhoitukset tallennettiin tietokoneelle, josta niitä oli helppoa kuunnella ja palata tarvittaessa uudelleen tiettyyn kohtaan.

Haastattelut litteroitiin eli kirjoitettiin sanasta sanaan puhtaaksi. Litteroinnissa on käytössä kaksi tapaa. Teksti voidaan kirjoittaa kokonaan tai tärkeimpien teemojen osalta puhtaaksi tai päätelmiä voidaan tehdä suoraan nauhalta. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 138.) Tässä tutkimuksessa litterointi tehtiin vain tutkimuksen kannalta oleellisesta haastattelumateriaalista. Haastattelutilanteissa keskustelu saattoi ajautua tutkimuksen aiheen kannalta epäoleellisiin aiheisiin, eikä näitä osioita ollut mielekästä kirjoittaa puhtaaksi. Haastattelunauhat säilytetään litteroinneista huolimatta, jotta haastateltavien sanomisia voidaan tarvittaessa myöhemmin tarkistaa.

4 HAASTATTELUJEN TULOKSET

4.1 Haastatteluaineiston analyysin menetelmät

Haastatteluaineistoa voitiin tutkia sekä nauhalta että puhtaaksikirjoitettuna. Aineistoa luettiin useita kertoja läpi, jotta analysointi oli helpompaa ja kaikki tärkeät asiat saataisiin varmasti esille. Lukiessa pyrittiin keskittymään aineiston kokonaisuuteen ja etsimään vastauksista säännön mukaisuutta. Aineistosta etsittiin vastauksien yhteneväisyyksiä ja eroja. Mielenkiintoista oli se, mitä mieltä suurin osa haastateltavista oli teema-alueiden kysymyksistä ollut.

Aineistosta etsittiin tutkimustehtävän kannalta oleellisia asioita. Haastatteluiden tuloksista pyrittiin teemoittelun avulla löytämään tiettyjä yhteneväisyyksiä, jotka nousivat usein eri haastattelussa esille. Myös vastausten eroavaisuuksia pyrittiin tuomaan esille, jotta tuloksissa ilmenevät haastateltavien todelliset

mielipiteet. Kaikissa haastatteluissa oli käsitelty ennalta määriteltyjä teema-alueita ja tulosten analysoinnissa keskityttiin ennen kaikkea näiden teema-alueiden tulosten analysointiin. Tutkimustehtävän kannalta epäoleelliset vastaukset jätettiin työn tuloksissa huomioimatta.

Jokainen teema-alue käytiin yksitellen läpi ja tarkasteltiin vastauksista löytyneitä yhteneväisyyksiä ja eroavaisuuksia. Esimerkiksi Intian vahvuuksista tuottajamaana löydettiin eri tekijöitä, jotka siihen haastateltavien mielestä vaikuttivat. Näistä eri vastauksista etsittiin eniten esiintyneet vastaukset. Pyrittiin löytämään suurempia vastauskokonaisuuksia ja näkemään tärkeimmäksi koetut seikat. Myös selkeästi muista poikkeavat mielipiteet esitellään tuloksissa.

4.2 Tulokset teema-alueittain

Haastattelujen vastauksia kuvaillaan teema-alue kerrallaan. Tuloksissa ei erotella kuka vastauksen on sanonut, vaan tuloksiin on koottu haastatteluissa useimmiten ilmenneitä vastauksia. Alaluvussa 4.3 on yhteenveto haastattelujen tuloksista.

4.2.1 Tiedot ja mielikuvat Intiasta

Haastateltavilta kysyttiin mielikuvia sekä Intiasta yleisesti että maasta liiketoiminta-alueena. Haastateltavilla oli melko vähän mielikuvia Intiasta. Osa sanoi, ettei tiedä maasta mitään. Intiaa pidettiin köyhänä kehitysmaana, jossa viime vuosina on tapahtunut paljon kehitystä. Intian suuri koko, pitkät välimatkat ja valtava väestömäärä tulivat usein esille. Köyhyyden lisäksi tuloerojen jyrkkä jakautuminen oli monelle haastateltavalle mieleen tullut seikka.

Haastateltavat käsittelivät Intiaa paljon työnsä näkökulmasta. He kertoivat Intian talouden kehityksestä ja liiketoiminnan helpottumisesta viime vuosina. Mainittiin myös Intian esilläolosta mediassa lähiaikoina. Haastateltavien mie-

lestä Intiassa on hyvä englannin kielen osaamisen taso. Intian mainittiin olevan merkittävä tavarantoimittaja Suomelle.

4.2.2 Työkokemus Aasian markkinoilta

Haastateltavista vaatetusalan yrityksiin palveluksessa olevat vastasivat tekevän kauppaa Aasian kanssa. He vastaavat yrityksensä ostoista tai tuotannosta Aasiassa. Nämä henkilöt olivat käyneet useasti Aasiassa, lähinnä Kiinassa. Heidän yrityksilleen tuli tuotteita myös Intiasta. Mukana oli myös pari agentuuriliikkeissä toimivaa henkilöä, jotka ostavat tuotteita Intiasta ja ovat käyneet Intiassa työnsä vuoksi.

Järjestöjen toimitusjohtajat olivat työnsä puolesta matkustelleet Aasiassa ja olleet maiden kanssa tekemisissä erilaisten kontaktien kautta. Työnsä puolesta he seuraavat kaupankäynnin kehitystä suomalaisten ja aasialaisten yritysten välillä. Kaikilla haastateltavilla oli siis henkilökohtaista kokemusta Aasiasta vaatetusalan tuotantoalueena. Kiina oli haastateltaville tärkein yhteistyömaa.

4.2.3 Työkokemus Intian markkinoilta

Haastateltavista kaikki tekivät jollain muotoa yhteistyötä Intian kanssa. Heidän yrityksensä ostivat tuotteita Intiasta ja järjestöjen johtajillakin oli kokemusta Intian markkinoista. Kaikki olivat tavanneet intialaisia tehtaiden tai yritysten edustajia, mutta harva haastateltavista oli itse käynyt Intiassa. Heillä oli kuitenkin mielipiteitä Intiasta, jotka perustuivat tehtyyn yhteistyöhön.

Monet tekivät kauppaa Intian kanssa suomalaisen tai intialaisen yhteyshenkilön kautta, koska eivät kokeneet, että heillä itsellään olisi tarpeeksi tietoa ja kokemusta Intiasta työskennelläkseen suoraan heidän kanssaan. Agentuuriliikkeissä työskentelevät haastateltavat ovat tehneet itse läheisempää kauppaa juuri Intian kanssa. Työkokemus Aasian tai Intian kanssa oli kaikilla haastateltavilla kestänyt jo vuosia ja Aasia oli heidän pääasiallinen työnsä kohdealue.

4.2.4 Kiinnostus Intiaa kohtaan

Kaikki haastateltavat osoittivat kiinnostusta Intiaa kohtaan. Intia nähtiin kehittyvänä, tulevaisuuden maana. Haastateltaville luontainen kiinnostus Intiaa kohtaan syntyi heidän työtehtäviensä kautta. Monet haastateltavat mainitsivat nykyaikana olevan erityisen tärkeää seurata koko ajan maailmankaupan tilannetta tuotantomaiden suhteen. Haastateltavat olivatkin tarkkaan seuranneet Intian kehittymistä ja tulevaisuuden mahdollisuuksia, joten heillä oli paljon hyödyllisiä mielipiteitä aiheesta.

Haastateltaville Intia oli ennen kaikkea edullinen tuotantomaa ja juuri siitä syystä erityisen kiinnostava. Intian kiinnostavuutta arvioitiin vertaamalla Intian ominaisuuksia tuotantomaana Kiinan ominaisuuksiin. Monet sanoivatkin, että Intiaan tullaan tulevaisuudessa kiinnittämään entistä enemmän huomiota, erityisesti jos kauppa Kiinan kanssa entisestään vaikeutuu.

4.2.5 Intiasta tulevaisuuden merkittävä vaatteiden tuottajamaa

Kaikki haastateltavat vastasivat Intian olevan mahdollinen tulevaisuuden merkittävä vaatteiden tuottajamaa. He eivät keksineet mitään muuta maata, jolla olisi vastaavaa tulevaisuuden potentiaalia vaatteiden tuottajamaaksi. Osa haastateltavista mainitsi ainoastaan Afrikan mahdolliseksi tulevaisuuden alueeksi. Haastateltavat olivat luottavaisia sen suhteen, että Intian positiivinen kehitys jatkuu ja liiketoiminnot Intian kanssa helpottuvat entisestään. Intian kasvun uskottiin jatkuvan tasaisena, mutta suureen räjähdysmäiseen kasvuun ei uskottu.

