

Viennin ja kansainvälistymisen edistämisen (vke) kansallinen strategia

KTM Julkaisuja
37/2004
Markkinaosasto



KAUPPA- JA TEOLLISUUSMINISTERIÖ

Käyntiosoite

Aleksanterinkatu 4
00170 HELSINKI

Postiosoite

PL 32
00023 VALTIONEUVOSTO

Puhelin (09) 16001
Telekopio (09) 1606 3666

Julkaisusarjan nimi ja tunnus

KTM Julkaisuja
37/2004

Tekijät (toimielimestä: nimi, puheenjohtaja, sihteeri) Vientifoorumi		Julkaisu-aika Joulukuu 2004
		Toimeksiantaja(t) Kauppa- ja teollisuusministeriö
		Toimielimen asettamispäivä 11.2.2002 (29.1.2004)
Julkaisun nimi Viennin ja kansainvälistymisen edistämisen (vke) kansallinen strategia		
Tiivistelmä Viennin ja kansainvälistymisen edistämistä vuonna 2001 arvioinut Christoffer Taxellin johtama toimikunta esitti yhteistyöfoorumin koolle kutsumista vke-toiminnan edelleen kehittämiseksi. Kauppa- ja teollisuusministeriö nimitti suosituksen mukaan 11.2.2002 vientifoorumin koordinoimaan vke-toiminnan kehittämistä. Foorumin keskeiseksi tehtäväksi määriteltiin sen asettamiskirjeessä viennin ja kansainvälistymisen edistämisen kansallisen strategian luominen. Strategia lähtee siitä, että Suomi pienenä kansantaloutena on yhä riippuvaisempi yritysten kansainvälistymisestä ja viennistä, ja että nykyinen liiketoimintaympäristö edellyttää yrityksiltä kansainvälistymistä entistä varhaisemmassa vaiheessa ja kansainvälistymisosaamisen ja kansainvälisen kilpailukyvyyn jatkuvaa kehittämistä. Suomen menestymisen lähtökohtina ovat osaaminen, innovaatiot, teknologioiden tehokas soveltaminen ja yritysten nopea kansainvälistyminen. Julkisia ja julkisrahoitteisia vke-palveluja kehitettäessä panostetaan erityisesti kasvuyrityksiin, kansainvälistymispotentiaalia omaaviin kotimarkkinayrityksiin ja uusiin yrityksiin. Markkina-alueista painopisteenä ovat kasvavat markkinat, ja pk-yritysten osalta myös niiden kannalta tärkeät lähimarkkinat. Vienti ja kansainvälistyminen huomioidaan koko innovaatioketjussa siten, että kyetään varmistamaan uusien teknologioiden, innovaatioiden ja osaamislähtöisten palveluiden markkinaorientoitunut kehittäminen ja kaupallistaminen. Kansainvälistymistä tehostetaan myös edistämällä yritysten verkottumista. Vientifoorumi ylläpitää jatkossa strategiaprosessia, ja korkean tason yhteistyöfoorumina tukee yhteistyön kehittämistä eri toimijoiden välillä. Vientifoorumi myös valitsee kokonaisstrategian alla vuosittain muutamien erityisteeman, joiden kehittämiseen erityisesti keskitytään. Varsinainen strategian toteuttamisvastuu on kauppa- ja teollisuusministeriöllä. Eri vke-toimijoiden on sovitettava omat strategiansa yhdenmukaisiksi kansallisen tason strategian kanssa. KTM:n yhdyshenkilö: Markkinaosasto, Henrik Räihä, puh. (09) 1606 3617		
Asiasanat Viennin ja kansainvälistymisen edistäminen, strategia		
ISSN 1236-1623	ISBN 951-739-842-5	
Kokonaissivumäärä 22	Kieli Suomi	Hinta 13 €
Julkaisija Kauppa- ja teollisuusministeriö	Kustantaja Edita Publishing Oy	

Esipuhe

Vientiä ja yritysten kansainvälistymistä (vke) edistävien julkisten ja julkisrahoitteisten organisaatioiden sekä yritysten yhteistyöelimeksi perustetun vientifoorumin keskeisimpiä tehtäviä on ollut kansallisen strategian luominen suomalaiselle vke-toiminnalle, ja edelleen pohjaksi vke-palvelujen tulevalle kehittämistyölle. Taustaksi strategiatyön valmistelulle vientifoorumi teetti v. 2003 koko vke-palvelukokonaisuutta koskevan selvityksen.

Viennin ja kansainvälistymisen edistämisen kansallinen strategia on nyt valmistunut. Strategiassa esitetyt tavoitteet viennin kehittymiselle, sen rakenteen muutokselle ja yritysten kansainvälistymisen edistymiselle ovat erittäin haastavia. Niiden saavuttaminen edellyttää vke-järjestelmältä paljon, mutta myös yrityksiltä vahvaa kasvu- ja kansainvälistymishalua.

