

## Esitelmää

# Miksi investoida ulkomaille?\*

PERTTI VOUTILAINEN

Valtiosihteeri Matti Korhonen kirjoitti kolumnissaan Uudessa Suomessa 28. 1. 1991:

»Suomalaisen pääoman puolustus on yhteinen etu Euroopan pääomamarkkinoiden avauduttua. ETA-ratkaisu tulee merkitsemään täydellistä Suomen ja EY:n pääomamarkkinoiden harmonisointia.

Suomalaista pääomaa on sitä ennen syytä puolustaa. Valtio ei siinä paljon rahallisesti kärsi, mutta monta pyhää lehmää on teurastettava. Pääoma on joutunut jo kärkeen voittojen ja osakekurssien laskusta ja vaihdon kuihtumisesta pörssissä.

Samalla pääomaa on tuotava ja vietävä enemmän. Teoriassa paras pääoman houkutin olisi tehdä Suomesta veroparatiisi EY:n portille entiseen Luxemburgin tyyliin. Sitä ei salli kotimainen poliittinen todellisuus eivätkä EY:n direktiivit.

»Markan vahvuutta on käytettävä välttämättömien strategisten investointien tekemiseen Euroopassa. Niistä on vasta kolmannes tehty. Hyvää tarkoittavaa uhkailua pääoman ulosliputuksella voi tässä mielessä pitää psykologisesti epäviisaana ja huonosti suomalaisen ajatteluun sopivana.»

Monille lukijoille tämä kannanotto lienee tuttu, mutta halusin sitä kuitenkin siteerata, koska se tätä kirjoittaessani on viimeisin merkittävä mielipide viime vuosina paljon keskustelua herättäneeseen asiaan. Matti Korhonen pitää itsestään selvänä, että pääoman liikku-

minen Suomeen ja Suomesta pois tulee olemaan vapaata ja että tämä vapaus myös on etujamme ajatellen välttämätöntä. Tätä mieltähän kaikki eivät ole olleet eivätkä varmasti ole vielä. Varoittava sormi valtiosihteerillä kuitenkin on pystyssä, kun hän kehoittaa meitä suomalaisia toimimaan viisaasti ja varovaisesti.

Minä en ole pätevä kansantalouden termin teoretisoimaan ulkomaisiin investointeihin liittyviä näkökohtia. Minun siis täytyy tyytyä tarkastelemaan asiaa yrityksen näkökulmasta. Ja kun kokemukseni rajoittuu pääasiallisesti yhteen yritykseen, jäljelle jää *case Outokumpu* ja sen kansainvälistymisprosessi.

### 1. Viime vuosikymmenen trendit

Aluksi kuitenkin muutama sana ja fakta viime vuosien kehityksestä ulkomaisissa investoinneissa. Suomen Pankin seurantakyselyn (*taulukko 1*) mukaan suomalaisten yritysten sijoitusten kirjanpitoarvo niiden ulkomaisissa tytäri- ja osakkuusyhtiöissä oli vuoden 1989 lopussa 28,7 mrd. mk. Teollisuusyhtiöiden osuus tästä oli 16,7 mrd. mk. Merkittävin teollisuustoimiala oli metalliteollisuus — kohtuullisen selvästi edellä metsää. Rahoitus- ja vakuutusalan yhtiöiden osuus oli 7,7 mrd. mk. Sijoituksista oli yli 40 prosenttia EY-alueella.

Ulkomailla toimivien suomalaisomisteisten teollisuusyhtiöiden liikevaihto (*taulukko 2*) vuonna 1989 oli yhteensä 83,4 mrd. mk. Täs-

\* Esitelmä Kansantaloudellisen Yhdistyksen kokouksessa 7. 2. 1991.

