

Eduskunnan valtiovarainvaliokunnan hallinto- ja turvallisuusjaoston kuuleminen to 10.11.2022

1. Team Finland -verkoston toimivuus ja yhteistyön edistyminen

Tausta

- Suomalaisyriyten viennin haasteiden taustalla tulee huomioida se fakta, että Suomessa kasvua viennin kautta haluavien ja/tai kasvuun kykenevien PK- ja midcap-kokoluokan yritysten määrä on kv. vertailussa hyvin alhainen.
- Yrityksistä puuttuu paitsi vientiosaamista ja henkilöresursseja mutta myös pitkäjänteistä sitoutumista ja rahallista satsaamista vientiin. Suomen vienti lepääkin edelleen aivan liian pitkälle maamme suurimpien vientiyritysten hartioilla.
- Vientiäkin ajatellen valtion TKI-rahoitus on keskeisen tärkeä lähtökohta yritysten uudistumisille ja uusille innovaatioille. Samaan aikaan yhtenä haasteena on kuitenkin Suomessa edelleen se, miten yrityksissä ymmärretään vientiin ja kv. bisnekseen liittyvät haasteet myös uusien innovaatioiden kv. kaupan osalta, kuten kv. myynnin vaatima ns. konkreettinen jalkatyö, johon vientiyrityksen yrityksen itsensä tulee satsata rahaa ja henkilöresursseja eri vientimarkkinoilla.
- Valtion Team Finland -verkosto tukee ja avustaa suomalaisyrityksiä niiden vientiponnisteluissa hyvin monin eri tavoin, mutta yritykset vastaavat itse viennistään. Vientityö tehdään viime kädessä ulkomailla ja yritysten omat valmiudet ja kyvyt satsata pitkäjänteisesti vientityöhön ja –kauppaan vaihtelevat merkittävästi.
- Valtion nyt kymmenvuotias Team Finland -vienninedistämisverkosto (ydintoimijoista TEM:in ohjauksessa olevat BF, Finnvera ja ELY/TE:t sekä UM ulkomaanverkostoineen) avustaa yrityksiä niiden vientiponnisteluissa hyvin monipuolisesti Suomen eri maakunnissa, pääkaupungissa ja ulkomailla. Yhtenä TF-verkoston haasteena kv. vertailuja tehtäessä on kuitenkin se, että verkoston noin 1700-1800:sta TF-virkamiehestä ulkomailla toimii vain noin 300 (UM:n ja BF:n resurssit yhteenlaskien).
- TF-ulkomaanresurssejaan ovat lisänneet viime vuosina sekä UM että BF, mutta BF:ssä ei ole ulkomailla vieläkaan samaa määrää resursseja, kuin mitä v. 2014/2015 lakkautetulla Finprolla oli käytössään. UM on puolestaan lisännyt omia TF-resurssejaan edustustoissa useilla kymmenillä virkamiehillä sekä myös avannut uusia edustustoja.

Valtion Team Finland -toiminnan toimivuus ja yhteistyön edistyminen

- YRITYKSET AIEMPAA PAREMMIN TF-TYÖN KESKIÖSSÄ: Valtion kymmenvuotiaan Team Finland -verkoston ydintoimijoiden (UM + BF + Finnvera + ELY:t/TE:t + TEM) yhteistyötä on kehitetty viime vuosina entistä asiakaslähtoisemmäksi eli yritykset pyritään pitämään aina kaiken TF-työn keskiössä siten, että yrityksiä avustetaan mahd. tehokkaasti ja nopeasti. TF-verkosto toimii jatkuvasti myös

yhä proaktiivisemmin kartoittaen aktiivisesti yrityksiltä niiden omaa kiinnostusta suorilla yrityskontakteilla. Syyskaudella 2021 TF-verkostossa otettiin käyttöön TF-verkoston yhteinen, kaikille TF-toimijoille samanlainen elektroninen yhteydenottopalvelu yrityksille.

