

Kv-verkosto

Tiedote 5/2011

16.11.2011

1 EU-KOMISSION TIEDONANTO PK-YRITYSTEN KANSAINVÄLISTYMI- SESTÄ

Eurooppalaisten pk-yritysten tulisi nykyistä paremmin hyödyntää uusia nopeasti kasvavia markkinoita Kiinassa, Intiassa, Venäjällä, Kaukoidässä ja Latinalaisessa Amerikassa. Tämä on EU-komission mukaan avain talouskriisin selättämiseen. Komissio julkaisi 9.11.2011 tiedonannon aiheesta ”*Pieni yritys, suuri maailma – uusi yhteistyöhanke avaa maailmanmarkkinoita pk-yrityksille*”.

Ainoastaan 13 prosentilla EU:n pk-yrityksistä on kansainvälistä toimintaa EU:n ulkopuolella kaupan, investointien tai muun ulkomaalaisen kumppanin kanssa harjoitettavan yhteistyön muodossa.

Komissio pyrkii luomaan johdonmukaisemman ja tehokkaamman EU-strategian pk-yritysten tukemiseksi kansainvälisillä markkinoilla. Tähän tavoitteeseen päästään vahvistamalla yritysten tukipalveluja, parantamalla koordinoitua ja hyödyntämällä paremmin olemassa olevia resursseja. Tämä auttaa pk-yrityksiä saamaan paremmin tietoa ja apua, kun ne pyrkivät uusille markkinoille ja etsivät sopivia paikallisia kumppaneita.

Euroopan komission teollisuudesta ja yritystoiminnasta vastaava komissaari Antonio Tajani totesi suurten ja nopeasti kasvavien EU:n ulkopuolisten markkinoiden tarjoavan merkittäviä mahdollisuuksia EU:n pienyrityksille. Hänen mukaansa pk-yritykset ovat Euroopan tärkein taloudellinen valtti ja niitä on autettava hyödyntämään paremmin mahdollisuuksiaan globaaleilla markkinoilla. Tajani katsoo, että se on ensisijaisen tärkeää kilpailukyvyyn parantamiseksi ja työpaikkojen luomiseksi.

Kansainvälistymisstrategian tausta

Pk-yritysten tie maailmanmarkkinoille on mutkikas. Tämä varsinkin silloin, kun halutaan markkinatietoa ja etsitään kumppaneita. Ongelmat voivat myös liittyä ulkomaisiin säännöksiin, sopimusoikeuteen, tullisääntöön, teknisiin määräyksiin ja standardien noudattamiseen. Ne voivat myös liittyä teknologian siirtoon tai teollis- tai tekijänoikeuksien suojaamiseen. Pienemmillä yrityksillä on suurempi verrattuna vähemmän omaa asiantuntemusta, varoja ja henkilöstöä.

Euroopan 23 miljoonaa pk-yritystä tarjoavat 2/3 yksityissektorin työpaikoista. Viimeisten viiden vuoden aikana noin 80 prosenttia uusista työpaikoista ovat syntyneet pk-yrityksiin. EU:n yritykset ovat jo saavuttaneet huomattavia tuloksia esimerkiksi kone- ja laitteollisuuden ja kemianteollisuuden aloilla Brasiiliassa sekä energia-alalla Intiassa. Yritysten toiminnan helpottamiseksi EU:n on edistettävä niiden kansainvälistymisprosessia ja tuettava kansainvälistyviä pk-yrityksiä.

