



Lausunto

1 (5)

9.11.2023

Eduskunnan valtiovarainvaliokunnan työ- ja elinkeinojaoston asiantuntijakuuleminen vienninedistämisestä 10.11.2023

Hallituksen esityksen eduskunnalle valtion talousarvioksi vuodelle 2024 (HE 41/2023 vp)

- Elinkeinoelämän keskusliitto EK kiittää mahdollisuudesta antaa asiantuntijalausunto Eduskunnan valtiovarainvaliokunnan työ- ja elinkeinojaostolle aiheesta vienninedistäminen ja kilpailukyky hallituksen esityksen eduskunnalle valtion talousarvioksi vuodelle 2024 (HE 41/2023 vp) yhteydessä.
- Pääministeri Petteri Orpon hallitusohjelman tavoitteita on Suomen vienninedistämijärjestelmän kehittäminen osana kilpailukyvyn parantamista. Yli 10 vuotta toiminut Team Finland kaipaa uudistamista, minkä tarpeen myös elinkeinoelämä on tunnistanut. Tarvitsemme uutta toimintaotetta, parempia yrityspalveluita, tehokasta ja tavoitteellista vienninedistämistä sekä toimintamallin kehittämistä.
- Suomen viennin ja vientiyritysten määrän kasvu ei ole ollut riittävän ripeää. Viennin BKT-osuus on kaukana OECD-keskiarvosta ja sen pk-intensiteetti vertailumaita reippaasti jäljessä. Yritysten kansainvälisen toimintaympäristön yllättävätkin muutokset, uhkaava markkinoiden polarisaatio ja kiristynyt suurvaltakilpailu hankaloittavat tilannetta edelleen ja vaikuttavat siihen, miten viennin ja investointien edistämistä on syytä jatkossa edistää.
- Talousarvioesitys ei vahvista vienninedistämisen resursseja, vaan sisältää yksityiskohtia, jotka aiheuttavat näiltä osin lisähuolia. Ottaen huomioon edellä kuvatut lähtökohdat ja toimintaympäristön muutoksen tarve olisi päinvastainen.
- Vienninedistämisen kehittämisen on lähdettävä asiakkaiden eli yritysten palveluiden saatavuuden ja laadun parantamisen näkökulmasta. Vienninedistämisen kokonaisuus Team Finland toimii hyvin, jos se aidosti johtaa viennin ja vientiyritysten määrän kasvun. On selvää, että parempien tulosten saavuttaminen vaatii vienninedistämisen johtamisen ja ohjauksen selkeyttämistä.
- Elinkeinoelämän näkökulmasta on korostettava, että Suomen suuret haasteet linkittyvät toimintaympäristön voimakkaaseen muutokseen. Omien toimintamallien ja -rakenneiden vaatimat kehittämistoimet on arvioitava ja tehtävä, mutta kansallisesti on ensiarvoisen tärkeää, että energia suuntautuu täysipainoisesti siihen, miten teemme työtä ns. ulospäin kansainvälisille markkinoille.

