Kristian Schrey,
toimitusjohtaja
Osuuskunta Viexpo
25.10.2022

Asia: HE 154/2022 vp Hallituksen esitys eduskunnalle valtion talousarvioksi vuodelle 2023

Teema: Viennin edistäminen

- **Viexpon toiminta viennin edistäjänä**
- **Viennin edistämisen kipupisteet ja kehittämishaasteet**

Kiitämme Eduskunnan valtiovarainvaliokunnan työ- ja elinkeinojaostoa mahdollisuudesta lausua valtion vuoden 2023 talousarvion käsittelyn yhteydessä teemasta *Viennin edistäminen*, ja tarkemmin *Viexpon toiminnasta viennin edistäjänä* sekä *Viennin edistämisen kipupisteistä ja kehittämishaasteista*.

Haluamme tuoda esiin seuraavaa.

Viexpon toiminta viennin edistäjänä

Vuonna 1970 perustettu Osuuskunta Viexpo on Pohjanmaan maakuntien johtava ja kansallisesti merkittävä vienninedistämisorganisaatio. Viexpon laajat pohjoismaiset verkostot ja vahva osaaminen luovat kansallisesti merkittävän aseman myös pohjoismaisen yhteistyön kehittämiselle. Valtio on tukenut Viexpon toimintaa vuodesta 1971 alkaen.

Perustehtävänämme on neuvoa kaikkien toimialojen yrityksiä vientiin ja kansainvälistymiseen liittyvissä kysymyksissä. Haluamme parantaa pk-yritysten valmiuksia kansainvälistymisen eri vaiheissa, nopeuttaa yritysten pääsyä uusille markkinoille, madaltaa viennin aloituskynnystä ja vähentää kansainvälistymiseen ja vientiin liittyviä riskejä. Tutkimme jokaisen yrityksen potentiaalin Pohjanmaan kautta maailmalle, se on Viexpon ydinosaamista. Toiminnan ytimessä ovat yritykset ja klusterit, jotka tähtäävät kansainvälisille markkinoille, erityisesti Pohjoismaihin ja edelleen globaaleille markkinoille.

Alueellisesti Viexpo toimii kaikkien kolmen pohjalaismaakunnan yritysten kansainvälistymisen tukena. Olemme myös Pohjanmaan ELYn kansainvälistymisyksikkö Pohjanmaan ja Keski-Pohjanmaan maakunnissa, ja teemme laajasti yhteistyötä Etelä-Pohjanmaan ELYn kanssa.

Viexpo on osa Team Finland -verkostoa, jossa sillä on oma roolinsa pohjoismaisen yhteistyö saralla. Toimimme proaktiivisesti kentällä yritysten parissa ja aktivoimme niitä kasvuun kansainvälistymisen ja viennin kautta. Roolimme on edelleen vahvistumassa, kun maailmantilanne suuntaa kasvutoiveet länteen ja erityisesti Pohjoismaisille markkinoille.

Yrityksiä palvellaan tarvelähtöisesti ja räätälöidysti. Viexpon palveluihin kuuluvat maksuton vientineuvonta, markkina-analyysit, analyysi- ja konsultointi, kokonaisvaltaiset messupalvelut toimialueelle/kansallisesti merkittävillä toimialoilla sekä

markkinaselvitysmatkojen ja yritysryhmien vientiprojektien koordinointi eri toimialoille, eri markkinoille, tai eri teemoista. Viexpon palvelujen kysyntä on edelleen kasvanut ja laajentumassa niin alueellisesti kuin kansallisesti. Viexpo on organisaationa tehokas 10 hengen tiimi, ja erityisen monipuolisesti verkottunut, mistä kertoo osaltaan sen toiminnasta hyötyneiden yritysten suuri määrä.

