BFRK/1/060/2020

Rvu 20.10.2020

Eduskunnan ulkoasiainvaliokunta

Asia: HE 146/2020 vp Hallituksen esitys eduskunnalle valtion talousarvioksi vuodelle 2021,

Yhteenveto Business Finlandin lausunnosta.

Hallituksen esitys eduskunnalle valtion talousarvioksi vuodelle 2021 on laadittu poikkeuksellisissa olosuhteissa. Korona-epidemian puhkeaminen on ajanut kansainvälisen talouden taantumaan, jonka arvioidaan johtavan myös Suomen bruttokansantuotteen huomattavaan supistumiseen vuonna 2020. Suomen kaltaisen pienen ja vientivetoisen avotalouden näkökulmasta olemme tärkeällä talouskehityksen vedenjakajalla.

Talouden epäjatkuvuuskohdassa arvoverkot muuttavat muotoaan ja markkinaosuuksia jaetaan globaalisti uudestaan. Lähiaikoina tarvitaan vahvaa maakuvamarkkinointia, uudistumisen kannusteita ja vienninedistämisen palveluja, jotta yrityksillemme turvataan parhaat mahdolliset lähtökohdat menestykseen, kun epidemia väistyy.

Globaalin kilpailun kiristyessä Suomen tulee jatkossa panostaa vahvasti kansainvälisenkasvun ja vienninedistämisen palveluihin. Business Finlandilla on erinomainen alusta kasvattaa niin neuvonta- kuin avainhenkilöiden kontaktipalveluita maailmalla. On erittäin tärkeää proaktiivisesti linkittää suomalaisia yrityksiä ja niiden tarjoamaa kansainvälisiin markkinamahdollisuuksiin. Tähän tarvitaan resursseja maailmalla etsimään oikeita kontakteja ja markkinamahdollisuuksia sekä kansainvälistä kauppaa osaavia asiantuntijoita Suomessa neuvomaan ja aktivoimaan suomalaisyrityksiä. Suomen julkiset panostukset yritysten markkinoille menon ja nopean kasvun tukeen kohdemarkkinoilla jäävät huomattavasti jälkeen tärkeimpien kilpailijamaidemme panostuksista. Esimerkiksi kun Business Finlandilla on kansainvälisessä verkostossaan noin 110 vienninasiantuntijaa, niin vastaavasti Ruotsin Business Swedenillä heitä on noin 372 ja Tanskan Trade Councilissa noin 360. Kokonaisuutena Business Finlandin kansainvälisessä verkostossa on tällä hetkellä 155 henkeä vastaten niin viennin-, matkailun- ja investointienedistämisestä kuin myös ennakointi- ja innovaatioyhteistyöstä.

Business Finlandin omien toimintamenojen taso pienenee ensi vuonna verrattuna vuoteen 2020. Lisäksi toimintamenojen sisällä tapahtuu painopisteen siirto, jolla kansainvälistymisen ja vienninedistämisen resursointia vahvistetaan 2 milj. eurolla. Painopisteen siirrolla Business Finland voi vahvistaa niin kansainvälistä verkostoaan kuin vienninedistämisasiantuntijoidensa määrää Suomessa. Vuonna 2021 painopisteen siirto mahdollistaa 10 hengen lisäämisen kansainväliseen verkostoon sekä 1-2 uuden toimiston perustamisen. Sijaintipaikat uusille henkilöille ja vientitoimistoille päätetään yhteistyössä ulkoministeriön kanssa. Kehyskauden seuraavina vuosina kansainvälisen kasvun ohjelmaan suunniteltu rahoitus kasvaa edelleen 2 milj. euroa vuosittain, mikä on linjassa Business Finlandille asetetun, kansainvälisen verkoston kaksinkertaistamistavoitteen kanssa. Samaan aikaan kuitenkin Business Finlandin kotimaan toimintoihin kohdistuu merkittäviä leikkauspaineita.

