

Team Finland ja Business Finland



EK:n yritys­kyselyn tulokset
Tammikuu 2018



Yhteenveto keskeisistä havainnoista

ULKOMAANKAUPPAA TEKEVÄT YRITYKSET

22000



Työnantajayrityksistä neljännes eli noin 22 000 harjoittaa vientiä ja ulkomaankauppaa

TOIVEET TEAM FINLAND PALVELUJA KOHTAAN

58%



58 % ulkomaankauppaa tekevistä pitää tärkeänä, että palvelut löytyisivät yhden kontaktin kautta

TEAM FINLAND PALVELUJEN HYÖDYNTÄMINEN

26%



26 % ulkomaankauppaa tekevistä yrityksistä hyödyntänyt Team Finland palveluja (33 % ei, vaikka niille voisi olla tarvetta)

TOIVEET BUSINESS FINLANDIA KOHTAAN

56%



56 % ulkomaankauppaa tekevistä pitää tärkeänä sitä, että ulkomaanverkoston kohdemarkkinoilta löytyy yrityslähtöisiä palveluja

KANSAINVÄLISTYMISPALVELUJEN KÄYTTÄJÄT

50%



50 % voimakasta kasvua tavoittelevista yrityksistä hyödyntänyt Team Finlandin palveluja

KESKEISET PALVELUTARPEET

38%

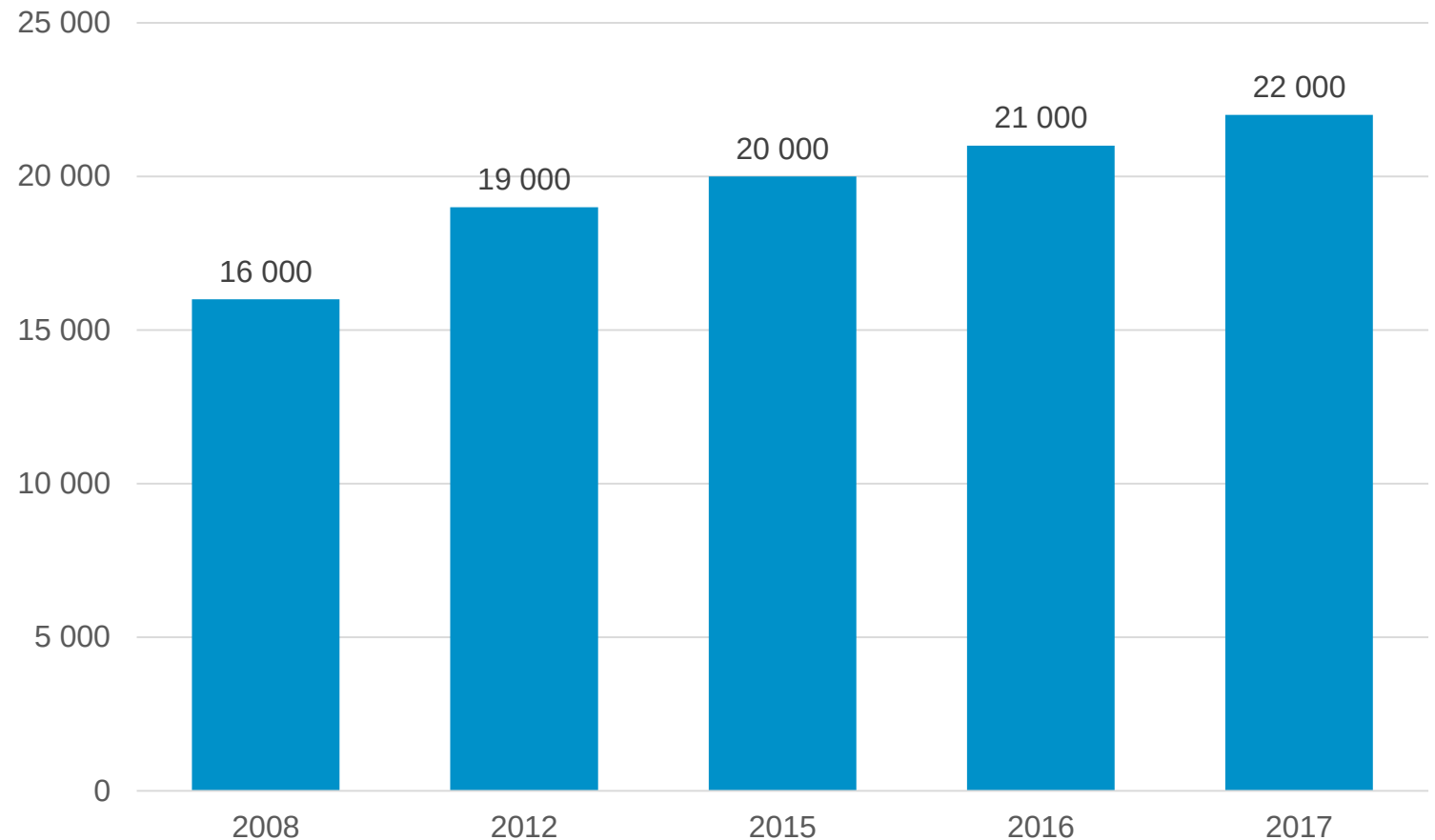


38 % ulkomaankauppaa tekevistä tarvitsee tukea myyntiin ja markkinointiin sekä apua kansainvälisiin yritysverkostoihin pääsemiseksi



Vientiä harjoittavien tai muuten ulkomailla toimivien yritysten määrä yhä kasvusuunnassa

Kansainvälistä kauppaa tekevien yritysten lukumäärä*



*Kyse on suuntaa-antavista arvioista eri ajankohtina. Otopohjaisten aineistojen analyyseissä on käytetty korotettuja painokertoimia, joilla on varmistettu tulosten yleistettävyys koko työnantajayrityspopulaatioon.

Tarkastelussa kansainvälistymistä harkitsevat ja
ulkomaankauppaa tekevät yritykset (pl.
Kotimarkkinayritykset)

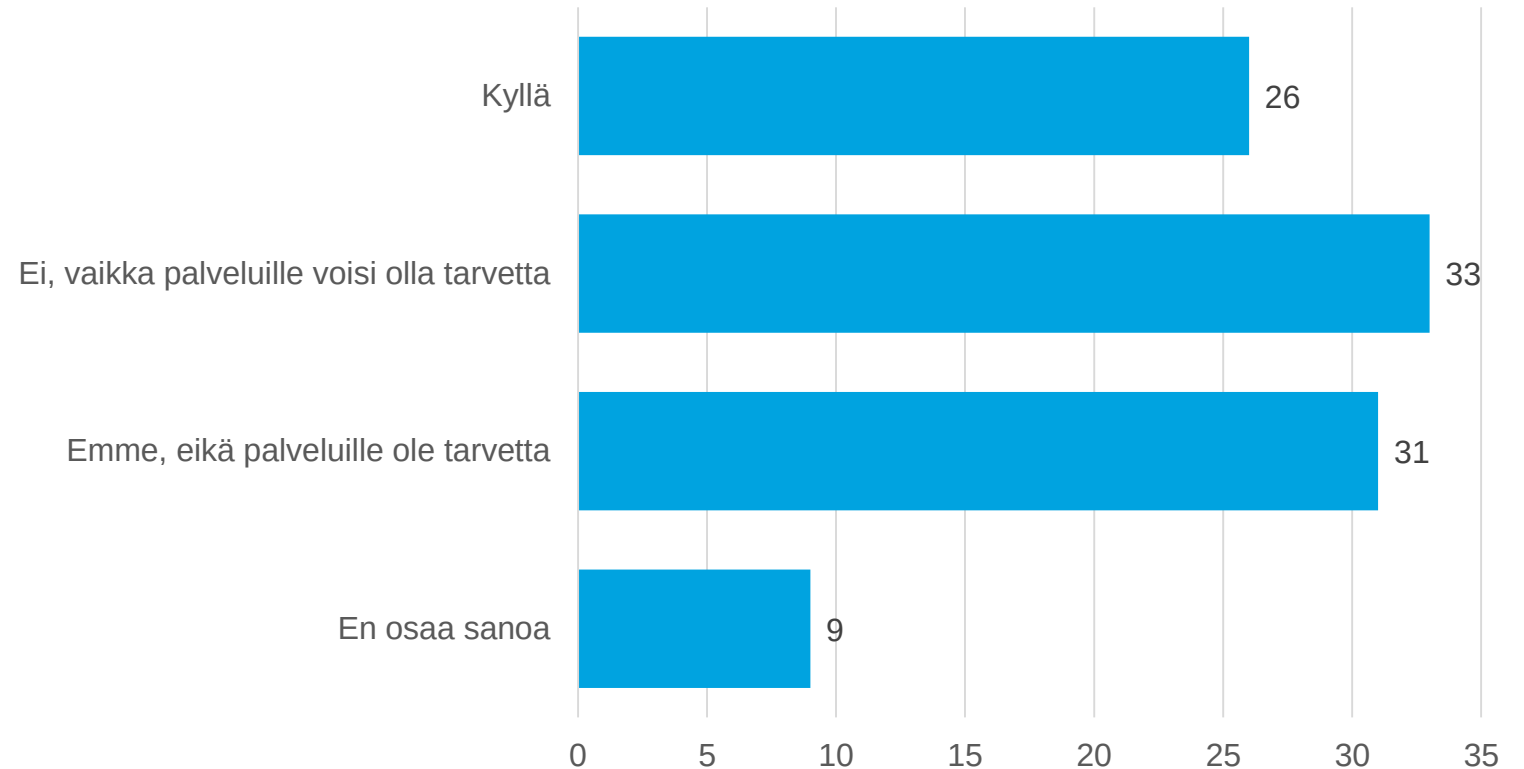
Team Finland
palvelujen tarve ja
hyödyntäminen



