

# Vastuullisuudesta kilpailukykyä vientialoille

**Viennin merkitys Suomelle**  
**Viennin pelikirja**  
**Viennin käynnistäminen**

Petri Ranta  
20.03.2025



Euroopan unionin rahoittama –  
NextGenerationEU



Rahoittaja

Jatkuvan oppimisen ja  
työllisyyden palvelukeskus

**Rastor**  
**instituutti**

# Viennin merkitys Suomelle

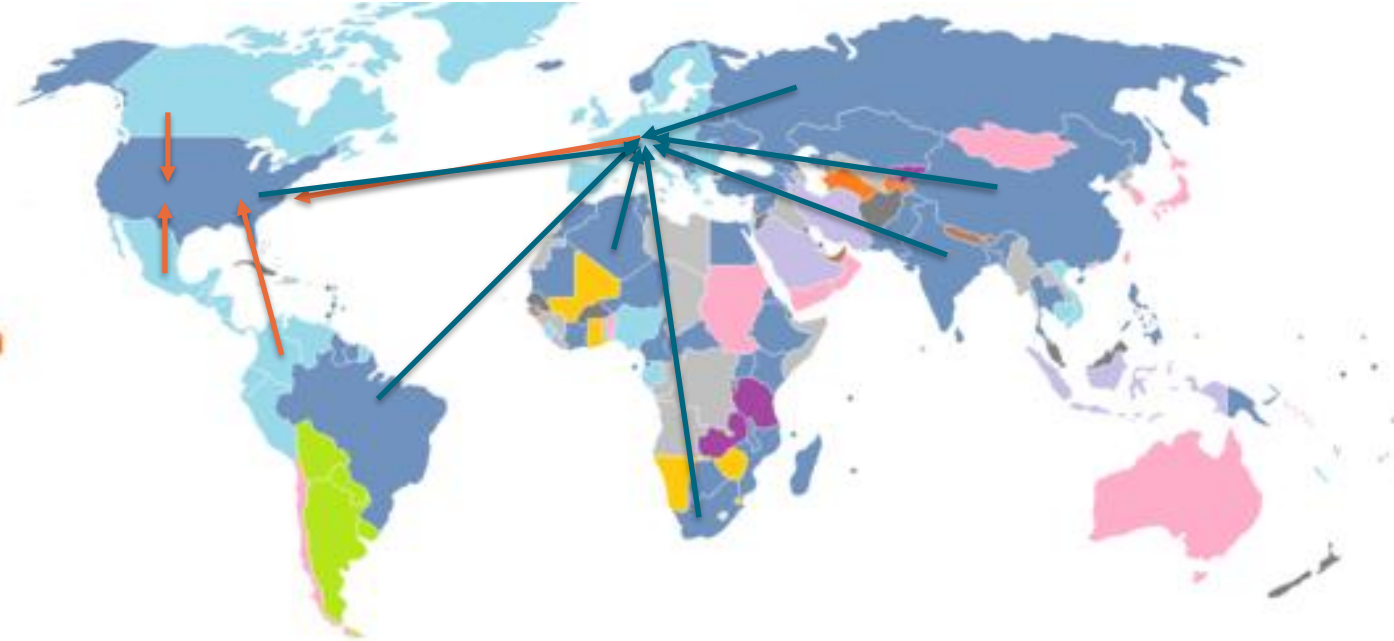


# Kansainvälinen kauppa





# Maailman vienti-kauppa



Lähde: The LibreTexts libraries

# Miksi vienti on Suomelle tärkeää?



# Miksi vienti on Suomelle tärkeää?

## Taloudellinen monipuolisuus:

Vienti auttaa hajauttamaan taloudellisia riskejä. Jos kotimarkkinoilla on taloudellisia vaikeuksia tai taantuma, vienti voi toimia vastapainona, sillä yritykset voivat löytää kysyntää ulkomailta.



## Tulojen lisääntyminen:

Vienti tuo maahan valuuttaa ja lisää tuloja. Tämä voi olla erityisen tärkeää, jos maa on riippuvainen tietyistä tuoteryhmistä tai toimialasta, ja vientitulojen avulla voidaan rahoittaa muita tarpeellisia investointeja ja ohjelmia.



## Innovaatiot ja osaaminen:

Vienti vaatii usein korkeaa osaamista ja innovaatioita. Pyrkinessään vastaamaan kansainvälisiin markkinoihin suomalaiset yritykset ovat usein edelläkävijöitä teknologiassa ja osaamisessa. Tämä voi edistää innovaatioita ja teknologista kehitystä maassa.



# Miksi vienti on Suomelle tärkeää?

## Investoinnit:

Kun suomalaiset yritykset myyvät tuotteitaan ulkomaille, ne voivat laajentaa liiketoimintaansa ja investoida uusiin hankkeisiin..



## Työllisyys:

Monet suomalaiset yritykset ovat riippuvaisia ulkomaisista markkinoista, ja vienti on merkittävä työllistäjä. Kun yritykset kasvavat viennin kautta, ne tarvitsevat lisää työvoimaa eri aloilta, mikä vahvistaa työllisyyttä.



## Kansainvälinen yhteistyö:

Vienti edistää kansainvälistä yhteistyötä ja suhteiden rakentamista eri maiden kanssa. Se voi myös edistää diplomaattisia suhteita, kun maat tekevät kauppaa keskenään.



