



Kansainvälistymisen ja kasvun palvelut ja rahoitus 2018



Sisällys

Kansainvälistymisen ja kasvun palvelut ja rahoitus 2018	4
1. Katsauksen tarkoitus	4
2. Markkinarahoittajat kasvun ja kansainvälistymisen tukena	5
2.1 Mistä voi saada rahoitusta?	5
2.1.1 Kohdevakuudellinen rahoitus – osamaksu tai leasing	6
2.1.2 Saatavavakuudellinen rahoitus eli laskujen myynti	6
2.1.3 Finanssiteknologia (fintech), markkinapaikat ja rahoittaminen	7
2.1.4 Pääomasijoittaminen ja pääomarahoitus	8
3. Finnvera – kasvun, kilpailukyvyyn ja kansainvälistymisen rahoittaja	8
3.1 Kasvun ja kilpailukyvyyn rahoitus	9
3.1.1 Yrityskauppa ja omistajanvaihdos	9
3.1.2 Yrittäjälaina	9
3.1.3 Joukkovelkakirjarahoitus	10
3.1.4 Kasvulaina	10
3.1.5 Kansainvälistymisrahoitus	10
3.2 Finnveran palvelut vientikauppojen rahoitukseen	10
3.2.1 Viennin käyttöpääoman rahoitus ja toimitus- yms. vientiin liittyvät vakuudet	11
3.2.2 Vientitakuita luottotappioiden varalta ja asiakkaiden rahoitukseen	11
3.2.3 Vientisaatavatakuu suojaa luottotappioilta	11
3.3 Asiakkaan rahoittaminen vekselillä	12
4. Business Finlandissa yhdistyvät Finpron ja Tekesin palvelut	12
4.1 Business Finland -rahoitus	13
4.1.1 Messuosallistumiset (ns. yhteishankkeet)	14
4.1.2 Business Finland Explorer rahoitus	14
4.2 Kansainvälistymisen ohjelmat ja palvelut	15
4.2.1 Business Finland -kasvuohjelmat	15
4.2.2 Market Access -ohjelma	17
4.2.3 Kansainvälistä ennakkointitietoa liiketoiminnan kehittämiseen Future Watch ja TF Markkinoiden mahdollisuudet -palvelu	18
4.3 Export Finland, Invest in Finland ja Visit Finland	19
4.3.1 Export Finland	19
4.3.2 Invest in Finland	20
4.3.3 Visit Finland	20
4.4 EU:n Enterprise Europe Network - Business Finland -alustalla	20
5. Työ- ja elinkeinoministeriön kansainvälistymisrahoitus	21
6. Team Finland -verkosto	22
7. Ulkoministeriö	25
7.4 Finnfundin ja Finnpartnershipin rahoitusinstrumentit	27
7.4.1 Finnfund – rahoitusta yritysten kehityksmaahankkeisiin	27

7.4.2	Finnpartnership: Rahallista tukea hankkeiden alkuvaiheisiin sekä liikekumppaneita ympäri maailmaa	28
7.5	Kaupan esteet.....	28
7.5.1	Solvit – epävirallista kaupan esteiden ongelmanratkaisua EU:ssa	29
7.5.2	Pohjoiskalotin rajaneuvonta	29
8.	Pohjoismaisia rahoittajia.....	30
8.1	Pohjoismainen ympäristörahoitusyhtiö NEFCO	30
8.2	Pohjoismainen projektivientirahasto Nopef	31
8.3	Pohjoismainen investointipankki	32
9.	Kasvun- ja kansainvälistymisen tukemiseen liittyviä palveluita	32
9.1	FiBAN-enkelisijoittajaverkosto	32
9.2	Logistiikan maailma -sivusto	33
9.3	Nordean Trade Portal	33
10.	Euroopan unionin palvelut yritysten kasvuun, kansainvälistymiseen ja innovaatioihin ..	34
10.1	EU:n rakennerahoituskausi 2014–2020 – Kestävää kasvua ja työtä.....	35
10.2	Esimerkkejä rahoituskauden 2014–2020 ohjelmista	36
10.3	Maaseudun kehittämisohjelma 2014–2020	36
10.3	Horisontti 2020 – tutkimuksen ja innovaatioiden puiteohjelma	37
10.4	EU:n ulkorajayhteistyö – ENI on hyödyllinen Venäjän-kaupassa.....	38
10.5	Suomen ja Venäjän välisten ENI CBC -ohjelmien teemavalinnat.....	39
10.6	EU:n tietokannat	40
10.6.1	Markkinoillepääsy tietokanta – Market Access Database	40
10.6.2	Your Europe -tietokanta	40
10.6.3	Eurooppalainen pk-yritysportaali	41
11.	Yhteenveto	41

Suomen Yrittäjät: Kansainvälistymisen ja kasvun palvelut ja rahoitus 2018

Tekijät

Kasvuyrittäjyyden ja kansainvälistymisen valiokunta
 Thomas Palmgren, kansainvälisten asioiden päällikkö
 +358 50 500 3384
thomas.palmgren@yrittajat.fi

Julkaisija

Suomen Yrittäjät
 PL 999, 00100 HELSINKI
 puhelin 09 229 221
toimisto@yrittajat.fi, www.yrittajat.fi

Katsauksen tekstit on saatu suoraan eri toimijoilta tai koottu eri toimijoiden materiaaleista. Kuvat on poimittu toimijoiden nettisivuilta. Kaikki ovat tietoisia asiasta, ja teksteihin ja kuviin on luvat.

Katsauksen laati Suomen Yrittäjien kansainvälisten asioiden päällikkö Thomas Palmgren.

Tarkoitus on auttaa yrityksiä löytämään tarjolla olevia yrityspalveluita. Katsausta saa mielellään jakaa ja käyttää hyödykseen.

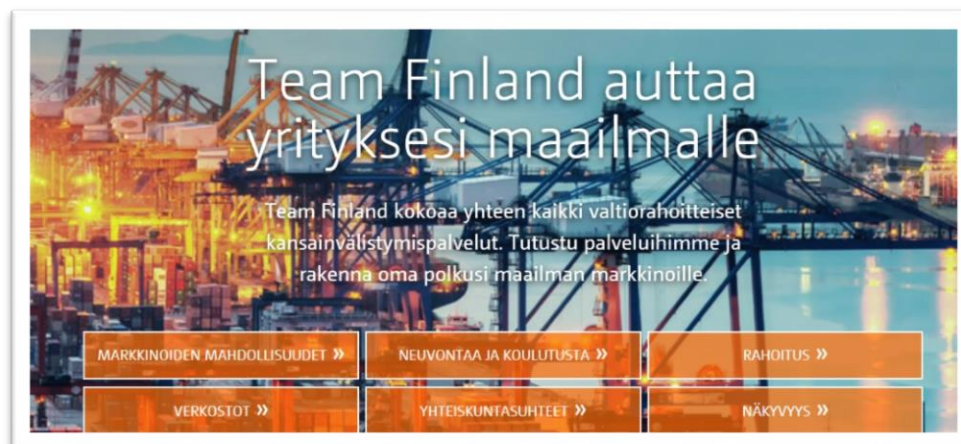
Kansainvälistymisen ja kasvun palvelut ja rahoitus 2018

1. Katsauksen tarkoitus

Tässä katsauksessa tarkastellaan kasvuun, kansainvälistymiseen sekä innovaatioihin liittyviä rahoituskanavia ja palveluita. Katsaus keskittyy tarkastelemaan erityisesti markkinarahoitusta täydentävää rahoitusta ja julkisia kasvu- ja kansainvälistymispalveluja. Tiedot on kerätty useista eri lähteistä: esimerkiksi sivuilta www.teamfinland.fi, businessfinland.fi, yritysuomi.fi, finnvera.fi sekä ELY-keskusten, Finnpartnershipin, Finnfundin, Nopefin ja Suomen Teollisuussijoituksen sivuilta. Suomi.fi-portaali korvaa YritysSuomi-portaalin ja on tutustumisen arvoinen.



Julkisen yritysrahoituksen tehtävä on täydentää markkinapuitteita sekä ottaa kannettavakseen rahoitusriskejä, joita yksityinen rahoitussektori ei pysty hoitamaan.



Team Finland kokoaa yhteen kaikki valtionrahoitteiset kansainvälistymispalvelut. Team.Finland.fi -sivuilta löydät myös tietoa kansainvälistymisen rahoittamisesta.

2. Markkinarahoittajat kasvun ja kansainvälistymisen tukena

Pienten ja keskisuurten yritysten rahoitusmarkkinat ovat muuttuneet paljon viime vuosina. Pankit ovat pk-yritysten päärahoittajia. Pankkirahoituksen saatavuuden mahdollinen heikentyminen tai pankkilainojen ehtojen kiristyminen koskettaa välittömästi pk-yrityksiä. Pankkilainalle on lisäksi tyypillistä, että sille vaaditaan hyväksyttävä vakuus, usein likvidi reaalivakuus. Jos yrityksen rahoitustarpeet ovat merkittäviä, voivat yrityksen käytettävissä olevat vakuudet asettaa rajoituksia lainan saatavuudelle.

Rahoitussektorin suurimmat muutosvoimat eivät kuitenkaan ole sääntelyssä vaan digitalisaatiossa. Se tulee muuttaa rahoitusalaan voimakkaammin kuin taloustilanne tai sääntely yhdessä. Pankkien rooli muuttuu, ja tilalle tulee uusia toimijoita. Tässä katsauksessa tarkastellaan myös uuden sukupolven rahoituspalveluja ja finanssiteknologiaa.

2.1 Mistä voi saada rahoitusta?

Kaksi kertaa vuodessa julkaistavat Suomen Yrittäjien, Finnveran ja työ- ja elinkeinoministeriön Pk-yritysbarometrit osoittavat, että lähes 80 prosenttia ulkoista rahoitusta hakevista pk-yrityksistä nimeää pankin ensisijaiseksi rahoittajakseen. Pankit jakautuvat Suomessa liikepankkeihin, osuus- ja paikallisosuuspankkeihin, säästöpankkeihin sekä ulkomaisten luottolaitosten sivukonttoreihin.

Kiinnitysluottolaitoksilla on oikeus laskea liikkeelle kiinteistövakuudellisia joukkovelkakirjalainoja ja myöntää näin hankituista varoista vakuudellisia luottoja. Useimmat kiinnitysluottolaitokset toimivat itsenäisinä yhtiöinä, vaikka ne kuuluvat pankkikonserneihin.

Rahoitusyhtiöt rahoittavat tietyn hankinnan joko myyjäliikkeen kanssa tehdyn sopimuksen pohjalta tai sopimalla asiasta suoraan ostajan kanssa. Rahoitus voi olla myös yrityksen käyttöpääoman rahoitusta (esim. saatavien rahoitus, toimittajarahoitus tai factoring) tai kuluttajien hankintojen rahoitusta tililuotolla, kertaluotolla tai suoralla rahalainalla. Luoton vakuutena käytetään rahoitettavaa kohdetta. Suurimmat rahoitusyhtiöt kuuluvat pankkikonserneihin, mutta alalle on tullut paljon vaihtoehtoisia rahoittajia ja finanssiteknologiayhtiöitä.

Investointipankkitoimintaa harjoittavien yhtiöiden toimintaan kuuluvat osakeantien ja listautumisten järjestäminen, yrityskaupoissa ja fuusioissa avustaminen sekä yleinen tase- ja rahoitusneuvonta. Investointipankkitoimintaa harjoittavat sekä itsenäiset yritykset että monet pankit.

Vakuutusyhtiöt jaotellaan toimialan mukaisesti. Sama vakuutusyhtiö ei voi esimerkiksi myydä sekä vahinko- että työeläkevakuutusta. Silti asiakas voi saada pääosan vakuutuksistaan samalta luukulta, sillä suomalaisen käytännön mukaan kaikilla suurilla vakuuttajilla on tarpeelliset eri vakuutuslajien erikoisyhtiöt. Yritys voi saada työeläkeyhtiöltään lainaksi osan työeläkevakuutuksensa maksusta niin sanotun takaisinlainauksen ehtojen mukaan.

Perinteisten markkinarahoittajien rahoitusmahdollisuuksien heikentyessä markkinoille on tullut uusia markkinaehtoisia yritysrahoituslähteitä, kuten joukkorahoitus. Sen perusideana on kerätä pörssin ulkopuoliselle yritykselle kasvuun ja toiminnan kehittämiseen haluttu määrä rahaa laajalta sijoittajajoukolta.

Jos yrityksen tase ja vakuudet ovat kunnossa, rahoitus järjestyy yleensä jopa helposti. Jos yrityksen tase on heikko tai vakuudet riittämättömiä, rahoituksen järjestäminen on haastavaa.

2.1.1 Kohdevakuudellinen rahoitus – osamaksu tai leasing

Kohderahoituksella yritys hankkii koneen tai laitteen, joka toimii luoton vakuutena rahoitusyhtiölle. Rahoitusratkaisu voi olla osamaksurahoitus tai leasing.

