

ARKEKX

SUOMALAISEN ARKKITEHTUURIVIENNIN ESISELVITYS



OULUN KAUPUNKI
SUOMEN ARKKITEHTILIITTO SAFA
PKT-SÄÄTIÖ

ARKEX

SUOMALAISEN ARKKITEHTUURIVIENNIN ESISELVITYS

SISÄLLYSLUETTELO

01 Johdanto	5
02 Selvityksen toteutus ja aineistot	6
03 Toimistoista ja vientitoiminnasta	7
04 Arkkitehtitoimistojen markkinointi- ja vientiosaaminen	9
05 Suomalaisen arkkitehtuuriviennin vahvuudet ja kehitystarpeet	13
06 Benchmarking	16
07 Yhteenveto	18
08 Toimenpide-ehdotukset	19
09 Luettelo selvitykseen haastatelluista tahoista	21
10 Lähdeluettelo	21
Liite 1: TEM tuki yritysten yhteishankkeille	22
Liite 2: TE-keskuksen toimintaympäristötuki	32
Liite 3: EU:n kulttuuriohjelma	33

Toimittaja: Hanne Savolainen, arkkit. yo
Ohjausryhmä: Heikki Tunkkari, Oulun Kaupunki
Janne Pihlajaniemi, Suomen Arkkitehtiliitto SAFA
Leena Hoppania, PKT-säätiö

Ohjausryhmä kuuli asiantuntijoina myös Oulu 15-hankkeen projektipäällikköä, Petri Sirviötä, sekä Arkkitehtitoimistojen Liiton puheenjohtajaa, Samuli Miettistä.

© Julkaisun jäljentäminen kielletty ilman Suomen Arkkitehtiliiton lupaa.



HIG-RISE PEAK PROJECT, CHENGDU / PES-ARCHITECTS

01 | Johdanto

Puhuttaessa suomalaisesta arkkitehtuuriviennistä, keskustelu ei aina tunnu pääsevän edes oikealle vuosisadalle. Aalto, Pietilä ja Saarinen tunnetaan, mutta suomalaisen nykyarkkitehtuurin viennistä harvalla on paljon sanottavaa tai ylipäättään kuvaa siitä, mitä arkkitehtuurivienti nykypäivänä on. Vaikkei suomalainen keskustelukulttuuri perinteisesti järky hiljaisista hetkistä, tämä esiselvitys on syntynyt tarpeesta kartoittaa suomalaisen arkkitehtuuriviennin nykytilaa ja kehitystarpeita.

Ajatus suomalaisen arkkitehtuurin vienninedistämisestä lähti liikkeelle Oulun kulttuurin ja luovien alojen sateenvarjohankkeen (Oulu 15) ja Pohjois-Suomen Arkkitehdit SAFAn piirissä. Organisaatiot laativat arkkitehtuurin vienninedistämisestä ideapaperin kansalliseen luovien alojen yritystoiminnan kasvun ja kansainvälistymisen kehittämisohjelmaan (ESR) tammikuussa 2008. 84 hakemuksen joukosta valittiin 30 jatkokehittelyyn. Tämän selvityksen yhtenä tavoitteena onkin toimia perustana varsinaiselle ESR-hankkeelle.

Tähän selvitykseen on haastateltu suomalaisia arkkitehteja, jotka toimivat viennin alalla tälläkin hetkellä. Lisäksi tutkimuksessa on ollut mukana muutamia menestyneitä, mutta lähes yksinomaan kotimarkkinoilla pysyneitä arkkitehtitoimistoja sekä opiskelijoita, joille tulevaisuudessa voi povata menestystä. Haastatteluiden lisäksi tutkimuksessa on perehdytty muutamien muun Euroopan maan arkkitehtuurin vienninedistämiseen ja muiden luovien alojen vienninedistämiseen Suomessa.

Tämän selvityksen vastuullisena toteuttajana ja koordinaattorina on toiminut Suomen Arkkitehtiliitto SAFA. Selvitystä ovat rahoittaneet lisäksi Oulun kaupunki ja PKT-säätiö.

Haluamme kiittää lämpimästi kaikkia selvitykseen osallistuneita tahoja, sekä erityisesti haastateltuihin osallistuneita arkkitehtitoimistojen edustajia, joiden panostuksen ansioista selvitys on voitu toteuttaa.

02 | Selvityksen toteutus ja aineistot

Arkkitehdin ammattikunnan toimenkuva Suomessa on hyvin monipuolinen. Perinteisen työnkuvan, rakennus- ja yhdyskuntasuunnittelun, lisäksi arkkitehdit työskentelevät mm. teollisen muotoilun, sisustusarkkitehtuurin, maisema-arkkitehtuurin ja ympäristötaiteen parissa. Alan monipuolisuudesta huolimatta tämän selvityksen tarkastelukulma on rajattu koskemaan perinteistä arkkitehdin työkenttää, jota suurin osa ammattikunnasta edustaa. Yhdessä haastatellussa arkkitehtitoimistossa on rakennus- ja yhdyskuntasuunnittelun viennin lisäksi kokemusta myös muotoilutuotteen viennistä. Tämä tuo mielenkiintoista vertailupohjaa tutkimukseen, mutta selvityksen kokonaisuuden kannalta sillä ei ole keskeistä merkitystä.

Vientiä harjoittavien suomalaisten arkkitehtitoimistojen tarkkaa lukumäärää ei ole tiedossa, sillä useat tilastot perustuvat vapaaehtoiisiin ilmoituksiin. Tilastokeskuksen luokituksen mukaan Suomessa oli vuonna 2007 1 598 arkkitehtipalveluita tarjoavaa yritystä. Eri lähteistä kerättyjen tietojen mukaan vientiä harjoittavia toimistoja voi katsoa olevan 30–40. Selvitykseen on haastateltu 10 vientiä harjoittavaa arkkitehtitoimistoa, joten otos kattaa vientiä harjoittavien toimistojen kokonaismäärästä noin kolmasosan. Laadukkaamman tiedon saamiseksi selvityksen aineisto on kerätty henkilökohtaisilla haastatteluilla. Selvityksessä ei ole pyritty koko alan kattavaan tilastolliseen tutkimukseen, vaan kyse on laadullisesta tarkastelusta. Haastatellut arkkitehtitoimistot valittiin vientimaiden, viennin määrän, projektien tyyppin, toimiston profiilin ja koon perusteella. Koska haastatteluilla on pyritty saamaan kuva viennin *tämän hetkisestä* tilasta, kaikki valitut toimistot ovat toimineet viennin alalla 2000-luvulla. Haastateltujen joukossa on kuitenkin toimistoja, jotka ovat harjoittaneet arkkitehtuurivientiä aikaisemminkin, vanhin 1970-luvulta lähtien. Valtakunnallisen ulottuvuuden takaamiseksi haastateltavat valittiin ammattikunnan maantieteellisen sijoittumisen mukaan. 2/3 haastatelluista tuli pääkaupunkiseudulta ja 1/3 muualta Suomesta. Käytännössä vientiä harjoittavia toimistoja on kuitenkin pääkaupunkiseudulla suhteellisesti muuta maata enemmän¹.

Selvitys ajoittui tammi-maaliskuulle 2009, josta haastattelut tehtiin tammi-helmikuun aikana. Selvityksen aineisto kerättiin 12 henkilökohtaisella haastattelulla ja yhdellä puhelinhaastattelulla. Näistä 10 tehtiin vientiä harjoittavissa arkkitehtitoimistoissa, kaksi vientiä harjoittamattomissa arkkitehtitoimistoissa ja yksi opiskelijaryhmän kanssa. Haastatteluiden lisäksi arkkitehtuuriviennin keskeisistä teemoista ja haastatteluissa saatujen vastauksien pohjalta järjestettiin workshop keskeisten suomalaisten arkkitehtuurialan järjestöjen edustajien (SAFA, ATL, Alvar Aalto Säätiö, Alvar Aalto Akatemia, Rakennustietosäätiö) kesken.

Haastatteluiden lisäksi selvityksessä perehdyttiin benchmarkingin eli vertailuanalyysin kautta neljän Euroopan maan arkkitehtuurialan vienninedistämishankkeisiin sekä kotimaisiin muiden luovien alojen vienninedistämishankkeisiin. Benchmarking-maat ovat Hollanti, Saksa, Ranska ja Tanska. Selvityksessä mukana olleet luovien alojen vienninedistämisen organisaatiot ovat Musex (Music Export Finland Association ry), Favex (Finnish Film & Audiovisual Export ry), Frame (Finnish Fund for Art Exchange) ja Neogames (Finnish National Centre of Game Business Research and Education). Tietoa benchmarking -maiden vienninedistämisen menneisyydestä ja luovien alojen vienninedistämisen organisaatioista kerättiin eri organisaatioiden internet-sivuilta sekä sähköpostitse suoraan toimijoilta. Myös arkkitehtitoimistojen haastatteluiden kautta tuli esille tietoja eri maiden ja muiden luovien alojen vienninedistämiskäytännöistä.

¹ Arkkitehtitoimistojen Liiton (ATL) tilastojen mukaan vain noin 15 % sen vientiä harjoittavista jäsen-toimistoista tulee pääkaupunkiseudun ulkopuolelta.

03 | Toimistoista ja vientitoiminnasta

Haastateltujen arkkitehtitoimistojen koot vaihtelevat yli 90 hengen toimistosta pieniin muutaman hengen yrityksiin. Vanhimmat haastatelluista toimistoista on perustettu 1960-luvulla (2/12) ja nuorimmat 2000-luvulla (3/12). Toimistojen liikevaihdot vaihtelivat 10 miljoonasta eurosta alle 500 000 euroon.

Nuorilla toimistoilla vientitoiminta on alkanut joko heti toimistoa perustettaessa tai pian sen jälkeen. Vanhemmissa toimistoissa viennin osalta näkyy piikki 1990-luvun lamavuosina ja haastatteluissa epäily osoittautuu oikeaksi: edellinen lama sai monet etsimään töitä Suomen rajojen ulkopuolelta. Yhtä toimistoa lukuun ottamatta haastateltujen toimistojen viennin osuus liikevaihdosta oli vuonna 2008 alle 50 prosenttia, mutta moni kertoi viennin osuuden vaihtelevan vuosittain. Suurimmalla osalla haastatelluista toimistojen päämarkkina-alue on Suomi, ja vienti nähdään yhtenä taloudellisena tukijalkana. Suurin osa haastatelluista piti toimistonsa vientitoimintaa systemaattisena ja jatkuvana.

VIENTIMAAT

Haastatteluilla arkkitehtitoimistoilla on ollut vientiä ainakin seuraaviin maihin:

Euroopassa:	Venäjä, Viro, Latvia, Liettua, Puola, Unkari, Ruotsi, Norja, Sveitsi, Saksa, Hollanti, Kreikka, Espanja, Ukraina, Romania ja Kroatia
Aasiassa:	Kiina, Japani, Saudi-Arabia, Mongolia, Vietnam ja Intia
Afrikassa:	Nigeria, Libya, Mosambik, Egypti, Jordania, Zambia ja Etiopia
Amerikassa:	USA

Haastattelujen perusteella suomalainen arkkitehtuurivienti suuntautuu useimmiten sellaisiin maihin, joissa on vähän arkkitehteja omasta takaa. Tällainen maa on esimerkiksi Venäjä. Erään haastatellun kokemuksen mukaan Venäjän oma arkkitehtijärjestelmä on kehittynyt paljon viimeisen 15 vuoden aikana ja ulkomaisia tekijöitä ei katsota enää yhtä suopein silmin kuin aikaisemmin. Toisaalta usko Venäjän vientimahdollisuuksiin oli monilla haastatteluilla vahva. Venäjän vientiä harjoittavat arkkitehtitoimistot toimivat useimmiten yhteistyössä suomalaisen yhteistyökumppanin, kuten urakoitsijan tai yrityksen, kanssa. Venäjän ohella viennin keskeisiä kohdemaita haastatteluiden perusteella ovat Baltian maat.

Afrikan maihin suuntautunut vienti liittyi tavallisesti erilaisiin kehitysapuhankkeisiin. Muihin Pohjoismaihin ja Länsi-Euroopan maihin suomalaisilla arkkitehtitoimistoilla on melko vähän tai ei ollenkaan arkkitehtuurivientiä. Näistä maista tulleet toimeksiannot ovat tavallisesti julkisten rakennusten kilpailuvoittoja, jotka toisaalta edustavat arkkitehtuuriviennin näkyvintä ja juhlavinta muotoa.

Kaukoitään, kuten Kiinaan ja Japaniin, suuntautunut vienti on pikkuhiljaa viime vuosina lisääntynyt. Kasvu ei ole tullut yllättäen, vaan esim. Kiinan markkinoilla toimivat arkkitehtitoimistot ovat jo vuosia tehneet pohjustavaa työtä, joka alkaa vähitellen tuottaa tulosta.

Lisäksi parissa haastattelussa nousi tulevaisuuden mielenkiintoisiksi vientikohteiksi Intia ja Etelä-Amerikka, jotka molemmat ovat vielä varsin kartoittamatonta seutua suomalaisen arkkitehtuuriviennin kannalta. Pohjois-Amerikkaan vain harva suomalainen arkkitehti on päässyt suunnittelemaan mitään, eikä ainakaan haastatteluissa ilmennyt suurta kiinnostusta maanosaa kohtaan.

VIENTIPROJEKTIN TYYPPI

Haastateltujen toimistojen vientiprojektit ovat edustaneet sekä maankäyttö- että rakennussuunnittelua. Lisäksi yhdellä haastatelluista toimistoista on kokemusta myös muotoilutuotteen viennistä. Rakennussuunnitteluprojektit ovat tavallisesti olleet melko suuria ja pitkäkestoisia teollisuus-, liike-, asuin-, stadion- tai kaupanrakentamista sekä näyttäviä julkisia rakennuksia, kuten konserttitaloja. Lisäksi muutama haastatelluista toimistoista on tehnyt erilaisia konsultti- ja kehityssuunnitelmia.

VERKOSTOT JA TYÖYHTEENLIITTYMÄT

Arkkitehtitoimistot eivät perinteisesti ole kovin innokkaita muodostamaan työyhteisliittymiä toisten saman alan toimistojen kanssa. Viennissä yhteistyökumppanuudet ovat kuitenkin melko yleisiä ja joissain tapauksissa vientihankkeen laajuuden tai vieraan kulttuurin vuoksi jopa välttämättömiä. Moni haastatelluista korosti etenkin paikallisen yhteistyökumppanin merkitystä viennin sujuvuuden kannalta.

