

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

Suomen Yrittäjät kiittää mahdollisuudesta lausua asetusluonnoksesta.

Yrittäjät eivät kannata Business Group Explorer avustuksen poistamista. Avustuksen poistaminen heikentäisi yritysryhmien kykyä selvittää kansainvälisiä liiketoimintamahdollisuuksia yhdessä.

Radikaalimmat innovaatiot syntyvät yleisimmin mikro- ja pk-yrityksissä. Suomen suuri haaste on saada innovaatiot kaupalliseksi ja kansainvälisille markkinoille mahdollisimman pian. Tämän takia erilaisia kansainvälistymispalveluja kannattaa mieluummin monipuolistaa kuin supistaa.

Monesti yrittäjät ovat niin kiireisiä, että taustatyö ennen kansainvälisille markkinoille siirtymistä on tärkeä tehdä esimerkiksi alan toimialajärjestöissä tai arvostetun liikkeenjohdon konsultin toimesta keskustellen yrittäjien kanssa.

Esitys on siinäkin suhteessa ristiriitainen, että samanaikaisesti korostetaan yritysten yhdessä tekemistä esimerkiksi veturiyritysvetoisesti. Samoin korostetaan ratkaisuvientiä, jolloin kerätään useamman yrityksen osaaminen yhtenäiseksi tarinaksi. Yritysten yhteisponnisteluja viennin kasvattamiseksi kannattaa lisätä.

Yritykset haluavat, että rahoitus ja palvelut ovat mahdollisimman yksinkertaisia hakea, jotta he pystyvät keskittymään itse pääasiaa eli asiakkaiden löytämiseen maailmalta. Siksi tarvitaan yhteistä

taustatyötä ennen varsinaista viennin aloitusta ja yhteisrahoituksen hakemista. Emme halua enemmän vaan vähemmän byrokratiaa.

Vaikka ehdotuksen mukaan vastaavia palveluita voisi jatkossa hakea Market Explorer -rahoituksen kautta, se ei korvaa ryhmämuotoisen selvitystyön tuomia synergiaetuja ja yhteistyömahdollisuuksia.

Monelle yritykselle ensimmäinen askel kansainvälistymiseen lähtee messujen kautta. Messuavustusta leikattiin radikaalisti jo vuodelle 2024. Edellisestä leikkauksesta on siis vain vuosi ja jo se on johtanut alan yritysten heikompaan kilpailuasemaan markkinoilla leikkaamalla avustuksen messukohtaista maksimimäärää 50 prosentilla.

Esimerkiksi luovan alan yritykset ovat pääsääntöisesti mikro- ja pk-yrityksiä ja toiminta projektiluontoista, jolloin rahoitus ja kumppanuudet kootaan hankekohtaisesti. Näille yrityksille messutuet ovat olleet kriittisiä siinä vaiheessa, kun rahoitusta vasta kasataan, eikä säännöllistä kassavirtaa vielä ole.

Muutaman tuhannen euron messutuki voi olla ratkaisevassa asemassa siinä, että yritys pystyy osallistumaan kansainväliseen tapahtumaan ja varmistamaan rahoituksen useamman miljoonan euron hankkeelle.

Liiketoiminnan näkökulmasta myös tuen kohdistaminen ainoastaan sellaisiin messuhankkeisiin, jotka edistävät kyseessä olevien yritysten vientitoiminnan laajentamista uusille markkinoille on ymmärrettävää, mutta käytännössä mahdotonta määritellä ja valvoa.

Tietyillä toimialoilla saattaa olla vaikka yksi tärkeä messutapahtuma, joihin osallistuu merkittävimmät ostajat joka puolelta maailmaa. Mikäli muissa maissa olisi sama yritystukikriteeri, ulkomaiset yritykset voisivat osallistua osittain tuettuna vain kerran Helsingissä pidettävää Slush-tapahtumaan.

Messuavustus toimii vain, kun se antaa kullekin yritykselle mahdollisuuden rakentaa kasvua sille parhaiten soveltuvan kasvustrategian avulla.

Kunnioitavasti

Suomen Yrittäjät

Harri Jaskari

Johtaja

Jaskari Harri
Suomen Yrittäjät ry