

SUOMEN RUOKAVIENNIN HAASTEET JA KEHITYSPOLUT

Csaba Jansik

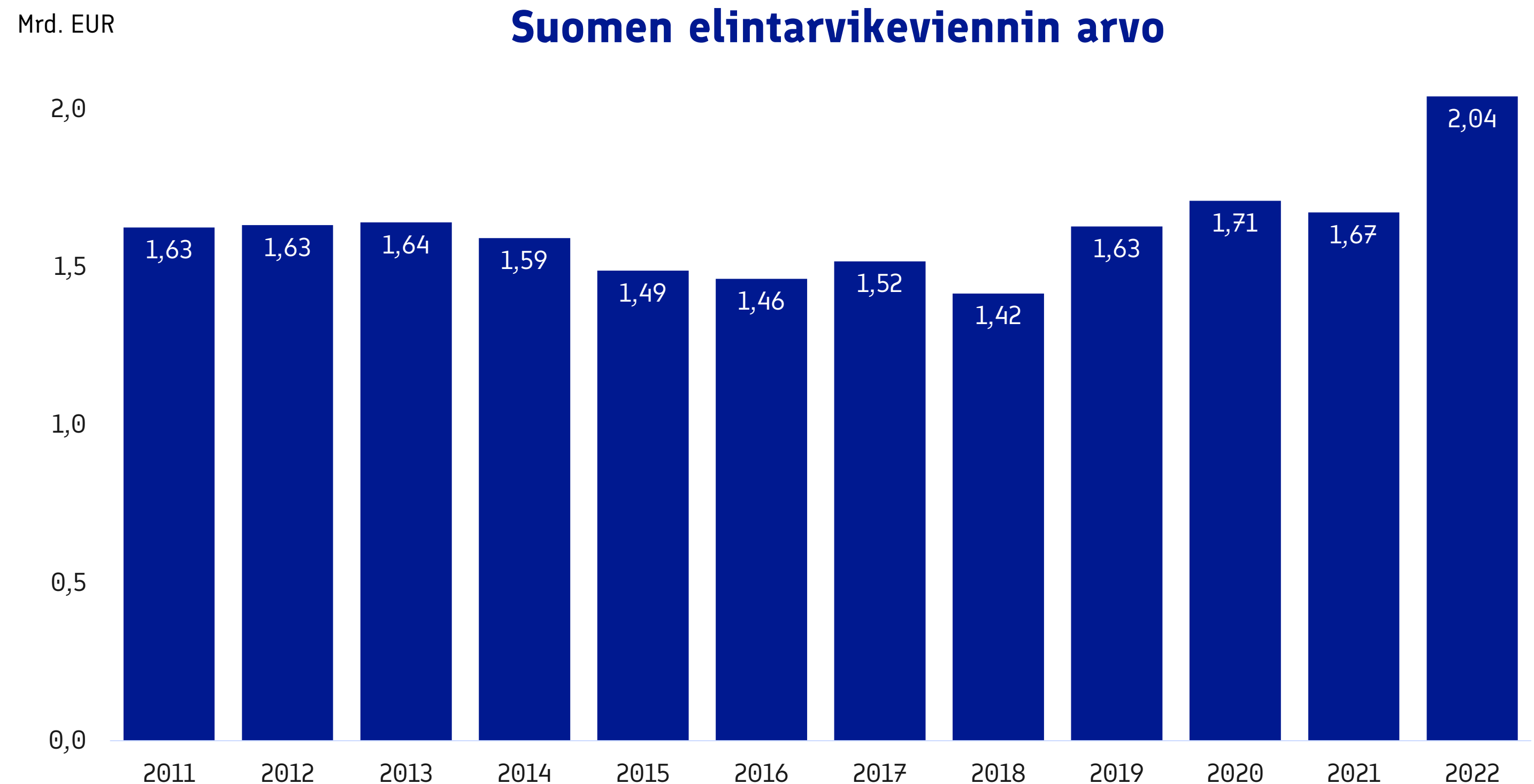
Luonnonvarakeskus

11.9.2023

SUOMEN ELINTARVIKEVIENNIN EDISTÄMINEN

Tausta

- Ennen 2014 ei merkittäviä julkisia resursseja viennin edistämiseen (pl. yksittäisiä hankkeita tai Finpron toimintaa)
- Vuodesta 2014 Valtio on edistänyt ruokavientiä selvästi enemmän kuin aiemmin: Food from Finland ohjelma Business Finlandin osana, vahvistunut hanketoimintaa, ruoka-attaseat ym.
- Toimenpiteiden vaikuttavuus ja tehokkuus jää tilastojen perusteella vähäiseksi. Tämä johtuu siitä, että eri tahot (TEM, MMM, UM, Business Finland, virastot, jne.) ymmärtävät ruokaviennin haasteet, määrittelevät niiden painoarvon ja priorisoivat toimenpiteet eri tavalla.



Lähde: Eurostat, Comext. Luvut sisältävät seuraavia CN luokkia: 01-04, 07-12, 15-24. Norjan lohen kauttakulku on vähennetty luvuista.

SUOMEN ELINTARVIKEVIENNIN EDISTÄMINEN

Miksi se on tärkeää?