Kauppa- ja teollisuusministeriöllä on päävastuu strategian toteuttamisesta. Seuraava tehtävä onkin kansallisen strategian sisään ajaminen kaikkien vke-palveluja tuottavien organisaatioiden omiin strategioihin sekä näiden muuntaminen edelleen käytännön toimenpiteiksi. Yhteisesti hyväksytyn strategian pohjalta ministeriön on yhdessä muiden vke-toimijoiden kanssa hyvä jatkaa palvelujen kehittämistyötä suomalaisten yritysten hyväksi.

Helsingissä 10. joulukuuta 2004

Mauri Pekkarinen
Kauppa- ja teollisuusministeri

Sisällys

Esipuhe	5
Sisällys	7
Tausta	9
Strategian tarkastelukehikko	9
Strategiset lähtökohdat	9
Swot-analyysi	11
Arvot	12
Missio ja visio	13
Päämäärät 2010	14
Kriittiset menestystekijät	15
Strategiset painopisteet	16
Strategian toteuttaminen	17
Vke-toiminnan resurssit	18
Vuositeemat 2004–2005	19

Tausta

Kauppa- ja teollisuusministeriö asetti 21.12.2000 toimikunnan pohtimaan viennin ja kansainvälistymisen edistämistoiminnan kehittämistä. Toimikunnan puheenjohtajaksi kutsuttiin ministeri Christoffer Taxell. Toimikunta esitti mietinnössään¹ yhtenä avainsuosituksenaan yhteistyöfoorumin koolle kutsumista vke-toiminnan edelleen kehittämiseksi. Kauppa- ja teollisuusministeriö nimittikin suosituksen mukaan 11.2.2002 vientifoorumin koordinoimaan vke-toiminnan kehittämistä. Foorumin keskeiseksi tehtäväksi on sen asettamiskirjeessä määritelty viennin ja kansainvälistymisen edistämisen kansallisen strategian luominen.

Taxellin toimikunnan mukaan vke-palvelujen kehittämisprosessin tulee rakentua julkisen ja yksityisen sektorin vuorovaikutuksen ja kumppanuuden varaan. Julkinen valta tukee toimintaa ja määrittää osaltaan resurssit ja yleiset periaatteet, elinkeinoelämä ja yritykset antavat sille suunnan. Vientifoorumissa ovat edustettuina sekä yritykset (vke-järjestelmän asiakkaat), että tärkeimmät julkiset ja julkisrahoitteista vke-toimintaa Suomessa harjoittavat tahot, joten se on luonteva elin järjestelmätason strategian kehittämiseen.

