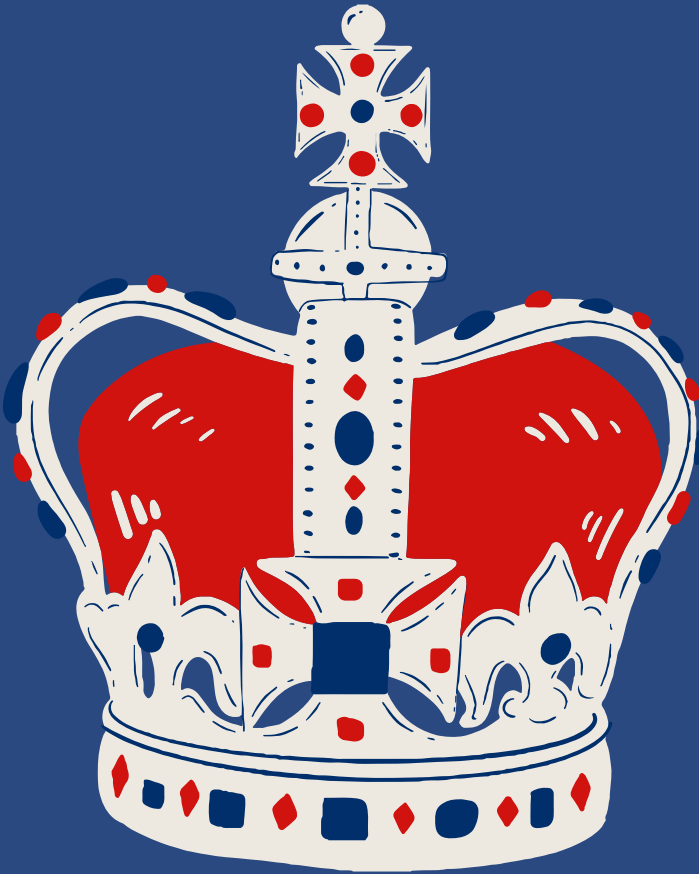


BRITANNIA

TOUKOKUU 2024

MAAKATSAUS



KESKUS-
KAUPPAKAMARI

SISÄLTÖ



LUPAAVIA MAHDOLLISUUKSIA KAUPALLISEN YHTEISTYÖN KASVUUN BRITANNIAN KANSSA.....	3
BRITANNIA ON YHÄ OSA EUROOPPAA.....	5
MUCH UNTAPPED POTENTIAL IN THE BILATERAL RELATIONSHIP, BUT BOTH COUNTRIES HAVE THE ENERGY AND COMMITMENT TO TAKE IT FORWARD	7
WALKI GROUP – EXPERIENCES FROM DOING BUSINESS IN THE UK.....	9
MIKSI BRITANNIA?	12
BRITANNIA MAAILMANLAAJUISEN LIIKETOIMINTA- PÄÄTÖKSENTEON KESKUKSENA: VÄYLÄ MAAILMALLE.....	15
KOHTI PAREMPIA TALOUSKASVUN VUOSIA.....	17
RULE BRITANNIA?	19

LUPAAVIA MAHDOLLISUUKSIA KAUPALLISEN YHTEISTYÖN KASVUUN BRITANNIAN KANSSA

Missä olit silloin? Brexit-äänestystulokseen viitataan edelleen. Se oli monille kuin toteen käynyt vertauskuva meritentakaisista kumppaneista, Euroopan unionista ja Brittein saarista, jotka tiheä sumuverho eristi toisistaan Kanaalin kahta puolen. Britannia ei kuitenkaan lähtenyt Euroopasta minnekään.

Britannia on viime vuosien kasvuhaasteistaan huolimatta edelleen yksi maailman suurimmista talouksista. Se on merkittävä kansainvälinen toimija, G7-maa ja pysyvä jäsen YK:n turvallisuusneuvostossa.

Britannian irtautuminen EU:sta vaikutti osapuolten kauppa- ja taloussuhteisiin, kansainväliseen vaikutusvaltaan ja yhteistyöhön laajalla kirjolla eri aloja. Hiljaksen alkanutta uuden kumppanuuden rakentamista alkoivat jouduttaa geopolittiset jännitteet, globaalit haasteet ja eritoten Venäjän hyökkäyssota Ukrainassa.

Geotalous ja kysymys teknologiaturvallisuudesta luovat globalisaation uusjakoa ja muutos luo jännitteitä kansainvälisiin poliittisiin ja kauppasuhteisiin. Britannian ja EU:n yhteistyö ja varsinkin kahdenvälinen yhteistyö Suomen kanssa tiivistyy, kun samanmielisinä toimijoina pyrimme vastaamaan kansainvälisen murroksen haasteisiin ja vahvistamaan kilpailukykyämme ja asemaamme maailmantaloudessa.

Haasteet merkitsevät myös mahdollisuuksia. Suomen ja Britannian kahdenväliset suhteet ovat olleet perinteisesti läheiset ja vahvat. Maamme jakavat samat arvot ja sitoutumisen vapaaseen markkinatalouteen ja kansainväliseen yhteistyöhön.

