



Suomalaisen alihankintateollisuuden vahvuudet ja potentiaali

Suvi Karirinne, projektipäällikkö, Finnuclear ry

Lähtötilanne, markkinat

- **Eurooppa, Venäjä, Lähi-Itä**
 - Suunnitteilla/rakenteilla yli **100 laitousyksikköä** seuraavan 20v aikana (*ref. Markkinaselvitys 05.2013/FinNuclear/Ami Rastas*)
 - Lähes kaikkiin käyviin laitoksiin tehdään:
 - Modernisointeja
 - eliniän pidennys
 - turvallisuusparannuksia Fukushimaa vaikutuksesta
 - Kaikkien ratkaistava loppusijoitus

Lähtötilanne, Suomi

- Suomessa on ydinalalla alihankintateollisuuden osaamista jota kannattaa jalostaa isommiksi toimituskokonaisuuksiksi
 - Finnuclear ry:n on aloittanut alihankintayritysten yhteistoiminnan kehittämisen
- Kilpailukyky rakennettava laajempaa kysyntää ajatellen
 - Uudishankkeet kotimaassa
 - Ydinlaitosten käyttö- ja huolto sekä modernisoinnit kotimaassa
 - Vientihankkeet
 - Näihin käsiksi pääsemiseksi olisi tarpeellista kasvattaa teollisuuden yhteistyötä ns. perinteisten ydinvoimaosaajien kanssa joissa toimialallinen korkea osaaminen ”piilee” ja luoda sitä kautta ydinvoimateollisuutta valituille fokusalueille
 - Muut toimialat (muut energia- ja offshore hankkeet)

Lähtötilanne, Suomi

- Suomessa on teknologiaosaamista laitosten elinkaaren eri osiin: uudishankkeiden käynnistäminen, tehokkaasti toteutetut revisiot, loppusijoitus.
 - Näistä voisi paketoida kansallisella yhteistyöllä toimituskokonaisuuksia kansainvälisille markkinoille ja hyödyntää tiukan turvallisuuskulttuurin mainetta.
 - Tähän pitäisi löytää ratkaisu koska hyödyt kansantalouden näkökulmasta voisivat olla huomattavia sillä kansainvälistä kysyntää on ja

Suomi tarvitsee uusia avauksia!

Suomalaisen alihankintateollisuuden vahvuudet ja potentiaali

- **Nykyiset jo nyt kilpailukykyiset tuotteet / palvelut:**
 - varavoimaratkaisut
 - nostolaitteet
 - materiaalit
 - konsultointi & suunnittelu, asiantuntijapalvelut
 - työmaapalvelut
 - asennukset
 - jne
- Ovat enemmän tai vähemmän "irrallisia", fokusoituneita, usein itsenäisesti toimivan yrityksen tuottamia tuotteita / palveluja.
- Toimialalla kysytään useimmiten kokonaisuuksia (Engineering-Procurement-Contracting)

Suomalaisen alihankintateollisuuden vahvuudet ja potentiaali (jatkuu)

- **Lyhyellä tähtämellä (2-5 vuotta) kilpailukykyisiksi tai nykyistä houkuttelevammiksi kehitettävät tuotteet:**
 - putkistot, teräsrakenteet
 - monet erilaiset apujärjestelmät alemmissa turvaluokissa (väliaikaiset lämmitysjärjestelmät, säteilyn mittaus – ja kontrollointijärjestelmät, IC- ja automaatiojärjestelmät jne.)
 - kokonaiset varavoimalaitokset
 - kokonaiset jätehuoltoratkaisut
 - teknologiaratkaisut
 - jne
- Suurempien toimituskokonaisuuksien kehitystyö edellyttää yritysten yhteistoimintaa sekä ydinalan tutkimustoiminnan resurssien kohdistamista myös alihankintateollisuutta koskevaksi

Suomalaisen alihankintateollisuuden vahvuudet ja potentiaali (jatkuu)

- Kaikkien laitostoimittajien ensisijainen toive on mahdollisuus suurempien toimituskokonaisuuksien tilaamiseen ja sitä kautta toimitusketjujen lyhentäminen ja rajapintojen lukumäärän alentaminen.
- Isommilla toimituskokonaisuuksilla:
 - Olisi kansainvälistä kysyntää -> vientituotteita
 - Houkuttelevuutta voisi lisätä mm. turvallisuusosaamisella (Fukushiman vaikutus, suomalainen hyvä maine)
 - Soveltamispotentiaali muille ydinvoima-alan vaatimuksia vastaaville liiketoiminta-alueille kuten esim. offshore, öljy- ja kaasuteollisuus

Suomalaisen alihankintateollisuuden vahvuudet ja potentiaali (jatkuu)

- **Vaatii kansallisen tason yhteistyötä!**
 - FinNuclear ry:ssä kehitetty toimintaa (esiauditointi=valmiuksien kartoitus) jolla voidaan auttaa yritysten ymmärrystä polulla kvalifioitua toimittajaksi ja tähän mm laitostoimittajat ovat suhtautuneet positiivisesti.
 - Käytännön implementointi **ei saisi jäädä** pelkästään yritysten varaan
 - Systemaattisella **ohjelmalla** voitaisiin tehokkaasti saavuttaa yritysten toimintatapojen nostaminen asianmukaiselle tasolle
 - Hyödyt myös tulevien laitosten käytön turvaamisessa

Suomalaisen alihankintateollisuuden vahvuudet ja potentiaali (jatkuu)

- **pitkällä tähtäimellä (5-15 vuotta) kehittävät tuotteet:**
 - Toimituskokonaisuuksien kehittäminen edelleen modulaarisempaan suuntaan
 - Toimituskokonaisuuksien koon ja volyymin kasvattaminen sekä kehittäminen kansainvälisille markkinoille
 - Yritysten yhteistoiminnan mallien ja liiketoimintamuotojen vakiinnuttaminen sekä kehittäminen
 - EYT, SC3 -> SC2
 - Osaksi kansainvälisiä toimitusketjuja

Haasteita

- **Konsortiotoininnan käynnistäminen haastavaa**
 - Monialaisia veturiyrityksiä ei ole (EPC toiminta)
 - Suomen hankkeiden asiakasrajapinnat ja aikataulut epäselviä
 - Fukushima vaikutukset (fossiilisten renesanssi ja uusiutuvat)
- Pieni maa, hajanaiset resurssit → **merkittäviä toimitus-**
kokonaisuuksia voidaan saada aikaan keskittämällä toimintaa
sekä huomioimalla sovellettavuus muilla toimialoilla
- Ydinalan tutkimustoiminnan resurssien kohdistamista myös
alihankintateollisuutta koskevaksi





FINNUCLEAR RY
FinNuclear Association

KIITOS!

Lisätietoja

suvi.karirinne@finnuclear.fi