Osamaksukauppaan perustuvassa rahoituksessa yritys hallinnoi ja käyttää kohdetta. Kohdetta käsitellään yrityksen kirjanpidossa kuten omaa laitetta, siitä tehdään poistot omassa kirjanpidossa ja mahdolliset arvonalisäverovähennykset verottajalta. Omistusoikeus kohteeseen siirtyy ostajalle viimeisen maksuerän jälkeen. Rahoittajalla on kohteeseen omistuksenpidätysoikeus. Se oikeuttaa hakemaan kohteen pois, jos maksu jää saamatta.

Leasing-ratkaisussa yrittäjä vuokraa kohteen käyttöönsä rahoittajalta. Kohde on rahoittajan omaisuutta, ja asiakas maksaa sen vuokra-ajalta vuokraa. Leasing-tuoteperheessä on useita vaihtoehtoja, ja tuotevalinta ohjaa vuokrasopimuksen päättymisen jälkeistä kohteen hallintaa. Kohde voi siirtyä kolmannelle osapuolelle tai palautua myyjälle tai mahdollisesti rahoittajalle.

Rahoitusosuus investointien rahoitusratkaisuissa on tyypillisesti noin 70 prosenttia kauppahinnasta. Erotus kauppahintaan on käsirahaa, joka osamaksukaupan rahoittamisessa maksetaan käsirahana myyjälle.

2.1.2 Saatavavakuudellinen rahoitus eli laskujen myynti

Saatavavakuudellisessa rahoituksessa yritys siirtää tai myy – sopimuksesta riippuen – toimituksen jälkeiset kotimaiset tai ulkomaiset laskusaatavansa rahoittajalle. Rahoittajana oleva pankki, rahoitusyhtiö, varainhoitotalo rahastonsa kautta, fintech- tai tech-yritys (näistä tarkemmin seuraavassa kappaleessa) maksaa sovitun rahoitusosuuden yrityksen tilille heti tai sopimuksen mukaan.

Rahoitusosuus on yleisesti 80 prosenttia laskun määrästä, mutta tämä vaihtelee erityisesti fintech-yritysten tarjoamassa. Yleisimmin laskun eräännyttyä ostaja maksaa laskun rahoittajalle, joka tilittää loppuosan pääomasta yritykselle. Nämä ehdot kuitenkin vaihtelevat eri toimijoilla.

Useimmiten saatavavakuudellisessa (”factoring”, laskurahoitus) rahoituksessa yritys ulkoistaa saatavien perinnän rahoittajalle, mutta tähänkin on varainhoitotalojen, fintech- ja tech-yritysten myötä tullut erilaisia tarjoamia. Saatavien perintä tehostaa reskontran hoitoa ja parantaa sen laatua. Saatavavakuudellisen tuoteperheen rahoitusratkaisuja on

useita. Rahoitusneuvotteluissa sovitaan yritykselle sopiva ratkaisu reskontran ja laskutuksen määrän perusteella.

2.1.3 Finanssiteknologia (fintech), markkinapaikat ja rahoittaminen

Finanssikriisin jälkeinen julkisen sääntelyn muutos pankkitoiminnassa on luonut perustavanlaatuisen muutoksen pankkien liiketoimintaan. Tämä on avannut markkinoita uusille markkinarahoittajille, kuten fintech-yrityksille.

Fintech- yritykset tuovat lisätyökaluja yritysten rahoituksen vaihtoehtoihin. Samalla ne auttavat perinteisiä talletuspankkeja toimimalla osarahoittajina esimerkiksi tilanteissa, joissa pankit regulaation lisääntyessä eivät kykene enää rahoittamaan kaikkea tai vaadittavat vakuudet ovat sellaiset, että se ei ole yrityksille mielekästä. Tällaisia fintech-markkinapaikkoja on useita.

Uusien finanssiteknologiaan perustuvien markkinapaikkojen perusideana on kerätä pörssin ulkopuoliselle yritykselle kasvuun ja toiminnan kehittämiseen haluttu määrä rahaa laajalta sijoittajajoukolta. Rahoitusta hakevat yritykset ovat kooltaan tyypillisesti suhteellisen pieniä. Fintech-markkinapaikat mahdollistavat yritykselle kevyemmän kulurakenteen. Eräs keskeinen ilmentymä fintech-markkinapaikasta ovat joukkorahoitusalusat.

Yritysten joukkorahoituksessa voidaan erottaa pääasiassa kaksi toisistaan toiminnallisesti ja taloudellisesti eroavaa muotoa, laina- ja sijoitusmuotoinen joukkorahoitus. Joukkorahoitusta sääntelee joukkorahoituslaki, joka koskee elinkeinotoiminnan rahoituksessa hyödynnettävää laina- ja sijoitusmuotoista joukkorahoitusta. Laki koskee keskeisiltä osiltaan joukkorahoituksen välittäjiä. Jotta varmistetaan riittävä sijoittajansuoja, laissa on lisäksi asetettu velvoitteita joukkorahoitusta keräävälle taholle ja vastaavasti tiettyjä oikeuksia sijoittaja-asiakkaalle. Laki ei koske vertaislainojen välitystä tai rahankeräystä.

Markkinoilla on lisäksi erilaisia varainhoitotalojen ylläpitämiä rahastoja, jotka ostavat yritysten laskusaatavia erilaisten fintech-yritysten alustojen kautta. Näiden markkinapaikkojen prosessi on useasti nopea kuin pankeilla.

Maailmalla kasvavana trendinä on omaehtoinen rahoittaminen sekä käyttöpääoman (working capital) optimointi. Trendi on näkynyt myös pohjoismaissa pidentyneinä maksuaikoina. Jopa 120 päivän maksuajat aiheuttavat haasteita pk-yrityksille.

Rahoituksen tarjoajien lisääntyminen ja rahoituslähteiden monipuolistuminen asettaa tiedollisia ja taidollisia haasteita yrityksille. Tämä on luonut markkinat myös pk-yritysten rahoitusneuvonnalle. Jos haluaa saada kokonaiskuvan vaihtoehtoista, kannattaa kääntyä riippumattoman rahoituksen konsultin, kuten Grannenfelt Financen, puoleen. Konsultti etsii finanssialan pirstaloituneesta tarjoamasta parhaan ratkaisun.

2.1.4 Pääomasijoittaminen ja pääomarahoitus

Pääomasijoittaja ottaa yhtä suuren riskin kuin yrityksen muutkin osakkaat ja tuo yleensä mukanaan yhtiön hallitukseen uutta osaamista. Rahoittajat saavat palkkionsa, kun yritys menestyy.

Pääomasijoitus sopii yritykselle, jolla on voimakkaat kasvutavoitteet ja näkymät. Pääomasijoituksen saaminen edellyttää yritykseltä sitä, että tuotteella tai palvelulla on selvää kilpailuetua. Lisäksi yrityksen johdolta vaaditaan vahvaa sitoutumista yritystoiminnan kehittämiseen. Omistajien on oltava valmiita antamaan pääomasijoittajalle rahoitusta vastaan omistusosuus yhtiöstä. Tämä on luonnollisesti vaikeaa. Vaikka alkuperäisten omistajien suhteellinen omistusosuus kaventuisikin sijoituksen jälkeen, voi omistuksen arvo olla tulevaisuudessa paljon suurempi, jos koko yrityksen arvo nousee.

Suomen pääomasijoitusyhdistys FCVA (www.fvca.fi) edistää pääomasijoittamista Suomessa. Varsinaiset jäsenet ovat Suomessa pääomasijoittamista harjoittavia yhtiöitä. Liitännäisjäsenet ovat suomalaisella pääomasijoitustoimialalla muuten vaikuttavia tahoja.

3. Finnvera – kasvun, kilpailukyvyn ja kansainvälistymisen rahoittaja

Finnvera on valtion omistama erityisrahoittaja ja yritysten pankkirahoituksen lähin täydentäjä. Finnveralla oli vuoden 2017 lopussa 27 300 asiakasta, joista lähes 90 prosenttia on mikroyrityksiä. Finnvera-konsernin palveluvalikoimaan kuuluvat lainat, takaukset ja viennin rahoituspalvelut. Asiakkaita palvelee koko Suomen kattava toimipisteverkosto. Finnvera on Suomen virallinen vientitakuulaitos ja osa Team Finland -verkostoa.

Finnveran toiminnan painopisteitä ovat yritysten kasvun ja kansainvälistymisen rahoittaminen sekä aloittavien yritysten rahoitusmahdollisuuksien parantaminen.



Vientikaupan rahoitus -ohjelma

Vientikaupan rahoitus -ohjelma on suunnattu suomalaisille pk-yrityksille, ja sen tavoitteena on tutustuttaa yrityksiä erilaisiin vientikauppojen rahoitusratkaisuihin.

Finnvera on rahoittajana mukana usein myös yrityksen muutostilanteessa, kuten omistajavaihdoksissa. Finnvera täydentää rahoitusmarkkinoita, joten se ei voi pääsääntöisesti olla yrityksen ainoa rahoittaja.

3.1 Kasvun ja kilpailukyvyn rahoitus

Finnvera tarjoaa rahoitusratkaisuja kasvaville ja kansainvälistyville pk- ja mid cap -yrityksille. Pk-yrityksellä tarkoitetaan yritystä, jossa on henkilökuntaa on vähemmän kuin 250 henkeä ja jonka liikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa tai taseen loppusumma on enintään 43 miljoonaa euroa. Lisäksi yrityksen omistustausta ja omistukset muissa yrityksissä voivat vaikuttaa edellä mainittujen lukujen laskentaan. Mid cap -yrityksen liikevaihto voi olla konsernitason enintään 300 miljoonaa euroa.

Rahoitustarpeet liittyvät usein investointeihin tai käyttöpääomaan puutteeseen, joihin Finnvera mahdollistaa lainoja ja takauksia. Seuraavaan on listattu rahoitustilanteita, joissa Finnvera voi esimerkiksi olla mukana. Lisätietoja rahoitusratkaisusta saat Finnveran verkkosivuilta: www.finnvera.fi.

3.1.1 Yrityskauppa ja omistajanvaihdos

Yritysjärjestelyissä rahoitusta tarvitaan yleensä kauppahinnan maksamiseen, investointeihin tai käyttöpääomaan. Näiden tilanteiden rahoittamiseksi Finnvera tarjoaa lainoja ja takauksia kattamaan pankin vakuustarpeita. Yrityskauppa voi tapahtua joko liiketoimintakauppana tai osakekauppana.

Liiketoimintakaupassa ostaja yleensä perustaa uuden yrityksen, joka ostaa myyjäyrityksen liiketoiminnan eli sopimuksen mukaan esimerkiksi koneet ja laitteet, tilat ja nimen. Rahoitus haetaan perustetulle ostajayritykselle, jonka omia vakuuksia, kuten kiinteistö- ja yrityskiinnityksiä, voidaan käyttää rahoituksen vakuutena.

Osakekaupassa ostaja hankkii itselleen kohdeyrityksen osakkeet tai osake-enemmistön. Pientenkin yhtiöiden osakkeiden kauppahinta voi olla niin korkea, ettei sen rahoittaminen henkilökohtaisella lainalla ole järkevää tai mahdollista.

3.1.2 Yrittäjälaina

Yrittäjälaina on yrittäjän henkilökohtainen laina, jolla voidaan rahoittaa sijoituksia osakeyhtiön osakepääomaan tai sijoitetun vapaan oman pääoman rahastoon. Yrittäjälainalla voidaan rahoittaa myös jo toimivan yrityksen osakkeiden ostoa. Kohdeyrityksen on täytettävä EU:n pk-yrityksen kriteerit. Lainansaajan tulee työskennellä kohdeyhtiössä tai muussa samaan konserniin kuuluvassa yhtiössä.

Yrittäjälainaa voidaan myöntää osakeyhtiön osakkaalle, jonka osuus osakepääomasta ja äänivallasta on yrittäjälainalla rahoitetun sijoituksen tai osakekaupan jälkeen yleensä vähintään 20 prosenttia. Yrittäjälainaa voidaan myöntää myös usealle saman yrityksen perustajalle tai osakkaalle.

3.1.3 Joukkovelkakirjarahoitus

Finnvera voi merkitä pk- tai mid cap -yrityksen joukkovelkakirjalainaa. Joukkovelkakirjarahoitus soveltuu yritysten yleisiin rahoitustarpeisiin, kuten investointeihin, toiminnan laajentamiseen ja kehittämiseen tai pääomarakenteen järjestelyyn. Rahoitusmuoto sopii parhaiten isoimmille rahoitustarpeille.

Joukkovelkakirjan liikkeeseenlaskun järjestäjänä toimii pankki tai muu taho, joka perii liikkeeseen laskevalta yritykseltä transaktiokustannuksen. Finnvera voi merkitä joukkovelkakirjalainaa sen liikkeeseenlaskusta, ja osuus toteutuneista merkinnöistä voi olla enintään 50 prosenttia. Joukkovelkakirjalainan merkintä toteutetaan markkinahintaan.

3.1.4 Kasvulaina

Finnvera voi myöntää yli kolme vuotta toimineiden pk- ja mid cap -yritysten merkittäviin kasvu- ja kansainvälistymishankkeiden ja yritysjärjestelyiden rahoittamiseen. Kasvulaina on vieraan pääoman välirahoitustuote.