Suomen liityttyä Pohjois-Atlantin puolustusliittoon molemmat maat ovat NATO-jäseninä ja myös osana monenvälistä Britannian johtamaa JEF-puolus-

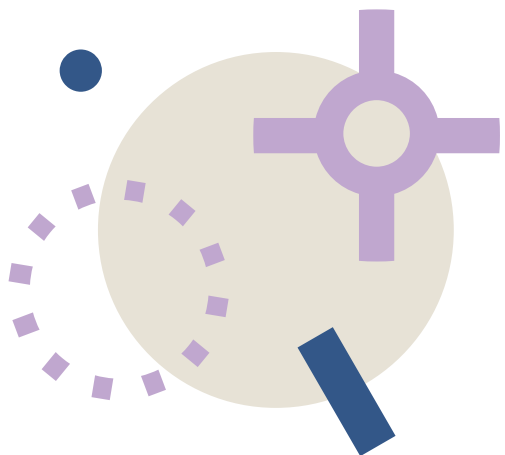


Päivi Pohjanheimo
johtaja, kansainväliset
asiat ja kauppa,
Keskuskauppakamari

Kuva: Elmo Eklund

tuskehystä sitoutuneet tiiviiseen turvallisuus- ja puolustusyhteistyöhön. Vast-
ikään annettiin Suomen ja Britannian julkilausuma kahdenvälisestä strategisesta
kumppanuudesta. Siinä painotetaan tahtoa vahvistaa taloudellista yhteistyötä
myös puolustusmateriaalien osalta. Poliittis-taloudellista yhteistyötä halutaan yli-
päättään tiivistää, ja varsinkin huipputeknologian saralla vaikuttaa löytyvän paljon
mahdollisuuksia suomalaiselle yritysentalle. Maat painottavat julkilausumassa
yhteistyötä uusien teknologioiden, kuten esimerkiksi tekoälyn, kyber-, kvantti-
sekä 6G-tekniologian saralla. Lisäksi maat rohkaisevat tutkimusyhteistyöhön, ja
esimerkiksi korkeakoululiikkuvuutta maiden välillä pyritään lisäämään.

Käynnissä oleva kansainvälinen murros on suuri muutos myös entiselle globaa-
lille kauppamahdille. Britannia ei kuitenkaan ole eristyksissä sumuisen Kanaalin
takana. Se on yksi Suomen tärkeimmistä EU-maiden ulkopuolisista kumppaneis-
ta, ja tässä katsauksessa jaetaan hyödyllisiä arvioita ja kokemuksia Britanniasta
liikekumppanina. Edellytykset kasvattaa kaupallista yhteistyötä ovat mittavat.



BRITANNIA ON YHÄ OSA EUROOPPAA

Tulevana juhannuksena tulee kuluneeksi kahdeksan vuotta siitä, kun britit päättivät lähteä Euroopan sisämarkkinoilta, hieman ovia paukuttaen. Eroon johtanut polku oli pitkä ja kivinen, mutta monipolvisten neuvotteluiden ja UK:n sisäpolitiikan sangen erikoisten kiemuroiden jälkeen erosopimus tuli lopulta voimaan tammikuussa 2020 ja siirtymäkausi päättyi saman vuoden joulukuun lopussa. Kohta kolme ja puoli vuotta on nyt opeteltu elämään erillään, mutta yhä läheisinä naapureina.



Jukka Siukosaari
Suomen Lontoon
suurlähettiläs

EU-eron (en mielelläni enää käytä sitä b-sanaa) jälkeen Britanniassa on käyty paljon keskustelua siitä, miten se on vaikuttanut maan ulkomaankauppaan ja talouteen. Eroa kannattaneet eivät tietenkään mielellään myönnä tehneensä virhettä, ja monien kohdalla tunne suvereniteetin palautumisesta Brysselistä Westminsteriin on edelleen tärkeämpi tekijä kuin talouden kylmät tunnusluvut. Oman hankaluutensa luovat myös heti eron jälkeen alkaneen pandemian negatiiviset talousvaikutukset, niitä kun ei ole helppo erotella sisämarkkinoilta poistumisen aiheuttamista muutoksista.

Yleisesti kuitenkin hyväksytään se, että UK:n talous ei ole näinä vuosina kääntynyt häikäisevälle kasvu-uralle. Myöskään maahanmuutto ei ole loppunut eikä kansalliseen terveydenhuoltojärjestelmään ole käytettävissä valtavasti enemmän rahaa EU-nettomaksaja-aseman päätyttyä. Vaikka uusiakin kauppasopimuksia on saatu Euroopan ulkopuolella solmittua, ovat EU-maat yhdessä edelleen Britannian ylivoimaisesti tärkein vientimarkkina (40,6 % v. 2022) ja suurin investointien lähde (48,5 % v. 2021).

Britannia siis poistui EU:sta, mutta ei lähtenyt mihinkään Euroopasta. Sellaista sääntelyn eriytymistä, joka vaikuttaisi negatiivisesti kauppaan tai investointeihin ei ole tapahtunut, ja rajamuodollisuuksien aiheuttama kitka on voitettavissa. Tämä on suomalaistenkin kansainvälistyvien yritysten hyvä muistaa.

Kulttuurisesti, kielellisesti ja oikeudellisesti UK on minusta helpohko kolmasmaa-markkina. Vienti tänne ei tietenkään ole niin ongelmaton kuin toisiin EU-maihin, mutta varmasti helpompaa kuin muille mantereille. Ja ostovoimaa briteillä yhä on. BKT henkeä kohden laskettuna on suurempi kuin Ranskassa tai Italiassa ja kansantalouden koko on kaksinkertainen Espanjaan ja kolminkertainen Alankomaihin verrattuna.