Useat haastateltavista mainitsivat Intian tuotannon kehittyneen paljon viime vuosina. Muun muassa laadun ja toimitusten kehittymisen suhteen oltiin tyytyväisiä. Haastateltavat mainitsivat myös monia hankkeita, joilla nyt pyritään entisestään kehittämään Intian vaatetusalan toimintaa. Esimerkiksi tuotantopuistot mainittiin mielenkiintoisena alan kehittämishankkeena. Näiden uudistusten uskottiin olevan hyödyllisiä ja auttavan Intian vaatetusalaa toimimaan entistä paremmin Suomen kanssa yhteistyössä.

Intian tulevaisuuden menestymisen mahdollisuuksia pidettiin vahvoina erityisesti siinä tapauksessa, jos kaupankäynnissä Kiinan kanssa ilmenee ongelmia. Intiaa pidettiin tuotannon suhteen kakkosvaihtoehtona heti Kiinan jälkeen. Haastateltavat kertoivat Suomessakin olevan sellainen suuntaus, että isoimmat yritykset pyrkivät hajauttamaan tuotantoaan useaan maahan. Tällaisesta tilanteesta haastateltavat uskoivat Intian voivan hyötyä paljon. Uskottiin, että yritykset siirtäisivät ostojaan juuri Intiaan, mikäli uutta yhteistyömaata etsittäisiin. Yhden haastateltavan mukaan Kiina on jo tuotannon suhteen täystyöllistetty. Kaikki suuret tuottajamaat tuottavat vaatteensa pääosin Kiinassa, mikä alkaa jo näkyä yhteistyössä. Hänen mukaansa toimitusajat ovat kasvaneet Kiinassa.

4.2.6 Yhteistyön esteet

Yhteistyön esteistä mainittiin useimmiten Intian heikko kehitystaso. Intiaa verrattiin Kiinaan ja sanottiin, että Intiassa asiat eivät suju vielä yhtä hyvin kuin Kiinassa. Erityisen usein mainittiin Intian infrastruktuuri yhteistyötä vaikeuttavana tekijänä. Esimerkiksi kuljetusten järjestäminen Intiassa mainittiin ongelmalliseksi.

Intialaisten tuotteiden laatutasosta oltiin monta mieltä. Osa haastatelluista vastasi laadun olevan Intiassa heikkoa ja osan mielestä laadussa ei ole ilmennyt mitään ongelmia. Monet kertoivat yhteistyökumppanin valinnalla olevan eniten vaikutusta laatuun ja toiminnan sujuvuuteen. Osa intialaisista yrityksistä tekee jo laadukkaita tuotteita, mutta poikkeuksiakin löytyy. Yhteistyökumppanin valinnan tärkeyttä painotettiin kovasti. Myös paikallisen laadunvalvonnan merkitystä korostettiin, jotta laatu pysyisi hyvänä.

Intian esteenä nähtiin myös Kiinaa huonompi toimitusvarmuus. Toimitukset ovat usein myöhässä, niistä puuttuu tuotteita tai osa tuotteista on viallisia. Toimitusaikojen sanottiin myös olevan usein pidempiä kuin Kiinasta tilattaessa. Toiminta Intian kanssa määriteltiin työlääksi ja riskialttiiksi, ainakin verrattuna Kiinaan. Toisaalta osa haastatelluista määritteli intialaiset reiluiksi kaup-

pakumppaneiksi, joilta saa hyvityksen, jos jokin on ollut vialla. Ongelmia toimituksissa ei nähty esteinä Intiasta ostamiseen.

Intian osalta monet mainitsivat myös erilaisten luonnonolojen vaikeuttavan usein yhteistyötä. Esimerkiksi tulva, maanjäristys, monsuunisateet tai lakko saattavat viivästyttää toimituksia. Näiden tekijöiden osalta myös korvausvelvollisuudesta joudutaan usein keskustelemaan, eivätkä intialaiset anna helposti alennuksia näistä syistä johtuvien myöhästymisten vuoksi. Intiassa näitä luonnosta johtuvia epävarmuustekijöitä kerrottiin olevan muita maita enemmän.

Järjestöjen johtajat myös painottivat Suomen vaatetusalan viennin Intiaan olevan vähäistä. Heidän näkökulmastaan pelkkä tuonti Intiasta ei riitä, vaan myös vientiä tarvittaisiin tasapainottamaan kauppaa. He kertoivat investoinnin ja viennin Intiaan olevan vielä vaikeaa. Muun muassa byrokratia, tuontisuoja ja markkinoille pääsy vaikeuttavat vientiä. Myös Intian tämän hetkistä ostovoimaa pidettiin melko alhaisena ja siten Intiaa epäkiinnostavana investointikohteena, verrattuna moneen muuhun Aasian maahan.

Intian liiketoimintatavat saivat myös haastatteluissa negatiivisia mainintoja. Intialaisten lähestymistapoja pidettiin erikoisina eikä eurooppalaisiin vetoavina. Lähestymiskeinoja pidettiin liian innokkaina. Toisaalta monet toivoivat itse tuotantovaiheessa intialaisilta enemmän aktiivisuutta. Haastateltavat halusivat intialaisten rohkeammin kertovan heidän omia ideoitaan ja ehdotuksiaan tuotteiden sekä tuotannon suhteen. Intialaisten aktiivisuus lisäisi heidän mukaansa kauppaa intialaisten kanssa.

Haastateltavat kokivatkin yhteistyön Intiaan helpoimmaksi suomalaisen tai intialaisen yhteyshenkilön kautta. Monet perustelivat valintaansa sillä, että heillä itsellään ei ole tarpeeksi kokemusta tai tietoa Intian toimintatavoista. Toimintatapoja Intiassa pidettiin sen verran erikoisina, että yhteistyö heidän kanssaan luotettiin mieluummin ammattilaisten käsiin.

4.2.7 Yhteistyön mahdollisuudet

Intian suurimpana etuna pidettiin maan alhaista hintatasoa. Tuotantokustannusten kerrottiin jäävän Intiassa vielä alle Kiinan tason. Monelle suomalaisyritykselle tuotantomäärien minimivaatimukset olivat suurimpia ongelmia tuotantopaikan valinnassa. Intian etuna pidettiin sitä, ettei siellä vaadita niin suuria tilausmääriä kuin Kiinassa.

Intian kehittymisen etuna nähtiin myös maan suuri väkiluku. Sen kerrottiin olevan tärkeää sekä työvoiman saatavuuden että ostovoiman kannalta. Intia mainittiin vahvaksi tekstiilimaaksi, jolla on potentiaalia ja osaamista. Yksityiskohtien tekemisen erikoisosaaminen nähtiin Intian etuna. Esimerkiksi asusteiden kohdalla Intiaa pidettiin hyvänä tuotantomaana, jossa hallitaan brodeeraukset ja kirjailut. Maasta ostetaan tuotteita eniten kesäsesonkiin, koska kevyiden tuotteiden valmistuksen taitotaso on haastateltavien mukaan Intiassa parasta. Esimerkiksi neulepuolen osaamisessa luotetaan enemmän muihin maihin, esimerkiksi Kiinaan.

Intiaa pidettiin tulevaisuuden tuotantomaana. Haastateltavat kertoivat havainneensa kehitystä viime vuosina intialaisissa tuotteissa. Muun muassa tuotteiden laatu on heidän mielestään parantunut paljon. Haastateltavat uskoivat Intian vaatetusalan investointien ja kehityshankkeiden auttavan alaa paljon. Kaupan alan sopimuksista, esimerkiksi mahdollisesta vapaakauppasopimuksesta EU:n ja Intian välillä oli kuultu, ja sen uskottiin toteutuessaan edistävän myös Suomen ja Intian yhteistyötä.

Suurena mahdollisuutena Intialle nähtiin Kiinan toiminnan mahdolliset vaikeudet. Monet mainitsivat Kiinalle asetetut jalkineiden polkumyyntitullit, jotka saavat jalkineiden ostajat etsimään tuotteita muualta. Intia nähtiin luontevana kakkosvaihtoehtona, mikäli kauppa Kiinan kanssa vaikeutuu entisestään. Haastateltavat mainitsivat myös kaupan Intian kanssa kasvaneen koko ajan hitaasti ja uskoivat juuri Kiinan tilanteella olevan vaikutusta tähän. He kertoivat myös usean suomalainen suuren yrityksen siirtäneen jo ostojaan pois Kiinasta maan epävarman tulevaisuuden tilanteen vuoksi.

