

**17.01.2017 Paasikivi-Seura Jukka Juusti**

## **Puolustusvoimien materiaalihankinnat teollisuus- ja puolustuspolitiikkaa**

Puheen aihe perustuu omiin kokemuksiini. Puolustusvoimien materiaalihankinnat ovat olleet kohtalonani 4 vuosikymmenen ajan. Ovatko hankinnat teollisuus- vai puolustuspolitiikkaa? Vastaus on sekä - että. Yritän nyt vakuuttaa teidätkin, että olen oikeassa.

Esitykseni lähtee liikkeelle 80-luvun kokemuksistani elektroniikka-alan hankinnoista ja seuraavaksi siirryn teollisuuspolitiikkaan sekä vastaostoihin. Sitten käsittelen turvallisuus- ja puolustuspolitiikkaa teollisuuspolitiikan jatkeena, ja käyn läpi muutaman erityisen hyvin onnistuneen hankinnan. Lopuksi käytän muutaman sanan hankintojen luottamuksellisuudesta ja päätän esityksen tulevaisuuden isoihin hankintoihin.

Nykyään puhutaan paljon NATO yhteensopivuudesta ja sitä pidetään varsin tuoreena ilmiönä. Oma siviilikoulutukseni on tietoliikennetekniikan ja elektroniikan alalta. Urani aluksi hankin ja kehitin viestijärjestelmiä. 80-luvun alusta asti viestipuolella oli itsestään selvä, että noudatettiin länsimaisia NATO standardeja hankinnoissa. Tämä oli luonnollista, sillä muita nykyaikaisia laitteita kuin NATO standardit täyttäviä ei edes ollut markkinoilla. Yhteensopivuus toteutui automaattisesti.

Ei silloin ollut olemassa mitään korkean tason poliittista interoperability eli yhteensopivuus päätöksiä – eikä edes sitä kuuluisaa 'NATO-salaliittoa'.

Harva tietää, että NOKIA elektroniikan tai silloisen NOKIA Kaapelin ensimmäiset linkkikaupat tilasi puolustusvoimat. Kotimainen elektroniikkateollisuus tarvitsi referenssikauppoja ja molempien intresseissä oli, että puolustusvoimat tuli apuun. Myös NOKIAN ensimmäisiä valokaapelikauppoja ohjattiin puolustusvoimien hankintalistalle. Oulussa toimi 70-luvulla myös Nokian kenttäradiotehdas, jossa USA:n lisenssillä tehtiin PRC77 kenttäradioita yli 10.000kpl puolustusvoimille.

80-luvulla Suomessa kehitettiin Puolustusvoimille kotimainen sanomalaitejärjestelmä SANLA, jonka valmistajana toimi jälleen NOKIA elektroniikka Pitäjänmäen teollisuuskiinteistössä. Sanomalaitteita valmistettiin pitkällä aikavälillä yli 10.000 kappaletta, ja tämä laite oli aikanaan maailman huippua esimerkiksi tykistön tulikomentojen lähettämiseen. Minulla oli ilo ja kunnia olla tiiviisti mukana Sanomalaitteen kehittämistyössä.

Myöhemmin Oulun yliopisto tutki puolustusvoimien rahoittamana radioaaltojen etenemistä vaikeissa olosuhteissa. Tämä tutkimus palveli

suoraan suomalaisen matkapuhelinteknologian tarpeita ja mahdollisti Suomen Ilmavoimille ainutlaatuisen johtamislinkin hävittäjiin. Kotimaassa kehitetystä järjestelmästä jouduttiin myöhemmin luopumaan, kun tahdottiin tehdä yhteistyötä ja harjoitella muidenkin maiden ilmavoimien kanssa. Tällöin siirryttiin NATO:n link-16 järjestelmään, jolloin yhteisistä lentoharjoituksista mm Ruotsin ja Norjan kanssa saatiin tehokkaampia ja turvallisempia. Tämä oli harmillinen pakon sanelema ratkaisu, vaikka suomalainen järjestelmä oli teknisesti huomattavasti parempi mm häirinnänkeston osalta kuin laajassa käytössä oleva standardoitu Link-16 järjestelmä.