Neljännes käyttänyt kansainvälistymispalveluja



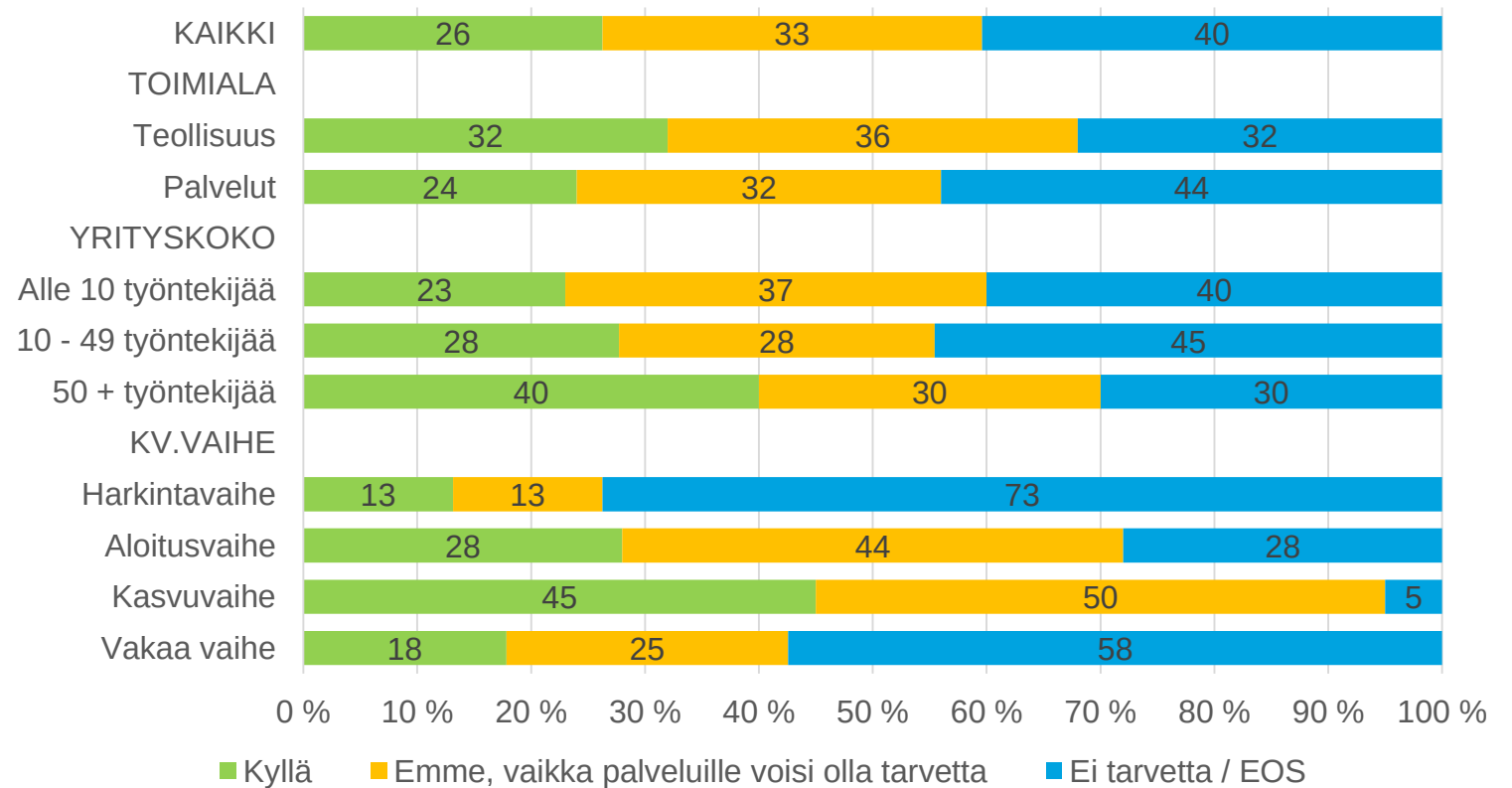
Oletteko hyödyntäneet Team Finland palveluita kotimaassa tai ulkomailla viimeisen 3 vuoden aikana?
% kansainvälisistä yrityksistä



Alku- ja kasvuvaiheessa käytetään paljon palveluja – lähes puolet näistä yrityksistä ei kuitenkaan hyödynnä palveluja vaikka niille olisi tarvetta



Oletteko hyödyntäneet Team Finland palveluita kotimaassa tai ulkomailla viimeisen 3 vuoden aikana?
% kansainvälisistä yrityksistä