- Kansantaloudellinen merkitys
- Liiketoimintamahdollisuus
- Toiminnan jakaminen kotimaan ja vientimarkkinoiden kesken on tehokasta riskien hallintaa
- Ruokaturva – viennin merkitys pitkäaikaisen ruokahuollon kannalta
- Ruokaturva – viennin merkitys ruokahuoltokriisin varalta

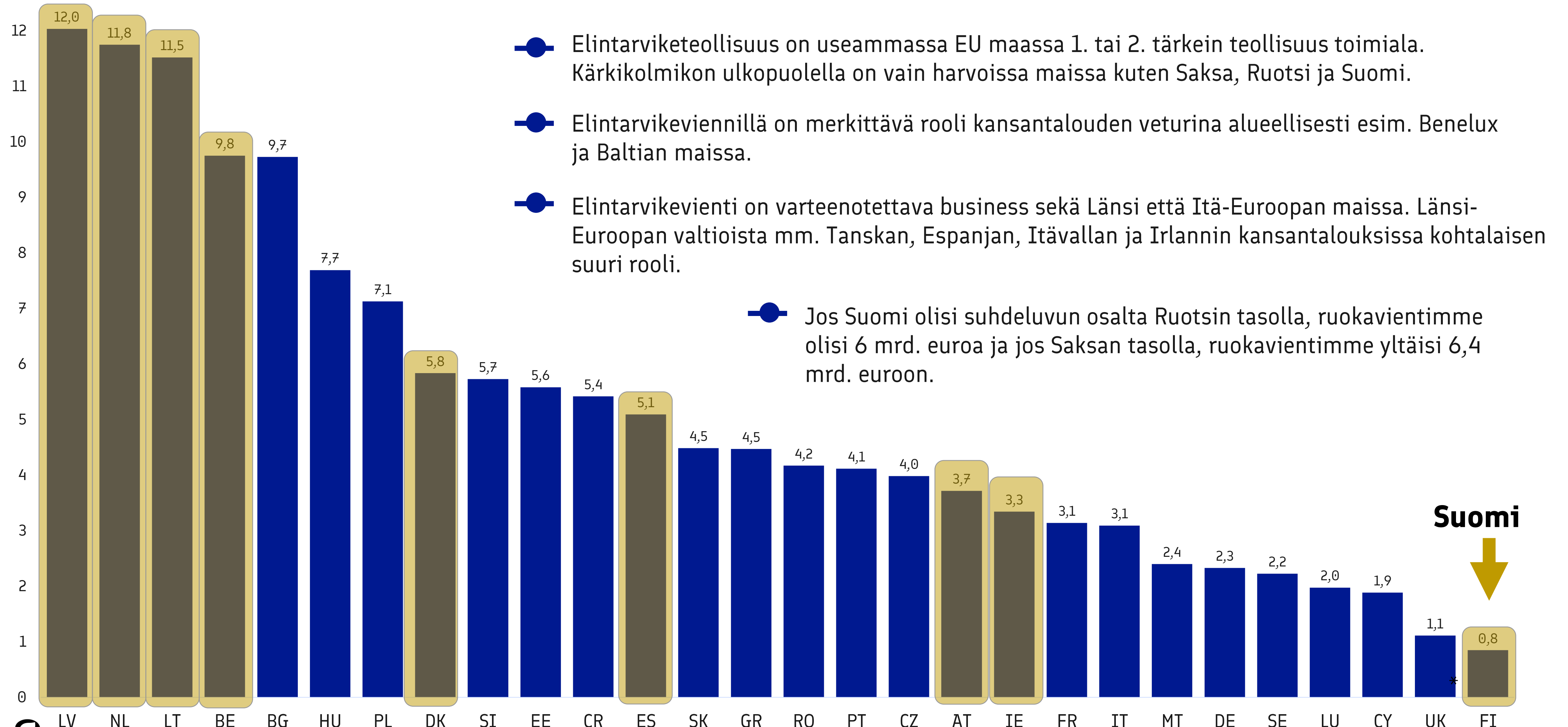
→ Esimerkkeinä sianlihan tai meijerituotteiden vienti



ELINTARVIKEVIENNIN ARVO SUHTEUTETTUNA BKT:HEN EU MAITTAIN

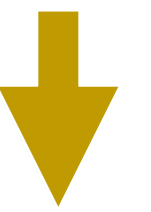
2022

%
13



- Elintarviketeollisuus on useammassa EU maassa 1. tai 2. tärkein teollisuus toimiala. Kärkikolmikun ulkopuolella on vain harvoissa maissa kuten Saksa, Ruotsi ja Suomi.
- Elintarvikeviennillä on merkittävä rooli kansantalouden veturina alueellisesti esim. Benelux ja Baltian maissa.
- Elintarvikevienti on varteenotettava business sekä Länsi että Itä-Euroopan maissa. Länsi-Euroopan valtioista mm. Tanskan, Espanjan, Itävallan ja Irlannin kansantalouksissa kohtalaisen suuri rooli.
- Jos Suomi olisi suhdeluvun osalta Ruotsin tasolla, ruokavientimme olisi 6 mrd. euroa ja jos Saksan tasolla, ruokavientimme ylittäisi 6,4 mrd. euroon.