Hankintoja suunnattiin 80 ja 90-luvulla suomalaiseen teollisuuteen. Siihen aikaan puolustusvoimien materiaalihankinnoilla tehtiin teollisuuspolitiikkaa ja osaltaan synnyttiin Suomeen uutta kilpailukykyistä teollisuutta. Uskon, että samalla avustettiin uuden kännykkäteollisuuden syntyä.

Vastaava periaate toimi myös kuljetusvälinepuolella. Hyvä esimerkki onnistumisesta samalta aikakaudelta ovat PASI panssariajoneuvot, jotka edelleen modernisoinnin jälkeen täyttävät hienosti tehtävänsä.

## VASTAOSTOT OSANA TEOLLISUUSPOLITIikkaA

Haluan kumota sen jatkuvasti esitettävän väitteen etteivät Hornet-kaupan vastaostot olisi toteutuneet täysimääräisesti. Tämä virheellinen väite elää omaa elämäänsä, ja törmään siihen kaikissa esitelmätilaisuuksissa.

Vastaostoja varten perustettiin aikanaan Kauppa- ja Teollisuusministeriön alaisuuteen niin sanottu Vastaostotoimikunta. Vastaostoja säädeltiin tarkkojen sääntöjen avulla ja Hornet-hankinnan osalta on olemassa kiistaton dokumentoitu näyttö siitä että vastaostot toteutettiin yli 100% tasolla.

Vastaostoilla kyettiin hankkimaan kotimainen käyttöhuolto ja kyky tehdä itse Suomessa hävittäjiin tarvittavia modifikaatioita. Vastaostot toimivat tässä suhteessa juuri kuten niiden oli tarkoituskin toimia. Kotimainen huoltokyky on omalta osaltaan auttanut pitämään hävittäjäkalustomme käytettävyyden ennätyskorkealla tasolla. Tämä tarkoittaa sitä, että meillä olisi muuten käytössä nykyistä vähemmän koneita.

Vastakauppoja ei 90-luvulla säädelty samalla tavoin kuin nykyään. Suoraan puolustusteollisuuteen käytettävien vastakauppojen lisäksi hyväksyttiin myös niin sanottuja epäsuoria vastakauppoja vaikkapa paperiteollisuuden osalta. Nämä eivät luonnollisesti hyödyntäneet puolustusteollisuutta tai maamme huoltovarmuutta, mutta kiistatta ne olivat teollisuuspolitiikkaa tai ainakin vientipolitiikkaa.

Vastakauppavelvoitetta käytettiin jopa suomalaisen sinfoniaorkesterin USAn matkan mahdollistamiseksi. Hornetien voimin on siis viety suomalaista kulttuuria maailmalle. Vaikka kulttuurivienti on sinänsä kannatettavaa niin tässä yhteydessä viimeistään tämä esimerkki osoittaa sen, että vastakauppoihin tarvittiin tarkempaa sääntelyä. Vastakaupat merkitsevät aina lisähintaa normaalin kauppahinnan päälle, ja tämä lisäkustannus suunnataan nykyään entistä tarkemmin huoltovarmuuden maksimointiin.

Selvyyden vuoksi todettakoon, että vastoin yleistä luuloa vastaostojen kaltaista velvoitetta voidaan käyttää nykyäänkin. EU on hyväksynyt tämän menettelyn, jota lähes kaikki EU maat käyttävät teollisen yhteistyön (Industrial Participation) nimellä

Vastakauppojen osalta Valtiontalouden Tarkastusvirastolta, VTV:ltä, ilmestyi viime joulukuussa uusi raportti.

Selvityksessä VTV arvioi teollisen yhteistyön nykykäytäntöjä, toimivuutta ja edellytyksiä HX-hankkeessa ja toteaa, että *"vaikka teollinen yhteistyö tuo hankinnalle lisäkustannuksia, sitä tarvitaan puolustuksen huoltovarmuuden takaamiseksi"*.