Investointeja Britanniassa ei ole tehty viimeisten 20 vuoden aikana riittävästi ja se näkyy myös tuottavuuden hitaana kasvuna. Mutta investointivelan voi nähdä myös positiivisena seikkana: kun teitä, rakennuksia, energia- ja tietoverkkoja on vähitellen aivan pakko alkaa uudistamaan, luo se myös ulkomaisille yrityksille erinomaisia liiketoimintamahdollisuuksia niin tuotteiden kuin palveluidenkin osalta.

Briteillä on vielä paljon oppimista digitaalisten työkalujen hyödyntämisestä ja ilahduttavan monet suomalaisyritykset ovat jo nähneet siinä tilaisuutensa. Täällä kauppaa tekevien firmojen määrä on ilahduttavassa kasvussa, mutta lisääkin yhä mahtuu.

Kutsunkin teitä olemaan ennakkoluulottomasti yhteydessä Team Finland UK:n toimijoihin: Business Finlandiin, FBCC-kauppakamariin ja suurlähetystöön Lontoossa sekä kunniakonsuleihimme eri puolilla saarivaltakuntaa. Britannia oli sata vuotta sitten Suomen tärkein vientimarkkina. Siihen asemaan se ei palaa, mutta menestymisen mahdollisuuksia täältä yhä löytyy – ja jalkapallon seuraaminen tai pubikulttuurista nauttiminen siinä sivussa tekee kaupankäynnistä melkein huvia.

MUCH UNTAPPED POTENTIAL IN THE BILATERAL RELATIONSHIP,

BUT BOTH COUNTRIES HAVE THE ENERGY AND COMMITMENT TO TAKE IT FORWARD

Finland and the UK have a long economic history together. One of the building blocks of Finland's prosperity throughout history has been the forest industry, and the UK has historically been one of the most significant export markets for Finnish paper and other forest industry products.

Everyone in the UK who has read a newspaper has been supporting the Finnish forest industry, as Finland has been the biggest supplier of newsprint since the heyday of printed newspapers in the UK. Thanks to the importance of the trade in paper, the UK was Finland's biggest trading partner in the early decades of the 20th century.



Theresa Bubbear
Britannian Helsingin
suurlähettiläs

Kuva: FCDO

The structure of the bilateral trade has changed since then. The UK is among Finland's most important trading partners, but no longer the biggest. The flow of goods between the UK and Finland has remained steady over the past few years, barring the dip caused by the UK's exit from the EU. There is room to grow that trading relationship, and I would encourage Finnish companies to explore more actively what the UK has to offer, for example for different parts of the green transition.

Finland's net zero target of 2035 makes Finland a very attractive destination for large-scale green investments. While there are already new developments ongoing in areas such as offshore wind, hydropower and critical minerals, I would very much like to see more UK–Finland partnerships develop further in that area.

Finnish companies are actively looking at the UK market as a potential base for international expansion. There is scope to do more here, too. The UK is a very attractive market of well over 67 million consumers, and the government supports businesses with policies which encourage growth and international collaboration.

There are currently 210 subsidiaries of Finnish companies in the UK, employing nearly 18,000 staff and generating total turnover of EUR 14,5 billion. The UK is a base for some long-standing manufacturing operations by Finnish companies, with more recent investments provided by agile and fast-growing companies offering digital services.

The UK's focus on investing in the development of five critical technologies: artificial intelligence, quantum computing, semiconductors, engineering biology and future telecommunications matches current Finnish capabilities incredibly well. In these areas especially, the UK is a market with significant growth potential and with a diverse, internationally oriented workforce and investor-friendly business environment.

Finland is known in the UK for Christmas in Lapland. Britons are the third largest group of overseas visitors to Finland, with well over 180,000 visitors in 2022. A significant proportion of those visitors made pre-Christmas trips to Lapland, but Finland has much more to offer tourists, including wonderful nature in every season. Finnish companies have just as much to offer to the UK, with active engagement and promotion of the capabilities and products that are often world leading. Building Finland's country brand as a year-round destination for visitors from the UK will support growth in the trading relationship too.

There is much untapped potential in the bilateral relationship, but both countries have the energy and commitment to take it forward. I look forward to seeing how the relationship evolves in the future.

WALKI GROUP – EXPERIENCES FROM DOING BUSINESS IN THE UK

Walki Group is an advanced materials conversion specialist focusing on two major segments: packaging solutions and engineered materials. The engineered materials segment is concentrating on non-packaging activities, like insulation facings and facade membranes for housing, whilst the packaging sector's focus is on developing and producing sustainable materials for the packaging and the food industry.

Walki is today serving five core customer archetypes across its businesses: retailers and distributors, brand owners, secondary converters, paper, and board producers, as well as construction material companies. Our product solutions provide primarily two things; on the packaging side barrier properties – barriers against moisture, oxygen, odors, fat, and physical impacts, whilst the engineered materials' products contribute primarily to energy savings efforts in buildings.

Walki was originally founded 1930 in Valkeakoski, Finland as a part of what is today UPM Kymmene. Since 2007, Walki is an independent enterprise in private ownership. The company operates seventeen manufacturing facilities in Europe and Asia, employing about 1,700 people. In 2022, Walki generated an annual turnover of 705 MEUR.

The UK is the 5th largest economy in the world and Finland's 7th largest export partner. Traditionally, the UK has been one of the most important markets for Walki. Today, the UK is Walki's third largest business region, representing about 10 % of the company's total turnover.