# Viennin kehitys



## Puu- ja puujalosteet

- Terva
- Sellu
- Paperi



## Teknologiaeteollisuus



## Palveluvienti

# Suomen vienti 2023 toimialoittain

## Sähkö- ja elektroniikkateollisuus

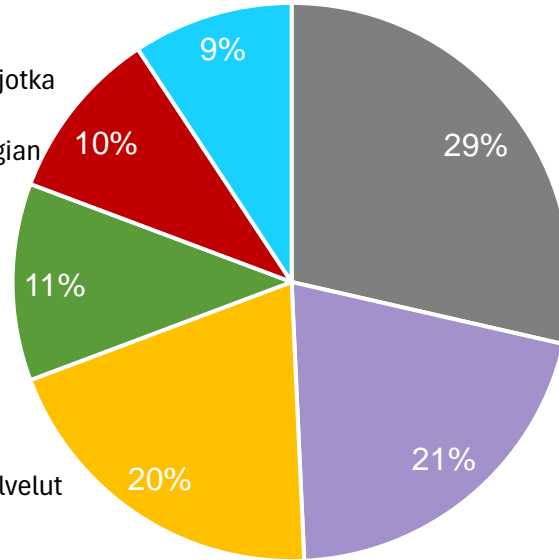
**Tietoliikennelaitteet:** Esimerkiksi Nokian tuotteet, jotka ovat edelleen merkittävä vientituote.  
**Elintarvikkeet:** Maitotuotteet, kuten voi ja juustot, sekä viinatuotteet, kuten kaurapohjaiset elintarvikkeet.  
**Automaatio- ja sähköteknologia:** Korkean teknologian ratkaisut, kuten automaatiojärjestelmät ja energiasektorin teknologiat.  
**Kulutustavarat:** muun muassa huonekalut, vaatteet ja kodin tarvikkeet.

## Metsäteollisuus

Paperi ja kartonki  
Sellu ja puutuotteet

## Palveluvienti

**Tietotekniikka- ja viestintäpalvelut**  
Peliteollisuus, ohjelmistokehitys ja IT-palvelut  
**Kuljetus- ja logistiikkapalvelut**  
Merenkulku- ja logistiikkasektori  
**Matkailu ja liike-elämän palvelut**  
konsultointi, tutkimus ja tuotekehitys



## Metalliteollisuus

Koneet ja laitteet

Metallit ja metallituotteet

Kuljetusvälineet (esim. laivat ja raskaiden ajoneuvojen osat)

## Kemianteollisuus

Lääkkeet

Muut kemialliset tuotteet

Esim. muovit ja erityiskemikaalit

Öljyjalosteet

■ Metalliteollisuus ■ Kemianteollisuus ■ Palveluvienti ■ Metsäteollisuus ■ Kulutustavarat ja elintarvikkeet ■ Sähkö- ja elektroniikkateollisuus



