



Team
FINLAND

Ulkoministeriö yritysten tukena Ukrainan markkinoilla

Oskari Laukkanen / 31.8.2023
oskari.laukkanen@gov.fi / +358 50 594 6010

Tuki: TF vs. kansainvälinen



- ✓ ”Hallitus valmistelee yhteistyössä elinkeinoelämän ja Team Finland -verkoston kanssa kansallisen Ukrainan jälleenrakentamis-suunnitelman.” (hallitusohjelma)
- ✓ Käytännössä tavoite on tunnistaa tarvittavat **yritysneuvontaresurssit** sekä **rahoitus ja takaukset** (Finnvera + Finnfund), joiden avulla yritykset voisivat tehdä Ukrainaan **vientikauppaa ja investointeja**.
- ✓ Samalla **merkittävin osuus** kv-rahoituksesta tulee ohjautumaan Ukrainaan **kansainvälisten** (EIB, EBRD, WB) sekä Ukrainan budjettituella tehtävien **kansallisten kilpailutusten**, Prozorro (ukrainaksi) kautta.

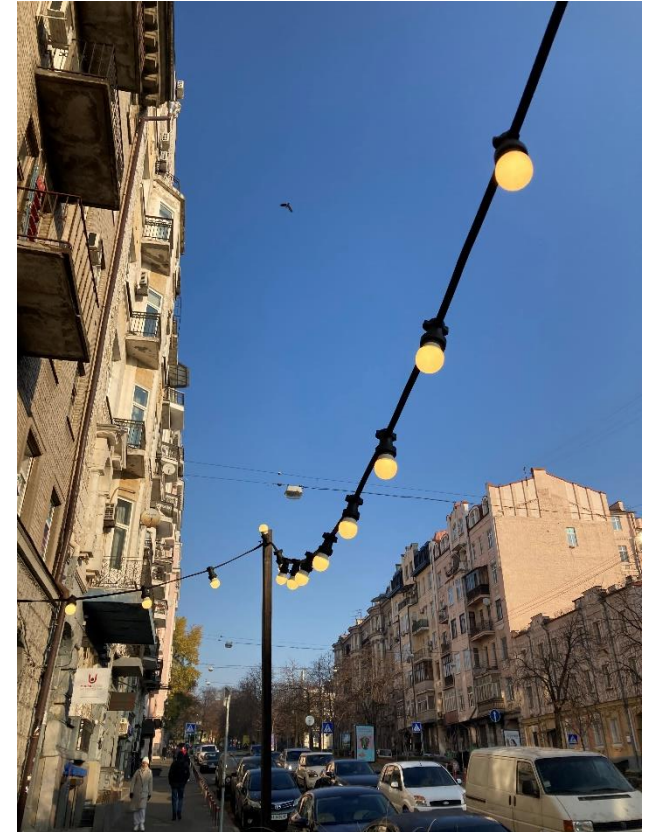


Pyrimme parantamaan yritysten edellytyksiä myydä Ukrainaan

Tuki: konsortio ja kokonaistarjoama



- ✓ Jotta pärjää Ukrainan kilpailutuksissa, yritysten tulisi muodostaa konsortioita ja tarjota kokonaisratkaisuja Ukrainaan jo nyt. Venäjä-kokemuksia tulisi hyödyntää
- ✓ Ukrainalaisten kohtaamien haasteiden luonne ja mittaluokka perustavanlaatuisia – tarjottavien kokonaistarjoamien tulee olla sekä teknisesti että kustannuksiltaan kilpailukykyisiä Ukrainassa. Ukrainan vaateet tulee tuntea, esim. rakennettu ympäristö
- ✓ Kokonaistarjoamaa rakennetaan mm. Varsovan 14.-15.11. Rebuild Ukraine –messuilla, joihin mennään yritysten kanssa, BF Reijo Kangas kertoo lisää



Rakenna konsortio, kilpailukykyinen Ukrainassa, testaa Varsovassa

Tuki: ukrainalainen JV kumppani

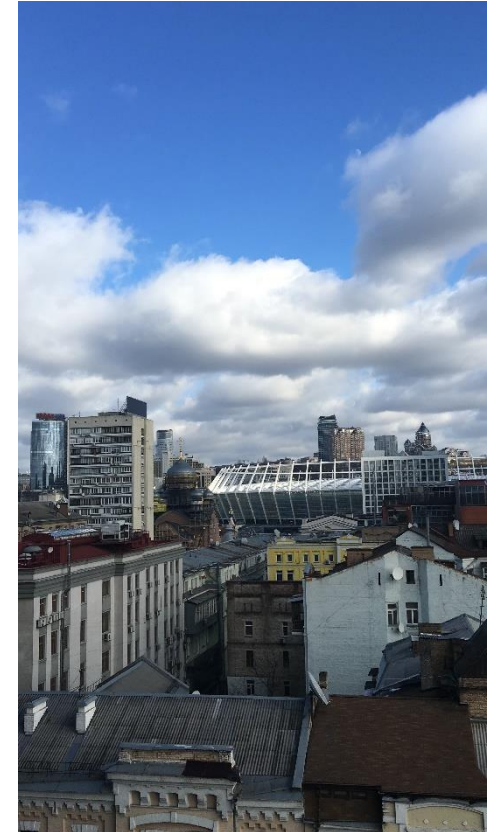


Loppuasiakassuhteet – UKR asiakas ei tunne sinua, halua maksaa ennakoon/ulkomaille ja päinvastoin

- ✓ Viranomais-suhteet, paikalliset/keskus/kv-rahoittajat
- ✓ Jälleenrakennus tullaan tekemään UKR työllä
- ✓ Paikallinen kilpailutus vaatii alv-rekisteröitymisen

Selvitä kumppanisi taustat huolella. Kun ok,

- ✓ Finnpartnership-liikeyhteistyö 85% ja -> 340 k€,
- ✓ Rakenna luottamusta JV kumppanin kanssa, pysy ”hands on”, tuo rahoitusta yhteisyritykseen tarvittaessa



Hanki markkina(tuntemus)+suhteet+kyky tarjota, pysy ”hands on

Kärsivällisyys (ja perehtyminen)



- ✓ **Muista matkustussuositus** – ”poistu maasta”, hidas matkustaminen vs. verkotu, rakenna luottamusta. Ukrainalaiset arvostavat fyysisiä kohtaamisia
- ✓ **Muista pitkän aikavälin mahdollisuudet**: 1. voitto ja sotavakuutus; 2. uudelleenrakentaminen; 3. paluumuutto (8m diaspora); 4. EU integraatio (uudistukset+markkinapääsy); 5. hankintaketjut (ruoka, teollisuus, vihreä siirtymä); ja 5. hyvä hallinto (voitto korruptiosta) – **vrt. Puola** +85% reaali BKT EU jäsenyydestä johtuen 2004-21
- ✓ **Minimoi ajoissa olemisen kustannus** – vuosikymmenen vai seuraavan kymmenen vuoden mahdollisuus, molemmat? Kasvata bisnestä orgaanisesti?
- ✓ **Aloita nyt** – tee eri riskiskenaariot kestävä markkinaselvitys, rakenna liikekumppanuuksia (Finnpartnership), sopeudu tilanteen muuttuessa

Perehdy markkinaan nyt ja rakenna verkostoja pitkäjänteisesti