4.3 Haastattelutulosten yhteenveto

Haastateltavat suhtautuivat positiivisesti Intian tulevaisuuden näkyymiin vaate-
tusalalla. He olivat tällä hetkellä melko tyytyväisiä yhteistyöhön Intian kanssa
ja useat suunnittelivat yhteistyön laajentamista tulevaisuudessa. Alan kehityk-
sen seurannan tärkeyttä korostettiin. Intialla nähtiin olevan potentiaalia tule-
vaisuuden merkittäväksi vaatteiden tuottajamaaksi. Ennen kaikkea Intian tule-
vaisuuden nähtiin riippuvan Kiinan kehityksestä. Mikäli kauppa Kiinan kanssa
vaikeutuu, se antaa mahdollisuuden Intialle kehittyä entisestään. Toisaalta
vielä tällä hetkellä Kiinaa pidettiin luotettavampana tuotantomaana. Siellä ke-
hitys on jo pidemmällä, toimitusvarmuus ja tuotteiden laatu on keksimää-
rin Intiaa parempaa.

Haastateltavat kaipasivat kehitystä erityisesti intialaisten yritysten toimitus-
varmuuteen. Maan infrastruktuuria haluttiin myös parantaa, jotta toimitukset
sujuisivat paremmin. Haastateltavat uskoivat tulevina vuosina Intian kehittyvän
ja tuotannon laadun paranevan. Maata pidettiin vielä köyhänä kehitysmaana,
mutta sen kehittymismahdollisuuksiin uskottiin. Kehityksen ei uskottu kuiten-
kaan tulevan tapahtumaan räjähdysmäisesti vaan tasaisesti tulevien vuosien
aikana.

Intian parhaimpana ominaisuutena pidettiin hintatasoa. Vaatetusala on työ-
voimavaltainen ala, niinpä Intian edulliset työvoimakustannukset olivat haasta-
teltavien mielestä Intian suurimpia etuja. Myös tuotteiden laadun sanottiin ke-
hittyneen paljon, vaikkakin monen mielestä laadussa olisi edelleen parannet-
tavaa muihin maihin verrattuna. Intialaisten yhteistyökumppaneiden toiminta-
tapoja pidettiin jokseenkin erikoisina, heiltä toivottiin enemmän aktiivisuutta
tuotannon ja tuotteiden suunnittelussa.

Ennen kaikkea tutkimuksessa selvisi, että yhteistyön onnistuminen ei niinkään
ole kiinni kulttuurieroista tai kansallisuuksista, vaan yksittäisten yhteistyösuh-
teiden toimivuudesta. Intiasta löytyy niin hyviä kuin huonojakin yhteistyöyri-
tyksiä. Hyvien etsiminen on vaivalloista, mutta hyvät palkitaan pitkällä yhteis-
työsuhteilla. Yritykset pyrkivät välttämään yhteistyökumppaneiden vaihtamista.

5 TUTKIMUKSEN JOHTOPÄÄTÖKSET

Mielikuvat Intiasta

Melko yllättävää oli, kuinka vähän mielikuvia Intia maana haastateltavissa herätti, vaikka kaikille Intia olikin tärkeä yhteistyömaa. Suurelle osalle haastateltavista mielikuvat Intiasta olivat sen varassa, mitä he olivat lukeneet lehdistä tai kuulleet jotain muuta kautta. Ainoastaan kaksi haastateltavaa oli käynyt Intiassa. Vastauksissa ei ilmennyt ennalta odotettuja kliseisiä mielikuvia Intiasta: lehmiä, värikkäitä asuja tai intialaisia Bollywood-elokuvia.

Mielikuvat liikkuivat paljon yleisemmällä tasolla, lähinnä maan kehitykseen liittyvissä seikoissa. Monet mainitsivat maan köyhyyden, mikä lieneekin Intiasta puhuttaessa ensimmäinen ihmisille mieleen tuleva seikka. Myös monissa Intiasta kertovissa teoksissa mainitaan maan heikko kehitystaso. Esimerkiksi Inkinen ja Lahti (1994) kertoivat tästä paljon. Se vahvistaa ihmisten mielikuvia Intiasta köyhänä kehitysmaana, vaikka maa onkin jo monilta osin kehittynyt valtio. Tässä tutkimuksessa Intia oli haastateltaville yhteistyömaa ennen kaikkea heidän työnsä kautta ja vastauksissa mielikuvat maasta keskittyivät lähinnä liiketoiminnallisiin tekijöihin. Ennako-oletuksena oli, että Intiaa saatettaisiin vielä pitää huonona tuotantomaavaihtoehtona. Haastateltavat olivat kuitenkin tutkijan ennako-oletuksia paremmin selvillä Intian talouden ja vaatetusalan viime vuosien huimasta kehityksestä.

Kulttuuriset ja kaupan alan tekijät

Kun tutkimusta lähdettiin tekemään, yhteistyön esteiden ja mahdollisuuksien tarkastelun ennakoitiin jakautuvan kaupan alan ja kulttuurisiin tekijöihin. Yllättävää oli, että haastatelluista kukaan ei myöntänyt kulttuuristen tekijöiden vaikuttavan yhteistyöhön millään lailla. Heidän mielestään kulttuuriset tekijät, esimerkiksi uskonnot, eivät liity kaupankäyntiin. Kuitenkin eri yhteyksissä he mainitsivat esimerkiksi luotettavuuteen tai liiketoimintatapoihin liittyviä seikkoja juuri intialaisten ominaisuuksiksi ja pystyivät helposti vertaamaan eri maalais-ten yhteistyökumppaneiden eroja. Haastateltavat olivat tehneet yhteistyötä muutamien intialaisten yhteistyökumppaneiden kanssa. Selkeä tulos oli, että

maasta löytyy sekä erittäin hyviä että erittäin huonoja yhteistyöyrityksiä, joten niiden valinnan merkitys on yhteistyön onnistumisen kannalta suuri.

Kauppapoliittisten muutosten tärkeys korostui muita tekijöitä enemmän. Sa-
nottiin, että esimerkiksi tullimaksut tai kiintiöt vaikuttavat päätöksiin. Ne vaikut-
tavat lähinnä kokonaishinnan muodostumisen kautta lopulliseen tuotantomaan
ja -paikan valintaan. Näiden kauppapoliittisten muutosten tarkkailua pidettiin
tärkeänä ja niistä oltiinkin yleisesti ottaen hyvin selvillä. Toisaalta maailman-
kaupan tulevaisuuden suuntauksena uskottiin olevan kaupan vapautuminen
entisestään. EU:n ja Intian suunnittelema vapaakauppasopimus (Statement by
EU Trade Commissioner Peter Mandelson 2006) auttaisi ja kehittäisi varmasti
entisestään alueiden keskinäistä kaupankäyntiä. Sopimus saattaisi lisätä
Suomen ja Intian välistä kaupankäyntiä myös vaatetusosalalla. Se heikentäisi
samalla Kiinan asemaa tuotantomaana.

Kiinan vaikutus Intian kehitykseen

Haastateltavat painottivat Intian tulevaisuuden riippuvan vahvasti Kiinan tilan-
teesta. Ennakolta oli jo tiedossa, kuinka suuri osuus Suomen ja EU:n vaate-
tuonnista tulee Kiinasta. Kiina on suurin tuojamaa. Vuonna 2005 osuus oli
noin 21 prosenttia koko Suomen vaatetusalan tuonnista. (Finatex, ulkomaan-
kauppatilastot 2006.) Kuitenkin se, kuinka paljon suomalaiset vaatetusalan
yritykset ovat panostaneet ostojaan ja tuotantomaan juuri Kiinaan, oli yllättävää.

Haastateltavat näkivät Kiinan tällä hetkellä ehdottoman parhaana vaihtoehto-
na, jonka jälkeen voidaan vasta miettiä muita vaihtoehtoja. Intian ominaisuuksia
tuottajamaana vertailtiin ainoastaan Kiinaan, eikä monellakaan haastateltavalla ollut mitään pahaa sanottavaa Kiinasta. Ainoastaan Kiinalle asetetut
väliaikaiset jalkineiden polkumyyntitullit, joista Tapio (2006) kertoi, mainittiin
muutamassa haastattelussa, mutta niiden merkitystä ostoihin vaikuttavana
tekijänä pidettiin vähäisenä.