Suomi



1,1

*

0,8

FI

RAPORTTI VIENNINEDISTÄMISEN POHJAKSI

Tutkittua tietoa tukemaan pitkäaikaista vienninedistämistoimintaa.
Vastaukset kysymyksiin:



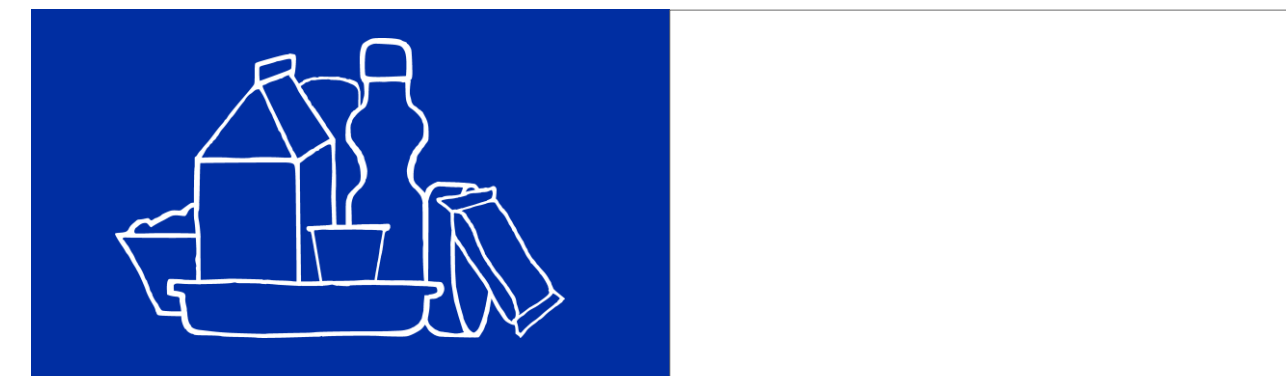
Mitä?

Mihin?

- 1 Mitkä Suomen toimialat ja tuotteet soveltuvat parhaiten elintarvikevientiin ?**
- 2 Mitkä ovat Suomelle kannattavimpia ja sopivimpia kohdemarkkinoita?**
- 3 Mikä on valittujen tuoteryhmien markkinapotentiaali valituilla markkinoilla?**

Kärkituoteryhmät

Kärkimarkkinat



Suomen elintarvikealan tuotanto-, jalostus- ja vientipotentiaali tuoteryhmittäin

Kohdemarkkinoiden priorisointi

Markkinapotentiaali tuoteryhmittäin

1 Mitä?

TUOTANTO-, JALOSTUS- JA VIENTIPOTENTIAALI

MAITOTUOTTEET

Merkittävä maidontuotannon kasvua rajoittava tekijä on korkea yksikkötuotantokustannus. Kasvua rajoittaa myös maatalouspolitiikka ja tuotannon riippuvuus tuista.

Jalostuskapasiteettia on riittävästi joka tuoterhymässä mukaan lukien juustot.

Brändäyksellä voidaan vaikuttaa siihen miten maailmanmarkkinahinnoilla on kunkin maitotuotteen kannattavuuteen. Luksusjuustot ovat vähiten harrastettuna esim. PL juustoihin. Muissa tuoteryhmissä vastaavasti hintamuutoksille enemmän tai vähemmän

Vientipotentiaalin pullonkaulana ovat myyntiresurssit. Toinen rajoittava tekijä on kilpailijain hintataso kuluttajatuotteille on usein haastava

Tukirippuvuuden vähentäminen ja kannattavien markkinoilla saatavilla tuloilla tuovat merkittävää pitkäaikaisen ratkaisun tuotannon ja kasvattamiselle. Tämä on osittain kiinni tuotantotehokkuudesta, osittain taas lopputuotteiden kehittämistä parhaiten maksaville markkinoille.



BUSINESS FINLAND

KAURA JA KAURATUOTTEET

Suomalaisen kauran laatuominaisuudet, tuotannon standardit sekä kauraan liittyvä tutkimus ja kehitys on maailman huippua.

Kauralla on reilua tuotantopotentiaalia, eikä sen enemmän peltoalan kuin peltokasvitilojen, koneiden, varasto- ja kuivauskapasiteetinkaan puolella ole merkittäviä pullonkaloja.

Mylykapasiteetti kasvaa uuden investoinnin myötä nykyisestä noin 170 tuhannesta tonnista 280 tuhanteen tonniin vuoden 2022 loppupuolella.

Jyvävienti voi kasvaa nykyisestä 300-400 tuhannesta tonnista yli 500 tuhanteen tonniin.

Hiutaleiden vienti kasvaa nopeasti, mutta lisäksi on pyrittävä myös muiden korkean jalostusasteen tuotteiden kuten myslin, kaurajuomien, kauragurttien ja keksien viennin kasvattamiseen.

Suomen raaka-ainepohja mahdollistaa erikoistuotteiden esim. puhdaskaura- tai luomukauratuotteiden tarjonnan vientiin.



MARJAT

Nykyisestä luonnonmarjojen noin 50-60 miljoonan kilon kokonaiskäytöstä teollisuusyritysten jalostama osuus on noin 15-20 miljoonaa kiloa.

Teollista käyttöä olisi varaa nostaa 3-4 kertaa isommaksi. Vuosittainen 100 miljoonan kilon kokonaiskäyttö olisi raaka-aineen osalta kestävä taso.

Yksityisistä johtava satoriski ja

liittyvät talteenottoon: (1) omattavia lisäyksiä ulkomaiseen maahan pois paimijoilta vastaanotettavia tuotoverkoston kehittämättömyys.

Tehti ei ole merkittävä pullonkaula, vaan tarvitaan metsämestikän tai puolukan tunnettuuden lisäämistä sekä vientimarkkinoilla.



KALA

Kotimaisen kalan edistämishelmässä asetettu tavoite on lisätä kalasektorin viennin arvoa nykyisestä 50 milj. eurosta yli 340 milj. euroon 2035 mennessä. Tavoite pyritään saavuttamaan sekä volyymeja kasvattamalla että jalostusarvoa nostamalla.