Taulukko 1. *Suomalaisten yhtiöiden sijoituskanta ulkomailla vuoden 1989 lopussa.*

	Mmk
Teollisuus	16 714
Metsä	4 555
Kemia	3 230
Metalli	6 546
Muut	2 383
Kauppa	897
Rahoitus ja vakuutus	7 748
Muut	3 312
Yhteensä	28 671
EY-maat	11 837
EFTA-maat	8 030
Pohjois-Amerikka	7 185
Muut	1 619

Lähde: Suomen Pankki

Taulukko 2. *Ulkomailla toimivien suomalaisomisteiden teollisuusyhtiöiden liikevaihto ja nettotulos (%) vuonna 1989.*

mrd. mk	Liikevaihto % liike- vaihdosta	Nettotulos
Teollisuusyhtiöt	83,4	0
Päätoimialat:		
Metsä	12,6	-1
Kemia	18,9	0
Metalli	41,9	1

Lähde: Suomen Pankki

Taulukko 3. *Ulkomailla toimivien suomalaisomisteiden teollisuusyhtiöiden henkilökunnan lukumäärä toimialoittain ja alueittain vuonna 1989.*

Teollisuus yhteensä	123 700
Päätoimialat:	
Metsä	16 400
Kemia	15 800
Metalli	72 200
EY-maat	47 100
EFTA-maat	43 300
Pohjois-Amerikka	28 300
Muut	5 000

Lähde: Suomen Pankki

Taulukko 4. *Ulkomaalaisomisteisten yritysten sijoituskanta Suomessa vuoden 1989 lopussa toimialoittain.*

	Mmk
Teollisuus	7 290
Metalli	4 406
Kemia	1 395
Muut	1 489
Kauppa	6 553
Rahoitus ja vakuutus	1 524
Muut	880
Yhteensä	16 247
EFTA-maista	8 816
EY-maista	3 797
Pohjois-Amerikasta	2 571
SEV-maista	986
Muista maista	127

Lähde: Suomen Pankki

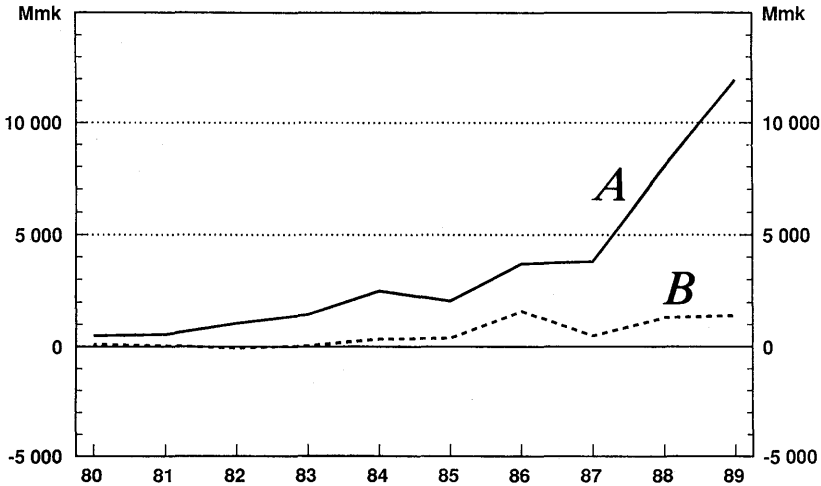
tä puolet tuli metalliteollisuudesta. Yhtiöiden tulostaso oli varsin alhainen, sillä parhaitenkin menestynyt teollisuudenala, metalliteollisuus, ylsi vain 1 prosentin nettotulokseen liikevaihdosta. Tulostasoa arvioitaessa on kuitenkin muistettava, että suomalaisten yritysten etabloituminen ulkomaille on tapahtunut vasta aivan viime vuosina eikä suuria voittoja vielä ole ollut aiheellista odottaakaan.

Suomalainen teollisuus työllisti ulkomailla v. 1989 yhteensä 123 700 henkilöä, joista metalliteollisuuden osuus oli 72 200 (taulukko 3).

Ulkomaalaisomisteisten yritysten sijoituskanta Suomessa vuoden 1989 lopussa oli 16,2 mrd. mk (taulukko 4). Suurin sijoituskohde oli kauppa, ja noin puolet sijoituksista tuli EFTA-maista.

Suomalaisten yritysten sijoitukset ovat kasvaneet hyvin nopeasti 1980-luvun viimeisinä vuosina. Sijoitukset Suomeen sen sijaan ovat olleet varsin vakaita koko 1980-luvun toisen puoliskon ajan (kuvio 1). Äskettäin julkisuu-teen tulleet ennakkotiedot kertoivat suomalaisten tekemien sijoitusten vuonna 1990 pysyneen edellisvuoden tasolla, kun taas ulkomaiset sijoitukset olivat merkittävästi kasvaneet. Koko 1980-luvun ajan ulkomaalaiset si-

Kuvio 1. Suorat sijoitukset Suomesta ulkomaille (A) sekä ulkomailta Suomeen (B).



