



LAUREA

Pk- yrityksen
kansainvälistyminen Venäjälle
Finnveran
kansainvälistymislainan avulla



Olin, Henrik

Laurea-ammattikorkeakoulu
Laurea Leppävaara

Pk- yrityksen kansainvälistyminen Venäjälle Finnveran kansainvälistymislainan avulla

Olin Henrik
Liiketalouden koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Maaliskuu, 2009

Olin Henrik

Pk- yrityksen kansainvälistyminen Venäjälle Finnveran kansainvälistymislain avulla

Vuosi 2009 Sivumäärä 49

Opinnäytetyön aiheena oli tutkia suomalaisten pk- yritysten kansainvälistymistä Venäjälle Finnvera Oy:n kansainvälistymislain avulla. Tämä työn tarkoituksena oli selvittää, miten suomalaiset pk- yritykset hyödyntävät kansainvälistymisessään erityisrahoituslaitoksen Finnvera Oy:n kansainvälistymislainaa yhtenä rahoitusinstrumenttina kansainvälistymisessään Venäjälle.

Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää ne kriteerit, jotka tällä hetkellä vaikuttavat kansainvälistymislainan käyttöön. Pyrin selvittämään, miten kansainvälistymislainaa voidaan hyödyntää juuri Venäjän markkinoiden erityispiirteiden takia. Lähestyin tutkimusongelmaani kvalitatiivisella tutkimusmenetelmällä. Olen koonnut tietoa eri lähteistä ja muodostanut käytettävissä olleesta materiaalista omat johtopäätökseni.

Tutkimus muodostui neljästä osasta. Ensimmäisessä osassa tarkastelin teoreettista viitekehystä J Ahokankaan kansainvälistymisteorian avulla sekä T Äijön kansainvälistymisstrategioiden pohjalta. Toisessa osassa perehdyin Venäjän liiketoimintaympäristöön ja sen erityispiirteisiin. Kolmannessa osiossa analysoin Finnveran kansainvälistymislainaa. Tietolähteinä olivat asiantuntijoiden syvähaastattelut, erilaiset kansainvälistymisoppaat ja internetsivut. Neljännessä osiossa keskityin tutkimukseni johtopäätöksiin.

Tutkimuksen perusteella voi sanoa, että Finnveran kansainvälistymislainaa käytetään täydentävänä rahoitusinstrumenttina. Kansainvälistymislainaa on hyvin marginaalinen tuote eikä se ole kovinkaan yleinen rahoitusinstrumentti kansainvälistyvän yrityksen rahoituksessa. Yrityksen kansainvälistymisen rahoittaminen muodostuu monista eri rahoitusinstrumenteista. Johtuen Venäjän markkinoihin liittyvistä riskeistä, rahoituksen saatavuus muodostuu usein kansainvälistyvälle yritykselle ongelmaksi.

Kansainvälistymislainaa on erinomainen tuote Venäjälle kansainvälistyvälle yritykselle. Kansainvälistymislainan hakuprosessi on tehty erittäin sujuvaksi yritysten näkökulmasta katsottuna. Kansainvälistymislainan suurimpina heikkouksina voidaan pitää sen kohderyhmän pienuutta. Lainan ehdot rajaavat pk- yrityssektorin ulkopuoliset pois lainan piiristä.

Asiasanat Venäjä, pk- yritys, kansainvälistymislainaa, Finnvera

Henrik Olin

Internationalisation of small and medium-sized companies in to Russian markets with an internationalization loan from Finnvera plc.

Year 2009

Pages 49

The subject of this thesis was to research Finnish small and medium-sized enterprises' (SMEs) internationalisation with an internationalisation loan from Finnvera plc. The purpose of the research was to investigate how Finnish SMEs are using the internationalisation loan from Finnvera plc as one of the financial instruments while expanding their businesses into Russian markets.

The purpose of the research was to investigate the criteria of the companies which are vital and have influence when Finnvera plc is making the decision considering the loan. The purpose of the thesis was to investigate how this loan can be used so that the companies will gain as many benefits as possible, when they are operating in such a special market like in Russia. The research problem was approached by qualitative methods. In the thesis information was acquired from several different sources to create a general view. The conclusions were made after that.

The research consists of four parts. In the first section the purpose was to analyse the theoretical background of J Ahokangas' internationalisation theory and T Äijö's internationalisation strategy. The second section focused on Russia and its special characteristics. In the third section the focus was on the internationalisation loan from Finnvera. As information sources were used the internet, specialist interviews and books about internationalisation. In the fourth and last section were analysed the results of the research.