Kalasektorin raaka-aine on peräisin luonnonkalojen osalta meri, rannikko- ja sisävesikalastuksesta, lohikalajien osalta kalankasvatuksesta sekä tuonnista.

Kalasektorilla on valtava kasvu- ja vientipotentiaali, mutta on myös kasvua rajoittavia tai hidastavia tekijöitä. Merikalastuksessa haistaeläimet, sisävesialueilla kalastusluvut, kalankasvatuksessa ympäristöluvut, kiertovesikalastuksessa korkeat tuotantokustannukset ja jalostuksessa vielä toteutumattomat laajennusinvestoinnit muodostavat merkittäviä pullonkaloja.

Rajoitteista huolimatta kalasektorin näkymät ovat erittäin positiiviset, kalan ja kalatuotteiden kysyntä kasvaa sekä kotimaassa että vientimarkkinoilla.



SIIPIKARJANLIHA

Broileritilojen tuotanto on lisäävässä 10-15% no kiertonopeutta nykyisestä alle 7 syklistä 8 sykliin käyttästeen nostaminen parantaisi tilojen kannattavuutta verran.

Broilerin teurastuskapasiteetti kasvaa nykyisestä 15 kilosta 210 miljoonaan kiloon 2024 mennessä.

Yhteisessä maabrändissä on vahva potentiaali. Suom broilerinlihan ominaisuudet, kuten antibiootti- ja tautiva tuotantotavat, nostavat sen maailman parhaimpien joukko sekä tuotantomäärät että myynti- ja markkinointityö on nyt täysin uudelle tasolle.

Suurimpana riskinä on eläintautien suora vaikutus Suo merkityksellillä kolmansien maiden markkinoilla. Tarvi viranomaisten ja yritysten saumatonta yhteistyötä ja nopea reagoitua tautien leviämisen estämiseksi harraste- ja riista ennen kaikkea siipikarjatilalla.

SIANLIHA

Sianlihan maailmanmarkkinat kasvavat, ja vienti voi elvyttää Suomen supistuvasta kysynnästä kärsivää sika-sektoria. Tie menestykseen käy kuitenkin erikoislaadun ja jalostettujen tuotteiden kautta.

Sekä alkutuotannon että teurastamoiden kapasiteetin osalta nykyistä 175 miljoonan kilon tuotantoa on mahdollista kasvattaa yli 200 miljoonaan kiloon, josta viennin osuus voi olla 5-10 vuoden päästä jopa 85-90 miljoonaa kiloa.

Aasian viennissä on ensin pyrittävä pitkäaikaisin kumppanuuksiin ruokapalvelu- ja teollisuus asiakkaiden kanssa.

Pitkäaikaisen yhteistyökumppanuuden seuraava vaihe voisi olla yhteisyrityksen perustaminen tai yritysosto, jonka avulla voisi pyrkiä kohdemaan vähittäiskauppaan.

Suomen tuotantotapojen myyntitargumenteilla on oma merkityksensä, mutta hintapremio-odotusten osalta on oltava realistinen.



ALKOHOLIJUOMAT

Tällä hetkellä viljaraaka-aineista merkittävin on ohra, mutta muita viljoja käytetään kasvavissa määrin. Viljaa tulee riittämään alkoholijuomien valmistukseen, vaikka valmistus nousisi huomattavasti.

Viennin kasvattaminen edellyttäisi kuitenkin teollisuuden lisäkapasiteettia.

Suomalaiset yritykset ovat onnistuneet tuoteinnovaatioissa, markkinoinnissa ja alkoholijuomien brändäämisessä erinomaisesti. Menestys kansainvälisissä kilpailuissa on tukenut tarinaa.

COVID-epidemia on verottanut suomalaisten alkoholijuomien vientiä enemmän kuin joidenkin kilpailijamaiden, koska food service- sektorilla on suuri rooli suomalaisten yritysten asiakkuuksissa.



