

LÖYTYYKÖ KAUPPAA JA KASVUA MAAILMALTA?

- Sisäpiiritietoa viennistä ja vientimarkkinoista

TEAM FINLAND-KIERTUE, KOUVOLA 4.5.2017

Timo Vuori,

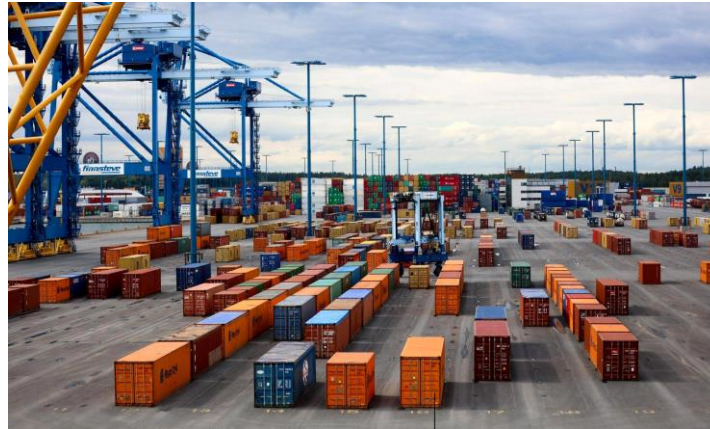
Kansainvälisen kauppakamarin ICC:n maajohtaja
Keskuskauppakamarin kansainvälisten asioiden johtaja

VETÄÄKÖ VIENTI? KYLLÄ, JO OLI AIKAKIN ...

”Ekonomisti: Suomen viennin kasvu on laajapohjaista ja suunta ylöspäin”

”Tulli: Suomen viennin kasvu Venäjälle jatkui vahvana helmikuussa”

”Viennin nousu vankistaa talous- kasvun pohjaa”



”Suomen vienti kolmen prosentin kasvuun

”Terveysteknologian vienti kasvussa – ylitti jo 2 miljardia euroa”

”Tavaravienti kääntyy viimein kasvuun”

ON TALOUDESSA UHKIA, MUTTA EI SE VIENTIÄ PYSÄYTÄ!



KYLLÄ MEGATRENDIEN OVAT MEIDÄN PUOLELLA ...

GLOBAALI KASVU

Koulutus
Terveystenhoito
Hyvinvointi

KESKI-LUOKKA

Matkailu
Vapaa-aika

Yhteiskunta
Infrastruktuuri
Digitaalisuus

KAUPUNGISTUMINEN

Energiatehokkuus
Vähäpäästöisyys

RESURSSITEHOKKUUS



PALVELUVIENTI - MAAILMAN TÄYNNÄ MAHDOLLISUUKSIA

**Pohjois-
Amerikka**
Yhdysvallat
Kanada

**Latinalainen-
Amerikka**
Brasilia
Chile
Meksiko

Eurooppa

Ruotsi	Baltian maat
Saksa	Hollanti
Iso-Britannia	Espanja
Norja	Venäjä
Tanska	Puola