- TEAM FINLAND -PALVELUPOLKUTYÖ: Keväällä 2022 valmistui TF-verkoston ensimmäinen TF-ydintoimijoiden (BF, Finnvera, UM ja ELY-keskukset/TE-toimistot) kaikki TF-yrityspalvelut käsittävä ns. Team Finland-palvelupolku-työ, jossa kokonaisvaltaisesti ensi kertaa kartoitettiin kaikkien TF-ydintoimijoiden TF-avun muodot ja tavat. TF-palvelupolkua on kevästä saakka jalkautettu kaikille TF-työtä tekeville virkamiehille lukuisin koulutuswebinaarein. Näiden avulla on koulutettu TF-verkoston toimijoita aiempaa paremmin tuntemaan ja ymmärtämään, mitä TF-palveluita muut TF-organisaatiot yrityksille tarjoavat, ja mitä heiltä itseltään odotetaan.
- TF-STRATEGIA PÄIVITYKSESSÄ: Vuonna 2019 TF-verkostolle hyväksytystä Team Finland-strategiasta on aloitettu kesällä 2022 strategian päivitystyö. Päivityksessä, jossa projektissa konsulttina TF-verkostoa sparraa Accenture, mm. pyritään käymään läpi em. TF-palvelupolkutyön pohjalta sitä, mitkä ovat TF-verkoston TF-ydinpalvelut, ydinkohderyhmät ja kohdemaat ja mm. mikä on TF-verkoston työn visio. Mainittakoon, että TF-strategian päivityksen ohella työn alla on parhaillaan myös Valtiontalouden Tarkastusviraston (VTV) tarkastus TF-verkoston toiminnasta.
- TF-EVALUAATIOTYÖ LOI POHJAA: TF-verkoston strategiatyölle antaa pohjaa kesäkuussa 2022 valmistunut, 4Front-konsulttiyhtiön ja Etlatiedon yhdessä työstämä Team Finland-verkoston evaluaatio. Kartoituksessa nostettiin esiin kymmenen eri kehityskohtaa suosituksina tulevalle TF-työlle. Näitä ovat mm. suositus TF-verkoston toimijoiden välisen yhteistyön ja tiedonvaihdon tiivistämisestä, suositus ulkomaanverkoston strategisen kehittämisen jatkamisesta, suositus selkeyttää alueellisten toimijoiden roolia osana kansallista toimintamallia, suositus kehittää julkisten ja yksityisten palveluiden välistä rajapintaa ja suositus kehittää TF-verkoston vaikuttavuuden seuranta ja tietoperustaa.
- MITTARITAVOITTEET TF-VERKOSTOLLE PAREMMIN KÄYTÖSSÄ: Parin viime vuoden aikana (2021 ja 2022) TF-verkostossa on otettu aiempaakin aktiivisemmin käyttöön Team Finland -johtoryhmän päättämät erilaiset mittaritavoitteet. Näitä tavoitteita ovat mm. Suomen viennin kehitys, TF-palvelujen vientiyritysten viennin kehitys tai eri TF-ydintoimijoiden saama asiakaspalaute avustetuilta yrityksiltä. Yksi mittaritavoite tähtää TF-ydintoimijoiden keskinäisen työn tehostamiseen, kun seurannassa on myös ns. CRM-liidien välittämisen määrien seuranta yhdeltä TF-ydintoimijalta toiselle TF-ydintoimijalle.
- TF-TYÖKALUJEN HYÖDYNTÄMINEN PARANTUNUT: Samaan aikaan TF-verkoston keskeisin työkalu eli yritysasiakkuuksien hallintajärjestelmä, CRM, on jatkuvasti entistä aktiivisemmassa käytössä. CRM-järjestelmään on tehty tähän mennessä jo noin 180.000 yksittäistä ns. aktiviteettimerkintää siitä, miten eri vientiyrityksiä on avustettu Suomen maakunnissa, pääkaupungissa ja maailmalla eri TF-ydintoimijoiden toimesta. CRM:n avulla tieto kunkin TF-toimijan suorittamista palvelutoimenpiteistä saadaan reaaliaikaisesti muille TF-toimijoille.

UM:n oman Team Finland -työn uudistuksista

- GEOTALOUS ja -POLITIikka: UM:ssä panostetaan tällä hetkellä vahvasti geopolitiittisten ja -taloudellisten kehityskulkujen seurantaan. Venäjän hyökkäyssota, suurvaltapolitiikan jännitteet ja

maailmantalouden epävarmuudet ovat tehneet toimintaympäristöstä vaikeasti ennustettavan ja yrityksille hyvin haastavan. Samaan aikaan on pystyttävä lisäksi sopeutumaan mm. teknologisen kehityksen ja vihreän siirtymän aiheuttamiin murroksiin. Tätä analyysiä on tehty myös syyskaudella 2021 perustetussa ns. vientinyrkki-työryhmässä.