EU:n uusi strategia koostuu seuraavista osa-alueista:

- Vahvistetaan olemassa olevia tukipalveluja keskeisillä markkinoilla.
- Parannetaan Enterprise Europe Network -verkoston hallintorakennetta tukiorganisaatioiden ja sidosryhmien kanssa tehtävän yhteistyön tehostamiseksi.
- Parannetaan EU-tason tukijärjestelmien johdonmukaisuutta niiden vaikutusten lisäämiseksi; jäsenvaltioissa on nykyisin yli 300 tukiohjelmää, jotka keskittyvät vain yhteen kasvavaan alueeseen. Tällä välin on syntynyt uusia kasvualueita.
- Pk-yritysten kansainvälistymiseen liittyviä klustereita ja verkostoja edistetään.
- Koordinoidaan Euroopan laajuista yhteistyötä ensisijaisilla markkinoilla julkisten varojen käyttämiseksi optimaalisesti.
- Perustetaan tietoportaalit yrityksille, jotka haluavat harjoittaa liiketoimintaa EU:n rajojen yli.
- Hyödynnetään EU:n nykyisiä politiikkoja eurooppalaisten pk-yritysten kansainvälistymisvauhdin nopeuttamiseksi.

Tulevissa toimissa olisi keskityttävä siihen, miten nykyiset palveluntarjoajat voivat toimia tehokkaammin yhteistyössä yli rajojen. Tähän pitää löytää oikeat kannustimet. Euroopan maiden tukipalvelujen kartoittaminen luo perustan tälle prosessille. Kaikkien EU:n toimielimien ja pk-yritysten sidosryhmien on osallistuttava tämän strategian täytäntöönpanoon. Niiden tulee seurata tiedonannon painopisteitä ja ohjauksellisia periaatteita.

Jäsenvaltioita kehoitetaan ottamaan käyttöön samantapainen lähestymistapa ja toimimaan läheisessä yhteistyössä komission kanssa eurooppalaisten pk-yritysten kansainvälisen kasvun tukiympäristön vahvistamiseksi.

Thomas Palmgren

2. ENTERPRISE EUROPE NETWORK TIEDOTTAA

Hyödynnä EU:n sähköisiä viennin ja tuonnin työkaluja

Kansainvälistä kauppaa Euroopan talousalueen ulkopuolella käyvän yrityksen kannattaa ottaa kaikki irti EU:n maksuttomista tietokannoista.

Market Access Database on ensisijaisesti viejän työkalu. Sieltä saa tietoa mm. tuotekohtaisista tariffeista, joita sovelletaan maahantuonnissa eri maissa EU:n ulkopuolella. Tietokanta sisältää myös opastusta muista tuontimuodollisuuksista ja kaupanesteistä kolmansissa maissa.

Market Access Database: <http://madb.europa.eu/mkacddb2/indexPubli.htm>

Export Helpdesk on apuväline tuotaessa tavaraa EU:n sisämarkkinoille. Tietokannasta voi hakea tuote- ja maakohtaisesti tiedot mm. tuontitulleista ja –veroista ja erilaisista etuuskohteluista.

Export Helpdesk: http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index_en.html

Pk-yrityksen EU-rahoitusopas päivitetty (ELY-keskus)

Pk-yrityksen EU-rahoitusoppaaseen on koottu lyhyesti kaikki tärkeimmät EU-rahoituksen lähteet nykyisen rahoitusohjelmakauden loppuun asti (v. 2011 - 2013). Kukin rahoitusohjelma on esitelty lyhyesti ja mukana on myös lista suomalaisista asiantuntijoista, joilta saa lisätietoa kuhunkin ohjelmaan liittyen.

Voit tilata oppaan itsellesi sähköpostitse osoitteesta minna.nieminen@ely-keskus.fi. Ota yhteyttä!

3. VIENNINEDISTÄMISMATKAT

Kaupapolitiikkalehti (4/11) kertoo että ulkomaankauppaministeri Alexander Stubb tekee 1–2 vienninedistämismatkaa kuukaudessa. Tammikuussa matkustetaan Indonesiaan ja mahdollisesti Singaporeen. Helmikuussa on vuorossa Brasilia ja maaliskuussa Yhdysvallat.

Eri ministereiden ja johtavien valtion virkamiesten matkat voivat olla mielenkiintoinen ja tehokas tapa avata ovia ja tutustua uusiin markkina-alueisiin. Yhteinen tehtävämme on tiedottaa ja innostaa yrittäjiä osallistumaan näille matkoille.

