

Asia: VN/35773/2023

Lausuntopyyntö luonnoksesta valtioneuvoston asetukseksi yrityksille myönnettävästä kansainvälistymisavustuksesta vuosina 2024-2030

Lausunnonantajan lausunto

Voitte kirjoittaa lausuntonne alla olevaan tekstikenttään

Työ- ja elinkeinoministeriölle

Aihe: Lausuntopyyntö luonnoksesta valtioneuvoston asetukseksi yrityksille myönnettävästä kansainvälistymisavustuksesta vuosina 2024-2030

diaarinumero VN/35773/2023

Kiitän työ- ja elinkeinoministeriötä mahdollisuudesta antaa lausunto aiheesta.

Olen tehnyt koko urani työtä tavalla tai toisella vientiteollisuuden parissa, ja vuosien varrella eri nimillä kulkeneen valtion messutuen kanssa olen ollut tekemisissä aina työurani alusta vuodesta 1987 lähtien: ensin tuen hakijana, kun toimin vientiään kehittävän valmistavan teollisuuden yrityksen palveluksessa ja sen jälkeen tukea koordinoivana tahona messuyrittäjäksi ryhtyttyäni. Näiden vuosien aikana olen nähnyt käytännössä, kuinka tärkeä tämä tukimuoto on varsinkin niille yrityksille, jotka ovat aloittamassa vientitaivaltaan, mutta myös niille, jotka ovat jo ehtineet saada ensimmäiset vientikauppansa.

Ymmärrän, että yritysten ja markkinoiden olosuhteet muuttuvat ja tuen on elettävä muutosten mukana. Olennaista on kuitenkin muistaa, mikä on kansainvälistymistuen perimmäinen luonne: se on Suomen valtion investointi yrityksiin, jotta tähän maahan saadaan lisää vientituloja.

Meillä Suomessa on erittäin korkealaatuista osaamista monilla aloilla, mutta tästä osaamisesta saadaan todellista hyötyä Suomelle vasta sitten, kun se saadaan muutettua konkreettiseksi vientikaupaksi. Messuosallistumisten tukeminen on tuottava tapa auttaa suomalaisia yrityksiä, jotka joutuvat maailmalla usein kilpailemaan itseään suurempien ja paremmat resurssit omaavien yritysten kanssa.

Minulla oli ilo työskennellä yhdeksän vuoden ajan Business Finlandin ruokavientiohjelman Food From Finlandin yhteistyökumppanina. Yksin tämä ohjelma osoitti, kuinka hyvä investointi ohjelman kautta kanavoitu tuki oli: vienti moninkertaistui ja ohjelmassa mukana olleet yritykset saivat valtavasti liidejä ja kauppaa, jotka kantavat vielä tulevaisuuteenkin. Uskallan väittää, että kaikki investoitu tukiraha tuli valtiolle verotuloina ja työllisyyden ylläpitäjänä moninkertaisesti takaisin.

Avustusta ei pidä rajata vain yhteen messutapahtumaan vuodessa

Nyt tehdyssä asetusluonnoksessa ajatuksena on rajoittaa tuki yhteen tapahtumaan vuodessa. Investointiajattelun näkökulmasta rajaaminen on mielestäni lyhytnäköistä. Se on lyhytnäköistä myös sen tosiasian pohjalta, että yritysten on pakko käydä eri toimialojen messuilla ja maantieteellisesti eri messuilla riippuen omasta tuotemixistään. Muutama käytännön esimerkki oman työurani varrelta:

- Elintarvikeala:

o Toimialat: ruokamessut, luomumessut, private label-messut, free from-messut, juomateollisuuden messut

o Maantieteelliset alueet: Keski-Eurooppa (jossa 2-3 leadmessua eri toimialoilla), Lähi-Itä, Kauko-Itä (jossa leadmessuja kaikissa suurissa maissa Japani, Kiina, Korea, Singapore), USA (jossa myös useita leadmessuja), Etelä-Afrikka