Ymmärrettävää toki on, ettei tutkimuksessakaan yhtä maata voida käsitellä
sellaisenaan, vaan tuotantomaan valintakysymyksiin vaikuttaa moni tekijä. Eri
mailla on erilaisia vahvuuksia. Maista tai ennemminkin yksittäisistä yrityksistä
valitaan yritykselle sopivin yhteistyökumppani. Haastateltavat korostivat alan

kehityksen seurannan tärkeyttä, mutta harva oli valmis tarkastelemaan parempia vaihtoehtoja, jos hyvä toimittaja oli jo löytynyt. Uusien toimittajien etsintä on aikaa vievää, eikä siihen yleensä ole ylimääräistä aikaa varattuna.

Ehkä Kiinan asemaa vaatteiden merkittävänä tuojamaana korostetaan Suomessa liikaa. Sekä Möttölä (2005) että yksi haastateltava huomauttivat tuontitilastojen antavan väärän kuvan tuontimäärien jakautumisesta. Mikäli tilastointi tehtäisiin todellisen alkuperämaan mukaan, saattaisi Intian merkitys vaatteiden tuojamaana hahmottua selkeämmin.

Tuotannon hajauttaminen

Haastatteluissa ilmeni, että suuret suomalaiset yritykset ovat alkaneet hajauttaa tuotantoaan useampiin maihin, käytännössä pois Kiinasta. Tämä näyttäisi olevan suuntaus myös maailmalla, mutta aika harva näyttää olevan siihen vielä valmis. Yhteistyö toimii Kiinan kanssa hyvin, eivätkä yritykset halua siirtää tuotantoa epävarmempaan maahan. Ehkä he eivät ole kohdanneet ongelmia Kiinan kanssa tai eivät ole ottaneet selvää Kiinan mahdollisista tulevaisuuden ongelmista. Eräs haastateltava mainitsi Kiinan olevan jo täystyöllistetty, mikä pidentää toimitusaikoja. Tuskin Kiina voi jatkaa ikuisesti kasvuaan tuotannon alalla.

Tuotannon hajauttaminen eri maihin lisäisi yrityksen toiminnan varmuutta. Mikäli Kiinan toimintaa vaikeutetaan entisestään tai tuotanto siellä kohtaa ongelmia, tuottajilla ja ostajilla on oltava toinen vaihtoehto mietittynä. Kiinan kohdalla esimerkiksi jokin poliittinen selkkaus, lintu-influenssa tai maanjäristys voi saada koko maan sekasorron tilaan. Ostojen keskittäminen ainoastaan yhteen maahan voi tasaisessa, muuttumattomassa tilanteessa olla helpompi ratkaisu, mutta mikäli ongelmia ilmenee, koko sesongin tuotteet voivat jäädä tulematta.

Yhteistyösuhteet

Backman ja Butler (2004) kertoivat henkilökohtaisten suhteiden tärkeydestä. Myös haastateltavat korostivat suhteiden merkitystä yhteistyön onnistumisessa. Yhteistyön kehittyminen vie aikaa, eikä sujuvaa suhdetta haluta lopettaa. Hyvät liikesuhteet ovat etuna neuvottelutilanteissa ja niiden eteen ollaan valmiita joustamaan. Haastateltavat toivoivatkin syvempiä yhteistyösuhteita intia-

laisten tuottajien kanssa, jotta yhteistyö sujuisi paremmin. Intialaisille henkilösuhteet ovat todella tärkeitä liiketoiminnassa, mutta suomalaisilla ei näytä olevan paljoa aikaa niiden hoitoon. Jos suomalainen ostaja käy Intiassa kerran kaksi vuodessa, se ei vielä riitä intialaiselle hyväksi yhteistyösuhteeksi.

Suomalaisten olisikin ehkä käytettävä enemmän voimavaroja sekä intialaisen kulttuurin tutustumiseen että yhteistyösuhteiden hoitoon, jotta yhteistyö sujuisi vielä paremmin. Tähän käytetty aika tulisi nähdä kokonaisliiketoiminnan kehittämisen kannalta tärkeänä tekijänä. Intian kaupan asiantuntijoiden tarve korostuu kiireisessä liike-elämässä, varsinkin jos kauppa Intian kanssa tulevaisuudessa kasvaa huomattavasti.

Intian tuotannon epävarmuustekijät

Intian tuotannon epävarmuutta lisäsivät haastateltavien mukaan yllättävät luonnonkatastrofit. Nämä eivät saaneet paljoakaan ymmärrystä haastateltavilta. Yleisesti näiden vaikutus toimitusaikoihin ymmärrettiin ja niistä vaadittiin hyvityksiä. He pitivät intialaisia yhteistyökumppaneita vastuussa näistä viivästyksistä. Toki tehtyjä sopimuksia on noudatettava, mutta voisiko suomalainen toimija ennakolta ottaa enemmän selville tuotanto-olosuhteista, eikä vain luottaa intialaisten lupauksiin. Esimerkiksi monsuunisateet ovat jokavuotisia ja ne vaikuttavat varmasti toimituksiin. Ehkä yhteistyömaan liiketoimintakulttuurin ja muiden erityispiirteiden tunteminen olisi hyvä asia.

Huonot tuottajayritykset ovat edelleen leimaamassa koko Intian tuotantoa heikkolaatuiseksi ja toimijoita epäluotettaviksi, vaikka maasta löytyy hyviäkin yhteistyömahdollisuuksia. Koska maata ei tunneta hyvin, eikä siihen tutustumiseen ole aikaa, käyttävät yritykset mieluiten yhteyshenkilöitä asioidessaan Intian kanssa. Intian vaatetusalan tuotannon asiantuntijoiden tarve on varmasti myös tulevaisuudessa suuri.

Intian tuotannolla vaikutti haastattelutulosten perusteella olevan huono maine. Muutama haastateltavista kertoi Intian olevan vähemmän luotettava kuin muut mahdolliset tuotantomaat. Toisaalta tämä näytti olevan kiinni yhteistyöyrityksestä, sillä osan haastateltavista mielestä Intian toimitusten luotettavuudessa ei ole ollut mitään ongelmia. Särkän (2006) teoksen mukaan Intiassa toimituk-

set ovat useammin myöhässä verrattuna muihin Aasian maihin. Intiasta on siis erityisen tärkeää etsiä hyvä yhteistyökumppani, jotta yhteistyö sujuisi ilman ongelmia.

Intian infrastruktuurin kehittämisen tarve tuli ilmi niin maasta kertovissa teoksissa, lehtiartikkeleissa kuin haastattelutuloksissakin. Esimerkiksi Korhonen ja muut (1997) mainitsivat heikon infrastruktuurin vaikutuksista toimituksiin ja Pietiläinen (2006) avun tarpeesta Intian infrastruktuurin kehittämiseen. Myös haastateltavien vastauksista ilmeni, että erityisesti toimituksien järjestäminen Intiassa on vaikeaa. Haastateltavat mainitsivat juuri infrastruktuurin maan tärkeimmäksi kehitystä vaativaksi seikaksi.

Korruptio on Intiassa erittäin yleinen ilmiö. Muun muassa Korhonen ja muut (1997) kertoivat siitä teoksessaan. Haastatteluissa korruptio ei kuitenkaan noussut esille liiketoimintaa vaikeuttavana tekijänä. Tähän saattaa vaikuttaa se, että monet haastateltavat tekivät yhteistyötä Intian kanssa yhteyshenkilön kautta. Silloin toiminnan sujumuuden varmistaminen lahjusten avulla on todennäköisesti jäänyt yhteyshenkilön hoidettavaksi.

Tuotantomaiden valintaan vaikuttavia tekijöitä

Tuotantomaiden kilpailutekijöissä tapahtuu muutoksia koko ajan. Maiden tuotantotavat kehittyvät eri vauhdilla ja maailmankaupan säännökset muuttavat kilpailutilanteita. Kiinaan kohdistetaan paljon muutospainetta, jotta Euroopan omaa tuotantoa saataisiin säilytettyä. Haastateltavat näkivät periaatteellisella tasolla kehityksen seurannan tärkeäksi, mutta käytännön tasolla siihen ei ollut mitään käytännön seurantasuunnitelmaa.

Esimerkiksi Ruotsissa ostotoiminta on saatu paljon Suomea tehokkaammaksi. Ruotsista löytyy useita vaatetusalan kauppaketjuja, jotka menestyvät tehokkaan ostotoiminnan vuoksi. Esimerkiksi Hennes & Mauritz, Lindex ja KappAhl ovat menestyneitä myös täällä Suomessa. Mallistojen vaihtuessa yhä useammin myös kuluttajat haluavat yhä useammin uusia tuotteita, eivätkä laatuvaatimukset ole välttämättä korkeat, vaan hinta ratkaisee. Silloin ketju tuotannosta asiakkaalle on saatava mahdollisimman tehokkaaksi, jotta hinta saa-

daan alas. Suomalaisilla olisi opittavaa ruotsalaisilta ostotoiminnan tehostamisessa.