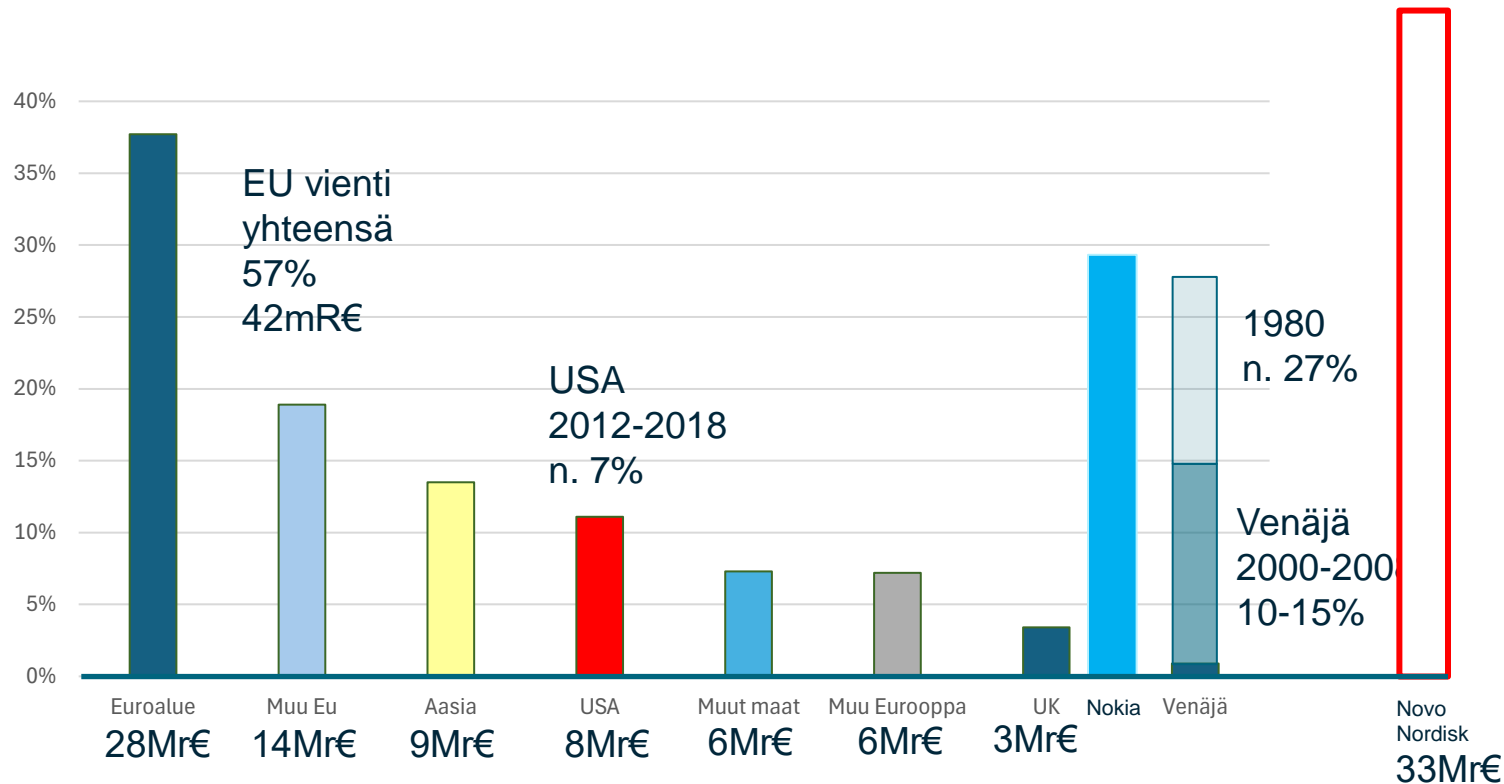
TULLI Tilastokeskus

FINNVERA

Rastor  
instituutti

# Suomen tavaraviennin aluejakauma 2023, %

Tavaravienti yhteensä 76,2 mrd. euroa



# Miksi tuontikauppaa

## Kustannustehokkuus:

Joissakin maissa keskitytään tuottamaan niitä tavaroita, joissa niillä on suhteellinen etu, ja tuodaan muita tavaroita, joiden kotimainen tuotanto olisi kallista.

## Kuluttajakysyntä:

Tuonti tyydyttää kotimaista kuluttajakysyntää tavaroille ja palveluille, joita ei ehkä ole saatavilla tai jotka ovat kustannustehokkaampia hankkia muista maista.

## Markkinakilpailu ja monipuolisuus:

Tuonti tuo markkinoille kilpailua ja lisää tuotevalikoimaa kotimaisilla markkinoilla

## Resurssien

**saatavuus:** Kaikilla mailla ei ole samanlaisia luonnonvaroja eikä samanlaista teknologista kehittyneisyyttä.

## Taloudellinen keskinäisriippuvuus:

Keskinäisriippuvuus voi edistää kansainvälistä yhteistyötä, rauhaa ja vakautta, kun maat tulevat toisistaan riippuvaisemmiksi tavaroista ja palveluista.



# Ulkomaankauppaan vaikuttavat tekijät



- **Absoluuttinen etu**
- (Adam Smith 1776)
- **Gravitaatio vaikutus**
- (Tinbergen 1962)
- **Suhteellinen etu**
- (David Ricardo 1817)