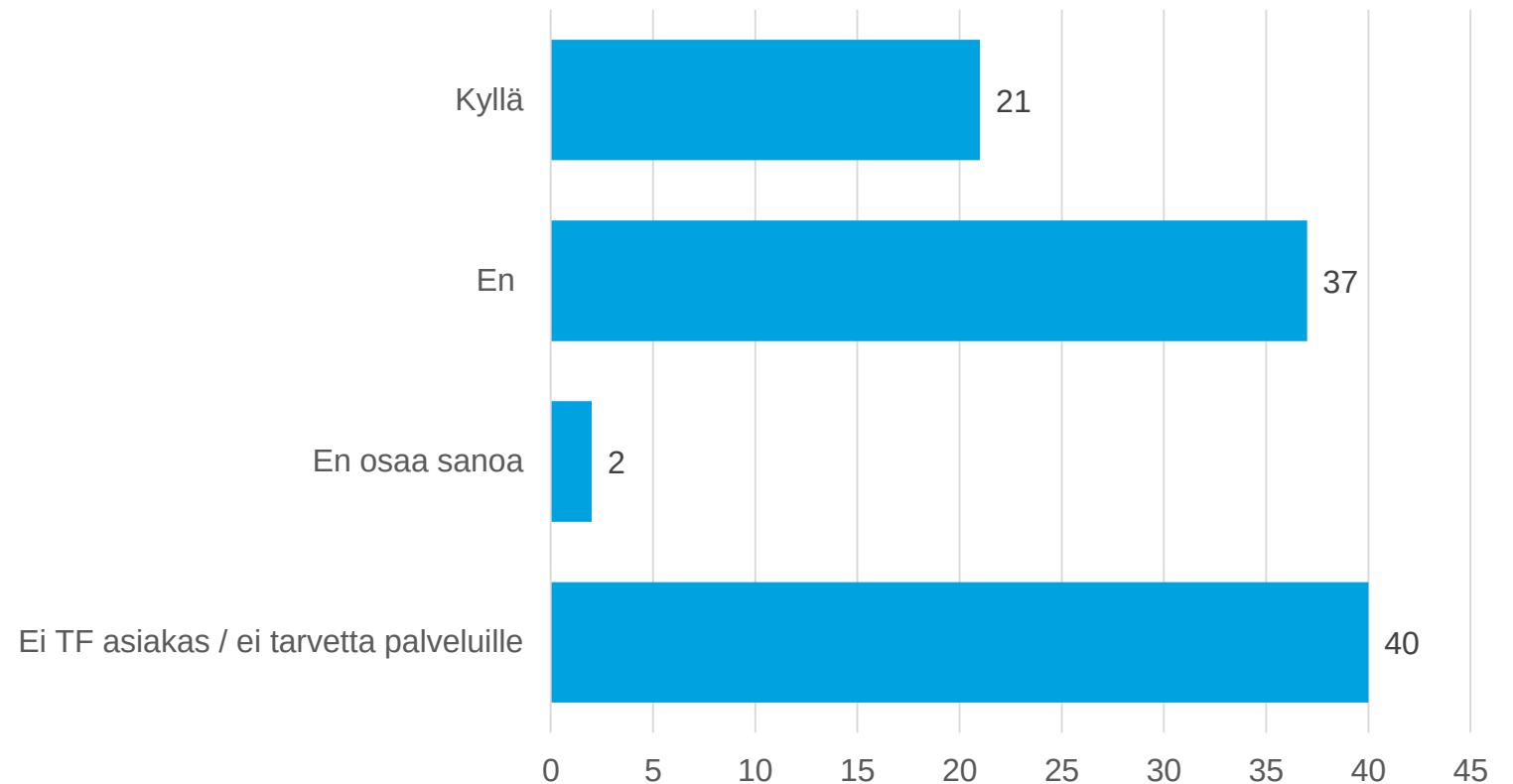




Viidennes yrityksistä hyödyntänyt ulkomaanverkoston palveluja

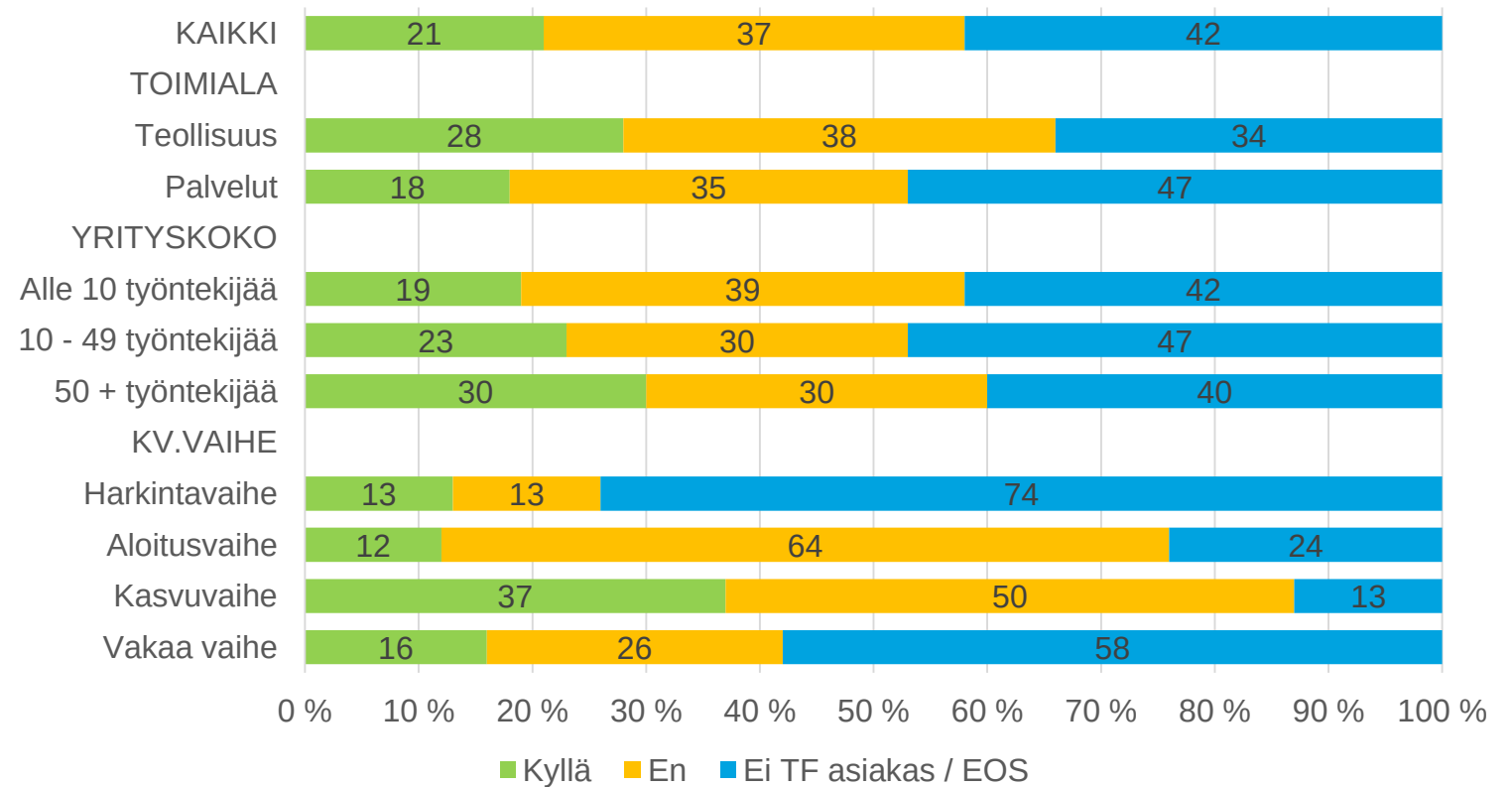


Oletteko hyödyntäneet ulkomaanverkoston (UM, Tekes, Finpro)
asiantuntemusta ja palveluita?
% kansainvälisistä yrityksistä



Teollisuudessa, keskisuurissa yrityksissä ja kasvuvaiheessa eniten ulkomaanverkoston hyödyntäjiä

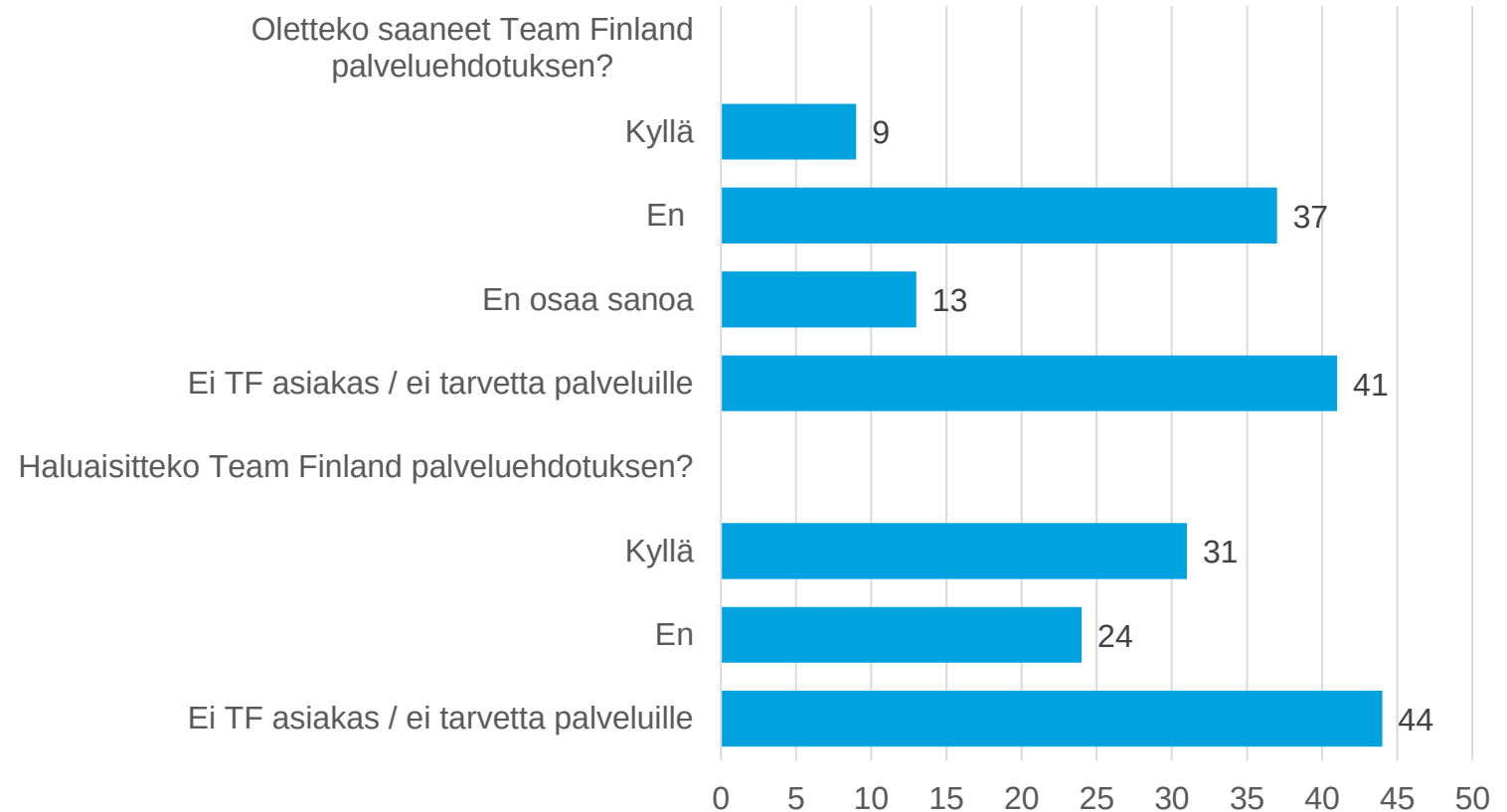
Oletteko hyödyntäneet ulkomaanverkoston (UM, Tekes, Finpro) asiantuntemusta ja palveluita?
% kansainvälisistä yrityksistä



Joka kymmenes ilmoittaa saaneensa Team Finland palveluehdotuksen - kolmannes haluaisi sen*



Team Finland palveluehdotuksen tarve % kansainvälisistä yrityksistä



*Tulosta tulkittaessa on huomattava, että palveluehdotus käsitteenä oli aineiston perusteella vastaajille vieras. Käytännössä yllä esitettyihin, palveluehdotuksen saaneiden ryhmään sisältyykin todennäköisesti myös yrityksiä, jotka ovat varsinaisen palveluehdotuksen sijaan saaneet jonkin siihen rinnastettavan ratkaisuehdotuksen yksittäiseltä Team Finland toimijalta.