Leif Frilund
President and CEO
Walki Group

Kuva: Bildbolaget Du&Vi
(Karolina Isaksson)

In 1980, when Walki took its first steps to establish a manufacturing footprint outside Finland, the first international manufacturing site was acquired in the UK. Since then, Walki is operating a factory producing packaging materials for the domestic food market in Garstang, close to Preston.

Labor costs in the UK are competitive compared to nearby countries, including France, Ireland, the Netherlands, Belgium and Germany. Still, lower employer social security contributions make it attractive to hire in the UK. Although being known for its flexible labor market, it may come as a surprise that temporary layoffs are not allowed in the UK, like it is possible in many of the nearby regions. For a manufacturing company this is not always an optimal situation since periods of lower demand cannot be mitigated by temporary layoffs to adjust costs short term.

Otherwise, the UK labor market is very stable and predictable. Relationships with the trade unions are business focused and constructive. Contrary to situation in Finland and Germany, where trade conflicts in form of strikes are more and more common, we have had no strikes in our Garstang plant in the last 25 years.

The UK market is a vibrant and trusted place to do business in a post-EU trading environment. The skilled workforce, diverse economy, science and innovations hubs and legal and education system are just some of the UK's credentials.

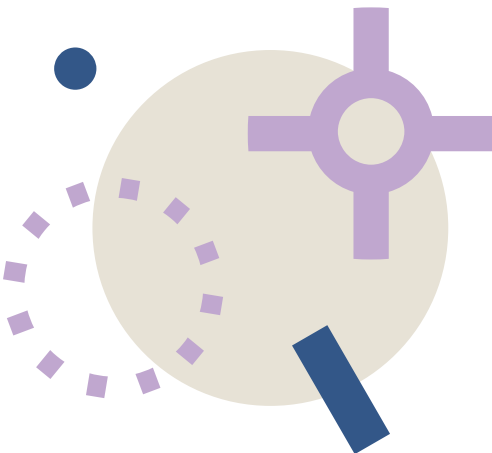
The relative ease of doing business is also a key. The Brexit has had no adverse effects on Walki's export business to the UK. In the period from 2018 to 2022, Walki's sales to the UK grew by 224 %, thanks to the growing need for new insulation products and sustainable packaging products. A main driver to this strong growth has been the high share of polyurethane-based insulation materials used in the growing UK building and construction market and Walki is a leading supplier of a key component for the production of these new and highly efficient insulation materials.

Of the export value, the Finnish share, i.e. export sales from our Finnish based plants represented 61 %. The rest of the export was handled from our sites in Belgium, Germany, France, Poland, and Spain. Since most of our products are

excluded from import tariffs, the Brexit has had no direct negative impact on our export business.

Doing business in the UK for a Finnish based company is easy, since agreements are based on shared values, where fair play, trust and honesty play an important part. Efficient logistics and a high degree of overall service levels are important factors for succeeding on the UK market. Long term business relationships turn easily into partnerships and even friendships between business partners.

Walki's success in the last years, especially in the export business shows that the UK market appreciates high quality, technically innovate products, combined with an excellent delivery and customer services.



MIKSI BRITANNIA?

Vastaus kysymykseen, miksi suomalaisten yritysten tulisi olla kiinnostuneita Britanniaista on helppo. Yhdistynyt kuningaskunta – tai tuttavallisemmin Britannia – on yksi Euroopan dynaamisimmista maista hakea kasvua. Britannia on maailman kuu-
denneksi suurin talous ja yli 67 miljoonan kuluttajan kotimarkkina, josta käsin on luontevaa tehdä kauppaa esimerkiksi Yhdysvaltoihin. Tytäryhtiön perustaminen Britanniaan on myös varsin yksinkertainen prosessi.

Merkittäviä liiketoimintaa tukevia tekijöitä Britanniaissa ovat rahoitusmarkkinoiden vahvuus ja monipuoliset rahoitusmekanismit, sekä panostukset uusiin teknologioihin, tutkimukseen ja tuotekehitykseen. T&K toimintaa tuetaan erilaisin verohelpotuksin, ja esimerkiksi patenttien ja immateriaalioikeuksien osalta Britanniaissa on kasvua vahvasti tukeva toimintaympäristö.

Potentiaalia ratkaisuille esimerkiksi tekoälyn, liikenteen sähköistämisen, kvantti-
teknologian, terveysteknologian ja vihreän siirtymän teknologioiden alalla riittää. Kiinnostus kiertotalouden ratkaisuihin on kasvussa ja uusiutuvan energian, kuten meritulivoiman, rakentamisessa Britannia on Euroopassa merkittävä tekijä. Yhtäältä deep tech ja toisaalta luovat alat ovat keskeisiä kasvualueita. Mahdollisuuksia merkittävälle liiketoimintojen kehitykselle riittää useilla toimialoilla.

Kauppasuhde Ison-Britannian kanssa muuttui EU:n kanssa solmitun kauppaja-
yhteistyösopimuksen tullessa voimaan vuoden 2021 alussa. Tavarakaupassa byrokraatia lisääntyi, ja vuosikymmenten sisämarkkinoilla toimimisen jälkeen Britanniaissa on ollut tarpeen kehittää uusia mekanismeja vienti- ja tuontikaupalle. Osa näistä on, toimialasta riippuen, aiheuttanut kaupalle lisäkuluja, viivästyksiä ja hankaluuksia, mitä ei käy kiistäminen. Kaupankäynti Pohjois-Irlannin kanssa on EU-maan kannalta pysynyt pääpiirteissään ennallaan alueen pysyttyä osana EU:n sisämarkkinaa. Poliittinen ilmapiiri EU-kaupan sujuvoittamiseksi on viimeisten parin vuoden aikana muuttunut positiivisemmaksi, ja tahtotila on vahvistaa kauppasuhteita EU-jäsenvaltioiden kanssa.