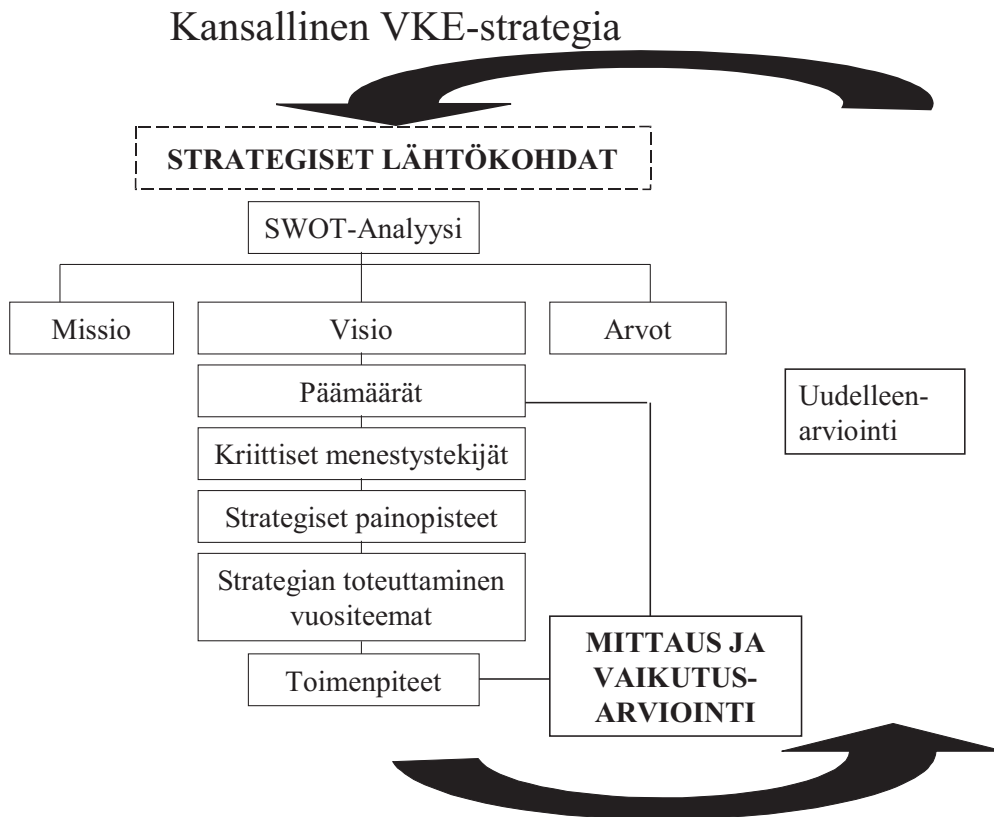
Strategian tarkastelukehikko

Strategiaprosessia ja sen osia voidaan kuvata seuraavalla sivulla olevan kaavion avulla. Tavoitteena on dynaaminen prosessi, jossa julkisten vke-panostusten tulosten ja vaikuttavuuden seurannalla on entistä selkeämpi ohjausrooli vke-palvelukonaisuuden kehittämisessä.

Strategiset lähtökohdat

Strategian lähtökohtana on se tosiasia, että Suomi pienenä kansantaloutena on yhä riippuvaisempi yritysten kansainvälistymisestä ja viennistä, ja että nykyinen liiketoimintaympäristö edellyttää yrityksiltä kansainvälistymistä entistä varhaisemmassa vaiheessa ja kansainvälistymisosaamisen ja kansainvälisen kilpailukyvyn jatkuvaa kehittämistä. Suomen vke-järjestelmän tulee kyetä auttamaan yrityksiä vastaamaan näihin haasteisiin. Suomen menestymisen lähtökohtina ovat osaaminen, innovaatiot, teknologioiden tehokas soveltaminen ja yritysten nopea kansainvälistyminen.

1 Kansainvälistymisen edistäminen - suomalainen intressi. Yritysten viennin ja kansainvälistymisen edistämisen (vke) -toimikunnan mietintö, Kauppa- ja teollisuusministeriön työryhmä- ja toimikunta-raportteja 16/2001



Strategiset lähtökohdat

- Suomen kansantalouden menestys on yhä riippuvaisempi yritysten kansainvälistymisestä ja viennistä
- globalisaatio ja markkinoiden avautuminen edellyttävät jatkuvaa yritysten kansainvälisen kilpailukyvyyn kehittämistä
- osaaminen, innovaatiot, teknologiat, resurssien tehokas käyttö ja nopea kansainvälistyminen ovat yrityksille tärkeitä menestystekijöitä kilpailussa

Swot-analyysi

Nykyisen vke-järjestelmän vahvuuksina voidaan pitää kattavaa palvelukokonaisuutta ja järjestelmän toimivia perusrakenteita. Tämä on todettu vientifoorumin strategiatyön tueksi tehdyssä Tampereen yliopiston vke-palvelukokonaisuutta koskevassa selvityksessä² myös palveluja käyttävien yritysten arvioissa. Palvelukokonaisuus on varsin kattava sekä palveluvalikoiman suhteen, alueellisesti etenkin TE-keskusverkoston kautta että myös globaalisti Finpron vientikeskusten ja ulkoministeriön edustustojen kautta. Myös toimijoiden osaamista ja järjestelmän joustavuutta voidaan tietystä määrin pitää järjestelmän vahvuuksina.

Järjestelmän heikkoudet liittyvät rahallisten resurssien asettamiin rajoihin, valtakunnallisen ja alueellisen toiminnan yhteensovittamisongelmiin, räätälöityjen palvelujen puutteeseen, riittämättömään kykyyn arvioida kokonaisvaltaisesti eri toimialojen liiketoimintakonsepteja sekä yrittäjien näkökulmasta järjestelmän vielä riittämättömään tiedotukseen ja proaktiivisuuteen. Suhteellisen kattavasta ja toimivasta kokonaisuudesta huolimatta palvelujen ulkopuolelle näyttää jäävän joukko potentiaalisia kansainvälistyviä yrityksiä, jotka järjestelmän tulisi löytää ja joiden palvelutarpeisiin sen tulisi kyetä vastaamaan.

Mahdollisuuksia nähdään etenkin nykyistä tehokkaammassa teknologiapanostusten tulosten tukemisessa menestyväksi liiketoiminnaksi. Suomen korkeat panostukset teknologian kehittämiseen tulee pystyä entistä paremmin kaupallistamaan ja viemään edelleen kansainvälisille markkinoille. Tässä vke-järjestelmällä voi olla merkittävä rooli.