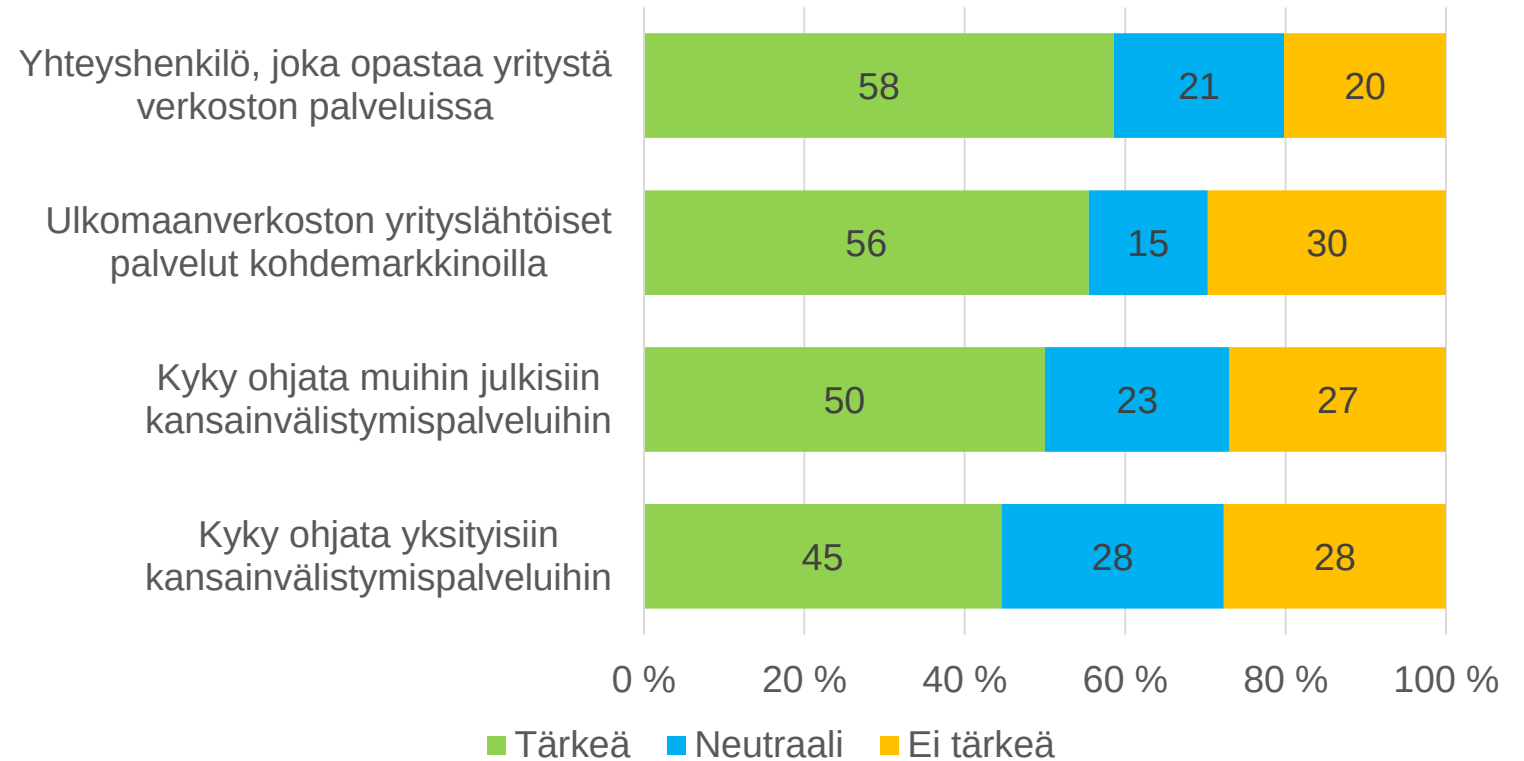
Business Finland – pk- yritysten näkemyksiä



Yhden kontaktin periaatteen toteutuminen ja ulkomaanverkoston vahvistaminen enemmistölle tärkeitä ominaisuuksia



Kuinka tärkeinä pidätte seuraavia Business Finlandin ominaisuuksia yrityksenne näkökulmasta?*
% kansainvälisistä yrityksistä

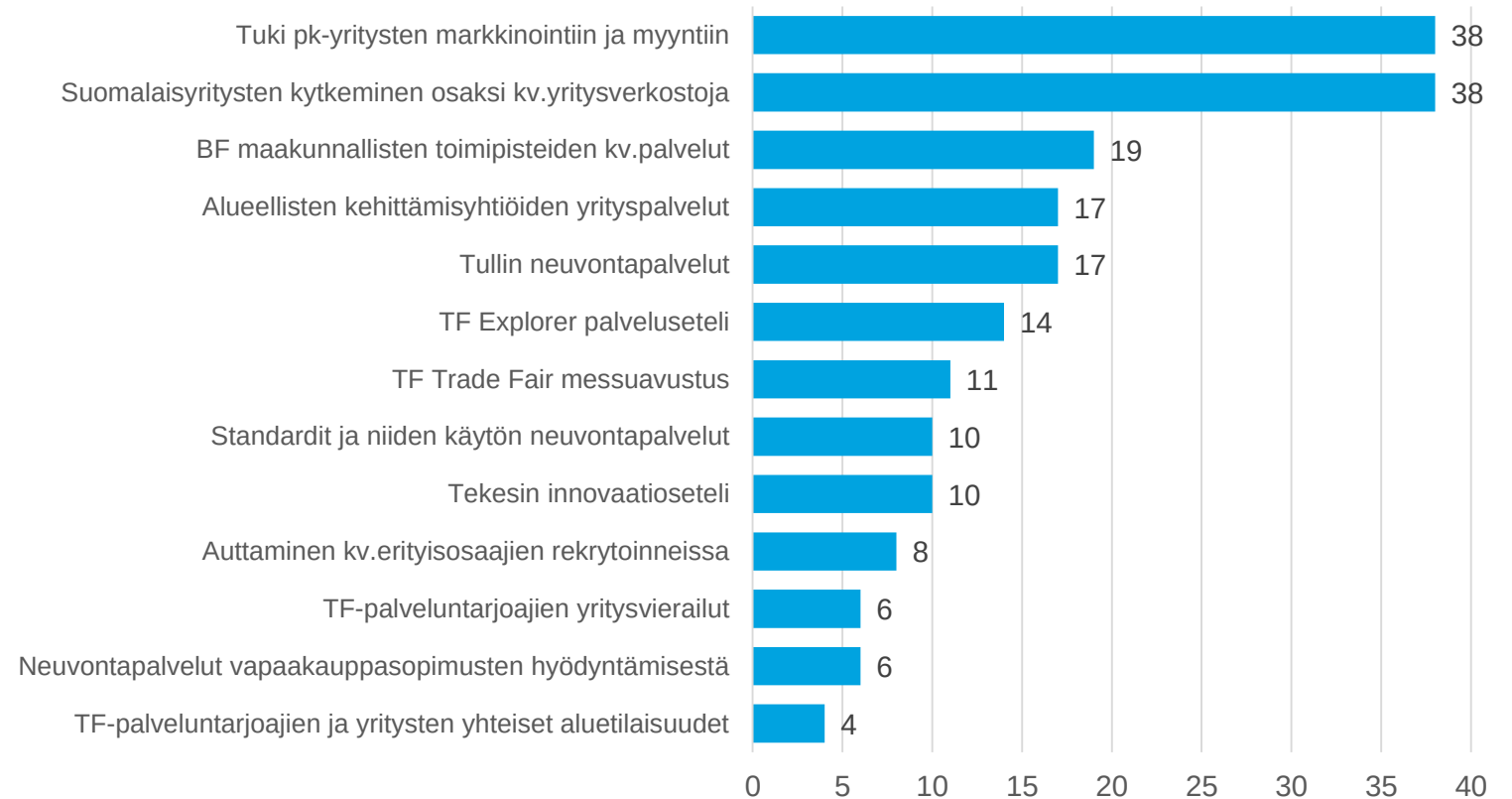


*Tarkastelussa mukana vain ne ulkomaankauppaa tekevät tai harkitsevat, jotka osasivat ilmaista mielipiteensä asiaan.

Yritykset tarvitsevat tukea myyntiin ja markkinointiin sekä kohdemarkkinoiden yrityskontaktien löytämiseen



Mitkä seuraavista kansainvälistymispalveluista ovat mielestänne keskeisiä yrityksenne näkökulmasta?
% kansainvälisistä yrityksistä



Erilaisilla yrityksillä erilaisia tarpeita kansainvälistymispalveluja kohtaan*



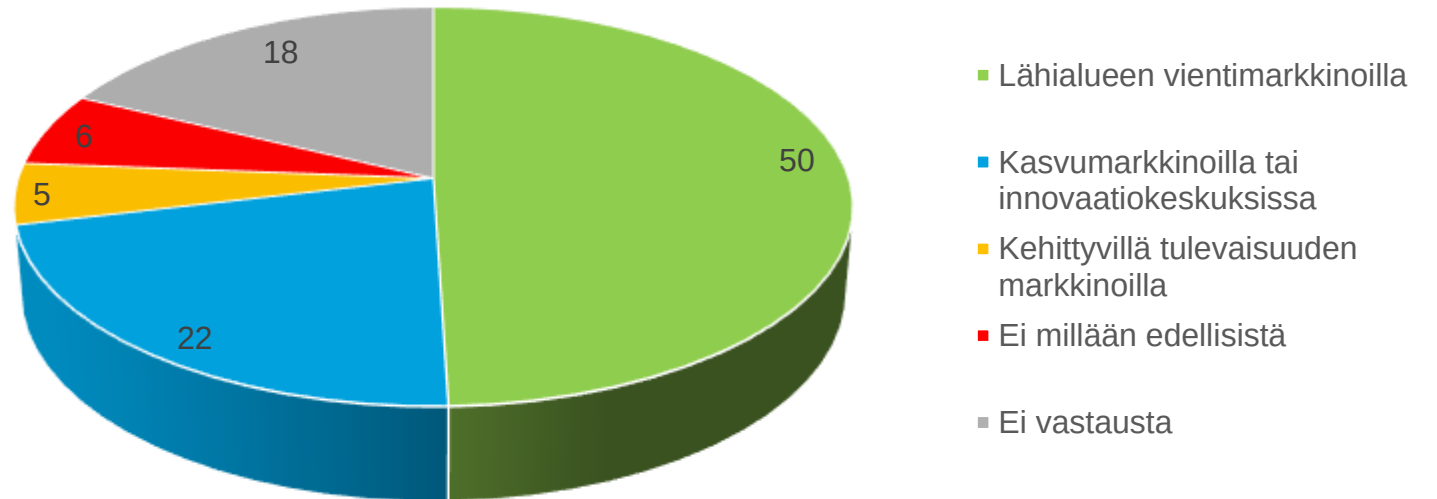
Taustamuuttuja / Palvelu	%osuus yrityksistä eri muuttujaluokissa, jotka valitsivat kyseisen palvelun			
Toimiala	Teollisuus	Palvelut		
Neuvontapalvelut vapaakauppasopimusten hyödyntämisestä	15 %	3 %		
TF-palveluntarjoajien yritysvierailut	17 %	3 %		
Yrityskoko	Alle 10 työntekijää	10 – 49 työntekijää	50 + työntekijää	
Standardit ja niiden käytön neuvontapalvelut	5 %	28 %	11 %	
Auttaminen kansainvälisten erityisosaajien rekrytoinneissa	2 %	17 %	33 %	
Kv.vaihe	Harkintavaihe	Aloitusvaihe	Kasvuvaihe	Vakaa vaihe
TF Trade Fair messuavustus	7 %	32 %	15 %	5 %
TF Explorer palveluseteli	20 %	17 %	32 %	5 %
Tekesin innovaatioaseteli	6 %	30 %	9 %	7 %
TF-palveluntarjoajien yritysvierailut	0 %	4 %	18 %	3 %

*Dian taulukossa on esitetty kansainvälistymispalvelut, joihin kohdistuvissa arvioissa oli tilastollisesti merkitseviä eroja eri yritysluokissa ($p < 0,05$).