Yrityksen omarahoitusosuuden on oltava aina vähintään 20 prosenttia. Finnveran lisäksi rahoituskokonaisuuteen osallistuvien muiden rahoittajien osuuden on oltava vähintään 50 prosenttia. Hankkeiden kannattavuus ja rahoituskelpoisuus arvioidaan tapauskohtaisesti yhdessä muiden rahoittajien kanssa. Kasvulainan vähimmäismäärä on yleensä 0,5 miljoonaa euroa.

3.1.5 Kansainvälistymisrahoitus

Kansainvälistymisrahoitus on tarkoitettu suomalaisen pk-yrityksen ulkomailla tapahtuvan liiketoiminnan rahoittamiseen. Rahoitus myönnetään Suomessa toimivalle pk-yritykselle, jonka toimintaa hankkeen on edistettävä.

Rahoituksen kohteena voi olla suomalaisen pk-yrityksen ulkomaille perustettavan tai siellä toimivan tytä- tai osakkuusyrityksen tai toimipaikan investoinnit, kehittäminen tai kasvu. Myös omaisuuden hankinta, lisäys tai osakepääoman korottaminen ulkomaisessa tytä- tai yhteisyrityksessä voivat tulla kysymykseen. Rahoituksen saajalla tulee olla sijoituksen jälkeen vähintään 1/5 ulkomaisen osakkuusyrityksen äänimäärästä.

Kansainvälistymisrahoituksen kohteena olevan ulkomaisen tytä- tai osakkuusyrityksen toiminnan tulee olla ensisijaisesti tuotannollista toimintaa, kokoonpanoa, huolto- tai palvelutoimintaa.

3.2 Finnveran palvelut vientikauppojen rahoitukseen

Finnvera tarjoaa vientiyrityksille vientitakuuta sekä luottotappioiden varalta että viennin rahoitukseen. Tytäryhtiönsä Suomen Vientiluotto Oy:n kautta Finnvera voi helpottaa suomalaisia pääomatavaroita ostavien ulkomaisten asiakkaiden suurempia rahoitusjärjestelyjä rahoittamalla vientiluottoja, jotka pankki on myöntänyt ulkomaiselle ostajalle.

3.2.1 Viennin käyttöpääoman rahoitus ja toimitus- yms. vientiin liittyvät vakuudet

Käyttöpääoman puute on suurimpia esteitä vientikaupoille. Etenkin kasvuyrityksen käyttöpääoman tarve kasvaa esimerkiksi tuotantoon sitoutuvan pääoman vuoksi.

Finnvera tukee yritysten vientiponnistuksia osallistumalla käyttöpääoman rahoittamiseen takauksin.

Finnveran vientitakauksen avulla viejä voi saada pankista viennin valmistusaikaista tai toimituksen jälkeistä käyttöpääoman rahoitusta.

Vientitakausta voidaan käyttää myös vastavakuutena pankille tai muulle rahoittajalle, kun nämä myöntävät viejän puolesta vakuuden ulkomaiselle ostajalle (tarjousajan-, ennakkomaksun- ja toimitus- sekä takuuajan takaus).

3.2.2 Vientitakuuta luottotappioiden varalta ja asiakkaiden rahoitukseen

Riskeiltä suojautumisen keinot, maksutavat sekä rahoitustarpeet nivoutuvat vientikaupassa yhteen. Kokonaisuudesta kannattaa jutella hyvissä ajoin ennen tarjouksen tekoa Finnveran sekä oman pankin kanssa.

Yrityksen vientikauppaan liittyvät luottoriskit johtuvat tavallisimmin asiakkaan maksukyvyttömyydestä, maksuhaluttomuudesta tai asiakkaan sijaintimaasta. Myyjän mahdollisuus maksuajan myöntämiseen voi kuitenkin edesauttaa kaupan syntymistä, joten myyjän kannattaa varautua riskeihin esimerkiksi hakemalla kaupalle Finnveran vientitakuuta.

Vientitakuun myöntämiseen ja hinnoitteluun vaikuttaa ensisijaisesti ostajan sekä ostajan maan luottokelpoisuus, josta saa tietoa tutustumalla kyseisen maan riskiluokitukseen Finnveran kotisivuilla. Ulkomaisen ostajien luottokelpoisuus tutkitaan Finnverassa luottotietojen ja tarvittaessa tilinpäätöstietojen perusteella.

Vientitakuuta kannattaa hakea jo ennen kaupan syntymistä, kuitenkin viimeistään ennen toimitusten käynnistymistä.

3.2.3 Vientisaatavatakuu suojaa luottotappioilta

Vientisaatavatakuu on tarkoitettu lyhyen maksuajan vientiin. Takuu soveltuu esimerkiksi raaka-aineiden, kulutustavaroiden ja puolivalmisteiden jatkuviin vientitoimituksiin, joissa ostajalle myönnetty maksuaika on tyypillisesti alle 180 päivää. Sen avulla viejä voi vakuuttaa ulkomaiselta ostajalta olevat laskusaatavansa luottotappioiden varalta. Takuu kattaa ostajasta johtuvan kaupallisen riskin sekä ostajan maasta johtuvan poliittisen riskin.

Viejä voi käyttää vientisaatavatakuuta myös luoton vakuutena siirtämällä takuuseen perustuvan korvausoikeutensa pankille (factoring).

EU-valtiontukisääntöjen vuoksi Finnvera voi vakuuttaa lyhyen maksuajan vientikauppoja EU-maihin ja muihin läntisiin teollisuusmaihin vain rajoitetusti. Näihin

maihin luottovakuutuksia saa yksityisiltä luottovakuuttajilta. EU-säädökset eivät rajoita Finnveran toimintaa läntisten teollisuusmaiden ulkopuolella.

3.3 Asiakkaan rahoittaminen vekselillä

Vientikaupan toteutuminen saattaa edellyttää rahoituksen järjestämistä ulkomaiselle ostajalle eli asiakkaalle. Vekseli soveltuu ostajarahoitukseen esimerkiksi koneiden ja laitteiden viennissä. Finnveran vekselitakuun turvin pankki voi ostaa viejältä ostajan vekselin ja siirtää rahoitukseen liittyvät riskit Finnveralle. Takuu suojaa pankkia siltä varalta, että ostaja ei syystä tai toisesta maksaisikaan vekseliä sen eräpäivänä. Takuu kattaa pankille lisäksi viennin kohdemaan poliittiset riskit, kuten luottovaluutan siirron rajoittamisen, velkojen vakauttamisen, sodan ja kapinan.

Viejää järjestely hyödyttää siten, että viejä saa kauppahinnan käteisellä. Esimerkiksi jos yritys saa turkkilaiselta ostajalta hyväksytyt vekselin, pankki voi ostaa ja diskontata sen heti toimituksen jälkeen, jolloin yritys saa kauppahinnan nopeammin. Näin ostajaan liittyvät luottoriskit siirtyvät toimituksen yhteydessä viejältä luotonantajalle ja edelleen Finnveralle.

4. Business Finlandissa yhdistyvät Finpron ja Tekesin palvelut

Business Finland on kansallinen suomalaisyritysten vientiä ja kansainvälistymistä edistävä ja ulkomaisia investointeja Suomeen hankkiva valtion omistama osakeyhtiö. Se auttaa yritysten kansainvälistä kasvua ja menestystä auttamalla niitä olemaan oikeilla markkinoilla oikeaan aikaan kilpailukykyisillä tuotteilla, palveluilla ja konsepteilla.

Business Finland on Team Finland -verkoston moottori. Team Finland tarjoaa innovaatorahoitusta ja palveluja kansainvälistyville yrityksille, edistää yritysten kansainvälistymistä ja tukee ulkomaisten investointien saamista Suomeen.



Business Finland -rahoitus 2017

4.1 Business Finland -rahoitus

Business Finland rahoittaa innovatiivisia, kasvuun ja kansainvälistymiseen tähtäviä yrityksiä lainoin ja avustuksin. Se on riskirahoittaja, joka kannustaa yrityksiä rohkeaan uudistumiseen. Se rahoittaa myös tutkimus-, kehitys- ja innovaatioprojekteja. Kansainvälistymisestä kasvuun hakevat pk-yritykset ovat Business Finlandin tärkein kohderyhmä. Business Finlandilla on käynnissä useita ohjelmia, jotka on kohdennettu eri alojen yritys- ja tutkimustoimintaan. Ohjelmissa tarjotaan myös muiden Team Finland -toimijoiden palveluita.

Asiakasymmärryksen, osaamisen ja markkinoiden selvittämisen rahoitus

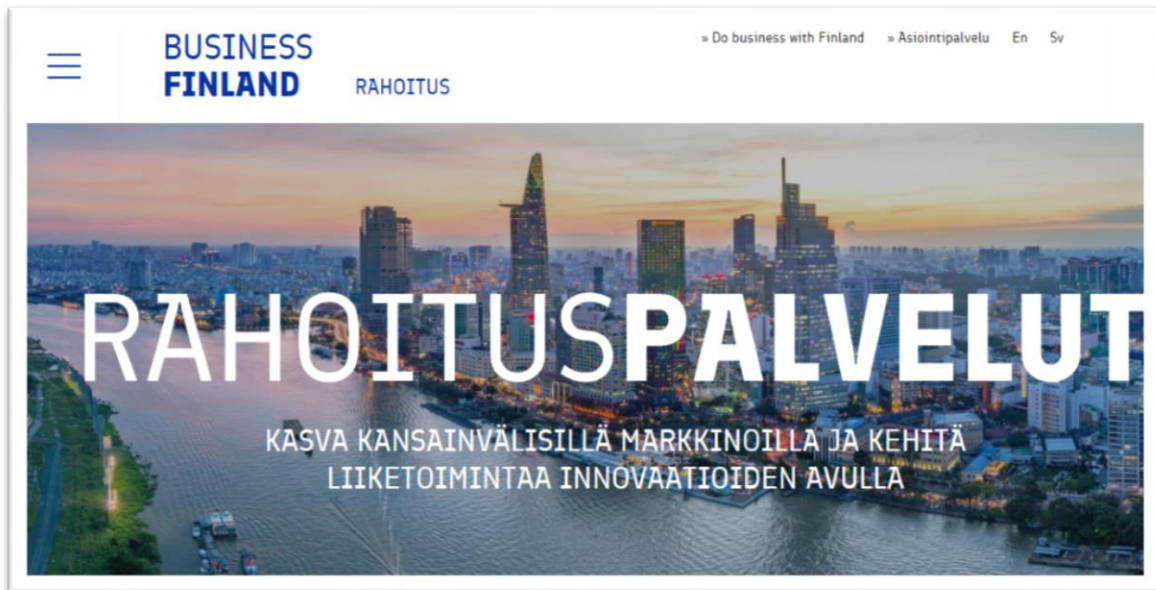
- markkina- ja kilpailijakartoituksen tekeminen
- liiketoimintasuunnitelman tekeminen
- IPR:n selvitystä ja patenttiselvityksen tekeminen
- uuden konseptin ja tuotteen testaaminen potentiaalisilla asiakkaila
- digitaalisuuden mahdollisuuksien selvittäminen tai osaamisen kehittäminen
- johdon ja henkilöstön osaamisen arviointi ja kehittäminen
- kansainvälistymiseen messuavustukset

Kasvuloikkaan merkittävämpi rahoitus

- yritysten tutkimus- ja kehittämisprojektit
- uusien ratkaisujen pilotointi

Pääsääntöisesti Business Finland rahoittaa osan ja yritys osan projektien kustannuksista.





Lisätietoja:

www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/lyhyesti/

4.1.1 Messuosallistumiset (ns. yhteishankkeet)

Yhteishankkeiden kansainvälistymisavustukset ovat todistetusti hyvä tukimuoto uusia markkinoita lähestyttäessä. Järjestelmä mahdollistaa pienille yrityksille kokoaan suuremman näkyvyyden. Yhteishankkeeseen pitää osallistua vähintään neljä pk-yritystä.

Hakemukset messuavustuksista tulee toimittaa Business Finlandiin hyvissä ajoin ennen hankkeen aloittamista. Avustusta voidaan myöntää Suomessa rekisteröidyille, hyvämaineisille yrityksille, joilla on riittävät edellytykset jatkuvan kannattavan liiketoiminnan harjoittamiseen.

Avustusta voidaan käyttää suomalaisen vientitarjonnan ja suomalaisen osaamisen tunnetuksi tekemiseen ulkomailla, uusilla markkina-alueilla, markkinaosuuksien laajentamiseen ja yritysten kansainvälistymistä tukeviin suomalaisten vientiyritysten yhteisiin vienninedistämistapahtumiin.

Vuodesta 2017 lähtien ei ole käytössä yritysten yhteishankkeiden vientirengasrahoitusta (=vientiverkosto).

Lisätietoja: Heli Flink, puh. 02950 55212; heli.flink@businessfinland.fi

4.1.2 Business Finland Explorer rahoitus

Explorer-rahoituspalvelu on tarkoitettu pienille ja keskisuurille sekä mid cap - yrityksille, jotka etsivät tuotteelleen, palvelulleen tai liiketoimintamallilleen uusia markkinoita ulkomailta. Yritys voi olla kansainvälistymisen alkuvaiheessa tai toimia jo vientimarkkinoilla.