Etelä-Aasia

India
Bangladesh

Lähi-Itä

Saudi-Arabia
Arabiemiraatit
Qatar
Oman
Kuwait

Afrikka

Etelä-Afrikka
Egypti

Pitä-Aasia

Kiina
Japani
Etelä-Korea
Hong Kong
Taiwan

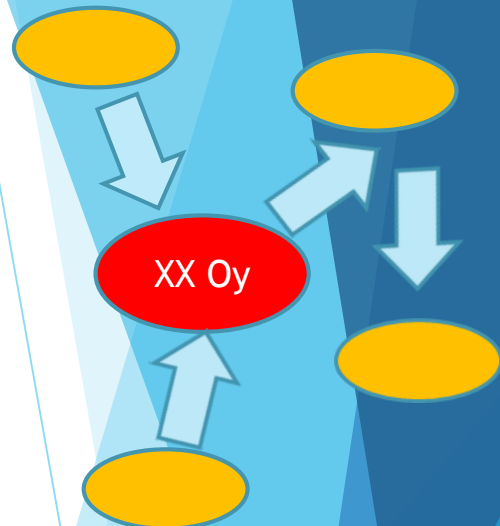
Kaakkoi-Aasia

Singapore
Thaimaa
Vietnam
Indonesia
Malesia

Australia

OLEMME OSA GLOBAALI VERKOSTOTALOUTTA

- ▶ Suomen teollisuuden rakennemuutos näkyy ja tuntuu
- ▶ ETLA Suomi globaaleissa arvoketjuissa:
 - ▶ Teknologian kehitys ja globaali työnjako => Suomesta ”välituotteiden valmistaja”
 - ▶ 76 % Suomen viennistä ”välituotteita” - SWE 68 %, DEN 63 %, EU 67 %
 - ▶ Viennin BKT-vaikutus muuttunut: 1 vientieuro = 60 snt BKT
 - ▶ Suomelle tärkeimmät kumppanit (loppu/välituotteet-BKT-vaikutus %):
 - ▶ Kiina 2,9 / USA 2,8 / Saksa 1,9 / Ruotsi 1,6 / Venäjä 1,3 / UK 1,2 / Ranska 0,9%



Johtopäätökset

Viennin rakennemuutos käynnissä - globaalit verkostot, kumppanuudet, alihankinta

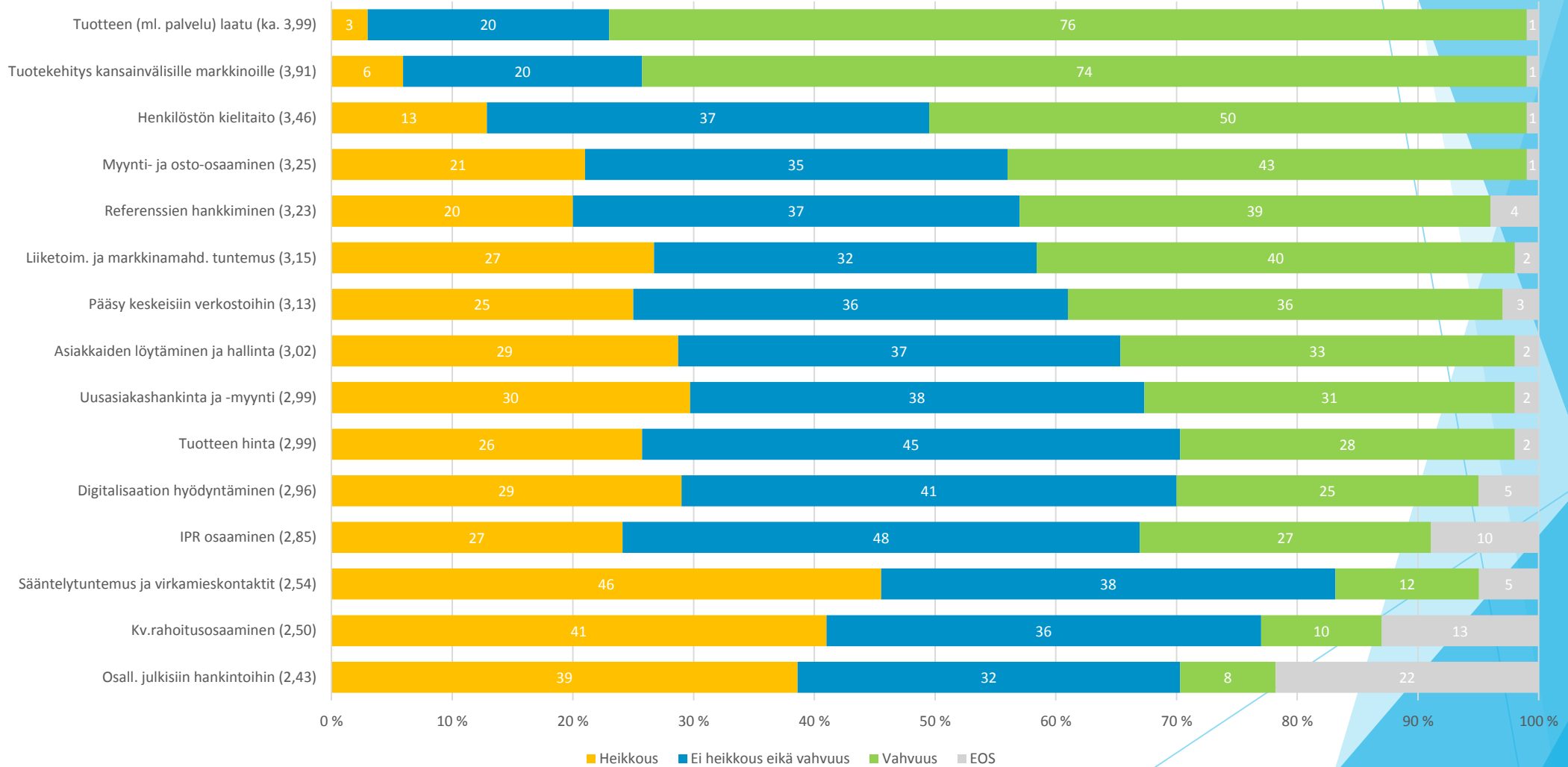
Tuonnin ja viennin toimivuus - verkostot, liikenne, logistiikka, osaaminen avainasemassa

Kilpailukyky 2017: luontaiset edut (case puu) ja osaava erikoistuminen (laatu, nopeus)

Lopputuotteet: pitäisikö jalostusarvoa kasvattaa?