VTV jatkaa -

*"Puolustusministeriön vastuulla olevan HX-hankkeen teollisen yhteistyön valmistelu on selvityksen perusteella laadukasta ja teollisen yhteistyön tarve on uskottavasti ja argumentoitu ja johdonmukaisesti esitetty"*. Lopuksi VTV huomauttaa selvityksessä, että *"huoltovarmuudenkaan nimissä ei ole nykylainsäädännön aikana mahdollista tehdä talouspoliittisesti perusteltua teollista yhteistyötä, jonka yhteys puolustusnäkökohtiin olisi epäselvä."*

Eli vastakauppoja, nyttemmin teollista yhteistyötä, voidaan tehdä ja tehdään, mutta ne on määriteltävä entistä tarkemmin eikä niillä voida tehdä enää yleistä teollisuuspolitiikkaa. Tämän osalta on myös laadittu Valtioneuvoston periaatepäätös "Teknologian ja teollisen perustan turvaaminen"

## TEOLLISUUSPOLITIIKASTA TURVALLISUUSPOLITIikkaAN

Hyvät kuulijat, usein todetaan itsestäänselvytenä, että Hornet-kauppa automaattisesti loi syvän USA-Suomi yhteyden. Hävittäjähankinta ei vastoin yleistä luuloa ollut mikään oikotie hyvään USA - Suomi yhteistyöhön. Itse hankinta oli vain perusta jolle yhteistyö voitiin rakentaa. Hävittäjähankintaan liittyen suomalaisia on ollut kaupan jälkeen satoja asiantuntijoita erilaisissa tuki-, koulutus-, neuvottelu- ja kurssitehtävissä Yhdysvalloissa.

Itse hankintapäätös ei siis sellaisenaan luonut läheisiä ja luottamuksellisia välejä. Ammattilaisten laaja osallistuminen ja henkilökohtaiset kontaktit saivat aikaan luottamuksen. Tämä mahdollisti Suomen nousemisen sellaiseen kate-

goriaan, että meihin luotettiin jopa kaikkein edistyneimmän teknologian myynnin osalta. Tämän luottamuksen rakentamisessa suomalaisilla asiantuntijoilla oli merkittävä osuus.

Oma kokemukseni materiaaliyhteistyön sekä myöhemmin myös puolustuspoliittisen yhteistyön alalta korostaa vahvasti sitä, että ainoastaan asiantunteumuksen kautta on mahdollista saada aikaan aitoa yhteistyötä.

Se, että molemmat osapuolet arvostavat toisiaan ja kokevat yhteistyön hyödylliseksi, on ehdoton edellytys onnistumiselle.

Ammattitaitoinen asiakas saa omiin tarpeisiinsa sopivan räätälöidyn järjestelmän eikä maksa turhasta. Ammattitaitoa on se, kun asiakas osaa pyytää asiaa, josta myyjä toteaa *"mistä ihmeestä te tiedätte että tämäkin ominaisuus on edes olemassa, mutta vapaasti myytävänä se ei ainakaan ole"*.

Pitkien neuvottelujen jälkeen nämäkin ominaisuudet yleensä saatiin meidän järjestelmiimme.

Isot hankinnat voivat Hornet-hankinnasta saadun kokemuksen perusteella olla tie läheisempään yhteistyöhön. Tässä mielessä hankinnat voivat olla turvallisuuspolitiikkaa. Kyse ei kuitenkaan ole automatiikasta vaan tietoisesta valinnasta, jonka eteen on tehtävä paljon töitä.

Yhteenvedona Hornet-hankinnasta voidaan todeta se, että se oli tähänastista isoin materiaalihankinta jonka sekä budjetti että aikataulu pitivät. Vastoin yleistä luuloa Hornet oli myös silloisessa tarjouskilpailussa hinnaltaan kilpailukykyinen ja selkeästi suorituskykyisin vaihtoehto.

## PITÄISIKÖ PUOLUSTUSPOLITIIKAN OHJATA HANKINTOJA?

Voitaisiinko tai pitäisikö suuret materiaalihankkeet alistaa puolustuspolitiikan työvälineeksi? Meillä on varoittava esimerkki tästä lähestymistavasta. Hornet-hankinnan jälkeen haluttiin korostaa Eurooppalaista yhteistyötä. Silloin tuli ajankohtaiseksi maavoimien uusien helikopterien hankinta.