Yhteistyöyrityksen valintaan vaikuttavia tekijöitä

Haastatteluaineistosta nousi esiin eräs aihe, jota tutkimuksessa olisi voinut kysyä teema-alueen muodossa. Monet kertoivat yleisellä tasolla tekijöistä, jotka vaikuttavat yhteistyömaan tai -yrityksen valintaan. Tärkeimmäksi asiaksi nousi haastattelujen perusteella yrityksen luotettavuus. Toimitusvarmuus ja sopimusten pitävyys vaikuttavat tähän. Yritykset pyrkivät löytämään luotettavia yhteistyökumppaneita, joista pidetään ”kynsin ja hampain kiinni”.

Suomalaiset vaatetusalan ostajat ostavat usein pieniä määriä. Niinpä ostominimivaatimusten vuoksi ostajat joutuvat keskittämään ostojaan muutamille tehtaille. Silloin on tärkeää, että yhteistyö toimii hyvin ja tehtaan toimintaan voidaan luottaa. Intiaa ei pidetty niin luotettavana kauppakumppanina kuin Kiinaa. Yhteistyöllä Kiinan kanssa suomalaisilla yrityksillä on myös pidemmät perinteet eikä yhteistyökumppaneita mielellään haluta vaihtaa.

Hintaa pidettiin kaikista tärkeimpänä tekijänä tuotantomaa valinnassa. Tavarat halutaan tuottaa siellä, missä se on halvinta. Suomalaisten kuluttajien laatuvaatimusten sanottiin nousevan koko ajan, niinpä ostajat kiinnittävät työsäään paljon huomiota tuotteiden hinta-laatu-suhteeseen. Nämä seikat tukevat Intian valintaa tuotantomaa. Hintataso Intiassa on Kiinaa edullisempaa ja laatukin on parantunut. Kuten Möttölä (2005) kertoi, Intia on pyrkinyt profiloimaan itseään vaatavien vaatteiden tuottajamaaksi verrattuna Kiinan massatuotanto-osaamiseen. Erityisesti Suomen pienille design-mallistoille Intia voisi siis olla hyvä tuotantomaa.

Intian vaatetusalan kehittämishankkeet

Intian kehittämisestä ja kehittämishaluista hyvänä esimerkkinä ovat niin sanotut tuotantopuistot, joihin houkutellaan yrityksiä erilaisten etujen avulla (Särkkä 2006). Puistoissa yritykset voivat yhteisesti käyttää tiettyjä tiloja ja hyötyä toistensa osaamisesta. Nämä puistot voivat antaa joillekin yrityksille mahdollisuuden toimia, joilla muuten ei olisi siihen mahdollisuuksia. Alan yritysten toimintamahdollisuuksia on helpotettu puistojen perustamisen avulla. Yllättävää, että

juuri äärimmäisen kilpailulla vaatetusalalla on huomattu tällaisen yhteistoinnin edut. Maassa, jossa monesta asiasta on puutetta, tarvitaan kekseliäisyyttä, jotta voidaan pärjätä.

Tutkimus käsitteli ennen kaikkea tuontitoimintaa Intiasta. Mielenkiintoisena seikkana tutkimuksessa kuitenkin ilmeni myös vientimahdollisuuksien kehittäminen. Yritysten investointihalukkuutta lisäisi tietysti myös maan omat markkinat, ostovoima. Haastateltavat uskoivat Intian ostovoiman olevan vielä niin vähäistä, että menestyksekkäälle viennille ei ole edellytyksiä.

Intiasta tulevaisuuden merkittävä tuottajamaa?

Kaikki haastateltavat näkivät Intian tulevaisuuden merkittävänä vaatteiden tuottajamaana. Mielenkiintoista oli, että suomalaiset ostavat tuotteita muualta vasta, jos ongelmia syntyy nykyisessä tuotantomaassa eli useimmiten Kiinassa. Tällä hetkellä EU:n protektionistinen politiikka edistää EU:n oman tuotannon lisäksi myös Intian asemaa heikentämällä Kiinan mahdollisuuksia kiintiöiden ja tullien avulla (Tuontioapas 1999). Myös Intian alhainen tuotantokustannusten taso korostuu kiinalaisten tuotteiden hintojen noustessa.

Intian parhaimpina puolina vaatteiden tuottajamaana mainittiin muun muassa vahvat perinteet tekstiilialalla ja käsityötaito, joista Särkkäkin (2006) puhui teoksessaan. Myös Pukkilan (2001) mainitsema intialaisten hyvä englannin kielen osaamisen taso tuli esille haastattelutuloksissa yhteistyötä helpottavana tekijänä.

Vaikka tutkimuksen tulokseksi saatiinkin, että Intiasta tulee todennäköisesti tulevaisuudessa merkittävä tuottajamaa, voidaan tätä tulosta tarkastella kriittisesti. Haastateltaville ei välttämättä tullut haastattelutilanteessa muuta maata mieleen. Media on nostanut Intian kovasti kehittyväksi maaksi, mikä on saattanut antaa haastateltaville ja tutkijalle epärealistisen kuvan Intian kehittymismahdollisuuksista. Kehityksen odotetaan olevan hidasta, eikä eri maiden kehitystä voidaan koskaan varmasti ennustaa. Yhtä hyvin jokin muukin maa saattaa kehittyä Intiaa paremmaksi tuotantomaavaihtoehdoksi. Tämän tutkimuksen mukaan tällä hetkellä Intian potentiaaliin kuitenkin uskovat niin alan tutkijat kuin ammattilaisetkin.

Aiheasettelu saattoi ohjata haastateltavien vastauksia. Haastatteluissa käsiteltiin juuri Intian asemaa tulevaisuuden mahdollisena suurena tuottajamaana. Tällöin haastateltavien ajatukset olivat jo ennakolta Intian hyvissä ja huonoissa puolissa, eikä muita maita välttämättä tullut heti mieleen tulevaisuuden tuotantomaista puhuttaessa. Jo pelkästään se, että tämä aihe oli nähty tutkimisen arvoiseksi, saattoi antaa haastateltaville kuvan siitä, että Intia on luonnollisesti se tulevaisuuden ykkösvaihtoehto. Monet haastateltavista sanoivatkin haastattelun aikana alkavansa tulevaisuudessa tarkkailla Intian kehitystä ja mahdollisuuksia yritykselleen entistä tarkemmin. Tämä tutkimus saattoi olla osasyynä tuohon päätökseen.

6 POHDINTA

6.1 Tutkimustyön prosessi

Tutkimuksen aihevalinta oli onnistunut. Tutkimuksen ajankohtaisuutta kuvasi hyvin tutkimuksen tekemisen aikana pidetty EU–Intia-huippukokous lokakuussa 2006, missä sovittiin uusista investointi- ja kauppapoliittisista sopimuksista. Intia nähdään siis tärkeänä tulevaisuuden yhteistyömaana myös EU:ssa. Myös Susanna Särkän teoksen Vaateostajan Intia (2006) ilmestyminen lokakuussa 2006 kertoo siitä, että vaatetuonti Intiasta nähdään mielenkiintoiseksi ja ajankohtaiseksi aiheeksi. Kirjan ilmestyminen tutkimuksen aloittamisen ja aihevalinnan jälkeen oli yllätys tutkijalle. Se samalla tuki tutkimuksen ajankohtaisuutta ja toimi hyvänä lähteenä tutkimuksessa. Aiheen käsittely lisäsi tutkijan tietoutta aiheesta sekä vahvisti hänen näkemystään tulevaisuuden työelämän suuntautumisestaan.

Tutkimuksen aluksi aihevalinta tuntui liiankin henkilökohtaiselta ja omien mielipiteiden pelättiin vaikuttavan liikaa tutkimuksen suunnitteluun ja tulosten analysointiin. Toisaalta tutkijan vahva näkemysellisyys, usko Intian tulevaisuuden

mahdollisuuksiin, nähtiin tutkimuksessa etuna. Tutkimusten avulla selvitettiin, pitääkö tutkijan ennakkonäkemyksensä paikkaansa vai ei.

Koska tutkimuksen aihe oli erittäin ajankohtainen, tarvittiin myös ajan tasalla olevia lähteitä. Erityisesti kaupan alan lehtiartikkeleista ja tietokannoista saatiin paljon hyödyllistä ja uutta tietoa tutkimusta varten. Aihetta käsiteltiin monipuolisesti, niin talouden kehittymisen kuin Intian historiankin kannalta. Niinpä tietoa etsittiin monipuolisesti eri aihepiirien lähteistä. Erilaisten aiheiden koostaminen loogiseksi kokonaisuudeksi osoittautui välillä haastavaksi tehtäväksi.