Budjettileikkausten myötä kasvun mahdollisuuksia uhkaa jäädä hyödyntämättä ja niihin liittyviä myönteisiä työllisyysvaikutuksia toteutumatta. Lähtökohta tulevaisuuden kestävälle kasvulle ja hyvinvoinnille luodaan näkemyksellisillä ja vastuullisilla päätöksillä. Suomella ei ole varaa säästää tulevaisuusinvestoinneista.

Pandemia kriisiytti maailmankaupan ja sen mukana Suomen viennin.

Suomen bruttokansantuotteesta viennin osuus oli 40.2% vuonna 2019 [lähde: Tilastokeskus]. Koronakriisi on laskenut vientiä voimakkaasti verrattuna viime vuoteen. Tavaravienti oli vuoden 2020 tammi-elokuussa 16,4 prosenttia pienempi kuin vastaavana aikana vuonna 2019 [lähde: Tulli]. Vastaavasti palveluvienti, joka vuonna 2019 vastasi 33% Suomen viennistä, supistui vuoden 2020 toisella neljänneksellä 27,7 prosenttia vuodentakaisesta [lähde: Palta]. Suurin syy viennin supistumiseen on tärkeiden vientimaiden kysynnän heikkeneminen, kun ne ovat joutuneet sulkemaan normaaleja toimintojaan taudin leviämisen ehkäisemiseksi. Kysynnän heikkeneminen on vastaavasti kiristänyt kansainvälistä kilpailua. Tämä on myös näkynyt Business Finlandin vienninedistämispalveluiden kysynnän kasvuna. Neuvontatapauksia kansainvälisessä verkostossa tammi-syyskuussa on ollut jo yli 25 prosenttia enemmän kuin koko vuonna 2019. Neuvontapatausten odotetaan kasvavan yli 50 prosentilla tänä vuonna verrattuna viime vuoteen. Jatkossakin tarvitaan asiantuntijaresursseja maailmalle löytämään niin tarpeellisia kontakteja kuin markkinamahdollisuuksia suomalaisille yrityksille, jotka etsivät uusia vientimahdollisuuksia.

Globaalin kilpailun koventuessa Suomi tarvitsee edistää toimia, joilla löytää kontakteja ja markkinamahdollisuuksia maailmalta sekä fokusoidusti aktivoida suomalaistarjoamaa

Business Finland painottaa juuri nyt toiminnassaan palveluja, joilla vientiyrityksiä autetaan nopeasti tunnistamaan ja hyödyntämään kansainvälisten asiakkaiden keskuudessa avautuvia markkinamahdollisuuksia. Business Finlandin viennin asiantuntijat 42 toimipisteessä maailmalla laativat ja ylläpitävät maakohtaisia suunnitelmia viennin vauhdittamiseksi korona-epidemian helpottaessa. Ainutlaatuisten kansainvälisten ja kotimaisten verkostojensa ansiosta Business Finland voi kohdentaa tiedon avautuvista markkinamahdollisuuksista suoraan tiedosta hyötyville yrityksille Suomessa. Nykyisessä taloustilanteessa on erityisen tärkeää turvata yrityksille palvelukokonaisuus, joka tarjoaa sujuvan reitin suoraan maakunnista maailmalle. Maailmalla on tärkeätä palkata henkilöitä, joilla on erinomaiset verkostot ja toimialaosaaminen kohdemaassa. Business Finlandin kansainvälisestä verkostossa työskentelevistä asiantuntijoista 85 prosenttia on paikalta palkattuja ja noin 65 prosenttia ei-suomalaisia.

Business Finlandin vahvuus vienninedistämispalveluissa on sen vahva kontaktipinta suomalaisiin yrityksiin. Vienninedistämis-, innovaatio- ja ekosysteemipalveluiden kautta asiantuntijat ovat tavanneet ja luoneet palveluehdotuksen noin 3500 yritykselle vuonna 2020. Mukana on niin start-up, pk- kuin suuryrityksiä. Vienninedistämisen tulee olla asiakkaiden tarpeita vastaavaa ja palveluiden kohdentaminen niin kohdemaiden kuin tarjoaman osalta asiakkaiden toiveisiin suunnattua.