Lähialueiden eli Euroopan ja Pohjoismaiden ulkomaanverkoston vahvistamista kannattaa puolet yrityksistä



Millä seuraavista kohdemarkkinoista kansainvälistymispalvelujen ulkomaanverkostoa pitäisi erityisesti vahvistaa?
% kansainvälisistä yrityksistä

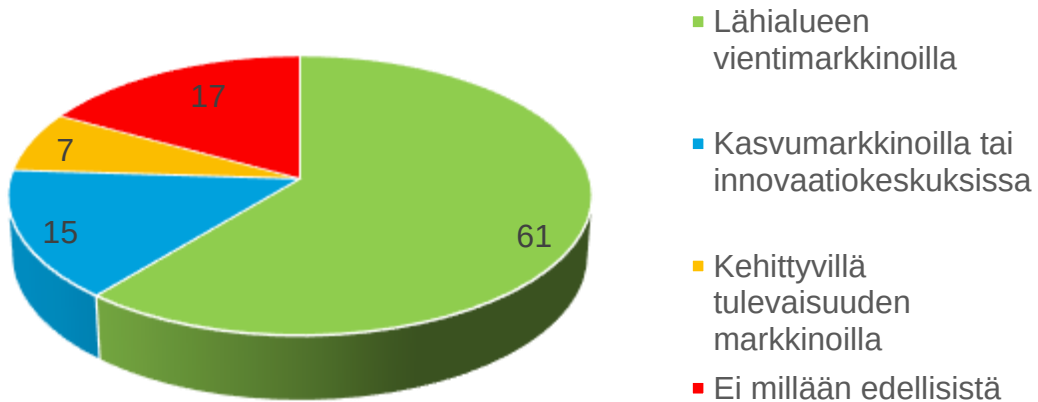


Kolmannes palvelualan yrityksistä kannattaa kasvu- ja innovaatiomarkkinoiden kuten Pohjois-Amerikan ja Aasian ulkomaanverkoston vahvistamista *



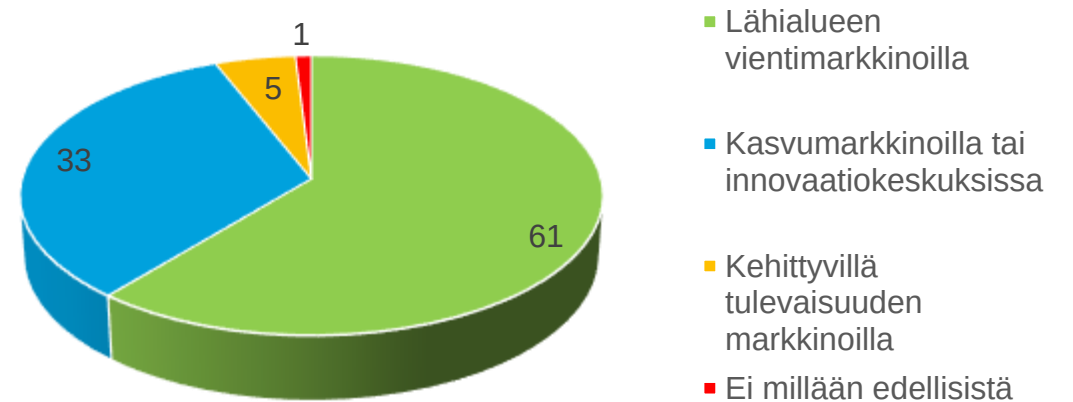
Teollisuusyritykset

Millä seuraavista kohdemarkkinoista kansainvälistymispalvelujen ulkomaanverkostoa pitäisi erityisesti vahvistaa?
% kansainvälisistä yrityksistä



Palvelualan yritykset

Millä seuraavista kohdemarkkinoista kansainvälistymispalvelujen ulkomaanverkostoa pitäisi erityisesti vahvistaa?
% kansainvälisistä yrityksistä



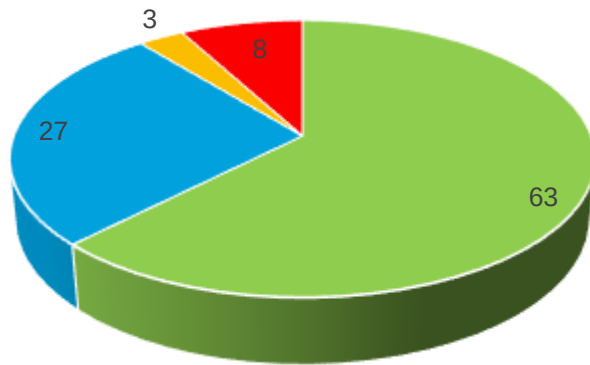
*Yllä olevissa graafeissa tarkastelussa mukana vain ne ulkomaankauppaa tekevät tai harkitsevat, jotka osasivat ilmaista mielipiteensä asiaan.

Yrityskokoluokittain erot vastauksissa melko pieniä*

Alle 10 työntekijän yritykset

Millä seuraavista kohdemarkkinoista kansainvälistymispalvelujen ulkomaanverkostoa pitäisi erityisesti vahvistaa?

% kansainvälisistä yrityksistä

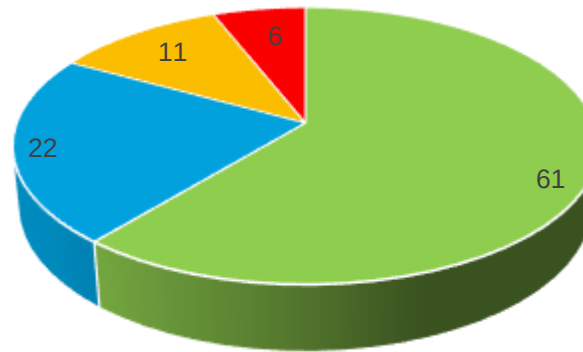


- Lähialueen vientimarkkinoilla
- Kasvumarkkinoilla tai innovaatiokeskuksissa
- Kehittyvillä tulevaisuuden markkinoilla
- Ei millään edellisistä

10 – 49 työntekijän yritykset

Millä seuraavista kohdemarkkinoista kansainvälistymispalvelujen ulkomaanverkostoa pitäisi erityisesti vahvistaa?

% kansainvälisistä yrityksistä

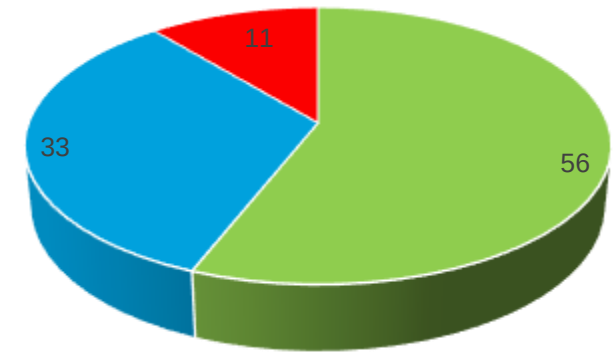


- Lähialueen vientimarkkinoilla
- Kasvumarkkinoilla tai innovaatiokeskuksissa
- Kehittyvillä tulevaisuuden markkinoilla
- Ei millään edellisistä

50 + työntekijän yritykset

Millä seuraavista kohdemarkkinoista kansainvälistymispalvelujen ulkomaanverkostoa pitäisi erityisesti vahvistaa?

% kansainvälisistä yrityksistä



- Lähialueen vientimarkkinoilla
- Kasvumarkkinoilla tai innovaatiokeskuksissa
- Kehittyvillä tulevaisuuden markkinoilla
- Ei millään edellisistä

*Yllä olevissa graafeissa tarkastelussa mukana vain ne ulkomaankauppaa tekevät tai harkitsevat, jotka osasivat ilmaista mielipiteensä asiaan.