Eri alojen väliset työyhteisliittymät nähtiin haastatteluissa suurena etuna ja joissakin tapauksissa jopa edellytyksenä vientitoiminnalle. Etenkin arkkitehdin ja urakoitsijan välinen yhteistyö on yleistä suomalaisessa arkkitehtuuriviennissä. Laajempien ja monialaisten työyhteisliittymien voidaan olettaa lisääntyvän tulevaisuudessa.

VIENTIPROJEKTIN TALOUDELLINEN KANNATTAVUUS

Haastateltujen arkkitehtitoimistojen edustajien mukaan vientiprojektien palkkiotaso on usein Suomen tasoa korkeampi. Toisaalta viennissä piilee myös suurempia riskejä, ja suurimmalla osalla haastatelluista oli kokemusta myös tappiollisista vientihankkeista. Etenkin pilottihankkeet koettiin taloudellisesti haastavina. Erään haastatellun mukaan viennissä on kuitenkin varauduttava aluksi tappioihin, mikäli halutaan kunnolla saada jalansijaa jollekin markkina-alueella.

Vientimaan kulttuurin ja tapojen tuntemus on tärkeää myös palkkioiden kannalta. Eri maiden lainsäädännöt voivat aiheuttaa yllätyksiä, joilla on taloudellisesti suuriakin vaikutuksia, mikäli niihin ei osata varautua. Moni haastateltu korosti sopimusten tärkeyttä palkkiokysymyksessä.

Haastateltujen arkkitehtitoimistojen syyt lähteä vientiin eivät kuitenkaan ole pelkästään taloudellisia, vaikka kannattavuus onkin peruste viennille pitkällä aikavälillä. Ulkomailta haetaan mielenkiintoisia projekteja ja kansainvälisyys koetaan tasapainottavaksi tekijäksi.



WUXI GRAND THEATER, WUXI / PES-ARCHITECTS

04 | Arkkitehtitoimistojen markkinointi- ja vientiosaaminen

Arkkitehtitoimistot kohtaavat kansainvälistymisessään alalle luonteenomaisen haasteen: osaamis- pääoman vienti on vaikeampaa kuin hyödykkeiden vienti. Lisäksi suomalaisten arkkitehtitoimistojen markkinointi on harvoin ollut systemaattista: Toteutuneet ansiokkaat työt ovat poikineet uusia toimeksiantoja. Mainostamisen kulttuuri on alalle vierasta, ja se on jopa tuomittu alalla vaikuttavissa herrasmiespöytäkeskusteluissa. Nämä lähtökohdat aiheuttavat päänsäryä vientiä harjoittavissa tai harkitsevissa toimistoissa.

ULKOMAISTEN TOIMEKSIANTOJEN HANKINTA JA OSAAMISEN MARKKINOINTI

Haastatteluissa nousi esille kolme keskeistä reittiä toimeksiantojen hankinnassa. Ensimmäinen ja yleisin niistä perustuu perinteiseen henkilösuhteiden ja kontaktiverkoston vaikutukseen töiden hankinnassa. Suhteet koetaan edelleen mainoskampanjoita tehokkaammiksi reiteiksi myös viennissä.

Keskeisimmät toimeksiantojen hankintakeinot:

1. Henkilösuhteet ja kontaktiverkostot
2. Arkkitehtuurikilpailut
 - a. avoimet kilpailut
 - b. kutsukilpailut
3. Yhteistyö toisen suomalaisen yrityksen kanssa

Kaksi muuta keskeistä töidenhankintatapaa ovat olleet erilaiset arkkitehtuurikilpailut ja yhteistyö suomalaisten yritysten, kuten urakoitsijoiden ja suurfirmojen, kanssa. Osa toimistoista panostaa johdonmukaisesti avoimiin kansainvälisiin arkkitehtuurikilpailuihin ja toimiston resursseja suunnataan systemaattisesti kilpailutoimintaan. Toisilla toimistoilla avoimet kilpailut eivät kuulu strategiaan tai kohdistu ylipäätään toimiston toimenkuvaan.

Kutsukilpailuihin suurin osa haastatelluista suhtautui positiivisesti, ja mainitsi ne yhtenä töidenhankintakeinonaan. Julkisten hankintojen osalta ulkomaisiin kutsukilpailuihin osallistuminen vaatii usein osallistumishakemuksen, jonka perusteella toimisto kutsutaan itse kilpailuun. Näissä tapauksissa toimiston aikaisemmillä projekteilla on keskeinen rooli, sillä kilpailuissa haetaan uusinta tietoa ja kokemusta vastaavista suunnittelukohteista. Yksityisiä tilaajia ei kutsukilpailuidenkaan järjestämisessä sido hankintalaki, jolloin tilaaja voi suoraan pyytää mukaan haluamiaan arkkitehteja.

Arkkitehdin ja suomalaisen urakoitsijan tai yrityksen välisessä yhteistyössä vienti ei tavallisesti ole ollut kumppanuuden alkuperäinen tavoite. Vienti on ollut luonnollinen jatkumo kotimaassa alkaneelle yhteistyölle urakoitsijan tai yrityksen laajentaessa toimintaansa ulkomaille. Tällainen yhteistyö on etenkin Venäjän viennissä yleistä. Parhaassa tapauksessa arkkitehti hyötyy yhteistyökumppaninsa aikaisemmasta vientikokemuksesta ja yhteinen kieli ja kulttuuri lieventävät vientiprojektien potentiaalisia riskejä. Huonona puolena mainittiin liiketoiminnan tukeutuminen yhden tukijalan varaan, jos yhden ja saman yhteistyökumppanin toimeksiantoihin sitoo suuren osan toimiston resursseista. Suomalaisen yhteistyökumppanin kautta luodut kontaktit paikallisiin tilaajiin ovat tuottaneet myös suoria tilauksia. Hyvä niin, sillä haastateltujen arvion mukaan suomalaisen arkkitehdin käyttö ulkomaisissa rakennushankkeissa on vähentynyt viime aikoina.

Suhtautuminen ulkomaisiin tarjouskilpailuihin haastateltujen keskuudessa oli pääsääntöisesti turhautunut, koska menestymisen mahdollisuuksia pidettiin melko pieninä. Viennin edistämisen kannalta tarjouskilpailuissa pärjäämistä pidettiin kuitenkin tärkeänä. Muutamassa haastattelussa Suomeen toivottiinkin verkostoa, jonka avulla tarjouskilpailuissa menestymisen mahdollisuuksia voitaisiin nostaa, ja joka jakaisi markkinoinnista ja tarjouskilpailuiden vaatimien selvitysten laatimisesta aiheutuvat kustannukset.

Yksittäisissä haastatteluissa tuli esiin myös muita markkinointi- ja työnhankintakeinoja, jotka koettiin toimiston kannalta tärkeiksi: Toimiston näkyvyys muissa kuin arkkitehtuurialan kansainvälisissä tapahtumissa ja seminaareissa, sekä toimiston oma markkinointihenkilö luomassa kontakteja vientimaassa.

Riippumatta työnhankintakeinoista, hyvin hoidetut työt ovat edelleen toimiston käyntikortti ja paras tae uusien toimeksiantojen saamiseen.

MITEN VIENTIPROJEKTIT OVAT SUJUNEET?

Lähdettäessä ulkomaille oletusarvona ei voi olla se, että asiat tehdään kaikkialla samalla tavalla kuin Suomessa. Tämä tuli ilmi kaikissa haastatteluissa. Erityisesti pilottihankkeet koettiin usein raskaiksi, koska vieraan maan tapojen, käytäntöjen ja kulttuurin oppiminen vaatii panostuksia. Monissa kulttuureissa, etenkin Kaukoidässä, suhteiden ja luottamuksen rakentaminen toimijoiden välille vie aikaa, eikä suomalaisten tapa mennä suoraan asiaan ole soveliaista. Toisaalta, luottamuksen synnyttyä, hyvää yhteistyökumppania myös arvostetaan ja yhteistyö voi muodostua pitkäaikaiseksi.

Useissa haastatteluissa riskinottoa pidettiin yleisesti merkittävänä onnistumisen edellytyksenä vientitoiminnassa. Kuten yksi haastatelluista asian ilmaisi: "Vientiä ei voi harjoittaa puolivillaisesti, vaan se on tehtävä kunnolla." Myös toimiston taloudellisia mahdollisuuksia viennin harjoittamiseen pidettiin tärkeinä, sillä viennissä menestyminen ja tuotto saattavat antaa odottaa itseään.

Arkkitehdin vastuualue on ulkomailla usein laajempi kuin Suomessa. Työnkuvaan voi kuulua mm. rakennuttajan ja konsultin tehtäviä, ja arkkitehti mielletään usein tilaajan luottohenkilöksi. Tämä heijastuu usein myös arkkitehdin arvostukseen ja palkkioihin. Toisaalta joissakin maissa ulkomaalaisten arkkitehtien valtaa on rajoitettu tai tietyt suunnittelualat on auktorisoitu, jolloin ulkomaalaisella arkkitehdillä ei ole luonnossuunnitelmien jälkeen paljonkaan sananvaltaa projektissa. Protektionismi saattaa vaikuttaa myös suoraan arkkitehdin valintaan, jolloin pätevän, mutta ulkomaalaisen, arkkitehdin sijasta valitaan kotimainen, mutta vähemmän pätevä, suunnittelija.

Byrokraatia nousi haastatteluissa vientiprojektien merkittävimäksi haasteeksi. Kotimaan ohella muiden Pohjoismaiden järjestelmät mainittiin varsin toimiviksi, mutta monet muut Euroopan maat muista maanosista puhumattakaan saivat haastateltavat pyörittelemään päitään. Monissa maissa byrokraatia on hyvin monimutkaista alun alkaenkin, mutta ulkomainen arkkitehti tuntee useasti olevansa erityisen voimakkaasti byrokraattien suurenuslasin alla. Kulttuuri- ja toimintatapaerojen vuoksi paikallista yhteistyökumppania pidettiin useassa haastattelussa tärkeänä. Byrokratian ohella myös korruptio on tullut usealle haastatellulle vastaan etenkin Venäjällä ja Itä-Euroopan maissa.

Tärkeimpänä seikkana viennin onnistumisessa pidettiin luonnollisesti korkeatasoista osaamista ja laatutasoa. Myös toimiston kokemus tuo varmuutta ja uskottavuutta vientiprojekteihin. Yhteistyökyky ja luonteva toimiminen kansainvälisessä ympäristössä sekä sopeutuminen muuttuviin tilanteisiin koettiin keskeisiksi taidoiksi viennin kentällä.

Vaikka kansainväliset projektit ovat haastattelijan mukaan vaativia, ne koetaan myös elämää rikastuttavina ja niiden kautta pääsee tutustumaan vieraisiin kulttuureihin. Kuten yksi haastateltu asian totesi: "Ei voi olla niin, että kaikki kiinnostava tapahtuu vain kotinurkissa."

TOIMISTOJEN VIENTITOIMINNAN KEHITTÄMINEN

Vientiä harjoittavat arkkitehtitoimistot kehittävät toimintaansa suuntaamalla markkinointia ja ylläpitämällä yhteydenpitoa tuttuihin kontakteihin ja alan toimijoihin sekä luomalla uusia kontakteja. Mainetta ylläpidetään ja kasvatetaan myös kotisivujen ja kansainvälisten julkaisujen kautta. Referenssikohteiden merkitys koettiin haastatteluissa erittäin tärkeäksi.

Jo työnhankintakeinoissa mainitut kilpailut kuuluvat myös toimistojen tämän hetkiseen viennin kehittämiseen. Haastatelluista arkkitehtitoimistoista aktiivisimmat kilpailijat arvioivat käyttävänsä noin 10–15 prosenttia toimiston resursseista kilpailuihin osallistumiseen.

Muutama haastatelluista toimistoista on erikoistunut tiettyyn rakennustyypin, jolle on kysyntää kansainvälisillä markkinoilla.

Haastatteluissa tuli esiin myös aavistuksia arkkitehtuurialan ja arkkitehdin työn luonteen muuttamisesta. Yksittäisen suunnittelualan viemisen ennustetaan laajenevan kokonaiskonseptin viemiseksi, joka vaatii eri asiantuntijoiden yhteensijoittumista. Arkkitehti ei myöskään ole enää tulevaisuudessa ainoastaan suunnittelija, vaan laajemmin ideoiden ja konseptien kehittäjä.

TOIMISTOJEN TUEN TARVE

Poikkeuksetta haastatellut arkkitehtitoimistojen edustajat toivoivat tukea liiketoimintaansa viennin ja markkinoinnin alalla. Suomalaiset arkkitehtitoimistot ovat pääsääntöisesti melko pieniä, eivätkä yksittäisen toimiston resurssit sen vuoksi mahdollista valtavia panostuksia vientiin. Myös viennin riskit koettiin suuriksi resursseihin nähden. Toisaalta, monet haastatelluista myönsivät tietämättömyytensä olemassa olevista tukipalveluista.

Erilaiset selvitykset, markkinointi- ja matkatuki sekä lainopilliset neuvot vientihankkeisiin keräsivät kannatusta haastateltujen keskuudessa. Näiden palveluiden hakkiminen yksityiseltä palveluntarjoajalta on usein kallista yksittäiselle toimistolle. Myös suomalaisten arkkitehtitoimistojen verkosto, joka jakaisi yhteisen erikoisalan asiantuntijan, sai kannatusta, koska tällöin yhdelle toimistolle koituvat kustannukset jäisivät pienemmiksi.

Varsinaiset vienninkehittämistoimenpiteet, joita haastatteluissa tuli ilmi, käsitellään kappaleessa 5. Suomalaisen arkkitehtuuriviennin vahvuudet ja kehitystarpeet käsitellään tarkemmin kohdassa "Arkkitehtuuriviennin kehittäminen".



WUXI GRAND THEATER, WUXI / PES-ARCHITECTS

KOKEMUKSET JULKISESTA YRITYSPALVELUJÄRJESTELMÄSTÄ (ESIM. FINPRO, TEKES, TE-KESKUS)
Haastatelluilla arkkitehtitoimistoilla oli jonkin verran kokemusta julkisesta yrityspalvelujärjestelmästä. Osa kokemuksista ei suuntautunut suoraan vienninedistämiseen, vaan yleiseen yrityksen liiketoimintaan ja markkinointiin.

Haastateltujen kokemusten mukaan arkkitehtuurin alaa ei aina ymmärretä eri palveluorganisaatioissa. Arkkitehtuurin imagohyöty ollaan valmiita ottamaan vastaan, mutta järjestelmiä vaivaa ”insinöörimäinen ajattelu” ja riittämättömät budjetit. Palveluorganisaatioilla tuntuu haastateltavien mukaan olevan hukassa pitkäkestoisten vaikutusten ja laajojen hyötyjen tavoittelu.