Korkean tason vienninedistämismatka Mumbaihin ja Bangaloreen 22.-24.3.2012

- Intian kauppaja teollisuusministeriö on ehdottanut Suomelle ja osallistumista Intiassa Mumbaiissa pidettävään tapahtumaan **22.-24.3.2012 Mumbai** - IESS India Engineering Sourcing Show: tavoitteena suomalaisten ja intialaisten pk-yritysten verkottaminen
- EEPC (Engineering Export Promotion Council), Intian kauppaja teollisuusministeriö sekä tiede- ja teknologiaministeriö ovat halukkaita osallistumaan niiden moduulien rahoitukseen, joihin Suomi osallistuu (innovaatio, cleantech). Kanada suurin partnerimaa. Paikalla Intian federaatiohallintoa sekä yritys- ja ulkomaankauppajärjestöjä.
- Tapahtuman osuudet: Business Forum, Investment Summit, B2B meetings, Product Launches, Awards Programme, Business Seminars, Networking Activities, Site Visits.
- Intian kauppaministeriön tavoitteena on kerätä tapahtumaan 300 yritystä, joista 100 ulkomaisia. EEPC:lla on 13 000 jäsenyritystä
- Finpro kerää monialaisen yritysdelegaation: muutama suuryritys ja monta PK-yritystä, korkeatasoinen vetäjä (ministeri, valtiosihteeri, kp, UM:n alivaltiosihteeri)
- Suomen koordinoima osuudet: Innovation workshop, Incubator seminar and R&D related B2B meetings.
- **FinNode Intia ja Tekes** järjestävät intialaisten kanssa Base-of-the-pyramid -työpajan, jossa suomalaiset ja intialaiset yritykset etsivät konkreettisia yhteisen tekemisen kohteita liittyen tarpeisiin BOP kentässä & edullisiin skaalautuviin ratkaisuihin. Tätä edeltää etukäteen tehtävä Match making prosessi (mahdollinen FinNode-projekti)

- **Inkubaattoriyhteistyö** ja Soft Landing palvelut. Inkubaattorien edustajien tapaaminen tai työpa- ja, joissa suomalaisten ja intialaisten inkubaattorien edustajat vievät eteenpäin bilateraalisia soft landing palveluja ja tarjoamaa. Intian puolelta koordinaatio DST:lla (Harkes Mittal). Käytännön toimijoina Suomesta Tekel ja Jyväskylä Innovation/ Esko Peltonen.
- Finpron järjestämä yritysten verkottumistilaisuus, erillistapaamiset
- **Cleantech Finland:** tapahtuman markkinointi ja viestintä + mahdollinen seminaari Bangalores- sa, jäsenyritysten houkuttelu Suomesta, yhteistyö ETBC:n kanssa
- Lahden tiede- ja yrityspuiston Cleantech klusterin koordinoima mahd. jätehuollon yhteistyöhan- ke ja Suomi-Intia-konsortion käynnistäminen + Finnish Water Forumin pk-yrityksiä
- Matka osa Intia kutsuu -kampanjointia Suomessa (Demystifying India) vuoden 2011 alusta: ma- talan kynnyksen fact finding -matka ja b2b-yhteyksien luomisen työkalu

4. ALUEELLISET TAPAHTUMAT

Varkaus 1.12

Illtakoulutus: Venäläisten asiakkaiden palveleminen ja peruskieliopetus venäläisen illallisen merkeissä

1.12.2011 17.00–21.00 Varkaus (Kaks Ruusua)

Miten huomioida venäläinen asiakas ja kaunistaa tuloslukuja tämän tärkeän asiakasryhmän avulla?