Viexpon vientineuvonnan ja muiden palvelujen piiriin osallistuu vuosittain useampi sata yritystä. Yrityskontakteja on vuosittain reilut 5000 ja maailmalle viedään reilut 100 yritystä. Lisäksi Viexpo järjestää useamman kymmenen eri tapahtumaa tai tilaisuutta, joissa vientiteemaa käsitellään eri näkökulmista. Palaute on erinomaista.

Vaikuttavuudesta kertoo myös se, että vuonna 2017 Viexpon mukana maailmalle lähteneiden yritysten liikevaihdon keskimääräinen kasvu oli vuodessa 21 % ja henkilöstömäärän kasvu keskimäärin 20 %. Vuonna 2019 veimme maailmalle 115 yritystä, ja arvioidemme mukaan Suomelle tuotettiin noin 100 milj. vientieuroina.

Vallitsevassa tilanteessa Pohjoismaisen yhteistyön merkitys korostuu ja siksi Viexpon osaaminen, ja verkostot saavat uuden merkityksen kansallisesta näkökulmasta. Viexpon elävä monikielisyys ja pohjoismainen kulttuurituntemus viennissä ovat merkittävä tekijä, kun suomalaiset yritykset hakevat apua vientiponnisteluihinsa. Pohjoismaiset markkinat ovat usein tärkeä aloitusmarkkina vientiä aloittavalle yritykselle. Yksi Viexpon päätehtävistä on saada yritykset kasvamaan viennin kautta ja tällä hetkellä kasvua saadaan Pohjoismaista.

NordicHubin kautta Viexpo on myös profiloitunut toimijana pohjoismaisessa klusteriyhteistyössä. Uskomme, että klustereilla tulee olemaan tärkeä rooli rajat ylittävässä yhteistyössä sekä viennissä, kansainvälistymisessä ja innovoinnissa. Viexpon ekosysteemiajattelu, jossa sekä yritykset että organisaatiot tunnistavat oman paikkansa arvoketjussa ja kehittävät sitä, johtaa positiiviseen kehitykseen, jossa voimme yhdessä tuottaa suuremman loppuarvon. Olemme nähneet monia erilaisia aloitteita uusien klustereiden luomiseksi ja vanhojen kehittämiseksi, ja Viexpo tarjoaa jatkossakin palveluita näiden tukemiseksi.

Viennin edistämisen kipupisteet ja kehittämishaasteet

Kun maailma muuttuu yhä nopeammin, ja kansainväliset markkinat voivat olla arvaamattomia, tulee omasta liiketoimintapolitiikastamme entistä keskeisempi. Yrityksille on tärkeää, että toimintaympäristö on vakaa ja ennustettava. Siksi tulisikin luoda sellaiset yrityspolitiikan perusperiaatteet, jotka säilyvät useamman hallituskauden ajan. Kun nämä periaatteet luodaan puoluerajat ylittävässä yhteistyössä, ne myös tulevat osaksi puolueiden tahtotilaa. Maamme vauraus syntyy ennen kaikkea suomalaisten yritysten viennistä saatavan kasvun kautta. Vientiyrityksiä on tuettava kaikin mahdollisin tavoin, ja pienten ja keskisuurten yritysten viennin osuutta on lisättävä. Tässä näemme ennen kaikkea pohjoismaisen yhteistyön erittäin tärkeänä.

Jopa 70 prosenttia pienistä ja keskisuurista yrityksistämme pitää Pohjoismaita ensimmäisinä vientimarkkinanaan, joista ne myöhemmin siirtyvät edelleen maailmalle. Yhteisen historiamme ja kulttuurimme sekä yhteisen kielemme ansiosta, meidän on helpompi tehdä yhteistyötä, ja tämä on selkeä kilpailuetu moniin muihin maihin verrattuna. Kaikilla Pohjoismailla on myös vahvat vienti- ja kansainvälistymisperinteet, mikä helpottaa rajat ylittävää yhteistyötä ja antaa meille erinomaiset mahdollisuudet lähteä yhdessä globaaleille markkinoille.