- Ajoneuvoala:

o Toimialat: ajoneuvoalihankinta henkilöautot, ajoneuvoalihankinta raskaat ajoneuvot, junateollisuuden alihankinta, kevyen kiskokaluston alihankinta, junasisustusten alihankinta

o Maantieteelliset alueet: Saksa (useita leadmessuja toimialakohtaisesti), Turkki, Lähi-Itä, Kauko-Itä (maakohaisia leadmessuja), USA, Australia, Meksiko

Tilanne on käsittääkseni sama kaikilla suurilla toimialoilla. Mielestäni tuen rajaaminen yhteen vuosittaiseen osallistumiseen voi johtaa siihen, että yritykset eivät resurssisyistä uskalla lähteä useammille messulle, vaikka heidän vientitoimiensa onnistuminen sitä edellyttäisikin. Näin ollen myös messuilla generoituva kauppa jää toteutumatta. Tämä ei voi olla Suomen valtion etu.

Messut ovat kustannustehokas ja helppo tapa tehdä vientikauppaa ja hoitaa viennin vaatimaa kontaktointia. Yksin Suomen suurimman vientimaan Saksan messuille osallistuu vuosittain n. 10 miljoonaa kävijää kaikkialta maailmasta. Joka messusta tehdään vierailija-analyysi, jossa kartoitetaan mm. vierailijoiden syitä tulla messuille. Alan johtavilla messuilla syy ”suorien ostojen tekeminen” tai ”ostopäätösten valmistelu” on käytännössä aina yksi kolmesta pääsyystä tulla messuille. Suomalaisten yritysten on oltava tarjoomallaan mukana tässä ostopäätösprosessissa. Se onnistuu vain ja ainoastaan olemalla läsnä messuilla. Koska vientikauppa ei ole kertaluonteista transaktiota vaan perustuu pitkäjänteiseen kontaktien luomiseen ja uskottavuuden kasvattamiseen, myös messuosallistumisten on oltava jatkuvaa. Siksi tukea tarvitaan useampaan kuin yhteen messuosallistumiseen vuodessa.

Vaihtoehdot vain yhteen messukertaan rajattavalle avustukselle

Ymmärrän sen, että ajat tällä hetkellä ovat kovat ja määrärahat tulevat väistämättä pienenemään viime vuotisesta. Pienenevien määrärahojen jakoperusteiden on kuitenkin oltava loogisia ja tuettava sellaisia yrityksiä, joiden kautta Suomen vientiä saadaan pitkäjänteisesti kasvamaan.

Siksi ehdotankin, että laissa ei rajattaisi tuettavien messujen määrää, vaan etsittäisiin muita keinoja, joilla tarvittavat säästöt saadaan aikaiseksi. Tällaisia voisivat mielestäni olla esim.

- tukea saavien yritysten kokoluokkien uudelleen tarkastelu,
- tukien suuruuden porrastaminen esim. messukerroittain,
- tuen kohdistaminen väliaikaisesti vain suurimpiin menoeriin,
- tukien kohdistaminen vain alansa johtaville messuille ja
- sitoutuminen pitkäjänteiseen messu- ja sitä kautta kansainvälistymistyöhön tuen yhtenä perusteena.

Koko 36-vuotisen työurani ajan ja olen harvoin nähnyt yhtä hyvin sijoitettua rahaa kuin pk-yritysten kansainvälistymisen tukeminen. Nyt on tärkeää lähettää pk-yrityksille signaali, että tuki jatkuu pitkäjänteisesti, monipuolisesti ja ennakoitavasti. Näin rohkaistaan yrityksiä jatkamaan vientiponnistelujaan, saadaan Suomeen vientituloja ja varmistetaan tuki-investointien paras tuotto.

Tuusulassa 7.1.2024

Arto Varanki

Toimitusjohtaja

Messeforum Oy

Varanki Arto
Messeforum Oy