

Aloite Suomen elintarvikeviennin edistämisyhdistys SUVI ry:n perustamisesta

Aloite

Olemme laatineet aloitteen Suomen elintarvikeviennin edistämisyhdistys SUVI ry:n perustamisesta. Yhdistyksen tavoitteena on koota kansainvälisestä kasvusta kiinnostuneet elintarvikealan toimijat yhteen ja mahdollistaa nykyistä voimallisempi vienninedistämistoiminta yritysvetoisesti. Päämääränä on, että suomalainen elintarvikesektori kansainvälistyy ja vienti tuottaa koko elintarvikeketjulle parempaa tuloksentekokykyä ja taloudellista menestystä.

Tausta ja tarve

Hallitusohjelmassa tavoitteena on elintarvikeviennin arvon kaksinkertaistaminen vuoteen 2031 mennessä. Onnistuminen tässä haastavassa tavoitteessa vaatii elintarvikeviennissä vallitsevan logiikan muuttamista matalakatteisesta raaka-aineviennistä todelliseksi (kuluttajille) suuntautuvaksi kansainväliseksi myynniksi, jossa ostovoimaiset kuluttajat kohdemarkkinoilla ovat valmiita maksamaan – suoraan tai epäsuorasti - enemmän suomalaisista elintarvikkeista. On myytävä enemmän ja paremmalla hinnalla. On keskityttävä niihin asioihin, joilla on suora vaikutus viennin kasvuun. Tämä tarkoittaa erilaista lähestymistapaa maailmalle pääsyssä, syvempää osaamista sekä resursseja kuin mihin ollaan totuttu. Samoin tavoitteen saavuttaminen edellyttää vahvempaa yritysten sitoutumista, kasvuyritysten nousua viennin vetureiksi ja parempaa kykyä toteuttaa yritysten yhteisiä kaupallisia vienninedistämistoimia.

Toiminnan päätavoitteet

1.

Koota viennin mahdollisuuksista kiinnostuneet elintarvikealan toimijat yhteen ja hakea voimaa vientiin yhteistyöstä läpi koko ruokaketjun.

2.

Mahdollistaa suomalaisten elintarvikeyritysten kaupallinen onnistuminen vientimarkkinoilla.

Yhdistyksen tavoite 1 Koota

Onnistuminen kansainvälisessä myynnissä vaatii yhteisten voimien valjastamista. Suurella osalla yksittäisistä yrityksistä ei ole resursseja rakentaa tarvittavia edellytyksiä onnistumiseen vientimarkkinoilla. Suomalaisesta tarjoamasta tulisi pystyä muodostamaan selkeitä tuotte/palvelu-ratkaisukokonaisuuksia, jotka on rakennettu kohdemarkkinan kuluttajien ja muiden arvoketjussa olevien kriittisten toimijoiden näkökulmasta. Yksittäisen pienen yrityksen tuotteen myynti suoraan kohdemarkkinoille on vaikeaa – mutta osana laajempaa kokonaisuutta tämä on helpompaa.

Yhdistyksen tavoite 2 Mahdollistaa

Kilpailukyinen kokonaisuus ei kuitenkaan riitä onnistumiseen. Tuotteilla pitää olla vientiluvat ja niiden pitää täyttää kohdemarkkinoiden viranomaisvaatimukset (esim. pakkausmerkinnät). Pitää tunnistaa oikeat vientikanavat ja kumppanit kohdemarkkinoilla, jotka ovat mukana tukemassa kasvupolun löytämistä. Tarvitaan riittävät, hyvin kohdennetut ja kestävät panostukset kansainvälisen myynnin tukemiseen. Tarvitaan kyky kasvattaa tuotanto- ja myyntivolyymiä ja keskittyä lisäarvoa tuottaviin raaka-aineisiin sekä tuotantoteknologiaan.

Verkostoituminen

Tällä hetkellä Suomesta puuttuu vahvasti kaupallisista lähtökohdista rakentuva toimintamalli, joka kokoaa yritykset yhteen ja auttaa tarttumaan kohdemarkkinoiden mahdollisuuksiin. Food from Finland-ohjelman päättyessä tarvitaan tapa, jolla yritykset pystyvät jatkamaan verkostoitumistaan ja löytämään keinoja kaupalliseen onnistumiseen. Kaiken kokoisten kasvuyritysten tarpeet tulee ottaa huomioon. Valmistajien myynnillinen onnistuminen mahdollistaa myös alkutuotannon onnistumisen.

