

Asia: VN/30268/2024

Lausuntopyyntö luonnoksesta valtioneuvoston asetukseksi yrityksille myönnettävästä kansainvälistymisavustuksesta vuosina 2024-2030 annetun valtioneuvoston asetuksen muuttamisesta

Lausunnonantajan lausunto

Voitte kirjoittaa lausuntonne alla olevaan tekstikenttään

Lausunto messutuen merkityksestä

Kansainvälinen myynti- ja markkinointitoiminta on erittäin kallista, mutta suomalaisten innovaatioiden mahdollistaman kasvun kannalta alue, jossa on onnistuttava. Siksi yritysten kansainvälisen myynti- ja markkinointitoiminnan tukeminen hyvin kohdistetuin julkisin varoin ei ole menoerä, vaan investointi, jota ilman monikaan PK-yritys ei pysty varmistamaan näkyvyytensä. Toimialamessut ovat erittäin vaikuttava ja valtion kannalta kustannustehokas tukitoimi.

Messujen rooli innovaatioiden markkinoinnissa ja kehittämisessä

Kansainväliset toimialamessut ovat ainutlaatuinen alusta, jossa yritykset voivat esitellä tuotteitaan, palveluitaan ja innovaatioitaan suoraan kohderyhmilleen, kuten alan asiantuntijoille, jälleenmyyjille ja potentiaalisille asiakkaille. Messuilla yritykset voivat kerätä arvokasta palautetta ja kontakteja, jotka ovat keskeisiä tuotteiden jatkokehityksessä ja innovaatioiden kaupallistamisessa. Valtion tarjoama tuki kannustaa yrityksiä osallistumaan ja hyödyntämään kansainvälisiä tapahtumia tehokkaasti, mikä vahvistaa heidän näkyvyyttään ja vaikutustaan globaalilla näyttämöllä.

Myös oman toimialan kansainväliset messut ovat uusien markkinoiden löytämisessä kriittiset, koska siellä ovat uusien maantieteellisten markkinoiden edustajat, ja myös lähitoimialojen edustajia, joiden kohtaamisissa löytyy uusia sovellusalueita, eli täysin uusia markkinoita, ja jopa kaupallisia ratkaisuja.

Pk-yritysten kansainvälistymisen ja kilpailukyvyn tukeminen

Messujärjestelyiden kustannusten nousu on viime vuosina lisännyt kansainvälisiin tapahtumiin osallistumisen taloudellisia haasteita, erityisesti pienille ja keskisuurille yrityksille (pk-yritykset), joilla ei ole suuryritysten resursseja. Logistiset kustannukset, kuten rahti ja tilavuokrat, ovat merkittävä menoerä, ja messutuki auttaa keventämään näitä taloudellisia paineita. Tämä tuki on kriittinen pk-yrityksille, jotka kamppailevat globaalin kilpailukentän vaatimusten kanssa.

Tunnettuuden ja kilpailukyvyn kasvattaminen

Vaikka digitaaliset markkinointikanavat ovat yleistyneet, henkilökohtainen vuorovaikutus on edelleen merkittävässä roolissa liikesuhteiden luomisessa.

Messut tarjoavat ainutlaatuisen tilaisuuden tavata asiakkaita, kumppaneita ja potentiaalisia yhteistyökumppaneita kasvotusten, mikä rakentaa luottamusta ja syventää liikesuhteita. Lisäksi fyysiset tuotteet ja palvelut voidaan esitellä käytännössä, mikä antaa niille kilpailuetua verrattuna pelkkään digitaaliseen esittelyyn.

Messut keräävät yhteen alan keskeiset toimijat ja tarjoavat yrityksille mahdollisuuden seurata uusia trendejä ja tutustua kilpailijoiden tarjontaan. Tämä on tärkeä osa innovaatioiden kehittämistä ja yritysten strategista suunnittelua. Osallistuminen näihin tapahtumiin auttaa yrityksiä myös tunnistamaan uusia kansainvälisiä liiketoimintamahdollisuuksia.

Yhteenveto: Messutuki talouden kasvun ja innovaation tukipilarina

Messutuki on elintärkeä väline pk-yritysten kansainvälistymisen ja kilpailukyvyn edistämisessä. Se auttaa suomalaisia yrityksiä hyödyntämään kansainvälisten messujen tarjoamat mahdollisuudet, kuten uuden liiketoiminnan kehittämisen, verkostoitumisen ja globaalin näkyvyyden kasvattamisen. Tuki tekee kansainvälistymisestä saavutettavampaa pk-yrityksille, joka on talouden kasvun kulmakivi.

Möller Roland
Decotel Coating Oy - TJ