Johanna Savolainen
Country Director Finland
Business and Trade
UK Embassy

Kuva: Milla von Konow

Puoluepolitiikan ja käytännön toimien välillä on Britanniassa toisinaan vaikea erottaa metsää puilta. Poliittinen retoriikka ja julkisuudessa käytävä keskustelu on joskus varsin repivää, ja tiedotusvälineet tuovat debattiin värikkään lisän. Viimeisten vuosien aikana poliittinen pohjavire on kuitenkin ollut maahan investoivien yritysten kannalta varsin myönteinen. Tästä hyvä esimerkki on tänä vuonna pysyväksi mekanismiksi säädetty investointeja tukeva full expensing, jonka myötä yritystyyt saa investoinneista huomattavaa etua yritysverotuksessa.

Monelle yritykselle onkin järkevää toimia Britanniassa tytäryhtiön kautta. Yrityksen perustaminen on pääosin varsin yksinkertainen prosessi. Pankkitilin avaaminen on joskus hieman työläämpää, mutta sen suhteen voimme tarjota neuvontaa.

Britanniasta löytyy laajalti kansainvälistä, osaavaa työvoimaa, kiitos huippuluokan korkeakoulutuksen. EU-eron myötä voimaan tulivat maahantulon osalta tiukat säännöt, mutta yritysten palautetta viisumeihin liittyvissä asioissa kuunnellaan tarkasti. Muutoksia viisumikäytäntöihin, joilla pyritään helpottamaan maassa toimivien ulkomaisten yritysten liiketoimintaa ja rekrytointia, on tehty.

Britannia on globaali innovaatiojohtaja sijoittuen neljänneksi Global Innovation Index -listauksella. Uusien teknologioiden kehittäminen ja kaupallistaminen, digitaalinen murros sekä urauurtavien tulevaisuuden teknologioiden kehittäminen ovat keskeisiä kasvun ajureita.

Pääomasijoittajien aktiivisuus Britanniassa on huippuluokkaa: Britannia on maailman kolmanneksi suurin venture capital-markkina, jonka arvo vuonna 2023 oli \$21 miljardia. Vaikka Lontoon alue on edelleen keskeinen pääomasijoitusten kotipaikka, esimerkiksi Birminghamin seutu, Pohjois-Englanti ja Skotlanti ovat saaneet merkittävän osan viime vuosien pääomasijoituksista.

Britannia on maantieteellisesti suhteellisen helposti hallittava maa, ja yhteydet eri kaupunkien ja alueiden välillä toimivat yleisesti ottaen sujuvasti. Lontoon seutu on luonnollisesti hyvin houkutteleva toimintaympäristö, mutta Englannissa ei kannata sulkea pois Birminghamin taikka Manchesterin metropolialueita, puhumattakaan Yhdistyneen kuningaskunnan kolmesta muusta maasta eli Skotlannista, Walesista taikka Pohjois-Irlannista. Kulurakenteet yritystoiminnalle ovat yleensä alhaisempia Lontoon ulkopuolella, ja kuitenkin asiakaskunta vaikkapa Lontoossa on tavoitettavissa kohtuullisessa ajassa.

Mitä sitten kannattaa huomioida, kun Britanniaa alkaa tarkastella mahdollisena toimintaympäristönä?

Ehdottoman merkittävä tekijä Britanniassa on verkostoituminen. Maassa on oltava aktiivisesti läsnä, kerrottava omaa tarinaa ja oltava kiinnostunut toimimaan paikallisesti. Small talk ja kuulumisten vaihtaminen ovat tärkeitä suhteiden luomisessa. Näkyvyyttä ja profiilia on rakennettava suunnitelmallisesti. Pohjoismainen identiteetti on hyvä pitää mielessä, sillä pohjoismaisuus herättää Britanniassa positiivisia mielleyhtymiä.

Britanniassa on tärkeää kaikilta osin räätälöidä viesti kohdeyleisölle. On hyvä miettiä, millä tavalla mahdollinen asiakas pystyisi hahmottamaan ennalta tuntemattoman yrityksen suhteessa omaan ympäristöönsä – hieman samalla tavalla kuin britit tunnistavat esimerkiksi toistensa koulutustaustan. Tärkeä tekijä on myös unique selling point, eli miksi asiakkaan pitäisi olla kiinnostunut juuri tästä tuotteesta tai palvelusta.

Kilpailu päättäjien huomiosta ja ajasta Britanniassa on kova. Verkostoitua siis kannattaa rohkeasti oman yrityksen esille nostamiseksi, sillä kontaktin luominen erillisen suoran yhteydenoton kautta voi olla suuren työn takana. Luotua keskusteluyhteyttä on aktiivisesti jatkettava itse. Ensimmäinen keskustelu, jossa mahdollinen asiakas osoittaa kohteliasta kiinnostusta, saattaa merkitä ainoastaan oven saamista raolleen. Onnistuminen Britanniassa vaatii reipasta oma-aloitteisuutta, jotta oven kasvuun saa kunnolla auki.