Explorer-rahoituksen avulla voi ostaa uutta tietoa ja osaamista, jonka avulla yritys voi edetä uudella kansainvälisellä markkinalla. Rahoitus on tarkoitettu vain ostettujen asiantuntijapalveluiden kustannuksiin. Business Finlandin myöntämän rahoituksen määrä on 5 000–10 000 euroa, ja se kattaa 50 prosenttia asiantuntijapalveluiden hankintakustannuksista. Hankkeiden koko on siis 10 000–20 000 euroa. Rahoitus on avustusta, jota yrityksen ei tarvitse maksaa takaisin.

Explorer on sopiva rahoituspalvelu, kun

- yritys on kansainvälistymisen alussa tai halutaan selvittää uutta potentiaalista vientimarkkinaa nykyiselle tuotteelle, palvelulle tai liiketoimintamallille
- yritys tarvitsee ulkopuolista asiantuntemusta kansainvälistymisen suunnitteluun ja uusien kohdemarkkinoiden selvittämiseen
- yrityksellä on jo vakiintunutta liiketoimintaa (liikevaihtoa vähintään yhdeltä päättyneeltä tilikaudelta)
- yrityksen talous on kunnossa ja rahoituksen hakijan osuus projektin rahoituksesta varmistettu.

Explorer-rahoituksella voi ostaa asiantuntijapalveluita yrityksen kansainvälistymisen tueksi. Asiantuntijapalvelun tuottaja voi olla yritys, tutkimus- tai tiedonlevittämisorganisaatio tai asiantuntija (yksityishenkilö). Palveluntuottaja voi olla myös ulkomainen.

Kansainvälisten markkinoiden asiantuntijoita voi hakea esimerkiksi Expert Search -palvelusta: <https://expertsearch.finpro.fi>

Rahoituspäätöksen jälkeen Business Finland maksaa asiantuntijapalvelua hankkivalle yritykselle ennakkona enintään 70 prosenttia myönnetystä rahoituksesta. Loppuosa rahoituksesta maksetaan projektin päätyttyä raportoitujen kustannusten perusteella. Loppuraportoinnissa yritys raportoi Business Finlandille, mitä asiantuntijapalveluita on hankittu, mitä kustannuksia niistä on syntynyt ja keneltä palvelut on hankittu. Hanke voi kestää enintään vuoden.

4.2 Kansainvälistymisen ohjelmat ja palvelut

4.2.1 Business Finland -kasvuohjelmat

Kasvuohjelma investoi erityisesti uusiin kasvualoihin, cleantechiin, bio- ja luonnonvaratalouteen, arktiseen liiketoimintaan sekä digitalisaation luomiin mahdollisuuksiin. Tällä rahoituksella voidaan tukea entistä vahvemmin suomalaisten yritysten kasvua ja kansainvälistymistä.

Yrityksille tarjotaan tehostettuja kansainvälistymispalveluja ja temaattisia alustoja, joiden avulla niillä on paremmat edellytykset suunnata toimintansa kansainvälisille markkinoille. Invest in -toiminnassa keskitytään erityisesti ulkomaisten teollisten tuotekehitysinvestointien hankkimiseen Suomeen. Matkailussa painottuvat erityisesti kansallisesti merkittävät toimenpiteet maamme vetovoiman vahvistamiseksi.

Business Finland -kasvuohjelmien tavoitteena on suomalaisten yritysten kansainvälistymisen lisääminen sekä Suomeen suuntautuvan ulkomaisen matkailun ja -investointien edistäminen.

Kasvuohjelmat rahoittaa työ- ja elinkeinoministeriö. Hankkeen toteuttajina toimivat ensisijaisesti Finpron kaltaiset yritysten kansainvälistymiseen, matkailuun ja Suomeen suuntautuvien investointien edistämiseen erikoistuneet valtionrahoitteiset yhteisöt.

Business Finlandin teemat

ARKTISUUS

SUOMALAISET YRITYKSET OVAT EDELLÄKÄVIJÖITÄ USEILLA ARKTISEEN LIIKETOIMINTAAN LIITTYVILLÄ TOIMIALOILLA TALVIMERENKULUSTA DIGITAALISIIN PALVELUIHIN.

BIOTALOUS JA CLEANTECH

BUSINESS FINLANDIN AVULLA SYNTYY INNOVATIIVISIA KESTÄVÄN LIIKETOIMINNAN RATKAISUJA SEKÄ KANSAINVÄLISTYMISEN VAATIMIA REFERENSSEJÄ.

DIGITALISAATIO

DIGITALISAATION HYÖDYNTÄMINEN AUTTAA SUOMALAISSA YRITYKSIÄ SAAMAAN KESTÄVÄN KILPAILUEDUN MAAILMALLA. TEEMME YHDESSÄ SUOMESTA MAAILMAN INNOVAATIO- JA TEKNOLOGIAJOHTAJAN.

TERVEYS JA HYVINVOINTI

TERVEYS- JA HYVINVOINTIALA KASVAA YLI 5 PROSENTTIA VUODESSA. SUOMALAISILLA YRITYKSILLÄ ON MAHDOLLISUUS OTTAA TÄSTÄ KASVUSTA MERKITTÄVÄ SIVU.

LUOVAT ALAT JA UUSI ARVONLUONTI

GLOBAALISSA KILPAILUSSA EI MENESTY KESKINKERTAISELLA TUOTTEELLA. HAASTAMME YRITYKSIÄ MIETTIMÄÄN, MISTÄ ARVO SYNTYI TULEVAISUUDESSA.

**Lisätietoa:**

www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/verkotot/lyhyesti

4.2.2 Market Access -ohjelma

Market Access -ohjelmiin kannattaa tutustua, jos USA:n, Kiinan tai Kaakkois-Aasian markkinat kiinnostavat. Maailman huippuyliopistojen MBA-täydennystutkintoa suorittavat ammattilaiset laativat yritykselle liiketoimintasuunnitelman kohdemarkkinoille.

Kansainvälisen tutkimus- ja innovaatioyhteistyön väyliä ovat esimerkiksi Euroopan komission rahoittamat ohjelmat, Euroopan maiden yhteiset ohjelmat, eurooppalaiset yhteistyöverkostot ja yhteistyö maailmanlaajuisesti.

Business Finland voi rahoittaa tutkimus-, kehitys- ja innovaatorahoituksella suomalaisia yrityksiä kansainvälisissä ohjelmissa. Esimerkkejä ovat EUREKA-yhteistyö sekä Eurostars-ohjelmat.

4.2.3 Kansainvälistä ennakointitietoa liiketoiminnan kehittämiseen Future Watch ja TF Markkinoiden mahdollisuudet -palvelu

Muutosnäkömät – Future Watch on osa Team Finlandin Markkinoiden mahdollisuudet -palvelua. Muutosnäkömät tarjoavat yritykselle tietoa ja näkömiä kansainvälisestä liiketoiminnasta eri maissa 2–5 vuoden aikajänteellä. Markkinamuutokset haastavat yrityksiä arvioimaan kilpailukykytekijöitään ja auttavat suuntaamaan kehittämistä.

Muutosnäkömiä käydään läpi yhdessä yritysten kanssa verkostoitumistilaisuuksissa ja ennakointityöpajoissa, jossa yritykset voivat arvioida niiden merkitystä omalle liiketoiminnalleen. Työpajoja järjestetään Suomessa ja maailmalla.

Muutosnäkömät/Future Watch löytyy Market Oppotunities-palvelusta:

www.marketopportunities.fi

Lisätietoa:

www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/verkotot/lyhyesti/

PALVELUTARPEEN TUNNUSTELULOMAKE



TÄYTÄ HUOLELLISESTI
TUNNUSTELULOMAKE



SOITAMME SINULLE
VIIKON SISÄLLÄ



ARVIOIMME YRITYKSESI
PALVELUTARPEEN



OHJAAAMME OIKEAAN
PALVELUUN

4.3 Export Finland, Invest in Finland ja Visit Finland

4.3.1 Export Finland

Export Finland on suomalaisten yritysten kansainvälistyjä, joka tarjoaa yrityksille asiantuntemusta kansainväliseen liiketoimintaan ja sen eri vaiheisiin.

Lisätietoja: www.exportfinland.fi ja www.marketopportunities.fi

Liiketoimintamahdollisuuksia pk-yrityksille

Etisitkö uusia markkinamahdollisuuksia maailmalta? Tarjoamme Team Finlandin maailmanlaajuisen verkoston tunnistamia myyntiliidejä, liiketoimintamahdollisuuksia ja pidemmän aikavälin näkymiä liiketoimintasi kehittämiseen. Löydät ajankohtaisia liiketoimintamahdollisuuksia tältä sivulta ja konkreettisia liiketoimintamahdollisuuksia [myyntiliideistä](#). Jos haluat lisätietoa pidemmän tähtäimen näkymistä liiketoiminnan kehittämiseen, tutustu [Team Finland Future Watch toimintaan](#).

Kaikki | Elintarvikkeet | Terveys ja hyvinvointi | Rakentaminen | Biotalous | Luova-ala | ICT | Koulutus | Meri- ja Offshore-teollisuus | Cleantech





 YHTEYDET MAAILMALLE
 MAHDOLLISUUKSIA MAAILMALLA

4.3.2 Invest in Finland

Invest in Finland hankkii ulkomaisia yrityksiä Suomeen.

Lisätietoja: www.investinfinland.fi

4.3.3 Visit Finland

Visit Finland vastaa ulkomailta Suomeen suuntautuvan matkailun edistämisestä.

Lisätietoja: www.visitfinland.com

4.4 EU:n Enterprise Europe Network - Business Finland -alustalla

Enterprise Europe Network on maksuttomia kansainvälistymispalveluita pk-yrityksille tarjoava verkosto, jolla on asiantuntijoita yli 50 maassa ympäri maailman. Verkosto tarjoaa yrityksellesi

- yleistä kansainvälistymis- ja lakineuvontaa
- seminaareja ajankohtaisista kansainvälistymiseen liittyvistä aiheista
- tukea sopivan EU-rahoitusohjelman etsimiseen
- palveluita kansainvälisen yhteistyökumppanin hakuun
- palautekanavan EU-komissiolle kohtaamistasi sisämarkkinaongelmista
- analyysin yrityksesi kehittämiskohteista – suunnattu erityisesti innovaatiotoimintaan panostaville yrityksille.

Verkoston on perustanut Euroopan komissio. Suomessa palveluita tarjoavat Business Finland, Helsingin seudun kauppakamari ja Turku Science Park. Asiantuntijat sijaitsevat Helsingissä, Turussa, Tampereella, Oulussa, Mikkelissä ja Seinäjoella, mutta palvelut kattavat koko Suomen.

Lisätietoja:

markus.ranne@businessfinland.fi, puh. 040 343 3453, www.enterpriseurope.fi

Neuvontaa kansainvälisissä tilanteissa

Miten asioin tässä palvelussa?

Katso tähän palveluun liittyvät sähköiset asiointikanavat, puhelinpalvelut sekä palvelupaikat.

[Siirry asiointikanaviin](#)

Vastuuorganisaatio: Enterprise Europe Network

Alue: valtakunnallinen

Palvelun kielet: englanti, suomi, ruotsi

Enterprise Europe Network on kansainvälinen asiantuntijaverkosto, joka toimii yli 60 maassa. Verkosto tarjoaa maksutonta neuvontaa pk-yrityksille kansainvälistymisen eri vaiheissa EU-rahoitukseen, kansainvälistymiseen ja juridisiin kysymyksiin liittyen.

Lakimiehet ja asiantuntijat

Kysy neuvoja / Lakimiehet ja asiantuntijat

- taloushallinto Kansainväliset asiat *Enterprise Europe Network* 09 2286 0238 tai 09 2286 0306
päällikkö *Enterprise Europe Network* Maija Kärkäs Puh. 09 2286 0301 maija.karkas@chamber.fi - EU-oikeus - EU-rahoitus -
Enterprise Europe Network
-rahoitus - kansainväliset yrityskontaktihaut - *Enterprise Europe Network* asiantuntija, kansainväliset asiat Johanna
Niemi Puh. 09 2286

Asiantuntijoiden yhteystiedot: www.enterpriseuurope.fi/ota-yhteytta

5. Työ- ja elinkeinoministeriön kansainvälistymisrahoitus

Elinkeino- ja ympäristökeskukset (ELYt) ovat alueellisia julkisia toimijoita, jotka tukevat pk-yritysten perustamista, kasvua ja kehittymistä. Ne tarjoavat neuvonta-, koulutus- ja kehittämisspalveluja sekä rahoitusta.

