# Yritysten yhteistyöhön perustuvan elintarvikeviennin toimintamalli -raportin yhteenveto

## Selvityksen tavoite ja toteutus

Suomi on elintarvikkeiden viennissä kokoonsakin suhteutettuna merkittävästi muita verrokkimaita jäljessä. Iso potentiaali on jo aikaisemmin tunnistettu, mutta toteutus ei ole ollut riittävä.

Hallitus on asettanut tavoitteeksi ruokaviennin kaksinkertaistamisen vuoteen 2031 mennessä, ja haluaa selvittää konkreettisia keinoja viennin kasvattamiseksi.

Vaihtoehtona on esitetty joihinkin verrokkimaihin viitaten valtion merkittäviä lisäpanostuksia alan pysyviin tukiin ja rakenteisiin. Tässä selvityksessä on kuitenkin selvitetty vaihtoehtoista, Suomen tilanteeseen mahdollisesti sopivaa, yritysten aloitteellisuuteen ja yhteistoimintaan perustuvaa mallia.

Spring Advisor toteutti selvityksen aikavälillä 6-9/2024 haastattelemalla keskeisiä elintarvikevientiyrityksiä ja palveluntarjoajia sekä toteuttamalla verkkopohjaisen kyselyn elintarvikevientiä harjoittaville yrityksille.

## Resurssien kohdentaminen on keskeistä, jotta tulokset saavutetaan vuonna 2031

Vuoden 2031 tavoitteiden osalta on panostettava nykyisiin toimijoihin – suuriin ja erityisesti pk-vientiyrityksiin. Pitkä aikaväli huomioiden on tärkeää erikseen panostaa myös uusiin kasvaviin alueisiin.

Verrokkimaihin verrattuna Suomen julkiset resurssit ovat ja tulevat olemaan pienemmät, jolloin tarvitaan oikein kohdistettuja tehokkaita toimenpiteitä.

## Yrityksillä on konkreettisia tarpeita kohdemarkkinoilla

Pk-yritysten tarpeita ovat kohdemarkkinan tarkka tuntemus, oikean asiakasryhmän ja jakelukanavan löytäminen, viennin ja logistiikan järjestäminen, kokemusten vaihto, sekä EU-tukien täysimääräinen hyödyntäminen.

Suuremmat yritykset hyötyvät markkinoille menon nopeutumisesta sekä viranomaispalveluista uusien markkinoiden ja tuotealueiden avaamisessa.

## Yritysten tarpeet ohjaavat organisoitumista

Yhteistyömallilta edellytetään strategista pitkäjänteistä etenemistä, jota pysyvät rakenteet ohjaavat.

Panostukset tulisi tehdä pääosin viennin konkreettiseen yhteistyöhön kohdemarkkinoilla jakamalla olennaista markkinatietoa ja kustannuksia.

Yritysten rooli on ohjata tekemistä ja tehdä panostuksia, joita valtio voisi tukea valikoiden resurssiensa puitteissa.

Yritysten ja valtion tulisi viedä eteenpäin yhteistä maakuvaa.

## Yritysvetoisessa mallissa sekä kansallisen tason strateginen että kohdemaissa tapahtuva operatiivinen yhteistyö on keskeistä

Perustetaan ruokaviennin strateginen ohjausryhmä, jota valtio kuulee allokoidessaan sektorille kohdistuvia resursseja. Ohjausryhmän jäseninä olisi järjestöjä, joiden tavoitteisiin kuuluu elintarvikeviennin edistäminen.

Rakennetaan toimivat mallit elintarviketoimijoiden kohdemarkkinakohtaiseen operatiiviseen yhteistyöhön – aluksi kevyt yhteistyö, mutta potentiaali jatkossa myös kohdemarkkinoilla toimivalle yhteisomisteiselle yritykselle. Aktiivisina käynnistäjinä olisivat markkinoilla jo toimivat ja sinne haluavat vientiyritykset.

## Valtion rooli on tukea kohdennetuin resurssein ja rahoittaa käynnistysvaihetta

Valtion tulisi kuunnella kansallista strategiaryhmää tehdessään alaan liittyviä päätöksiä esimerkiksi koulutus- ja T&K-panostusten suuntaamisesta, pk-yritysten vientiin liittyvän osaamistuen rahoittamisesta tai viranomaisten resursoinnista.

Panostukset kohdemarkkinoille (messut/tapahtumat, ruokasuurlähettiläät, jne.) tehtäisiin kohdentamalla resursseja erityisesti strategiaryhmän valitsemiin kohdemaihin.

Valtio voisi lisäksi tukea toiminnan käynnistämisvaihetta, mikäli myös yritykset investoivat toimintaan.

## Eteneminen vaiheittain kohti pysyviä yhteistyön rakenteita Suomessa ja valituissa kohdemaissa

Strategisen ohjausryhmätehtävän haltuunotto alkaisi heti esimerkiksi Ruokatiedon koordinoimana, ja mukana olisivat keskeiset yrityksiä edustavat organisaatiot, joiden tavoitteisiin elintarvikeviennin edistäminen kuuluu.

Yritysten välinen operatiivinen yhteistyö vaatisi vielä rakenteiden muodostamisen, toiminnan tarkemman suunnittelun, sekä mahdollisen maakohtaisen pilot-hankkeen toteuttamisen, minkä jälkeen toimintaa voitaisiin laajentaa saatujen oppien perusteella muihin maihin ja mahdollisesti kehittää toimintaa tulosvastuulliseksi, itsenäiseksi yritykseksi. Toiminta voisi käynnistyä joko osana nykyisiä rakenteita (esim. Ruokatiedosta erillisenä ryhmänä) ja/tai suoraan keskeisten vientiyritysten kesken erillisinä hankkeina.