

Ulkoministeriön Team
Finland -palvelut
yrityksille

Vaasa 8.5.2018

Juha Markkanen / UM
Vientisuurlähettiläs

Team
FINLAND

**AUTAMME
YRITYKSESI
MAAILMALLE.**

” Tavoitteenamme on
pk-yritysten viennin
tuplaaminen vuoteen
2020 mennessä

Team
FINLAND



MARINA CONGRESS CENTER
HELSINKI

Mikä Team Finland?

Kyse on verkostoyhteistyöstä

- **Business Finland = Team Finland**
- **Finnvera = Team Finland**
- **ELY:t maakunnissa = Team Finland**
- **UM & edustustoverkko = Team Finland**

Mikä Team Finland? Kaikki toimijat

- Team Finland kumppaneita: Kauppakamarit, Suomen yrittäjät, PRH, OKM, MMM, Finnfund, Finnpartnership, Kaupungit ja kaupunkien kehitysyhtiöt, Maakuntaliitot, Perheyritysten liitto, Teollisuussijoitus, VTT, GTK, Tulli, Suomen yliopistot, AMK:t ja yksityiset palveluntarjoajat, Metsäteollisuus ry, yms.

UM yritysten asialla jo 100 vuotta!

- **UM täyttää 100-v. tänä vuonna 2018 ja jo toiminnan aloittamisesta lähtien Suomen Ulkoministeriö (UM) on auttanut suomalaisyrityksiä maailmalle ja maailmalla**
- **Toiminta jatkuva ja luonnollisesti pitkälle luottamuksellista sovitun mukaisesti**

Miten Ulkoministeriö auttaa yritystäsi Suomessa? (1)

- 1) UM vastaa Suomen kauppapolitiikasta (WTO-neuvottelut, FTA-sopimukset, yms.) eli luo näin edellytyksiä yritysten kv. toiminnalle
- 2) UM taklaa koko ajan yritysten kohtaamia kaupanesteitä eri markkinoilla (satoja / v.)
- 3) Antaa lupia kaksoiskäyttötuotteiden vientiin yhteistyössä PLM:n kanssa

EU:n kauppasopimusagenda

- Japani (voimaan 2019)
- Singapore (voimaan 2019)
- Vietnam (neuvoteltu)
- Meksiko (päivittäminen, poliittinen konklusio 04/2018)
- Mercosur (voidaanko neuvottelut päättää 2018)
- Chile (päivittäminen)
- Indonesia (alkanut)
- Yhdysvallat TTIP (odotusraide)
- Intia (odotusraide)
- Turkki (päivittäminen, neuvottelumandaattia ei vielä ole)
- Australia ja Uusi-Seelanti (mandaatti 2018)
- Brexit (mandaatti tbc) ja Kiina/investointisopimus