MITKÄ OVAT VAHVUUDET JA HEIKKOUEDET?

Yritysten vahvuudet ja heikkoudet kansainvälistymisessä
% vastaajista



MISSÄ TEAM FINLAND VOI VIENNISSÄ AUTTAA?

Rahoitus

Finnvera
Finnpartnership
Tekes

Markkinatieto

UM
Tekes/Finpro



Innovaatiot

Tekes
PRH

Klusterit

Kasvuohjelmat

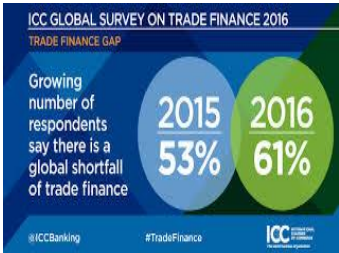
Kontaktit

Edustusto
Finpro

MISSÄ KAUPPAKAMARI VOI AUTTAA?



KasvuOpen



Incoterms® 2010
by the International Chamber of Commerce (ICC)



SUOMI-LIETTUA
KAUPPAYHDISTYS



FINNCHAM
HONG KONG

MARKKINATIETO

Kasvu Open / Kasvu Camp
Osaajat ja sijoittajat

Finncham-verkosto maailmalla
Kauppayhdistykset Suomessa
Globaali kauppakamariverkosto

RAHOITUS

Kv. kaupan neuvonta/koulutus
HHJ = Hallitusosaaminen
Mentorointi / yrityskummit
Ulkomaankaupan asiakirjat



KONTAKTIT

AHK & Digikumppanuus Saksaan
Kv. tapahtumat ja delegaatiot

OSAAMINEN



AHK

MITÄ OLEMME OPPINEET VIENNISTÄ?

VIISI VINKKIÄ VIENNISTÄ



1. Ymmärrä mahdollisuudet - Harvoin asiakas kävelee suoraan ovesta sisään!

- ▶ Maailma on täynnä mahdollisuuksia talouden rakennemuutoksesta ja epävarmuudesta huolimatta. Kasvua ja kysyntää löytyy aina, maailma ei ole koskaan valmis.

2. Pidä osaaminen ajan tasalla - Ymmärrä markkinaa, kieltä, kulttuuria, asiakasta

- ▶ Osaaminen vaatii jatkuvaa päivittämistä. Yrityksen täytyy osata tunnistaa asiakkaan tarpeet ja sopeutua niihin. Unelmatiloihin kuuluu sekä senioritason osaajia että startup-tason ideoijia.

3. Verkostoidu - Unohda MINÄ-mentaliteetti, pyydä apua, tukea

- ▶ Suomessa unohdetaan usein verkottumisen ja henkilösuhteiden merkitys. Kauppaa ei tehdä sähköpostitse, vaan jalkatyöllä. Verkostojen luominen vaatii aikaa ja sitoutumista.

4. Aseta realistiset tavoitteet - Et voi vaatettaa Kiinan armeijaa kahden ompelijan voimin

- ▶ Yrityksellä pitää olla selkeät, mitattavat tavoitteet. Niiden tulee olla myös realistisia - Kiinaa ei voi valloittaa, jos siihen ei ole kapasiteettia.

5. Uskalla, ymmärrä ja sitoudu - Ihmiset ovat kaiken ydin, ymmärrä asiakasta!

- ▶ Instituutiot eivät päätä kaupoista, vaan ihmiset. Uskalla myydä. Yrittäjyyteen, kasvuun ja kansainvälistymiseen voidaan rohkaista, mutta loppu on yrittäjästä itsestään kiinni.

KANSAINVÄLISTYMISTÄ VAI VIENTIÄ ???

VIENTIKAUPPA ON VASTA MAALISSA, KUN OSTAJA SAI
TUOTTEEN JA MYYJÄ SAI MAKSUN ...

KAIKKI MUU ON TOISSIJAISTA ...

