Työ- ja elinkeinojaosto

Viennin edistäminen sekä Venäjän vienti ja sen kipupisteet

Business Finland ja Team Finland -verkosto yritysten tukena

Business Finland aloitti vuoden alusta n. 600 henkilön ja 600 miljoonan euron organisaationa. Kahden organisaation yhdistäminen on ollut vaativa harjoitus. BF:lle tuleekin nyt antaa työrauhaa kehittyä uudeksi organisaatioksi. Saatujen tietojen pohjalta BF:n vuoden 2019 rahoitus näyttää olevan kunnossa.

Business Finland -uudistuksen tavoitteena on resurssien painopisteen siirtyminen asiakaspalveluun ja ulkomaanverkostoon. Resurssit kohdemarkkinoilla ovat pienet verrattuna kilpailijamaihin. Business Finland ja Team Finland -verkostoa ulkomailla tulee vahvistaa erityisesti EU-maissa. Ensi vuoden budjetin toimintamenojen lisäys käytetään vahvistamaan ulkomaanverkostoa nykyisestä 110:stä 140:een työntekijään.

BF:n tavoite on kaksinkertaistaa pk-yritysten vienti vuoteen 2020 mennessä. Tavoite on kunnianhimoinen. Haluamme, että BF:llä on kykyä palvella eri tilanteissa olevia erikokoisia yrityksiä.

- Business Finlandin rahoituspalveluiden ulkopuolelle on rajattu toiminimiyrittäjät. Periaatteellisesti tämä on väärin ja ly-tunnuksen pitäisi olla riittävä avain rahoitukseen. Toivomme samalla, että oy-lain uudistus helpottaa siirtymistä toiminimiyrittäjästä osakeyhtiöksi.

Kasvuohjelmat, joita on rahoitettu kärkihankerahoituksesta, loppuvat pääasiallisesti tänä vuonna. Jotkut ohjelmat, kuten elintarvikeviennin kannalta menestyksellinen Food from Finland, jatkuvat. Ohjelmien alasajon pitää tapahtua hallitusti, jotta syntynyt toimialaosaaminen olisi yritysten käytössä myös jatkossa.

Yhteishankkeet kuten messuosastot ja vientirenkaat ovat jatkossakin tärkeitä. Näiden tulisi olla BF-tuen piirissä.

- Messuavustukset ovat tärkeitä mikro- ja pienyritysten kansainvälistymiselle. Näillä luodaan asiakaskontakteja, avataan uusia markkinoita, osallistutaan tärkeisiin toimialamessuihin sekä tutustutaan uusiin trendeihin.

- Vientirenkaat ovat pienimuotoisia kasvuohjelmia. Näissä vähintään neljä yritystä palkkaa yhteisen vientipäällikön. Vientirenkaiden rahoitus on katkolla.

Innovaatioseteli on ollut hyvä toimintamalli. Kokeilu kestää ensi vuoden loppuun asti. Pidämme tärkeänä, että innovaatioseteli saadaan turvattua seuraavalle eduskuntakaudelle.

Suomalais-Ruotsalainen kauppakamari auttaa menestyksellisesti suomalaisia yrityksiä Ruotsin markkinoille. SRKK tarjoaa neuvontapalveluita kaikille suomalaisille yrityksille, minkä mahdollistaa sen saama valtionapu.

Team Finlandin ja Business Finlandin palveluiden markkinointi on julkisen ja yksityisen sektorin yhteisvastuulla. Suomen Yrittäjät on ollut vastuussa ”pk-yritykset maailmalle” -kenttäkierroksesta tai ns. Team Finland -kiertueesta. 16 tilaisuuteen tänä ja viime vuonna on osallistunut lähes 1500 henkilöä.

Venäjän viennin tilanne ja kipupisteet

Pakotteet ovat tässä vaiheessa osa Venäjän kaupan arkea. Venäjän kauppaa voidaan käydä, ja 95% kaupasta on sanktioista vapaata. Yrityksiltä vaaditaan enemmän huolellisuutta, kun joudutaan tasapainottelemaan sanktioviidakossa uusien ja vanhojen pakotteiden kanssa. USA on pian asettamassa uusia pakotteita. Pelkona on, että esim. valtion pankkeja asetetaan pakotelistalle ja pakotteita laajennetaan vielä nykyisestä energia- ja öljysektorilla.

Apua yrityksille Venäjän markkinoilla menestymiseen tarjoaa Team Finland -verkosto. Suomalais-venäläiseltä kauppakamarilta saa asiantuntijaneuvontaa. Palvelupisteitä on Helsingissä, Pietarissa, Moskovassa ja Jekaterinburgissa. SVKK järjestää yrittäjämatkoja, koulutusta sekä tuottaa kirjallisuutta. Ulkoministeriöllä on oma tärkeä roolinsa Venäjällä ja Pietarin konsulaatti on suosittu vierailukohde yrittäjille ja yrityksille. UM:n ja SVKK:n tehtävä on myös auttaa yrityksiä löytämään tarvittavia tukipalveluita yksityiseltä sektorilta (juridiikka, kirjanpito, markkinointi ym.). Myös Business Finlandilla ja Finnveralla on henkilökuntaa Venäjällä.

Ne suomalaiset yritykset, jotka tekevät Venäjän-kauppaa, pärjäävät kaikesta huolimatta kohtuullisen hyvin (Venäjän kaupan barometri). Venäjällä on kysyntää suomalaisesta osaamisesta esim. metsäsektorilla läpi tuotantoketjun, teollisuusautomaatiossa, ympäristöteknologiassa, terveydenhuollossa, asuntorakentamisessa sekä älykkäissä ratkaisuissa (Smart City).

EU:n Interreg-ohjelmien kautta tuetaan rajan ylittävää yhteistyötä. Pitkän viiveen jälkeen suomalaisten ja venäläisten väliset hankkeet ovat vihdoin käynnistyneet. Hankkeet voivat liittyä esim. yritysyhteistyöhön, turismiin, ympäristöhankkeisiin, rajavalvontaan tai tiehankkeisiin.

Kunnioittavasti
Suomen Yrittäjät

Thomas Palmgren
Kansainvälisten asioiden päällikkö

Mika Kuismanen
Pääekonomisti