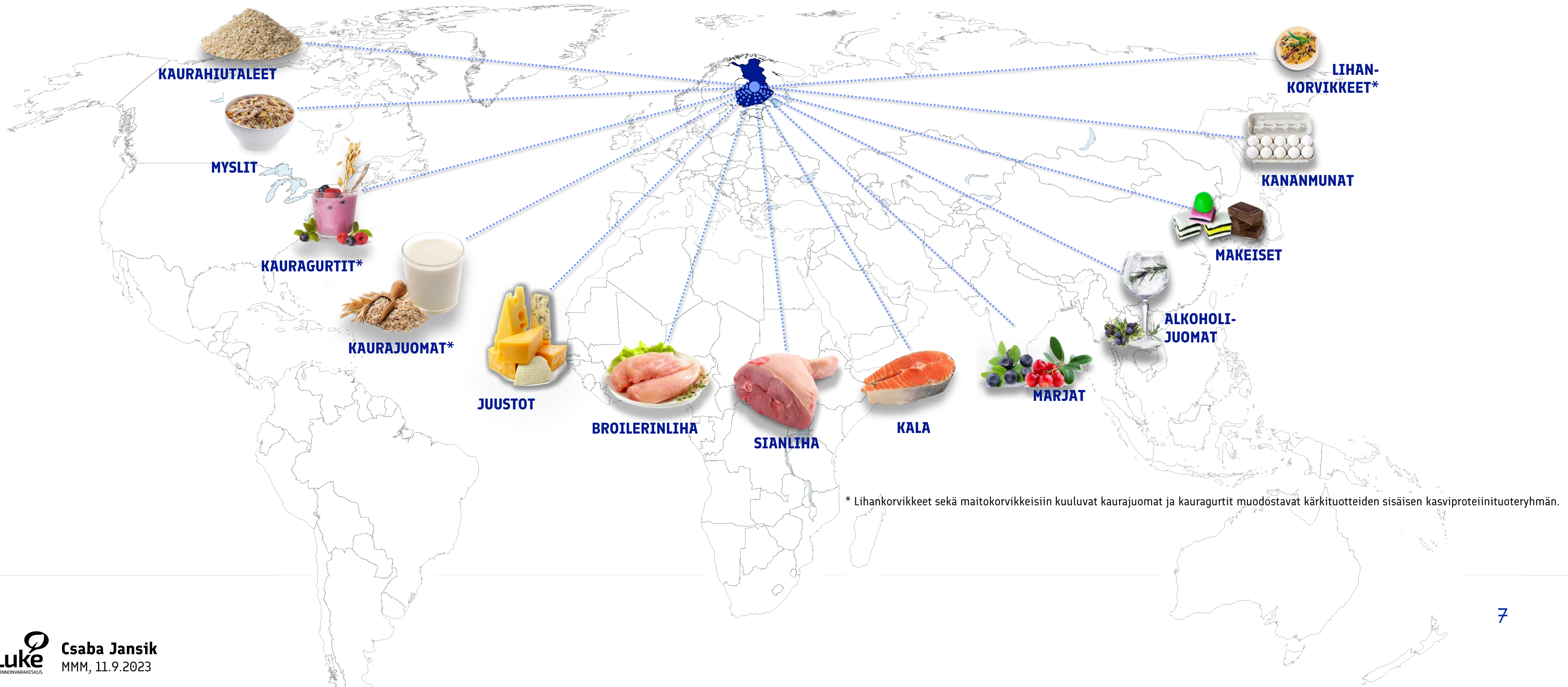
BUSINESS FINLAND

BUSINESS FINLAND

1

Mitä?

KÄRKITUOTERYHMÄT



* Lihankorvikkeet sekä maitokorvikkeisiin kuuluvat kaurajuomat ja kauragurtit muodostavat kärkituotteiden sisäisen kasviproteiinituoteryhmän.

2

Mihin?

KOHDEMARKKINOIDEN PRIORISOINTI

Tunnuslukujen valinnassa huomioitiin markkinoiden koon, kasvun ja kulutuksen kehityksen lisäksi Suomen elintarvikkeille erityisen tärkeitä näkökulmia, kuten **kuluttajien maksukykyä, erikoistuotteiden kysyntää sekä laatu- ja terveystietoisuutta.**

Elintarvikekulutusindeksin pohjaksi valittiin 11 tunnuslukua:

- Elintarvikemarkkinoiden arvo
- Elintarvikemarkkinoiden kasvu
- Elintarvikkeiden tuonti / markkinoiden arvo
- Elintarvikemarkkinat henkeä kohden
- Varakkuusindeksi
- Varakkuusindeksin kasvu
- Luomumarkkinoiden osuus
- Free from –markkinoiden osuus
- Free from –markkinoiden kasvu
- Hintataso
- Ylipainoisten osuus aikuisväestöstä

Elintarvikemarkkinoiden **kokonaisindeksissä yhdistettiin kohdemaiden markkinoiden ja kulutuksen sekä Suomen elintarvikeviennin tunnuslukuja 50%-50% painoarvolla.**

No.	Maa	Indeksin arvo
1	Ruotsi	86
2	Tanska	67
3	Saksa	65
4	USA	65
5	Alankomaat	64
6	Ranska	63
7	Kiina	62
8	Iso-Britannia	58
9	Viro	58
10	Hong Kong	56
11	Sveitsi	55
12	Australia	55
13	Belgia	55
14	Itävalta	54
15	Japani	53
16	Italia	53
17	Norja	52
18	Israel	52
19	Kanada	51
20	Irlanti	51



Mitä?

ja

Mihin?

MARKKINAPOTENTIAALI



Liikennevaloarviot
Markkinapotentiaalianalyysit liikennevalojen värien mukaan esitettynä (matala-, keski- ja korkea potentiaali) yhteensä 54 kohdemaa-tuote yhdistelmästä

