Eduskunta
Puolustusvaliokunta

Patria Oyj:n näkemykset valtioneuvoston puolustusselonteosta

Patria Oyj jakaa Puolustus- ja Ilmailuteollisuus PIA ry:n näkemykset valtioneuvoston puolustusselontekoon liittyen. Selonteko antaa hyvät perusteet puolustuksen pitkän aikavälin kehittämiselle ja puolustusvoimien strategisille suorituskykyhankkeille. Tällä muistiolla täydennetään Puolustus- ja ilmailuteollisuuden 8.5.2017 päiväämää muistiota, joka on toimitettu Puolustusvaliokunnalle osana teollisuuden kuulemista selontekoon liittyen. Havainnot keskittyvät seuraaviin aihepiireihin

1. Puolustusteollisuus osana puolustusjärjestelmän kokonaiskykyä ja sotilaallista huoltovarmuutta
2. Osaamisen ja kyvykkyyden ylläpidon haasteellisuus vaihtelevan työkuorman olosuhteissa
3. Tuki puolustustarvikkeiden viennille
4. Suorituskyvyn kehittämisen keskeiset hankkeet

1. Puolustusteollisuus osana puolustusjärjestelmän kokonaiskykyä ja sotilaallista huoltovarmuutta

Puolustusvoimien ja teollisuuden yhteistyötä on syventänyt Puolustushallinnon tekemien linjausten mukainen kumppanuusstrategia, jonka mukaisesti Puolustusvoimat keskittyy jatkossa yhä selkeämmin ydintoimintaansa, sotilaalliseen maanpuolustukseen ja sitä tehtävää tukevat palvelut tulee tuottaa luotettavalla ja kustannustehokkaalla tavalla. Ydintoimintonsa Puolustusvoimat järjestää jatkossakin lähtökohtaisesti itse, mutta ydintoiminnan mahdollistavien palvelujen osalta strateginen kumppanuus vaatimukset täyttävän ulkopuolisen toimijan kanssa tulee olla ensisijaista aina silloin kun se on toiminnallisesti ja taloudellisesti perusteltua tai osaamisen ja kyvykkyyden kannalta jopa välttämätöntä.

Kumppanuuksien kautta puolustusvoimien toiminta on tullut riippuvaiseksi teollisten toimijoiden tuottamista palveluista. Teollisuuden osaamisista ja kyvykkyyksistä on näin tullut kiinteä osa Suomen puolustuskykyä. Kumppanuuksien piiriin kuuluvien palvelujen osalta kehittäminen tapahtuu käsi kädessä Puolustusvoimien kehittämisen kanssa.

Yhteistyössä teollisuuden kanssa kehitetyt ratkaisut ovat olleet sekä suorituskyvyltään, että kustannustehokkuudeltaan ylivoimaisia markkinoilta vapaasti hankittaviin vaihtoehtoihin verrattuna. Tästä esimerkkeinä voi mainita esimerkiksi

- Suomen NH90-helikopterin korkeampi käytettävyys verrattuna muihin asiakasmaihin
- F/A-18 Hornetin tehtävänvalmistelu- ja tehtävänpurkujärjestelmän ominaisuudet
- F/A-18 Hornetin rakenteiden ikääntymisen hallinnan järjestelyt
- Hawk suihkuharjoituskoneen taktisen koulutuskyvyn merkittävä parantaminen
- Tiedustelun, valvonnan ja johtamisen järjestelmien ominaisuudet
- Rauma-luokan ohjusveneiden elinjakson päivitys (Mid Life Update) toteutus Suomessa Patrian johdolla

Saavutukset on havaittu myös Suomen rajojen ulkopuolella, josta on seurannut esimerkiksi NH90:en moottorien huolto useille kansainvälisille asiakkaille ja Norjan tuore päätös antaa Patrialle NH90-määräaikaishuollot.

Patria

Patria Oyj | FI-33100 Tampere | Tel. +358 (0) 20 4691 | Registered office Helsinki
Hatanpään valtatie 30 | Finland | info@patria.fi | Business ID 2334159-6

Copyright Patria. All rights reserved.

Puolustusvoimat ei ole yksin sallinut, vaan suorastaan vaatinut, että kotimaassa kehitetylle osaamiselle haetaan käyttökohteita myös Suomen rajojen ulkopuolelta. Ulkomaisten asiakkaiden kanssa toimiminen lisää teollisuuden osaamista ja antaa aidon vertailukohdan kansainvälisesti odotettavalle suorituskyky-, laatu- ja hintatasolle, joka toimii näin myös kotimaisen teollisuuden kilpailukykyä varmistavana tekijänä. Hintavertailun osalta kotimaisella teollisuudella ei ole kansainvälisesti hävettävää, päinvastoin.