Uusia vienninedistämispalveluita tarvitaan kovenevassa kilpailussa

Vuoden 2020 määrärahakohdentamisen kansainvälisenkasvun- ja vienninedistämisen palveluihin johdosta Business Finland on voinut palkata 17 uutta asiantuntijaa kansainväliseen verkostoonsa sekä lanseerata uusia palvelumuotoja. Uusista toimintamalleista voitaneen mainita toimialakohtaiset johtotiimit, jotka vastaavat maailmalta tulevien liiketoimintamahdollisuuksien ja suomalaisen tarjoaman kohdennuksesta. Lisäksi Business Finland on panostanut veturiyritys- ja integraattori-malleihin, kuten miljardiluokan liiketoimintamahdollisuuksiin keskittyvään Mega Opportunities-malliin. Siinä Business Finland on ajurin paikalla edistämässä niin kysyntää kuin rahoitusta maailmanmuutoksessa syntyviin markkinamahdollisuuksiin yhdistämällä vaikuttajia, kansainvälisiä projektirahoittajia ja suomen veturiyrityksiä. Projektit toteutetaan Team Finland yhteistyössä niin Finnveran kuin Ulkoministeriön lähetystöjen kanssa.

Matkustusrajoitusten vuoksi Business Finland siirtyi neuvonnassaan jo alkukeväästä virtuaaliseen toimintamalliin ja on sen jälkeen järjestänyt sähköisesti noin 300 asiakas- ja verkostoitumistilaisuutta maailmalla sekä lähes 10 virtuaalista Team-Finland vierailua. Kuitenkin on tärkeää, että uusia virtuaalisia palvelumuotoja kehitetään edelleen vastaamaan suomalaisyrityksien tarpeita haastavassa liiketoimintaympäristössä. Matkustusrahoitukset vaikeuttavat erityisesti ensikontaktien luomista ja keskinäisen luottamuksen syntymistä. Tässä Business Finlandin kansainvälinen verkosto voi auttaa.

Tulemme jatkossakin kohtaamaan äkillisiä ja yllättäviä vastoinkäymisiä, ja siksi on välttämätöntä pitkäjänteisesti kehittää Suomen rakenteellista kilpailukykyä ja innovaatiokyvykkyyttä.

Samat kilpailukykytekijät, jotka tukevat Suomen jatkuvaa uudistumista ja uusiin mahdollisuuksiin tarttumista, parantavat myös kykyämme sopeutua ulkoisiin shokkeihin ja toipua niistä. Yhdessä asiakkaiden kanssa Business Finland varautuu tuleviin uhkiin ja mahdollisuuksiin, uudistaa ja monipuolistaa elinkeinojamme ja kehittää uusien mahdollisuuksien hyödyntämisessä tarvittavia käytännön valmiuksia ja osaamisia. Business Finlandin tukema ekosysteemikehitys ja kumppanuusmallit ovat keskeisessä roolissa, kun Suomelle luodaan uusia talouden tukijalkoja sekä kasvua ja investointeja puoleensa vetäviä osaamisen ja innovatiivisen liiketoiminnan keskittymiä.

Uuden kasvun mahdollisuuksia uhkaa jäädä hyödyntämättä ja niihin liittyviä myönteisiä työllisyysvaikutuksia toteutumatta.

Tarve elinkeinoelämän uudistumiselle ja Business Finlandin palveluille on suurempi kuin koskaan. Asiantuntija- ja rahoituspalvelujen kysyntä on nyt erittäin vilkasta kaikilla Business Finlandin toiminta-alueilla, ja esimerkiksi vienninedistämispalveluiden käyttö on ollut noin 25 prosenttia korkeampi kuin samaan aikaan viime vuonna. Tästä huolimatta Business Finlandin resursseihin on talousarvioesityksessä esitetty merkittävää pudotusta kuluvan vuoden tasoon verrattuna lähes kaikilla rahoituksen osa-alueilla (kuva 1).