Lähde: Suomen Pankki

joituskohteet ovat joka tapauksessa houkutelleet suomalaista pääomaa paljon enemmän kuin pääomaa on saatu ulkomailta suomalaisiin sijoituskohteisiin. Tämän epätasapainon syihin aion palata myöhemmin.

## 2. Case Outokumpu

Vielä 1970-luvun lopussa Outokumpu oli pääasiallisesti kotimaisia raaka-ainevaroja hyödyntävä kaivos- ja metallurginen yhtiö. Sen toiminnot olivat kotimaassa, ja lähes kaikki 9000 ihmistä tekivät työtään Suomessa. Yhtiön liikevaihto oli vajaat 2 mrd. mk, josta viennin osuus oli 75 prosenttia.

Tänään Outokummun pääliiketoiminnot ovat globaaleja. Meillä on pysyviä toimintoja noin 25 maassa. Liikevaihtomme on noin 12 mrd. mk, josta 90 prosenttia syntyy Suomen ulkopuolella. Yhteensä 19 000 palkollisesta yli puolet eli 10 000 työskentelee ulkomailla.

Yritän seuraavassa antaa mahdollisimman järkevä selityksen sille, miksi olemme halunneet aikaansaada tällaisen kehityksen. Se on joka tapauksessa strategisen järkeilyn eikä minkään puhtaan sattuman tulos.

Outokummun kansainvälistymisen ensimmäinen vaihe oli oman markkinointiverkoston luominen maailmalle (taulukko 5). Aina 1970-luvun loppupuolelle saakka hoidimme vientimme agenttien välityksellä. Se sujui näennäisesti hyvin, mutta tuntuma markkinoihin oli kuitenkin puutteellinen. Agentille oma etu tietenkin on lähempänä kuin päämiehen etu, joten saadun informaation luotettavuutta emme aina voineet pitää riittävänä.

Tänään oma markkinointiverkostomme kattaa kaikki päämarkkinat Kauko-Itää ja Latinalaista Amerikkaa myöten. Pahoja takaiskuja emme sen rakentamisessa ole kokeneet eikä aihetta katumiseen ole olemassa. Meillä on nyt entistä paljon parempi tuntuma markkinoiden kehitykseen, kun oma väki siitä koko ajan raportoi. Kohtuullisen pienellä panok-

Taulukko 5. Outokummun kansainvälistymisen vaiheet.

⇒ 1970-luku	Perinteisen viennin aikaa
1970- ja 1980-luvut	Oman markkinointiverkoston luominen
1980-luku	Investoinnit tuotantoon ulkomailla
1990-luku	Globaali toiminta

sella on saatu paljon aikaan, sillä satsaukset ja samalla riskit ovat pieniä näissä investoinneissa verrattuna tuotannollisen toiminnan vaatimiin investointeihin.

Ensimmäinen tarve tuotannollisiin investointeihin ulkomailla kohtasi Outokumpua kotimaisten malmivarojen alkaessa ehtyä. Kun raaka-aineen saatavuutta ulkomaisilta ostomarkkinoilta pidettiin epävarmana, päätettiin lähteä itse mukaan ulkomaiseen kaivostoimintaan. Vaikka nyt olemmekin saavuttaneet vakiintuneen ja tunnustetun aseman kansainvälisenä kaivosyrityksenä, tunnustaa täytyy, ettei tie tähän asetelmaan ole ollut helppo. Kohtalokkaita virheitä ei tosin ole tehty siinä mielessä, että menetykset olisivat olleet kohtuuttoman suuria. Pienoista ironiaa harastaan olemme sanoneet, että vaikka ensimmäisessä ulkomaisessa kaivoshankkeessamme Ecuadorissa menetimme koko sijoituksemme, ei onneksi mennyt paljon, koska hanke oli niin pieni. Siellä maksettiin oppirahoja, jotka tekivät meistä viisaampia investoijia myöhemmissä hankkeissa.