Yrityspalvelujärjestelmän byrokratia sai haastatteluissa kritiikkiä osakseen. Hitaat byokraattiset järjestelmät olivat muodostuneet jopa viennin esteiksi joissakin hankkeissa. Vaikka hakuprosessien perusteellisuutta pidettiin ymmärrettävänä, yrityspalvelujärjestelmän nopeutta ja joustavuutta tulisi haastateltujen mukaan kehittää. Yrityspalvelujärjestelmän tarjoamaa tukea pidettiin myös suhteellisesti pienenä – joidenkin haastateltavien mukaan tuki kattoi juuri tuen hakemiseen käytetyt resurssit – mutta tuen olemassa oloa pidettiin silti yleisesti hyvänä.

Yhdellä haastatellulla toimistolla oli kokemusta 1990-luvun lopun, olleesta kauppaja- ja teollisuusministeriön vienninedistämistuesta, jossa ministeriö maksoi 50 prosenttia arkkitehtuurikilpailun osallistumiskuluista. Jos ehdotus palkittiin, KTM:n osuus maksettiin takaisin. Tukimuoto koettiin todella toimivaksi. EU-lainsäädäntö on kuitenkin kieltänyt tällaisen tuen, ja jättänyt suuren puutteen tukijärjestelmiin.



NANJINGIN CIPEA -VILLA, KIINA / PES-ARCHITECTS

05 | Suomalaisen arkkitehtuuriviennin vahvuudet ja kehitystarpeet

Haastatteluiden mukaan suomalaisen arkkitehtuurin maine ulkomailla perustuu vielä nykyäänkin Alvar Aallon perintöön. Sen ohella Suomen mainetta leimaavat skandinaavisuus ja pohjoinen eksoottisuus. Moni haastateltu piti kuitenkin skandinaavisuutta ja eurooppalaisuutta suomalaisuutta vahvempana brändinä. Mielikuvissa suomalainen arkkitehtuuri on yksinkertaista, linjakasta ja luonnonläheistä, vaikka totuus olisikin osittain toisenlainen. Kiinnostusta suomalaista nykyarkkitehtuuria kohtaan ulkomailta löytyy, mutta yksittäisiä tekijöitä harvoin tunnetaan.

Suomalaiset arkkitehdit tunnetaan ulkomailla luotettavina, tehokkaina ja suhteellisen edullisina suunnittelijoina, jotka kunnioittavat vieraita kulttuureita ja ihmisiä. Viennin vahvuudeksi haastatellut mainitsivat suomalaisen suunnittelun ja ammattitaidon korkean tason. Siitä kiitettiin korkeatasoista ja käytännönläheistä koulutusta sekä kotimaista kilpailukulttuuria, joka pitää arkkitehtien ammattitaitoa korkealla. Suomalaista arkkitehtisuunnittelua pidettiin asiakas- ja paikallälähtöisenä. Ihmisen mittakaava ja joustavuus ovat tärkeitä lähtökohtia. Arkkitehtuurin muotokieli on pelkistettyä ja ajatonta.

Suomi on neutraali ja puolueeton maa, jolla ei ole siirtomaahistoriaa taakkanaan. Maan arkkitehtikunnan kokoon nähden suomalaisilla on suhteellisen paljon vaikutusvaltaa kansainvälisellä kentällä.

Usean haastatellun mukaan suomalaista arkkitehtuuria ei pidä lähteä viemään katteettomilla lupauksilla tai paikkaansa pitämättömillä stereotyyppiöillä. Perinteinen maine vaatii rinnalleen uutta oivaltavaa suunnittelua. Moni haastateltu uskoi uuden arkkitehtisukupolven persoonalliseen otteeseen, johon Aallon perintö ei enää lyö vahvaa leimaansa.

SUOMALAISEN ARKKITEHTUURIVIENNIIN HEIKKOUEDET

Kysyttäessä arkkitehtuuriviennin heikkouksia haastatellut nostivat lähes poikkeuksetta suurimmaksi ongelmaksi resurssien puutteen. Arkkitehdin ammattikunta on Suomessa pirstaloitunutta ja toimistot ovat keskimäärin varsin pieniä, jolloin yksittäisen toimiston resurssit eivät mahdollista massiivisia vienti- ja markkinointipanostuksia. Pääsyyinä toimistojen resurssien vähyyteen pidettiin arkkitehtisuunnittelun hintakilpailutusta, joka suosii halvimmän tarjouksen antajaa. Tämä käytäntö sai haastatelluilta osakseen jyrkkää kritiikkiä.

Hintakilpailutuksen ja rakennuttajien ylivallan vuoksi haastatellut pitivät suomalaista arkkitehtuuria muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta latistettuna. Arkkitehtuurin arvostus kotimaassa on tuntunut jääneen ikuisen taantumaan ja alan tuntemus ammattikunnan ulkopuolella on heikkoa. Yksi haastatelluista peräänkuulutti arkkitehtuurin ottamista vakavasti taidemuotona, eikä ainoastaan rakentamista palvelevana toimintana.

Kritiikkiä keräsi myös teknisten innovaatioiden jääminen jälkeen monista muista maista sekä arkkitehtien markkinointiosaamisen heikkous. Vaikka suomalaisten hyvä kielitaito sai haastatteluissa myös kiitosta, osa haastatelluista kritisoi englannin ylivaltaa.

Lisäksi useat haastatellut kokevat, että suomalaisesta arkkitehtuurista puuttuu tällä hetkellä erityispiirre ja keihäänkärki, jolla sitä voitaisiin lähteä viemään. Monet maat, kuten esim. Sveitsi ja Hollanti, ovat vakiinnuttaneet maineensa korkealaatuisen arkkitehtuurin viejinä muutaman tähti-arkkitehdin avulla, jotka ovat avanneet ovet kollegoilleen. Haastateltujen kokemuksen mukaan kotimaisten arkkitehtien näkyvyys kansainvälisesti edistää työnsaantia, vaikka arkkitehdit toimisivat eri suunnittelusegmentillä.

Viennistä puhuttaessa ei sovi unohtaa arkkitehtuurin tuontiakaan tai lähinnä sen puutetta. Haastatellut kokivat tuonnin puutteen nakertavan myös vientiä. Arkkitehtuurin tuonnille nähtiin olevan Suomessa kiinnostusta ja tuonnin uskottiin lisäävän alan mainetta ja kysyntää myös kotimaassa. Jokaista onnistunutta tuontihanketta kohden maassamme tuntuu kuitenkin olevan useampi surullinen tarina tuonnin epäonnistumisesta.

ARKKITEHTUURIVIENNIN KEHITTÄMINEN

Suosituksi vienninkehittämiskeinoksi nousi vientimaiden kohdetietojärjestelmä eli eräänlainen käyttöopas. Tällaisista oppaista löytyisi maakohtaista tietoa paikallisista toimintatavoista, byrokratiasta, arkkitehdin vastuualueista, rakentamisen perinteistä ja kulttuurista sekä käytännön asioista. Epäilyksiä herätti ainoastaan kohdetietojärjestelmän kokoamisen hinta suhteessa tietojen tarvitsijoiden määrään. Muutama haastatelluista toivoi eri maiden arkkitehtiliittojen välistä yhteistyötä, jossa kukin liitto keräisi kotisivuilleen tietopakettin omasta maastaan.

Vientiä harjoittavat toimistot kaipasivat haastatteluissa taloudellista takausta ja riskisuojaa vientihankkeille. Viennissä vaanivat pienille yrityksille suuret riskit, joten taloudellinen suoja madaltaisi arkkitehtitoimistojen kynnystä lähteä ulkomaiden markkinoille. Riskisuojan lisäksi haastatteluissa toivottiin taloudellista tukea etenkin vientiprojektien alkuvaiheeseen, jolloin sopimuksia ei ole vielä tehty, mutta projektin valmistelu sitoo jo toimiston resursseja. Mikäli toimisto saisi tuen avulla toimeksiannon, tuen voisi maksaa takaisin. Molemmissa tukimuodoissa hakuprosessin nopeus olisi keskeistä.

Haastatellut toivoivat myös kansainvälistä kanavaa, joka markkinoisi suomalaista arkkitehtuuria ulospäin. Tällainen voisi olla esim. verkkosivusto, jolle koottaisiin tietokanta suomalaisista arkkitehtitoimistoista referenssikohteineen. Tämän lisäksi kanava voisi hoitaa tiedottamisen kotimaassa esim. ulkomaisista kilpailuista.

Muilta luovilta aloilta tutun PR- / manageritoiminnan rantautumista arkkitehtuurin alalle pidettiin haastatteluissa erittäin tärkeänä. Tällä hetkellä kansainväliset PR-toimistot ovat yksittäiselle arkkitehtitoimistolle kalliita, ja Suomessa managerikulttuuri arkkitehtuurin alalla on täysin vierasta.

Suurin osa haastatelluista oli sitä mieltä, että seminaareista ja näyttelyistä voi olla hyötyä viennille vain, jos ne suunnataan potentiaalisille tilaajille, ei ainoastaan toisille arkkitehteille. Toisaalta haastatteluissa tuli myös ilmi, että näyttelyiden tehtävä on lisätä yleistä tietoisuutta suomalaisesta arkkitehtuurista. Tällöin niiden vaikutuksia on tarkasteltava pitkällä aikavälillä, koska niiden keskeinen tavoite ei ole välitön myynninedistäminen.

Ylipäätään haastatteluissa toivottiin suomalaisen arkkitehtuurin viennille kehitettävän kansallinen strategia, jossa otettaisiin huomioon sekä lyhyen että pitkän aikavälin vienninedistämismenpiteet sekä suomalaisen arkkitehtuuriviennin erityispiirteet ja -osa-alueet. Yhteistyötä Suomen kulttuuri-instituuttien, suurlähetystöjen ja eri maiden arkkitehtiliittojen sekä suomalaisen rakennusteollisuuden kanssa pidettiin myös tärkeänä.

ARKKITEHTUURIN ALAN KEHITTÄMINEN

Viennin menestyminen liittyy kiinteästi kotimaan markkinoiden toimintaedellytysten takaamiseen ja kehittämiseen. Kysyttäessä suomalaisesta arkkitehtuuriviennistä, haastatteluissa nousikin esiin useita seikkoja suomalaisen arkkitehtuurin ja kotimarkkinoiden tilasta ylipäätään. Mahdolliset vientiin kohdennettavat kehitystoimet herättivät kysymyksiä siitä, vähentävätkö ne kotimaahan suuntautuvia panostuksia. Toisaalta haastatellut olivat melko yksimielisiä viennin positiivisista vaikutuksista myös kotimaan markkinoihin ja arkkitehtuurin arvostukseen Suomen rajojen sisäpuolella:

Viennin kehittäminen ja kotimaan toimintaedellytysten parantaminen eivät saa olla toisiaan pois sulkevia asioita..

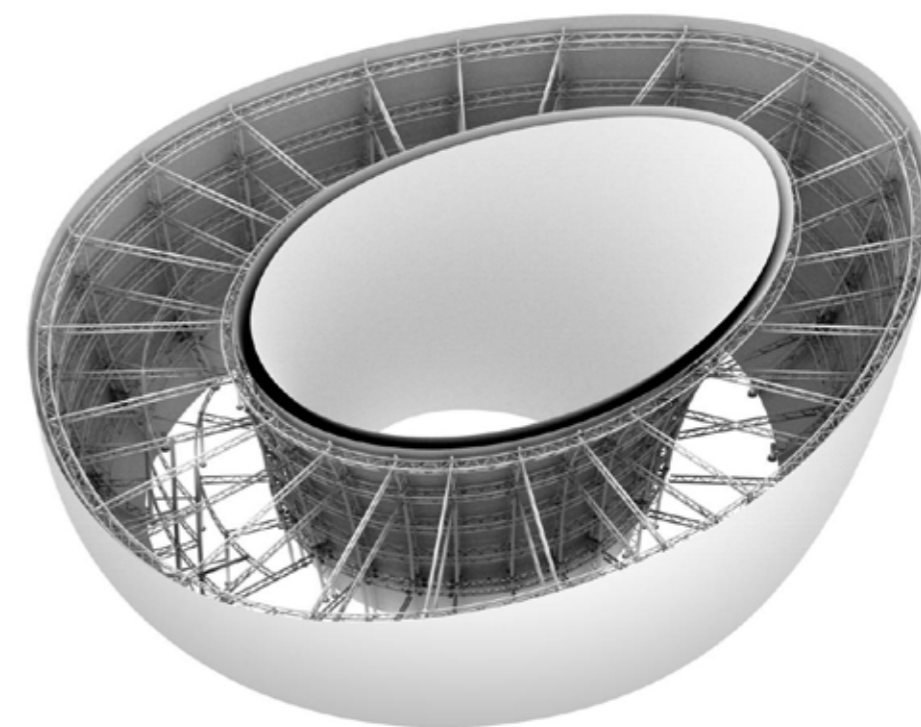
Suomessa on maailmanlaajuisesti tarkasteltuna aktiivinen arkkitehtuurikilpailukulttuuri, joka pitää arkkitehtikunnan ammattitaitoa korkealla. Sekä yleisten että kutsukilpailuiden kehittäminen koettiin haastatteluissa tärkeäksi koko alan kehittymisen kannalta. Ylipäätään kilpailujen määrää suhteessa tarjouskilpailuihin pitäisi nostaa. Kutsukilpailuihin toivottiin osallistumismahdollisuutta nuorille toimijoille.

Kilpailuosallistumisen tukeminen sai haastatteluissa sekä myönteistä että kielteistä suhtautumista. Tuen puoltajat uskoivat tuen nostavan kilpailuiden tasoa, kun niihin käytettäisiin enemmän aikaa. Ongelmaksi koettiin tuen jakamisen tasapuolisuus - millä perusteella tukea jaettaisiin?

Haastatellut suuntaisivat lähes yksimielisesti lisää rahaa perus- ja jatkokoulutukseen. Koulutuksen kehittäminen monikulttuurisemmaksi toimivien opiskelija- ja opettajavaihtojärjestelmien sekä ulkomaisten työharjoittelujaksojen kautta nähtiin keskeiseksi myös vienninedistämisen kannalta.

Arkkitehtuurin ja rakentamisen tutkimuksen kehittäminen keräsi myös kannatusta. Tutkimuksen tavoitteena tulisi olla rakennusalan kehittäminen ja se pitäisi tehdä yhteistyössä tekniikan alan kanssa. Sitä kautta myös viennille voisi löytyä uutta sisältöä.