Momentti	JTS 2021	TAE 2021	TA 2020	Muutos
32.01.05 Business Finlandin toimintamenot	100,192	100,604	102,234	-1,630
32.01.05 Business Finlandin toimintamenot/häiriörahoitus	0	0	10,000	-10,000
32.20.40 TKI-toiminnan tukeminen	328,033	336,383	402,516	-66,133
32.20.40 TKI-toiminnan tukeminen/häiriörahoitus	0,000	0,000	980,000	-980,000
32.20.43 Yritysvetoisen TKI-toiminnan sekä kiertotalouden ja toimialojen tukeminen	64,200	64,200	76,050	-11,850
32.20.46 Laivanrakennuksen innovaatiotuki	0,000	0,000	54,665	-54,665
32.20.83 Lainat tutkimus- ja innovaatiotoimintaan	146,823	146,823	146,823	0,000
32.20.83 Lainat tutkimus- ja innovaatiotoimintaan/häiriörahoitus	0,000	0,000	300,000	-300,000
32.20.87 Pääomalainat	0,000	0,000	20,000	- 20,000
32.40.89 Pääomasijoitus BF Venture Capital Oy	19,100	19,100	14,900	+4,200
Yhteensä	658,348	667,110	2107,188	-1440,078

Kuva 1. *Business Finlandin keskeisten rahoitusresurssien muutos vuodesta 2020 vuoteen 2021. Lähteet: Valtion talousarvio ja lisätalousarviot 2020 sekä hallituksen esitys eduskunnalle valtion talousarvioksi vuodelle 2021.*

Aiemmilta vuosilta kertyneiden säästöjen turvin Business Finlandin oma palvelutuotanto on viime vuosina ollut laajempaa kuin pelkästään talousarvioon sisältyvällä toimintamenorahoituksella olisi voitu kattaa. Business Finland sopeuttaa toimintaansa hallitusti ja vastuullisesti kehyskauden lopulla alenevaan rahoituskehykseen, mikä kuitenkin tarkoittaa sitä, että korona-epidemiasta toipumista tukevaa palvelujen vahvistamista ei voida tehdä.

EUn elpymisrahasto tarjoaa väliaikaisen mahdollisuuden korjata laskussa olevia kasvun ja uudistumisen kannusteita lähemmäs tavoitetasoa.

Vaikeina taloudellisina aikoina on syytä hyödyntää kaikki avautuvat mahdollisuudet tulevan kestävän kasvun turvaamiseen. EU:n elpymisrahastosta odotetaan Suomen talouteen jopa kolmen miljardin euron piristysruisketta. Suomen kannattaakin nyt tavoitella edelläkävijyyttä siinä, kuinka asetetaan rima korkealle ja ollaan EU-maiden joukossa se, joka käyttää eniten ja tuloksellisimmin elvytysrahaa elinkeinojen rohkeaan uudistumiseen ja viennin kasvattamiseen.

LIITE 1: Business Finlandin vienninedistämispalvelut ja kansainvälisen verkoston vahvistaminen

BUSINESS FINLANDIN VIENNINEDISTÄMISPALVELUT

Business Finland auttaa yksittäisiä yrityksiä ja yhteistarjoamaan pystyviä yritysryhmiä tunnistamaan ja tarttumaan merkittäviin kansainvälisiin markkinamahdollisuuksiin asiantuntija- ja verkottamispalvelujen sekä innovaatiorahoituksen keinoin. Palvelut (Kuva 1) auttavat yrityksiä vahvistamaan kansainvälistymisessä tarvittavaa osaamistaan, käynnistämään kansainvälistä liiketoimintaa sekä kasvattamaan ja uudistamaan sitä.



