

Liiketoiminnan yhdistäminen kehitystuloksiin vaatii tukea ja kumppanuuksia

Kannattava liiketoiminta ja kehitystulokset on mahdollista yhdistää, jos yritykset saavat kehittyvillä markkinoilla oikeanlaista tukea ja paikallisia kumppaneita. Yrityksen oma aktiivisuus on tärkeää, todettiin KPT:n seminaarissa.

Kehityspoliittinen toimikunta (KPT) julkisti helmikuun lopulla eduskunnassa keskustelupaperin, jossa selvitettiin suomalaisyritysten mahdollisuuksia tehdä kestävä kehitystä edistävää liiketoimintaa ja löytää samalla uusia markkinoita kehittyvissä maissa. Kehitysrahoituksen kannustimia ja kompastuskiviä -selvityksen Julkistustilaisuuden puheenvuoroissa korostettiin, että yritysten osallistumisen lisääminen edellyttää oikeanlaisia kannustimia ja esteiden madaltamista.

"Kysymys on tärkeä, sillä yritysten laajempi osallistuminen kehitysrahoitteiseen toimintaan on ollut suomalaisessa kehityspoliitikassa ja Team Finland -toiminnassa kasvavasti esillä viimeisen vuosikymmenen ajan", KPT:n puheenjohtaja ja kansanedustaja Sofia Vikman (kok.) totesi.

Ulkomaankauppa- ja kehitysministeri Ville Tavio (ps.) huomautti videotervehdyksessään, että kestävä kehityksen tavoitteita ei saavuteta pelkillä julkisen sektorin resursseilla tai rahoituksella.

"Kehitysrahoitus on saatava vivuttamaan yksityisiä rahavirtoja ja myös palvelemaan yritystemme tarpeita parhaalla mahdollisella tavalla."

Rahoitusinstrumentit edistävät liiketoimintaa

Tilaisuudessa kaksi yritystä kertoi, millaisia kokemuksia niillä on kehitysvaroista rahoitettujen instrumenttien käytöstä. Säähavaintolaitteiden globaali markkinajohtaja Vaisala on hyödyntänyt Investointituki kehittyville maille -rahoitusinstrumenttia (PIF), jolla Suomi tukee kehittyvien maiden julkisen sektorin kestävä kehityksen investointeja.

"Vaisalan kaltaiselle yhtiölle vientirahoituksella on merkitystä. Yrityksen kannalta ovat tärkeitä selkeä viitekehys ja yksikertaiset rahoitusinstrumentit, joiden avulla paikalliset toimijat voivat hyödyntää länsimaista teknologiaa", Vaisalan Head of Treasury Jaakko Peltonen sanoi.

Opetusteknologiayhtiö Eduten pääsi liikekumppanuusohjelma Finnpartnershipin tuen avulla Vietnamin pilottihankkeeseen, jossa kumppaneita ovat Unicef ja paikalliset opetussektorin viranomaiset.

Edutenin kansallisten projektien johtaja Jussi-Pekka Järvinen korosti paikallisten kumppaneiden ja oikeiden kontaktien merkitystä.

"Niiden löytämisessä auttavat Suomen lähetystöt ja Team Finland -verkosto, joista voi olla yritykselle paljon hyötyä uusilla markkinoilla", Järvinen totesi.

Yritykset kiinnostuivat kehittyvistä markkinoista

KPT:n keskustelupaperin on laatinut Sari Laaksonen Salaco Consulting Oy:stä. Selvityksessä hyödynnettiin muun muassa Elinkeinoelämän keskusliiton kyselyä, jonka mukaan yritysten kiinnostus kansainvälistymiseen on kasvanut viime aikoina voimakkaasti.

"Myös kehittyvät markkinat kiinnostavat entistä enemmän. Siksi nyt on oikea aika keskustella siitä, miten suomalaisia yrityksiä voidaan tukea uusille markkinoille", EK:n kauppapolitiikan asiantuntija Heli Siikaluoma sanoi.