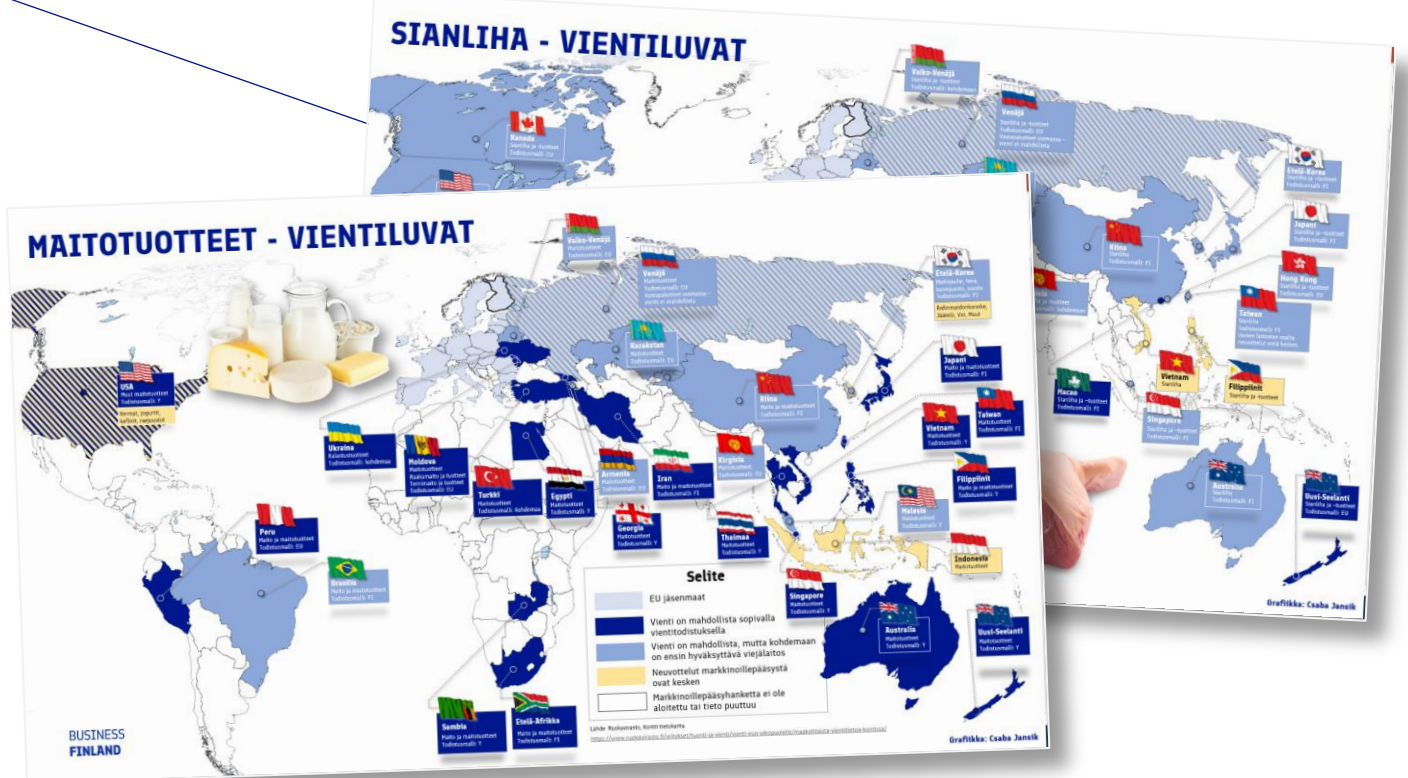
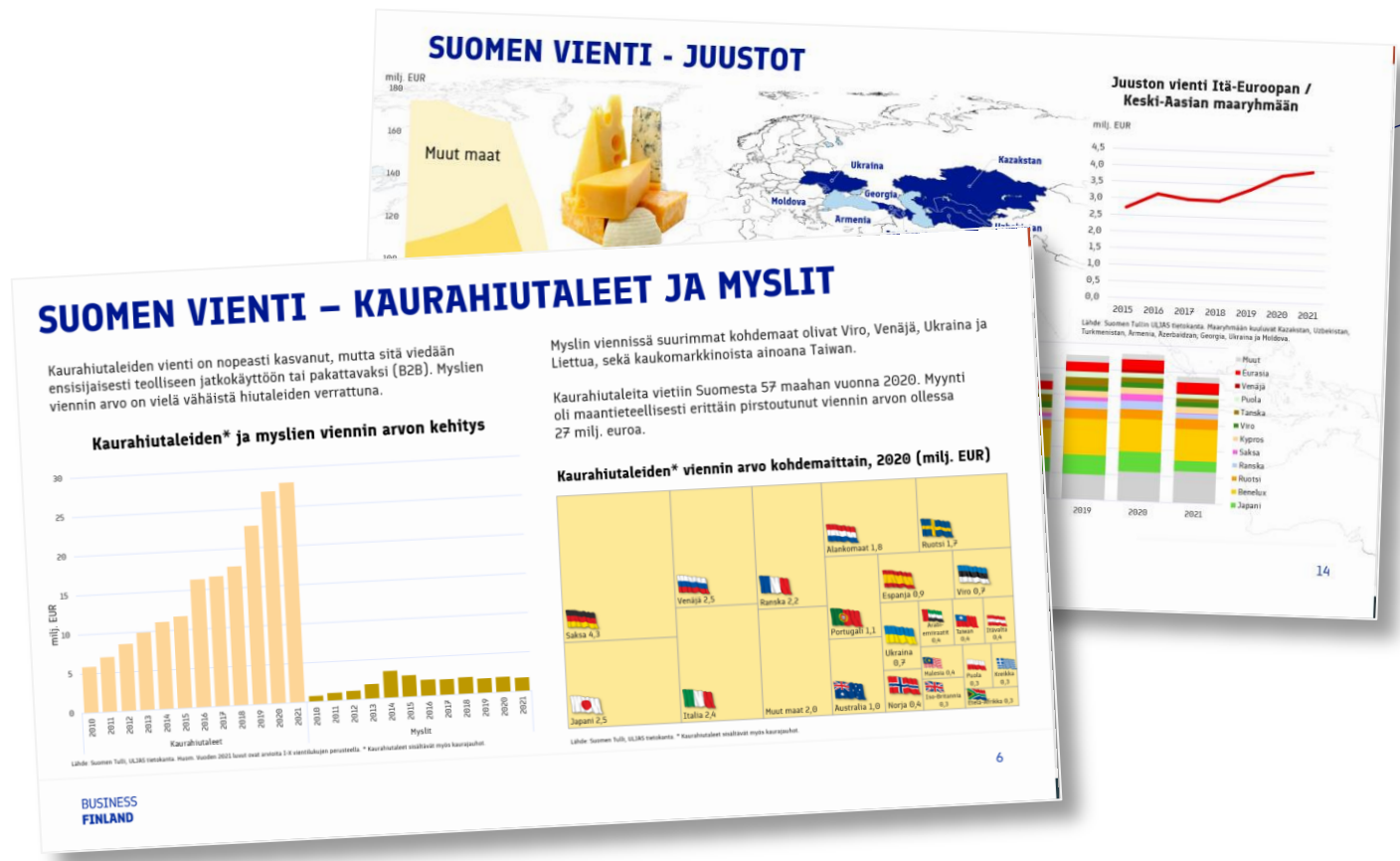
Kuplakoordinaatit
Maiden markkinapotentiaali on kuvattu koordinaattijärjestelmässä, jossa vaakasuoralla akselilla on kulutus, pystysuoralla kasvuennusteet ja kuplien koot kuvastavat markkina-arvon suuruutta.