Kuva 1: Business Finlandin palvelut vienninedistämiseen

Rahoituspalvelut

Kansainvälistymisen edellytyksiään vahvistaville yrityksille Business Finland tarjoaa useita tuotteistettuja rahoituspalveluita. *Tempo*-nimisen rahoituspalvelun avulla yritys voi eri tavoin parantaa valmiuksiaan kansainväliseen kasvuun, testata liiketoimintakonseptin toimivuutta, hankkia tuote- tai palveluidealleen palautetta potentiaalisilta asiakkailta ja kartoittaa kysyntää uudella kansainvälisellä markkinalla. Rahoitusta voi käyttää myös kansainvälistä kasvua tukevan johtamisen, toimintatapojen ja organisaation kehittämiseen.

Explorer-rahoitustuotteet soveltuvat yrityksille, jotka haluavat selvittää olemassa olevan tuotteen, palvelun tai liiketoimintamallin vientimahdollisuuksia. Tämä voi tapahtua esimerkiksi teettämällä yrityksen valitseman ulkopuolisen asiantuntijan avulla markkinakartoituksia tai osallistumalla kansainväliseen messutapahtumaan. Tänä vuonna Explorer-tuoteperhettä on laajennettu *Talent Explorer* -rahoituksella, jonka turvin yritys voi palkata kansainvälistymisensä tueksi henkilön jolla on yrityksen uuteen vientimarkkinaan liittyvää osaamista. Palkattava henkilö voi olla esimerkiksi ulkomaalainen suomalaisesta korkeakoulusta valmistunut tai lopputyövaiheessa oleva opiskelija. Toinen tämän vuoden uutuus on *Group Explorer* -rahoitus, jonka avulla vähintään 4 pk-yrityksen muodostama ryhmä selvittää yhteistä liiketoimintamahdollisuutta kansainvälisillä markkinoilla.

Myös Business Finlandin tuotekehitysrahoituksen avulla kansainvälistyvä yritys voi pilotoida uuden, innovatiivisen ratkaisunsa toimivuutta asiakkaiden kanssa ja saada palautetta kehitystyöhön. Pilotointi voidaan toteuttaa myös ulkomailla. Pilotointi voi olla esimerkiksi uuden tuotteen, tuotantotavan tai teknologian testaamista tai uuden järjestelmän kehittämistä ja testaamista todellisessa toimintaympäristössä kuten kaupunginosassa tai liikenteessä. Myös innovatiivisten palveluiden toimivuutta voidaan varmentaa testaamalla sitä asiakkaan toimintaympäristössä.

Kontaktit ja verkostot:

Business Finlandin vientikeskukset henkilöt kontaktoivat vuosittain satoja paikallisia toimijoita, joita suomalaiset yritykset voivat hyödyntää kansainvälistymistoimissaan. Kontaktit ovat tyypillisesti toimialojen asiantuntijoita, potentiaalisia asiakkaita, paikallisia päätöksentekijöitä, viranomaisia ja konsultteja. Suomalaisyrityksiltä kysyttäessä palveluiden tärkeydestä, kontaktien löytäminen kohdemarkkinoilla nousee aina yhdeksi kärkiteemaksi.

Markkinatieto

Vientikeskuksien yksi päätehtävä on etsiä ja löytää Suomen tarjoamaa vastaavia markkinamahdollisuuksia ja nopeita myyntiliidejä kohdemaistaan. Parhaat mahdollisuudet tutkitaan ja julkaistaan Team Finland *Marketopportunities.fi* -palvelun kautta sekä suorin asiakaskontaktein Suomessa relevanteille yrityksille. Vuoden 2019 aikana Business Finland on perustanut erityisiä toimialakohtaisia tiimejä arvioimaan liiketoimintamahdollisuuksia perustuen toimialan tarjoamaan ja rekisteröityihin asiakkaiden toivemarkkinoihin. Vientikeskuksen henkilöt kuuluvat toimialaosaamisensa puolesta yhteen tai kahteen kansainväliseen toimialaverkostoon, jolloin markkinatietoa ymmärretään syvällisesti näiltä aloilta.