Moni haastateltu suuntaisi kehitystoimia myös olemassa oleviin kotimaan arkkitehtuurin alan organisaatioihin (esim. SAFA, ATL) ja sisämarkkinoille. Organisaatioita toivottiin uudistumaan ja ottamaan rohkeampaa roolia arkkitehtuurin äänenkannattajina. Sisämarkkinoille suuntautuvan tuen avulla voitaisiin turvata rakentamisen laatua ja kehityshankkeita. Ylipäätään arkkitehtuurin alan arvostusta ja tunnettuuden lisäämistä pidettiin haastattelussa erittäin tärkeinä.



KIRNU, JKMM ARKKITEHDIT

06 | Benchmarking

Benchmarkingin eli vertailuanalyysin tavoite on ollut selvittää, millä tavoin arkkitehtuurivientiä edistetään Suomeen verrannollisissa maissa sekä muilla luovilla aloilla Suomessa. Tarkasteltavia asioita ovat olleet vienninedistämisen rakenteet, toimenpiteet ja niiden tulokset sekä rahoitus.

ARKKITEHTUURIVIENNIN EDISTÄMINEN MUISSA EUROOPAN MAISSA

Benchmarkingin kohdemaina tässä selvityksessä ovat Hollanti, Ranska, Saksa ja Tanska. Nämä neljä ovat kaikki merkittäviä arkkitehtuurin viejämaita. Hollanti ja Tanska ovat Sveitsin ohella nousseet nykyarkkitehtuurin eurooppalaisiksi kärkimiksi, mikä luonnollisesti lisää arkkitehtuurin kysyntää maiden rajojen ulkopuolella. Hollannissa tai Tanskassa ei kummassakaan ole arkkitehtuurinalalla itsenäistä vienninedistämisen organisaatiota, vaan vienninedistämistä hoitaa Hollannissa paikallinen arkkitehtiliitto BNA ja Tanskassa arkkitehtitoimistojen liitto Danske ARK. Ranskassa ja Saksassa taas toimii arkkitehtuurinalalla omat vienninedistämisen organisaatiot.

Kulttuuriviennillä on aina ollut merkittävä poliittinen tuki Ranskassa. Sen vuoksi ei ole yllättävää, että Ranskassa perustettiin Euroopan ensimmäinen arkkitehtuurin vienninedistämisen organisaatio Architectes Français à l'Export eli AFEX vuonna 1996 paikallisen kulttuuri- ja viestintäministeriön tuella. Muutamia vuosia myöhemmin ranskalaiset yrittivät käynnistää Euroopan kattavaa arkkitehtuuriviennin verkostoa, mutta sen tulokset jäivät melko laihoiksi. Ainoastaan Saksaan perustettiin vastaava arkkitehtuuriviennin organisaatio Netzwerk Architektexport eli NAX vuonna 2002 paikallisen arkkitehtiliiton (BAK) toimesta ja AFEX:n ponnisteluiden myötävaikutuksesta. Ranskan lisäksi Hollannissa on johdonmukainen politiikka arkkitehtuurin tukemiseen ja yleinen ilmapiiri on avoin luovalle ajattelulle. Tanskalaisten vienninedistämistoiminta käynnistyi muiden benchmarking-maiden vanavedessä vuonna 2007.

Benchmarking-maiden vienninedistämistoimenpiteet jakautuvat ulkoiseen ja sisäiseen markkinointiin ja tiedotukseen. Suosituimmat ulkoisen markkinoinnin toimenpiteet liittyvät erilaisten promootiotapahtumien ja arkkitehtien ja tilaajien välisten tapaamisten järjestämiseen ja tukemiseen. Tanska oli vuonna 2008 ensimmäistä kertaa mukana merkittävässä eurooppalaisessa MIPIM - kiinteistöalan tapahtumassa ja sen tulokset olivat erittäin lupaavia. Myös Ranskan AFEX osallistuu joka vuosi MIPIM -tapahtumaan. Saksan NAX:sta saatujen tietojen mukaan parhaiksi vienninedistämiskeinoiksi on todettu henkilökohtaiset tapaamiset arkkitehtien, insinöörien ja sijoittajien välillä.

Lisäksi Ranskan AFEX ja Saksan NAX ylläpitävät julkista tietokantaa jäsenistöjensä profiileista ja projekteista, ja kokemukset niistä ovat olleet positiivisia. Ainakin NAX markkinoi arkkitehtuurin alaa myös suoraan poliitikoille, medialle ja liikemaailman jäsenille. Kaikki benchmarking-maat tukevat lisäksi erilaisten näyttelyiden ja seminaarien järjestämistä.

Sisäiseen markkinointiin ja tiedottamiseen kuuluvia toimenpiteitä ovat kohdetietojen tarjoaminen yleisimmistä vientimaista, täydennyskoulutus ja tiedotus merkittävistä arkkitehtuurikilpailuista ja tarjouskilpailuista organisaation jäsenille.

Vienninedistämistoiminnan rahoitus vaihtelee maittain. Ranskan kulttuuri- ja viestintäministeriön tuki kattaa kolmasosan (n. 250 000 €) AFEX:n vuosibudjetista. Loput rahoituksesta tulee jäseniltä, muilta ministeriöiltä ja yksityisiltä yhteistyökumppaneilta. Saksan NAX ei saa toimintaansa yhtään valtiollista tukea, vaan rahoitus koostuu jäsenten lahjoituksista (15 prosenttia), palveluiden ja workshoppien tuloista (10 prosenttia) sekä sponsoreiden tuesta (75 prosenttia). Tanskan vienninedistämistoimenpiteet rahoitetaan sponsortuloilla ja vientiin osallistuvien toimistojen maksuilla. Tanskan valtio tukee esittelymateriaalien laatimista ja julkaisua satunnaisesti. Hollannissa valtio tukee nuoria

arkkitehteja tarjoamalla näille toimeksiantoja. Lisäksi Hollannin hallitus antaa apurahoja ulkomaisten näyttelyiden ja julkaisujen tekemiseen.

MUIDEN LUOVIEN ALOJEN VIENNINEDISTÄMINEN SUOMESSA

Arkkitehtuuri on yksi nk. *luovista aloista*. Muita luovia aloja ovat esim. elokuva- ja tv-ala, kuvataide, mainonta ja markkinointiviestintä, muotoilu, musiikkiala, peliala, radio- ja äänituotanto sekä tanssi ja teatteri. Luovien alojen määrittely on avoin, ja muuttuu ja kehittyy koko ajan.²

Tässä selvityksessä on tutustuttu benchmarkingin kautta neljän luovan alan vienninedistämistoimintaan Suomessa: musiikkialan Musex, elokuva- ja audiovisuaalisen alan Favex, taiteen alan Frame ja pelialan Neogames. Näistä neljästä Musex, Favex ja Neogames muistuttavat sisältönsä luonteen ja markkinoinnin puolesta toisiaan, Frame taas on lähimpänä arkkitehtuurin alaa.

Musex, Favex ja Frame ovat itsenäisiä puhtaasti vienninedistämiseen suuntautuneita organisaatioita aloillaan. Neogames on pelialan yleisjärjestö, joka hoitaa myös alansa vienninedistämisen. Pelialan lähtökohta on alun alkaen erittäin kansainvälinen, sillä alan kotimaan markkinat ovat hyvin marginaalisia.

Taiteen alan Framea, joka on perustettu vuonna 1992, lukuun ottamatta luovien alojen järjestäytyneet vienninedistämispönnistykset ovat alkaneet 2000-luvulla. Järjestöjen nuoresta iästä huolimatta Musex, Favex ja Neogames ovat kukin tahollaan saaneet aikaan merkittävää edistystä alojensa vientityössä ja suomalaisen kulttuurituotannon näkyvyys ulkomailla on kasvanut huomasti.

Kaikki benchmarking-järjestöt tukevat jäsentensä osallistumista erilaisiin ammatillais- ja markkinointitapahtumiin, minkä lisäksi järjestöillä on aloilleen tyypillisiä markkinointikampanjoita ulkomaille. Sisäiseen markkinointiviestintään kuuluu jäsenille suunnattu tiedonkeruu ja -välitys, erilaiset vientiin liittyvät koulutukset sekä ylipäättään luovan teollisuuden toiminta-ehojen parantaminen ja varmistaminen Suomessa ja kommunikointi valtionhallinnon kanssa. Kaikki järjestöt ovatkin omaksuneet merkittävän vaikuttaja- ja keskustelijaroolin aloihinsa liittyvissä vientikysymyksissä. Lisäksi ainakin Musex ja Neogames tekevät yhteistyötä eri oppilaitosten kanssa alaan ja sen vientiin liittyvien luento- ja kurssien muodossa.

Taiteen alan Frame poikkeaa hieman vienninedistämistoimissaan muista luovista aloista sisältönsä erityisluonteen vuoksi. Se ylläpitää kotisivuillaan muiden maiden arkkitehtuurivientiorganisaatioiden tapaan tietokantaa suomalaisista taiteilijoista. Se myös toteuttaa sekä kansainvälisiä näyttelyyhteistyöhankkeita että tuottaa itsenäisesti nykytaiteen projekteja, näyttelyitä ja julkaisuja. Lisäksi sillä on asiantuntijavierailuohjelma, jonka tavoitteena on edistää ja lisätä vuorovaikutusta suomalaisen taiteen kentän ja ulkomaisten visuaalisen taiteen ammattilaisten välillä.

Benchmarking-järjestöjen rahoitus tulee pääasiassa eri ministeriöiltä, julkisilta palvelujärjestelmiltä kuten Finpro, TE-keskus ja Tekes sekä jäseniltä saatavista osallistumismaksuista. Frame toimii Suomen taideakatemian säätiön alaisuudessa ja sen päärahoittaja on opetusministeriö. Favexin päärahoittaja ovat opetusministeriö sekä kauppa- ja teollisuusministeriö. Musex koordinoi varainhankinnan pääasiassa kauppa- ja teollisuusministeriöltä sekä muilta ministeriöiltä. Neogames toimii yhteistyössä työministeriön kanssa.

² Kaunissharju, Kirsi ja Tarjanne, Petra: Luovien alojen yrittäjyyden kehittämisstrategia 2015, Kauppa- ja teollisuusministeriö, 2007.

07 | Yhteenveto

Suomi on pieni maa, jonka talous on riippuvainen viennistä. Vaikkei vienti arkkitehtuurin alalla ole mikään tuore ilmiö, sen edistäminen on vielä lastenkengissä. Suomalainen arkkitehtuurivienti on tällä hetkellä lähes ainoastaan yksittäisten toimistojen yksinyrittämistä sekä yrityksen ja erehdyksen kautta oppimista.

Suomesta ulkomaille suuntautuvan arkkitehtuuriviennin määrä on vielä varsin vaatimatonta. Tarkkoja tilastoja viennin tai vientiä harjoittavien toimistojen määrästä ei ole, mutta esim. ATL:n jäsentomistoista alle 15 prosenttia on ilmoittanut ulkomaisista projekteista. Suhteessa kaikkiin alan toimijoihin vientiä harjoittavien toimistojen osuus on vielä pienempi. Suhteellisesti pääkaupunki-seudulla on vientiä harjoittavia toimistoja enemmän kuin muualla Suomessa.

Nuoret toimistot suuntautuivat vientiin innokkaasti, mutta kiinnostusta viennin aloittamiseen löytyi haastatteluissa myös vanhemmalta toimistolta, joka ei aikaisemmin ole toiminut viennin kentällä. Suurimmassa osassa haastatelluista vientiä harjoittavista toimistoista vienti koettiin yhtenä ta- loudellisena tukijalkana, Suomen ollessa kuitenkin päämarkkina-alue.

Haastatteluissa kävi ilmi, että edellisen laman aikaan 1990-luvulla moni suomalainen arkkitehtitoimisto suuntasi katseensa vientiin, joten samanlaista kehitystä voi olla odotettavissa myös tämänhetkisel- tä taantumalta. Kiristyneen taloustilanteen vuoksi toimistojen resurssit ovat tavallistakin tiukemmassa, jolloin viennin vaatimat panostukset eivät välttämättä ole mahdollisia. Näiden syiden vuoksi arkkitehtuurialan vienninedistämis- toimenpiteiden aloittaminen on ajankohtaista ja tarpeellista.

Vaikka viennin kentällä toimivia suomalaisia arkkitehtitoimistoja ei ole lukumääräisesti paljon, toimijat edustavat vientiä monipuolisesti. Vientihankkeet vaihtelevat suurista teollisuusrakennus- ta konserttitaloihin, stadionkomplekseista loma-asuntoihin ja maankäytönsuunnittelusta rakennus- suunnitteluun. Vienti suuntautuu tavallisesti maihin, joissa ei ole paljon arkkitehteja omasta takaa.

Keskeiset toimeksiantojen hankkimiskeinot vientiprojekteissa ovat henkilökohtaiset suhdever- kostot, kilpailut sekä yhteistyö suomalaisten urakoitsijoiden tai yritysten kanssa. Suurimmat erot ko- timaisten ja vientihankkeiden välillä liittyvät arkkitehdin vastuualueisiin ja byrokra- tiaan.

Haastatteluiden mukaan Suomi tunnetaan jossain määrin edelleen arkkitehtuurimaana, mutta vanha maine kaipaa kipeästi uutta keihäänkärkeä ja päivitystä oikealle vuosisadalle. Viennin me- nestyminen liittyy myös kiinteästi kotimaan markkinoiden toimintaedellytysten takaamiseen, sekä avaamiseen vastavuoroisesti arkkitehtuurin tuonnille.

Monet muut luovat alat ja Euroopan maat ovat vienninedistämisessä edellä suomalaista arki- tehtuurivientiä. Neljän benchmarking-maan arkkitehtuurialan sekä neljän luovan alan viennin- edistämis- toimenpiteet muodostavat hyvän pohjan haettaessa tehokkaita vienninedistämis- keinoja.