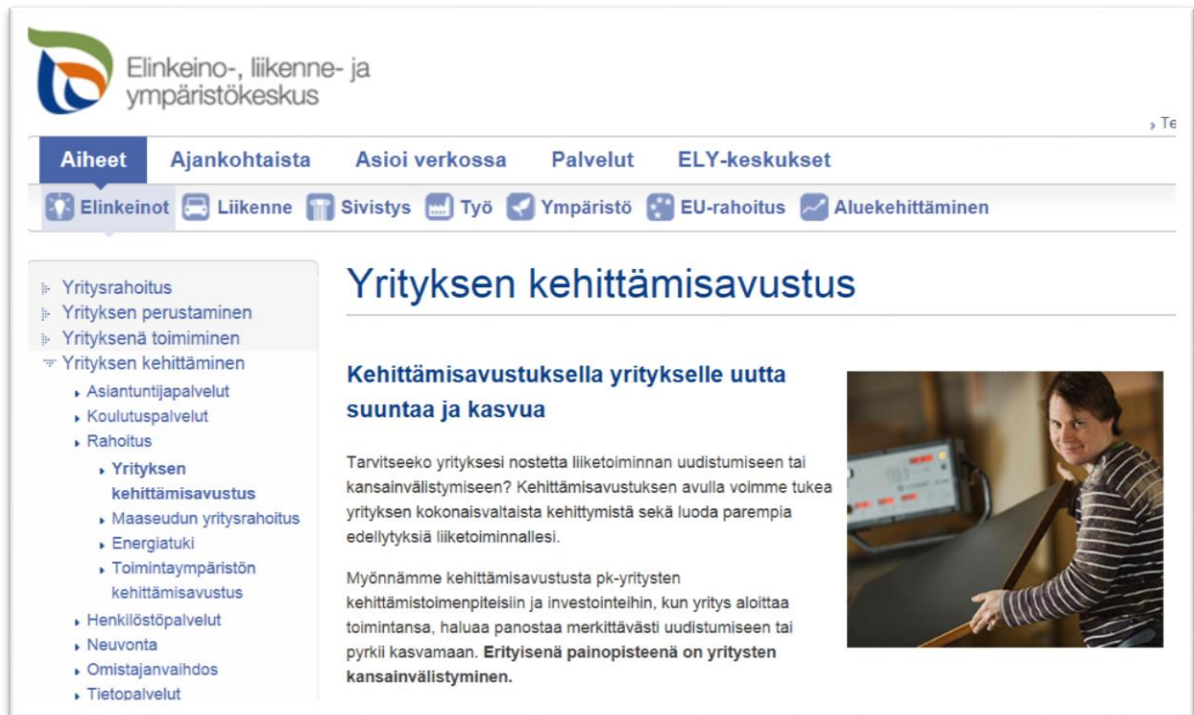
ELY-keskukset järjestävät yrityksen kansainvälistymiseen liittyviä seminaareja, kansainvälisen liiketoiminnan valmennusohjelmia ja ajankohtaistilaisuuksia. Käytännönläheinen ja yrittäjille edullinen kansainvälistymisvalmennus on suunnattu pk-yrityksille.

Valmentajina toimivat kokeneet kansainvälistymisen asiantuntijat. Valmennukset suunnitellaan asiakkaiden tarpeiden mukaan.

ELY-keskusten yritysrahoitus koostuu erilaisista kehittämisavustuksista, joita voivat saada sekä aloittavat että toimintaansa laajentavat pk-yritykset. Rahoitettavien hankkeiden tavoitteena on edistää yritysten pitkän ajan kilpailukykyä.

Jokaiseen ELY-keskukseen on nimetty Team Finland -yhteyshenkilö. Tähän henkilöön kannattaa olla yhteydessä, kun kyse on yrityksen kansainvälistymisestä.

Lisätietoja: www.ely-keskus.fi



Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus

Aiheet Ajankohtaista Asioi verkossa Palvelut ELY-keskukset

Elinkeinot Liikenne Sivistys Työ Ympäristö EU-rahoitus Aluekehittäminen

Yrityksen kehittämisavustus

Kehittämisyavustuksella yritykselle uutta suuntaa ja kasvua

Tarvitseeko yrityksesi nostetta liiketoiminnan uudistumiseen tai kansainvälistymiseen? Kehittämisyavustuksen avulla voimme tukea yrityksen kokonaisvaltaista kehittämistä sekä luoda parempia edellytyksiä liiketoiminnallesi.

Myönnämme kehittämisyavustusta pk-yritysten kehittämistoimenpiteisiin ja investointeihin, kun yritys aloittaa toimintansa, haluaa panostaa merkittävästi uudistumiseen tai pyrkii kasvamaan. Erityisenä painopisteenä on yritysten kansainvälistyminen.

6. Team Finland -verkosto

Team Finland -verkosto edistää Suomen ja suomalaisten yritysten menestymistä maailmalla. Verkosto kokoaa yhteen yritysten kansainvälistymistä, suomeen suuntautuvia ulkomaisia investointeja ja Suomen maakuvaa edistävät valtion rahoitteiset toimijat ja niiden tarjoamat palvelut. Verkostomainen toimintatapa tehostaa viennin ja investointien edistämiseen kohdistettujen julkisten resurssien käyttöä ja parantaa yrityksille tarjottavien palvelujen laatua.

Työ- ja elinkeinoministeriö vastaa elinkeino- ja innovaatiopolitiikasta ja sen osana yritysten kansainvälistymisen edistämisestä ja ulkomaisten investointien hankinnasta. Business Finland, Finnvera, Teollisuussijoitus, Patentti- ja rekisterihallitus, ELY-keskukset sekä Suomalais-Venäläinen kauppakamari ja Suomalais-ruotsalainen kauppakamari kuuluvat työ- ja elinkeinoministeriön hallinnonalaan.

Maailmalla Team Finland -verkostoa edustaa yli 70 paikallista tiimiä. Ne kokoavat yhteen kullakin alueella toimivat Suomen viranomaiset, julkisrahoitteiset organisaatiot sekä muut keskeiset Suomi-toimijat.

Team Finland -palveluiden piiriin pääset jättämällä yhteydenottopyynnön verkossa (www.team.finland.fi). Yhteydenoton jälkeen yrittäjälle laaditaan verkoston asiantuntijoiden avulla räätälöity palveluehdotus, joka sisältää kaikkien Team Finland -toimijoiden palvelut. Voit olla myös suoraan yhteydessä oman alueesi tai kohdemaasi Team Finland -koordinaattoriin. Yhteystiedot löytyvät verkkosivustolta.

Suomalais-ruotsalainen kauppakamari

Suomalais-ruotsalainen kauppakamari auttaa yrityksiä Ruotsin markkinoihin liittyvissä kysymyksissä. Kauppakamari toimii Tukholmassa. www.finsve.fi



Suomalais-Venäläinen kauppakamari (SVKK)

Suomalais-Venäläinen kauppakamari (SVKK) on johtava Venäjän-kaupan asiantuntijaorganisaatio, jonka keskeisin tehtävä on edesauttaa suomalaisten yritysten vientiä ja liiketoimintaa Venäjällä. SVKK edistää myös venäläisyritysten mahdollisuuksia ja halukkuutta löytää Suomesta kumppaneita ja liiketoimintamahdollisuuksia.

SVKK tarjoaa maksutonta neuvontaa, kouluttaa, tuottaa tietoa, verkostoi ja selvittää markkinoiden mahdollisuuksia. Maksuttomat palvelut sekä monipuoliset jäsenpalvelut antavat erinomaiset eväät menestyä Venäjän-kaupassa. SVKK vastaa Suomen julkisrahoitteisista vienninedistämis- ja kansainvälistymispalveluista sekä Team Finland -kasvuohjelmien toteutuksesta Venäjällä.

SVKK:lla on yhteensä noin 700 jäsenyritystä Suomessa ja Venäjällä.

Suomalais-Venäläinen kauppakamari SVKK
Helsinki-Pietari-Moskova-Jekaterinburg
www.svkk.fi ja www.svkk.ru
@SVKK_FRCC #SVKK



Osuuskunta **Viexpo** palvelee pk-yrityksiä Pohjanmaan rannikkoseudulla sekä muilta alueilta www.viexpo.fi.



Suomen Teollisuussijoitus Oy – TESI

Tesi (Suomen Teollisuussijoitus Oy) on pääomasijoitusyhtiö, joka vauhdittaa yritysten menestystarinoita rahastosijoittamisen ja suorien sijoitusten kautta. Kasvuhaluille ja -kykyisille yrityksille Tesi tarjoaa pääomaa, liiketoimintaosaamista ja kansainvälisiä verkostoja yritysten kasvustrategian toteuttamiseksi.

Vähemmistösjöittäjana Tesi toimii markkinaehtoisesti, samoin ehdoin ja tuotto-odotuksin yhdessä yksityisten sijoittajien kanssa. Sijoitusten koko vaihtelee 1,5–20 miljoonan euron välillä. Tesi tulee yritykseen omistajaksi, mikä näkyy aktiivisena ja pitkäjänteisenä hallitustyöskentelynä. Kohdeyritysten tyypillinen koko on liikevaihdolla mitattuna 2–300 miljoonaa euroa, ja yrityksillä on jo näyttöjä kasvavasta liiketoiminnasta.

Lisätietoja: www.tesi.fi

Saksalais-Suomalainen Kauppakamari

Saksalais-Suomalaisella Kauppakamarilla on laaja maailmanlaajuinen verkosto. Se toimii kuin globaali konsulttitoimisto ja pystyy auttamaan suomalaisia yrityksiä myös markkinoille, joilla suomalaisilla julkisilla toimijoilla ei ole edustustoa. Yhteistyösopimuksen ansiosta suomalaisia palvelee yhtä hyvin kuin saksalaisia yrityksiä.

Yhteyshenkilö: Jan Feller +358 9 6122 1217



7. Ulkoministeriö

7.1 Team Finland -ulkomaanverkosto

Ulkoasiainministeriön ulkomaanedustustojen Team Finland -palvelut (jatkossa TF-palvelut) ovat lähtökohtaisesti kaikkien apua tarvitsevien suomalaisyritysten käytettävissä globaalisti kaikissa maissa, joissa Suomella on ulkomaanedustusto. Suomella on globaalisti noin 90 ulkomaanedustustoa. Edustustojen päälliköt toimivat Team Finland-työn maajohtajina omissa asemamaissaan.

Edustustojen tarjoamien kaikkien TF-palvelujen läpileikkaavia ominaisuuksia ovat verkostot ja yhteydet paikallisiin toimijoihin sekä paikallistuntemus asemamaasta ja myös edustuston arvovalta viranomaisena, joita voidaan hyödyntää avustettaessa yritystä sen omien tarpeiden mukaisesti. Palveluja tarjotaan itsenäisesti tai yhteistyössä muiden TF-kumppanien, erityisesti Business Finlandin kanssa. Verkostojen ja yhteyksien luomisessa ja vientikohdemaan analyysissä voivat olla avuksi myös suurlähettiläiden alaiset Suomen kunniakonsulit.

Edustustojen tarjoamat TF -palvelut on jaoteltu kolmeen pääryhmään (lista yksittäisistä palveluista on esimerkinomainen):

1. Yhteyksien luominen

- Erilaiset verkostoitumistapaamiset ja -tilaisuudet kuten vastaanotot, seminaarit, työpajat, näyttelyt, työlounaat ja -illalliset jne.
- Viranomaiskontaktit mutta myös yrityskontaktit ja kontaktit muihin palvelutarjoajiin, kuten kaupallisiin konsultteihin
- Team Finland-matkojen käytännön toteutus yhteistyössä Business Finlandin kanssa
- Suosittelemat kirjeet tarvittaessa yrityksen avuksi

2. Tietopalvelut ja neuvonta

- Liiketoimintaympäristöä koskeva tieto eri asemamaista yritysten tarpeisiin ja tähän liittyvä yritysten sparraaminen
- Poliittistaloudellista toimintaympäristöä koskeva yleisempi ns. maakohtainen tieto (esim. maaraportit).

- Liiketoimintamahdollisuuksia koskeva tieto (tieto myyntiliideistä ja markkinamahdollisuuksista, kuten kansainvälisistä hankinnoista)

3. Ongelmien ratkaiseminen

- Yrityksen kv. markkinoilla kohtaamiin moniin kaupan esteisiin (tullit, sertifiointit, lakimuutokset, yms.) tai muuhun markkinoillepääsyyn ja markkinoilla toimimiseen liittyvä apu, kuten vaikuttaminen paikallisiin viranomaisiin tai muihin toimijoihin ja tähän liittyvä yritysten sparraaminen.

Ulkoasiainministeriön tietopalvelut mm. maakatsaukset ovat yritysten käytettävissä osoitteessa <http://um.fi>. Kauppapolitiikka-lehti ja sen verkkoversio sisältävät ajankohtaista maa- ja toimialakohtaista tietoa: www.kauppapolitiikka.fi.

Edustustot vastaavat kaupallis-taloudellisiin kyselyihin yhteistyössä Business Finlandin paikallisen edustajan kanssa, jos sellainen vientikohdemaassa on. Business Finlandin paikallisella edustajalla on ensisijainen vastuu yrityskyselyihin vastaamisessa. Mikäli Business Finland ei ole asemamaassa edustettuna, edustusto vastaa itse tai ohjaa tiedustelijan eteenpäin. Monesti Business Finlandin verkkopalvelut voivat olla hyödyllisiä.

