Saaja: Eduskunnan valtiovarainvaliokunnan työ- ja elinkeinojaosto

Viite: valtiovarainvaliokunnan työ- ja elinkeinojaosto 10.11.2023 klo 08.30 HE 41/2023 vp / Asiantuntijapyyntö

Asia: HE 41/2023 vp Hallituksen esitys eduskunnalle valtion talousarvioksi vuodelle 2024

Teema: PL 32 Kilpailukyvyn ja viennin edistäminen TEMin pääluokassa sekä yhteistyö ulkoministeriön kanssa

---

Business Finland kiittää lausuntopyynnöstä ja esittää seuraavia päähuomioita:

Haastavasta taloustilanteesta selviäminen edellyttää konkreettisia toimia vientitulojen kasvattamiseksi.

Business Finland painottaa juuri nyt toiminnassaan palveluja, joilla vientiyrityksiä autetaan nopeasti tunnistamaan ja hyödyntämään globaaleilla markkinoilla avautuvia uusia markkinamahdollisuuksia. 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, sillä vienti alkaa Suomesta. Vienninedistämisorganisaatiomme koostuu kaupan ja toimialojen asiantuntijoista Suomessa ja maailmalla – tunnemme tarjoaman ja paikallisen kysynnän.

On myös tärkeätä, että Suomen pienillä resursseilla Team Finland verkostossa keskitytään valikoituihin kohdemarkkinoihin toimialojen kilpailukykyisillä markkinoilla. Tämä vaatii globaalia ohjausta eikä Suomella ole varaa maakohtaiseen osaoptimointiin.

Tehokas ja toimialat tunteva ulkomaan verkosto on vienninedistämisen tärkein työkalu ja investointi. Suomen organisaatio ulkomailla on verrokkimaiden vastaavaa huomattavasti ohuempi. Vaikka toimimme ketterästi ja moderneja työkaluja käyttäen, voivat kilpailijamaat tehdä enemmän erilaisia toimintoja resursseilla, jotka ovat yli kaksin kertaiset Suomeen verrattuna. Suomen tulee edelleen kasvattaa vienninedistämisverkostoaan jatkossa. Lisärahoitusta tarvitaan myös erittäin vaikutuksellisiin proaktiivisiin vienninedistämisprojekteihin, joita Business Finland on pystynyt pilotoimaan kasvaneella rahoituksellaan. Näitä vientikampanjoita ja miljardiliikevaihtoon tähtääviä projekteja tulisi rahoittaa jatkossa vielä vahvemmin. Pandemia muutti globaalia kaupankäyntiä peruuttamattomasti tuoden virtuaaliset neuvottelut jokaiselle toimialalle, toisaalta elämme jo uutta murrosta tekoälyn siivittämänä. Business Finlandin vienninedistäjät osaavat verkottaa yrityksiä myös virtuaalisilla kauppapaikoilla.

Kärkitoimialoja tuntevat paikalliset vienninedistäjät pystyvät kohtauttamaan suomalaisen vientikykyisen yrityksen markkinoilla, mutta työn ja fasiliteettien kustannukset kasvavat inflaation myötä; varojen leikkaaminen asettaa Suomen vienninedistämisen vaaratilanteeseen.

Globaalin kilpailun koventuessa Suomen tulee löytää kontakteja ja markkinamahdollisuuksia maailmalta sekä kohdennetusti aktivoida suomalaistarjoamaa

Kun suomalaisilta vientiyrityksiltä kysytään, mitkä ovat heidän haasteensa kansainvälisillä markkinoilla, nousevat kolme asiaa lähes aina kärkeen: he tarvitsevat *markkinatietoa, kontakteja ja rahoitusta*.

Markkinatietoon kuuluvat niin maassa olevat markkinamahdollisuudet kuin paikallinen liiketoimintakulttuuri. Business Finlandin viennin asiantuntijat 37 toimipisteessä maailmalla laativat ja ylläpitävät maakohtaisia suunnitelmia viennin vauhdittamiseksi. Maailmalla on tärkeätä palkata henkilöitä, joilla on erinomaiset *verkostot* ja *toimialaosaaminen kohdemaassa*. Business Finlandin kansainvälisestä verkostossa työskentelevistä asiantuntijoista lähes 90 prosenttia on paikalta palkattuja. Verkostojen avulla suomalaiset yritykset saavat arvokkaita kontakteja Business Finlandin asiantuntijoilta maailmalla. Kontaktit ovat yleensä potentiaalisia loppuasiakkaita, luotettavia konsultteja tai partnerikandidaatteja.