Hankinnassa päädyttiin Eurooppalaiseen NH-90 helikopteriin. Tyyppimerkintä NH-90 ei suinkaan ole lyhenne Nordisk Helikopter vaan tulee sanasta Nato Helicopter. Hankintaan päädyttiin suurelta osin ideologista syistä. Piti saada eurooppalainen vaihtoehto, ja siinä huumassa unohdettiin yksi tärkeimmistä hankintaperiaatteista, jonka mukaan Suomeen hankitaan vain valmista palveluksessa olevaa puolustusmateriaalia.

NH-90 projekti myöhästyi suurelta osin sen vuoksi, että se oli tuotekehitysprojekti ja jokainen tilaaja halusi oman versionsa kopterista. Viimeksi kun tarkistin asian niin NH-90 kopteria oli tilannut 24 asiakasta ja sitä oli valmistettu 28 eri versiota. Jokainen helikopteriversio on jouduttu erikseen tyyppihyväksyttämään, ja seurauksena on ollut kallis sekä hidas projekti. Kuvaavaa on, että ruotsalaisten kopteriin piti erikseen rakentaa korotettu runko Ruotsin kansallisten vaatimusten vuoksi - todella kalliiksi tullut vaatimus.

Ääritapauksessa voidaan päätyä käytettävyydeltään huonoon ja kalliiseen ratkaisuun kun puolustuspolitiikka otetaan hankinnan pääkriteeriksi. Tasapuolisuuden nimissä on todettava, että tällä hetkellä Suomen NH-90 kopterit ovat vaikean alun jälkeen varsin suorituskyisiä järjestelmiä.

## USEIN KYSYTÄÄN MISSÄ HANKINNOISSA SUOMI ON ONNISTUNUT ERITYISEN HYVIN?

Onnistuneita hankintoja on useita. Kerron kahdesta hankinnasta, joista toinen on tuore ja toinen 25 vuoden takaa.

Hyvä esimerkki onnistuneesta asekaupasta, jossa oli myös ripaus onnea mukana, on käytettyjen taistelupanssarivaunujen hankinta tammikuussa 2014 Hollannista. Julkisuudessa ei ole aiemmin kerrottu, että kaupan neuvotteluprosessi kesti yli kaksi vuotta. Suomi oli kiinnostunut uudistamaan panssarikalustoaan. Otimme Hollantiin yhteyttä kun tiesimme, että Hollanti aikoi luopua panssareista. Ensimmäinen neuvottelu hollantilaisten kanssa pidettiin Suomessa. Tällöin tuli hyvin selville suuri erimielisyys hinnasta. Hollantilaiset tarjosivat vaunukalustoaan meidän näkemyksemme mukaan aivan liian kalliiseen hintaan. Teimme omasta mielestämme sopivan vastatarjouksen, josta hollantilaiset närkästyivät niin että neuvottelut katkesivat kokonaan yli vuodeksi.

Yritimme käynnistää neuvottelut uudelleen, mutta vastapuoli oli haluton palaamaan neuvottelupöytään. Myöhemmin tietoomme tuli, että Hollanti oli samanaikaisesti neuvotellut kaupasta entisen siirtomaansa Indonesian kanssa ja päässyt yksimielisyyteen hinnasta sekä kaupan ehdoista. Ongelmaksi muodostui kuitenkin Hollannin parlamentti, joka ei ihmisoikeussyistä hyväksynyt panssarivaunujen myyntiä eikä antanut vientilupaa. Vientilupa Indonesiaan hylättiin jopa kahteen kertaan.

Vasta tämän jälkeen hollantilaiset palasivat neuvottelemaan meidän kanssamme. Kauppa oli myös Hollannin puolustusministeriölle tärkeä, koska heille oli luvattu kaupasta saatavat varat puolustusvoimien budjettiin. Tämän vuoksi vastapuolen neuvottelijoilla oli halu päästä nopeaan lopputulokseen. Neuvottelut etenivät ja johtivat molempia osapuolia tyydyttävään lopputulokseen.