Mahdollisuuksia avaavat myös vke-palvelutarjoajien tiiviimpi keskinäinen verkostoituminen, ja yksittäisten vke-toimijoiden nykyistä laaja-alaisempi tieto koko järjestelmän tarjoamista palveluista. Näiden mahdollisuuksien tehokas hyödyntäminen edellyttää palvelutarjonnassa siirtymistä yhden luukun periaatteen suuntaan. Yhden luukun periaatteella ei tarkoiteta tässä yhtä palvelupistettä josta kaikki palvelut olisivat saatavissa, vaan tilannetta jossa järjestelmän toimijat tietoisina toistensa toimista proaktiivisesti ohjaavat yrityksiä oikeaan paikkaan minimoiden yritysten työn näiden tarvitessa eri palveluja. Välineinä tässä toimivat mm. toimijoiden yhteiset asiakaspalvelukonseptit ja asiakastietojärjestelmät.

2 Larjovuori - Laiho - Talonen - Järvelin: Yritysten julkiset kansainvälistymispalvelut ja niiden käyttö, Kauppa- ja teollisuusministeriön tutkimuksia ja raportteja 16/2003

VKE-järjestelmän SWOT-analyysi

<p>Vahvuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> • kattava ja globaali palvelukokonaisuus • toimivat perusrakenteet • osaaminen • joustavuus 	<p>Heikkoudet</p> <ul style="list-style-type: none"> • rahallisten resurssien rajallisuus • valtakunnallisen ja alueellisen toiminnan yhteensovittamisongelmat • räätälöidyn palvelutarjonnan puute ja riittämätön kyky arvioida eri toimialojen liiketoimintakonsepteja • riittämätön asiakashakuinen tiedotus ja proaktiivisuus
<p>Mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> • teknologiapanostusten tehokkaampi tukeminen menestyväksi liiketoiminnaksi • verkottuminen, ja ”yhden luukun” periaatteen toteuttaminen • kv-liiketoimintaosaamisen kehittäminen yrityksissä • yritysten ja yrittäjien kannustaminen kansainvälistymiseen 	<p>Uhat</p> <ul style="list-style-type: none"> • vke-resurssien supistuminen • järjestelmän jäykistyminen • mahdolliset EU:n uudet rajoitukset vke-tukien käytölle

Kansainvälisen liiketoimintaosaamisen vahvistaminen yrityksissä yleisesti ja sen jatkuva kehittäminen on vke-järjestelmän keskeisiä tehtäviä. Järjestelmän tulisi myös kyetä nykyistä paremmin kannustamaan yrityksiä kansainvälistymiseen.

Keskeiset uhat ovat vke-resurssien supistuminen, järjestelmän jäykistyminen sekä mahdolliset EU:n uudet rajoitukset vke-tukien käytölle.

Arvot

Vke-järjestelmän toimijoiden yhteisinä arvoina ovat asiakaslähtöisyys, yhteistyöhakuisuus sekä keskinäinen avoimuus, luottamus ja arvostus. Eri vke-toimijoiden yhteistyö järjestelmänä yritysten kansainvälistymisen hyväksi voi toteutua vain näitä arvoja käytännössä toteuttamalla.

Arvot

- Asiakslähtöisyys
- Yhteistyöhakuisuus
- Keskinäinen avoimuus, luottamus, arvostus

Missio ja visio

Taxellin toimikunta määritteli suomalaisen intressin vke-palvelutuotannon lähtökohdaksi. Suomalaisella intressillä toimikunta tarkoitti sitä, että julkisten vke-toimenpiteiden tulee edistää taloudellista kehitystä Suomessa yritysten omistuspohjasta riippumatta. Perinteisen viennin edistämisen lisäksi suomalaiseen intressiin liittyy entistä enemmän suomalaisten yritysten kansainvälinen kilpailukyky ja sen kehittäminen. Tältä perustalta vke-järjestelmän tehtäväksi määritellään yritysten kansainvälistymisen ja kasvun tukeminen tarjoamalla yrityksille niiden tarvitsemia kansainvälistymispalveluja. Kansantalouden näkökulmasta julkisten vke-palvelujen tarkoituksena on vahvistaa Suomen asemaa kansainvälistyvässä maailmassa.

Tavoitetilalle vuodelle 2010 on, että kansallinen vke-järjestelmä muodostaa asiakaslähtöisen ja tehokkaan infrastruktuurin, jossa vke-palvelujen tarjoajat toimivat keskenään saumattomassa yhteistyössä kansainvälistymisen edistämiseksi yritysten tarpeiden mukaisesti. Onnistumalla tässä Suomessa olisi vision mukaan paras vke-järjestelmä monipuolisin, strategiatyön kuluessa tarkemmin määriteltävin kriteerein arvioituna. Vertailuryhmänä käytetään tässä tarkastelussa muita teollisuusmaita.