Neuvontapalvelut

Business Finland sparraa ja haastaa yrityksiä tunnistamaan kasvuvisioon pääsemiseksi tarvittavia kehitysaskeleita ja ohjaa yrityksen sopivien Business Finlandin, Team Finland -verkoston ja yksityisten tahojen tuottamien palveluiden ääreen. Business Finlandin omat tuotteistetut kansainvälistymisen neuvontapalvelut auttavat yrityksiä kansainvälistymään nopeammin ja riskittömämmin. Näitä palveluita on saatavilla mm. markkinavalintaan ja markkinoille menoon liittyviin kysymyksiin. Business Finland tarjoaa myös asiantuntijan valintaan liittyvää neuvontaa verkosta löytyvän digitaalisen työkalun lisäksi.

Paikallistuntemus

Business Finlandin vientikeskuksissa henkilöstöstä suurin osa on paikallisia tai kyseisessä maassa kauan asuneita suomalaisia viennin osaajia. Yksi suuri apu suomalaisille yrityksille, jotka kohdentavat ensimmäisiä toimiaan ko. markkinalle, on saada neuvontaa paikallisiin tapoihin, yritystoimintaan ja liiketoimintakulttuuriin. Lisäksi Business Finlandilla on tarjota Soft-Landing -palvelua Kiinassa, jossa yritykset voivat tulla lyhyeksi aikaa FinChin (BF:n tytäryhtiö) omistamiin vuokratiloihin ilman yrityksen rekisteröitymistä Kiinaan kokeilemaan markkinoille menoa ja oikeaa lokaatiota Kiinassa. Samanlaisia palveluita on tarjolla myös pohjoismaisessa konseptissa Piilaaksossa, New Yorkissa ja Singaporessa.

Vienninedistämismatkat

Business Finlandin delegaatiot ja Team Finland -vierailut ovat erinomainen vienninedistämisen työkalu, jossa yhteistarjoama ja arvovalta avaavat isommatkin ovet. Tämä auttaa suomalaisyrityksiä löytämään oikeita kontakteja sekä voittamaan aikaa ja rahaa markkinoille menossaan. Vierailumäärä ja osallistujamäärä ovat olleet jatkuvassa nousussa. Vuonna 2018 BF toteutti TF-vierailuja 41 maahan. Vierailuille osallistui 677 yritysedustajaa 544 yrityksestä.

PALVELUMALLI

Vienninedistämiseen liittyviä palveluita tarjoavat Business Finlandin ohella useat julkiset ja julkisesti rahoitetut toimijat. Myös elinkeinoelämän järjestöillä sekä alueellisilla ja kansainvälisillä kauppakamareilla on tärkeä rooli. Team Finland -verkosto kokoaa nämä toimijat yhteen. Työ- ja elinkeinoministeriö ja ulkoministeriö ohjaavat verkostoa, Business Finland vastaa kansallisella tasolla sen operatiivisesta koordinoinnista ja viestinnästä. Alueellisesti verkoston toimintaa koordinoivat ELY-keskukset. Team Finland -ulkomaanverkoston toimintaa ohjaavat ulkoministeriö ja Business Finland yhteistoimintamalliin perustuen.

Team Finland -verkoston palveluita tarjotaan kaikille kansainvälistä liiketoimintaa käynnistäville ja laajentaville yrityksille, toiminnan pääpaino on pienissä ja keskisuurissa yrityksissä. Verkoston ydintoimijat tarjoavat sujuvan palvelupolun siten, että yritys ohjataan kulloisia tarpeitaan parhaiten vastaaviin palveluihin. Yksi sujuvan palveluohjauksen keino on Team Finland -yhteydenottopalvelu, joka toimii ohjauskanavana kaikkiin verkoston palveluihin. Business Finland vastaa tämän yhteydenottopalvelun operoinnista. Team Finland -ydintoimijoiden yhteinen asiakastietojärjestelmä auttaa osaltaan palveluohjauksessa ja vähentää yritysten hallinnollista kuormaa, kun yritys ei joudu toimittamaan samoja tietojaan erikseen usealle toimijalle. Asiakastietojärjestelmä otettiin tänä vuonna käyttöön myös Business Finlandin kansainvälisessä verkostossa.