- TF-ASiantuntijoita Rektotoitu Lisää: Vuonna 2021 UM:n ulkomaanedustustojen TF-asiantuntemusta vahvistettiin nimittämällä 20 uutta Team Finland-erityisasiantuntijaa ulkomaan toimipisteisiin. Nämä uudet, kolmivuotiset resurssit kohensivat merkittävästi UM:n ja BF:n Team Finland-resursseja relevanteissa kohdemaissa. TF-erityisasiantuntijoita on edustustoissa tällä hetkellä noin 40 htv:tä.
- Uusia Edustustoja Avattu: UM on myös avannut kolme uutta suurlähetystä: 1) Dohan suurlähetystön Qatarissa ja 2) Dakarin suurlähetystön Senegalissa sekä 3) Islamabadin suurlähetystön Pakistanissa. Näissä kaikissa uusissa suurlähetystöissä TF-työ on keskiössä. UM on myös parhaillaan avaamassa 4) Intian Mumbaihin sijoittuvaa ja TF-työhön keskittyvän uutta pääkonsulaattia.
- Uusi Business-to-Government -alusta ja uusi TF-yksikkö: Yksi uusi toimintamalli ja esimerkki UM:n panostuksista TF-työn tehostamiseen viime vuosilta on myös ns. Business-to-Government -alustan teemasuurlähettiläät. Näitä B2G-lähettiläitä toimii seuraavilla sektoreilla: 1) koulutus, 2) terveys- ja hyvinvointi, 3) kauppa ja kehitys, 4) digitalisaatio ja uudet teknologiat sekä 5) kiertotalous ja energia. Teemasuurlähettiläät on 1.1.2022 alkaen integroitu 1.9.2021 aloittaneeseen UM:n uuteen Team Finland-vienninedistämisyksikköön, jossa on 12 virkamiestä.
- TF-työn suunnittelua edustustoissa kehitetty: Kuluvalle vuodelle 2022 otettiin käyttöön uusi edustustoissa tehtävien Team Finland-vuosisuunnitelmien uudistus. Uudistuksella mm. nostettiin suunnittelun keskiöön Suomen eri vientikohdemaiden aidon kysynnän analysointi. Uudistuksen kautta suunnitelmien laadintaan voidaan nyt myös kytkeä keskeiset TF-verkoston ydintoimijat ulkomailla (BF) ja Suomessa (Finnvera ja ELY:t) paremmin mukaan.
- Uusi Virtual Finland -palvelualusta: UM:n vedolla on myös työstyetty digitaalista uutta ns. "Virtual Finland" -palvelualustaa, jolla yhdistetään mahdollisimman laajasti digitaaliset viranomaispalvelut Suomen kilpailukykyyn kehittämiseksi mm. kv. työntekijöiden/osaajien, yritysten ja investointien houkuttelua ajatellen sekä myös suomalaisyritysten viennin ja kansainvälistymisen edistämiseksi asiakaslähtöisellä ja Suomen maakuva vahvistavalla tavalla.

UM:n ja Business Finlandin välisen yhteistyön kehittämisestä:

- Keskinäinen dialogi jatkuu: UM:n ja BF:n välistä yhteistyötä on kehitetty viime vuosina. Keskinäinen dialogi eri tasoilla on jatkuvaa. Yksi keskeinen yhteistyön muoto on ns. Ulkomaantoimintojen Johtoryhmä (UTJR), joka kokoontuu säännöllisesti Helsingissä. Syksyllä 2022 on juuri hyväksytty UM:n ja BF:n välinen yhteistyöasiakirja hallinnollisesta yhteistyöstä.
- Ulkomaanresursointia pohditaan yhdessä: Sekä UM että Business Finland ovat vahvistaneet systemaattisesti, keskinäistä vuoropuhelua käyden, omia Team Finland -ulkomaanresurssejaan viime vuosina. BF:llä on vientikeskuksissaan tällä hetkellä kaiken

kaikkiaan noin 150-160 htv:tä, joista noin 120 ihmistä vienninedistämistyössä ja loput jakaantuvat Visit Finland-työhön ja invest-in -työhön. BF:llä henkilöstöä vajaassa 40:ssä maassa.