Yrittäjyys, EU ja kansainvälinen kauppa
Paavali Kukkonen

9.11.2023

Vienninedistämisen kehittämisen lähtökohtia, tarpeita ja kipukohtia

- **Vienninedistämistoimintaa tulee kehittää kokonaisuutena.** On ymmärrettävä vahvasti vienninedistämisen kotimaan ja ulkomaan tekemisen välinen yhteys. Välimatka niiden välillä ei saa kasvaa, eikä niiden välille saa muodostua hallinnollisia raja-aitoja tai jäykkyyksiä. Palveluiden tulee toimia saumattomasti yhteen. Kotimaassa vauhditettava yritysten kasvu- ja kansainvälistymishalukkuus- ja kyvykkyys sekä innovaatiot ovat keskeinen osa kansainvälisillä markkinoilla pärjäämistä. Yritysten halukkuus ja kyvykkyys kasvaa ja kansainvälistyä sekä viennin tarjoama rakennetaan kotimaassa. Tällöin Team Finland-toimijoiden lisäksi keskeisiä ovat mm. kuntien kehitysyhtiöt, kauppakamarit kansainvälistymispalveluihin ja alueelliset yrittäjäjärjestöt. On syytä muistaa, että innovaatiotoiminnan ja vienninedistämisen kytkeytyminen toisiinsa luovat lisäarvoa, mikä oli Finpron ja Tekesin aikaan fuusion peruste.
- **Kilpailijamaihin verrattuna resurssimme ovat niukat.** Vienninedistämisen resurssit tulisi nostaa pitkäjänteisellä työllä kilpailijamaiden tasolle, mihin tarvitsemme korkean tason sitoutumisen. Olemme siitä kaukana, mutta suunnan on kuitenkin oltava oikea. Hallituksen esitys eduskunnalle valtion talousarvioksi vuodelle 2024 nostaa esiin huolia niin ulkoministeriön (erityisasiantuntijoiden rahoitus) kuin työ- ja elinkeinoministeriön käytettävissä olevien määrärahojen osalta (toimintamenojen määrärahat samalla, kun TKI-sektorin tarpeet nousevat). Team Finland -työn resurssoinnin turvaamisen ja vahvistamisen kohdalla maailmalla minimitaloite on oltava nykyisten UM:n edustusto-resurssien ja BF:n ulkomaan verkoston resurssien turvaaminen (henkilömäärä). Joka tapauksessa resurssit ovat niukat, joten on panostettava siihen, miten saamme enemmän irti tuloksia nykyisestä Team Finland-kokonaisuudesta ja miten vahvistaa resursseja yhteistyössä yksityisen sektorin kanssa.
- **Team Finland -toiminnalle on kyettävä rakentamaan yhteinen tavoiteasetanta,** näitä seuraava mittarit – kuten viennin ja vientiyritysten määrän kasvu – ja kannusteet, joissa integroidaan onnistuneesti TEM:n innovaatiopolitiikan ja kasvuhakuisen elinkeinopolitiikan ts. vienninedistämisen tarjoamaa painottava lähestymistapa UM:n markkinakysyntää painottavaan lähestymistapaan (merkitsevä erona aikajänne). Yhdistäminen on kyettävä tekemään yhdessä esimerkiksi TF-vuosisuunnitelman laatimisen yhteydessä, jotta se tukee käytännön työn toteuttamista. Lähestymistapojen välillä ei voi tehdä puhdasta valintaa – Suomi tarvitsee kipeästi lisää kansainvälistä kasvua nyt ja pitkälle tulevaisuudessa – mutta toimintaympäristön muuttuessa nopeasti / kriisiytyessä kyky vastata markkinakysyntään painottuu. Kaikilla Team Finland -toimijoilla ja kumppaneilla on oltava yhteinen käsitys toiminnan tavoitteista, johtamisesta ja vastuista.
- **Resurssiniukkuuden myötä markkinoita on kyettävä myös priorisoimaan ja palveluita fokuosoimaan.** On uskallettava päättää, missä maissa tarvitaan lähetystöjen tarjoamaa diplomatiaa, kohdemaan poliittisen ja taloudellisen kehityksen seuranta; ja missä maassa Business Finlandin kaupallisten asiantuntijoiden palveluita yritysten arjen vientihaasteissa sekä missä maissa erityisesti molempia. Sama koskee vienninedistämismatkoja, joiden tavoitteena tulee olla aidosti viennin kasvattaminen kohdemaassa. Toimintaa ja resursseja on priorisoitava markkinakohtaisesti jaettuna esimerkiksi avainmarkkinoihin, potentiaaliin kasvumarkkinoihin ja muihin markkinoihin.

Yrittäjyys, EU ja kansainvälinen kauppa
Paavali Kukkonen

9.11.2023

Palveluita on suunnattava erityisesti kasvu- ja kansainvälistymiskykyisille ja -haluisille yrityksille vaikuttavuuden vahvistamiseksi.