Palvelutarjoaman kehityksessä ja palvelutuotannossa hyödynnetään yhteistyötä yksityisen sektorin kanssa kotimaassa ja ulkomailla. Business Finlandin rahoituspalveluilla yritykset voivat ostaa palveluita koti- tai ulkomaisilta asiantuntijoilta. Rahoituksen käyttäjä valitsee haluamansa palveluntuottajan. Business Finland edistää kansainvälistyvien yritysten ja yksityisten palveluntuottajien yhteistyötä tarjoamalla digitaalisia tietopalveluita ja asiantuntijapalveluita, joiden avulla yrityksen on helpompi löytää itselleen sopiva asiantuntija. Business Finland ei suosittele minkään yksityisen palveluntuottajan valitsemista, vaan tuo esille useita vaihtoehtoja yrityksen valittavaksi.

RESURSSILISÄYSTEN MAHDOLLISTAMAT UUDET PALVELUT

Kansainvälisenkasvun- ja vienninedistämisen vahvistaminen mahdollistaa nykyisten palveluiden vahvistamisen sekä uusien toimintamallien soveltamisen vienninedistämisessä. 2019 aikana käyttöönotetuista toimintamalleista mainittakoon kansainvälisten (ex Finpro) ja suomalaisten (ex Tekes ja Ex Finpro) toimialaosaajien yhdistäminen yhdeksi globaaliksi osaamisverkostoksi kymmenelle toimialalle. Uusista toimintamalleista vuonna 2020 voitaneen mainita sähköiseksi muuttunut neuvonta- ja tapahtumatuotanto sekä toimialakohtaiset johtotiimit, jotka vastaavat maailmalta tulevien liiketoimintamahdollisuuksien ja suomalaisen tarjoaman kohdennuksesta.

Vaikuttavimpia palvelun muotoja ovat yritysryhmille suunnatut projektiluontoiset yhteistoimet, joissa saman toimialan tai saman loppuasiakaskunnan omaavien yritysten ratkaisut paketoidaan yhteiseksi tarjoamaksi. Yritysjoukkoa edistetään kohdemaassa systemaattisesti niin Business Finlandin kuin ulkoministeriön voimin. Tämänlaiset yhteisprojektit vaativat resursseja, vahvaa osaamista ja kontakteja niin kohdemaan hallinosta, yrityskentästä kuin rahoittajista. Hyvänä esimerkkinä onnistuneesta projektista on ollut Meksikon 4/5 G telekommunikaatioverkkohanke (Red Compartida), jossa Nokian lisäksi yli kymmenen suomalaista pk-yritystä saivat merkittäviä kauppoja.