Leopard kaupan ajoitus oli meidän kannaltamme kriittinen. Kauppa solmittiin Tammikuussa 2014, ja vain kuusi viikkoa myöhemmin Krimin tilanne kiristyi. Jos kauppa olisi viivästynyt muutaman kuukauden, sitä ei olisi enää solmittu. Turvallisuuspoliittinen tilanne muuttui siten, että Suomen tarve panssareihin olikin yhtäkkiä kaikkien strategieng mielestä suurta viisautta.

Muutama kuvaava otsikko lehdistä IS tammikuu 2014”*Miksi Suomi ostaa sata Leopardia, vaikka toiset maat luopuvat panssareista?*” YLE huhtikuu 2014 ”*Keski-Euroopassa panssarivaunu alkaa olla kylmän sodan jäännö*”

Sitten lehtijuttujen sävy muuttui päinvastaiseksi. IL helmikuu 2015 ”*Hollanti katuu panssarivaunujen myymistä Suomeen.*”

Suomen neuvotteluasema oli koko prosessin ajan turvattu, ja jaksoimme kärsivällisesti odottaa meille edullista ratkaisua. Vaihtoehtona oli koko ajan myös omien panssarien modernisointi. Saksastakin yritettiin ostaa käytettyjä vaunuja, mutta ne myytiin tai pikemminkin lahjoitettiin Puolalle - tässä kaupassa Saksan puolustuspolitiikka ohitti kilpailutuksen. Lopputulos oli Suomen kannalta erinomainen. Turvallisuuspoliittinen tilanne muuttui niin, että vanhoillekin Leopard-vaunuille riittää tarvetta Suomessa.

Seuraavaksi siirryn historiassa 25 vuotta ajassa taaksepäin. Yksi kaikkien aikojen materiaalikauppa oli niin sanottu Itä-Saksan kauppa. Rintamaveteraaniliiton puheenjohtaja Matti Louekoski kertoi käydessään puolustusministeriössä tammikuun alussa, että hän muistaa tilanteen hyvin. Louekoski oli valtiovarainministerinä Holkerin hallituksessa 90-luvun alussa. Puolustusministeriön silloinen kansliapäällikkö Aimo Pajunen tuli käymään.

Pajunen kertoi, että ”*nyt saisi hyvää tavaraa halvalla Itä-Saksan jäämistöstä, ostetaanko*”. Louekoski oli kertomansa mukaan hetken hiljaisuuden jälkeen vastannut, että ”*luolat täyteen*”.

Sitten todellakin ostettiin luolat täyteen ja vähän ylikin. Pelkkiä ampumatarvikkeita tuli niin paljon, että jos ne olisi lastattu yhteen junaan niin junan pituus olisi ollut yli sata kilometriä.

Suomessa on ollut poikkeuksellisen hyvä päätöksentekokyky, ja meitä on siunattu hyvillä päättäjillä näissä nopeutta ja päätöksentekokykyä vaatineissa tilanteissa. Poliittinen tuki hankkeille on ollut laaja aina eduskuntaa myöten. Suuret ratkaisut on pystytty tekemään ripeästi konsensuksessa, ja uskon että tulevaisuudessakin pystytään.

## PITÄISIKÖ MATERIAALIHANKKEIDEN OLLA JULKISIA?

Nykymaailmaan kuuluu julkisuus ja läpinäkyvyys. Itse kannatan lämpimästi julkisuutta hankkeiden valmistelun osalta. Vain julkisuuden kautta voidaan suuret hankkeet perustella kestävästi.

Puolustusmateriaalilla on ja tulee jatkossakin olemaan tietyt salaiset osat. Laitteiden ja järjestelmien suorituskyky ja rakenne on sopimuksin määritelty salassa pidettäväksi. Yleensä salassapito on sanktioitu voimakkaasti. Juridiset sanktiot ovat rahallisia korvauksia, jotka määritellään välimiesoikeudessa.

Erytispiirteenä suurten hankintojen osalta on myös hallitustenvälisyys. Kauppoja ei koskaan tehdä pelkästään yrityksen ja Suomen puolustusvoimien välillä, vaan ostaja sitoutuu salassapitoon myös myyjävaltiota kohtaan. Tämänkaltaisen sopimuksen rikkominen ei enää olekaan taloudellinen vaan turvallisuus- ja puolustuspoliittinen asia. Tämän vuoksi sopimusten salassapitovelvoitetta noudatetaan ja valvotaan materiaalihankinnoissa hyvin tarkasti. Myyjävaltio on joissain tapauksissa varannut itselleen oikeuden tarkistaa jopa materiaalin säilytyksen ja lukumäärät.