Missio

- kansallisen vke-järjestelmän tehtävänä on tukea yritysten kansainvälistymistä ja kasvua tarjoamalla yritysten tarvitsemia kansainvälistymispalveluja suomalainen intressi lähtökohtanaan
- vke-palvelujen tarkoituksena on vahvistaa Suomen asemaa kansainvälisen liiketoiminnan kotimaana ja samalla lisätä yrittäjyyttä, investointeja, kasvua, työllisyyttä ja osaamista

Visio 2010

- kansallinen vke-järjestelmä muodostaa asiakaslähtöisen ja tehokkaan infrastruktuurin, jossa vke-palvelujen tarjoajat toimivat keskenään saumattomassa yhteistyössä kansainvälistymisen edistämiseksi yritysten tarpeiden mukaisesti
- Suomessa paras vke-järjestelmä monipuolisin kriteerein arvioituna

Päämäärät 2010

Strategian lähtökohtien mukaan Suomen menestys perustuu tulevaisuudessa yhä enemmän yritysten kansainväliseen kilpailukykyyn yleisesti ja osaamiseen perustuvilla aloilla erityisesti. Suomen menestyminen edellyttää lähitulevaisuudessa viennin bkt-osuuden ja vientiyritysten määrän huomattavaa kasvua vieläpä niin, että tämä kasvu painottuu osaamisaloille. Tältä pohjalta vke-toiminnan päämääräksi vuoteen 2010 mennessä asetetaan kokonaisviennin bkt-osuuden nostaminen 50 %:iin (tällä hetkellä vajaat 40 %), vientiyritysten lukumäärän kasvattaminen 10 000:een (tällä hetkellä noin 7 000) sekä korkean teknologian viennin osuuden kasvattaminen 25 %:iin ja korkean ja keskikorkean teknologian yhteenlasketun viennin osuuden kasvattaminen 60 %:iin kokonaisviennistä (nyt n. 18 % ja 46 %). Lisäksi tavoitellaan pk-yritysten suoran viennin osuuden kasvattamista 20 %:iin kokonaisviennistä (nyt n. 14 %) ja palveluviennin selkeää kasvattamista nykytasostaan (nyt n. 5 % bkt:sta).³

Asetetut tavoitteet ovat erittäin vaativia. Esimerkiksi viennin bkt-osuuden nostaminen 50 %:iin edellyttää kokonaisviennin n. 6 %:n vuotuista kasvua bkt:n jo n. 2 %:n vuotuisella kasvutasolla. Samanaikaisesti olisi tapahduttava selvä rakennemuutos viennissä korkean teknologian ja palvelujen suuntaan. Asetetut tavoitteet kuvastavatkin sitä tilaa, millainen aidosti kansainvälisesti kilpailukykyisen Suomen tulisi olla vuoteen 2010 mennessä. Tavoitteita on lisäksi tarkasteltava paitsi erikseen

3 Esitetyt luvut perustuvat ensisijaisesti Tilastokeskuksen julkaisemiin tietoihin. Kaikki luvut eivät kuvaa nykytilannetta ja tavoitteita tarkasti esimerkiksi käsitteiden täsmällisten määritelmien puutteen vuoksi (keskikorkea teknologia) tai tietojen osittaisen puuttumisen vuoksi (esim. viejäyritysten määrästä puuttuvat kaikkein pienimmät viejät, jotka eivät näy tilastoissa). Luvut on siten ymmärrettävä suuruusluokkina ja tahtotilan kuvaajina, jotka kuitenkin riittävästi ilmaisevat kehityksen halutun suunnan ja vaativuuden.

myös kokonaisuutena. Esimerkiksi pk-yritysten vientiosuuden kasvuun voi vaikuttaa myös tuotannon siirtyminen ulkomaille, jolloin samanaikaisesti toisaalta viennin bkt-osuus alentuu. Suomen menestys on siten riippuvainen kehityksestä kaikilla em. osa-alueilla. Vaikka päämäärien saavuttaminen suurelta osin riippuu myös muista tekijöistä kuin vke-järjestelmästä, voidaan perustellusti katsoa että ilman toimivaa vke-järjestelmää ja sen avulla tapahtuvaa erityisesti pk-yritysten kehittymistä mainitut tavoitteet tuskin voisivat toteutua.