- YHTEISTILOJA KÄYTÖSSÄ MAAILMALLA: BF toimii samoissa tiloissa UM-edustuston lukuisissa asemamaissa. Osittain tarpeet ovat erilaiset eri maiden business-hubien vuoksi, kuten Australia (Canberrassa lähetystö vs. Sydneyssä vientikeskus) tai Kanada (Ottawassa lähetystö vs. Torontossa vientikeskus). Ulkomaanverkostossa edustustojen päälliköt toimivat Team Finland -maajohtajina omissa asemamaissaan. Kaikissa edustustoissa toimii myös Team Finland -työn koordinaattori.
- MARKKINOIDEN MAHDOLLISUUKSIA KARTOITETAAN YHDESSÄ: Erilaisten vientimarkkinoiden hyvin konkreettisia viennin bisnesmahdollisuuksia sekä maakatsauksia viedään yhä kattavammin UM:n ja BF:n yhteistyönä jatkuvasti ns. www.marketopportunities.fi -nettisivuille, joilla on jopa noin 5.000 kävijää / kuukausi.

2. Miten Business Finlandin tavoitteet veturiyrittäjien roolista ja vientiekosysteemien rakentamisesta ovat toteutuneet?

Business Finlandin palveluissa viennin edistämässä aikajaksolla 2017-2020 Business Finlandin pk-asiakasyritysten vienti kasvoi 25 % tilastojen mukaan. Suurin osa maailmalla menestyneistä suomalaisista kasvuyrityksistä on Business Finlandin asiakkaita. Erityisesti ohjelmiansa puitteissa Business Finland rakentaa ekosysteemejä, joissa globaali markkinatarve sekä suomalainen osaaminen kohtaavat. Näissä ekosysteemeissä pk-yritykset saavat tuekseen joukkovoimaa markkinoilla ja pääsevät isompien yritysten vanavedessä tarjoamaan tuotteitaan asiakkaille. Lisäksi suomalaiset yritykset voivat yhdessä tarjota kokonaisratkaisuja asiakkaan tarpeisiin ja olla näin yhdessä kilpailukykyisempiä kuin ne yksin vain oman tuotteensa kanssa olisivat.

Suomalaisten ekosysteemien vientitarjoaman rakentamisessa Business Finland toimii tiiviissä yhteistyössä Team Finland -verkoston sekä elinkeinoelämän järjestöjen kanssa. Tarjoamia voi Team Finland –verkosto käyttää keskustellessaan potentiaalisten yhteistyökumppaneiden kanssa maailmalla, niin vienninedistämistarkoituksessa, kuin houkutellessa investointeja Suomeen täällä jo olevan osaamisen avulla. Näitä suomalaisia tarjoamia on rakennettu jo yli 40.

Suurimmat markkinamahdollisuudet kytkeytyvät isoihin globaaleihin haasteisiin kuten ilmastonmuutoksen hillintä, digitaalinen transformatio ja kehittyvissä maissa väestön ikääntyminen. Niinpä tarjoamistakin valtaosa keskittyy esimerkiksi energiaan, kiertotalouteen, digitalisaatioon tai terveyteen. Tarjoamat ovat menestyksekkäästi nostaneet huomiota suomalaiseen osaamiseen. Hyvänä esimerkkinä toimii akkuekosysteemi, joka vientiponnisteluiden lisäksi on herättänyt ulkomaisten investoijien mielenkiintoa Suomeen. Hyviä esimerkkejä ovat myös uudet kierrätys- ja biopohjaiset tekstiilit, satamien digitalisointi ja kyberturvallisuus.

Suomalaisten tarjoamien pohjalta Business Finland on rakentanut yhteistarjoamia konkreettisiin vientimahdollisuuksiin. BF:n tavoitteena on tunnistaa maailmalla toimivan henkilöstön voimin yli sadan miljoonan euron vientimahdollisuuksia suomalaisille ekosysteemeille. Tällä hetkellä on tunnistettu parikymmentä konkreettista ostajakohdetta, joihin on tehty tai ollaan muodostamassa yhteistarjoamaa. Tyypillisesti näissä suuryritysten rooli on keskeinen. Laajat ekosysteemiset yhteistarjoamat kootaan aina yhteistyössä alan johtavien yritysten kanssa – usein jopa ekosysteemissä vaikuttavan yrityksen toimiessa kokoavana voimana. Suuryritysten kautta pk-yrityksillä on pääsy kauppaneuvotteluihin isojen ostajien kanssa, joille ne muuten eivät pääsisi edes kertomaan tuotteistaan. Vastaavasti pienen yrityksen erityisosaaminen voi tuoda lisäarvoa yhteistarjoamaan, mikä lisää koko tarjoaman kilpailuetua ja siten hyödyttää myös suuryritystä.