Suomi on aina suhtautunut sopimusten noudattamiseen mallioppilaan tavoin ja tekee niin myös tulevaisuudessa. Ainoastaan tällä tavalla turvataan se, että Suomelle myydään huippuluokan asejärjestelmiä jatkossakin.

## MILTÄ TULEVAISUUS NÄYTTÄÄ?

Suomella on lähitulevaisuudessa edessään kaikkien aikojen suurimmat materiaalihankinnat. Lähestymme Laivue-2020 hankkeen päätöksentekoa ja samalla valmistellaan Hornetin seuraajaratkaisua.

Laivue 2020-hankkeen osalta kotimaisen telakan merkitys korostuu huoltovarmuussyistä. Alusten vaativat huolto- ja modifikaatiotyöt pitää koko elinkaaren ajan kyetä tekemään Suomessa - kaikissa olosuhteissa.

Hankkeessa on tarkoitus korvata 7 käytöstä poistuvaa alusta neljällä isommalla aluksella. Ratkaisu perustuu merivoimien asiantuntijoiden esitykseen joka on synteesi noin kymmenen vuoden aikana tehdyistä kymmenistä selvitystöistä ja tutkimuksista. Alusten rakentamisen on suunniteltu alkavan vuonna 2019.

Hornetin seuraajahanke eli niin sanottu HX-hanke tulee ajallisesti Laivue 2020-hankkeen jälkeen. Hornetien käyttö loppuu sen jälkeen kun niillä ei voi enää turvallisesti lentää metallin väsymisen vuoksi. Tämä maitotökistä

tuttu ”parasta ennen päivä” tulee lentotuntien lukumäärästä riippuen vastaan eri koneyksilöillä 2025-2030.

Valmistajien tietopaketit vastaanotettiin viime joulukuussa. Saatu tieto ei alustavan analyysin mukaan sisältänyt yllätyksiä. Tarjolla olevat vaihtoehdot mahtuvat arvioimaamme 7-10 Miljardin Euron hintahaarukkaan.

Mediassa esitetyt väitteet uusien koneiden käyttökustannusten moninkertaisuudesta nykykalustoon verrattuna ovat virheellisiä.

Julkisuudessa tullaan varmasti käymään värikästä keskustelua koko hävittäjähankinnan valmistelun ajan. Suurin ongelma eri vaihtoehtojen vertailuissa on yhteismitallisuuden puute. Eri valmistajat mainostavat oman vaihtoehdonsa ylivoimaisuutta. Tavallisella kuluttajalla ei ole mitään mahdollisuutta verrata eri vaihtoehtoja toisiinsa. Vasta yhteismitallisuus antaa järkevän vertailumahdollisuuden.

Hankintaorganisaation satojen asiantuntijoiden tärkein tehtävä on tehdä eri tarjoukset yhteismitallisiksi ja arvioida tarjottujen hävittäjien suorituskyky sekä niiden soveltuvuus Suomen puolustukseen tasapuolisesti. Vertailu tehdään HX-esiselvityksessä kerrottujen kriteerien mukaisesti.

Työrauhan takaamiseksi olisi toivottavaa, että julkisuudessa ei oteta voimakkaasti kantaa jonkun konetyypin puolesta tai vastaan. Autokaupassakin on vaikea neuvotella kaupan ehdoista ja hinnasta, jos kauppaan astuessaan asiakas heti toteaa, että tuon auton minä haluan.

## LOPUKSI

Tulevat suuret strategiset hankkeet ovat varmasti sekä puolustus-, että teollisuuspolitiikkaa.

Edellä olevat esimerkit osoittavat, että päätökset pitää tehdä harkiten. Uskon ja luotan myös siihen, että meillä on jälleen kerran pätevät ja hyvät poliittiset päättäjät kun etenemme hankintojen ratkaisuvaiheeseen.