# **Viennin pelikirja** **Viennin käynnistäminen**

Petri Ranta  
25.11.2024



# Miksi tavoitella kasvua kansainvälisesti

## Yhtiön arvonnousu

Valuaatio kasvaa



## Kasvu

Mahdollista tehdä

## Kilpailijat

Toimivat kansainvälisesti



## Globalisaatio

Antaa mahdollisuudet

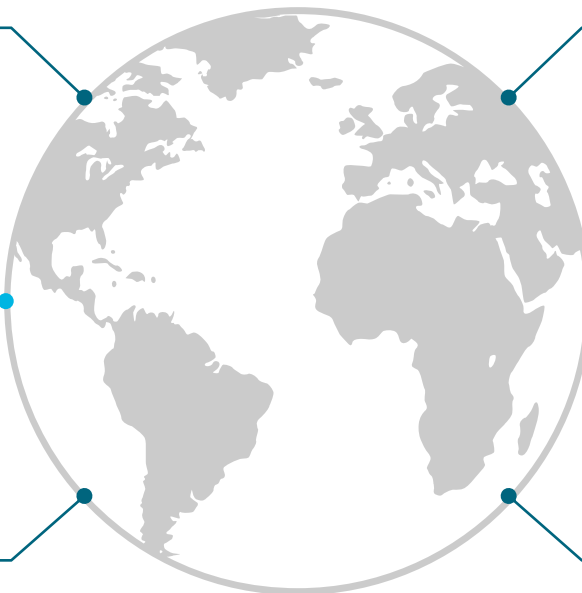
## Markkinat

Uusia markkina-alueita



## Teknologiat

Työkalut globaaliin toimintaan



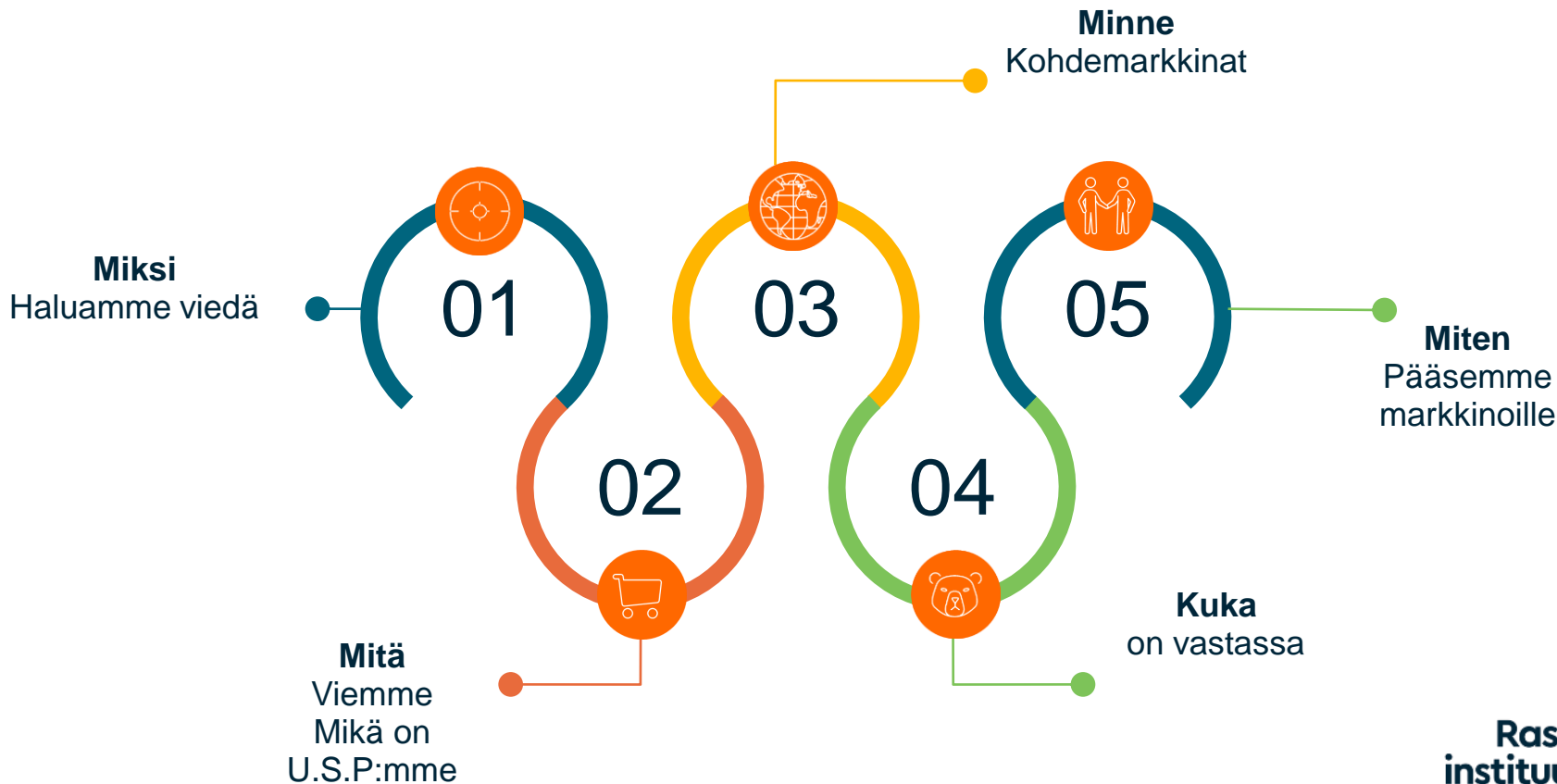
# Vientitoiminnan käynnistäminen



**“ By failing  
to prepare,  
you are  
preparing  
to fail.”**

Benjamin Franklin

# Viennin käynnistäminen

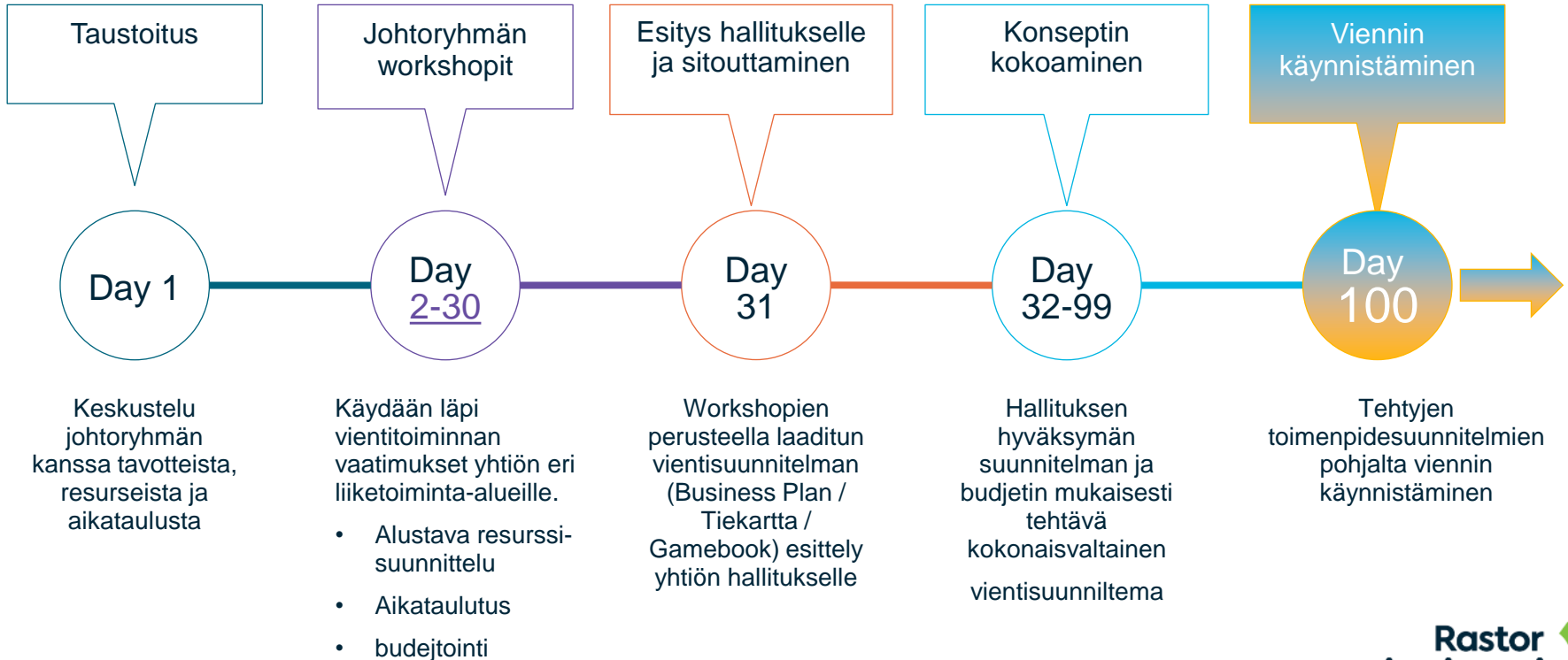


# Viennin käynnistäminen

- tulee sitouttaa yrityksen strategiaan
- jokaisen yksittäisen toiminnan tulee ymmärtää viennin vaikutukset toimintoihinsa
- valmistautua vientiponnisteluihin