Vaikuttaminen

Vientiteollisuuden ääni kuuluu vielä heikosti kansallisessa päätöksenteossa, vienninedistämistoimista ja julkisesta rahoituksesta päätettäessä. Elintarvikeviennillä on kuitenkin keskeinen merkitys ruoka-alan kasvuun, työllisyyteen ja laajan osan suomalaisista toimeentuloon. Suomeen tarvitaan pysyvä, yli hallituskausien yltävä ruokaviennin edistäminen rahoitus ja toimintamalli. Yhdessä voidaan ajaa yhteisiä asioita.

Vientiin investoiminen ja julkisten rahoituskanavien tehokkaampi hyödyntäminen

Onnistuminen kilpailla kansainvälisillä markkinoilla vaatii resursseja – enemmän kuin mitä suurella osalla yritystä on itsellään käytössään. Tarvitaan voimaa suurempaa yritysrahoituksen kohdistamista vientiin ja tehokkaampaa julkisten tukien kohdennettua käyttöä. Tästä esimerkkinä ovat kansalliset ja EU-rahoitukset ja esimerkiksi EU AGRIP haku, jossa vuosittain jaetaan 180 miljoonaa euroa eurooppalaisten elintarvikkeiden viennin edistämiseen (mukaan lukien myös EU:n sisämarkkinat). Yhdistys on luonteva paikka koota eri osapuolet, tunnistaa selkeitä, yhteisiä kaupallisia myynninedistämisen mahdollisuuksia (ei tuotekohtaisia, vaan asiakasratkaisukeskeisiä), organisoitua eri toimenpiteiden ja kiinnostavien kohdemarkkinoiden ympärille ja vivuttaa julkista rahoitusta.

Yhdistyksen toiminta

Yhdistys rakennetaan palvelemaan elintarvikeyritysten tarpeita, mutta mukaan voivat liittyä kaikki alan toimijat ja vienninedistämisestä kiinnostuneet tahot. Päättäväisellä on yrityksillä. Useista tuotantosuunnista muodostuva jäsenistö estää kilpailuasetelmien muodostumisen.

Jäsenmaksu määritellään sen suuruiseksi, että kaikilla vientiyrityksillä on mahdollisuus liittyä yhdistyksen jäseniksi. Jäsenmaksutulot kattavat jäsenverkoston ylläpidon ja kasvattamisen kustannuksia. Varsinaista toiminnan rahoitusta yhdistys saa yhdistyksen sateenvarjon alla toteutettavista kaupallisista kärkiprojekteista, joiden tunnistamisesta ja valmistelusta yhdistys laskuttaa osuutensa kärkiprojektien rahoituksesta. Lisäksi yhdistys hakee valtionhallinnon määrärahaa alkuvaiheen kustannuksiin.

Tehtävät ja eteneminen

Yhdistyksen perustamista koskevaan aloitteeseen kuullaan mielipiteet yrityksiltä, toimialan keskeisiltä järjestöiltä sekä ministeriöiltä. Yhdistyksen toiminta-ajatusta ja toiminnan sisältöä tarkennetaan keskusteluissa yritysten kanssa. Yhdistyksen toiminta käynnistyy vuonna 2024.

Aloitteen tekijät

Jani Vänskä, Doctoral Candidate, Aalto University School of Science
Eeva-Liisa Lilja, toimitusjohtaja, Fennopromo Oy

Aloitetta tukevat

Hannu Malmivaara, toimitusjohtaja, Pirjon Pakari Oy | Jouko Riihimäki, toimitusjohtaja, Oy Soya Ab
Heikki Lahti-Kala, Hallituksen pj, Oy Linseed Protein Finland Ltd | Simo Birkkala, yrittäjä, maanviljelijä, Birkkalan tila
Jyrki Karlsson, toimitusjohtaja, Linkosuo Leipomo Oy