Erityisesti strategisille kumppaneille asetetut odotukset kaikissa valmiuden eri vaiheissa, mukaan lukien poikkeusolot, on olennaisesti helpompaa toteuttaa, kun kumppanin teollisen toiminnan laajuus ulottuu useisiin eri asiakkaisiin, jolloin olosuhteiden muuttuessa on mahdollista ohjata resursseja ja kapasiteettia sinne missä tarve on suurin.

2. Osaamisen ja kyvykkyyden ylläpidon haasteellisuus vaihtelevan työkuorman olosuhteissa

Puolustustarvikkeita valmistava teollisuus on oivaltanut jo kauan sitten, että pelkästään Puolustusvoimien tilausten varassa toimiminen ei tarjoa riittävää jatkuvuutta liiketoiminnalle. Lisää tilauksia haetaan joko kotimaassa muilta käyttäjiltä tai enenevässä määrin ulkomailta, puolustustarvikeviennin muodossa. Kansallisen osaamispääoman säilyttämisen kannalta puolustustarvikkeiden vienti on välttämätön edellytys osaamisen säilymiselle. Viennin onnistumisen edellytyksenä on usein kotimaisen asiakkaan positiiviset kokemukset, sillä hankintapäätöksillä viestitetään, sekä koti- että ulkomailla, mitä pidetään arvokkaana ja säilyttämisen arvoisena.

Sama ilmiö on vähitellen hiipimässä myös tuotettuihin ylläpitopalveluihin. Kotimaisen asiakkaan käytössä olevan kaluston määrä ei suinkaan aina tarjoa jatkuvaa ylläpitotyön kuormaa, joka johtaa siihen, että vain Puolustusvoimia palveleva palveluorganisaatio kohtaa tilanteita, joissa henkilöstöä on vaikeaa pitää koulutettuna ja osaavana harvoin vastaan tulevien toimenpiteiden vaatimusten mukaisesti. Koneiden ja laitteiden luotettavuuden parantuessa ja määräaikaishuoltojen harventuessa huoltotyön määrä putoaa ja samalla osaamisvaatimukset työn asianmukaiselle suorittamiselle kasvavat. Muutos oli dramaattisesti nähtävissä, kun aikanaan 1990-luvulla siirryttiin MiG-21- ja Draken-kalustosta Hornetiin ja samankaltainen muutos on odotettavissa, kun Hornetien tilalle tulee HX-hankkeen myötä uusi konetyyppi.

Ratkaisuna voi osin hakea työtä muilta asiakkailta, mistä esimerkkinä käy NH90:en RTM322-moottorin huoltosopimus valmistajatehtaan Safranin kanssa. Vuonna 2015 huollettavana kävi 10 moottoria, joista yksi tuli Puolustusvoimilta ja loput eri puolilta Eurooppaa. Vuonna 2016 enemmistö huolloista kohdistui edelleen ulkomaisiin moottoreihin. Patrian Aviation-liiketoiminnan myynnistä vuonna 2016 noin puolet tuli strategisesta kumppanuudesta Puolustusvoimien lentokalustoon liittyen ja toinen puoli muilta asiakkailta. Ilman näitä muita asiakkuuksia olisi osaamisen ylläpito olennaisesti vaikeampaa. Laaja asiakaskunta on jatkossa muodostumassa entistä keskeisemmäksi vaatimukseksi, jotta Suomen puolustuskyvyn kannalta olennaiset osaamiset ja kyvykkyydet kyetään säilyttämään.

3. Tuki puolustustarvikkeiden viennille

Patria korostaa kotimaisen puolustusvälineteollisuuden vientiponnistelujen tukemisen merkitystä kokonaismaanpuolustuksen yhtenä osa-alueena. Viennissä menestyvä kotimainen puolustusvälineteollisuus on paitsi kansantalouden, niin myös maanpuolustuksen etu, koska

Patria
Patria Oyj | FI-33100 Tampere | Tel. +358 (0) 20 4691 | Registered office Helsinki
Hatanpään valtatie 30 | Finland | info@patria.fi | Business ID 2334159-6

Copyright Patria. All rights reserved.

