Kauppakamarit: Viennin kasvattaminen 10 miljardilla toisi julkiseen talouteen 3 miljardia euroa vuosittain

Leikkausten rinnalle Suomi tarvitsee lisää tuloja. Jo 10 prosentin kasvu vientiin vahvistaisi vaikeuksissa olevaa julkista taloutta merkittävästi. Suomi on jäänyt viennissä verrokkimaidensa jalkoihin, mutta ero on kurottavissa kiinni. Kauppakamarien tilaama vientiselvitys esittää neljä keinoa viennin vauhdittamiseen.

Kauppakamarit tavoittelevat 120 miljardin euron viennin tasoa vuoteen 2030 mennessä. Tämä 10 prosentin kasvu nykyisestä vahvistaisi julkista taloutta kolmella miljardilla eurolla vuodessa.

Kauppakamarien tilaama selvitys osoittaa, että tavoite on saavutettavissa, ja esittää neljä konkreettista keinoa viennin vauhdittamiseksi.

Suomi on jäänyt vientikilpailussa verrokkimaidensa jalkoihin

Viennin arvo asukasta kohden on Suomessa noin 19 600 euroa vuodessa, kun Virossa vastaava luku on jo 21 800 euroa, Ruotsissa 27 300 euroa ja Tanskassa yli 40 000 euroa.

Suomen viennin arvo on vuosittain noin 110 miljardia euroa. Tämä kattaa tavara- ja palveluviennin sekä kansainvälisen matkailun Suomessa. Mahdollisuuksia riittää, sillä maailman tuontimarkkina on yli satakertainen Suomen vientiin nähden. Kasvu ei edellytä markkinoiden kasvamista, vaan Suomen osuuden vahvistamista.

“Monelle on yllätys, että Suomi on viennissä kokoaan pienempi suhteessa verrokkimaihin. Meillä on osaamista ja kilpailukykyisiä yrityksiä, mutta potentiaalista ei saada kaikkea irti. Suomen on otettava maailmanmarkkinoista suurempi osuus”, Keskuskauppakamarin toimitusjohtaja **Juho Romakkaniemi** sanoo.

Viennin kasvattamisella olisi elinkeinoelämän lisäksi merkittävä vaikutus myös julkiseen talouteen. Selvityksen mukaan jokainen viety miljardi euroa synnyttää Suomeen 600–700 miljoonaa euroa kotimaista arvonlisää, josta osa palautuu yhteiskunnalle veroina ja maksuina.

Vienti on avain kasvuun

Suomen talous ei vahvistu pelkästään menoja sopeuttamalla, korostaa Keskuskauppakamarin Romakkaniemi.

”Tarvitsemme kunnianhimoisen kasvutavoitteen, ja vienti on siinä avainasemassa. Viennin kasvattamiseksi tarvitsemme yhteistä tahtoa ja konkreettisia päätöksiä, jotka auttavat yrityksiä menestymään kansainvälisillä markkinoilla”, Romakkaniemi sanoo.

Rakentamisen liitos- ja runkoratkaisuja valmistava suomalainen Peikko Group toimii yli 30 maassa ja valmistaa tuotteitaan yli kymmenessä maassa. Toimitusjohtaja **Topi Paananen** sanoo, että yritykset tarvitsevat vientinsä kasvattamiseen etenkin myyntiosaamista ja maailmanluokan osaajia. Näihin moni yritys tarvitsee tukea.

“Kansainvälinen bisnes lähtee aina ihmisistä ja heidän kompetenssistaan. Pitäisi olla rohkeutta kouluttaa ja kannustaa nuoria kansainvälisyyteen vieläkin enemmän. Ja meillä pitäisi olla varaa ottaa tänne ei-suomalaisia osaajia, jotka tekevät suomalaisille yrityksille upeita juttuja”, Paananen sanoo.

Suurten vientiyritysten menestys ruokkii myös niiden toimitusketjuun kuuluvien yritysten kasvua sekä tuo investointeja Suomeen. Vientiveturi Wärtsilä on tänä vuonna kertonut yhteensä 230 miljoonan euron investoinneista Vaasan tehtaan tuotantokapasiteetin ja siihen liittyvän globaalin toimitusketjun vahvistamiseen.