08 | Toimenpide-ehdotukset

Tämän selvityksen pohjalta ehdotetaan TEMille ja OPM:lle käynnistettäväksi arkkitehtuurialan kan- sainvälistymistä koskeva strategiatyö, jossa tulisi esittää tavoitteita ja linjauksia seuraavista asioista:

1. YRITYSTEN LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMINEN

- kasvuun ja kansainvälistymiseen tähtäävä liiketoiminnan kehittäminen
- linjausten pohjana käytetään TEMin Luovien alojen pk-yritysten liiketoiminnan kehittämisstrategia 2015:a
- hyvien mallien kartoittaminen ja jalkauttaminen arkkitehtuurialalle (esim. Jalostamo-toiminta, PR- / manageritoiminta)

2. KANSAINVÄLISTYMISEN KEHITTÄMINEN

- tukimuotojen ja rahoitusinstrumenttien kehittäminen
- viennin esteiden kirjaaminen ja ehdotukset niiden poistamiseksi
- hyvien mallien kartoittaminen ja jalkauttaminen arkkitehtuurialalle (vientirenkait, vientiorganisaatiot)

3. TOIMINTAYMPÄRISTÖN KEHITTÄMINEN

- asiantuntijuuden lisääminen yrityspalvelujärjestelmässä
- osaamisen ja koulutusjärjestelmien kehittäminen
- rahoitusinstrumenttien kehittäminen ja rahoituksen suuntaaminen

4. SUOMALAISEN ARKKITEHTUURIN IMAGON KEHITTÄMINEN

- rakennustaiteen edistäminen ja tunnettuuden lisääminen (esim. kärkihankkeiden tukeminen, näyttelyt, medianäkyvyys)
- nykyistä laajempi yhteistyö muiden kulttuurialojen, rakennusteollisuuden ja kansainvälisen hallinnon (esim. suurlähetystöt) kanssa
- olemassa olevien organisaatioiden hyödyntäminen ja uudistaminen

Strategiatyön lisäksi suositetaan käynnistettäväksi lähiajan toimenpiteenä arkkitehtuurin viennin- edistämistä valtakunnallisena EU-hankeena tai myös yksittäisinä toimenpiteinä eri tahojen kanssa. Valtakunnallinen hanke voisi sisältää seuraavia elementtejä:

- Vientiorganisaation perustamisedellytysten selvittäminen (organisaatiomalli, toimintaperiaatteet, rahoitusmalli, kumppanuudet)
- Olemassa olevien tukipalveluiden kartoittaminen ja tiedottamisen parantaminen
- Opasvihko viennistä arkkitehtiyrittäjille
- Kärkihankkeiden tukeminen (kilpailuosallistumisten tukeminen, kilpailusivustojen päivitys ja linkkien ajanmukaisuuden tarkistaminen)
- Eurooppalaisiin kilpailutustietokantoihin perehtyminen, sen avaaminen arkkitehtitoimistoille sekä tarjouskilpailuihin osallistumisen tukeminen
- Markkinaselvitys ja kohdetietopaketti valituista kohdemaista vientiä harjoittaville arkkitehtitoimistoille

7. Vientivalmennuksen järjestäminen (tiedotus olemassa olevista tukijärjestelmistä sekä kohdemaiden markkinoista, tarjouksiin vastaaminen, mahdolliset vientirenkaat)
8. Verkostoitumisen järjestäminen selvityksessä mainituilla tavoilla
9. Viennin tukijärjestelmien läpikäyminen vastaavuuksien löytämiseksi arkkitehtuurin viennille

Vienninedistämishankkeiden rahoittajiksi ehdotetaan suomalaisia kaupunkeja ja niiden paikallisia elinkeinotoimijoita. Hankkeiden partnereiksi ehdotetaan SAFAA, Aalto yliopiston Teknillisen korkeakoulun, Tampereen Teknillisen yliopiston ja Oulun yliopiston arkkitehtuurin osastoja sekä kansainvälisen kaupan yksiköjä yliopistoissa. Hankkeiden osatoteuttajiksi ehdotetaan SAFAn paikallisosastoja ja niiden kotikaupunkien elinkeinoyksiköjä.



WUXI GRAND THEATER, WUXI / PES-ARCHITECTS

09 | Selvitykseen haastatellut toimistot ja henkilöt

Arkkitehtitoimisto ALA Oy
 AW2 - Arkkitehdit Oy
 Arkkitehtitoimisto Harris-Kjisik Oy
 Arkkitehtitoimisto Kimmo Kuismanen
 Arkkitehtitoimisto Innovarch Oy
 JKMM Oy
 Arkkitehtitoimisto Laatio Oy
 Laitila Arkkitehdit Oy
 Maankäyttö- ja arkkitehtitoimisto MAJA
 Arkkitehdit NRT Oy
 PES Arkkitehdit Oy
 Pöyry Architects Oy (Evata)
 Mikko Jakonen
 Heikki Muntola
 Heikki Riitahuhta

10 | Lähdeluettelo

Kaunisharju, Kirsi ja Tarjanne, Petra: *Luovien alojen yrittäjyyden kehittämisstrategia 2015*,
 Kauppa- ja teollisuusministeriö, 2007.
 Leikola, Markus ja Leroux, Päivikki, Delicate Services Oy: *Kulttuuriviennin liiketoimintamallit*,
 Tekes, Opetusministeriö, Kauppa- ja teollisuusministeriö, Ulkoasiainministeriö, 2006.

TEM-TUKI YRITYSTEN YHTEISHANKKEILLE

Yritysten yhteishankkeet ja niiden tuki

Työ- ja elinkeinoministeriöltä voi hakea avustusta toimialoittain toteutettaviin vienninedistämis-tapahtumiin, kaupallis-teollisen tiedottamisen hankkeisiin, muihin viejäyritysten yhteisiin kansainvälistymishankkeisiin (esim. vientirenkaat) sekä matkailualan valtakunnallisiin ja muihin laajoihin ulkomaan markkinoinnin hankkeisiin. Yhteishankkeisiin tulee osallistua vähintään 4 yritystä. Yritysten omiin kansainvälistymishankkeisiin voi hakea avustusta työ- ja elinkeinokeskuksista.

Avustuksiin sovelletaan valtionavustuslakia (688/2001) ja valtioneuvoston asetusta (1186/2005, muut.). Vuoden 2009 talousarviossa on uusien avustusten myöntämiseen varattu 18,9 miljoonaa euroa.

Avustuksen saajat ja käyttökohteet

Avustusta voidaan myöntää ulkomaankauppaa edistävälle järjestölle, yrityksiä edustavalle toimialayhteisölle tai yritykselle, joka vastaa vientiä edistävän hankkeen tai tapahtuman järjestämistä. Avustusta voidaan käyttää Suomen vientitarjonnan ja osaamisen tunnetuksi tekemiseen uusilla markkina-alueilla, markkinaosuuksien laajentamiseen sekä yritysten kansainvälistymistä tukeviin suomalaisten viejäyritysten yhteisiin vienninedistämistapahtumiin. Näitä ovat esimerkiksi:

- osallistuminen näyttelyyn, tiedotustoiminta kansainvälisissä näyttelyissä ja tuote-esittelyt
- seminaarien ja muiden Suomea tunnetuksi tekevien tilaisuuksien järjestäminen
- yritysten vientivalmiuksien parantamiseen tähtäävien konsulttipalvelujen ostaminen
- ulkopuolisten ja ostajasta riippumattomien tahojen tekemät markkinatutkimukset ja strategiaselvitykset
- markkinaselvitysmatkat, myös fact finding -matkat
- yhteisesti toteutettujen ulkomaisten ostajien, asiantuntijoiden, vaikuttajien tai lehtimiesten Suomeen suuntautuvat vierailut
- ulkomailla toteutettava yleisluonteinen lehti- tai TV-mainonta tai muu tiedotustoiminta
- viejien yhteisesitteiden, videoiden ja internet-mainonnan sekä muun vientitarjonnan esittelemiseen tarvittavan esittelyaineiston valmistaminen
- yritysten vientivalmiuksien parantamiseen liittyvien yhteisten koulutustilaisuuksien järjestäminen
- viejien yhteisesti kotimaahan tai ulkomaille palkkaamien yhteisvientipäälliköiden, vientirenkaan vetäjien tai markkinointihenkilöiden palkkauskulut
- laajoihin viestintäkampanjoihin ja tiedotusohjelmiin sekä niiden käynnistämiseen ja toteuttamiseen liittyvät suunnittelu- ja tutkimushankkeet sekä aineistojen hankinta
- yritysten yhdessä toteuttamat vientijulkaisut ja muut julkaisut
- muut markkinointia ja yritysten kansainvälistymistä edistävät toimet ministeriön harkinnan mukaan

Avustusta voidaan myöntää pääsääntöisesti enintään 50 % avustuksen piiriin hyväksyttävistä edellä mainituista toiminnoista aiheutuvista menoista. Avustus voidaan myös eriyttää siten, että hankkeeseen osallistuvat pienet ja keskisuuret yritykset saavat suuremman tuen kuin suuret yritykset. Yrityksen kokoluokan määrittelyssä noudatetaan mikroyritysten sekä pienten ja keskisuurten yritysten määritelmästä annettua komission suositusta 2003/361/EY.

Avustusta ei yleensä myönnetä vienninedistämistapahtumien sellaisiin menoihin, joilla ei ole oleellista merkitystä tapahtuman rahoituksen varmistumisen kannalta. Tällaisia ovat mm. osallistuvien yritysten omat kulut, ulkomaiset paikalliskuljetukset, valokuvat, lahjat, sisäänpääsyliput ja näyt-

telyiden yritysکوhtainen vartiointi jne. Myös menoihin, joihin on saatu muuta julkista tukea, ei voi saada avustusta. Mikäli hankkeesta aiheutuu myynti-, ilmoitus-, tai muita tuloja, nämä huomioidaan vähennyksenä ennen avustuksen lopullisen määrän vahvistamista.

Avustusta koskevat tarkemmat ohjeet löytyvät alaotsakkeesta ”Ohje avustuksen hakijoille”.

KANSAINVÄLISTYMISAVUSTUS YRITYSTEN YHTEISHANKKEISIIN

Ohjeet avustuksen hakijoille

Työ- ja elinkeinoministeriö voi valtion talousarvion momentin 32.20.43 (Kansainvälistymisavustus yritysten yhteishankkeisiin) perustelujen mukaisesti myöntää valtion avustusta yritysten yhdessä toteutettaviin ja muihin laajoihin kansainvälistymishankkeisiin. Määrärahalta tuetaan toimialoittaisia ja muita yhteishankkeina toteutettavia vienninedistämistapahtumia, kaupallis-teollisia viestintähankkeita, laajoja matkailun ulkomaan markkinoinnin hankkeita sekä muita vastaavia suomalaisten yritysten vientiä ja kansainvälistymistä sekä yritysten kansainvälistä kilpailukykyä edistäviä hankkeita.

Työ- ja elinkeinoministeriö antaa valtionavustuslain 688/2001 37 §:n nojalla seuraavat tarkemmat ohjeet kansainvälistymisavustusten hakijoille. Ohjeita sovelletaan 1.1.2009 jälkeen myönnettäviin avustuksiin

1. Sovellettavat säännökset

1.1. Avustukseen sovelletaan yritystuen yleisistä ehdoista annetun lain (786/1997), valtionavustuslain (688/2001), sekä yritysten yhteishankkeisiin myönnettävästä kansainvälistymisavustuksesta sekä yleisavustuksesta ulkomaankauppaa, elinkeinopolitiikkaa ja yritysten kansainvälistymistä edistäville järjestöille ja yhteisöille annetun valtioneuvoston asetuksen (1186/2005, muut. 1337/2007 ja 841/2008) säännöksiä.

2. Avustuksen tarkoitus ja tavoitteet

2.1. Avustusta voidaan myöntää suomalaisten teollisten ja palveluyritysten yhteisiin kansainvälistymistä edistäviin hankkeisiin yritysten kansainvälistymiskehityksen eri vaiheissa. Avustuksen tarkoituksena on parantaa vientiään aloittavien pienten ja keskisuurten yritysten vienti- ja kansainvälistymisvalmiuksia, edistää uuden vientitoiminnan käynnistymistä, avata uusia markkinoita, monipuolistaa viennin rakennetta sekä lisätä yritysten vientiä vanhoille markkina-alueille. Yritysten yhteisiä vientiponnistuksia avustamalla pyritään edistämään yritysten markkinoille pääsyä ja madaltamaan yritysten kansainvälistymiskynnystä.

2.2. Avustusta voidaan myöntää myös kaupallis-teollisille viestintä- ja markkinointihankkeille, laajoille matkailun ulkomaan markkinoinnin hankkeille sekä muille suomalaisten yritysten vientiä, kansainvälistymistä ja kansainvälistä kilpailukykyä edistäville hankkeille.

2.3. Avustuksen painottumisessa erilaisiin toimenpiteisiin, eri toimialoille ja yrityksille tai eri markkina-alueille otetaan huomioon kulloinkin valtion talousarviossa esiintuodut painopistealueet ja asetetut tavoitteet.

3. Avustuksen hakijat

3.1. Avustusta voidaan myöntää Suomessa rekisteröidyille yrityksille, yhteisöille ja järjestöille, joilla on riittävät edellytykset jatkuvan kannattavan ja taloudellisen liiketoiminnan harjoittamiseen ja joilla on riittävät edellytykset yritysten yhteishankkeiden ja muiden avustuksen kohteina olevien hankkeiden laadukkaaseen toteuttamiseen. Avustusta voidaan poikkeuksellisesti myöntää Suomen ulkopuolella toimiville yrityksille tai yhteisöille edellyttäen, että avustus kohdistuu suomalaisten yri-

tysten viennin ja kansainvälistymisen edistämiseen.

3.2. Avustusta voidaan myöntää yhteisölle, joka vastaa vientiä edistävän tapahtuman tai hankkeen järjestämisestä yritysten kannalta kilpailukykyiseen hintaan. Avustuksen hakija on päävastuussa tapahtuman tai hankkeen toteuttamisesta, minkä lisäksi tapahtumaan tai muu hankkeeseen kohdistuva laskutus ja avustus kanavoituu osallistuville yrityksille avustusta hakevan yhteisön kautta.

3.3. Avustusta saavien hankkeiden toteuttajien tulee olla ammattimaisesti alalla toimivia yhteisöjä. Siten esimerkiksi ammattikorkeakoulujen tai muiden oppilaitosten hankkeet eivät voi olla avustusten kohteena. Hakijalla tulee olla riittävää kansainvälistymisosaamista, josta syystä esim. tilitoimistot tai muut vastaavat tahot eivät voi olla avustuksen hakijoina. Yhteishankkeeseen osallistuva yritys voi toimia avustuksen hakijana / hankkeen toteuttamisesta vastaavana tahona, mikäli hankkeen luonteen huomioiden yrityksellä voidaan katsoa olevan tähän riittävät edellytykset.