BRITANNIA MAAILMAN- LAAJUISEN LIIKETOIMINTA- PÄÄTÖKSENTEON KESKUKSENA: VÄYLÄ MAAILMALLE

Britannia tarjoaa suomalaisille yrityksille houkuttelevan ympäristön, jossa yhdistyvät vahva, monipuolinen talous, innovaatiot ja väylä kansainvälisille markkinoille. 68 miljoonan kuluttajan joukko tarjoaa mahdollisuuksia eri toimialoille, kuten digitalisaatioon, terveyteen, energiaan, kuluttajatuotteisiin ja palveluihin.

Britannia tunnetaan yritysmuotoisesta ympäristöstään, joka tarjoaa suotuisan maaperän uusien yritysten kasvulle. Selkeä oikeudellinen kehys, tehokas verotusjärjestelmä ja tukiohjelmat tekevät liiketoiminnan aloittamisesta ja ylläpitämisestä suhteellisen vaivatonta.

Britannia, erityisesti Lontoo, on tärkeä innovaatioiden ja teknologian keskus. Suomalaisille yrityksille tämä tarkoittaa pääsyä uusimpiin teknologioihin, asiantuntijaverkostoihin ja tutkimusmahdollisuuksiin. Tätä mahdollisuutta meidän suomalaisten kannattaa hyödyntää kilpailukykyimme lisäämiseksi.

Iso-Britannia toimii sillanpääasemana Euroopan ja maailman välillä. Lontoon Heathrow'n lentokenttä on yksi maailman vilkkaimmista ja maan tehokas liikenneinfrastruktuuri mahdollistaa helpon ja nopean liikkumisen paikallisten ja kansainvälisten markkinoiden välillä. Tavarain lisäksi myös palvelut ja raha kiertävät UK:n kautta.

Vaikka Brexit toi mukanaan muutoksia, se avasi myös uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Suomalaiset yritykset voivat hyödyntää näitä mahdollisuuksia kehittämällä joustavia liiketoimintamalleja ja sopeutumalla uusiin kauppakäytäntöihin.



Jukka Holappa
Aluejohtaja Länsi-Eurooppa
Business Finland

Kuva: Aditya Dogra

Vaikka Britannian liiketoimintaympäristö on stabiili, on kilpailu markkinasta erittäin kovaa. Järkevin go-to-market -strategia on lähes aina partneroitua paikallisen privaattisektorin yrityksen kanssa. Antakaa partnerin kärsiä päänsärky Britannian kovasta kilpailusta, etenkin jos loppuasiakkaana on julkinen sektori.

Britannian kautta maailmalle

Mitä yhteistä on prosessissa, kun yhdysvaltalainen teknologiajätti investoi data-keskukseen Suomeen tai kun intialainen systeemi-integraattori perustaa innovaatiolaboratorion Suomeen? Molemmat päätökset kierrätetään Lontoon kautta. Britannia, erityisesti Lontoo, pysyy maailmanlaajuisen liiketoiminnan päätöksenteon keskuksena. Tämä rooli ei ole vähentynyt Brexitin seurauksena. Etenkin Lontoo vetää puoleensa yrityselämän parhaat osaajat.

Britannia on eri toimialoilla toimivien kansainvälisten yritysten kotipesä. Energiasa Shell ja BP, lääketeollisuudessa GSK ja AstraZeneca, telekommunikaatiossa Vodafone, retail-sektorilla Tesco ja kaivossektorilla Rio Tinto. Ja koko Lontoon finanssisektori! Lista on pitkä.

Haluamme rakentaa kanssanne globaaleja go-to-market malleja suomalaisten ja britannialaisten yritysten välille. 68 miljoonan kuluttajan sijaan voisimme tavoittaa 6,8 miljardia kuluttajaa yhdessä.

Team Finland auttaa

Britannia kasvaa ja kehittyy Brexitistä huolimatta etenkin privaattisektorin vedolla. Olemme rakentaneet CxO tason yhteyksiä paikallisiin yrityksiin ja globaaleihin tytäryhtiöihin ja autamme mielellämme yritystäsi navigoimaan näitä päätöksentekijöitä yhdessä vahvan konsulttiverkostomme avulla. Olkaa rohkeasti yhteydessä! Cheers!

KOHTI PAREMPIA TALOUSKASVUN VUOSIA

Ison-Britannian talouskasvu on ollut vaisua sitten 2008 alkaneen finanssikriisin. Työn tuottavuuskasvu on ollut hidasta.

EU-ero on heikentänyt tuottavuuskehitystä, kun investoinnit epävarmuuden ympäristössä vähenivät ainakin joksikin aikaa ja kaupan esteiden lisääntyminen vähensi kauppaa, erikoistumista ja sitä kautta työn tuottavuuskasvua. Pandemia lisäsi pitkäaikaista sairastamista ja erityisesti iäkkäämpää työvoimaa poistui työvoimasta kokonaan. Energiakriisi aiheutti vielä kolmannen iskun Iso-Britannian tuottavuuteen.

Pahin voi kuitenkin olla jo takana ja Englannin keskuspankki näkee tulevan talouskasvun aiempaa valoisampana.

Energiaintensiivisillä sektoreilla tuottavuuskehitys ei näytä pysyvästi heikentyneen energiakriisin seurauksena. Pandemian aiheuttamat häiriöt työmarkkinoilla ovat osin palautuneet ja vilkastunut maahanmuutto tukee työvoiman kasvua. Brexit heikentää yhä kasvunäkymiä, mutta siitä huolimatta sekä tuottavuuden että työvoiman kasvun tuoma tuki talouskasvulle ovat selvästi paranemassa vaikeista pandemian ja energiakriisin vuosista.