“Kasvun toteutuminen edellyttää oman tuotantomme lisäksi koko toimitusketjun kapasiteetin vahvistamista. Suomalaiset toimittajamme ovat tärkeä osa tätä kokonaisuutta, ja haluamme kasvaa yhdessä heidän kanssaan”, sanoo Wärtsilä Finland Oy:n toimitusjohtaja **Magdalena Granö**.

Neljä keinoa, joilla viennin kasvutavoite saavutetaan

Selvitystä varten toteutettiin kysely, johon vastasi yli 120 viennin kärkiyritystä eri puolilta Suomea. Tulosten perusteella vientiä voidaan vauhdittaa neljällä keskeisellä toimenpiteellä:

1. Tukea tuotekehityksestä kaupallistamiseen

Julkista tukea on kohdennettava tuotekehityksen lisäksi skaalaukseen ja myyntiin. Suomessa tapahtuvaa korkean jalostusarvon tuotantoa on vauhditettava investointikannustimella. Viennin arvo kasvaa, kun yksittäisten tuotteiden rinnalla myydään järjestelmiä ja palveluita.

2. Vientirahoitus myös pk-yritysten ulottuville

Vientirahoituksen riskit tulisi jakaa tasaisemmin yritysten ja rahoituslaitosten kesken. Finnveran takausprovisiot on saatava kohtuulliselle tasolle. Ennakkomaksutakaukset ja kohdemarkkinarahoitus on ulotettava myös pk-yrityksiin sekä rahoituksen ja tukien hakua yksinkertaistettava ja nopeutettava.

3. Lisää kansainvälistä myyntiosaamista ja osaajia

Suomessa kehitetään huipputuotteita, mutta kansainvälisessä myynnissä jäämme kilpailijoista jälkeen. Kansainvälisen teollisen myynnin koulutus on tuotava korkeakouluihin. Maahanmuuttoviraston työ- ja erityisosaajaluville on asetettava sitova

enimmäiskäsittelyaika.

4. Toimivat liikenneyhteydet viennin tueksi

Sujuvat yhteydet vienti- ja tuontisatamiin sekä lentoasemille ovat viennille tärkeät. Lentoasemaverkkoa ja lehtoyhteyksiä on kehitettävä viennin ja matkailun tarpeisiin. Tie- ja rataverkon korjausvelan kasvu on pysäytettävä riittävällä rahoituksella.

Leikkauskeskustelun rinnalle tarvitaan kasvukeskustelu

Keskustelussa julkisesta taloudesta on keskitytty pelkästään menoihin ja säästöihin, toteaa Tampereen kauppakamarin toimitusjohtaja ja kauppakamarien Viennin kasvu -hankkeen ohjausryhmän puheenjohtaja **Antti Eskelinen.**

”Kotitaloudessa katsotaan sekä tuloja että menoja, ja sama pätee julkiseen talouteen. Moni tunnistaa 10 miljardin leikkaustarpeen, ja toivottavasti pian myös 10 miljardin tulotarpeen”, Eskelinen sanoo

”10 miljardin euron kasvutavoite ei ole yläraja, vaan maailmanmarkkinoilla on enemmänkin tilaa suomalaisille yrityksille.”

Selvityksestä

Selvitys Suomen viennin edistämisestä tehtiin syksyllä 2026 kauppakamarien toimeksiannosta. Destia Oy:n toteuttama selvitys yhdistää data-analyysit, kansainvälisen vertailun sekä kyselytutkimuksella kerätyt näkemykset yli 120 suomalaisesta vientiyrityksestä. Selvityksen tavoitteena oli tunnistaa viennin kasvun keskeiset esteet ja löytää konkreettisia ratkaisuja Suomen viennin ja kilpailukyvyn vahvistamiseksi.

Lisätiedot ja haastattelupyynnöt

Antti Eskelinen
Tampereen kauppakamari,
toimitusjohtaja
antti.eskelinen@tampereenkauppakamari.fi
+358 50 655 69

Paula Erkkilä
Pohjanmaan kauppakamari
toimitusjohtaja,
paula.erkkila@chamber.fi
+358 44 781 0704

Tiedote 24.11.2026 Julkaisuvapaa 24.11. 2026 klo 2:00

Riku Huhta
Destia Oy
riku.huhta@destia.fi
040 761 0243