4. Yhteishankkeisiin osallistuvat yritykset

4.1. Hankkeisiin osallistuvilla yrityksillä tulee olla riittävät edellytykset jatkuvan kannattavan vientitoiminnan harjoittamiseen. Avustusta voivat saada suomalaiset teollisuusyritykset, joiden tuotteet ovat Suomessa valmistettuja ja omaavat riittävän kotimaisuusasteen (vähintään 50 %). Avustusta voivat saada myös suomalaiset palveluyritykset, joiden palvelulla on riittävä kotimaisuusaste. Myös ns. kulttuurivientihankkeissa tuotteiden tulee olla teollisesti valmistettuja (ei yksittäiskappaleita / uniikkitaidetta). Vähittäiskaupan yritykset tai tukku-, agenttuuri- tai maahantuontitoimintaa harjoittavat yritykset eivät yleensä voi olla avustuksen kohteina (erityisestä syystä tällainen yritys voidaan hyväksyä avustuksen kohteeksi, esim. milloin yrityksellä on yksinoikeus edustaa kotimaisen valmistajan tuotteita kohdemarkkinoilla). Pankit, vakuutus- ja rahoituslaitokset eivät voi olla avustuksen kohteina

4.2. Valtionavustuksen edellytyksenä on, että yritys on huolehtinut lakien ja muiden säädösten mukaisista omista velvoitteistaan. Esimerkiksi yritykselle, joka poistetaan ennakkoperintärekisteristä vero- tms. laiminlyöntien vuoksi, ei voida myöntää eikä maksaa avustusta. Valtionavustuksen saajien verojen ja lakisääteisten sosiaalivakuutusmaksujen tulee olla maksettuja, osallistuva yritys antaa näistä hallinnoijalle selvityksen.

4.3. Yhteishankkeisiin tulee osallistua vähintään neljä yritystä. Saman konsernin eri yrityksistä koostuva hanke ei pääsääntöisesti voi saada avustusta. Yhteishankkeisiin (esim. näyttelyosastolle) ei voi osallistua ulkomaisia yrityksiä. Suomalaisen yritysten ulkomaisten tytäryritysten osallistumiseen voidaan myöntää avustusta silloin kun suomalainen emoyritys vastaa osallistumisen kustannuksista.

5. Avustuksen piiriin kuuluvat toiminnot

5.1. Avustusta voidaan käyttää Suomen vientitarjonnan ja suomalaisen osaamisen tunnetuksi tekemiseen uusilla markkina-alueilla, markkinaosuuksien laajentamiseen sekä yritysten kansainvälistymistä tukeviin suomalaisten vientiyritysten yhteisiin vienninedistämistapahtumiin, kuten

- näyttelyosallistumisiin, tiedotustoimintaan kansainvälisissä näyttelyissä ja muihin tuote-esittelyihin;
- seminaarien ja muiden vastaavien tilaisuuksien järjestämiseen;
- yritysten vientivalmiuksien parantamiseen liittyvien konsulttipalvelujen ostamiseen, ulkopuolisten ja ostajasta riippumattomien tahojen tekemisiin markkinatutkimuksiin ja strategiaselvityksiin;
- markkinaselvitysmatkoihin, ml. aloittavien vientiyritysten fact finding matkat (tiedonhankintamatkat);

- yhteisesti toteutettujen ulkomaisten ostajien, asiantuntijoiden, vaikuttajien tai lehtimiesten Suomeen suuntautuviin vierailuihin;
- ulkomailla toteutettavaan yleisluonteiseen lehti- tai TV-mainontaan ja muuhun tiedotustoimintaan;
- viejien yhteisesitteiden, videoiden, Internet-mainonnan tms. vientitarjonnan esittelemiseen tarvittavan esittelyaineiston valmistamiseen (avustusta voi saada vain vieraskieliseen aineistoon);
- yritysten vientivalmiuksien parantamiseen liittyvien yhteisten koulutustilaisuuksien järjestämiseen;
- viejien yhteisesti kotimaahan tai ulkomaille palkkaamien vientirenkaan / vientiverkoston vetäjien (yhteisvientipäälliköiden) kustannuksiin;
- laajoihin viestintäkampanjoihin ja tiedotusohjelmiin sekä niiden käynnistämiseen ja toteuttamiseen liittyviin suunnittelu- ja tutkimushankkeisiin sekä aineistojen hankintaan;
- yritysten yhdessä toteuttamiin vientijulkaisuihin ja muihin julkaisuihin;
- valtakunnallisiin ja muihin laajoihin matkailun ulkomaan markkinoinnin hankkeisiin;
- muihin markkinointia ja yritysten kansainvälistymistä edistäviin toimenpiteisiin ministeriön harkinnan mukaan.

5.2. Avustus kohdistetaan hankkeesta tai tapahtumasta aiheutuviin ulkopuolisiin kustannuksiin, ei avustuksen saajan / osallistuvien yritysten omiin kustannuksiin (poikkeuksena vientirenkaat / vientiverkostot, joissa yhteisvientipäällikkö voi olla hakijan palvelukseen palkattava henkilö).

5.3. Avustusta myönnetään pääsääntöisesti vain ulkomailla toteutettaviin tapahtumiin.

6. Avustuksen suuruus ja määräytyminen

6.1. Avustusta voidaan myöntää enintään 50 % avustukseen hyväksyttävistä kustannuksista, seuraavin poikkeuksin ja täsmennyksin.

Yritysten yhteishankkeissa valtionavustuksen määrä määräytyy hankkeeseen osallistuvien yritysten koon mukaan. Avustusta voidaan myöntää pienille ja keskisuurille yrityksille enintään 50 % ja muille yrityksille enintään 40 % avustukseen hyväksyttävistä kustannuksista. Yritysten kokoa määriteltäessä noudatetaan mikroyritysten sekä pienten ja keskisuurten yritysten määritelmästä annettua komission suositusta 2003/361/EY. Vientiään aloittavien pienten yritysten fact finding – matkoissa avustuksen osuus voi olla suurempi kuin 50 %.

6.2. Kaupallis-teollisissa viestintä- ja markkinointihankkeissa ja muissa yleisissä vientiä ja kansainvälistymistä edistävissä hankkeissa avustus voi olla enintään 75 % hyväksyttävistä kuluista, mikäli se hankkeen luonteen vuoksi on perusteltua. Ulkomaisten lehtimiesten Suomen vierailuissa avustus voi olla 75 % vierailun matka-, hotelli- ja yhteiskuljetusten kustannuksista.

6.3. Edustus-, vastaanotto- ja tarjoilukuluihin avustusta voidaan hakemuksesta myöntää enintään 25 %.

6.4. Vientirenkaissa / vientiverkostoissa ja aloittavien vientiyritysten kumppanuushankkeissa avustusta voidaan pääsääntöisesti myöntää pienille yrityksille enintään 65 % ja keskisuurille yrityksille enintään 50 % hyväksyttävistä kustannuksista. Vientirenkaissa / vientiverkostoissa 65 %:n avustus voidaan myöntää vain hankkeen kahtena ensimmäisenä vuonna. Milloin hanke jatkuu vielä kolmannen vuoden, on avustus enintään 50 % sekä pienille että keskisuurille yrityksille. Vientirengas / vientiverkostohanke voi saada avustusta enintään 3 v. 6 kk. ajan, jossa 6 kk on ns. aloitusjakso. Vientirengas / vientiverkostohanke on tarkoitettu ensisijaisesti pienille ja keskisuurille yrityksille. Niihin voivat osallistua myös suuret yritykset, mutta suurille yrityksille kanavoitavan avustuksen määrä voi

olla enintään 40 %. Milloin hankkeisiin osallistuu yrityksiä, joiden liikevaihto on yli 170 miljoonaa euroa, ei näille myönnetä avustusta.

6.5. Avustukseen voidaan hakemuksesta lisäksi hyväksyä hakijalle maksettava yleishallintokulukorvaus, joka voi olla enintään 10 % myönnettävän avustuksen määrästä. Yleishallintokulukorvaus voidaan maksaa sellaiselle hakijalle, joka ei saa ministeriöstä, muualta valtionhallinnosta tai muuta julkista tukea toimintansa menoihin. Yleishallintokulukorvauksen hyväksymisestä mainitaan erikseen avustuspäätöksessä. Korvaus lasketaan % -osuutena myönnetyn avustuksen määrästä ja näin saatu yleishallintokulun osuus lisätään myönnetyn valtion avustuksen määrään. Yleishallintokulukorvauksen määrää harkittaessa otetaan huomioon hankkeen luonne, koko ja hankkeen edellyttämä hallintotyön määrä. Yleishallintokulut ovat laskennallinen osuus, joita ei valtionavustusvelvityksen yhteydessä eritellä.

Yleishallintokulukorvauksen lopullinen määrä vahvistetaan valtionavustusvelvityksen käsittelyn yhteydessä. Lopullinen määrä ei voi ylittää avustuspäätöksessä mainittua prosenttiosuutta hankkeesta maksettavan lopullisen valtionavustuksen määrästä.

6.6. Edellä mainitut ovat avustuksen maksimi-intensiteetit, joista työ- ja elinkeinoministeriö voi poiketa alaspäin esim. myöntämisvaltuustilanteesta, hankkeen laadusta tms. syystä johtuen.

7. Avustuksen enimmäismäärät

7.1. Yhdelle yksittäiselle yritykselle yhteishankkeeseen osallistumisen kautta kanavoitua avustus voi yhdessä tapahtumassa olla enintään 25.000 euroa, ellei hankkeen laajuus muuta edellytä. Vientirengashankkeissa avustus voi olla suurempi kuin 25.000 euroa. Kaupallis-teolliseen tiedottamiseen liittyvissä laajoissa maakohtaisissa viestintähankkeissa ja muissa laajemmissa yhteisvientihankkeissa voi yhden yrityksen tai konsernin hyödykseen saama avustus ensimmäisenä vuonna olla enintään 80.000 euroa, toisena vuonna enintään 65.000 euroa ja kolmantena vuonna enintään 50.000 euroa.

7.2. Työ- ja elinkeinoministeriö voi myöntämisvaltuustilanteesta johtuen tai harkintansa mukaan soveltaa myös alhaisempia enimmäismääriä.

8. Arvonlisävero

8.1. Hyväksyttävät kustannukset esitetään ilman arvonlisäveroa, mikäli avustuksen saaja on arvonlisäverovelvollinen. Mikäli tuen saaja (yhteisö, järjestö) ei ole arvonlisäverovelvollinen voidaan arvonlisäveron osuus hyväksyä valtionavustuksen piiriin. Ulkomaiseen laskutukseen sisältyvä ja erikseen mainittu arvonlisävero on haettava palautettavaksi niissä tapauksissa, joissa se on mahdollista, jos arvonlisäveron osuuteen on kohdennettu valtion avustusta. Avustuksen saajan on esitettävä ministeriölle selvitys palautettavaksi haetusta ja palautuksena saadusta arvonlisäverosta. Palautettu määrä jaetaan tapahtumakohtaisesti valtion ja yritysten kesken ko. tapahtuman osalta vahvistetun avustusprosentin mukaisessa suhteessa. Milloin avustuksen saaja valtionavustusvelvityksen hyväksymisen jälkeen myöhemmin hakee ja saa toisen maan viranomaisilta arvonlisäveron palautusta, tulee palautuksena saadun arvonlisäveron ministeriön avustusta vastaava osuus palauttaa ministeriölle.

Jos arvonlisäveron osuutta Euroopan Unionin ulkopuolisesta maasta ei voida saada palautettavaksi, voidaan arvonlisäveron osuus hyväksyä avustuksen piiriin.

9. Menojen hyväksymisperusteet

9.1. Valtionavustuksen kohteena olevien hankkeiden toteutuksessa tulee noudattaa tarkoituksenmukaista säästäväisyyttä. Esimerkiksi lentomatkat hyväksytään pääsääntöisesti turistiluokan hinnan mukaan. Ministeriö hyväksyy kustannukset vain kohtuulliseksi katsomaltaan osalta.

9.2. Avustettaviin hankkeisiin liittyvät tavara- ja palveluhankinnat on kilpailutettava. Jos julkisen tuen osuus hankkeen kokonaiskustannuksista ylittää 50 %, tulevat julkisia hankintoja koskevat säännökset sovellettaviksi (Laki julkisista hankinnoista 1505/1992, muut.).

9.3. Yhteishankkeissa hyväksyttäviä kustannuksia ovat yhteiset, kaikille osallistuville yrityksille jakautuvat kustannukset. Osallistuvien yritysten esim. näyttelyiden yhteydessä toteuttamiin omiin erillistöimiin ei yleensä myönnetä avustusta.

9.4. Matkakustannuksista voidaan hyväksyä pääsääntöisesti yhden henkilön kustannukset osallistuvaa yritystä kohti ml. hankkeen toteuttava yhteisö. Erityisesti perustellusta syystä voidaan hyväksyä kahden henkilön kustannukset. Matkakustannuksiin voidaan sisällyttää lentomatkat, lentokenntätkäsit, majoituskustannukset ja päivärahat. Näyttelyihin liittyvät majoitus- ja päivärahakustannukset hyväksytään pääsääntöisesti enintään näyttelypäivien sekä yhden pystytys- ja yhden purkupäivän osalta. Matkakustannuksista avustukseen voi sisällyttää vain tapahtuman sijaintikohteeseen tehtävän edestakaisen matkan osuuden, ei samaan matkaan mahdollisesti yhdistettyjä muiden kohteiden kautta tehtäviä matkoja. Näyttelyissä tapahtuman toteuttajan (hakijan) tulee olla läsnä koko näyttelyn keston ajan.

9.5. Näyttelyosallistumisissa hyväksyttäviä kustannuksia ovat esimerkiksi paikanvuokra, osaston pystytys- ja somistuskustannukset, ulkopuolisen tulkin kustannukset, näyttelytavaroitten meno-paluu rahti ja yhteinen vartiointi. Yritykset voivat osallistua näyttelyyn myös omissa toimialahalleissaan, milloin yhteisosastolla esiintyminen ei ole tarkoituksenmukaista. Avustuksen piiriin voidaan hyväksyä myös kaikkien osallistuvien yritysten näyttelyä koskeva yhteinen lehtimainonta.

9.6. Yritysten yhteishankkeita voidaan toteuttaa myös Euroopan Unionin osarahoituksella. Valtionavustuksen osuus harkitaan kussakin tapauksessa erikseen. Hakemuksessa on ilmoitettava EU:n rahoitusosuus toteutettavassa hankkeessa.

9.7. Symposiumien, seminaarien ja muiden Suomea tunnetuksi tekevien tilaisuuksien järjestämisessä hyväksyttäviä kustannuksia ovat tilavuokrat ja muut tilaisuuden järjestämisestä aiheutuvat välttämättömät ulkopuoliset kustannukset.

9.8. Yritysten vientivalmiuksien parantamiseen liittyvät konsulttipalvelut, ulkopuolisten suorittamat markkinatutkimukset ym. tulee hankkia avustuksen hakijasta / osallistuvista yrityksistä riippumattomilta tahoilta (hakija tai sen minkäänlainen sidosyritys ei voi olla palvelujen tuottajana). Avustukseen voidaan hyväksyä yllä mainituista toiminnoista aiheutuneet kohtuulliset kustannukset. Palvelujen hinnan tulee vastata alan yleistä hintatasoa.