Business Finland on parhaillaan uudistamassa Finnish Suppliers Database -palveluaan, jolla suomalaiset yritykset pääsevät kertomaan itsestään. Uudistus auttaa entistä tehokkaammin rakentamaan ekosysteemejä vientimarkkinoille. Lisäksi Business Finland on kehittänyt pelikirjan kansainvälisten kumppanuuksien strategiseen hyödyntämiseen, mikä auttaa rakentamaan yritysten kasvun ja kilpailukykyyn kannalta tärkeitä kumppanuuksia.

3. TKI- veturiyriyryksemme maailmalla ja kansainväliset TKI-hankkeet ja rahoitusinstrumentit sekä TKI-panosten mahdollinen vivuttaminen.

TKI- veturiyriyryksemme maailmalla ja kansainväliset TKI-hankkeet ja rahoitusinstrumentit

International Business Innovations (IBI) - tavoite kasvattaa suomalaisen osaamisen kilpailukykyä maailmalla ja nostaa ekosysteeminen tarjonta halutuksi kumppaniksi kv-hankkeissa mahdollistaen siten miljardiluokan vientiliiketoimintaa.

Business Finlandin International Business Innovations (IBI) toiminnassa synnytetään pitkäjänteisesti uusia laajoja miljardiluokan liiketoimintamahdollisuuksia – hankkeita - suomalaisille toimijoille. Tällä synnytetään kokonaisvaltaista lisäarvoa loppuasiakkaille ja loppuasiakasrajapinnassa oleville toimijoille. BF toiminnallaan fasilitoi oikea-aikaisten vientiekosysteemien ja partneriuiden syntymistä, ja myös kansallisten ja kansainvälisten rahoittajien kiinnostusta hankkeisiin, joissa suomalaisella osaamisella tuotetaan ratkaisuja. Tarkoitus on auttaa loppuasiakasrajapinnassa olevia toimijoita, niin yksityisiä kuin julkisia, oivaltamaan sitä lisäarvoa, mitä suomalaiset toimijat voivat heille tuoda. IBI-työtä tehdään BF:n vedolla tiiviissä yhteistyössä verkoston toimijoiden kanssa, myös UH on mukana omalta osaltaan.

Hieman tarkemmin asiaa kuvaten:

- Business Finlandin kehittämä 'Country as a Service' - konsepti luo pohjan kohdennetun vientiekosysteemin rakentamiselle. Siinä yhdistyvät niin yksityisten yritysten kuin myös Suomen valtiollisten toimijoiden lisäarvo hankkeen elinkaaren eri vaiheissa oleville toimijoille kohdemarkkinoilla. Tämä on yksi merkittävimmistä kansainvälisen kilpailukyvyn vahvistamisen elementeistä mitä TF voi tuoda yritysten vienninedistämiseen.
 - PK-yritykset pääsevät osaksi laajempaa tarjoamaa ja pystyvät siten kasvattamaan uskottavuuttaan suurasiaikkaiden silmissä.
 - PK yritykset pääsevät keskustelemaan suoraan loppuasiakkaiden kanssa ja tekemään kauppaa.
 - Veturiyriyrysten rooli vientiekosysteemeissä on erittäin tärkeä – sen lisäksi, että ne kasvattavat viennin määrää ovat ne keskeisessä roolissa tuomaan vientiekosysteemiin pitkäjänteisyyttä ja paikallisuutta. Veturiyriyryksillä on laajat paikalliset organisaatiot, jotka tukevat ekosysteemien toimintaa ja luovat uskottavuutta markkinalla.
 - Veturiyriyryksille vientiekosysteemit mahdollistavat loppuasiakaslisäarvon kasvattamisen uusien toimittajakumppaneiden kautta. Tämä puolestaan lisää heidän kilpailukykyään markkinoilla.
 - Yritykset ovat erittäin tyytyväisiä Country-as-a-Service toimintamalliin.
 - o PK-yritykset ovat saaneet kauppaa ja päässeet osaksi myyntiekosysteemejä.
 - o Veturiyriyrykset ovat saaneet kauppaa ja ne myös haluavat ottaa ekosysteemiä.
 - o Esimerkkeinä miljardiluokan IBI hankkeista, joissa toteutetaan 'Country as a Service'-konseptia voidaan mainita muun muassa:
 - NEOM kognitiivinen kaupunkikokonaisuus, jossa edetään usean eri ekosysteemiävertikaalin kanssa. Ensimmäisiä kauppaa, myös pk-sektorille, on jo syntynyt.
 - Nusantara, Smart City, jossa edetään kolmen ekosysteemiävertikaalin kanssa.
- Mielenkiintoisesti yhtä vertikaalia vetää pk-yritys.
- Smart & Sustainable Mining vihreän siirtymän mahdollistajana, jossa edetään pk-yritysten ja kahden suuren veturiyriyryksen muodostaman ekosysteemin kanssa.
 - Forestry & Logistics kestävä metsäteollisuuden mahdollistajana, jossa edetään kolmen ekosysteemiävertikaalin kanssa. Ensimmäisen vertikaalin isot kaupat ovat jo syntyneet ml. veturiyriyryty ja pk-yrityksiä