Viime vuosina olemme nähneet, että ylivoimaisesti suurin syy yritysten kasvun hidastumiseen on ollut ammattitaitoisen työvoiman saatavuus. Yritykset kilpailevat jo nyt kansainvälisillä markkinoilla oikeat taidot omaavista työntekijöistä. Kilpailua vaikeuttaa toisaalta se, että Suomessa työntekijöiden hyväksymisprosessit ovat pitkät, vaikka yritykset muuten löytävät oikeanlaisen osaamista, ja toisaalta se, että yritykset eivät pysty kilpailemaan palkalla ja muilla työsuhde-eduilla. Suomen maakuvaa ja suomalaisyritysten houkuttelevuutta työnantajana tulisi kuitenkin koko ajan parantaa. Liiketoiminnan harjoittamisen ja Suomessa työskentelyn tulee olla kannattavaa ja siksi meidän onkin tehtävä työtä maamme ja sen vahvuuksien brändäyksen parissa.

On myös oltava realistinen ja todettava, että Suomeen ei todennäköisesti pystytä rekrytoimaan sitä määrää kansainvälistä työvoimaa, jota ennustetaan tarvittavan tulevina vuosina. On luonnollisesti tehtävä kaikki mahdollinen, että ammattitaitoisia työntekijöitä saadaan houkuteltua, mutta on myös pohdittava muita tapoja luoda kasvua. On hyvä muistaa, että tilanne on täysin sama pohjoismaisissa naapureissamme, ja heidän kanssaan kilpailemmekin samasta työvoimasta. Viexpon näkemys on, että yhdessä, pohjoismaisena yksikkönä, voimme onnistua houkuttelemaan sekä yrityksiä että työvoimaa. Innovointia, kasvua ja vientiä luodaan parhaiten maiden välisellä, rajat ylittävällä yhteistyöllä. Tämä antaa myös paremmat mahdollisuudet tuottaa maailmanmarkkinoilla kysyttyjä kokonaisratkaisuja.

Tarvitaan selkeämpi ekosysteemipainotteinen lähestymistapa, jossa kaikki toimijat tunnistavat roolinsa arvoketjussa ja keskittyvät liiketoiminnan kehittämiseen niin, että luodaan enemmän lisäarvoa ja siten vahvistetaan koko ketjua ja sen lopullista arvoa. Tämä mahdollistaa yrityksen kasvamisen myös oman organisaation ulkopuolella. Liiketoiminnan kaikkien osien tai resurssien ei tarvitse löytyä omasta organisaatiosta, nykyään on täysin mahdollista kehittää liiketoimintaa ja kasvaa myös kumppanuuksien kautta. Viennissä ja kansainvälistymisessä on lisäksi kohdemarkkinoista riippumatta, myös Pohjoismaissa, nähtävissä selkeä muutos, jonka mukaan yritykset menestyäkseen uusilla markkinoilla luovat paikallista läsnäoloa. Yhä useammin läsnäoloa luodaan perustamalla yritys kohdemarkkinoille, rekrytoimalla avainhenkilöitä tai tekemällä yritysostoja. Alan ja markkinoiden paikallisen tuntemuksen sekä usein tarvittavien paikallisten verkostojen lisäksi, se tarjoaa myös mahdollisuuden kilpailla omilla taidoilla toisella markkinalla ja erilaisella tarjonnalla. Onnistumalla tässä, luomme viennin kautta kasvua, jota tarvitaan pienissä ja keskisuurissa yrityksissä.

Koska Suomi on myös pieni maa, jolla on rajallisesti resursseja, tulisi tarkkaan valita, mihin toimialoihin ja markkinoihin panostamme. Kuten liiketoiminnassa yleensä, myös viennissä on tehtävä tietoisia valintoja ja keskitettävä resursseja.