9.9. Avustuksen piiriin voidaan hyväksyä vain yhteistilaisuuksina toteutetut ulkomaalaisten ostajien, vaikuttajien tai lehtimiesten Suomen vierailut. Hyväksyttäviä kustannuksia ovat vieraiden matka- ja majoituskustannukset sekä yhteiskuljetukset.

9.10. Ulkomailla toteutettavasta lehti- tai TV-mainonnasta, internetmainonnasta, muusta tiedotustoiminnasta sekä muun esittelyaineiston tuottamisesta hyväksytään yhteisaineistoon liittyvät kustannukset. Hyväksyttäviä kustannuksia ovat mainonnasta ja mainosaineiston tuottamisesta aiheutuneet ulkopuoliset kustannukset sekä jakelukustannukset.

9.11. Viejien yhteisesti koti- tai ulkomaille palkkaaman vientirenkaan / vientiverkoston vetäjän (yhteisvientipäällikön) kustannuksista hyväksytään avustuksen piiriin, milloin henkilö on suorassa työsuhteessa hakijaan, kohtuulliseksi katsottu kuukausipalkan määrä sekä lakisääteisistä sosiaali- ja eläkevakuutusmaksuista laskennallisena osuutena 25 % maksetun palkan määrästä. Näissä laajemmissa useampivuotisissa hankkeissa voidaan avustukseen hyväksyä toimitilojen vuokrien ja välttämättömien toimintamenojen lisäksi poikkeuksellisesti myös puhelin- ym. tietoliikennekustannukset, kuitenkin enintään kustannusarviossa esitetyn enimmäismäärän mukaisena, sekä harkin-

nan mukaan muita toimintaa tukevia toimenpiteitä (esim. yhteisesite, yritysten matkat alueelle tai osallistumiset pienehköihin näyttelyihin). Kumppanuusohjelmissa valtionavustukseen hyväksytään konsultin palkkiot ja mahdolliset matkat. Sama yritys voi osallistua vain kahteen peräkkäiseen vientiverkostohankkeeseen tai kumppanuusohjelmaan, joissa niissäkin tulee olla eri kohdemaat.

9.12. Laajemmissa viestintäkampanjoissa noudatetaan kampanjoihin sisältyvissä eri toimenpiteissä samoja ohjeita ja määräyksiä kuin mitä yllä on esitetty. Toimintaohjelmiin osallistuvien suurten yritysten tytäryhtiöiden osalta tarkastellaan koko konserniin tätä kautta kanavoituvan avustuksen osuutta kokonaisuutena.

9.13. Tapahtumien kannalta välttämättömät ja kohtuulliset yhteiset tarjoilukustannukset (esim. vierailujen tai näyttelyiden yhteydessä) sekä vastaanotoista syntyvät kustannukset tai edustuskustannukset voidaan hyväksyä avustuksen piiriin. Tältä osin avustus on enintään 25 %. Avustuksen piiriin hyväksytään kuitenkin enintään se määrä, joka ministeriölle ennalta esitetystä kustannusarviossa on mainittu. Yrityskohtaisia edustuskustannuksia ei voida hyväksyä avustuksen piiriin.

10. Avustuksen ulkopuolelle jäävät kustannukset

10.1. Avustusta ei myönnetä, ellei myöntämispäätöksessä toisin ole mainittu, vienninedistämistapahtumiin liittyviin sellaisiin kustannuksiin, joilla ei voida katsoa olevan oleellista merkitystä tapahtuman rahoituksen ja toteutumisen varmistumisen kannalta. Näitä kustannuksia ovat mm:

- osallistuvan yrityksen muut kuin edellä kohdassa 9. mainitut omat kustannukset;
- ulkomaiset paikalliskuljetukset (pl. lentokenttätaksit);
- valokuvat, lahjat ja sisäänpääsyliput;
- näyttelyissä yritysکوhtainen vartiointi
- henkilöstökustannuksien muista henkilösivukustannuksista ei hyväksytä vapaaehtoisia henkilösivukustannuksia, kuten lisäeläkevakuutusmaksuja, henkilökohtaisia jäsenmaksuja, lounaseteleitä ja henkilökuntatilaisuuksista aiheutuvia kustannuksia sekä henkilön työhön valmentautumiseen liittyviä koulutuskustannuksia (esim. kielikoulutus);
- portaalihankkeet;
- ulkomaalaisten Suomen vierailujen yritysکوhtaiset edustus- ja tarjoilukustannukset;
- hankkeisiin mahdollisesti osallistuvien ulkomaisten yritysten kustannukset;
- varaukset ja muut vastaavat erät sekä mahdolliset viivästyskorot;
- muut sekalaiset, vähäisiksi katsottavat kustannukset;
- kustannukset, joihin on saatu muuta julkista tukea ml. EU:n tuki (ellei avustuspäätöksessä toisin mainita);
- yleishallintokulukorvauksen määrän (max. 10 %) ylittävät tapahtuman/hankkeen hallintokustannukset, avustuksen saajan omaan hallintoon liittyvät kustannukset, laskennalliset kustannukset.

11. Tulojen huomioon ottaminen

11.1. Mikäli avustuksella toteutetussa hankkeessa, esimerkiksi julkaisusta, tutkimuksesta, videosta tms. tuotteesta, saadaan myynti-, ilmoitus- tai muita tuloja, nämä huomiodaan ennen avustuksen lopullisen määrän vahvistamista siten kuin avustuksen myöntämispäätöksessä on todettu.

11.2. Avustuksen saajan perimiä kohtuullisia järjestelykuluveloituksia tai vastaavia palkkioita ei oteta huomioon vähennyksinä tuen lopullista määrää vahvistettaessa.

11.3. Osallistuvien yritysten laskutuksessa eritellään ko. yrityksen valtionavusteiset kokonaiskustannukset, valtionavustuksen määrä sekä avustusprosentti. Ministeriö suosittelee, että myös yrityksille ilmoitetaan laskutetun järjestelykuluveloituksen määrä.

12. Avustuksen hakeminen

12.1. Avustusta voidaan hakea työ- ja elinkeinoministeriöltä jatkuvasti, ilman erillistä hakuaikaa. Hakemus tehdään pääsääntöisesti hanke- tai tapahtumakohtaisesti. Hakemus voidaan tarvittaessa tehdä myös esim. puolivuotiseen kokonaisuuteen perustuen tai koko vuoden ohjelmaan kerrallaan (esim. vientirenkaat / vientiverkostot). Hakemus jätetään ministeriön kirjaamoon hyvissä ajoin ennen hankkeen käynnistämistä. Ministeriö päättää avustusta myöntäessään miten laajaan kokonaisuuteen avustus myönnetään.

12.2. Hakemuksessa tulee ilmoittaa hakijayrityksen seuraavat tiedot: nimi kaupparekisteriotteen mukaan, postiosoite, puhelin, telefax, pankkitilin numero, y-tunnus, toimitusjohtajan nimi, yhteyshenkilön nimi ja yhteystiedot ml. sähköpostiosoite, pääyhtiö ja sisar- ja tytäryhtiöt, yritysmuoto, yrityksen perustamisvuosi, toimihenkilöiden ja työntekijöiden lukumäärä sekä tilastokeskuksen toimialaluokitus (TOL-2002 ja 1.1.2010 lukien TOL 2008)). Hakemukseen on liitettävä hakijan viimeksi päättyneen tilikauden virallinen tilinpäätös tilintarkastuskertomuksineen, toimintakertomus, konsernin liikevaihtotiedot ja konsernin henkilöstön määrä sekä kaupparekisteriote (vakiintuneet hakijat toimittavat tilinpäätöstiedot niiden valmistuttua ja uuden kaupparekisteriotteen milloin tietoihin on tullut muutoksia), sekä selvitys ennakkoperintärekisteriin merkitsemisestä, todistus verojäämistä ja maksetuista sosiaaliturvamaksuista.

12.3. Hakemuksessa on ilmoitettava yhteishankkeeseen osallistuvat yritykset, jos yritysten nimeäminen on hankkeen luonteen vuoksi mahdollista, sekä osallistuvista yrityksistä seuraavat tiedot: yrityksen virallinen nimi, y-tunnus, kotipaikka, henkilömäärä, liikevaihto, toimiala (TOL-2002 mukaan ja 1.1.2010 lukien TOL 2008 mukaan, <http://www.stat.fi/meta/luokitukset/toimiala/001-2002/index.html> sekä kokoluokitus komission suosituksen 2003/361/EY mukaan. Komission suositus mikroyritysten sekä pienten ja keskisuurten yritysten määritelmästä on osoitteessa:

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32003H0361:FI:HTML>

Yrityksen kokoluokitusta arvioitaessa voidaan apuna käyttää komission laatimaa ilmoitusmallia, jonka yritys itse täyttää. Ilmoitusmalli on julkaistu Euroopan unionin virallisessa lehdessä 20.5.2003 (2003/C 118/03). Se löytyy myös internetistä osoitteessa:

http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/fi/oj/2003/c_118/c_11820030520fi00050015.pdf

Kukin osallistuva yritys vastaa viime kädessä itse siitä, että avustuskelpoisuuden edellytykset sen osalta täyttyvät (valtionavustuslaki 688/2001, 10§). Avustuksen hakijan on kuitenkin syytä hankkeen toteuttamisesta vastaavana varmistua mm. ennakkoperintärekisterimerkinnän voimassaolosta, riittävästä kotimaisuudesta, verojäämistä ja maksetuista sosiaaliturvamaksuista jne. Epäselvissä tapauksissa avustuskelpoisuudesta voi etukäteen keskustella työ- ja elinkeinoministeriön kanssa.

12.4. Hakemukseen liitetään selvitys toteutettavasta hankkeesta/tapahtumasta kustannuseritelyineen. Hakemukseen sisällytetään selvitys toimialan/yritysryhmän vientinäköymistä niillä markkinoilla, joilla esitetyt toimenpiteet aiotaan toteuttaa, Hakemukseen liitetään edelleen selvitys siitä, miten suunniteltujen toimenpiteiden ja asetettujen tavoitteiden toteutumista seurataan ja arvioidaan jälkikäteen.

12.5. Tarvittaessa hakemuksessa on myös esitettävä selvitys avustuksen kilpailuvaikutuksesta, sekä muut erikseen pyydytetyt lisäselvitykset.

12.6. Milloin avustusta haetaan ja myönnetään useaan tapahtumaan (esim. näyttelyosallistumiseen) samalla hakemuksella ei tapahtumakohtaisia kustannusarvioita hakemusvaiheessa välttämättä tarvitse toimittaa ministeriöön. Tarkennetut kustannusarviot toimitetaan myöhemmin kuitenkin ennen kunkin tapahtuman toteuttamista sitten, kun osallistuvat yritykset ovat vahvistaneet osallistumisensa.

12.7. Kustannusarviosta tai sen liitteistä tulee ilmetä:

- tapahtuman kokonaiskustannukset kustannuslajeittain;
- tapahtuman rahoitussuunnitelma;
- avustuksen kohteiksi esitetyt kustannuslajit;
- tapahtumaan osallistuvat yritykset;
- suunnitellun tapahtuman ohjelma;
- muut hakemuksen käsittelyn kannalta tarvittavat selvitykset.

12.8. Ennen hakemuksen jättämistä syntyneistä kustannuksista avustukseen voidaan hyväksyä pääsääntöisesti vain näyttelyiden paikanvuokran ennakkomaksu. Mikäli kustannusarvioon sisältyy muita kustannuksia (esim. valmistelumatkat), jotka tapahtumien ennakkovalmisteluihin liittyen ovat syntyneet ennen hakemuksen jättämistä ministeriöön, on niiden hyväksymistä haettava erikseen perusteluineen.

13. Avustuksen myöntäminen

13.1. Ministeriö päättää avustuksen myöntämisestä sitä koskevan hakemuksen ja hakemuksessa esitetyn kustannusarvion nojalla. Päätöksessään ministeriö vahvistaa myönnetyn avustuksen enimmäismäärän ja mainitsee millä osuudella valtio enintään osallistuu hakemuksessa esitettyihin valtionavusteisiin kustannuksiin. Päätöksessä mainitaan myös miltä ajalta kustannukset hyväksytään valtion avustuksen piiriin.

14. Valtionavustuksen käyttö

14.1. Valtionavustusta saa käyttää ainoastaan avustuspäätöksen mukaiseen tarkoitukseen, ja avustuspäätöksessä mainittuihin käyttökohteisiin. Avustuskelpoisia ovat avustushakemuksen ministeriössä tapahtuneen kirjaamisen jälkeen syntyneet kustannukset.

14.2. Säännökset valtionavustuksen käytöstä, käytön valvonnasta ja ehdoista sitovat avustuksen saajan lisäksi myös avustuksen kohteena oleviin hankkeisiin osallistuvia yrityksiä. Avustuksen saajan on huolehdittava siitä, että osallistuvat yritykset ovat tietoisia avustuksen käytön ehdoista ja sitoutuneet niiden noudattamiseen.

14.3. Avustuksen saajan tulee ilmoittaa ministeriöön hyvissä ajoin avustuksen käyttötarkoituksen toteutumiseen vaikuttavista muutoksista tai muista valtionavustuksen käyttöön vaikuttavista muutoksista (kuten olennaiset muutokset avustushakemuksessa esitettyyn toimintasuunnitelmaan jne.) ja tehdä näiltä osin tarvittavat muutoshakemukset. Avustuksen käyttöajan ja/tai valtionavustusselvityksen jättöajan pidentämistä on haettava ennen ko. määräpäivää. Mikäli avustuksen piiriin hyväksytään uusia käyttökohteita, ovat näitä koskevat kustannukset yleensä hyväksyttäviä muutos-hakemuksen kirjaamispäivästä lukien.

15. Avustuksen maksaminen ja avustuksen ennakkomaksu

15.1. Ministeriö maksaa myönnetyn avustuksen sen jälkeen, kun avustusta koskeva kohdan 16. mukainen valtionavustusselvitys on ministeriössä tarkastettu ja hyväksytty.

15.2. Myönnetystä avustuksesta voidaan perustellusta syystä hakemuksesta maksaa enakkona

enintään 50 % myönnetystä valtionavustuksesta hankkeen alkaessa ja 30 % hankkeen puolessa välissä. Milloin ennakon maksamisen perusteena on huomattaviin ennakkomaksuihin tai muihin vastaaviin eriin sitoutuminen, voi ennakon määrä hankkeen alkaessa olla suurempi, kuitenkin enintään 80 % myönnetystä valtionavustuksesta. Myönnetyn avustuksen ennakkorahoitustarpeesta hakijan on tehtävä erillinen ennakon maksusaikataulu, joka perustuu arvioituun todellisten kustannusten syntymisaikatauluun.