Päämäärät v. 2010 mennessä

- Suomen viennin BKT-osuus 50 %:iin
- vientiyritysten lukumäärä 10 000:een
- korkean teknologian viennin osuus 25 %:iin ja korkean ja keski-korkean osuus yhteensä 60 %:iin kokonaisviennistä
- pk-yritysten suora osuus viennistä 20 %:iin
- palveluviennin osuuden kasvattaminen

Kriittiset menestystekijät

Useasta yksittäisestä toimijasta koostuva järjestelmä voi olla tehokas vain, jos järjestelmässä ei ole päällekkäisyyksiä eikä aukkoja. Palvelujen on muodostettava kattava kokonaisuus, jossa toimijoiden välisten rajapintojen ylittäminen ei aiheuta yrityksille ongelmia, vaan järjestelmä pikemminkin proaktiivisesti ohjaa yrityksiä eri toimijoiden ja palvelujen välillä. Yrityksen kannalta katsottuna tämä tilanne lähestyy ns. yhden luukun periaatetta.

Vke-palvelujen kattavuus ja toimijoiden saumaton yhteistyö on tämän vuoksi nostettu keskeisiksi kriittisiksi menestystekijöiksi tavoitteiden saavuttamisen kannalta. Tässä onnistuminen edellyttää järjestelmän sisäistä kehittymistä, toimijoiden tiedon lisäämistä toistensa palveluista ja ennen kaikkea yritysten tarpeiden tuntemuksen ja liiketoimintaosaamisen vahvistamista järjestelmän sisällä niin, että palvelujärjestelmän avulla voidaan kannustaa yrityksiä yhä laajenevaan ja syvenevään kansainvälistymiseen. Myös kansainvälistymisrahoituksen riittävyyden turvaamisella on tärkeä merkitys yritysten kansainvälistymisen kannalta. Koko vke-järjestelmän kokonaisvaltainen kehittäminen edellyttää, että strategiaa toteutetaan pitkäjänteisesti.

Kriittiset menestystekijät

- järjestelmän palvelutarjonnan kattavuus
- vke-toimijoiden saumaton yhteistyö
- vke-toimijoiden ja palveluiden jatkuva kehittyminen
- aktiivisuus asiakassuhteiden luomisessa ja ylläpitämisessä
- yritysten tarpeiden tuntemus ja liiketoimintaosaaminen
- järjestelmän kannustavuus yrityksille
- vke-strategian pitkäjänteisyys
- kansainvälisesti kilpailukykyinen viennin rahoitusjärjestelmä ja kansainvälistymisrahoituksen riittävyyden turvaaminen

Strategiset painopisteet

Tässä tarkasteltavat vke-palvelut tukevat periaatteessa kaikkien teollisten toimialojen ja palvelujen vientiä ja kansainvälistymistä (pl. maatalous ja kalastus). Asetettujen päämäärien saavuttamiseksi on kuitenkin tehtävä strategisia valintoja vke-palvelujen kehittämisessä ja kohdentamisessa. Tässä strategiassa on päädytty seuraaviin valintoihin:

Vke-palveluja kehitettäessä panostetaan erityisesti kasvuyrityksiin, kansainvälistymispotentiaalia omaaviin kotimarkkinayrityksiin ja uusiin yrityksiin, erityisesti uusiin teknologiayrityksiin. Markkina-alueiden osalta painopisteenä ovat kasvavat markkinat, mutta pk-yritysten osalta keskitytään myös niiden kannalta tärkeille lähimarkkinoille. Vienti ja kansainvälistyminen tulee huomioida koko innovaatioketjussa alusta alkaen siten, että kyetään varmistamaan uusien teknologioiden, innovaatioiden ja osaamislähtöisten palveluiden markkinaorientoitunut kehittäminen ja kaupallistaminen. Yritysten verkottumista edistämällä voidaan tehostaa myös kansainvälistymistä.

Strategiset painopisteet

- panostetaan kasvuyrityksiin, kansainvälistymispotentiaalia omaaviin kotimarkkinayrityksiin ja uusiin yrityksiin
- suunnataan resursseja kasvaville markkinoille ja pk-yritysten kannalta tärkeille lähimarkkinoille
- varmistetaan uusien teknologioiden, innovaatioiden ja osaamislähtöisten palvelujen markkinalähtöinen kehittäminen ja tehokas kaupallistaminen
- edistetään yritysten verkottumista

Strategian toteuttaminen

Vientifoorumin tehtävänä on ylläpitää strategiaprosessia, ja korkean tason yhteistyöfoorumina tukea yhteistyön kehittämistä eri toimijoiden välillä. Varsinainen strategian toteuttamisvastuu on kauppaja- ja teollisuusministeriöllä, joka ohjaa ja valvoo strategian toteuttamista omalla hallinnonalallaan mm. toimintasuunnitelmiin, tulosohjauksen ja vaikuttavuusarviointien avulla. Eri vke-toimijat sovittavat omat strategiansa ja niiden mukaiset toimet yhdenmukaisiksi järjestelmätason strategian kanssa.