TKI-panosten mahdollinen vivuttaminen:

Pitkän aikavälin talouskasvu Suomessa turvataan panostamalla kasvukilpailukykyyn. Vain kilpailukykyisillä yrityksillä on mahdollisuudet kasvaa ja kansainvälistyä. Tutkimusten mukaan tki-aktiivisuudella ja vientiaktiivisuudella on selkeä yhteys. Talouskasvu on nopeinta maissa, jotka sijoittavat tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotoimintaan ja uusien ideoiden kehittämiseen.

Yritysten rahoituskannusteilla voidaan vaikuttaa yritysten tutkimus- ja innovaatiotoiminnan määrään ja laatuun sekä talouskasvun kannalta keskeisten osaamisten kehittämiseen. Kansainvälisten tutkimusten ja Keskeisesti tässä toimivasta Business Finlandista saatujen tietojen mukaan on niin, että kokemusten mukaan julkisista kannusteista suorat tuet toimivat parhaiten yksityisen T&K-rahoituksen lisäämiseen sekä kilpailtu rahoitus parhaiten ohjaamaan rahoitus vaikuttavimpiin kohteisiin. Ulkopuolisten vaikuttavuusarviointien mukaan (*Lähde: Koski, H. et al (2020): Evaluation of Tekes R&D funding for the European Commission 3/2020, Business Finland Report 3/2020.*)

Business Finlandin

- Rahoitusta saaneiden yritysten tki-intensiteetti nousi keskimäärin noin **30 %** tki-tuen saamista seuraavina vuosina.
- Yhden prosentin kasvu tki-tukieuroissa nosti arviointiotoksen yritysten tki-intensiteettiä noin **2,5 %** ja kesto oli 8 vuotta.
- Rahoitus lisäsi yritysten tki-työntekijöiden määrää keskimäärin **16 %** ja kesto oli 6 vuotta.

Erityisenä toimenpiteenä siivittämään yritysten TKI-investointeja on TF-verkostossa toimiva Business Finland kehittänyt veturiyrityskonseptin haastekilpailuineen. Veturiyritys on globaaleissa verkostoissa toimiva yritys, jolla on osaamista ja halua kiihdyttää toimialansa innovaatiokenttää. Tavoitteena on saada yritykset lisäämään huomattavasti tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotoimintaansa Suomessa sekä luomaan uusia työpaikkoja ja uuteen liiketoimintaan tähtääviä miljardiluokan ekosysteemejä.

Vuodesta 2020 liikkeelle lähteneessä veturikonseptissa voittajiksi on valittu kaksitoista veturikokonaisuutta. Voittajayritykset ovat sitoutuneet lisäämään TKI-työpaikkojen määrää yhteensä sadoilla sekä TKI-investointejaan yhteensä sadoilla miljoonilla euroilla. Tähän mennessä veturiyritysten kanssa tehtyjen sopimusten mukaan yritykset ovat sitoutuneet kasvattamaan TKI-panostuksiaan Suomessa yhteensä 4,6 eurolla jokaista Business Finlandin maksamaa kannuste-euroa kohti. Jokainen julkinen euro vivuttaa siis TKI-toimintaan 3,6 euroa yritysten omaa rahaa.