- Suomen teollisuudessa säilyy ja kehittyy kansainvälisen tason osaamista, joka on Suomen Puolustusvoimien käytettävissä myös kriisiaikana
- vientikauppojen avulla syntyy tuotantosarjoja, jotka mahdollistavat kotimaisten hankintojen yhdistämisen suurempiin tuotantovolyymeihin ja laskevat yksikkökustannuksia
- vientikauppojen avulla syntyvän alihankintakentän käyttömahdollisuus komponenttien alihankkijoina Suomen Puolustusvoimien elinkaaritukeen parantaa huolto- ja toimitusvarmuutta ja alentaa yksikkökustannuksia
- vientikauppojen avulla syntyvä laajempi käyttäjäpooli laskee järjestelmien ylläpitokustannuksia ja parantaa niiden huoltovarmuutta
- parantaa edellytyksiä valtioiden välisiin yhteisharjoituksiin, yhteiseen koulutukseen ja jatkokehityshankkeisiin sekä alentaa näiden kustannuksia

Patria ehdottaa, että Puolustushallinnon ja kotimaisen puolustusvälineteollisuuden yhteistyötä vientipotentiaalin maksimaaliseksi hyödyntämiseksi edelleen syvennetään. Konkreettisia keinoja tähän voisivat olla esimerkiksi:

- Arvioimalla Selonteon kohdassa 4.8 mainittujen T&K panosten kohdentamisessa myös kehityspanosten vaikutus kotimaisen puolustusvälineteollisuuden vientimahdollisuuksille.
- Jatkamalla ja edelleen kehittämällä Puolustusvoimien ja kotimaisen teollisuuden yhteistyötä asejärjestelmien demonstraatioissa ja testeissä.
- Hallitusten välisten G to G menettelyiden kehittäminen mahdollistamaan yhteiset kehityshankkeet ja myös uuden kaluston hankinnan ja myymisen hallitusten välisillä sopimuksilla sekä ”Finnish Foreign Military Sales, FIN FMS” – prosessin luominen Puolustusministeriöön kohdentamalla ja nimeämällä toimintaan resursseja sekä luomalla tarvittavat hallinnolliset puitteet toiminnan tueksi. Tämä tukisi monien vientiasiakkaiden halua solmia hankintasopimukset valtiollisella tasolla ja tasoittaisi kotimaisen teollisuuden kilpailumahdollisuuksia vientimarkkinoilla. Toiminnan kulut voitaisiin kattaa PLM:n FIN FMS-kaupoista perimän komission avulla ja lisähyötyjä syntyisi yhteishankintamahdollisuuksien, laajemman käyttäjäpoolin sekä kansantalouden kautta.
- Varmistamalla – lainsäädännön ja Suomen kansainvälisten sitoumusten puitteissa – ettei Suomen vientilupakontrolli rajoita tarpeettomasti kotimaisen puolustusvälineteollisuuden kilpailumahdollisuuksia suhteessa muiden EU-maiden teollisuuteen.

4. Suorituskyvyn kehittämisen keskeiset hankkeet

1. Ilmapuolustus, HX-hanke

Valtioneuvoston ja Puolustusministeriön tuoreet julkaisut antavat hyvän perustan teollisuuden osallistumiselle. Erityisesti merkittäviä ovat

• Valtioneuvoston päätös huoltovarmuuden tavoitteista 857/2013

• Valtioneuvoston periaatepäätös Suomen puolustuksen teknologisen ja teollisen perustan turvaamisesta (2016)

Patria

Patria Oyj | FI-33100 Tampere | Tel. +358 (0) 20 4691 | Registered office Helsinki
Hatanpään valtatie 30 | Finland | info@patria.fi | Business ID 2334159-6

Copyright Patria. All rights reserved.

• Puolustusministeriön julkaisu Teollisesta yhteistyöstä puolustushankinnoissa (2017)

Patria on HX-hankkeessa neutraali toimija, joka ei tee eksklusiivisia sitoumuksia minkään myyjäosapuolen kanssa. Patria on ollut yhteydessä kaikkiin tarjoajiin ja tukenut Puolustusvoimia asiantuntijapalveluiden muodossa.