Suomen vientitilastot
Viennin kehitys mahdollisine alatuoteryhmineen ja kohdemaineen, tärkeimmät nostot ja huomiot

Vientilupakartat
Suomen vientilupastatukset maailmankartoilla eläinperäisissä tuoteryhmissä

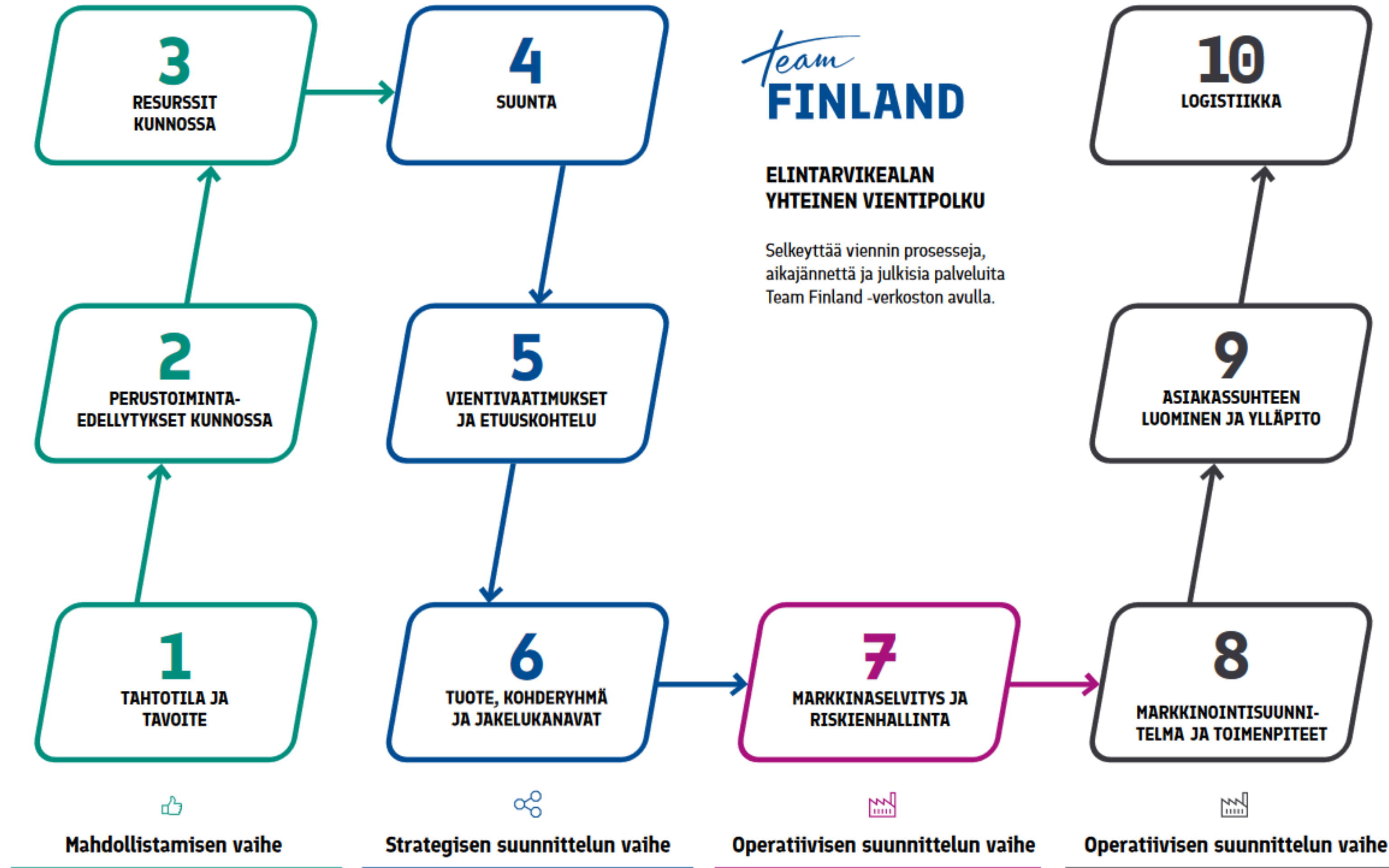
Muut vertailevat tiedot
Vertailevaa tietoa eri maiden markkinapotentiaalista kaavioiden muodossa



VIENTIPOLKU

VIENTIPOLKU

team
FINLAND



https://www.businessfinland.fi/4a700b/globalassets/julkaisut/elintarvikkeiden_vientipolku.pdf