- Ja **kommunikoida** keskenään
- Viennin käynnistäminen on **koko yritystä** koskeva projekti



# Viennin käynnistäminen



# Miksi = tavoite-analyysi



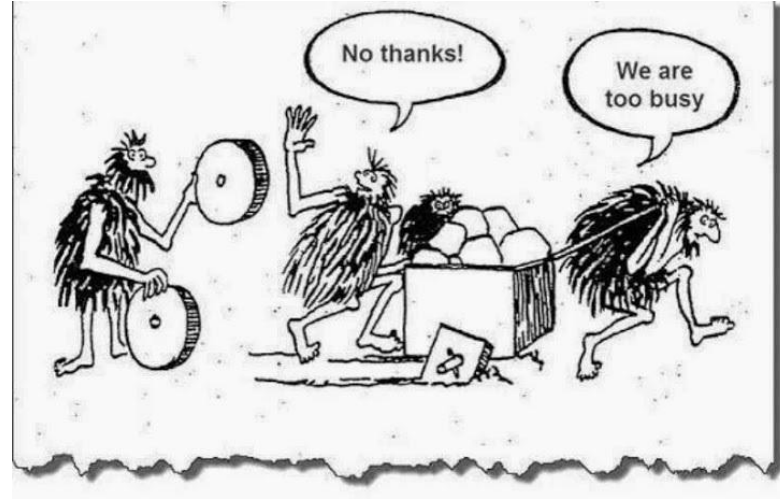
- **Miksi haluamme viedä:**
- Lyhytaikainen: missä haluamme olla 12 kuukauden kuluttua  
Pitkäaikainen: missä haluamme olla 3-5 vuoden kuluttua
- Budjetti: Olemmeko todella valmiita investoimaan päästäksemme tavoitteeseen:
- henkilöresurssit
- Kapasiteetti vaikutukset kotimaiseen palvelutasoon
- vaikutukset tuottavuuteen



# Mitä: tuote-analyysi



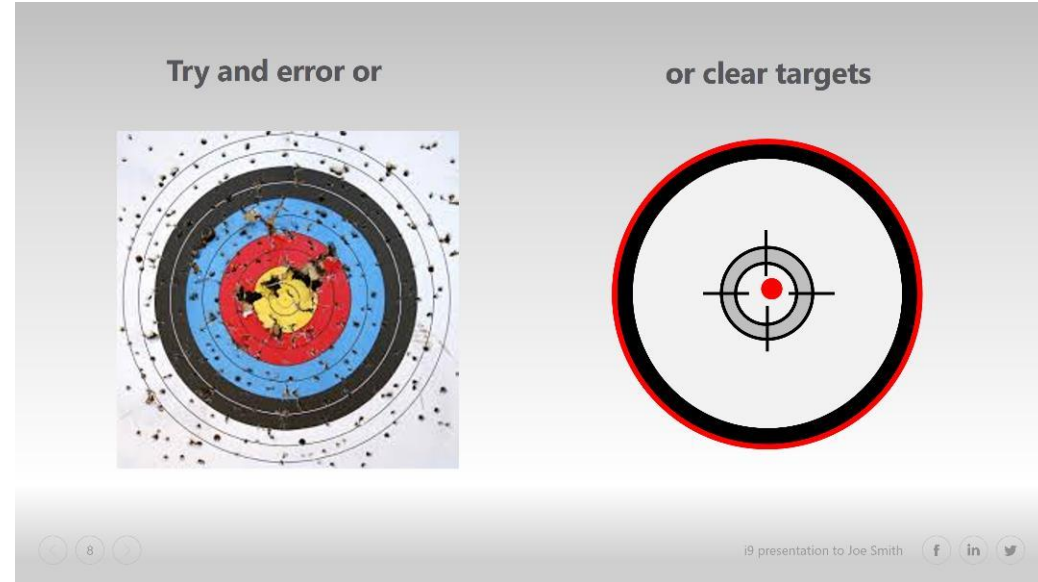
- Onko tarjontamme hyvä vientiin?
- Onko tuotteemme todella kilpailukykyinen?
- Mikä on ydinosaamisemme?
- Mitkä ovat ainutlaatuiset myyntivalttimme (USP)?
- Voimmeko sopeutua paikallisiin standardeihin?
  