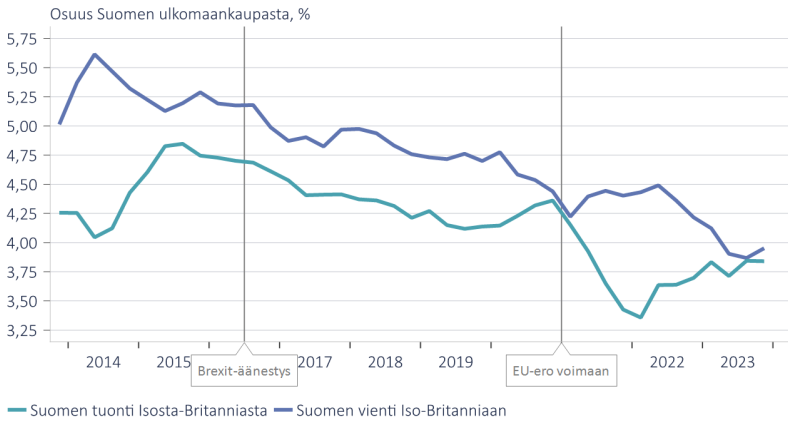
Inflaation hidastuminen ja sitä kautta kuluttajien aseman vahvistuminen taas tukevat lyhyemmän aikavälin näkymiä. Ison-Britannian vuosi-inflaatio kävi korkeimmillaan syksyllä 2022 yli 11 prosentissa kun energian hinnan lisäksi myös ruoan hinta nousi voimakkaasti. Nyt inflaatio on hidastunut neljän prosentin tuntumaan.



Sanna Kurronen
Vanhempi ekonomisti
Suomen Pankki

Kuva: Erkkö Badermann

Ison-Britannian merkitys Suomen kauppakumppanina on vähentynyt



Suomen ja Ison-Britannian välisessä kaupassa kumpikin maa nojautuu omiin vahvuksiinsa.

Suomen tuonti Isosta-Britanniasta jakautuu suurin piirtein tasan tavaroiden ja palveluiden välillä, palveluita on hieman suurempi osuus. Suomen vienti sen sijaan on viime vuosina ollut yli 70 prosenttisesti tavaroita. Tärkeimpiä vientituotteita ovat perusteellisuuden tuotteet kuten paperi sekä koneet ja laitteet.

Iso-Britannia on yhä Suomelle tärkeä kauppakumppanimaa, mutta sen merkitys on vähentynyt (kuvio). Vuonna 2023 Suomen tavaroiden ja palveluiden viennistä noin neljä prosenttia suuntautui Iso-Britanniaan. Britannian osuus Suomen tuonnista oli hieman alle neljä prosenttia. Arvoltaan Suomen tavaroiden ja palveluiden vienti Britanniaan oli vuonna 2023 4,5 miljardia euroa, tuonti Britanniasta puolestaan 4,4 miljardia euroa.

RULE BRITANNIA?

Britannialla ei mene hyvin. Talous yskii. Kuninkaalliset sairastavat. Poliittikka on sekaisin. Edes urheilussa ei nähdä takavuosien tuloksia.

Kysymys kuuluu, voisiko Britannia tehdä comebackin kansainvälisen politiikan keskiöön? Edellytykset siihen ovat olemassa. Britannia on jäsen keskeisissä kansainvälisissä kokoonpanoissa YK:n turvaneuvostosta G7:ään ja AUKUS-liittoon. Se on Ranskan ohella ainoa ydinasevaltio vapaassa Euroopassa. Sen panos Ukrainan avustamisessa on ollut suuri. Ratkaistavia asioita on kuitenkin monta. Yksi tärkeimmistä on Britannian suhde Euroopan unioniin.

Vanha suomalainen sananlasku sanoo: on aika riidellä, on aika sopia. Brexitistä on kulunut kahdeksan vuotta. Se on pitkä aika. Yhtä monta vuotta kului jatkosodan päättymisestä siihen, että Helsingissä järjestettiin olympialaiset. Olisiko aika haudata sotakirveet myös Britannian ja EU:n välillä? Varmaankin, mutta mitään yhtäkkistä valaistumista ei ole odotettavissa. Brysselissä suunnitellaan yhä Euroopan pääomaunionia ilman Euroopan suurinta finanssikeskusta. Lontoossa ei kukaan varteenotettava poliitikko puhu paluusta Eurooppaan. EU-jäsenyyden osalta asetelmat eivät siis muutu.

Muutoin muutosta on ilmassa. Syitä on useita.

1. Yhteinen vihollinen yhdistää

Ensimmäinen syy Britannian ja EU-maiden lähentymiseen oli Venäjän hyökkäys Ukrainaan. Britannia on tukenut Ukrainaa vahvasti ja osallistunut sanktioihin EU:n kanssa yhteisessä rintamassa. EU ja Britannia antavat taloudellista ja sotilaallista tukea yhdessä. Samalla puhutaan avoimesti siitä, että Euroopan on varustauduttava Venäjän pysyvään uhkaan.



Risto E.J. Penttilä
toimitusjohtaja
Nordic West Office

Kuva: Aya Brace

Tällä hetkellä eurooppalainen rintama on yhä suhteellisen vahva. Poikkeuksia on, kuten Unkari ja Slovakia, jotka ovat lähentyneet Venäjää. Oma lukunsa on Ranska, jonka presidentin kannanottoja ihmetellään sekä Lontoossa että Berliinissä. Mutta mitä Eurooppa olisi ilman ranskalaista grandeuria? Tylsä, ennustettava maanosa.