Jälkiviisaus ei välttämättä paljon mitään auta, mutta jos tämänhetkiselällä tietämyksellä aloittaisimme alusta, uskon että säästäisimme paljon aikaa ja jonkin verran rahaakin. Vasta kokemuksen kautta opimme, että ennen kehitysmaihin menoa kannattaa hyödyntää teollistuneiden maiden potentiaali. Riskit ovat niissä pienemmät, ja aloittelijankin on niissä helpompi toimia kuin byrokratian, korruption ja teollisen tradition puuttumisen leimaamisessa kehitysmaissa. Kehitysmaihin voi turvallisemmin panostaa vasta kun on opetellut toimimaan ulkomailla tutummissa ja turvallisemmissa ympyröissä.

Jalostustoimintaan ulkomailla Outokumpu on voimakkaasti mennyt mukaan vasta 1980-luvun jälkipuoliskolla. Kannustimena tähän oli kilpailuympäristön muuttuminen. Kaikissa pääliiketoiminnoissamme 1980-luku oli alkavan keskittymisen aikaa. Alan yritykset yhdistyivät yli kansallisten rajojen suuremmiksi ja voimakkaammiksi ryhmittymiksi.

Meidän strategiavalinnaksemme jäi joko jääädä pieneksi ja erikoistuneeksi kansallisek-

si tuottajaksi tai lähteä mukaan isoisten peiliin. Valitsimme jälkimmäisen vaihtoehdon, koska muuten meitä olisi uhannut merkittävä näivettyminen kotimaassa. Varsin kiistattomasti voidaan mielestämme osoittaa, että Porin kuparimuokkaamojemme 1500 työpaikkaa voitiin pelastaa ulkomaisten investointien avulla.

Olen merkinnyt 1990-luvun globaalin toiminnan vuosikymmeneksi. Vakaa käsityksemme Outokummussa on, että edustamallamme alalla voi pitemmän päälle menestyä vain kuumalla alan johtavien tuottajien joukkoon. Tämä merkitsee globaalia toimintaa, jossa tuotanto sijoittuu komparatiivisen edun periaatteen mukaisesti optimipaikkaan kansallisista rajoista piittaamatta. Monelle suomalaiselle tämä vielä saattaa olla vaikea asia ymmärrettäväksi. Onhan aika lähellä vielä se aika, jolloin työttömyys oli meillä päällimmäisin pysyvä yhteiskunnallinen ongelma. Mielienkiintoista olisi varmaan keskustella siitä, miten hyvin tällainen ideologia sopii kuvaan yrityksessä, jonka osakekannasta valtio omistaa enemmistön, mutta aikaa sellaiselle keskustelulle ei nyt taida olla.

En tiedä kuinka hyvin edellä esitelty case Outokumpu kuvaa yleisemmin suomalaisten yritysten kansainvälistymisen syitä ja vaiheita. Uskoisin samanlaisuuksia kuitenkin löytyvän. Hämmästyttävää saattaa jonkun mielestä olla, etten ole sanallakaan maininnut eurooppalaista integraatioprosessia kansainvälistymisemme syitä lueteltaessa. Primäärinen tavoite Euroopan markkinoille etabloituminen ei meille ole ollut. Kansainväliset operatiot on suoritettu kunkin liiketoiminnan omista vaatimuksista ja lähtökohdista lähtien. Läsnäolo Euroopan yhdentyvillä markkinoilla ei ole tavoite, vaan keino päästä kunkin liiketoiminnan primääritavoitteisiin.

### 3. Lopuksi

Lopuksi haluan vielä sanoa muutaman sanan ulkomaisista sijoituksista Suomeen. Tässä

asiassa kuulun hyvin liberaalin linjan kannattajiin ja pidän suorastaan välttämättömänä, että Suomi muuttuu maaksi, joka houkuttelee vierasta pääomaa. Jos tähän olotilaan ei päästä, miksi kenenkään suomalaisenkaan kannattaisi investoida tänne. Asenteiden ja niihin perustuvan lainsäädännön tulee muut-

tua sallivammaksi. Kansainväliseen työnjakoon me voimme panoksiksi tarjota metsämme ja sen pääoman, joka kansalaisillamme on korvien välissä. Liian korkealle tätä panosta ei kuitenkaan voi hinnoitella, koska nykyisenlainen ylikallis Suomi ei ketään ulkomaista sijoittajaa houkuttele.