Business Finlandin vahvuus vienninedistämispalveluissa on vahva kontaktipinta suomalaisiin yrityksiin. 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.
Business Finland siirtyi neuvonnassaan virtuaaliseen toimintamalliin pandemian aikana ja on sen jälkeen järjestänyt sähköisesti asiakas- ja verkostoitumistilaisuuksia maailmalla sekä virtuaalisia Team-Finland vierailuja normaalien läsnätapaamisten lisäksi.

Äkillisiä ja yllättäviä vastoinkäymisiä on odotettavissa myös tulevaisuudessa - on välttämätöntä kehittää Suomen rakenteellista kilpailukykyä ja innovaatiokyvykkyyttä pitkäjänteisesti

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.

Vienninedistämisen rakenteita koskeva hämmennys vaarantaa niin yritysten viennin kuin T&K- ja innovaatiopolitiikan vaikuttavuuden

Tutkimukseen, osaamiseen ja innovaatiotoimintaan tehtyjen panostusten taloudellinen vaikutus ratkaistaan lopulta avoimessa kilpailussa globaaleilla markkinoilla. Yritysten innovointi, vienti ja kilpailukyky linkittyvät erottamattomasti toisiinsa ja vahvistavat toisiaan monin tavoin. Business Finlandin perustamisella on pyritty lisäämään T&K- ja innovaatiopolitiikan vaikuttavuutta tukemalla aktiivisesti T&K-toiminnan ja potentiaalisten kohdemarkkinoiden välistä vuoropuhelua heti innovaatioprosessin alusta alkaen. Markkinarajapinta, asiakkaat ja alihankkijat kohdemarkkinoilla ovat uusien teknologioiden ohella tutkitusti keskeisiä innovoinnin lähteitä.

Hallitusohjelmaan kirjatulla tavalla on parhaillaan menossa selvitys Business Finlandin ulkomaantoimintojen siirtämisestä ulkoministeriölle. Seuraavaksi, Business Finlandin näkemys siirron tarpeettomuudesta ja pääsyiden avaamista.

Business Finland ei näe syytä verkostojen yhdistämiseen, koska nykyinen yhteistyö maailmalla toimii lähes joka maassa. Haasteet ovat henkilösidonnaisia eivät systeemistä johtuvia kuten myös valtiontalouden tarkastusvirasto toteaa tarkastuskertomuksessaan 5/2023 (17.4.223: D/713/04.07.02/2021). Tämä ei siis vaadi rakenteellisia muutoksia. On tärkeämpää pitää työskentely- ja keskustelurajapinta mahdollisimman matalana Business Finlandin maailman ja suomen asiantuntijoiden välillä. On helpompi sopia verkostojohtamisen keinoin työtavoista maakohtaisesti kuin kahden suurehkon organisaation välillä Suomi-maailma rajapinnassa. Lisäksi uskomme kustannusten kasvavan, jos Business Finlandin verkosto siirrettäisiin ulkoministeriöön, johtuen erilaisesta johtamismallista ja toimistojen kulutasosta.

Business Finland ei näe kansainvälisten verkostojen yhdistymistä hyvänä koska:

- Muodostuisi heikkenevä vienninedistämistoimien keskinäinen koordinointi ja resurssijousto, joka osakeyhtiömuotoisessa Business Finland Oy:ssä on helpommin toteutettavissa.
- Heikentyvä yhteys Suomen asiakasrajapintaan ja tarpeeseen. Business Finlandin asiakkaiden palvelutarve liikkuu edestakaisin Suomen ja maailman toimistojen välillä. Se ei ole vai yksisuuntainen, jossa ensin palvelu annettaisiin Suomessa ja sitten kansainvälisessä verkostossa. Näin yrityksille tärkein rajapinta on Suomen ja kohdemaan asiantuntijan välillä.
- Kansallisesti ei olisi toimijaa, jolla olisi kyky tuottaa ja koordinoida ”maakunnista maailmalle” – palvelukokonaisuuksia.
- Kaupallisen ja vientiosaamisen sekä yritysmäisen toimintakulttuurin heikkeneminen toiminnan johtamisessa. Business Finlandin asiantuntijat ja heidän esihenkilönsä ovat kansainvälisen kaupan osaajia.
- Paikallisten asiantuntijaresurssien integrointi olisi vaikeaa ulkoministeriön edustustojen kieli-ja turvakäytänteiden vuoksi. Yli 75 prosenttia Business Finlandin kansainvälisestä verkostosta on ulkomaalaisia toimialansa osaajia, joita tarvitaan syvien verkostojen ja kohdemaiden liiketoimintatapojen tuntemisen vuoksi.
- Muutos toisi raskaat laki- ja asetusmuutokset. Tämä veisi aikaa ja rahaa. Lisäksi muutoksen aikana (arvioiden 2-3 vuotta minimissään) palvelut heikkenevät ja osa asiantuntijoista ei jatkaisi uudessa organisaatiossa. Näiden tilalle uusien henkilöiden rekrytointi olisi vaikeaa, koska uusi organisaatio ei olisi vielä toiminnassa.
- Muutoksella on vahvasti liittymäpintoja paitsi kotimaan myös ulkomaiden maakohtaisesti vaihtelevaan juridiikkaan ja käytäntöihin, ja vaatii siten huomattavaa ajallista ja rahallista panostusta edellyttäen myös ulkopuolisten asiantuntijoiden käyttöä selvittely- ja toteutustyöhön.
- Riski kohdemaakohtaisesta toiminnan osaoptimoinnista ja lyhytjänteisyydestä. Yritysten aktiviteetteja pitää ohjata globaalisti priorisoiduille kohdemarkkinoille koska, toimialojen kilpailukyky ei ole samanlainen kaikilla markkinoilla eivätkä yritykset halua välttämättä tiettyihin maihin. Business Finlandilla on resurssia Suomessa keskustella yritysten ja toimialajärjestöjen kanssa ja määrittää yhdessä TF-toimijoiden kanssa globaalit fokus-markkinat toimialoittain.
- Riski kohdemarkkinakohtaisesti eriytyvistä palveluista.
- Riski merkittävästä verkoston kutistumisesta sekä kustannustehokkuuden heikkenemisestä.
- Riski merkittävästä palveluiden heikkenemisestä muutosprosessin aikana, joka tulee ottamaan ainakin kaksi vuotta ellei pidempään.

Tutkittuun tietoon perustuvia syitä esitetylle siirrolle on äärimmäisen vaikea tunnistaa sen enempää asiakasarvon tuottamisen, yhteiskunnallisen vaikuttavuuden, toiminnallisen tehokkuuden, strategisen ketteryyden kuin henkilöstökokemuksenkaan näkökulmista. Toteutuessaan siirto vaarantaisi kasvavilla T&K-panostuksilla tavoiteltujen tulosten ja vaikutusten syntymisen.

Business Finland luo maailmaa muuttavia menestystarinoita. Business Finland tuottaa kestävää hyvinvointia suomalaiselle yhteiskunnalle.

Business Finland tukee kasvuhakuisia ja kansainvälisille markkinoille suuntaavia yrityksiä. Rahoitamme ja neuvomme innovaatioiden tekemisessä, autamme löytämään oikeat markkinat ja verkostot sekä tuemme kansainvälistymistä ensimmäisistä vientiponnisteluista aina globaaliin laajentumiseen.

Business Finland hankkii jatkuvasti kansainvälisiä yrityksiä kasvattamaan toimintojaan Suomessa. Houkuttelemme myös huippuosaajia sekä matkailijoita nauttimaan pohjoismaisesta elämäntavasta, puhtaasta luonnosta ja kiinnostavista mahdollisuuksista.

Organisaatiossamme työskentelee 760 asiantuntijaa 37 toimipisteessä maailmalla ja 16 toimipaikassa Suomessa. Business Finland on osa Team Finland -verkostoa.

Lisätietoja:

Risto Vuohelainen
puhelin: +358 40 546 1217
sähköposti: risto.vuohelainen@businessfinland.fi

Business Finland

LIITE 1.