Tietoperustan luominen oli tutkimuksen onnistumisen kannalta tärkeä osa työtä. Aihetta ei voitu lähteä tutkimaan, haastatteluja tekemään, ennen kuin ajankohtaista tietoa oli aiheesta kerätty. Tärkeiden teema-alueiden valintaa varten tuli tietää, mikä on tutkimuksen kannalta oleellista selvittää. Aiheen rajauksella oli myös tärkeä merkitys. Se ohjasi lähdemateriaalin etsintää, haastateltavien valintaa ja koko tutkimuksen kulkua. Aiheen rajaukseen juuri tuontitoimintaan päädyttiin tutkijan oman mielenkiinnon, Suomen vaatetusalan rakenteen ja tulevaisuuden kehittymisnäköymien perusteella.

Tutkimusmenetelmän valinta oli onnistunut. Teemahaastattelu antoi tapaamisissa mahdollisuuden keskustella yllättävistäkin aiheista, mikä oli tutkimuksen kannalta tärkeää. Erityisesti ensimmäisissä haastatteluissa aiheiden vapaa käsittely oli tärkeää, jotta voitiin löytää mahdollisesti uusia tärkeitä asioita, jotka eivät olleet etukäteen tulleet mieleen. Ainoastaan puhelinhaastatteluissa teemahaastattelun hyvät puolet eivät päässeet parhaalla mahdollisella tavalla esille. Toisaalta haastateltaville annettiin myös silloin mahdollisuus keskustella muistakin kuin teema-aiheista. Keskustelu ei tosin sujunut puhelimesta niin vapautuneesti kuin tapaamisissa. Ehkä haastattelija olisi voinut puhelimesta kannustaa keskustelemaan enemmän. Kuitenkin esimerkiksi kyselyyn verrattuna teemahaastattelun käyttö toi tutkimuksessa enemmän ja monipuolisemmin tietoa

Teemahaastatteluissa olisi voinut vielä rohkeammin viedä keskustelua uusille urille. Ehkä haastateltavista olisi voinut löytyä vieläkin enemmän mielenkiinto-

sia yhteistyökokemuksia. Haastattelutilannetta olisi voinut harjoitella etukäteen enemmän, jotta siinä olisi voitu toimia tehokkaimmalla mahdollisella tavalla. Haastattelujen avulla tutkittavan aiheen tietopohja laajeni ja saatiin tutkimuksen kannalta tärkeää tietoa. Oli mielenkiintoista kuulla, miten alan ammattilaiset suhtautuivat tutkimuksen aiheeseen ja laajemmin koko alan kehitykseen. On tärkeää käydä keskustelua alan kehityksen suunnista ja tulevaisuuden tarpeista.

Toivottavasti haastattelutilanteissa käydyt keskustelut ja tutkimusraportti herättivät myös alan ammattilaiset keskustelemaan alan tulevaisuudesta sekä Suomen ja Intian yhteistyön kehittymisestä. Ennen kaikkea olisi toivottavaa, että eri tuotantomaavaihtoehtojen kehityksen jatkuva tarkkailu ja vertailu nähtäisiin Suomessa vaatetusalan yritystoiminnan kannalta tärkeänä kilpailutekijänä. Tätä tutkimusta voidaan hyödyntää, kun tarvitaan tietoa Intiasta vaateteiden tuotantomaavaihtoehtona.

Tutkimustyö kokemuksena lisäsi tutkijan valmiuksia toimia työelämässä ulkomaankaupan tehtävissä. Tutkija on opintojensa ajan keskittynyt aiheen tutkimiseen muun muassa tuontitoiminnan opintojen sekä projektiopintojen avulla. Tutkimustyö kokosi tutkijan aiemmat tiedot ja perehdytti entistä paremmin tutkittuun aiheeseen. Tutkimus antoi haastatteluaineiston lisäksi tutkijalle myös kontakteja työelämään ja tietoa alan rakenteesta niin yritysmaailmassa kuin toimialajärjestöissäkin. Tutkimuksen onnistumisen kannalta tutkijan vahva kiinnostus aiheeseen oli erittäin tärkeää.

Haastattelujen riittävän määrän päättäminen tuntui tutkimuksessa aluksi vaikealta. Neljän ensimmäisen haastattelujen jälkeen oli saatu tutkimuksen kannalta tärkeimmät tiedot jo esille. Keskusteluissa ohjaavan opettajan kanssa päädyttiin tekemään vielä lisähaastatteluja, jotta aiheesta saataisiin lisää tietoa. Nämä lisähaastattelut eivät kuitenkaan tuoneet mitään merkittävää uutta tietoa tutkimukseen. Lisähaastattelujen tekopäätös oli kuitenkin tutkimuksen kannalta tärkeä, jotta tiedon riittävyys voitiin varmistaa. Nyt seitsemän haastattelun jälkeen voidaan sanoa, että tulokset antavat kattavan kuvan alan ammattilaisten mielipiteistä Intian tuotantomahdollisuuksista. Yleistyksiä koko maan vaatetusalan ammattilaisten mielipiteistä ei kuitenkaan voi tehdä.

Haastattelujen tulokset esitettiin teema-alue kerrallaan. Tämä selkiytti tulosten esittämistä ja tärkeimmät vastaukset tiettyyn kysymykseen ovat näin helposti löydettävissä. Haastatteluaineistosta ei valittu suoria lainauksia tutkimusraporttiin, koska raportin asiatyylillä haluttiin säilyttää ja tulokset saatiin esille ilman niitäkin. Tulosten analysoinnissa vastauksia verrattiin tutkimuksen tietoperustaan ja pyrittiin luomaan synteesi niiden välille.

Tutkimuksen avulla saatiin uutta tietoa alan ammattilaisten ja opiskelijoiden käyttöön. Tutkimus nostaa Intian mahdolliseksi tulevaisuuden merkittäväksi tuottajamaaksi ja tarkastelee sen hyviä ja huonoja ominaisuuksia tuottajamaana. Tutkimuksen tuloksissa koko alan ja tuotantomaiden kehityksen seurannan merkitys korostui. Tutkimuksen avulla kannustettiin alan toimijoita rohkeammin keskustelemaan aiheesta ja tutustumaan Intiaan tuotantomaana paremmin. Se varmasti lisäisi kaupan sujuvuutta siinä missä intialaisten sopeutuminen suomalaisten toiveisiin, niin lähestymistapojen kuin tuotannon suunnittelunkin puolella.

Kiina on vielä Suomelle ja koko EU:lle tärkein kauppakumppani ja näin oletetaan jatkuvan vielä pitkään. Haastatteluissa monet vertasivatkin Intiaa Kiinaan ja painottivat niitä seikkoja, joissa Intia häviää vielä kilpailussa Kiinalle. Oli yllättävää, että Suomessa on keskitetty niinkin suuri määrä ostoja Kiinaan ja sitä pidettiin ehdottoman parhaana tuotantomaavaihtoehtona. Tämän tutkimuksen avulla pyrittiin herättämään keskustelua siitä, onko Kiina paras mahdollinen tuotantomaavaihtoehto ja kannattaako kaikkia ostoja ylipäätään keskittää yhteen maahan. Mikäli muutoksia tehdään vasta sitten kun tuotantomaassa syntyy ongelmia, on valitettavasti jo liian myöhäistä.

6.2 Tutkimustyön luotettavuus

Teoreettisen tietopohjan aineiston hankinnassa luotettavan tiedon merkitys korostui. Tietopohja oli koko tutkimustyön perusta ja ohjasi haastattelujen suunnittelua. Jokainen lähde tarkasteltiin erikseen ja vasta luotettavuuden to-

teamisen jälkeen lähdeä käytettiin raportissa. Työssä käytettiin mahdollisimman uusia lähteitä, jotta mukaan saatiin aiheesta uusin tieto. Paljon tietoa saatiin erilaisten selvitysten ja tutkimusten kautta. Monet raportit, joiden hankkiminen olisi muuten ollut vaikeaa, löytyivät Internetistä. Esimerkiksi Sitran ja ulkoasiainministeriön tutkimukset löytyivät myös Internetistä. Nämä lähteet olivat luotettavia, sillä niiden toimittajat olivat puolueettomia. Tiedot pyrittiin aina tarkistamaan useammasta lähteestä, jotta tiedon oikeellisuuteen voitiin luottaa.