Eri konevaihtoehdot tarjoavat sisällöltään erilaisia ylläpitoratkaisuja, joiden taustalla näkyy koneiden taustalla olevien asiakkaiden ja teollisten toimijoiden operatiiviset, logistiset ja kaupalliset tavoitteet. Eri maiden vientilupakäytännöt vaikuttavat ratkaisevasti tarjonnan sisältöön. Myyjien ensisijaisena tarjoaman ratkaisun taustalta löytyy vahvat motiivit, jotka turvallisuuspoliittisten näkökohtien lisäksi sisältävät merkittävän kaupallisen intressin. Hävittäjäkone järjestelmineen on kolossaalinen kehityspanos, jonka jakajiksi toivotaan mahdollisimman monta osapuolta. Julkisten lähteiden mukaan F-35:en pelkkä kehityskustannus on n. 60 miljardia dollaria ja koko elinjakso USA:n näkökulmasta 1500 miljardia dollaria. Tällaisten kustannusten optimointi kaupallisella mallilla joka koetaan hyväksi ja oikeudenmukaiseksi on luonnollista, mutta Suomen kaltaisen pienen maan tavoitteisiin ei ensimmäisenä tarjottu malli automaattisesti ole luontevin.

Suomen maantieteellisestä sijainnista ja sotilaallisesta liittoutumattomuudesta nousevat erityisvaatimukset on mahdollista ottaa huomioon kaikkien konetyyppien kanssa, mutta vain silloin kun vaatimukset esitetään riittävän varhaisessa vaiheessa ja selkeästi. Myyjämaan vientilupapolitiikkaan mahdollisesti tarvittavat muutokset edellyttävät hallitustenvälisiä neuvotteluja ja näihin voi kulua useampi vuosi. Laivue 2020- hankkeessa Puolustusministeriö on lausunut, että kaluston käytön aikana alukset eivät poistu Suomen rajojen ulkopuolelle ylläpidon takia. Tämä linjaus olisi yhtä lailla tarpeen sanoa ääneen HX-hankkeessa hankittavien lentokoneiden osalta.

Patrian rooli Puolustusvoimien strategisena kumppanina on monelle alkuperävalmistajalle ristiriitainen, koska monessa kohdassa kotimaisen teollisuuden rooli on tarjota kustannustehokkaista ratkaisuja, jotka vaikuttavat alkuperävalmistajan toivomiin kassavirtoihin alentavasti. Parhaimmillaan ulkomaiset tahot tunnistavat, että tyytyväinen asiakas on myös heille ja heidän toimittamilleen koneille parasta mainosta, vaikka tuo tyytyväisyys olisikin saavutettu Suomessa kehitetyllä, epäortodoksisella ratkaisulla. Uusien konehankintojen yhteydessä tämä kotimaisen tukeutumisen erityisyys on aina uhattuna ja sen varjelemisella on suuri merkitys.

2. Maapuolustus

Patrialla on aiemmin todennettu osaaminen nimeltä mainitun CV9030-kaluston elinjaksopäivityksen tukemiseen. Lisäksi korostetaan keskipitkällä aikavälillä XA-kaluston MLU-projektin jatkon ja pidemmällä aikavälillä XA-kaluston seuraajaksi

Patria Oyj | FI-33100 Tampere | Tel. +358 (0) 20 4691 | Registered office Helsinki
Hatanpään valtatie 30 | Finland | info@patria.fi | Business ID 2334159-6

Copyright Patria. All rights reserved.

kaavaillun uuden, vientipotentiaalia omaavan, 6x6-ajoneuvon merkitystä maavoimien liikkuvuuden turvaamisessa, sekä 155 mm tykkikaluston huoltovarmuuden takaamista.

3. Meripuolustus

Laivue 2020-hankkeessa Patrian rooli on toistaiseksi vielä lopullisesti rajaamatta vaikka keskusteluja on käyty kaikkien eri tahojen kanssa. Millog tulee toimimaan alusten kunnossapidon kumppanina.

Muista meripuolustuksen tarpeista esimerkiksi käy kotimaassa kehitetty ja vientiasiakkaalle toimitettu Patria Nemo Navy – kranaatinheitinjärjestelmä. Asennettuna sopiviin aluksiin tällä kyettäisiin vastaamaan monin osin tunnistettuihin meri- ja rannikkopuolustuksen liikkuvuus-, tulivoima- ja yhteiskäyttötarpeisiin.

Patria

Patria Oyj
Hatanpään valtatie 30
FI-33100 Tampere
Finland
Tel. +358 (0) 20 4691
info@patria.fi
Registered office Helsinki
Business ID 2334159-6

Copyright Patria. All rights reserved.