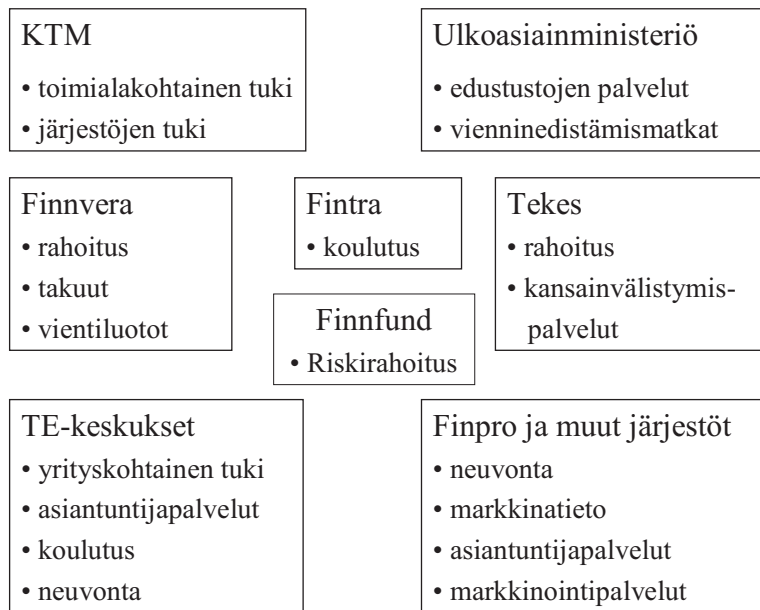
Strategian toteuttaminen

- Strategian toimeenpano- ja seurantavastuu on KTM:llä
- Kunkin vke-toimijan tulee omalta osaltaan vastata kansallisen vke-strategian tavoitteisiin, ja suunnata omat toimensa sen mukaan
- Seuranta tulosohjauksen ja vaikuttavuusarvioinnin avulla

Vke-toiminnan resurssit

Julkista vke-toimintaa toteuttavat kauppa- ja teollisuusministeriö, ulkoasiainministeriö, Finnvera, Fintra, Finnfund, Tekes, työvoima- ja elinkeinokeskukset sekä Finpro ry ja eräät muut ulkomaankauppaa edistävät järjestöt (Suomalais-Ruotsalainen kauppakamari, Suomalais-Venäläinen kauppakamari, Osuuskunta Viexpo, Finland Convention Bureau). Myös Matkailun edistämiskeskus MEK Suomeen suuntautuvan turismin osalta sekä Invest In Finland Bureau Suomeen suuntautuvien investointien osalta toteuttavat vke-toimintaa. Tärkeimmät vke-toiminnan instrumentit on lueteltu kaaviossa kunkin toimijan kohdalla.

Resurssit



Vuositeemat 2005

Vientifoorumi valitsee kokonaisstrategian alla vuosittain muutaman erityisteeman, joihin foorumi työssään erityisesti keskittyy. Vuoden 2005 osalta teemoiksi on valittu kasvavista markkina-alueista Venäjä ja Kiina, aloittavien viejien palvelujen monipuolistamistarpeet sekä innovaatioiden kaupallistamisen tehostamisen (tämä tapahtuu inno-organisaatioiden yhteistyön puitteissa, vientifoorumi seuraa).

Vientifoorumi seuraa vuoden 2005 vuositeemojen ohella myös Suomi maailmantaloudessa -selvitysryhmän työtä ja arvioi ryhmän suosituksia vke-strategian suhteen.

Järjestelmätason vuositeemat

- Venäjä ja Kiina
- aloittavien viejien palvelujen monipuolistamistarpeet
- innovaatioiden kaupallistamisen tehostaminen (inno-organisaatioiden yhteistyön puitteissa, vientifoorumi seuraa)