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. *Market Explorer*-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. 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 parantaa kilpailukykyään kehittämällä tuotteitaan ja palveluitaan paremmin kohdemarkkinoille sopivaksi. Innovaatiorahoituksella voi myös 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 vientikeskusten henkilöt kontaktoivat vuosittain tuhansia 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. 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. Pandemian aikana vierailut tehtiin virtuaalisesti ja opittiin uusia tapoja kohtauttaa suomalaisia yrityksiä potentiaalisten ostajien kanssa.

VIENNINEDISTÄMISEN 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.



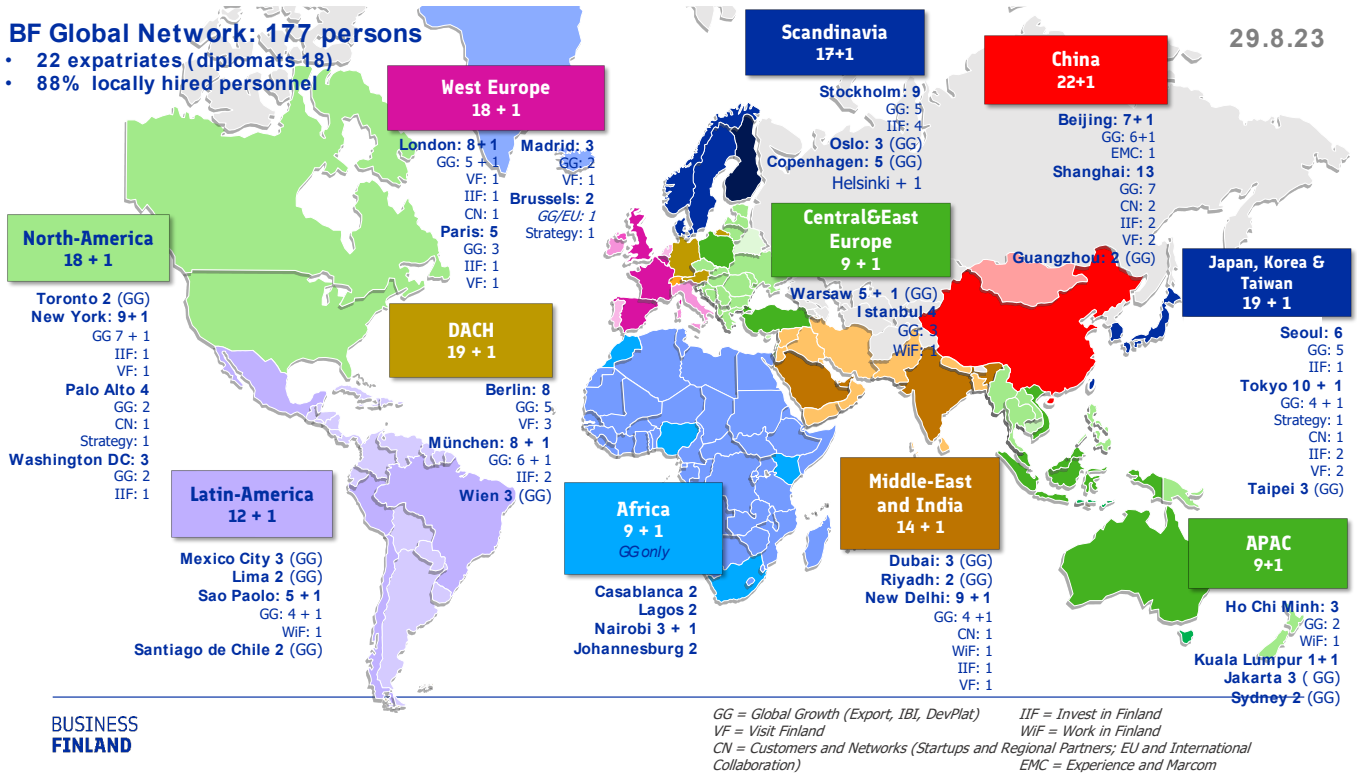
Kuva 2. Yhteistyössä yritysten kanssa toteutetut asiakastarvepohjaiset vienninedistämisen palvelut

LIITE 1.

KANSAINVÄLINEN VERKOSTO

Business Finlandin verkoston (Kuva 1) 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 177 henkeen, joista 135 on päätoimisesti vienninedistämisen neuvojia. Vienninedistämisen resurssien kasvu on tapahtunut enimmäkseen lähimarkkinoilla ja USA:ssa.

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 1: Business Finlandin kansainvälinen verkosto 2023