**Team Finland
kansainvälistymis- ja
kaupanesteselvitys 2016**



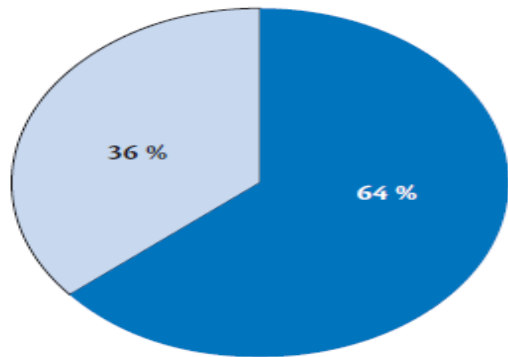
KAUPPAKAMARI



<http://formin.finland.fi/kaupanesteselvitys2016>

Suomalaisyrietykset kohtaavat kaupanesteitä

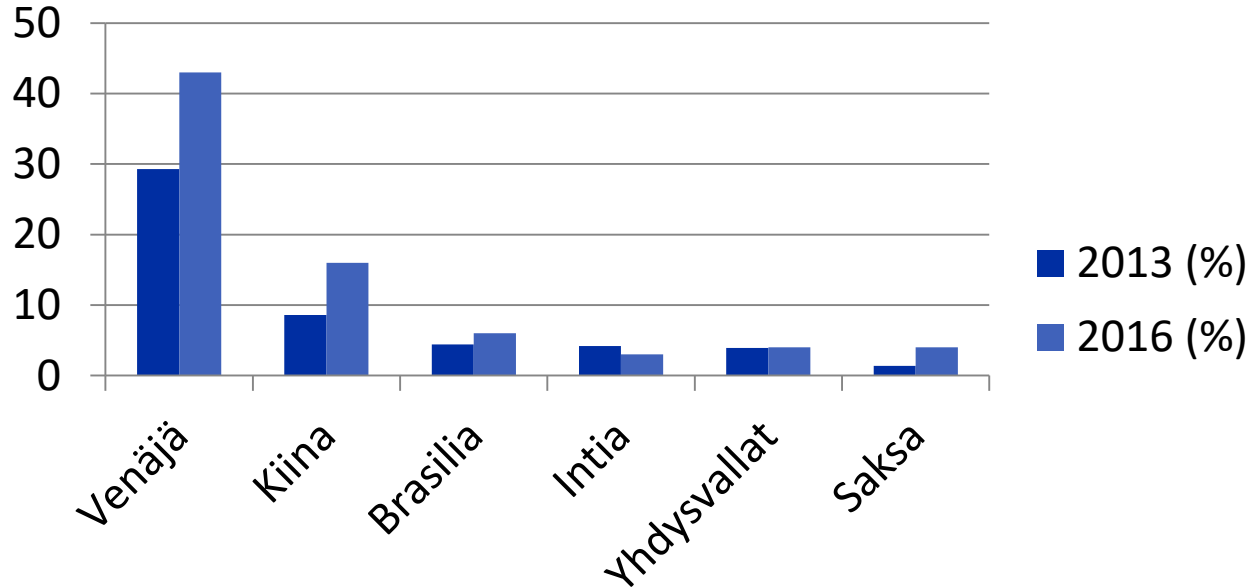
Kaupanesteistä raportoineet yritykset,
% vastaajista eri ryhmissä



■ KAUPANESTEISTÄ RAPORTOINEET
■ EI KAUPANESTEITÄ

Kaupanesteet estetyypeittäin	Sija 2016	Sija 2013
Tekniset kaupanesteet, standardit, testaus ja sertifiointi	1	1
Tullausmenettelyt, kauppamenettelyt, alkuperäsäännöt	2	3
Korkeat ja/tai syrjivät vienti- ja tuontitullit sekä muut maksut	3	2
Vienti- ja tuontikiellot, kiintiöt tai lisensointivaatimukset	4	12
Kotimaisuusvaatimukset	5	-
Muut esteet	6	7
Palveluiden tarjoamiseen liittyvät lupa- ja muut vaatimukset	7	-
Pääomien siirto ja voittojen kotiuttaminen, maksuliikenne	8	9
Syrjivä verotuskäytäntö, lisämaksut, ALV-palautukset	9	4
Syrjivät menettelyt julkisissa hankinnoissa	10	5
Henkilöiden liikkuvuus, viisumit, oleskelu- ja työluvut	11	6
Teollis- ja tekijänoikeuksien rikkomukset (IPR)	12	8
Kilpailua vääristävät valtiontuet, kilpailun rajoitukset	13	13
Lainsäädännön puutteellinen toimeenpano	14	-
Investointirajoitukset, ehdot, yhteisyritysvaatimukset, toimiluvat	15	-

Kaupanesteiden TOP 6



Miten Ulkoministeriö auttaa yritystäsi Suomessa (2)

4) UM on mukana yritykselle tehtävässä Team Finland palveluehdotuksessa, jossa yritys saa kootusti yhdellä paperilla tiedoksi eri Team Finland-toimiojoiden avustusmahdollisuudet

5) UM valmis mentoroimaan, sparraamaan ja neuvomaan jo Suomessa (osastot ja Juha M.)