Palveluyritykselle jokainen kulutuskykyinen asiakas on tärkeä - ei vähiten alhaisen kysynnän kausina. Tällaisia asiakkaita käy Suomessa itänaapuristamme. Venäjällä tiedetään, että Suomessa palvelujen ja tuotteiden laatu ovat kohdallaan. Tämä ei kuitenkaan yksinään riitä, vaan venäläiselle asiakkaalle posi- tiivinen palvelukokemus on tärkeä. Kun palvelu sujuu, venäläisen asiakkaan kertaostokset ylittävät mo- ninkertaisesti muiden tason.

Illtakoulussa perehdytään buffet-illallisen yhteydessä liiketoimintaan venäläisten kanssa sekä venäläis- ten palveluodotuksiin ja -tarpeisiin. Kouluttajana on Jorma Syväjärvi, jolla on yli 30 vuoden työura taka- naan Venäjän ja venäläisten parissa. Syväjärvi on kouluttanut aiheesta paljon mm. vähittäiskaupan, hotelli- ja ravintola-alan, matkailualan sekä autokaupan henkilöstöä.

Koulutuksessa käydään läpi mm. seuraavia asioita

- ennakkoluulot venäläisistä ja venäläisyydestä
- Venäjän merkitys Suomelle ja suomalaisille
- venäläisten käsityksiä Suomesta ja suomalaisista
- venäläisten toiminta- ja ajattelutavat, käyttäytymissäännöt, kansanluonne ja kulttuuritausta
- Mitä venäläinen odottaa palvelulta? palveluesimerkkejä Venäjältä
- venäläinen asiakkaana, isäntänä, yhteistyökumppanina

- symboliikan merkitys
- pahimpia virheitä.

Lisäksi opetellaan venäjänkielisiä, kuhunkin palvelutilanteeseen sopivia ilmaisuja (osallistujat saavat mukaansa lisäksi ilmaisulistan lausumisoheineen).

Osallistumismaksu on 90 €/hlö (+alv) sisältäen buffet-illallisen.

Ilmoittautumiset: Kuopion kauppakamari/ Taina Jutila p. 044 522 2935 taina.jutila@kuopiochamber.fi.

Helsingissä 8.12.2011

BOFIT Kiina-tietoisku 2011: Kiinan kasvava mahti maailmantaloudessa

BOFIT Kiina-tietoisku pidetään torstaina 8. joulukuuta 2011, klo 9.00–12.00, paikkana Suomen Pankki, Rauhankatu 19, Auditorio.

Tietoiskun ohjelma täsmentyy myöhemmin. Tilaisuus on maksuton.

Ilmoittautuminen 7.12. mennessä osoitteessa

<https://www.webropol.com/P.aspx?id=585083&cid=87855192>

5. TIEDOTTEITA

16.11.

Venäjä vihdoinkin Maailman kauppajärjestöön

Venäjä on viimein päässyt sopuun Georgian kanssa maan jäsenyydestä Maailman kauppajärjestö WTO:ssa. Venäjä ja Georgia allekirjoittivat asiasta keskiviikkona Genevessä sopimuksen, joka päätää Venäjän 18-vuotisen WTO-jäsenyyden odotuksen. Venäjän liittyminen kauppajärjestöön on maailmantalouden vapauttamisen kannalta merkittävin askel kymmeneen vuoteen, jolloin Kiina liittyi WTO:hon. Venäjästä tulee nyt läntisen talousliiton jäsen 20 vuotta Neuvostoliiton romahtamisen jälkeen. Ratkaisu kolme vuotta paikallaan junnanneissa neuvotteluissa saavutettiin lopulta viimeisellä mahdollisella hetkellä, sillä WTO viimeistelee ehdot Venäjän liittymiselle vielä tämän viikon aikana.

– Venäjän ja Georgian paketti on nyt kokonaan valmis, Venäjän pääneuvottelija Maksim Medvedkov sanoi uutistoimisto Reutersin mukaan. – Se on ohi. Olemme allekirjoittaneet sopimuksen. Georgia ei aio enää vastustaa Venäjän liittymistä WTO:hon, Georgian neuvottelijana toiminut maan varaulko-ministeri Sergi Kapanadze sanoi.

Taloussanomat–Reuters 10.11.2011