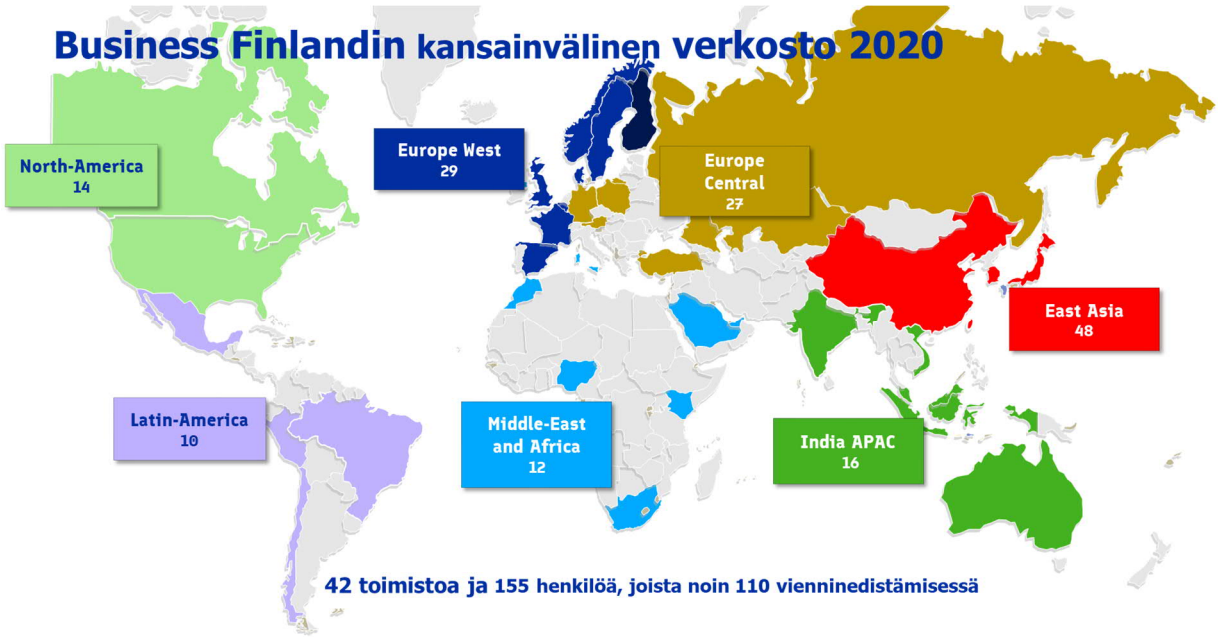
Business Finland on lanseerannut 2020 Meksikon verkkohankkeen pohjalta palvelumallin, jossa se etsii uusia merkittäviä, yli miljardin euron, liiketoimintamahdollisuuksia suomalaistarjoamalle (ns. Mega-Opportunity).. Business Finlandin projektihenkilöt yhdistävät vaikuttajia kohdemarkkinan päättäjistä aina projektin rahoittajiin. Veturiyritys/-yritykset pyydetään mukaan projektiin hyvin alkuvaiheessa ja heidän kiinnostus onkin suurin kriteeri projektin jatkolle. Business Finland kokoaa loppukäyttökohteen mukaan kokonaistarjoaman veturiyrityksen ympärille. Kun liiketoimintamahdollisuus on tarjouskilpailuvaiheessa, projektin vetovastuu siirtyy yritysryhmälle. Tämän tyylisillä ohjatuilla projekteilla Suomi voi päästä kiinni uudistuvan maailman haasteita ratkoviin

projekteihin kehitys- ja kehittyvien maiden markkinoilla. Afrikan Digitalisaatio -projekti on hyvä esimerkki, jossa kahdeksaan Afrikan maahan haetaan datakeskus ja -verkko ratkaisuja suomalaisen osaamisen avulla.

KANSAINVÄLISEN VERKOSTON VAHVISTAMINEN

Business Finlandin verkoston (Kuva 2) päätehtäviä ovat vienninedistäminen, innovaatioyhteistyön tukeminen, matkailunedistäminen, sekä investointien ja talenttien houkuttelu Suomeen. Business Finlandin kansainvälinen verkosto on kasvanut etenkin lähimarkkinoilla ja USA:ssa viimeisen 2,5 vuoden aikana 104 hengestä nykyiseen lähes 160 henkeen. Tuosta 160 hengestä 110 on päätoimisesti vienninedistämisen neuvojia.

Business Finlandin verkoston vahvistamispäätökset perustuvat markkinamahdollisuuksien ja suomalaisten yritysten tarjoaman yhteensovittamiseen. Samalla otetaan huomioon markkinoiden kasvuodotukset, suomalaisten yritysten halukkuus panostaa markkinalle ja Suomen tarjoaman laajuus kyseiseen maahan.



Kuva 2: Business Finlandin kansainvälinen verkosto 2020