15.3. Ennakkomaksun saamiseksi on vaadittaessa annettava työ- ja elinkeinoministeriölle riittävä vakuus.

15.4. Ministeriö vahvistaa myönnetyn avustuksen lopullisen määrän valtionavustusselvityksen ja siinä esitettyjen toteutuneiden kustannusten perusteella. Avustuksen saajan on toimitettava valtionavustusselvitys ministeriölle myöntöpäätöksessä mainitun ajan kuluessa. Ellei valtionavustusselvitystä voida esittää annetussa määräajassa, on ennen määräajan päättymistä tehtävä ministeriölle kirjallinen hakemus valtionavustusselvityksen jättöajan pidentämisestä. Yhtä avustuspäätöstä kohti voidaan tehdä pääsääntöisesti enintään kolme valtionavustusselvitystä, joista viimeinen on loppuselvitys.

16. Valtionavustusselvitys

16.1. Valtionavustusselvityksen tulee käsittää selostus avustuspäätöksen mukaisen hankkeen toteutumisesta suhteessa suunniteltuun sekä selvitys hankkeessa toteutettujen toimenpiteiden toteutuneista kustannuksista ja tuloista. Yksittäisten tapahtumien osalta selvitetään tapahtumien toteutuneet kustannukset ja tulot tapahtumakohtaisesti. Hakijan tulee järjestää kirjanpitoa siten, että valtionavustusselvityksen yhteys kirjanpitoon on helposti todettavissa (audit trail).

16.2. Valtionavustusselvityksessä on ilmoitettava osallistuneista yrityksistä seuraavat tiedot: yrityksen virallinen nimi, y-tunnus, kotipaikka, henkilömäärä, liikevaihto, konsernin liikevaihto ja henkilökunnan määrä, toimiala (TOL-2002 ja 1.1.2010 lukien TOL 2008), kokoluokitus komission suosituksen 2003/361/EY mukaan. Lisäksi selvityksessä on eriteltävä kullekin yritykselle kanavoituvan avustuksen määrä ja avustusprosentti.

16.3. Selvityksen tulee perustua maksettuihin, alkuperäisiin tositteisiin. Myös yritysten maksuosuuksien tulee olla suoritettu ennen selvityksen jättämistä. Selvitykseen liitetään tämän ohjeen kohdan 16.5 mukainen tilintarkastajan (KHT, HTM, JHTT tai tilintarkastusyhteisö) lausunto.

16.4. Tapahtumiin osallistuvat yritykset voivat tarvittaessa esittää omista tapahtumaan liittyvistä ja avustuksen piiriin hyväksyttävistä kustannuksistaan selvityksen tilintarkastajan lausuntoon pohjautuen.

16.5. Tilintarkastajan ja lisäksi avustuksen saajaa edustavan henkilön, jolla on saajayhteisön nimenkirjoitusoikeus, sekä suunnitelmaan sisältyneiden tapahtumien järjestämisestä vastuussa olevan henkilön / henkilöiden sekä avustuksen saajan laskentatoimesta vastuussa olevan henkilön on allekirjoituksellaan vahvistettava valtionapuserelvityksessä, että:

- avustus on käytetty siihen tarkoitukseen, johon se on myönnetty
- erittely tapahtumien kustannuksista ja tuloista (sisältäen selvityksen saaduista järjestelykulutuotoista) perustuu avustuksen saajan kirjanpitoon
- selvitys on laadittu ministeriön antamien ohjeiden mukaisesti ja avustuksen kohteiksi ei ole esitetty kustannuksia, jotka avustuspäätöksen ja näiden ohjeiden mukaan eivät ole hyväksyttäviä tai jotka eivät tapahtumiin kuulu
- selvityksessä esitetyt kokonaiskustannukset ovat oikeat ja yritysten tai muiden tapahtumiin osallistuneiden rahoitusosuudet ovat esitetyn mukaiset ja maksetut

- selvityksessä esiintyvät kustannukset ovat valtionavustukseen hyväksyttäviä, maksettuja, nettomääräisiä eikä niitä koskevia hyvityslaskuja tai – suorituksia ole olemassa
- ko. kustannuksiin ei ole saatu muuta julkista tukea (tai että muu julkinen tuki hankkeelle on erittelyssä esitetyn mukainen).

16.6. Tapahtumien toteutuneet kustannukset hyväksytään avustuksen piiriin myönnetyn avustuksen enimmäismäärään saakka.

16.7. Selvitykseen liitetään lisäksi avustuksella toteutuneista laajemmista hankkeista tai selvityksistä toiminnan loppuraportit, tutkimusraportit sekä muu tilityksen tarkastuksen kannalta tarvittava tausta-aineisto. Ministeriö voi tarvittaessa erikseen pyytää käyttöönsä myös muuta tausta-aineistoa.

16.8. Valtionavustus selvitykseen tulee liittää selvitys osallistuvien yritysten saavuttamista vientituloksista sekä arvio hankkeen tuloksellisuudesta ja vaikuttavuudesta.

17. Tuen käytön valvonta

17.1. Avustuksen käytön valvonnasta, maksetun avustuksen takaisinperinnästä jne. on säädetty valtionavustuslaissa. Viranomaisen tarkastusoikeus ulottuu valtionavustuslain 16 § mukaan myös yrityksiin, joille avustus tuen saajan kautta kanavoituu.

17.2. Avustuksen väärinkäyttöön liittyvistä rikosoikeudellisista seuraamuksista säädetään rikoslaisissa.

18. Muutoksenhaku

18.1. Valtionavustuslain 34 §:n mukaan ministeriön päätökseen tyytymätön asianosainen voi hakea siihen oikaisua 30 päivän kuluessa päätöksen tiedoksisaannista. Oikaisuvaatimus osoitetaan työ- ja elinkeinoministeriölle.

18.2. Oikaisuvaatimuksesta annettuun päätökseen saa valittamalla hakea muutosta siten kuin hallintolainkäyttölaissa (586/1996) säädetään.

Liite 2

TE-KESKUKSEN TOIMINTAYMPÄRISTÖTUKI

Yritysten toimintaympäristön parantamiseen tähtäävän rahoituksen tarkoituksena on kehittää yritysten tarvitsemia palveluja ja yritysten toimintaympäristöä.

Rahoitusta yritysten toimintaympäristön parantamiseen voidaan myöntää lähinnä julkisille tai yksityisille yhteisöille, säätiöille sekä julkisomisteisille yrityksille. Julkisilla yhteisöillä tarkoitetaan esimerkiksi oppilaitosta, tutkimuslaitosta tai kuntaa.

Rahoitusta voidaan myöntää hankkeisiin, joilla luodaan tai kehitetään pysyväisluonteisia palveluja ja pk-yrityksille. Toimintaympäristöhankkeet voivat koskea mm. yritysten tarvitsemien tuotekehitys-, suunnittelu- ja testauspalvelujen sekä hautomapalvelujen kehittämistä.

Toimintaympäristön parantamiseen voidaan rahoitusta myöntää myös oman pääoman ehtoisen alueellisiin pääomasijoitusrahastoihin. Oman pääoman ehtoista rahoitusta kohdennetaan aikaisessa kehitysvaiheessa oleviin yrityksiin erikoistuneisiin rahastoihin.

Rahoitusta voidaan myöntää hankkeen toteuttamisen kannalta keskeisiin investointi- ja kehittämiskustannuksiin. Rahoitusta yritysten toimintaympäristön parantamiseen voidaan myöntää mm. seuraaviin kustannuksiin:

- ulkopuolisten palvelujen ja asiantuntijoiden käyttö
- palkka- ja matkakustannukset (pääsääntöisesti voidaan hyväksyä ainoastaan hakijaorganisaation palkattavan uuden henkilön tai henkilöiden palkkakustannukset)

Liite 3

- hankkeen kannalta keskeiset käyttöomaisuushankinnat (kuten koneet ja laitteet, rakennukset sekä niihin liittyvät maa-alueet) tai niiden vuokraus.

Rahoituksen kohteena olevan hankkeen kustannuksia voidaan hyväksyä enintään 24 kuukaudelta. Rahoitus yritysten toimintaympäristön parantamiseen tähtääviin hankkeisiin myönnetään avustuksena, jota voidaan myöntää enintään 75 % hankkeen hyväksyttävistä kustannuksista. Enimmäismääräistä rahoitusta voidaan myöntää kuitenkin lähinnä vain palvelujen käynnistämiseen liittyviin esiselvityshankkeisiin. Keskimääräinen rahoituksen määrä on 50 %.

Tuettavalla hankkeella tulee olla olennainen merkitys alueen pk-yritysten perustamisen, laajentamisen tai kehittämisen kannalta. Mikäli rahoitusta myönnetään palvelun kehittämiseen, sitä ei saa käyttää palvelusta perittävän hinnan alentamiseen.

EU:N KULTTUURIOHJELMA

EU:n Kulttuuri-ohjelmasta rahoitettavat yhteistyötoimet ovat eurooppalaisten kulttuuriorganisaatioiden yhteistyössä toteuttamia alakohtaisia tai monialaisia hankkeita.

Hankkeiden sisällöissä ja toteutuksessa painottuvat luovuus ja innovatiivisuus, ja erityisesti kannustetaan toimia, joiden tarkoituksena on tutkia kulttuurialan yhteistyötapoja niiden pitkäjänteiseksi kehittämiseksi.

Yhteistyötoimina toteutettavien hankkeiden kesto voi olla enintään kaksi vuotta (24 kuukautta). Hankejärjestäjinä tulee olla vähintään kolme kulttuurialan organisaatiota kolmesta ohjelmaan osallistuvasta maasta.

Yksi järjestäjistä toimii hankkeen päävastuullisena koordinaattorina ja muut yhteisjärjestäjinä. Kaikki järjestäjätahot vastaavat yhdessä hankkeen suunnittelusta ja toteutuksesta. Jokainen järjestäjä sitoutuu hankkeeseen myös taloudellisesti.

Hankejärjestäjät voivat olla yksityisen tai julkisen sektorin kulttuurialan organisaatioita. Järjestäjätahoina voivat olla myös kulttuuriteollisuuden toimijat, erityisesti pienet kulttuuriyritykset, jos ne toimivat tässä yhteydessä voittoa tavoittelemattomina.

Yhteistyöhankkeille myönnettävä tuki voi olla enintään 50 % hankkeen koko talousarviosta. Hattava EU-tuen summa voi olla 50 000–200 000 € koko hankekaudelle. Näin ollen lyhyiden hankkeiden talousarviot ovat vähintään 100 000 euron suuruisia.

Koko hakukierroksen budjetti on n. 17 miljoonaa euroa, mistä tullaan vuonna 2009 rahoittamaan noin 80–100 hanketta.

Tukea saavien hankkeiden ja niiden sisältämien toimintojen on pyrittävä Kulttuuri-ohjelman yleis- ja erityistavoitteisiin eli edistettävä kulttuurialan ammattilaisten sekä taide- ja kulttuuriteosten rajat ylittävää liikkuvuutta ja kehitettävä kulttuurienvälistä vuorovaikutusta.

Tukea myönnettäessä hankkeita arvioidaan seuraavien perusteiden:

- hankkeen luoma eurooppalainen lisäarvo (eurooppalainen ulottuvuus)
- kuinka hankkeen toimet edistävät Kulttuuri-ohjelman erityistavoitteita (liikkuvuus, kulttuurienvälinen vuoropuhelu)
- hankkeen korkeatasoisuus: omaperäisyys ja innovatiivisuus, järjestäjätahojen asiantuntemus
- järjestäjätahojen yhteistyön laatu ja järjestäjien välinen työnjako, itse hakemuksen tasokkuus
- hankkeen vaikuttavuus: tulokset, kohderyhmät, poikkisektoraalisuus
- tiedottaminen ja hankkeen näkyvyys
- hankkeen pitkän tähtäimen vaikutukset, pysyvät tulokset / jatkuvuus.

Eurooppalaisella lisäarvolla tarkoitetaan sitä, että hankkeissa tulee toteutua eurooppalainen ulottuvuus: niiden tavoitteiden tulee olla paremmin saavutettavissa eurooppalaisella yhteistyöllä kuin kansallisella tasolla. Hankkeiden odotetaan johtavan pitkäkestoiseen yhteistyöhön ja eurooppalaisten kulttuurien välisen yhteistyön kehittämiseen.

Hankeyhteistyön peruseriaatteena tulee olla kokemusten vaihto, jonka tuloksena oleva vuorovaikutus ylittää kansallisen tason toiminnan vaikutukset. Kaikkien järjestäjätahojen sitoutuminen ja osallistuminen hankkeen suunnitteluun ja toteutukseen eri vaiheisiin on tärkeää.

Hakuohjeet ja mm. kriteerien tarkemmat kuvaukset voi lukea Euroopan komission julkaisemasta Kulttuuri-ohjelman ohjelmaoppaasta, joka on voimassa vuoteen 2013 saakka. Opas on saatavilla sähköisessä muodossa Euroopan komission koulutuksen, audiovisuaalialan ja kulttuurin toimeenpanoviraston EACEAn verkkopalvelussa englanniksi, ranskaksi ja saksaksi, ks. linkki sivun alalaidassa.

Hakukierroksia on kerran vuodessa ja ne päättyvät aina lokakuun 1. päivänä. Hakulomake liitteineen lähetetään Euroopan komission koulutuksen, audiovisuaalialan ja kulttuurin toimeenpanovirastoon (EACEA) 1. lokakuuta mennessä (saman päivän postileima tai kuriiripalvelun leima riittää).

Vuonna 2009 käynnistyvien kulttuurialan yhteistyötoimien hakukierros käynnistyi kesäkuussa 2008 ja päättyi 1. lokakuuta 2008.

Toimeenpanovirasto EACEAn ilmoituksen mukaan tulokset julkaistaan maaliskuun 2009 loppuun mennessä.

Edellisen, lokakuussa 2007 päättyneen hakukierroksen lopulliset tulokset on julkistettu 16.9.2008 Euroopan komission alaisen toimeenpanoviraston EACEAn verkkopalvelussa (ks. linkki alla). Suomalaisia organisaatioita on mukana seitsemässä hankkeessa.

Lisätiedot: <http://www.cimo.fi/Resource.php/cimo/kulttuuri/k2007-2013/yhteistyotoimet.htx>