7.2 Kehitysmaayhteistyö

Ulkoministeriön kautta saat tietoa yritysten käytössä olevista kehityspoliittisista instrumenteista. Ministeriön uutta liikekumppanuusohjelmaa hallinnoi Finnfund. Korkotukiluotoista saa tietoa Finnveran verkkosivuilta. Yhteistyössä Business Finlandin hanke-neuvontapalvelun (Project Advisory Services) kanssa välitetään tietoa kansainvälisten järjestöjen ja rahoituslaitosten hankkeista.

Varsinaisten kehitysmaiden lisäksi hankkeita on tarjolla myös Euroopassa, niin uusissa jäsenmaissa kuin vasta unioniin pyrkivissä maissa. Lähialueille suuntautuviin yritysten hankkeisiin on käytettävissä ulkoministeriön lähialuetuki.

7.3 Bean-ohjelma – innovaatiohankkeet kehitysmaissa

BEAM-ohjelman tavoite on parantaa yritysten kasvun edellytyksiä voimakkaasti kasvavilla kehittyvillä markkinoilla. Innovaatioiden avulla syntyy uutta kilpailukykyistä liiketoimintaa, uusia työpaikkoja ja hyvinvointia sekä kehittyviin maihin että Suomeen.

Ohjelma tukee suomalaisten yritysten, kansalaisjärjestöjen, tutkimusorganisaatioiden, yliopistojen ja ammattikorkeakoulujen innovaatioiden kehittämistä, pilotointia ja demonstraatioita, jotka sekä edistävät kehittyvien maiden hyvinvointia että tuovat kansainvälistä liiketoimintaa suomalaisille yrityksille. BEAM on viisivuotinen ohjelma, jonka laajuus on noin 50 miljoonaa euroa. Siitä noin puolet on Business Finlandin ja ulkoministeriön osuutta.

Ohjelmassa ei ole toimialarajoituksia, ja kehittyviksi maiksi luetaan kaikki OECD/DAC:n (OECD Development Assistance Committee) kehitysapukelpoisiksi määrittelemät kehitysmaat, pois lukien Kiina.

KOHDERYHMÄT

Ensisijaisesti kasvuvaiheessa olevat yritykset, joilla on

- tuotteeseen tai palveluun perustuvaa liiketoimintaa
- tavoitteena laajentaa liiketoimintaa ja lisätä yhteistyötä kehittyville markkinoille
- maksava asiakaskunta
- riittävät resurssit (Business Finlandin rahoituksen edellytyksenä noin 50 prosentin omarahoitusosuus)

Yritysten lisäksi toivomme kansalaisjärjestöjen, tutkimusorganisaatioiden, yliopistojen, ammattikorkeakoulujen ja muiden toimijoiden osallistuvan.



7.4 Finnfundin ja Finnpartnershipin rahoitusinstrumentit

7.4.1 Finnfund – rahoitusta yritysten kehitysmaahankkeisiin

Finnfund on suomalainen kehitysrahoitusyhtiö, joka rahoittaa yritysten hankkeita kehitysmaissa. Se tarjoaa yrityksille riskirahoitusta, pitkäaikaisia lainoja ja kehitysmaainvestointeihin liittyvää osaamista. Kannattavuuden lisäksi hankkeilta edellytetään vastuullisuutta ja myönteisiä kehitysvaikutuksia.

Rahoitettavat hankkeet voivat olla perustettavia tai toiminnassa olevia yhtiöitä eri toimialoilla. Rahoituksen painopisteinä ovat erityisesti uusiutuva energia ja kestävä metsätalous.

Finnfund rahoittaa usein suomalaisyritysten ja niiden yhteistyökumppaneiden hankkeita. Finnfund voi rahoittaa myös suomalaista teknologiaa tai osaamista käyttäviä hankkeita tai hankkeita, joilla on merkittäviä kehitysvaikutuksia.

Rahoitusinstrumentit

- osakepääomasijoitus (vähemmistöosuus)
- välirahoitus
- investointilaina (pitkäaikainen laina, markkinaehtoinen korko).

Lisätietoja: www.finnfund.fi

7.4.2 Finnpartnership: Rahallista tukea hankkeiden alkuvaiheisiin sekä liikekumppaneita ympäri maailmaa

Finnpartnership on Finnfundin hallinnoima ja ulkoasiainministeriön rahoittama liikekumppanuusohjelma. Sen tavoitteena on auttaa suomalaisyrityksiä toteuttamaan liiketoimintaa kehitysmaissa ympäri maailmaa. Finnpartnershipin toiminnan keskeiset pilarit ovat yrityksille myönnettävä liikekumppanuustuki, suomalaisia ja kehitysmaissa toimivia yrityksiä yhdistävä matchmaking-palvelu sekä neuvontapalvelut, koulutukset, tapahtumat ja tilaisuudet.

Liikekumppanuustukea voidaan myöntää liiketoiminnan valmisteluvaiheessa tapahtuviin suunnitelmiin ja selvityksiin sekä esimerkiksi tuotteiden pilotointiin kehitysmaassa. Myös kansainvälisten järjestöjen (EU, YK-järjestöt, kansainväliset rahoituslaitokset) edellyttämä omarahoitusosuus pilotti- ja demonstraatiohankkeisiin on tukikelpoinen.

Kansalaisjärjestöt ja oppilaitokset voivat myös toteuttaa yrityksen Finnpartnership-liikekumppanuushanketta tukevia olennaisia tukitoimintoja ja saada tukea syntyviin kustannuksiin. Yksittäiselle hankkeelle myönnettävän tuen enimmäismäärä on 400 000 euroa. Tuettavien hankkeiden tulee tähdätä pitkäaikaiseen liikekumppanuuteen kehitysmaassa. Tukiprosentti voi olla 30–85 riippuen hanketta toteuttavan yrityksen koosta sekä hankkeen kohdemaasta.

Lisäksi Finnpartnership auttaa suomalaisyrityksiä löytämään liikekumppaneita ympäri maailmaa. Finnpartnershipin ylläpitämään matchmaking-palveluun on tällä hetkellä rekisteröityneenä maailmalta yli 300 yritystä, jotka etsivät suomalaiskumppania. Matchmaking-palveluun rekisteröityneiden yritysten liikekumppanuusaloitteita pääsee selaamaan ilmaiseksi Finnpartnershipin kotisivuilla Partner search -tietokannassa, jossa suomalaisyritys voi hakea uusia partnereita ja liikekumppanuusaloitteita sekä toimialoittain että maittain.

Finnpartnership auttaa suomalaisyrityksiä löytämään uusia liiketoimintamahdollisuuksia myös Suomessa ja kehitysmaissa järjestämässään tilaisuuksissa ja tapahtumissa. Tapahtumiin osallistuminen on maksutonta, ja tapahtumakalenteri löytyy Finnpartnershipin verkkosivuilta.

Finnpartnership tarjoaa myös kehitysmaaliiketoimintaan kohdistuvaa neuvontaa, työpajoja ja koulutuksia.

Lisätietoja: www.finnpartnership.fi

7.5 Kaupan esteet

Ulkoiseen toimintaympäristöön vaikuttamista on esimerkiksi työ tullien ja tullien ulkopuolisten kaupan esteiden poistamiseksi. Yhdessä suomalaisten yritysten kanssa kartoitetaan kaupan esteitä ja toimitaan niiden poistamiseksi. Myös ministeri voi ottaa vientiyritysten kohtaamia ongelmia esille, vaikka tavattaessa ulkomaiden korkean tason

edustajia. Tarvittaessa ongelmien ratkaisemiseksi käytetään EU:n komission tukea. Markkinoillepääsykysymykset ovat keskeisessä osassa myös EU:n erilaisissa kauppaneuvotteluissa.

7.5.1 Solvit – epävirallista kaupan esteiden ongelmanratkaisua EU:ssa

Solvit on jäsenvaltioiden viranomaisten välinen ongelmanratkaisumenettely. Solvit on kaikissa EU-maissa sekä Islannissa, Liechtensteinissa ja Norjassa toimivien kansallisten keskusten verkosto. Se auttaa tilanteissa, joissa jonkin EU-maan kansalliset viranomaiset ovat soveltaneet väärin EU-lainsäädäntöä ja laiminlyöneet kansalaisten tai yritysten oikeuksia.

Solvit on helppokäyttöinen ja maksuton palvelu, jonka tarkoituksena on auttaa EU:n kansalaisia ja yrityksiä saamaan nopeita käytännön ratkaisuja sisämarkkinoilla kohtaamiinsa ongelmiin.

Jos sinulla on EU-lainsäädännön virheelliseen soveltamiseen liittyvä, valtioiden rajat ylittävä ongelma, jossa osapuolina ovat yritys tai kansalainen ja kansallinen viranomainen, voit toimittaa asian Solvit-keskukselle joko tekemällä valituksen suoraan Solvit-palvelun kotisivuilla (www.solvit.eu) tai laittamalla sähköpostia osoitteeseen solvit@tem.fi.

Solvit pyrkii löytämään ratkaisun kymmenen viikon määräajassa. Toisinaan Solvit paljastaa isompiakin kansallisia lainsäädäntöongelmia, jotka vaikeuttavat ihmisten ja tavaroiden liikkumista EU:n sisällä. Suurin osa Suomen Solvit-keskukseen tulevista ongelmista koskee sosiaaliturvaa ja yritysten ongelmia päästä markkinoille. Viimeaikaisissa tapauksissa on ollut kyse myös muun muassa ammattipätevyden tunnustamisesta ja autojen rekisteröinnistä.

Solvit-verkostosta vastaavat työ- ja elinkeinoministeriössä Katri Inki ja Venja Henningsen.

7.5.2 Pohjoiskalotin rajaneuvonta

Pohjoiskalotin rajaneuvonta auttaa yrityksiä kaupan esteiden kanssa. Heidän kauttaan saa käyttökelpoista tietoa ja neuvontaa Pohjoismaiden markkinoille pääsystä ja säädöksistä.

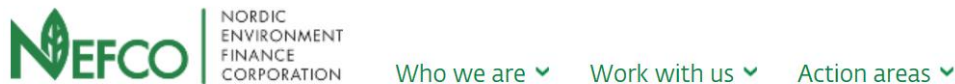


Tutustu myös www.nordenbusiness.org-portaaliin.

8. Pohjoismaisia rahoittajia

8.1 Pohjoismainen ympäristörahoitusyhtiö NEFCO

Pohjoismaiden ympäristörahoitusyhtiö NEFCO on Helsingissä toimiva vuonna 1990 perustettu kansainvälinen rahoituslaitos. NEFCO:n ensisijaisena tavoitteena on rahoittaa kustannustehokkaita ympäristöhankkeita pohjoismaiden lähialueilla Armeniassa, Georgiassa, Latviassa, Liettuassa, Moldoviassa, Puolassa, Valko-Venäjällä, Virossa ja Ukrainassa.



Uuden strategian mukaisesti NEFCO voi jatkossa rahoittaa pienten- ja keskisuurten yritysten vihreään kasvuun vaikuttavia hankkeita myös aiemman maantieteellisen mandaattinsa ulkopuolella. NEFCO voi uuden mandaatin myötä myös lainarahoittaa pohjoismaisten yhtiöiden ja tytäryhtiöiden investointeja Itä-Euroopan ulkopuolella.

Etusijalla ovat hankkeet, jotka vähentävät kasvihuonekaasujen päästöjä, parantavat Itämeren ekologista tilaa, tehostavat energia- ja materiaalitehokkuutta tai vähentävät ympäristömyrkköjen syntymistä.

NEFCO hallinnoi lukuisia rahastoja ja tarjoaa investointirahastostaan asiakkailleen laina- ja pääomarahoitusta sekä vientiluottoja. Muut rahastot liittyvät muun muassa Itämeren, Barentsin ja arktisen alueen suojeluun ja ilmastonmuutoksen torjuntaan.

NEFCO:n sijoitusportfoliossa on yli 700 pientä ja keskisuurta hanketta muun muassa seuraavilla toimialoilla: vesi- ja jätehuolto, muoviteollisuus, elintarviketeollisuus, maatalous, uusiutuvan energian tuotanto, energiatehokkuus ja ympäristöteknologia.

Lisätietoja: www.nefco.org

8.2 Pohjoismainen projektivientirahasto Nopef

Pohjoismaiden projektivientirahasto Nopef on NEFCO:n yhteydessä toimiva Pohjoismaiden alun perin vuonna 1982 perustama rahasto, jonka tehtävänä on vahvistaa pohjoismaisten yritysten kilpailukykyä myöntämällä tukea kansainvälistymishankkeiden ja vienninedistämisinvestointien valmisteluun ja esitutkimuksiin.

Nopef myöntää rahoitusta EU:n ja EFTA:n ulkopuolisissa maissa toteutettaviin hankkeisiin. Hankkeilla tulee toteutuessaan olla edellytykset tuottaa suoria tai välillisiä ympäristöhyötyjä ja lisätä ympäristötietoisuutta hankemaissa. Tuettavien hankkeiden tulee myös toteutuessaan edistää pohjoismaista hyötyä esimerkiksi lisäämällä pohjoismaiden osaamista ja kilpailukykyä, edistämällä toimintaa työpaikkojen, liikevaihdon ja sijoitusten muodossa pohjoismaissa ja hankemaassa.