HANDELS- OCH INDUSTRIMINISTERIET

Besöksadress

Alexandersgatan 4
00170 HELSINGFORS

Postadress

PB 32
00023 STATSRADET

Telefon (09) 16001
Telefax (09) 1606 3666

Publikationsseriens namn och kod

HIM Publikationer
37/2004

Författare Exportforum	Publiceringstid December 2004	
	Uppdragsgivare Handels- och industriministeriet	
	Organets tillsättningsdatum 11.2.2002 (29.1.2004)	
Titel Nationell strategi för främjande av export och internationalisering		
Referat <p>Kommissionen för utredning av främjande av export och internationalisering under ledning av Christoffer Taxell föreslog år 2001 att ett samarbetsforum skulle inrättas för att ytterligare utveckla de export- och internationaliseringsfrämjande insatserna. Handels- och industriministeriet följde rekommendationen och tillsatte den 11 februari 2002 ett exportforum för att samordna utvecklandet av export- och internationaliseringsfrämjandet. Forumets centrala uppgift enligt tillsättningsbrevet var att utarbeta en nationell strategi för främjande av export och internationalisering.</p> <p>Strategin utgår ifrån att Finland som en liten ekonomi i allt högre grad är beroende av företags internationalisering och export, och att företagens nuvarande verksamhetsmiljö kräver att företagen inleder sin internationalisering i ett allt tidigare skede samt att de ständigt förbättrar sitt internationaliseringskunnande och sin internationella konkurrenskraft. Finlands framgång bygger på kunskap, innovationer, effektiv tillämpning av teknik och snabb internationalisering av företagen.</p> <p>När offentliga och offentligt finansierade tjänster för främjande av export och internationalisering utvecklas, görs en särskild satsning på tillväxtföretag, hemmamarknadsföretag med internationaliseringspotential och nya företag. Bland marknadsområdena prioriteras växande marknader men också närmarknader som är viktiga för små och medelstora företag. Export och internationalisering integreras i hela innovationskedjan så att marknadsorienterad utveckling och kommersialisering av nya teknologier, innovationer och kunskapsbaserade tjänster kan säkerställas. Ett främjande av nätverksbildningen mellan företag hjälper också till att effektivisera internationaliseringen.</p> <p>I fortsättningen är det Exportforum som upprätthåller strategiprocessen och som i egenskap av ett samarbetsforum på hög nivå stöder utvecklandet av samarbetet mellan olika aktörer. Exportforumet väljer dessutom årligen ut några särskilda teman ur strategin vilkas utveckling prioriteras. Det egentliga ansvaret för genomförandet av den nationella strategin vilar på handels- och industriministeriet, och de olika aktörerna inom området skall anpassa sina egna strategier därefter.</p> <p>Kontaktperson vid HIM: Marknadsavdelningen, Henrik Räihä, tfn +358 9 1606 3617</p>		
Nyckelord Främjande av export och internationalisering, strategi		
ISSN 1236-1623	ISBN 951-739-842-5	
Sidoantal 22	Språk Finska	Pris 13 €
Utgivare Handels- och industriministeriet		Förläggare Edita Publishing Ab



MINISTRY OF
TRADE AND INDUSTRY

Aleksanterinkatu 4

P.O. Box 32

Tel. +358 9 16001

FIN-00170 Helsinki
FINLAND

FIN-00023 GOVERNMENT
Helsinki FINLAND

Telefax +358 9 1606 3666

Series title and number of the publication

MTI Publications

37/2004

Authors Export Forum	Date December 2004	
	Commissioned by Ministry of Trade and Industry	
	Date of appointment 11.2.2002 (29.1.2004)	
Title National strategy for the promotion of export and internationalisation		
Abstract <p>In 2001, the Commission on the Study of the Promotion of Export and Internationalisation chaired by Mr Christoffer Taxell proposed establishing of a cooperation forum to develop the activities for the promotion of export and internationalisation. On 11 February 2002, the Ministry of Trade and Industry, accordingly, appointed an export forum to coordinate development activities aimed at the promotion of export and internationalisation. The main task of the forum, defined in the letter of appointment, was to draw up a national strategy for the promotion of export and internationalisation.</p> <p>The starting point for the strategy is that Finland as a small nation and economy will be more and more dependent on enterprises' internationalisation and on exports, and that the current business environment requires that enterprises go international at an earlier stage in their development, and that they continuously improve their internationalisation skills and international competitiveness. Finland's success is based on know-how, innovations, an effective application of technology and a rapid internationalisation of enterprises.</p> <p>In developing public and publicly financed services for the promotion of enterprises' internationalisation and exports, special inputs will be made into growth businesses, companies with internationalisation potential so far operating on the domestic market and into start-ups. Among market areas, priority will be given to expanding markets, but also to neighbouring markets of great importance to SMEs. Export and internationalisation efforts will be integrated into the entire innovation chain in order to ensure market-oriented development and commercialisation of new technologies, innovations and knowledge-based services. Internationalisation will be boosted also through the promotion of corporate networking.</p> <p>In future, the Export Forum will continue to maintain the strategy process and, in the capacity of a high-level cooperation forum, support the development of cooperation between various actors. From year to year the Export Forum also chooses some themes under the strategy that will be given special priority that year. The overall responsibility for the implementation of the national strategy lies with the Ministry of Trade and Industry, and the various players in the field shall adjust their own strategies accordingly.</p> <p>Contact person at MTI: Trade Department/Henrik Rähä, tel. +358 9 1606 3617</p>		
Key words Promotion of export and internationalisation, strategy		
ISSN 1236-1623	ISBN 951-739-842-5	
Pages 22	Language Finnish	Price 13 €
Published by Ministry of Trade and Industry		Sold by Edita Publishing Ltd