Mutta takaisin Britanniaan. Sillä on Ranskan ja Puolan ohella Euroopan suoristuskykyisimmät asevoimat. On tärkeää, että se on täysmääräisesti mukana eurooppalaisen puolustusteollisuuden yhteistyössä. Mikäli sota Ukrainassa syvenee ja laajenee, Naton rooli korostuu entisestään. Tämä vahvistaa Britannian ja muun Euroopan yhteenkuuluvuutta.

2. Trumpin pelko on viisauden alku

Toinen syy Britannian ja muun Euroopan lähentymiseen on huoli Trumpin paluusta valtaan. Kukaan ei halua päätyä presidentti Trumpin mustalle listalle. Siksi kaikki aikovat nostaa puolustusmenojaan. Helpommin sanottu kuin tehty.

Jotta eurooppalaiset Nato-maat saavuttavat kahden prosentin rajan puolustusmenoistaan, niiden on yhdessä lisättävä puolustusmenojaan noin 56 miljardilla eurolla vuosittain. Näin arvioi saksalainen IFO-instituutti. Jos halutaan korvata vuosikymmenien aikana syntynyt investointialijäämä, puhutaan sadoista miljardeista euroista. Se on paljon rahaa. Ehkä se pakottaa Britannian ja muun Euroopan entistä läheisempään yhteistyöhön.

Suuri kysymys kuuluu, painottaako Euroopan unioni tulevaisuudessa omaa autonomiaansa vai pyrkiikö se ylläpitämään hyviä transatlanttisia suhteita. Mikäli transatlanttisiin suhteisiin panostetaan, on Britannialla avainasema kahdesta syystä. Ensimmäinen on perinteinen erityissuhde Lontoon ja Washingtonin välillä. Toinen on se, että Donald Trump pitää Britannian kuninkaallisista enemmän kuin Brysselin byrokraateista. Hän haluaa keskustella kaikkien keskeisten pääkaupunkien kanssa erikseen. Tämä antaa Lontoolle merkittävän mahdollisuuden olla sillanrakentaja USA:n ja EU:n välillä.

3. Vaalit voivat muuttaa kaiken

Kolmas mahdollisuus muutokseen EU:n ja Britannian suhteissa kumpuaa vaaleista, joita pidetään tänä vuonna Britanniassa, Euroopassa ja Yhdysvalloissa.

Britannian vaalien ajankohta ei vielä ole tiedossa, mutta tulos on. Konservatiivit siirtyvät oppositioon. Työväenpuolue tarttuu vallankahvaan. Vallan vaihto tarkoittaa, että pragmaattisempi yhteistyö EU:n kanssa on ehkä mahdollista.

Euroopan parlamentin vaaleissa odotetaan kansallismielisten voimien nousua. Tällainen vaalitulos korostaisi kansallisvaltioiden asemaa Brysselin kustannuksella. Se saattaisi avata yhteistyömahdollisuuksia uuden brittihallituksen ja EU:n välillä.

Tärkein vaali Britannialle (ja Euroopalle) on kuitenkin Yhdysvaltain presidentinvaali.

Monet näkevät Trumpin toisessa kaudessa suuria riskejä. Britannian kannalta Trumpin toinen kausi voi tarjota myös mahdollisuuksia. Yhdysvallat todennäköisesti houkuttelee sitä entistä vahvemmin osaksi Kiinan vastaista rintamaa. AUKUS-liittokuntaa ollaan vahvistamassa ja Britannialla on siinä tärkeä rooli. Palkkioksi Britannia todennäköisesti saa kauppasopimuksen Yhdysvaltain kanssa. Samaan aikaan EU tuskailee uusien amerikkalaisten tullien ja tariffien kanssa. Ovatko nämä plussat suurempia Britannialle kuin Donald Trumpin kauden tuomat miinukset kuten arvaamattomuus, vapaakaupan vastaisuus sekä yliolkainen suhtautuminen kansainvälisiin järjestöihin ja yhteisesti sovittuihin pelinsääntöihin? Se jää nähtäväksi.

4. Uusi nousu?

Nouseeko Britannia nykyisestä ahdingosta? En tiedä, mutta minulla on henkilökohtainen kokemus siitä, miten Britannia nousi 1980-luvulla. Kun menin Britan- niaan opiskelemaan 1984 näyttivät rautatieasemat siltä, että toinen maailmansota olisi juuri päättynyt. Kun sain opiskelut valmiiksi vuonna 1989, oli tilanne toinen. Rautatieasemat oli remontoitu, Citystä oli tullut menestyvä finanssikeskus, Britannian kansantalous kasvoi ja Lontoosta oli tullut Washingtonin tärkein partneri Euroopassa.

Suomen kannalta Britannian uusi nousu olisi tervetullut turvallisuuspolitiikan, kaupan, kulttuurin, matkailun ja monen muun syyn takia. Ehkä historia toistaa itseään. Ensin talous kuntoon. Sitten kansainvälinen politiikka haltuun. Siitä se voisi lähteä.





KESKUS- KAUPPAMARI

Keskuskauppamari
PL 1000, Alvar Aallon katu 5 C, 00100 Helsinki | puh. 09 4242 6200
keskuskauppamari@chamber.fi | ✉@K3FIN
kauppamari.fi