Miten Ulkoministeriön edustustot auttavat yritystäsi maailmalla? (1)

- 1) Tieto ja analyysit vientikohdemaasta yleisemmin / sektorikohtaisemmin (soita, meilaa tai sovi tapaaminen- um.fi verkkosivuilta kaikkien edustustojen yhteystiedot)
- 2) Verkottamis- ja kontaktiapu tarvittaessa Suomen kunniakonsuleja hyödyntäen (ns. ”ovien avaaminen”)

Miten Ulkoministeriön edustustot auttavat yritystäsi maailmalla?(2)

3) Avustaminen yrityksen kohtaamissa kaupanesteissä (esim. tullausongelmat, sertifiointiongelmat, lainsäädäntöpulmat, yms.)

4) Kehitysmaissa apua myös erityisillä omilla kehitysrahoituksen instrumenteilla (Finnfund, BEAM-ohjelma, PIF-tuki, Finnpartnership-ohjelma)

UM:n rahoitusinstrumentit firmoille kehittyviin maihin

1) BEAM (Business with Impact)-ohjelma: Kehitysinnovaatio-ohjelma 2015-2019 www.tekes.fi (50 milj: Tekes 25%, UM 25%, firma 50%)

2) Finnpartnership-liikekumppanuustuki: Tukea liikekumppanuuden alkuvaiheeseen www.finnpartnership.fi

3) PIF (Public sector Investment Facility): Investointituki kehitysmaan julkiselle sektorille lainana EU/ETA-alueen luottolaitoksen kautta ja takuu Finnveran kautta www.formin.finland.fi/investointituki

4) Finnfund: Yrityksille riskirahoitusta, investointilainoja sekä kehitysmaainvestointeihin liittyvää sijoitusta www.finnfund.fi

Team Finland UM-avustamisen esimerkkejä ulkomailla (1)

1) Yritys X haluaa taustatietoja uudesta vientikohdemaasta -> sovi keskustelu Team Finland maajohtajan eli edustuston päällikön kanssa (soita tai meilaa suurlähettiläälle)

2) Yritys haluaa verkottua korkean tason edustajiin kiinnostavassa yrityksessä uudessa vientikohdemaassa -> sovi asiasta TF-maajohtajan kanssa (lounas, dinner, yms.)

Team Finland UM-avustamisen esimerkkejä ulkomailla (2)

3) Yritys haluaa uniikin promootiotilaisuuden -> kontaktoi lähetystä ja sovitte erityisestä promootiotilaisuudesta joko lähetystössä tai päällikön virka-asunnossa

4) Yritys halua lisätietoja vientikohdemaan messuista -> Ole yhteydessä lähetystöön tai Business Finlandiin (BF)

Team Finland UM-avustamisen esimerkkejä ulkomailla (3)

**5) Yritys haluaa osallistua Team Finland-
vienninedistämismatkalle -> kontaktoi UM:ää, BF:a
tai lähetystä**

**6) Yritys haluaa verkottua Suomen kunniakonsuliin
vientikohtemaassa -> kontaktoi TF-majohtajaa**

Team Finland-vientimatkat

- Perustuvat yritysten toiveisiin ja UM + BF yhteisiin näkemyksiin, huomioidaan myös vientikohdemaan tilanne, talouskehitys yms.
- TF-vientimatkat valmistellaan yhteistyössä UM + BF (ohjelma, bisnesdelegaatio, yms.)
- Bisnesdelegaatiot yleensä sektorikohtaisesti, matkan jälkihoito kaiken A&O

Suomalaisyritysten haasteita viennissä ja ulkomailla:

- 1) Kotitehtäviä ei tehdä kunnolla (resurssit)
- 2) ”Hamutaan” liian moneen kohtemaahan
- 3) Ei ymmärretä pääoma- ja resurssisatsauksia
- 4) Ei haluta ymmärtää kv. myyntiosaamisen merkitystä, myös markkinoinnin ymmärrys joskus haasteena
- 5) Ei haluta uskoa, ettei viennissä voi saada ”pikavoittoja”

Kiitos ja ota yhteyttä!

Juha Markkanen

Vientisuurlähettiläs

Sp: juha.markkanen@formin.fi

Matkapuhelin: +358 50 3271314