Lähimarkkinoiden ulkomaanverkoston merkitys korostuu alku- ja kasvuvaiheessa*



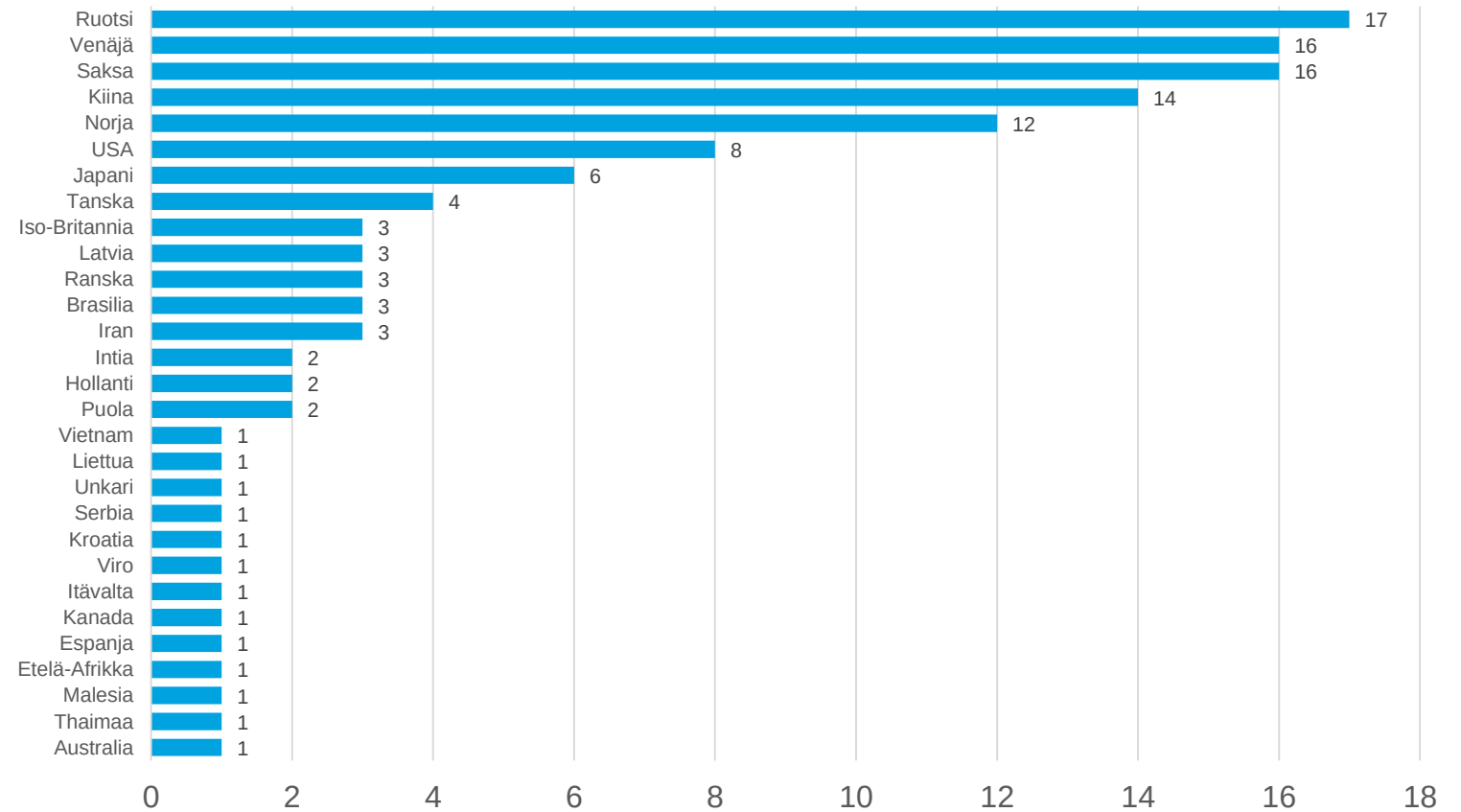
Kv.vaihe / Kohdemarkkina	Harkintavaihe	Alkuvaihe	Kasvuvaihe	Vakaa vaihe
Lähialueen vientimarkkinoilla	56 %	75 %	71 %	50 %
Kasvumarkkinoilla tai innovaatiokeskuksissa	38 %	20 %	23 %	28 %
Kehittyvillä tulevaisuuden markkinoilla	6 %	0 %	6 %	7 %
Ei millään edellisistä	0 %	5 %	0 %	15 %

*Yllä olevissa taulukossa tarkastelussa mukana vain ne ulkomaankauppaa tekevät tai harkitsevat, jotka osasivat ilmaista mielipiteensä asiaan.

Ruotsissa, Venäjällä, Saksassa, Kiinassa ja Norjassa tarvitaan useimmin ulkomaanverkoston apua



Kohdemarkkinat, joilla kaivataan eniten paikan päällä olevan asiantuntijan apua
Mainintojen lkm



Avoimessa palautteessa korostuvat yritys- ja toimialakohtaiset tarpeet sekä megatrendien haasteet



TF-viestinnän tehostaminen

*"En ollut kuullutkaan
useasta tämän kyselyn
tuotteista tai palveluista."*

Räätälöityjen palvelujen tarjoaminen

*"Halutaan suoraa
toimintaa. Case by case.
Yritys joka on jo
onnistunut muualla
viennissä voi onnistua
uusillakin alueilla kun saa
hiemankin paikallista
lisäoppia. Täsmäajelpiä."*

Ulkomaanverkoston vahvistaminen

*"...Finpron purkamisessa
tehty virhe pitäisi korjata
palauttamalla ja
siirtämällä Finpron
virkamiesresursseja
ulkomaisiin toimipisteisiin
vahvasti kaupallisiin
tehtäviin..."*

Digitalisaation mahdollisuuksien hyödyntäminen

*"...EU:ssa on erityisalueita
koskien verotusta ja tullia.
Jonkun pitää koordinoida
miten verkkokauppiat
ottavat nämä asiat
huomioon kauppaa
laajennettaessa..."*

Oikeudenmukaisen kilpailuympäristön vahvistaminen

*"Veroja ja sääntelyjä
lisätään hotelleille ja
ravintoloille, mutta
samalla alalla
(jakamistalouden toimijat)
ovat vapaita säännöistä"*

Ketkä käyttävät
kansainvälistymispalveluja?