Nopef on perustamisensa jälkeen myöntänyt yli 100 miljoonaa euroa rahoitustukea yhteensä yli 3 000 hankkeelle. Nopefin toiminta rahoitetaan pohjoismaiden ministerineuvoston budjetista.

Nopefin kansainvälistymislaina (enintään 50 000 euroa)

- Rahoitusta ympäristöön, ilmastoon ja kestäväan kasvuun liittyvien hankkeiden esitutkimuksiin.
- Hanke suuntautuu EU:n ja EFTA:n ulkopuolella sijaitsevaan maahan.
- Rahoitusta voivat hakea yritykset, joissa on alle 500 työntekijää ja alle 100 miljoonan euron liikevaihto.
- Hankkeen on luotava pitkäaikaista liiketoimintaa kohdemaassa, esimerkiksi yritysosto, yhteisyrityksen tai tytäryhtiön perustaminen tai muu investointi.
- Kansainvälistymislaina voi kattaa enintään 40 prosenttia esitutkimusbudjetin kustannuksista.
- Nopefin kansainvälistymislaina luetaan de minimis -tueksi. Laina muuttuu tueksi, kun projekti on toteutettu.

Lisätietoja: www.nopef.com

8.3 Pohjoismainen investointipankki

Pohjoismaiden Investointipankki (NIB) rahoittaa kilpailukykyä vahvistavia ja ympäristöä parantavia hankkeita. Pankki tarjoaa sekä yksityisen että julkisen sektorin asiakkaille pitkäaikaisia lainoja ja takauksia kilpailukykyisin markkinaehdoin. NIB keskittyy lainanannossaan seuraaviin liiketoiminta-alueisiin:

- energia ja ympäristö
- infrastruktuuri, liikenne ja televiestintä
- raskas teollisuus ja konetekniikka
- kulutustavarat ja palvelut
- kansainväliset rahoituslaitokset ja pk-yritykset.

NIB arvioi kaikki rahoittamansa projektit kestävän kehityksen näkökulmasta. NIB analysoi erityisesti projektien suoria ja epäsuoria vaikutuksia kilpailukykyyn ja ympäristöön.

NIB on Islannin, Latvian, Liettuan, Norjan, Ruotsin, Suomen, Tanskan ja Viron yhdessä omistama kansainvälinen rahoituslaitos. Pankilla on luotonantoa sekä jäsenmaissa että niiden ulkopuolella.



NIBin asiakkaat ovat käytännössä suuria pohjoismaisia yrityksiä. Lainoitus tapahtuu välittäjäpankkien kautta, niin julkiselle kuin yksityisellekin sektorille. Yhteistyö pk-sektorin kanssa välittäjäpankkien kautta on kehityskohde.

9. Kasvun- ja kansainvälistymisen tukemiseen liittyviä palveluita

9.1 FiBAN-enkelisijoittajaverkosto

FiBAN on suomalainen, voittoa tavoittelematon kansallinen yksityissijoittajayhdistys, jonka tavoitteena on edistää yksityishenkilöiden sijoitusten tekemistä listaamattomiin potentiaalsiin kasvuyrityksiin. Toiminta perustuu haluun myötävaikuttaa suomalaisen liike-elämän kehittymiseen ja uusien työpaikkojen syntyyn potentiaalisten kasvuyritysten kautta.

FiBANin tavoitteena on luoda vahva pohja enkelisijoittajaverkostolle sekä tarjota kohtauspaikka enkelisijoittajille ja kasvuyrityksille.

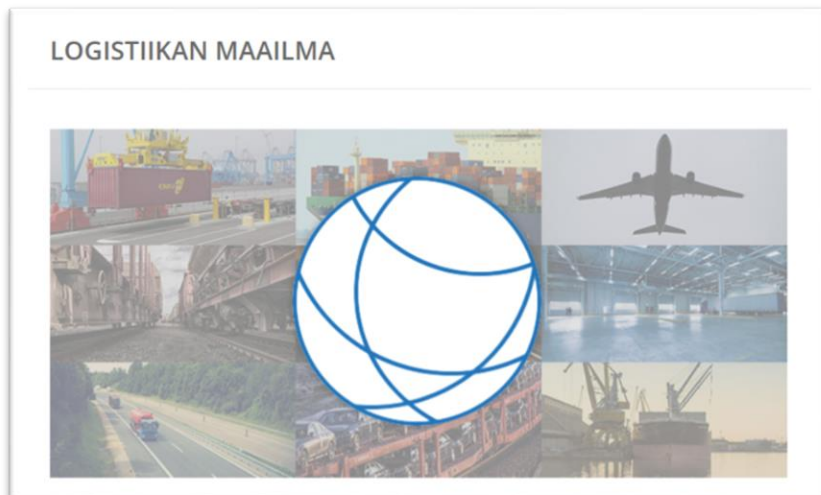
Palvelut kasvuyrityksille

- maksuton linkitys verkoston sijoittajiin
- koulutuksen ja sijoitustoiminnan parhaat käytännöt
- sijoittajapalaute ja mahdollisuus osallistua pitch-tapahtumiin
- lisää sijoituskohte: www.fiban.org/submit

Yhteystiedot: www.fiban.org

9.2 Logistiikan maailma -sivusto

Logistiikan maailma -sivusto tarkastelee yrityksen vienti- ja kansainvälistymistä logistiikan näkökulmasta.



9.3 Nordean Trade Portal

Nordean uusi ilmainen palvelu Trade Portal & Trade Club tarjoaa käytännön työkaluja ulkomaankauppaan sekä aloitteleville että jo kokeneille ulkomaankaupan konkareille.

Nordea Trade Portal

Oppaasi matkalla uusille markkinoille

Nordea Trade Portal -verkkopalvelu on kansainvälistyvän yrityksen korvaamaton tietolähde ja työkalupakki. Ota se avuksesi, kun haluat tuoda lisää tehoa ulkomaankauppaan tai laajentaa liiketoimintaasi uusille markkinoille.

Katso video ja tutustu, kuinka verkkopalvelu voi auttaa sinua laajentumishankkeissasi.

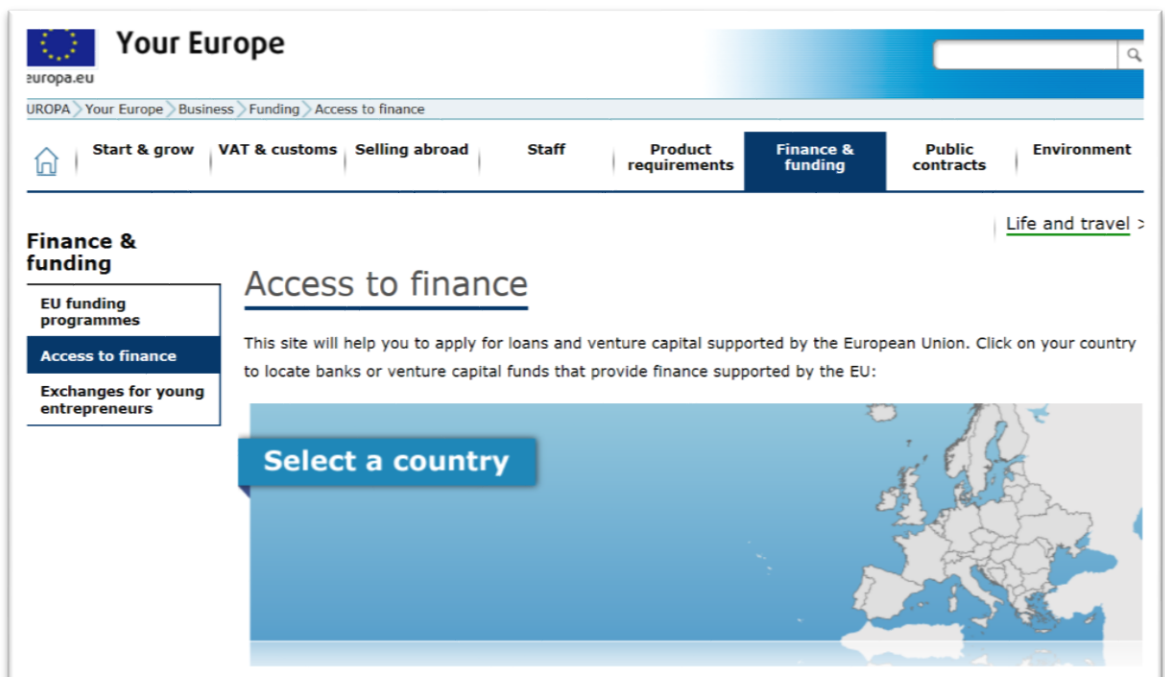
Tämän kaiken saat Nordea Trade Portal -palvelusta:

- Maaprofiilit 180:sta kohdemaasta, 20 000 markkinaraporttia, tilastoja ja tietokantoja ulkomaankaupan tueksi.
- Markkinavahti, joka ilmoittaa lainsäädännön muutoksista ja uusista tarjouspyynnöistä.
- Tietokanta kansainvälisistä messuista.
- Tietoa paikallisista käytännöistä, standardeista ja lainsäädännöstä.
- Kuljetusasiakirjat.
- Ulkomaisten kumppanien taustojen varmistus.
- Tuonti- ja vientilaskurit.

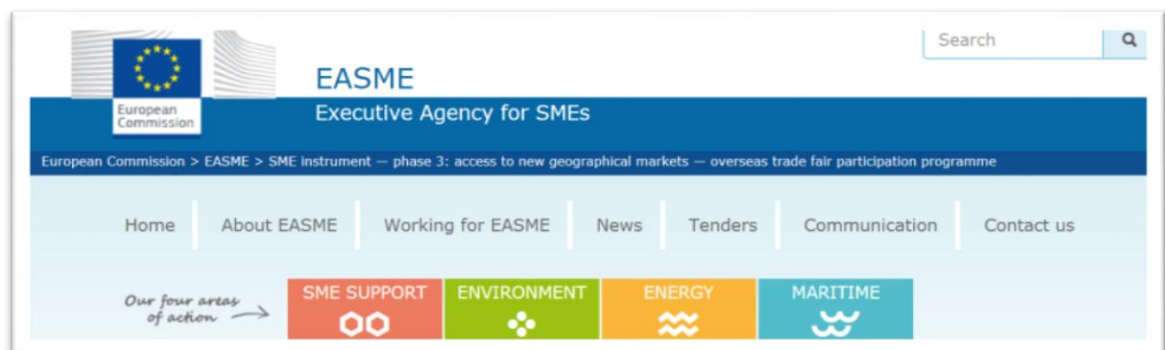
10. Euroopan unionin palvelut yritysten kasvuun, kansainvälistymiseen ja innovaatioihin

Yrittäjille ja yrityksille on saatavilla tukea monenlaisista EU:n ohjelmista paikallisten rahoituslaitosten kautta. Tukea voivat saada kaikenkokoiset ja kaikkien alojen yritykset. Saatavilla on mm. lainoja, takauksia ja pääomarahoitusta.

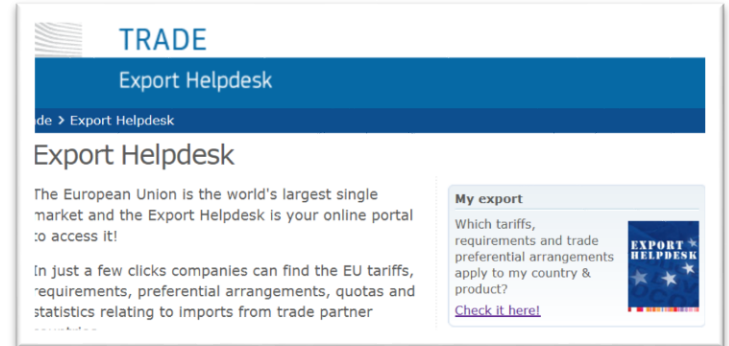
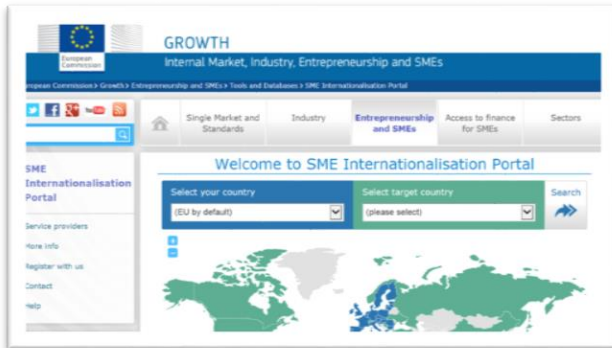
EU:n rahoitusportaalista www.access2finance.eu löydät tietoa EU:n tukeman rahoituksen hakemisesta. Saat tietoa rahoitusmahdollisuuksista napsauttamalla haluamaasi maata, jolloin näyttöön tulee luettelo EU:n tukemaa rahoitusta tarjoavista pankeista ja pääomasijoitusrahastoista.



Easme on perustettu lukuisten EU-ohjelmien hallinnointia varten.



