

Eduskunta
Puolustusvaliokunta

Asia: VNS 1/2025 vp Valtioneuvoston selonteko teollisuuspolitiikasta

PATRIAN LAUSUNTO VALTIONEUVOSTON SELONTEOSTA TEOLLISUUSPOLITIIKASTA

Yleistä

Patria näkee erinomaisena, että puolustusteollisuus käsitellään osana kokonaisuutta. Puolustusteollisuuden merkitys kokonaisturvallisuuden osana on korostunut Ukrainan sodan jatkuessa. Puolustusteollisuuden ja muun teollisuuden teknologinen pohja on lähentynyt ja digitalisaation edetessä yhä suurempi osa innovaatioista ja kehittämisestä tehdään siviilimarkkinalle.

Luvussa 1 on todettu, että *”teollisuuspolitiikan tehtävänä on puolestaan tukea liiketoiminnan kasvua ja kansainvälistymistä, erityisesti korkean arvonlisän toiminnoissa, sekä edistää yritysten ja toimialojen kilpailukykyä ja uudistumista”*. Puolustusteollisuudessa nähdään kasvaneen kysynnän myötä aiempaa enemmän vientipotentiaalia. Puolustusteollisuuden erityispiirteistä tärkeä osa liittyy hallinnon rooliin liiketoiminnan kasvun ja kansainvälistymisen mahdollistajana. Esimerkiksi:

- Euroopan unionin uudet rahoitusinstrumentit (Euroopan puolustusrahasto EDF, SAFE jne) ovat itse rahoituksen lisäksi tärkeitä markkinoille pääsyn kannalta. Valtiolla on merkittävä rooli yritysten tukena näissä rahoitusinstrumenteissa.
- Asiakasmaat haluavat yhä useammin puhdasta G2G-(Government-to-Government) kauppatapaa. Puolustusmateriaalin G2G-myyntimallin käyttöönotto Suomessa olisi tärkeä konkreettinen askel viennin tukemiseen

Luku 3.2 EU:n teollisuuspolitiikka muutoksessa

Selonteossa on tunnistettu rahoitusohjelmien merkittävä rooli: *”Nykyisessä rahoituskehityksessä on useita eri kilpailukykyä, investointeja sekä tutkimusta, kehittämistä ja innovaatioita (TKI) tukevia rahoitusohjelmia, joiden kautta EU:n teollisuuspolitiikkaa käytännössä rahoitetaan. Näitä ovat muun muassa Horisontti Eurooppa, Invest EU, EU:n avaruusohjelma”*. Euroopan komissio julkaisi äskettäin ehdotuksen, jonka tavoitteena on muuttaa useamman rahoitusinstrumentin regulaatiota niin, että myös puolustussovellusten rahoittaminen mahdollistuu. Kansallisen hyödyn saaminen avautumista uusista puolustusteollisuuden mahdollisuuksista edellyttää jatkuvaa dialogia hallinnon ja teollisuuden kesken.

Luku 3.5. Puolustustarvikkeiden ja kaksoiskäyttötekniikan kasvava myynti

Selonteossa on hyvin huomioitu Suomen Nato-jäsenyyden tuomat mahdollisuudet. *“Suomen Nato-jäsenyys luo uusia mahdollisuuksia suomalaiselle puolustus- ja teknologiateollisuudelle. Naton kautta syntyvät verkostot ovat keskeisiä erityisesti pk-yrityksille, joita valtaosa suomalaisen puolustusteollisuuden toimijoista edustaa.”*

On kuitenkin hyvä huomata, että lyhyemmällä ja keskipitkällä aikavälillä EU:n (EDF) ja EDAn (Euroopan puolustusvirasto) kautta luodut verkostot ovat huomattavasti tärkeämpiä teollisuudelle kuin NATO:n vastaavat. Tämä pätee erityisesti TKI-investointien rahoitukseen ja markkinoillepääsyä.

Esimerkiksi Patrian johtama uutta vaativien olosuhteiden ajoneuvotekniikkaa kehittävä FAMOUS 2 -hanke saa noin 95 M€ rahoitusta EU:lta (EDF), josta suuri osa kohdentuu arktisen liikkuvuuden kehittämiseen ja hyödyntää suoraan Suomen kokonaisturvallisuutta. Tekniikan kehityksen ohella konsortiossa toimimisella luodaan edellytyksiä monen maan yhteishankintoihin valmiille tuotteille. Esimerkkinä tällaisesta yhteishankkeesta on CAVS-hanke (Common Armoured Vehicle, 6x6), Hankkeessa kehitetään keskenään yhteensopivia ajoneuvojärjestelmiä usean maan tarpeeseen. Vastaavien menestystarinoiden rakentaminen edellyttää hyvää dialogia hallinnon ja teollisuuden välillä.