Tutkimustyö suoritettiin syys- ja joulukuun 2006 välisenä aikana. Tässä ajassa tutkimus suunniteltiin, toteutettiin, tulokset analysoitiin ja raportointiin. Pidempi tutkimuksen teko-aika olisi saattanut syventää tutkimuksellista otetta työssä. Nyt työtä tehtiin tehokkaasti, mutta vapautuneelle ajatustyölle ei tällä tahdilla jäänyt paljoa aikaa. Ehkä aineistoa olisi pystynyt analysoimaan vielä syvemmin, mikäli aikaa olisi ollut enemmän. Toisaalta myös haastatteluja olisi voitu tehdä enemmän ja saada ehkä enemmän tietoa.

Tulosten analysoinnissa pyrittiin mahdollisimman vapaasti miettimään kaikkia tärkeitä asioita ja eri näkökulmia. Analysoinnissa pyrittiin objektiivisuuteen. Vaikka tutkijalla olikin vahva oma näkemys ja kokemuspohjaa aiheesta, sen ei annettu vaikuttaa liikaa tulosten analysointiin. Myös Intian tulevaisuuden potentiaalinen vastaiset tulokset olivat tutkimuksessa tärkeitä. Ne kuvasivat niitä seikkoja, joita Intian tulisi vielä kehittää.

6.3 Haastattelutulosten luotettavuus

Ensimmäisissä haastatteluissa luotettavuuden ongelmaksi nousi se, etteivät haastateltavat olleet käyneet Intiassa, joten heillä ei ollut omaa kokemusperäistä tietoa aiheesta. He olivat saaneet tietonsa Intiasta lehdistä, televisiosta tai elokuvista eivätkä työskentelemällä maassa.

Moni haastateltavista oli huomannut Intian olleen paljon Suomen mediassa esillä syksyn 2006 aikana. Erityisesti tapaamisen yhteydessä tehdyissä haas-

tatteluissa he kertoivat lukeneensa tai nähneensä syksyn 2006 aikana paljon lehtiartikkeleita Intiasta. Mediassa esillä olleet tiedot olivatkin haastateltavilla tiedossa. Nämä lehtiartikkelit olivat myös tämän tutkimuksen tärkeitä tiedonlähteitä. Tämä herättikin kysymyksen, onko tutkija ja haastateltava lukeneet samat artikkelit ennen haastatteluja. Silloin molemmilla osapuolilla saattaa olla sama, mutta tiettyihin lähteisiin rajoittunut käsitys Intian tilanteesta ja tulevaisuuden näkymistä.

Toki lähteiden luotettavuus oli tutkimusta varten jo ennakkoon arvioitu, mutta keskustelua rajoittaa, jos tiedot on hankittu samoista lähteistä. Erityisesti tapauksissa, joissa haastateltava ei ollut käynyt Intiassa, heidän tietopohjansa oli näiden medialähteiden varassa. Näissä tapauksissa tutkimukseen ei välttämättä saatu haastattelujen avulla uutta tietoa tutkittavasta aiheesta.

Ensimmäisten haastattelujen jälkeen päädyttiin tekemään lisähaastatteluja, jotta Intiassa työskennelleiden mielipiteet saadaan työssä esille. Loppujen lopuksi selvisi, ettei uusista haastatteluista saatukaan paljoa uutta tietoa. Ensimmäiset haastateltavat olivat Intian tilanteesta yhtä perillä kuin Intiassa työskennelleetkin. Lisähaastattelut jouduttiin tekemään resurssien puutteiden vuoksi puhelimitse, mikä toisaalta saattoi rajoittaa tiedonsaantia näissä haastatteluissa.

Haastattelutilanteissa tulosten luotettavuutta saattoi heikentää haastattelijan läsnäolo. Haastattelija saattoi huomaamattaan johdatella keskustelua liikaa. Tämä pyrittiin estämään luomalla etukäteen mahdollisimman yhtenäinen teema-runko ja kysymysten asettelu, jotta jokainen haastattelu sujuisi mahdollisimman samalla tavalla. Keskustelu ohjasi kysymysten esittämisjärjestystä, mutta kysymysten sanamuodot pyrittiin esittämään kaikille samalla neutraalilla tavalla.

Teema-alueita suunniteltiin etukäteen huolella ja käytiin opinnäytetyön ohjaajan ja opponentin kanssa läpi. Esihaastattelujen avulla teema-alueita ja kysymyksiä testattiin ja muokattiin haastatteluun sopivaksi. Niiden avulla myös tutkija pystyi harjoittelemaan haastattelutilannetta. Tutkija ei ollut kokenut haastattelija ja jännittäminen varmasti vaikutti haastattelutilanteissa keskustelujen

kulkuun. Keskusteluja olisi ehkä voinut rohkeammin ohjata mielenkiintoisiin uusiin aiheisiin.

Tutkijan kokemattomuus vaikutti myös tilanteissa, joissa haastateltava ei ollut erityisen puhelias. Keskustelua oli vaikeaa pitää yllä, mikäli haastateltava ei osoittanut suurta kiinnostusta tutkimusta kohtaan. Teemahaastattelun tulokset jäivät vähäisiksi tilanteissa, joissa luontevaa keskustelua ei päässyt synty-
mään. Tämä tilanne korostui puhelinhaastattelujen yhteydessä. Haastateltavat pyrkivät puhelimesta vastaamaan melko lyhyesti, eikä kunnon keskustelua ollut helppoa pitää yllä.

Haastateltavien sitouttaminen tutkimushaastatteluun vaati työtä. Monelle alan ammattilaiselle tutkimukseen osallistuminen tuntui lähinnä kohteliaisuuskäytännöiltä. Heillä ei välttämättä ollut haastatteluun kohdistettavaksi aikaa ja energiaa, mikä saattoi heikentää haastatteluissa keskustelun tasoa. Ehkä rutinoituneempi haastattelija olisi osannut paremmin innostaa haastateltavia.

Tutkimuksen tuloksista ei voida tehdä yleistyksiä koko vaatetusalan ammattilaisten mielipiteistä, mutta ne antavat suuntaa mielikuvista, joita heillä on Intiasta. Nämä mielikuvat, todenmukaisia tai eivät, ohjaavat alan kehitystä. Vaatetusalan yritykset joutuvat koko ajan tekemään päätöksiä uusista tuotanto-
maista ja -tavoista. Päätöksiä eivät ohjaa ainoastaan faktatiedot, vaan myös mielikuvat ja ennakkoluulot. Tämä tutkimus kuvaa niitä mielikuvia, joita haastateltavilla oli Intian yhteistyön esteistä ja tulevaisuuden vahvuuksista.

6.4 Jatkotutkimusmahdollisuudet

Tulevaisuudessakin olisi tärkeää seurata Suomen vaatetusalan ja Intian toimintamahdollisuuksien kehittymistä. Kauppapoliittiset muutokset ja investoinnit vaikuttavat Intian vaatetusalan kehitykseen sekä Suomen ja Intian yhteistyömahdollisuuksiin. Tuonnin kehityksen seuranta ja edistäminen olisi alalle tärkeää. Suomen vaatetusala on pitkälti riippuvainen tuonnista, joten sen tehostaminen auttaisi alaa paljon.

Intiassa on tehty viime aikoina paljon uudistuksia, joiden vaikutuksia heidän vaatetusalaan olisi mielenkiintoista tutkia. Investoinnit tuotantoon, teollisuuspuistojen vaikutus alan kehittymiseen ja kiintiöiden poistumisten vaikutukset olisivat kaikki mielenkiintoisia tutkimuksen kohteita.

Hyödyllistä olisi tehdä tutkimuksessa yhteistyötä jonkin vaatetusalan yrityksen kanssa ja auttaa heitä yhteistoiminnassa Intian kanssa. Silloin tutkimus voitaisiin tehdä juuri kyseisen yrityksen tarpeisiin ja tutkimuksesta olisi eniten hyötyä.

Tulevaisuudessa jokin muu maa saattaa ajaa Kiinan ja Intian ohi tuotanto-
maana. Muidenkin maiden tulevaisuuden mahdollisuuksia voitaisiin tutkia.
Haastateltavat mainitsivat esimerkiksi Afrikan maat, joissa voisi olla tulevai-
suuden potentiaalia myös vaatetusalalla.

LÄHTEET

Ali-Yrkkö, J., de Carvalho, A. & Suni, P. Intia maailmantaloudessa. 2005. Teoksessa Intia-ilmio ja Suomi. Toim. E. Grundström, & V. Lahti. Sitran raportteja 53. Helsinki: Edita. 28 - 43. Viitattu 11.10.2006.