As the results show the internationalisation loans are used as a comparative financial instrument. The Instrument is a marginal product and not a very common financial instrument for companies when expanding into new markets. Generally the internationalisation loan from Finnvera is only one part of the whole financing process when a company expands into foreign markets. It might be challenging for the company to fulfil the financial needs of internationalisation because of the risks which exist in the Russian markets.

The internationalisation loan is an excellent instrument for SMEs when they are expanding into Russian markets. Loan processes are flexible from the companies' point of view. The biggest disadvantages of the Internationalisation loan are the small target group of acceptable loan users. Terms and conditions of the loan define other than SMEs outside the loan field.

Keywords Russia, Small and medium-size enterprises', Finnvera internationalisation loan

Sisällys

1	Johdanto.....	5
1.1	Tutkimuksen tavoite.....	6
1.2	Tutkimuksen rajaus.....	7
1.3	Tutkimusmenetelmät.....	7
2	Kansainvälistyvä pk- yritys.....	8
2.1	Teoriaa pk- yrityksen kansainvälistymisestä.....	9
2.2	Pk -yrityksen kansainvälistymisen haasteita.....	10
2.3	Yrityksen kansainvälistymisen prosessi.....	12
2.4	Ahokankaan malli.....	14
3	Venäjä ja pk- yritykset.....	16
3.1	Investointi-ilmapiiiri Venäjällä.....	17
3.2	Suomalaiset pk- yritykset Venäjällä.....	18
3.3	Suomen Venäjän-kauppasuhteet.....	19
3.4	Suomen Venäjän-kauppa pk- yritysten tasolla.....	20
3.5	Viennin osuus pk- yrityksistä.....	21
3.6	Kauppa toimialatasolla.....	21
3.7	Venäjä riskienhallinnan näkökulmasta.....	21
4	Julkinen rahoitus Suomessa.....	23
4.1	Investointi- ja käyttöpääomalaina.....	24
4.2	Vientitakuut.....	25
4.3	Lähialuehankkeet.....	25
4.4	Nopef Rahoitustuki.....	26
4.5	Finnveran Kansainvälistymislaina.....	26
4.6	Finnveran maavastuut.....	28
4.7	Finanssikriisin vaikutukset Venäjällä.....	30
5	Yritys haastattelut.....	32
5.1	Lääkäriklinikka Pietarissa.....	32
5.2	Koneenvuokrausta Venäjällä.....	34
6	Johtopäätökset.....	36
6.1	Tutkimukseni validiteetti ja reliabiliteetti.....	41
	Lähteet.....	42
	Kirjat ja vastaavat painetut julkaisut.....	42
	Artikkelit.....	43
	Sähköiset lähteet.....	44
	Julkaisemattomat lähteet.....	47
	Kuviot ja taulukot.....	48
	Liitteet.....	49

1 Johdanto

Suomen ja Venäjän väliset kauppasuhteet ovat viime aikoina nousseet hyvin ajankohtaisiksi aiheiksi. Venäjä on merkittävä kauppakumppani suomalaisille yrityksille. Suomalaiset yritykset ovat laajentaneet liiketoimintaansa Venäjälle hyödyntäen maan markkinapotentiaalia. Venäjän maantieteellinen sijainti sekä sen hyvin merkittävä asema elinkeinoelämällemme tekee Venäjästä tärkeän toimintaympäristön kotimaisille yrityksillemme. Venäjä tarjoaa suuria mahdollisuuksia, vaikka sen liiketoimintaympäristö, riskeineen, saattaa poiketa länsimaisesta liiketoimintaympäristöstämme.

Suomen valtion omistama ja rahoittama erityisrahoituslaitos Finnvera Oy on keskeinen toimija yritysten kansainvälistymisessä. Finnveran toimintaa ohjaavat valtion asettamat elinkeino- ja omistajapoliittiset tavoitteet. Yhtiön tarkoituksena on parantaa yritysten rahoituksen saantia erilaisilla lainoilla, takauksilla sekä viennin rahoituspalveluilla. Finnveran kohderyhmää ovat erityisesti pk- yritykset. ”Finnvera Oy on Suomen virallinen vientitakuuta myöntävä organisaatio (Export Credit Agency) jonka takuista vastaa Suomen Valtio”. (Finnvera 2009a.) Finnveralla on 16 aluekonttoria ympäri Suomea. Finnveran rahoitustuotteilla voidaan kattaa yritysten elinkaaren ja hankkeiden rahoitusta, yrityksen perustamisesta kansainvälistymisen riskeihin saakka.