Tämän voi jakaa kahteen näkökulmaan; Toisaalta on investoitava toimialoihin/ teollisuuden aloihin, jossa on mahdollisuus luoda eniten lisäarvoa henkilöä kohti. On todennäköistä, että tässä suhteessa on onnistuttava, jotta voimme säilyttää hyvinvointiyhteiskunnassamme sen tason, johon olemme tottuneet. Toisaalta on myös keskityttävä markkinoihin, jotka luovat synergiaa.

Viexpo on jo aiemminkin esittänyt ajatuksia konseptista kartoittaa markkinoita, jotka tarjoavat suomalaisyrityksille mahdollisuuksia vientiin ja työvoimaan sekä hyvät edellytykset rajat ylittävälle yhteistyölle. Nämä luonnollisesti kytketään niihin aloihin, joilla arvioimme Suomen pitkällä tähtäyksellä pystyvän kilpailemaan ja luomaan enemmän lisäarvoa yksittäistä työntekijää kohden. Vaikka uskomme, että painopisteen on pääasiallisesti oltava vientitulojen kasvattamisessa, on pitkällä aikavälillä tärkeää myös ottaa huomioon kokonaisuus. Kohdemarkkinoihin kohdistettavissa vientiä edistävissä toimenpiteissä on syytä huomioida myös paikkabrändäys ja koulutussektori. Kansainvälisille kumppaneille kannattaa luoda kuva siitä, miten yhteistyö suomalaisyritysten kanssa hyödyttää maiden välistä pitkäjänteistä yhteistyötä. Lisääntyneen kaupan lisäksi on tärkeä korostaa koulutusyhteistyön mahdollisuuksia ja tässä koulutussektorillamme on tärkeä rooli – tarjolla on korkeatasoinen koulutus ja monipuoliset mahdollisuudet, Suomessa opiskelijoille on tarjolla tulevaisuuden mahdollisuuksia kansainvälisissä vientiyrityksissämme. On myös osoitettava se, minkä itse jo tiedämme –Suomi on paras maa asua ja työskennellä.

Lyhyesti vielä huomio logistiikkainvestointeihin, jotka ovat ratkaisevan tärkeitä suomalaisille yrityksille. On kyseessä sitten tavarat tai ihmiset, on voitava liikkua maan rajojen yli sujuvasti ja tehokkaasti. Kilpailukyvyn säilyttämisessä aika ja raha ovat usein ratkaisevia monilla toimialoilla. Nähtävillä on myös trendi, jossa erityisesti pienemmät yritykset, joilla on rajalliset resurssit, päättävät olla lähtemättä maailmalle, osittain korkeiden matkakustannusten vuoksi, mutta ennen kaikkea pitkien kuljetusaikojen vuoksi. Logistiikkaratkaisuja suhteessa pohjoismaisiin naapureihimme on parannettava itä-länsi-suunnassa.

Olemme myös kokeneet erilaisia kriisejä, jotka ovat hyvin konkreettisella tavalla vaikuttaneet yritysten edellytyksiin toimia normaalisti. Koronapandemian vaikutukset näkyvät edelleen monien yritysten arjessa ja Ukrainan sota on tuonut mukanaan uusia haasteita, jotka luovat epävarmuutta tulevaisuuteen. Muuttuva maailma ja uusi normaali edellyttävät sekä yrityksiltä että yritysten toimintaa tukevilta palveluilta ennakkoluulotonta ja voimakasta uudistautumista. Tällaisessa tilanteessa ainoa tie eteenpäin tuntuisi olevan, että löytää uusia ratkaisuja ja hyödyntää rajat ylittävää yhteistyötä. On pysyttävä kehityksessä mukana ja luotava verkostoja ja kontakteja uusin keinoin. Pidämme tärkeänä, että kansallisella tasolla synkronoimme panostuksemme niin, että voimme parhaalla mahdollisella tavalla hyödyntää tarjolla olevat resurssit. Yhteinen tavoitteemme on parantaa suomaisten yritysten mahdollisuuksia kilpailla kansainvälisillä markkinoilla.