- **Suurten ja pienempien yritysten tarpeet ovat usein erilaisia.** Team Finland-työssä molempien tarpeisiin on vastattava. Kohdemarkkinoilla suurille yrityksille edustustojen tuki on usein arvokasta ja kotimaassa ne hyödyntävät Business Finlandin innovaatio-rahastusta ja ohjelmia. Edustustojen arvovaltapalvelujen lisäksi pk-yrityksille on tärkeää, että niitä huomioidaan erityisesti markkinaselvityksissä ja muissa vienninedistämispalveluissa, joihin niiden omat resurssit ovat rajallisemmat. Viennin ja vientiyritysten määrä saadaan kasvuun, jos onnistumme toteuttamaan hallitusohjelman tavoitteen Mittelstand-yritysten määrän kaksinkertaistamisesta vuoteen 2030 mennessä.
- **Vienninedistämisessä olennaista on hahmottaa paikallista markkinatarvetta ja kysyntää erilaisille kaupallisille ratkaisuille.** Näihin Suomesta on löydettävä nopeasti ja joustavasti oikeanlaista yritystarjontaa. Tämä edellyttää, että niin kohdemaasta kuin kotimaasta löytyy riittävästi kaupallista ja teollista asiantuntemusta arjen vienninedistämistyön tueksi. Yhä useampien varhaisenkin vaiheen yritysten, kuten startupien toivotaan lähtevän hakemaan vientiä ja kansainvälistymistä. Kattava asiantuntemus kohdemarkkinoista on äärimmäisen tärkeää ja tarpeissa korostuu usein paikallinen osaaminen ja ”hands-on” apu. Yritysten vientiä tukevien palveluiden laatu syntyykin erityisesti kohdemaassa toimivien asiantuntijoiden maa- ja markkinaosaamisesta sekä paikallisista verkostoista. Merkittävin osa tätä työtä tekevistä asiantuntijoista on järkevää jatkossakin palkata suoraan kohdemaasta ja sen on oltava parhaille osaajille houkutteleva työpaikka. Yritykset ovat jopa valmiita maksamaan lisäarvoa tuottavista alkuvaiheen kohdemarkkinaselvityksistä ja palveluista, kuten verrokkimaissa tapahtuu, jos laatu on kohdallaan.
- **Maakunnasta maailmalle -palvelupolkua on selkiytettävä ja parannettava.** Vienninedistämisen uudistamisen on kytkeydyttävä tässä kohtaa kiinteästi alueellisten yrityspalveluiden kehittämiseen. Yritykset arvostavat asiakaskohtaista palvelua yleisen ”yhden luukun palvelun” sijasta. Alueellisissa palveluissa on järkevää tehdä työnjakoa esimerkiksi eri toimijoiden – julkisten ja yksityisten kesken. Alueellisessa Team Finland -yhteistyössä on hyvä asettaa selvät tavoitteet ja sopia vastuista sekä työnjaosta eri tahojen kesken.
- **Parempaa koordinaatiota myös Finnveran ja muiden kotimaisten rahoittajien kanssa,** BF:n vienninedistämisessä ei ole nyt rahoituselementtiä tai -neuvontaa. TF:n ulkomaanverkoston osalta tulee kiinnittää huomiota osaamisen laajentamiseen, sisältäen esimerkiksi Suomen viennin- ja kehitysrahoituksen ratkaisut vienninedistämisen työkaluina. Rahoitusta tarvitaan myös kaupallistamiseen ja investointeihin. Vienninrahoituksen lainsäädäntöhanketta on kiirehdittävä. Vienninedistäminen on asetettava nykyistä selkeämmin Finnveran toiminnan keskiöön ja sille on mahdollistettava toiminnan ketteröittäminen ja parempi mandaatti toimia kilpailukykyisesti. Laissa on huomioitava erityisesti pk-yritysten tarpeet, joiden mahdollisuudet mm. ostajaluottojärjestelyihin kohdemarkkinoilla ovat suuria suppeammat. Kaupan ja kehityksen siilot on poistettava Finnfundin toimintaa kehitettäessä.