- Kuinka hallitsemme viestinnän;
- P2P-saatavuus
- verkkosivut, esitteet (paikalliset / englanti riittävä)
- tekniset tiedot
- hintaluettelot (EXW & DDU)
- näyteprosessi
- asennusprosessit
  
- Kapasiteetti (mitä jos...)



# Minne



- Yksi kerrallaan vai suuri pamaus
- Kilpailutilanne
- Oikeudelliset näkökohdat
- Miten perustetaan myyntitoimisto
- Tarvitaanko sponsoreita, paikallista omistusta
- Miten agenttipalkkiot otetaan huomioon (huom. retropalkkiot)
- Voittojen palautus
- Transfer pricing -käsittely
- Maksuehdot ja maksukulttuuri
- Kulttuurierot:
  - Luottamus
  - korruptio
  - päätöksentekoprosessit ja nopeus,
  - hierarkia,
  - hinta-ihminen-teknologiaorientoituneisuus, jne.



# Kuka: kilpailutilanne



- Paikallinen vai globaali
- Mitkä on heidän vahvuutensa ja heikkoutensa
- Hyökkäämmekö heidän koko tarjontansa vai erityisosaamisensa kimppuun



# Miten = jakelutie

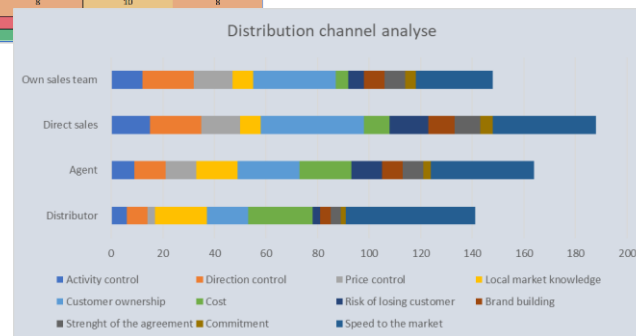
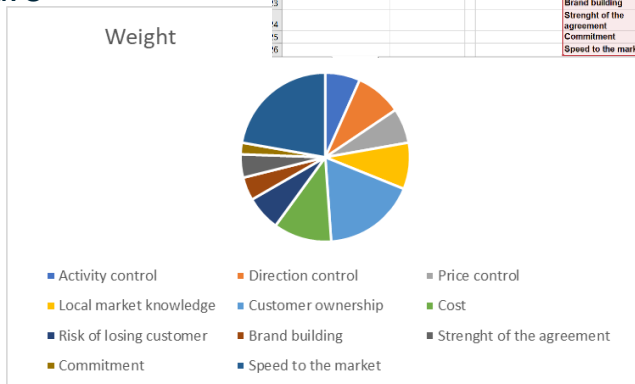


- Suoramyynti
- Oma myynti-yhtiö
- Agentti
- jakelija
- Partneri
- Joint-venture
- Lisenssi

	0	5	Weight (based on importance)	Distributor	Agent	Direct sales	Own sales team
1 Activity control	No control	Very high control	3	2	3	5	4
2 Direction control	No control	High control	4	2	3	5	5
3 Price control	No control	High control	3	1	4	5	5
4 Local market knowledge	No Knowledge	High Knowledge	4	5	4	2	2
5 Customer ownership	No Ownership	High Ownership	8	2	3	5	4
6 Cost	High cost	Low cost	5	5	4	2	3
7 Risk of losing customer	High risk	Low risk	3	1	4	5	2
8 Brand building	Minimum effort	Extreme effort	2	2	4	5	4
9 Strenght of the agreement	Minimum strenght	Minimum strenght	2	2	4	5	4
10 Commitment	Minimum commitment	Minimum commitment	1	2	3	5	4
11 Speed to the market	Low speed	Low speed	10	5	4	4	3

	Distributor	Agent	Direct sales	Own sales team
1 Activity control	6	9	15	12
2 Direction control	8	12	20	20
3 Price control	3	12	15	15
4 Local market knowledge	20	16	8	8
5 Customer ownership	16	24	40	32
6 Cost	25	20	10	5
7 Risk of losing customer	3	12	15	6
8 Brand building	4	8	10	8
9 Strenght of the agreement	4	8	10	8
10 Commitment	2	2	2	2
11 Speed to the market	50	40	40	30