SUOMEN ELINTARVIKEVIENNIN ONGELMAKOHDAT

- **Isojen yritysten kotimarkkinakeskeinen myynti, mikä näkyy kansainvälisessä kaupassa pelkän ylijäämän ja sivuvirtojen vientinä.**
 - Riippuvuus yhdestä markkinasta on riski, vaikka se markkina onkin kotimarkkina.
 - Myynnin keskittäminen Suomeen häiritsee kysynnän ja tarjonnan sääntöä kotimarkkinassa, kun tarjontaa on aina ja ennustettavasti reilusti tarpeeseen nähden.
- **Suomen heikot vientipalvelut EU:n jäsenmaiden vertailussa (esim. Ruotsin Business Sweden).**
- **Yritysten heikko myyntikyky (myynti, markkinointi, brändityö, jne.).**
- **Kannattavuus on riippuvainen tuotantokustannuksista, mutta myös myyntikyvystä ja –volyymeista sekä panostuksesta myyntiin ja markkinointiin.**

EHDOTUS VIENNIN EDISTÄMISEKSI

- **Elintarvikeyritysten sitouttaminen numeerisiin tavoitteisiin.**
- **Valtion toimijoiden (MMM, TEM, UM, BF, jne.) sitouttaminen tavoitteeseen ja yhteiseen toimenpidesuunnitelmaan. Koordinaatiovastuu yhdelle taholle/henkilölle tehokkuuden ja vaikuttavuuden parantamiseksi.**
- **Vientiä tukevaa palvelutuotantoa tulee kehittää vastaamaan muiden EU:n jäsenmaiden tasoa, parantaen yritystemme kansainväistä kilpailukykyä.**
- **Vaikka julkista rahaa käytettäisiinkin rahoitukseen ja yleisluonteisten palveluiden (mm. nykyinen FFF ohjelma) tuottamiseen, konsulttipalveluiden tulee olla markkinaehtoisia, kuten muissakin jäsenmaissa. Näin ei tule ristiriitaa valtiontukisääntöjen kanssa.**



Lähde: Statement of Strategy – Internationalization of Finnish Food And Beverages Industry, p. 24.
<https://mediabank.businessfinland.fi/PRKB-ptnjkrd>



KRIITTISEN INFRAN JATKO JA KEHITTÄMINEN ON KESKEISTÄ

- **Viennin mahdollistamistoimien jatkuvuus on tuoreimpien tietojen mukaan vaakalaudalla**

Ruokaviraston vientitiimin palvelut - **Rahoitus päättyy 2023**

Food from Finland –ohjelma - **Business Finland lopettaa ohjelman 31.12.2023**

Maatalousattaseat (Kiina ja Etelä-Korea) - **Rahoitus päättyy 2023**

Elintarvikeviennin kasvun kannalta on **Ruokaviraston, Food from Finland**–ohjelman ja **attaseoiden** resurssien jatko on välttämätön edellytys.

- Valtion koordinoimat markkinaehtoiset vienninedistämisen konsulttipalvelut ajettiin alas Finprolla 2010-luvun alussa. **Markkinaehtoisia konsulttipalveluita tarjoavat lähes kaikki muut EU:n jäsenmaat (mm. Business Sweden Ruotsissa), asettaen yrityksemme heikompaan kilpailuasemaan kansainvälisesti.**

- Mikäli hallituskauden **tavoitteeksi asetetaan nykyisen 2 miljardin euron kasvattaminen 4 miljardiin euroon** se onnistuu yllä olevien mahdollistamistoimien lisäksi vain seuraavilla toimenpiteillä:
 - (1) Elintarvikeyritysten sitouttaminen** numeerisiin tavoitteisiin.
 - (2) Valtion toimijoiden** (MMM, TEM, UM, BF, Ruokavirasto, jne.) **sitouttaminen tavoitteeseen ja yhteiseen toimenpidesuunnitelmaan. Koordinaatiovastuu yhdelle taholle/henkilölle** tehokkuuden ja vaikuttavuuden parantamiseksi.
 - (3) Vientiä tukevaa palvelutuotantoa tulee kehittää** vastaamaan muiden EU:n jäsenmaiden tasoa, parantaen yritystemme kansainväistä kilpailukykyä.

JOHTOPÄÄTÖKSET

- **Suomi on ruokaviennin EU vertailussa viimeinen tai viimeisten joukossa tunnusluvusta riippuen.**
- **Useat EU jäsenmaat näkevät ruokaviennin kannattavana ja edistämisen arvoisena liiketoimintamahdollisuutena.**
- **Ruokavienti Suomelle on tällä hetkellä alihyödynnetty tai käyttämätön mahdollisuus.**
- **Monet EUn jäsenmaat tarjoavat yleisluonteisia ja kaikille yrityksille avoimia tuettuja palveluita (mm. maakuvatyötä edistäviä messuostastoja), mutta lisäksi tarjoavat markkinaehtoisesti konsultointia kansainvälistymisen jne.** Kansainvälinen verkosto voi palvella useiden toimialojen yrityksiä (esim. Business Sweden malli) tai mikäli elintarvikevienti on riittävän suuri, pelkästään elintarvikeyrityksiä (esim. Irlannin Bord Bia malli).
- Suomen elintarvikeviennin näkyvä kasvu edellyttää mm. yritysten ja julkisen sektorin eri toimijoiden sitoutumisen, myynti- ja markkinointityön kehittämisen ym. mutta yhtenä **tärkeänä edellytyksenä on julkisen panostuksen jatkuvuus elintarvikevientiin. Sillä on paitsi viestinnällinen merkitys yrityksille ja yleisesti, myös aito vipuvaikutus kansantalouden tulojen kasvattamisessa.**