Yrittäjyys, EU ja kansainvälinen kauppa
Paavali Kukkonen

9.11.2023

- **Team Finland-johtamista on selkeytettävä ja yritysasiakkuudet on aina hoidettava yhdessä.** Vuosittain maakohtainen Team Finland-suunnitelma luo jo nyt pohjan yhteistyölle, jonka toteuttamista suurlähettiläs ohjaa ja valvoo Team Finland-joukkueen maajohtajana. Hänen edellytyksiään, mutta myös velvoitteitaan tähän tehtävään on vahvistettava niin UM:n sisällä kuin suhteessa nykyiseen BF:n ulkomaan verkostoon, jotta yhteiset resurssit toimisivat parhaalla tavalla. Samalla on tunnistettava diplomaattien ja kaupallisten asiantuntijoiden toimenkuvan mahdolliset erot. Käynnissä olevan Ulkoasiainhallinnon uudistuksen onnistuminen on ensiarvoisen tärkeää, jotta johtamisedellytykset näihin tehtäviin vahvistuvat. Vaikka suurlähettilään ohjausmandaattia kasvatettaisiin, on yhteys TEM-konserniin ja myös sen ohjauskyky säilytettävä. Tavoitteiden valmistelu ja toteutumisen seuranta on tapahduttava tiiviissä ja säännöllisessä UM-TEM-yhteistyössä ja -rakenteissa (esim. ohjausryhmä). Kannusteiden on tuettava yhteistyön onnistumista. Kun näin tapahtuu, palvelutarjonta näytetään asiakkaille laadukkaana ja toimivana kokonaisuutena. Johtamismallien osalta voidaan selvittää mahdollisuutta erillisiin ratkaisuihin tai kokeiluihin avainmarkkinoiden osalta.
- **Team Finland-verkoston kykyä vastata nopeasti uusiin tilanteisiin ja tarpeisiin on parannettava.** Markkinamuutoksiin ja kriiseihin on luotava ennalta määritellyt menettelytavat niin koordinaation kuin resurssien osalta. Globaali koronapandemia kaupparajoituksineen ja elvytyspaketteineen sekä Venäjän hyökkäyssota Ukrainassa pakotteineen ja jälleenrakennussuunnitelmineen ovat esimerkkejä tilanteista, joissa kaivattiin nopeaa reagoitua ja riittäviä resursseja yritysten liiketoiminnan tueksi.
- **Elinkeinoelämän ääni ei kuulu nykyisin riittävästi vienninedistämisessä.** Yhteistyötä elinkeinoelämän kanssa on tiivistettävä Team Finland -toiminnan kaikilla tasoilla, jotta yksityiset ja julkiset kasvua ja vientiä vauhdittavat toimijat työskentelevät yhtenä joukkueena ja kaikki tarjolla olevat resurssit ovat käytössä. Vahvempi osallisuus luo vahvempaa sitoutumista ja tuo myös lisäresursseja yhteiseen työhön. Koko Team Finland -toimintaa ohjaavan (TF-johtoryhmä) tason rinnalle tarvitaan lähempänä operatiivista toimintaa erityisesti ulkomaanverkoston osalta toimiva ”**vienti-nyrkki**”, jossa elinkeinoelämän on oltava edustettuna. Lisäksi on haettava oikeat mallit toimialakohtaisen osallisuuden vahvistamiseksi. Alueille tulee rakentaa malli, jossa esimerkiksi kauppakamareilla, paikallisilla kehitysyrityksillä ja alueellisilla yrittäjäjärjestöillä voisi olla keskeinen rooli. Päätöksenteosta on saatava nopeampaa ja läpinäkyvämpää. Public-private-yhteistyön hyödyntämistä tulee voida tarvittaessa lisätä erilaisiin tarpeisiin vastaamiseksi. Ministeriö- ja virastomallin ohella osakeyhtiömalli luo joustavammin edellytyksiä yhteistyöhankkeisiin ja resurssien vahvistamiseen.
- **Vienninedistäminen on nähtävä aina ensisijaisesti yritysasiakkaan näkökulmasta tienä kotimarkkinoilla maailmalle** eikä yksinomaan valtionhallinnon organisaation uudistamisena. Tämä tarkoittaa vienninedistämisen uudistamisen osalta käytännössä sitä, ettei se saa typistyä vain ulkomaan verkostoa koskevaksi hankkeeksi, vaan sen on ulotuttava huomattavasti laajemmalle ja sen tavoitteet on huomioitava myös lukuisissa hallitusohjelman muissa hankkeissa mm. yrityspalveluja ja yritysrahoitusta koskevien kirjausten osalta. Ulkomaan verkoston uudistamiseen liittyvät toimet eivät saa myöskään vaarantaa koko järjestelmän saumatonta toimintaa.

Yrittäjyys, EU ja kansainvälinen kauppa
Paavali Kukkonen

9.11.2023

- **Viennedistämijärjestelmän toistuvat uudistukset ovat sekoittaneet järjestelmän toimivuutta** – myös siksi kehittämisessä on tärkeää edetä nyt evoluution kautta. Viennedistämisen kokonaisuus on säilytettävä koko ajan täysin toimintakykyisenä, kun siihen kohdentuvia kehitystoimia suunnitellaan ja toimeenpannaan. Pitkittyvä epävarmuus heikentää nykyisten osajien sitoutumista ja parhaiden osajien poistuminen tärkeästä työstä on todellinen uhkatekijä.

Helsingissä 9. marraskuuta 2023

Petri Vuorio
johtaja

Paavali Kukkonen
johtava asiantuntija