Logististen regressioanalyysien tulokset

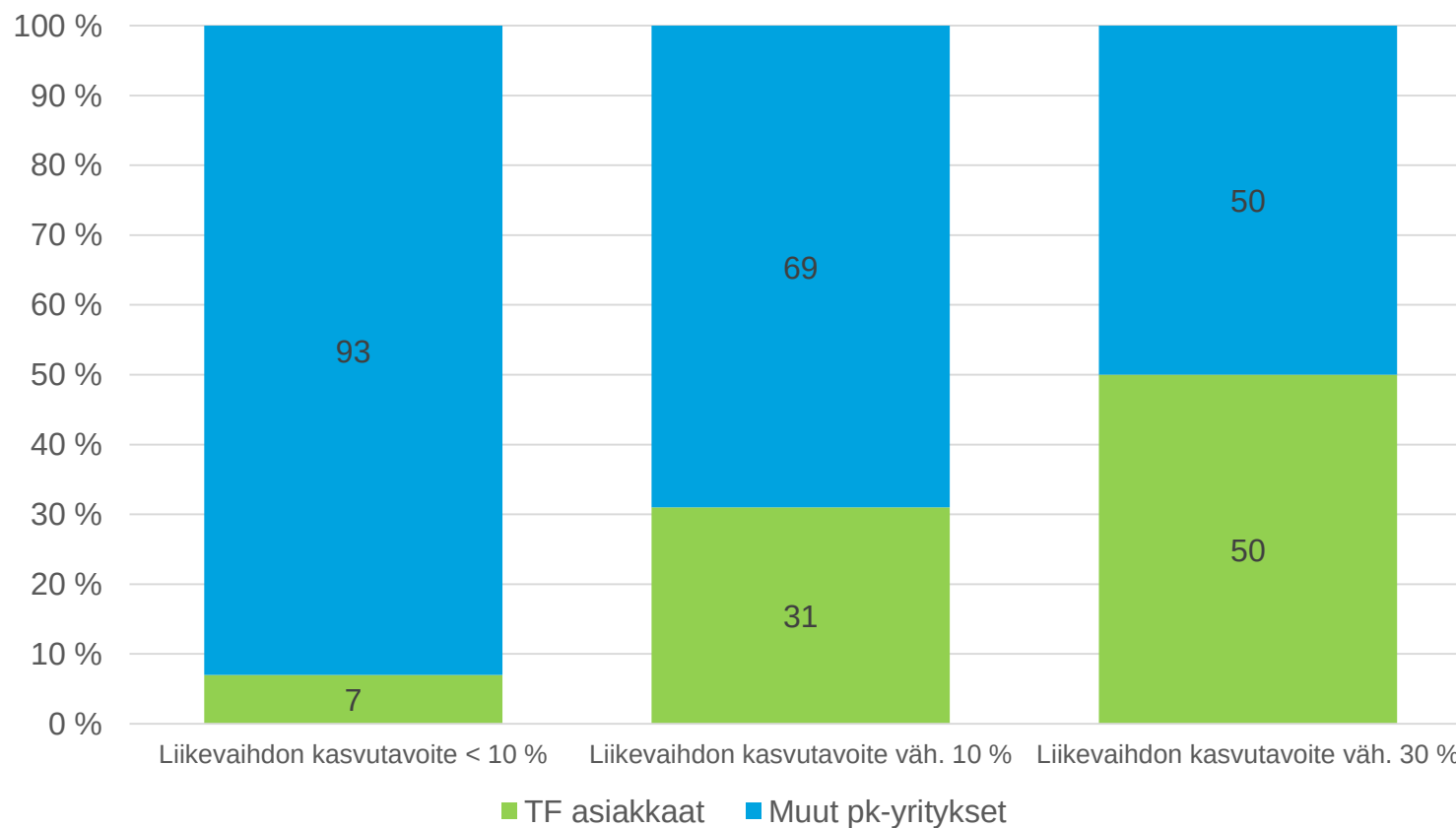


	Malli 1	Malli 2	
Selitettävä muuttuja	TF asiakkaat vs. muut kansainväliset pk-yritykset	Ulkomaanverkoston asiakkaat vs. muut kansainväliset pk-yritykset	Selitys
Päätoimiala teollisuus, palvelut			
Yrityskoko alle 10 henkilöä, 10 – 49 henkilöä, 50 – 249 henkilöä			
Kasvutavoitteet liikevaihdon kasvu: väh. 30 %, 10 – 29 %, < 10 %	*	*	Mitä voimakkaammat kasvutavoitteet, sen todennäköisemmin Team Finlandin ja ulkomaanverkoston asiakas
Kansainvälistymisen vaihe harkintavaihe, alkuvaihe, kasvuvaihe, vakaa vaihe	*		Kansainvälistymisen kasvuvaiheessa suhteellisesti eniten TF asiakkaita
Alue Uusimaa, Etelä-Suomi, Länsi- ja Keski-Suomi, Itä- ja Pohjois-Suomi	*	*	- Uudellamaalla ja Etelä-Suomessa muuta maata enemmän TF:n asiakkaita - Uudellamaalla muita alueita todennäköisemmin ulkomaanverkoston asiakkaita
Mallin x^2 , p-arvo	0,002	0,004	
Hosmer-Lemeshow testin p-arvo ^a	0,101	0,803	
Vastausten lkm mallissa	218	218	
*p<0,05			
^a Mittaa sitä luokittuvatko arvot oikein. Hyvissä malleissa p>0,05.			

Mitä voimakkaammat kasvutavoitteet, sen todennäköisemmin TF asiakas

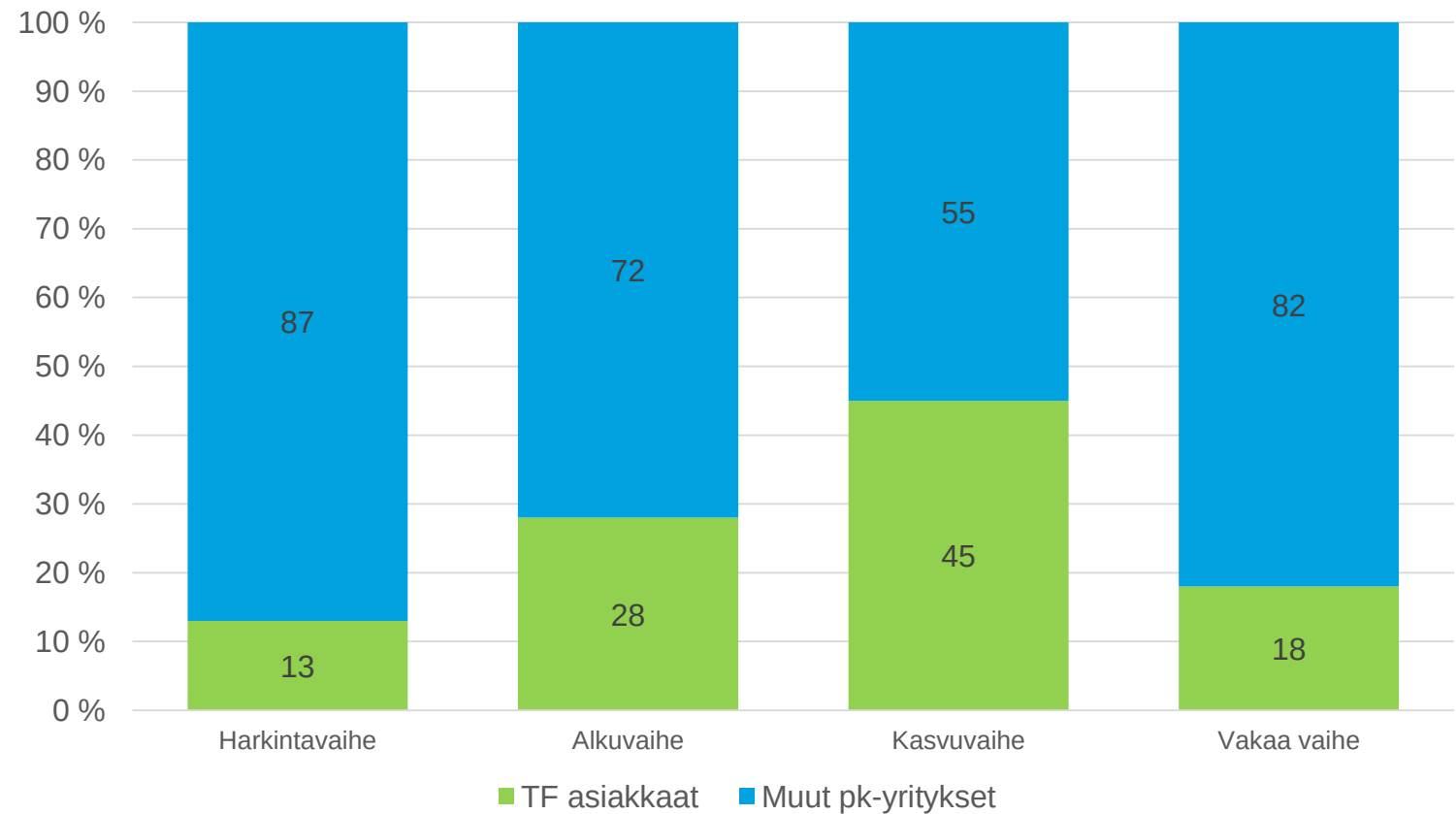


TF palveluja käyttäneet vs. muut pk-yritykset
% kansainvälisistä yrityksistä eri luokissa



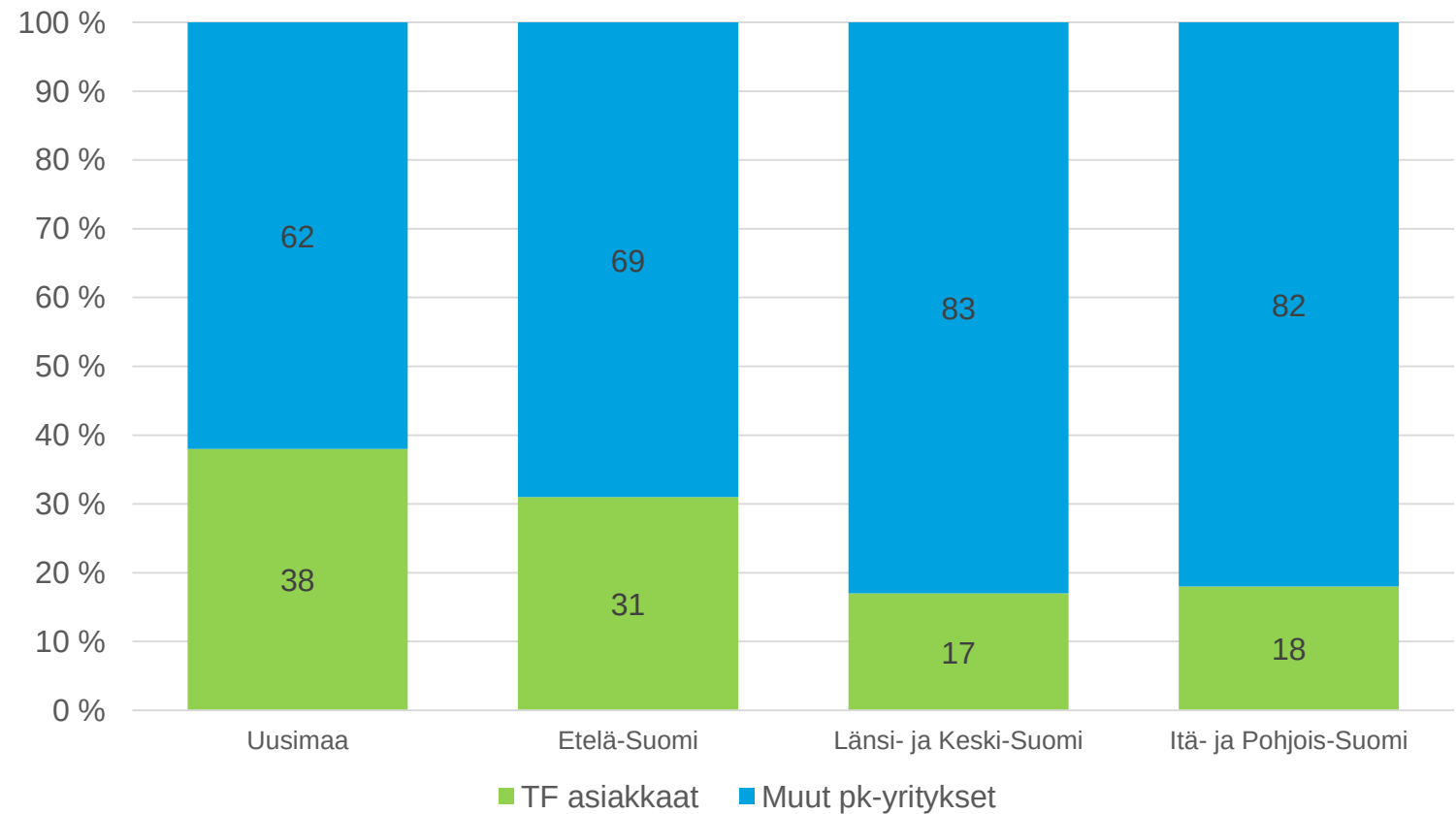
TF asiakkaat todennäköisimmin kansainvälistymisen kasvuvaiheessa

