

“Ulkoministeriö  
palveluksessasi”

Juha Markkanen  
Trade Ambassador  
UM/Team Finland-tiimi

*Team*  
**FINLAND**

**AUTAMME  
YRITYKSESI  
MAAILMALLE.**

# Ulkoministeriö yritysten viennin apuna 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 luonnollisesti hyvin pitkälle luottamuksellista ja aina yrityksen kanssa sovitun mukaista Team Finland-vientityötä**

# Miten Ulkoministeriö auttaa yritystäsi Suomessa?

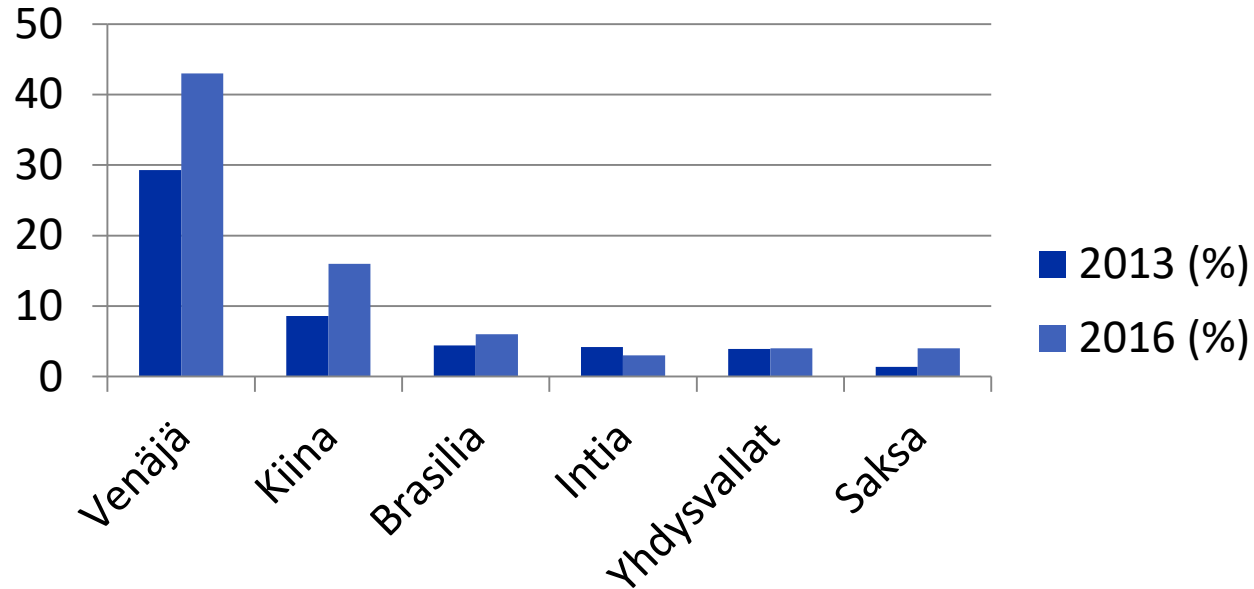
- 1) UM vastaa Suomen kauppapolitiikasta (WTO-neuvottelut, vapaakauppa-sopimukset, yms.) eli luo näin edellytyksiä yritysten kv. toiminnalle
- 2) UM taklaa koko ajan yritysten kohtaamia kaupanesteitä eri markkinoilla (satoja / vuosi)
- 3) Antaa lupia kaksoiskäyttötuotteiden vientiin yhteistyössä Puolustusministeriön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