# Viennin pelikirja Jakelutiet

Petri Ranta  
25.11.2024



# Jakelutiet (distribution channels ) viennissä



# Agentti



- Toimii päämiehen nimissä, päämiehen lukuun
  - Agentti ei ole oikeutettu päättämään sopimuksia päämiehen puolesta,
  - ellei päämies ole valtuuttanut agenttia siihen
  - Päämies laskuttaa loppuasiakasta
  - Agentille maksetaan komissio
- 
- Edustajalla on oikeus saada hyvitystä enintään määrä, joka vastaa edustajan yhden vuoden palkkioita viiden viimeksi kuluneen vuoden palkkioiden keskimäärän mukaan laskettuna. Jos edustussopimus on ollut voimassa lyhyemmän ajan kuin viisi vuotta, lasketaan palkkioiden keskimäärä sopimuksen koko voimassaoloaikana maksettujen palkkioiden mukaan.
  - (laki kauppavedustajista)

# Agentti

## • Edut

- Tuntee paikalliset markkinat
- Asiakkaat
- Kauppatavat
- Edullinen tapa päästä markkinoille
- Asiakkuus kuuluu päämiehelle
- Päämies laskuttaa loppuasiakasta
- Agentille maksetaan komissio



## • Riskit

- “Päämies – agenttiriski”
- Hankalasti johdettava
- Pakottavaa lainsäädäntöä
- Sopimuksen irtisanominen
- Jälkiprovisiot
- Markkina “lukittu” agentille
- Komissio vs. myyntikate:

- $100 \times 30\% = 30$

- $100 \times 5\% = 5$

- -----

- $100 \times 20\% = 20 = -10$

- $80 \times 5\% = 4 = > -1$

# Maahantuoja (distributor)



- Tuo tavaroita tai palveluita maahan toisesta maasta myyntiä tai käyttöä varten.
- Maahantuoja vastaa pääsääntöisesti:
- tullausmuodollisuuksista,
- veroista ja
- muista maahantuontiin liittyvistä käytännön asioista.
- Hinnoittelee tuotteet ja jakelee markkinoille
- Maahantuojaa pidetään valmistajana, kun maahantuoja saattaa tuotteen markkinoille omalla nimellään tai tavaramerkillään. (sopimusvalmistus)

# Maahantuoja

- Edut

- Etabloitunut markkinalle
- Valmiit asiakassuhteet
- Valmis logistiikka
- Tuntee paikallisen kulttuurin
- Vain yksi kauppakumppani (pääsääntöisesti)
- Edullinen ja nopea tapa päästä markkinoille



- Riskit

- Asiakkuus kuuluu maahantuojalle
- Hankalasti johdettava
- Vähän pakottavaa lainsäädäntöä
- Laki ei suojaa tyhmää kauppiasta
- Sopimuksen irtisanominen
- Markkina "lukittu" maahantuojalle
- **Luottoriski**

# Suoramyynti = oma vientimyynti

- Yritys myy tuotteitaan tai palveluitaan suoraan ulkomaisille asiakkaille ilman välikäsiä tai välittäjiä.
- Nk. Vientimyyjämalli
- Suora yhteys loppuasiakkaaseen



# Suoramyynti = oma vientimyynti (myyjä)

## • Edut

- Hyvin johdettavissa
- Myyntikate pysyy yhtiössä
- Ei välikäsiä
- Suora yhteys asiakkaaseen



## • Riskit

- Hidas
- Resurssit
- Ei paikallista markkina- / kulttuurin tuntemusta
- Kielitaito
- Logistiset haasteet
- Kaupankäynti henkilöityy myyjään
- Luottoriski

# Tytäryhtiö

Yritys perustaa oman itsenäisen yksikön toiseen maahan.

Tytäryhtiö toimii käytännössä itsenäisenä liiketoimintayksikkönä, Emoyritys omistaa yleensä kaikki sen osakkeet.

Antaa yritykselle suuremman hallinnollisen ja operatiivisen valvonnan ulkomailla.

Perustaminen voi olla monimutkaista  
Edellyttää paikallisten lakien ja säännösten noudattamista  
Kulttuuristen tekijöiden huomioimista  
Liiketoimintaympäristön ymmärtämistä kyseisessä maassa.



how long does it take setup a company in dubai

Ihmiset kysyvät myös :

How long does it take to set up a company in Dubai?

In order to begin a business endeavour in Dubai, one must have extensive knowledge of the local market. Research into the demand and feasibility of products and services is one of the most critical factors in establishing a business. Establishing a business in Dubai, UAE takes almost **4 to 5 working days.**



# Tytäryhtiö

- Edut

- Emoyhtiön suoraan johtama
- Verohyödyt
- Riskien hajauttaminen:
- Paikallinen resurssien hyödyntäminen
- Asiakaspalvelu ja markkinatuntemus
- Mahdollisuudet strategiaan kumppanuuksiin
- Kansainväliset verkostot
- Kilpailuetu

