

Ulkoministeriö ja globaali
edustustoverkko yritysten
apuna

Rovaniemi 5.9.2018

Juha Markkanen / UM
Vientisuurlähettiläs
Team Finland-tiimi

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

- 1) Business Finland = Team Finland**
 - 2) Finnvera = Team Finland**
 - 3) ELY:t maakunnissa = Team Finland**
 - 4) UM & edustustoverkko = Team Finland**
- + kumppanit: mm. SY, kauppakamarit, yms**

UM yritysten asialla jo 100 vuotta!

- **UM täyttää 100-v. tänä vuonna ja jo toiminnan aloittamisesta lähtien eli vuodesta 1918 Ulkoministeriö (UM) on aina auttanut suomalaisyrityksiä maailmalle ja maailmalla**
- **Toiminta on jatkuvaa ja luonnollisesti hyvin pitkälle luottamuksellista ja yrityksen kanssa sovitun mukaista**

Miten Ulkoministeriö auttaa yritystäsi Suomessa? (1)

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

EU:n kauppasopimusagenda

- **Japani (voimaan 2019)**
- **Singapore (voimaan 2019)**
- **Vietnam (jo 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**



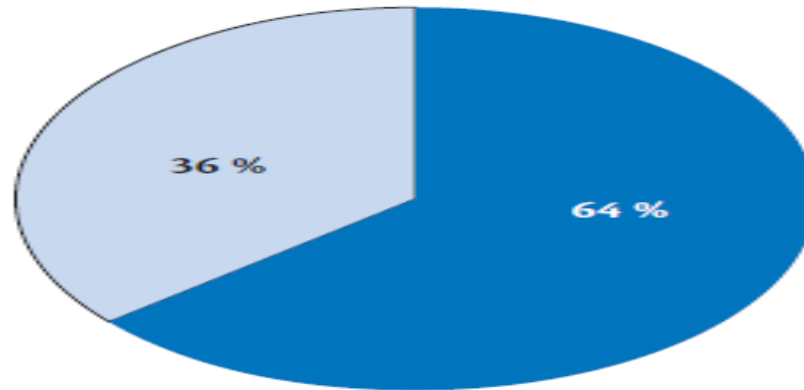
KAUPPAKAMARI



<http://um.fi/kaupanesteselvitys2016>

Suomalaisyrietykset kohtaavat kaupanesteitä

**Kaupanesteistä raportoineet yritykset,
% vastaajista eri ryhmissä**

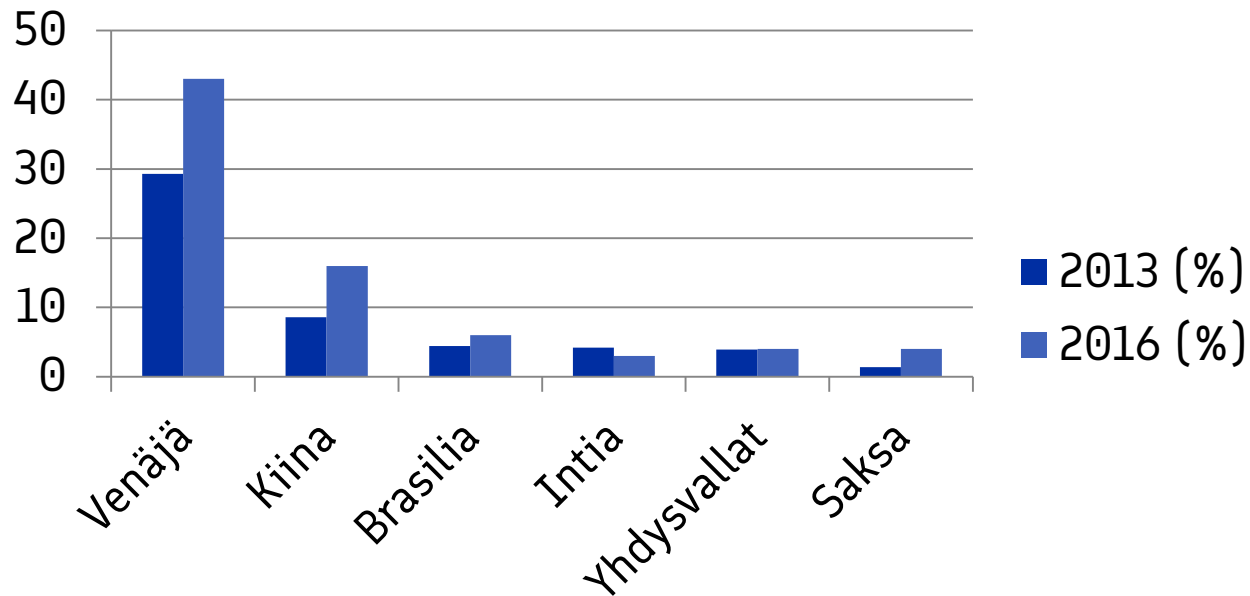


N = 426



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-toimijoiden avustumahdollisuudet**
- 5) UM voi mentoroida, neuvoa ja sparrata jo Suomessa (UM:n alueosastot ja Juha M.)**

Miten Ulkoministeriön edustustot auttavat yritystäsi maailmalla? (1)

- 1) Tietoa ja analyysiä lähetystöstä vientikohdemaasta yleisemmin / sektorikohtaisemmin
 - um.fi -verkkosivuilta löytyvät kaikkien Suomen ulkomaanedustustojen yhteystiedot
- 2) Verkottamis- ja kontaktoitumisapu (ovien avaukset)
 - tarvittaessa Suomen kunniakonsuleja hyödyntäen
- 3) UM järjestää TF-vientimatkoja yrityksille (BF yht.työ)

Miten Ulkoministeriön edustustot auttavat yritystäsi maailmalla?(2)

4) Myös maailmalla avustaminen yrityksen mahd. kohtaamissa kaupanesteissä

- esim. tullausongelmat, sertifiointiongelmat, lainsäädäntöpulmat, yms.

5) 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.businessfinland.fi (50 milj:BF 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 sovitti erityisestä promootiotilaisuudesta joko lähetystössä tai edustuston päällikön virka-asunnossa

4) Yritys halua lisätietoja vientikohtamaan 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
vientikohdemaassa -> kontaktoi TF-maajohtajaa eli
Suomen suurlähettilästä**

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) Omia ”kotitehtäviä” ei tehdä huolellisesti (haaste: resurssit)**
- 2) ”Hamutaan” yhtä aikaa liian moneen vientikohtemaahan**
- 3) Ei ymmärretä pääoma- ja resurssisatsausten tarvetta**
- 4) Ei haluta ymmärtää kv. myyntiosaamisen merkitystä kaupanteossa, myös markkinoinnin ymmärrys joskus haaste**
- 5) Ei haluta uskoa, ettei viennissä voi saada ”pikavoittoja”, vaan tulokset voivat viedä vuosia**

Kiitos - ota yhteyttä!

Juha Markkanen

Vientisuurlähettiläs

Sp: juha.markkanen@formin.fi

Twitter: @juha_markkanen

Matkapuhelin: +358 50 3271314