EK:n kyselyssä yritysten huolenaiheita olivat uusien markkinoiden riskit sekä tiedon ja kumppaneiden puute. Siikaluoman mielestä näitä hidasteita on mahdollista madaltaa eri toimijoiden välisellä yhteistyöllä.

EU-hankkeissa hyödyntämätöntä potentiaalia

Yritysten kasvavasta kiinnostuksesta kehittyviin maihin kertoo sekin, että Finnpartnershipin hakemustyöpajoihin osallistuu vuosittain jo runsaat 300 yritystä.

"Yritykset ovat selvästi löytäneet tämän kanavan pyrkiä kehittyville markkinoille", Finnpartnershipin ohjelmajohtaja Birgit Nevala huomautti.

Hänen mukaansa kehitystulosten ja kannattavan liiketoiminnan yhdistäminen on asia, joka nousee usein esille keskusteluissa yritysten kanssa. Haasteisiin kuuluvat myös yrityksen mahdollisuudet päästä Finnpartnershipin tukeman pilotti- tai referenssihankkeen jälkeen mukaan suurempiin hankkeisiin ja investointeihin.

Tämän tukemiseksi Finnpartnershipillä on muun muassa Global Gateway -palvelu, jonka tavoitteena on saatella yhä useampia yrityksiä osaksi EU:n hankintoja ja hankkeita kehittyvillä markkinoilla. Myös monessa muussa puheenvuorossa nousivat esille EU:n Global Gateway -miljardi-investointien avaamat mahdollisuudet, joita suomalaisyritysten kannattaisi pyrkiä hyödyntämään.

Yritysten oma aktiivisuus tärkeää

Yksikönpäällikkö Emmi Oikari ulkoministeriön kehitysrahoituksen ja yksityisen sektorin yksiköstä nosti esille rajalliset resurssit, joita yritykset pitivät hidasteina myös KPT:n selvityksessä.

"Meillä on asiasta samanlainen tuntuma. Kaiken perusta on yrityksen oma halu panostaa markkinoihin ja päästä näin eteenpäin. Julkisen sektorin tehtävä on tarjota tukea ja neuvoja haasteisiin ja alentaa näin riskejä", Oikari huomautti.

Myös kehitysrahoittaja Finnfundin Senior Partnerships and Business Development Advisor Patrik Bredbacka korosti yritysten omaa aktiivisuutta, huolellista suunnittelua ja liiketoiminnan realistista arviointia.

"Pelkkä kiinnostus kehittyviin talouksiin ei riitä. Lisäksi tarvitaan hyvää perehtymistä paikallisiin markkinoihin. Rahoitusinstrumenttien tarjoamasta tuesta huolimatta bisnes on saatava kasvamaan ja kannattamaan omilla avuilla."

Kehitysvaikutuksista tarvitaan tarkempaa tietoa

Monitoimijayhteistyön ja digitaalisen kehityksen asiantuntija Mika Välitalo kansalaisjärjestöjen kattojärjestö Fingosta korosti yritysten tuottamia kehitysvaikutuksia. Niiden tulee olla jatkossakin kehitysrahoituksen lähtökohta.

Välitalon mielestä kehittyviin maihin menevien suomalaisyritysten määrä ei välttämättä korreloi saavutettujen kehitysvaikutuksen kanssa. Sen sijaan liiketoiminnan laatu ja toimintamallit ratkaisevat.

"Meillä on jo varsin pitkältä ajalta esimerkkitapauksia, joista saatuja tuloksia olisi syytä analysoida tarkemmin. Tarvitaan lisätietoa, minkä tyyppinen liiketoiminta, millä toimialoilla ja millaisten kumppanuuksien kautta on saavutettu eniten kehitysvaikutuksia."

Aiempien hankkeiden analysointi auttaisi Välitalon mukaan tehostamaan kehitysrahoituksen vaikuttavuutta ja kohdentamaan yrityksille suunnattuja rahoitusinstrumentteja entistä paremmin.