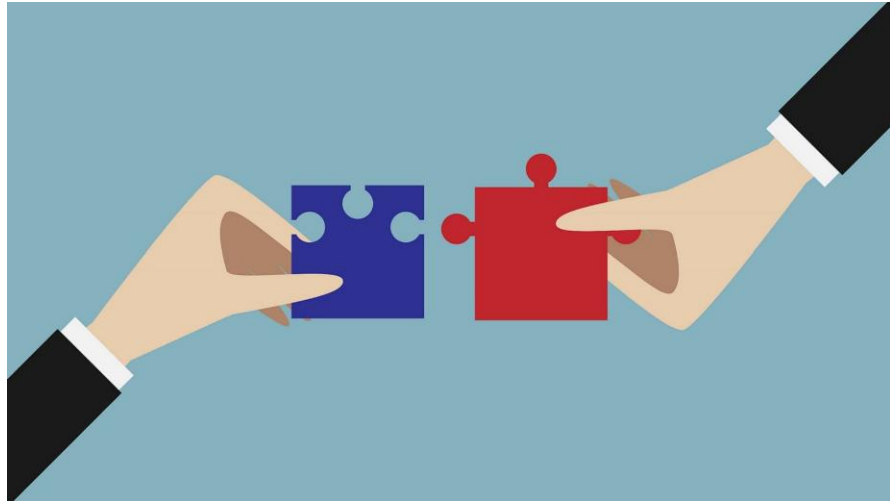


- Riskit

- Poliittiset
- Kulttuuriset erot
- Operatiiviset riskit
- Lainsäädännölliset
- Markkina
- Yhteistyökumppanien ja toimittajien luotettavuus
- Tietovuodot
- Turvallisuusriskit

# Joint venture

- "Joint venture" = "yhteisyritys"
- kaksi tai useampi yritystä päättää työskennellä yhdessä tietyn projektin tai liiketoiminta-alueen kehittämiseksi.
- yhteinen valmistus, myyntiin, markkinointiin, tuotekehitykseen tai muuhun liiketoimintaan liittyvään tavoitteeseen.
- **riskien jakaminen, resurssien yhdistäminen**, markkinoiden laajentaminen tai teknologian jakaminen.



- Yhteisyritys voi perustua erilaisiin sopimuksiin, ja osapuolet voivat jakaa liiketoiminnan voitot ja tappiot sovittujen ehtojen mukaisesti.
- Osapuolet voivat myös osallistua päätöksentekoon yhteisesti tai jakaa vastuut ja velvollisuudet sopimuksen mukaisesti.
- Tärkeä: yhteisyrityksessä on selkeä sopimus, joka määrittelee osapuolten oikeudet ja velvollisuudet.
- Yhteisyritys voi olla tilapäinen tai pitkäaikainen.
- Sen luonne voi vaihdella suuresti sen mukaan, mitä osapuolet pyrkivät saavuttamaan.

# Lisensiointi



- **Lisenssin haltija myöntää toiselle osapuolelle oikeuden** valmistaa, myydä, markkinoida omia tuotteitaan, tuotemerkkiään, tai palveluitaan.
- Tämä **antaa** lisenssin saaneelle yritykselle **oikeuden käyttää** alkuperäisen tuotemerkin, teknologian, designin tai muiden immateriaalioikeuksien **omistajan omaisuutta**.
- Lisenssin myöntäjä saa tuloja **lisenssimaksuista** ja voi laajentaa tuotteidensa tai palveluidensa saatavuutta uusille markkinoille.
- Lisenssivalmistuksessa lisensoitu yritys voi hyötyä toisen yrityksen vahvuuksista, kuten brändistä, tuoteteknologiasta tai tunnetusta muotoilusta, ilman että sen tarvitsee kehittää näitä ominaisuuksia itse.
- Lisenssin ostaja saa **tarkoin määritellyn, rajatun oikeuden** tuottaa tavaraa, palveluita tai tapahtumia, joissa on jonkun toisen luoma IP.
- IP:n omistava taho saa korvauksia yleensä rojaltien muodossa lisenssituotteiden myynnistä.
- Lisensiointi on oikeuksien lainaamista tai vuokraamista, ei myymistä tai ostamista. Lisenssi on aina rajattu aikaan, paikkaan ja monin muin tavoin.
- Lisenssi voidaan antaa vuokralle kertasummalla, tai voi olla kertasumma ja rojalti myyntituotosta,
- (tai jokin muu, erikseen sopimuksella määritelty maksumalli.

**NOKIA**

# Lisensiointi

- **Lisenssi** = rajattu lupa, käyttöoikeus
- **IP** = **Immaterial Property**, aineeton omaisuus, esimerkiksi brandi, keksintö, musiikkiteos
- **Lisenssin haltija (Licensor)** = käyttöoikeuksien myyjä
- **Lisenssin saaja (Licensee)** = käyttöoikeuksien ostaja



# Lisensiointi

- **Edut**

- Riskitön
- Tuo pääomaa ilman investointeja
- Ei luottoriskejä
- Ei välikäsiä
- Suora yhteys asiakkaaseen



- **Riskit**

- Tietotaidon vuotaminen
- Lisenssituotannon seuranta
- Laadunvalvonta

# Pohdittavaksi

Turkkilainen keittiökalustevalmistaja suunnittelee etabloitumista Suomen markkinoille. Toimitte konsulttina ja tehtävänne on analysoida seuraaviin jakeluteihin liittyvät edut ja riskit toimeksiantajanne kannalta.

1. Agentti
2. Maahantuojaan kautta
3. Suora vientimyynti



# KIITOS

Petri Ranta  
25.11.2024



Tunnistettava muutos

Revontulentie 7, 02100 Espoo

Microkatu 1, 70210 Kuopio

Sepänkatu 20, 90100 Oulu

Pyhäjärvenkatu 5 A 25, 33200 Tampere

Junakatu 9, 20100 Turku

[www.rastorinst.fi](http://www.rastorinst.fi)