Puolustusteollisuuden kannalta yksi keskeinen selonteon kohta on seuraava: *Pk-yritysten pääsy mukaan puolustusteollisuuden ekosysteemihankkeisiin on olennaista alan kasvun jatkumisen kannalta. Tekniikan saatavuus sekä kyky tuottaa ja integroida uutta tekniikkaa ja teknisiä ratkaisuja kustannustehokkaasti osaksi puolustusjärjestelmää edellyttää teollista tuotantokykyä ja teknologista osaamista.*

Tämä on tärkeää sekä kriisiajan suorituskykyjen että vientikilpailukyvyn kannalta. Puolustustoimialan pitkät elinkaaret edellyttävät suorituskykyjen jatkuvaa päivittämistä murroksellisilla uusilla teknologioilla. Tämä onnistuu nimenomaan siten, että start-upit, pk-yritykset, kaksoiskäyttö-toimijat sekä akatemia ovat yhdessä ja samassa ekosysteemissä puolustustoimialan integraattorin kanssa.

G-to-G-kauppatapa on selonteossa ilmaistu turhan kevyesti ainakin puolustusteollisuuden tarpeisiin nähden: *Kaksikäyttötuotteiden laajentuvista markkinoista hyötyminen edellyttää, että hyvin toimivat hallitusten väliset yhteydet (government to government) palvelevat alan yritysten vientiponnisteluja.”* Suomessa on käytössä epävirallinen ns. hybridimalli, jonka perusteella on toteutettu esimerkiksi Patrian ajoneuvoprojekti Slovakiaan. Tämä malli ei kuitenkaan vastaa yleisesti markkinoiden tarpeisiin, sillä asiakasmaat haluavat nimenomaan ns. puhdasta G2G-(Government-to-Government) kauppatapaa. Puolustusmateriaalin G2G-myyntimallin käyttöönotto Suomessa olisi tärkeä konkreettinen askel viennin tukemiseen

Luku 4 Teollisuuspolitiikan avainkysymykset

Patria näkee selonteossa esitetyn kasvumahdollisuudet samoin: *”Puolustusteollisuuteen ja kaksoiskäyttöteknologioihin liittyy Suomen Nato-jäsenyyden myötä erityisiä kasvumahdollisuuksia.”* Taustalla vaikuttavat syyt ovat jatkuvasti moninaisemmat.

Luku 5. Tavoitteet/ 5.2. Tehostamme julkista rahoitusta yksityisen rahoituksen vivuttamiseksi

Selonteossa mainittujen yseurooppalaisten IPCEI-hankkeiden käytännön toimivuutta ja erityisesti niiden tuotoksiaan syytä tarkastella. EU:n rahoitusinstrumenteissa pitäisi säilyttää kilpailullisuus ja varoa liikaa virkamiesvetoisuutta prioriteetteja määritettäessä.

Suomalaista veturi-mallia voisi korostaa ja pyrkiä luomaan vastaavalla logiikalla eurooppalaista vastinetta.

- Malli on kilpailullinen, mutta myös suuret yritykset hyötyvät, ympäröivä ekosysteemi vielä enemmän.
- Malli mahdollistaa juuri sellaisen ekosysteemin luomisen, jossa start-upit, akatemia ja integraattorit ovat samassa ekosysteemissä
- Veturiyrittäjä sitoutuu kasvattamaan omaa TKI-panostusta, minkä hyöty säteilee laajalle

Puolustustoimialan tultua "hovikelpoisemmaksi" geopoliittisen tilanteen vuoksi veturimalli on tullut Patriallekin yhdeksi työkaluksi. Patrian eALLIANCE on Business Finlandin rahoittama veturihanke, jossa Patrialle kohdennetaan neljässä vuodessa 10 miljoonaa euroa ja eALLIANCE-ekosysteemille 20 miljoonaa euroa. Patria-vetoisessa ekosysteemissä on start-up-yrityksiä, pieniä ja keskisuuria yrityksiä, yliopistoja ja tutkimuslaitoksia. Patria kehittää ekosysteemissä tapoja integroida ketterästi murroksellisia uusia teknologioita puolustusjärjestelmän käyttöön.

Yhteenveto

1. FAMOUS- ja CAVS-hankkeet toimivat esimerkkeinä sekä kansallisen että EU-tason puolustusvalmiuden rakentamisesta hyödyntäen eurooppalaisia verkostoja ja menettelyjä.
2. Näiden koko potentiaalin lunastaminen ja vastaavien menestystarinoiden rakentaminen edellyttää hallinnon ja teollisuuden saumatonta yhteistyötä ja myös hallinnon riittävää resurssointia, mukaan lukien toimivien G-to-G-menettelyjen rakentaminen kansallisesti.
3. Puolustusteollisuus on osa teknologiateollisuutta.
4. Yksi sektorin erityispiirre on hallinnon suurempi rooli viennissä.
5. EU:n rahoitusinstrumentit ovat puolustussektorilla oleellinen osa vientiä.
6. Veturi-rahoitusmalli on erinomainen tapa rakentaa vientivetoisia ekosysteemeitä.