TF palveluja käyttäneet vs. muut pk-yritykset
% kansainvälisistä yrityksistä eri luokissa



TF kokemukset painottuvat Uudellemaalle ja Etelä-Suomeen

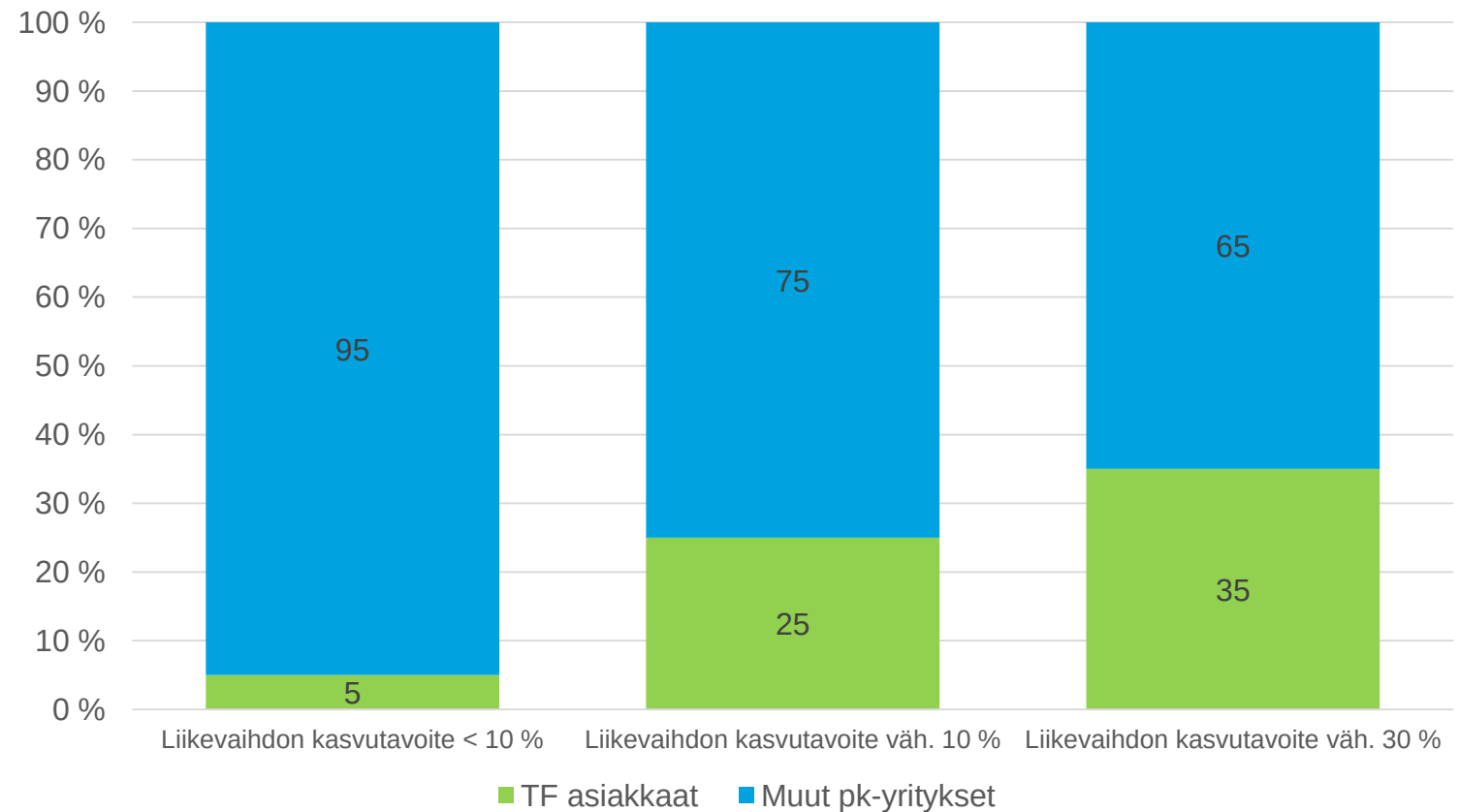
TF palveluja käyttäneet vs. muut pk-yritykset
% kansainvälisistä yrityksistä eri alueilla



Ulkomaanverkoston asiakkaita suhteellisesti eniten kasvuhakuisissa yrityksissä



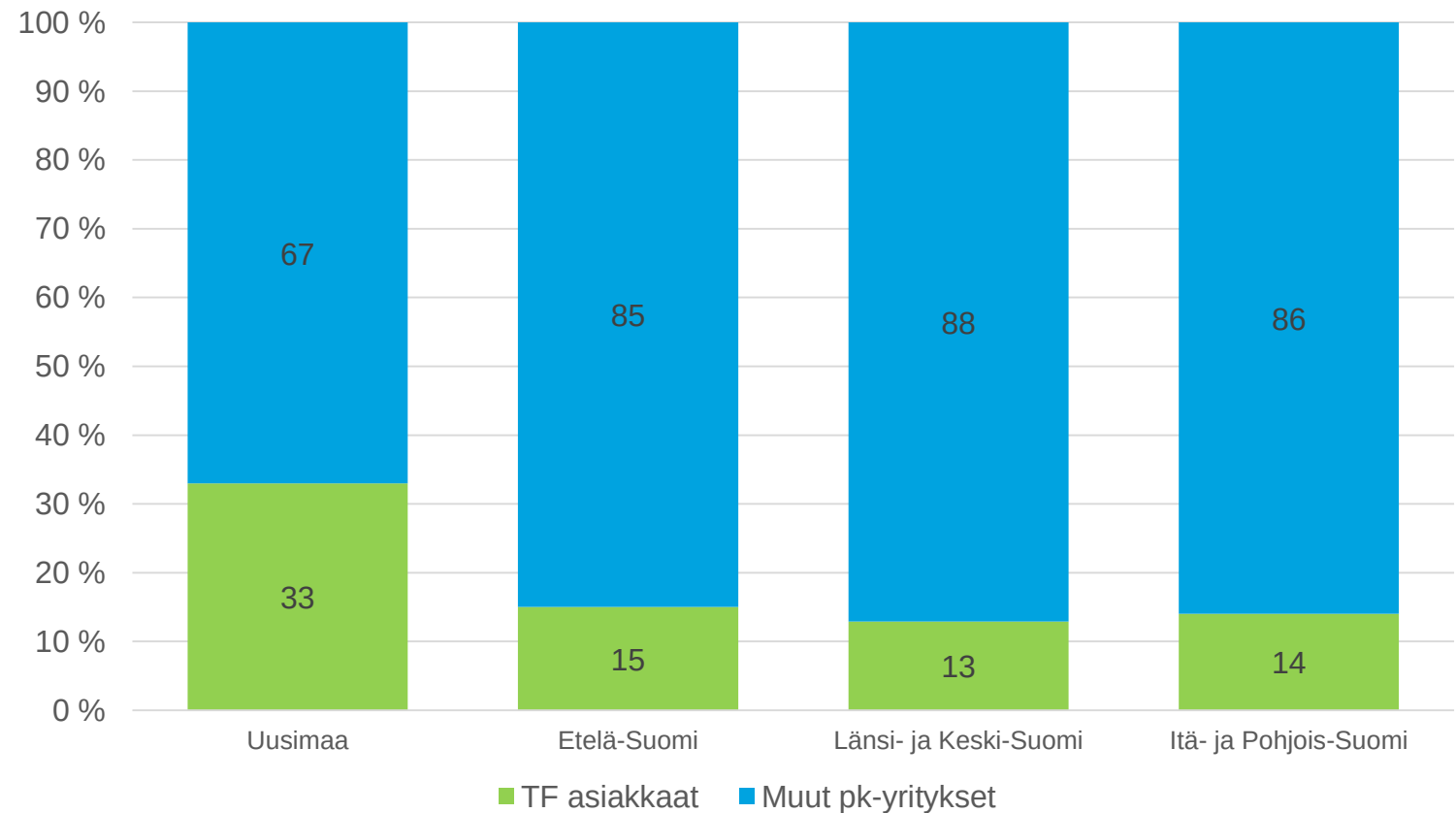
Ulkomaanverkoston palveluja käyttäneet vs. muut pk-yritykset
% kansainvälisistä yrityksistä eri luokissa





Ulkomaanverkoston palveluja käytetään suhteellisesti eniten Uudellamaalla

Ulkomaanverkoston palveluja käyttäneet vs. muut pk-yritykset
% kansainvälisistä yrityksistä eri alueilla



Tutkimuksesta

- Aineisto kerättiin joulukuussa 2017 julkaistun Pk-Pulssi tutkimuksen yhteydessä
- Kyselyyn vastasi yhteensä 517 pk-yritystä, joista 221 oli kansainvälisillä markkinoilla toimivia yrityksiä (ml. kansainvälistymistä harkitsevat)
- Aineiston analysoimisessa on käytetty yrityskoon ja päätoimialojen mukaan laskettuja painokertoimia, joiden ansiosta tulokset ovat suuntaa-antavasti yleistettävissä pk-työnantajayritysten perusjoukkoon



Lisätiedot:

Yrityskyselyn toteutus:



Jari Huovinen

Johtava asiantuntija

☎ 040 861 4582

✉ jari.huovinen@ek.fi

🐦 @PKjari

Kansainvälistymispalveluiden kehittäminen:



Simo Karetie

Asiantuntija

☎ 040 837 5431

✉ simo.karetie@ek.fi

🐦 @KaretieSimo