EU:lla on monta portaalia, joiden tehtävä on auttaa yrityksiä kansainvälistymään. Tällaisia ovat Market Access Database, SME Internationalisation Portal, Export Helpdesk sekä IPR Helpdesk.



10.1 EU:n rakennerahoituskausi 2014–2020 – Kestävää kasvua ja työtä

EU-rakennerahastokausi 2014–2020 on puolessavälissä. Kansallisen vastinrahoituksen kanssa julkista rahoitusta on käytössä yhteensä noin 2,6 miljardia euroa. Euroopan aluekehitysrahaston (EAKR) osuus ohjelman rahoituksesta on 60,5 prosenttia ja Euroopan sosiaalirahaston osuus on 39,5 prosenttia.

Suomen rakennerahasto-ohjelmassa on viisi toimintalinjaa, joilla tuetaan pk-yritysten kilpailukykyä ja työllistymistä. Lämpileikkaavana teemana on vähähiilisen talouden edistäminen. Rakennerahasto-ohjelma toteuttaa Eurooppa 2020-strategian tavoitteita.

Toimintalinjat

1. Pk-yritysten kilpailukyky (EAKR)
2. Uuden tiedon ja osaamisen tuottaminen ja hyödyntäminen (EAKR)
3. Työllisyyden ja työvoiman liikkuvuus (ESR)
4. Koulutus, ammattitaito ja elinikäinen oppiminen (ESR)
5. Sosiaalinen osallisuus ja köyhyyden torjunta (ESR)

Ohjelman toimilla tavoitellaan mm.

- uuden liiketoiminnan syntyä
- yritysten kasvua ja kansainvälistymistä
- Innovaatio- ja osaamispohjan laajentamista
- uusiutuvan energian laajempaa hyödyntämistä
- työn tuottavuuden ja työhyvinvoinnin kasvua.

Rakennerahasto-ohjelmien avulla tavoitellaan mm. 12 700 uuden työpaikan ja 1 200 uuden yrityksen synnyttämistä vuoden 2023 mennessä. Uutta liiketoimintaa tavoitellaan 850 yrityksessä, liikevaihdon ja henkilöstön lisäystä 2350 yrityksessä.

Hankerahoitus

- [www.rakennerahastot.fi/millainen-hanke-voi-saada-rahoitusta-#.WLP -PK7pOU](http://www.rakennerahastot.fi/millainen-hanke-voi-saada-rahoitusta-#.WLP-PK7pOU)

Yritysrahoitus

- www.rakennerahastot.fi/yritysrahoitus#.WLPydvK7pOU

Yritystukien sähköinen asiointi

- www.ely-keskus.fi/web/ely/yritystukien-sahkoinen-asiointi#.WLP_ovK7pOU

Lisätietoa: www.rakennerahastot.fi, <https://yrityssuomi.fi/home>

10.2 Esimerkkejä rahoituskauden 2014–2020 ohjelmista

Luova Eurooppa on kulttuurin ja luovien alojen puiteohjelma, jonka budjetti on 1,3 miljardia euroa. Uuden ohjelmakauden ohjelmissa on pyritty karsimaan byrokratiaa. Tässä ohjelmassa on luovien alojen rahoitukseen sisälletty pk-yritysten lainantakausväline uutena välineenä. Pk-yrityksille myönnetään 110 miljoonaa euroa lainatakuuna, joka on Euroopan Investointipankin tukemaa.

COSME:n (pienien ja keskisuurten yritysten kilpailukykyohjelma 2014-2020) budjetti on 200 miljoonaa euroa vuodessa. Tällä pyritään parantamaan riskirahoituksen saatavuutta sekä auttamaan yrityksiä kansainvälistymään. COSME:n yksityiskohdat selviävät sen työohjelmasta. Ohjelmassa on muun muassa lainantakausinstrumentti, joka tukee investointien rahoittamista. Tämä tapahtuu siten, että pankki saa takauksen EIB:ltä ja yritys sitten lainaa pankista.

12.3 Maaseudun kehittämisohjelma 2014–2020

EU:n maaseutuohjelma tarjoaa varteenotettavan rahoitusmahdollisuuden yrittäjille neuvontaan, investointeihin fyysiseen omaisuuteen, tila- ja yritystoiminnan kehittämiseen sekä yhteistyöhön ja innovaatioiden tuotteistamiseen. Merkittävää on se, että noin 95 prosenttia Suomen pinta-alasta kuuluu tukeen oikeutetulle alueelle eli rahasto (8,2 mrd. e) on mahdollisuus isolle joukolle Suomen Yrittäjien jäsenyrityksiä.

Mitä rahoitetaan?

- koulutus ja tiedonvälitys (80 milj. €)
- neuvonta (34 milj. €)
- yritysten tuotannolliset investoinnit (1 035 milj. €)
- tila- ja yritystoiminnan kehittäminen (402 milj. €)
- maaseudun palvelujen ja kylien kehittäminen (80 milj. €)
- yhteistyö ja innovaatiot (160 milj. €)
- leader-ryhmien kautta haettavat yritys- ja hanketuet (300 milj. €)

Miten ja mistä tukea haetaan?

- ELY-keskuksista ja Leader-ryhmien kautta
- Leader-ryhmien kautta haettava julkinen tuki maaseudun yritystoiminnan kehittämiseen täydentää ELY-keskusten kautta myönnettävää tukea.

Tuet ja palvelut:

Yrittäjä, kauppa, teollisuus:

www.mavi.fi/fi/tuet-ja-palvelut/yrittaja-kauppa-teollisuus/Sivut/default.aspx

Esite: Monipuolisempaa ja vahvempaa yrittäjyyttä maaseudun yritystuilla 2014–2020

www.mavi.fi/fi/tuet-ja-palvelut/yrittaja-kauppa-teollisuus/yritystuet/Documents/yritystuki_esite_04.pdf

Lisätietoa maaseutuohjelman yritystuista: www.mavi.fi/fi/tuet-ja-palvelut/yrittaja-kauppa-teollisuushttps://www.maaseutu.fi/fi/hakijalle/alueellisuuden-huomioiminen/Sivut/ely-keskukset.aspxus/yritystuet/Sivut/yritystuet.aspx

Yritystukialueen rajaukset alueittain:

www.maaseutu.fi/fi/hakijalle/alueellisuuden-huomioiminen/Sivut/ely-keskukset.aspx

Esite: Monipuolisempaa ja vahvempaa yrittäjyyttä maaseudun yritystuilla 2014–2020

www.mavi.fi/fi/tuet-ja-palvelut/yrittaja-kauppa-teollisuus/yritystuet/Documents/yritystuki_esite_04.pdf

Hae yhteistoiminta-alueesi, ELY-keskuksesi ja Leader-ryhmäsi

www.mavi.fi/fi/tietoa-meista/Sivut/kumppanihaku.aspx

Tukihakemus täytetään sähköisessä Hyrrä-tietojärjestelmässä

<https://hyrra.mavi.fi/login.html>

Lisätietoa sähköisestä asioinnista (Hyrrä-palvelu)

www.mavi.fi/fi/oppaat-ja-lomakkeet/Sivut/hyrra.aspx

ELY-keskukset ja Leader-ryhmät kertovat lisää yrityksien ehdoista ja hakemisesta.

Lisätietoa: www.mavi.fi/yritystuet, www.maaseutu.fi, www.yrityssuomi.fi, www.ely-keskus.fi, www.leadersuomi.fi

10.3 Horisontti 2020 – tutkimuksen ja innovaatioiden puiteohjelma

EU:n Horisontti 2020 -ohjelmaa (2014–2020) rahoittaa eurooppalaisia tutkimus- ja innovointihankkeita yhteensä noin 80 miljardilla eurolla. Tavoitteena on luoda Eurooppaan kasvua ja uusia työpaikkoja sekä parantaa eurooppalaisten yritysten asemaa globaalissa kilpailussa. Ohjelmasta rahoitetaan pääosin kansainvälisenä yhteistyönä



toteutettavia hankkeita, joissa kehitetään ja kaupallistetaan uusia, teknologioita, tuotteita ja palveluita.

Pk-yritykset voivat osallistua yhteishankkeisiin yhdessä kansainvälisten kumppanien kanssa tai hakea rahoitusta innovaationsa kaupallistamiseen yksinkin uudesta pk-instrumentista. Yhteishankkeeseen pk-yritysten on helppo lähteä mukaan esimerkiksi yhdessä suomalaisen yliopiston tai tutkimuslaitoksen kanssa.

Pk-yritykset tärkeässä roolissa

- Merkittävä osa budjetista kohdistuu pk-yrityksille.
- Pk-yrityksille on tarjolla oma kolmivaiheinen rahoitusinstrumentti eli pk-instrumentti.
 - Vaihe 1: Konseptin arviointi ja liiketoimintasuunnitelma
 - Vaihe 2: Testaus, demot ja pilotit
 - Vaihe 3: Sparraus ja kaupallistaminen
- Rahoitus perustuu kilpailuun, ja vain parhaat hanke-ehdotukset rahoitetaan.
- Hakemukset lähetetään Brysseliin jossa ulkopuoliset asiantuntijat arvioivat ne.

Lisätietoja: www.tekes.eu/horisontti-2020

10.4 EU:n ulkorajayhteistyö – ENI on hyödyllinen Venäjän-kaupassa

Ulkorajayhteistyössä ENPI-välineen on korvannut Euroopan naapuruusväline (ENI), jolla tuetaan muun muassa rajat ylittävää yhteistyötä (ENI CBC) vuosina 2014–2020 (Kolarctic, Karelia ja Kaakkois-Suomi–Venäjä). Ohjelmien täytäntöönpanon



aloittaminen edellytti myös ohjelmakohtaisia rahoitussopimuksia, jotka allekirjoitettiin joulukuussa 2016. Ohjelmat ovat käynnistyneet 2017.

10.5 Suomen ja Venäjän välisten ENI CBC -ohjelmien teemavalinnat

- Yritystoiminnan kehittäminen
 - Kolarctic, Karelia, Kaakkois-Suomi–Venäjä
- Koulutuksen, tutkimuksen, teknologisen kehittämisen ja innovaatioiden tukeminen
 - Kaakkois-Suomi–Venäjä
- Paikalliskulttuurin edistäminen ja historiallisen perinnön säilyttäminen
 - Karelia
- Ympäristönsuojelu, ilmastonmuutokseen sopeutuminen ja luonnonkatastrofien ehkäiseminen ja hallinta
 - Kolarctic, Karelia ja Kaakkois-Suomi–Venäjä
- Alueiden saavutettavuuden parantaminen, kuljetus- ja tietoliikenneverkkojen kehittäminen
 - Kolarctic
- Rajojen hallinnan ja rajaturvallisuuden edistäminen
 - Kolarctic, Karelia ja Kaakkois-Suomi–Venäjä

Lisätietoja

- **Kolarctic:** www.kolarctic.fi
- **Karelia:** www.kareliacbc.fi
- **Kaakkois-Suomi–Venäjä:** www.sefrcbc.fi
- <http://tem.fi/julkaisut> → TEM:n oppaat ja muut julkaisut 16/2016 ”Yhteistyö yli rajojen EAY/ENI 2014–2020”

10.6 EU:n tietokannat

10.6.1 Markkinoillepääsy tietokanta – Market Access Database

Markkinoillepääsy tietokanta sisältää hyödyllistä tietoa yrityksille, jotka vievät tavaroita EU:n ulkopuolisiin maihin. Tietokannasta löytyy muun muassa yli 120 maan tietoja tullitasoista ja tullaukseen tarvittavista asiakirjoista, vapaakauppasopimuksista ja alkuperäsäännöistä sekä kaupan esteistä.

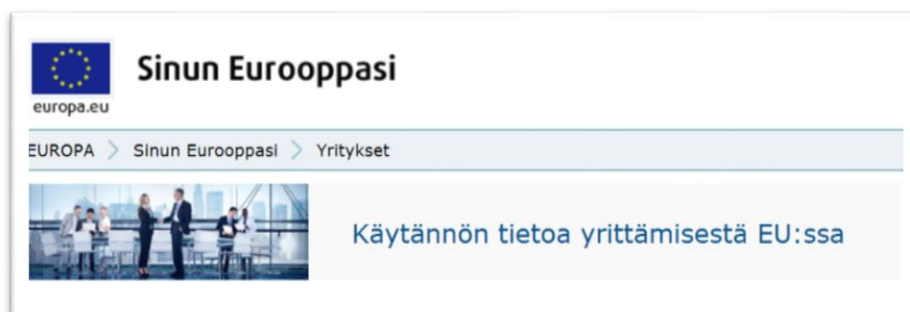


Apua ja neuvoja myös: EU SME Centre in China, The China IPR SME Helpdesk, European Business and Technology Centre India sekä European ASEAN Business Centre (EABC)

Lisätietoja: <http://madb.europa.eu>

10.6.2 Your Europe -tietokanta

<http://europa.eu/youreurope>



10.6.3 Eurooppalainen pk-yritysportaali



http://ec.europa.eu/small-business/index_fi.htm

11. Yhteenveto

Grannenfelt Financen yhteenveto antaa yleiskuvan markkinatilanteesta:

www.gfinance.fi