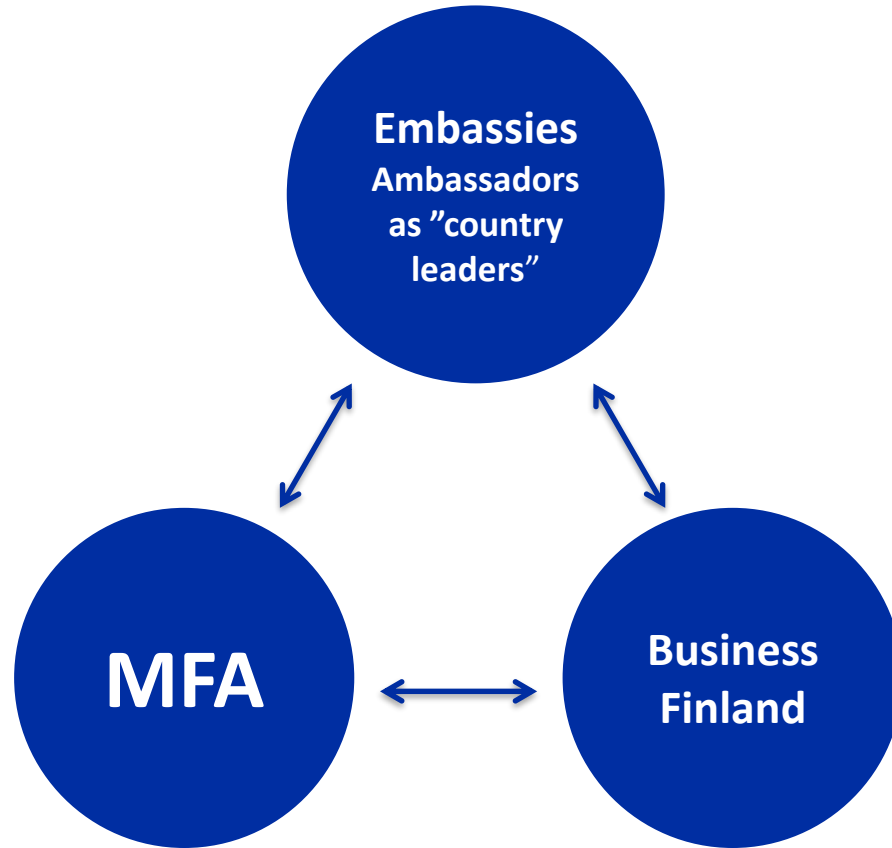
## EU:n kauppasopimusagenda

- Japani-sopimus ja Singapore-sopimus (voimaan 2019)
- Vietnam (jo neuvoteltu)
- Meksiko-sopimus ja Chile-sopimus (päivittäminen)
- Mercosur (voidaanko neuvottelut päättää 2018?)
- Indonesia (alkanut)
- Yhdysvallat ”uusi TTIP” ja Intia-sopimus (odotusraide)
- Turkki (päivittäminen, neuvottelumandaattia ei vielä ole)
- Australia ja Uusi-Seelanti (mandaatti 2018)
- Brexit (tilanne auki, saadaanko erosopimus vai ei)
- Kiina/investointisopimus

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 Ulkoministeriön edustustot auttavat yritystäsi maailmalla? (1)

- 1) Tietoa ja analyysiä vientikohdemaasta (um.fi)
- 2) Verkottamis- ja yhteyksien luomisapu (ns. ovien avaukset tarvittaessa Suomen kunniakonsuleja hyödyntäen eri vientikohdemaissa)
- 3) UM järjestää BF:n kanssa yhteistyössä Team Finland-vientimatkoja yrityksille



## Miten Ulkoministeriön edustustot auttavat yritystäsi maailmalla?(2)

4) Apu yrityksen mahd. kohtaamisissa kaupanesteissä (sertifiointi- tai tullausongelmat, lainsäädäntöpulmat, yms.)

5) Kehitysmaaviennissä myös erityisillä kehitysrahoitus-instrumenteilla (Finnfund, BEAM-ohjelma, PIF-tuki, Finnpartnership-ohjelma)

# Team Finland UM-avustamisen esimerkkejä ulkomailla (1)

- 1) Yritys X haluaa taustatietoja uudesta vientikohtemaasta -> Soita / meilaa ja sovi keskustelu Team Finland maajohtajan eli edustuston päällikön kanssa (tai verkotu edustustoon Juha Markkasen avulla)
- 2) Yritys haluaa verkottua korkean tason yritysedustajiin uudessa vientikohtemaassa -> Kysy, voiko edustuston päällikkö kutsua teidät yrityksen kanssa esim. työlounaalle tms.

## Team Finland UM-avustamisen esimerkkejä ulkomailla (2)

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

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

## Team Finland UM-avustamisen esimerkkejä ulkomailla (3)

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

6) Yritys haluaa verkottua Suomen kunniakonsuliin  
vientikohdemaassa -> Kontaktoi Team Finland-  
maajohtajaa eli edustuston päällikköä (tai tutki asiaa Juha  
Markkasen kautta)

# Suomalaisyritysten haasteita viennissä ja ulkomailla:

- 1) Kotitehtäviä ei tehdä kunnolla (mm. resurssisyistä)
- 2) ”Hamutaan” liian moneen kohtemaahan yhtä aikaa
- 3) Ei ymmärretä viennin pääoma- ja resurssivaatimuksia
- 4) Ei haluta ymmärtää kv. myyntiosaamisen merkitystä eri vientimarkkinoilla (tuote ei myy itse itseään)
- 5) Ei haluta uskoa, ettei viennissä ole enää olemassa 2010-luvulla mitään ns. ”pikavoittoja”

# UM palveluksessasi - Kiitos!

**Juha Markkanen**

**Vientisuurlähettiläs**

**Sp: [juha.markkanen@formin.fi](mailto:juha.markkanen@formin.fi)**

**Twitter: @juha\_markkanen**

**Matkapuhelin: +358 50 3271314**