[Http://www.sitra.fi/Julkaisut/raportti53.pdf](http://www.sitra.fi/Julkaisut/raportti53.pdf).

Backman, M. & Butler, C. 2004. Big in Asia: 25 strategies for business success. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Bergqvist, J. 2005. Intia: politiikka - Miljardin asukkaan Intiastako seuraava talousmahti? Kauppapolitiikka 2, 1.4.2005. Kauppapolitiikka-lehden sivusto. Viitattu 22.10.2006. [Http://www.kauppapolitiikka.fi](http://www.kauppapolitiikka.fi), Edelliset numerot, 2/2005.

Corruption Perceptions Index 2006. n.d. Transparency Internationalin sivusto. Viitattu 7.11.2006. [Http://www.transparency.org](http://www.transparency.org), corruption perceptions index, 2006.

Davies, P. 2004. What's this India business? London: Nicholas Brealey International.

Erjos, M., Heikkinen, J., Mikkilä, H., Naukkarinen, A. & Skog, I. 2004. Kiina ja Intia nousmassa talousmahtien kärkeen. Economic Trends 5/2004, 8-11.

Eskola, J. & Suoranta, J. 1998. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Tampere: Vastapaino.

European textiles and clothing in a quota free environment. 2006. Euroopan komission sivusto 19.09.2006. Viitattu 20.10.2006.

[Http://ec.europa.eu/index_en.htm](http://ec.europa.eu/index_en.htm), External trade, I-centre.

Gathani, B. 2005. EU textile quota crisis - China's loss can be India's gain. The Hindu Business Line 1.9.2005. Viitattu 15.10.2006.

[Http://www.thehindubusinessline.com/2005/09/01/stories/2005090100051000.htm](http://www.thehindubusinessline.com/2005/09/01/stories/2005090100051000.htm).

Grundström, E. Intia-ilmio. 2005. Teoksessa Intia-ilmio ja Suomi. Toim. E. Grundström & V. Lahti. Sitran raportteja 53. Helsinki: Edita. 9 - 27. Viitattu 10.10.2006. [Http://www.sitra.fi/Julkaisut/raportti53.pdf](http://www.sitra.fi/Julkaisut/raportti53.pdf).

Grundström, E. & Lahti, V. 2005. Intia-ilmio ja Suomi. Sitran raportteja 53. Helsinki: Edita. Viitattu 10.10.2006. [Http://www.sitra.fi/Julkaisut/raportti53.pdf](http://www.sitra.fi/Julkaisut/raportti53.pdf).

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2000. Tutkimushaastattelu. Helsinki: Yliopistopaino.

Hämeenniemi, E. 2004. Missä sade leikkii. Helsinki: Basam Books.

Inkinen, S. & Lahtinen, J. 1994. Aasian liiketoimintakulttuurit. Tampere: Avaintulos.

Intia. 10.4.2006. Global. Finlandin sivusto. Viitattu 26.10.2006.
[Http://global.finland.fi](http://global.finland.fi), Maat, Kehitysmaat A – Z, Intia.

Intia ja kansainvälistymisen uudet tuulet. 3.10.2006. Sitran sivusto. Viitattu 9.10.2006. [Http://www.sitra.fi](http://www.sitra.fi)

Intia: maaprofiili. n.d. Päivitetty 7.10.2005. Finpron sivusto. Viitattu 26.10.2006. [Http://finpro.fi](http://finpro.fi), Markkinatietoa, Aasia, Intia, maaprofiili.

Kolanad, G. 1994. Culture shock! A guide to customs and etiquette. Lontoo: Kuperard.

Korhonen, K., Raitanen, M. & Tulkki, H. 1997. Intian markkinoinnin menestystekijät: tutkimusraportti. Helsinki: Fintra.

Kulttuureja ja käyttäytymistä. 1999. Fintra – Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus. 4. painos. Helsinki: Fintra.

Members and Observers. 2006. WTO:n sivusto. Viitattu 20.10.2006.
[Http://www.wto.org/](http://www.wto.org/), The WTO's 149 members.

Muotikaupan Liitto ry. 2006. Suomen Muotikaupan Liitto ry:n sivusto. Viitattu 23.10.2006. [Http://www.muotikaupanliitto.fi/](http://www.muotikaupanliitto.fi/).

Möttölä, M. Intia-ilmiö ja suomalaiset yritykset. 2005. Teoksessa Intia-ilmiö ja Suomi. Toim. E. Grundstöm. & V. Lahti. Sitran raportteja 53. Helsinki: Edita. Viitattu 11.10.2006. [Http://www.sitra.fi/Julkaisut/raportti53.pdf](http://www.sitra.fi/Julkaisut/raportti53.pdf).

Nelson, C. 1995. Import/export: how to get started in international trade. New York: McGraw-Hill.

Nuutinen, E. 2006. Maaraportti, Intia. Viitattu 14.10.2006. [Http://www.finpro.fi](http://www.finpro.fi), markkinatietoa, Aasia, Intia, maaraportti.

Pietiläinen, T. 2006. Intia tarvitsee kymmeniä miljardeja pelkästään teiden rakentamiseen. Helsingin Sanomat 13.10.2006, B7.

Pukkila, J. 2001. Kehittyvä ja kiinnostava Intia. Fintra, kansainvälistyjän ammattilehti 1/2001, 12-13.

Pukkila, J. 2002. Kulttuurisukellus - kohteena Aasia. Helsinki: Fintra.

Remes, J. 1997. Tunne Aasia. Porvoo: WSOY.

Robyn, M. 2005. China, you say? India's textile business has also thrived since the removal of import quotas. Forbes 176, 11, 161 - 162. Artikkelijulk. 28.11.2005. Viitattu 30.10.2006. [Http://www.jamk.fi/kirjasto](http://www.jamk.fi/kirjasto), aineistot, tietokannat, EBSCO.

Statement by EU Trade Commissioner Peter Mandelson on possible bilateral trade and investment agreements following EU-India Summit in Helsinki.

2006. Euroopan komission sivusto. Viitattu 21.10.2006.

[Http://ec.europa.eu/index_en.htm](http://ec.europa.eu/index_en.htm), External trade, trade issues, bilateral trade relations, India.

Suomen ja Intian välinen kauppa. 2006. Tullihallituksen sivusto. Viitattu 15.10.2006. [Http://www.tulli.fi](http://www.tulli.fi), ulkomaankauppatilastot, tilastokatsaukset, maa- ja toimialakatsaukset, Suomen ja Intian välinen kauppa.

Suominen, H. 2006. Intia ja EU aloittavat uudet vapaakauppaneuvottelut. Helsingin Sanomat 14.10.2006, B2.

Suri, S. 2006. Kulttuurit varjostavat Intia-kokousta. Helsingin Sanomat 12.10.2006, C1.

Särkkä, S. 2006. Vaateostajan Intia. Helsinki: Edita.

Tamminen, T. & Zenger, M. 1998. Moderni Intia, ristiriitojen suurvalta. Tampere: Vastapaino.

Tapio, T. 2006. Kauppapolitiikan näkymät: Mikä muuttunut, mitä tulossa? Teoksessa Maailman markkinat 2006. Toim. J. Gustafsson & T. Tapio. Ulkoasiainministeriön katsaus. Ulkoasiainministeriön sivusto. Helsinki: Ulkoasiainministeriö. 6 - 24. Viitattu 29.10.2006. [Http://www.formin.fi](http://www.formin.fi), Kauppapolitiikka, julkaisut, raportit, katsaukset, Maailman markkinat 2006.

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2002. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Helsinki: Tammi.

Tuontioipas. 1999. Fintra, kansainvälisen kaupan koulutuskeskus. Helsinki: Fintra.

Välinoro, P. 2006. Intia. Teoksessa Maailman markkinat 2006. Toim. J. Gustafsson & T. Tapio. Ulkoasiainministeriön katsaus. Ulkoasiainministeriön sivusto. Helsinki: Ulkoasiainministeriö. 79 - 89. Viitattu 26.10.2006. [Http://www.formin.fi](http://www.formin.fi), Kauppapolitiikka, julkaisut, raportit, katsaukset, Maailman markkinat 2006.

Liite 1. Haastattelun teema-aiheiden runko

Teema-alueet:

- Tiedot ja mielikuvat Intiasta
- Työkokemus Aasian markkinoista
- Kiinnostus Intiaa kohtaan
- Intiasta tulevaisuuden merkittävä vaatteiden tuottajamaa
- Yhteistyön esteet
- Yhteistyön mahdollisuudet