Veturien vedolla syntyneet ekosysteemit innostavat mukaan muita yrityksiä ja tutkimusta. Veturien vanavedessä pk-yritykset kehittävät omaa osaamistaan ja pääsevät mukaan globaaleihin arvoverkostoihin. Veturikonseptissa Business Finlandin rahoitus kohdistuu koko ekosysteemiin ja kumppanuuksien kasvu on lähtenytkin ilahduttavasti vauhtiin tarjoten ponnahduslautaa kaiken kokoisille yrityksille. Kansallisen rahoituksen lisäksi veturiekosysteemeillä on mahdollisuus kärkiosaamisen keskittyminä menestyä myös kilpailtaessa EU ja muusta kansainvälisestä rahoituksesta ja kotiuttaa rahoitusta Suomeen.

Business Finland on aktiivisesti auttanut vetureita tunnistamaan soveltuvia EU-rahoitusmahdollisuuksia ja integroimaan nämä osaksi vetureiden tiekarttaa ja toimintasuunnitelmaa. Veturiyritykset toimivat esimerkkeinä myös muille suomalaisyrityksille. Kesällä 2022 Neste sai 135 M€ positiivisen rahoituspäätöksen EU Innovaatorahastosta investointeihin Porvoon jalostamolla. Wärtsilä on jo nyt saanut Horisontti Euroopasta 7,7 M€, mikä on enemmän kuin koko edellisestä Horisontti 2020 -ohjelmasta, jossa se kotiutti 6,3 M€. Nokialla on johtava rooli EU 6G tutkimuksen lippulaivassa.

4. Miten suomalaiset yritykset ovat onnistuneet pääsemään mukaan YK-hankintoihin, entä valmistautuminen NATO-hankintoihin?

YK-hankinnat

1. YK:n hankinnat Suomesta vuonna 2021 olivat 15,53 MUSD, jäsenmaatilastossa sijoituksella 127. Suomi on muihin pohjoismaihin verrattuna aliedustettu YK-hankinnoissa. (2021: Ruotsi 39,4 MUSD, Norja 43,9 MUSD, Tanska 960,2 MUSD) Tähän pyritään vaikuttamaan lisäämällä yritysten ymmärtämystä YK-hankinnoista sekä lisäämällä suomalaisten toimijoiden tunnettuutta.
2. YK:n hankintajärjestelmään rekisteröityneiden suomalaisyritysten lukumäärä on kaksinkertaistunut viime vuosina ja suomalaisyritysten tietoisuus YK-hankinnoista on kasvanut merkittävästi, mutta tämä ei olekaan vielä näkynyt myyntiluvuissa. Kauppoja on saanut yhteensä 141 suomalaisyritystä ja niistä kolme yli miljoonan dollarin arvosta.
3. Hankintojen määrä laski vuodesta 2013 vuoteen 2020, viime vuonna oli hieman nousua. Nousu oli pitkälti seurausta volyymin kasvusta kahdelle jo aiemmin hankinnoissa mukana olleelle yritykselle.
4. UNICEF, YK:n hankintaosasto UNPD ja YK:n kehitysohjelma UNDP ovat tehneet valtaosan suomalaisilta yrityksiltä tehdyistä hankinnoista. Suomalaiset yritykset ovat toimittaneet YK-järjestöille etenkin terveydenhuoltotarvikkeita, IT- ja viestintäratkaisuja, sekä kuljetus- ja varastointipalveluita. UNFPA:n hankinnat Bayerin suomalaiselta tytäryhtiöltä 2013-2017 olivat 21,69 MUSD. Nykyisin Suomessa valmistettujen tuotteiden toimitukset kirjataan emoyhtiö Bayer AG:n alle, eivätkä nämä näy Suomen toimitustilastoissa YK:lle.
5. YK:n hankintojen kokonaisvolyymi on vuosittain noin 20 miljardia USD ja suurin osa hankinnoista kohdistuu alhaisen teknologian bulkkituotteisiin. Suomalaisyrityksillä on paremmat edellytykset menestyä, jos nämä osallistuvat pilotteihin tai saavat hankintakilpailua edeltäviin tietopyyntöihin vastaamalla vaikutettua hankintakriteereihin.

Nato-hankinnat:

- Eivät kuulu KPO:n vastuulle