Kansainvälistyvä yritys tarvitsee usein vahvistusta pääomarakenteeseensa. Markkinaehtoista rahoitusta ei ole aina riittävästi saatavilla järkevin ehdoin. Julkinen rahoitus on täydentämässä kansainvälistyvän yrityksen rahoittamista ja näin edesauttamassa yritystemme kansainvälistymistä. Finnveran avulla yritys voi saada osittaista rahoitusta hankkeilleen, jota se ei markkinoilta saisi. Monet rahoittajat luokittelevat edelleen Venäjän liiketoimintaympäristön hyvin riskialttiiksi ja siksi yritysten on vaikea saada rahoitusta Venäjän hankkeilleen. Finnveran kansainvälistymislain (kv-laina) onkin yksi markkinoita täydentävistä rahoitusinstrumenteista suomalaisten pk- yritysten kansainvälistymisen rahoittamisessa. Yrityksen tai projektien kansainvälistymisen rahoittamiseksi on mahdollista saada vierasta pääomaa Finnverasta. Finnvera on valtion omistama erityisluottolaitos ja sillä on mahdollisuus ottaa suurempia luottoriskejä kuin pankeilla. Finnveran rahoittamalla yrityksillä rahoittajariski on pienempi.

Rahoituksen hintaan vaikuttavat yritystoiminnan ja markkinoiden riskit. Rahoituksen järjestäminen onkin yksi suurimpia kysymyksiä pk- yrityksen kansainvälistymisessä. Venäjälle kansainvälistyvät yritykset ovat usein jo vakiinnuttaneet toimintansa. Uusien yritysten kansainvälistyminen suoraan on harvinaisempaa. Yksi toimiva vaihtoehto on etabloitua Venäjän markkinoille ostamalla siellä jo toimiva yritys tai perustaa oma yritys kohdepaikkaan. Yrityksen kansainvälistyminen on yksi vaihe yrityksen elinkaareissa. Kansainvälistyessä oma markkina-alue on käynyt pieneksi tai yritys haluaa kasvua uusilta markkinoilta. Suurin osa

Venäjän kauppaa käyvistä yrityksistä on pk-yrityksiä. Yrityksillä on paljon operatiivista toimintaa, eikä yrityksillä ole välttämättä resursseja kartoittaa erilaisia julkisia rahoitusinstrumentteja. Ulkopuolisten asiantuntijoiden käyttö on yksi keino auttaa yritysten kansainvälistymisessä. Julkisen rahoituksen tulisi olla mahdollisemman helppoa ja yksinkertaista, jotta yritys voisi hyödyntää sitä täysipainoisesti.

Kansainvälistymiseen liittyvät kustannukset ja riskit voivat aiheuttaa yritykselle maksuvaikeuksia tai ajaa jopa konkurssiin. Yrityksen on tärkeää suunnitella ja punnita kansainvälistymisestään saavutettavat hyödyt. Ulkomaisille yrityksille haitallisia ovat kohdemaan äkilliset markkinoiden tai poliittisen vakauden muutokset. Yllätyksiin varautuminen ja riskienhallinta ovat tärkeä osa yrityksen kansainvälistymisen prosessia. Yrityksen tulisi harkita tarkkaan, löytyykö siltä resursseja kansainvälistymiseen.

1.1 Tutkimuksen tavoite

Työni tarkoituksena on selvittää, miten pk- yritykset ovat kansainvälistyneet Venäjälle Finnveran kansainvälistymislainan avulla. Miten kansainvälistymislainaa rahoitusinstrumenttina auttaa Venäjälle kansainvälistyvää pk- yritystä? Miksi pk- yritys valitsee Finnveran kansainvälistymislainan ja mitkä tekijät vaikuttavat tähän valintaan? Idea tämän työn toteuttamisesta syntyi omasta kiinnostuksestani Suomen ja Venäjän välisistä kauppasuhteista. Työn toimeksiantaja on Suomalais- Venäläinen kauppakamari (SVKK).

Tutkimuksessani selvitän, miten Finnveran kansainvälistymislainaa voidaan hakea ja miten sitä hyödynnetään yrityksen kansainvälistymisessä. Tutkimukseni avulla yritykset tai yksityishenkilöt voivat saada näkökulman yrityksen kansainvälistymisen rahoittamisesta Venäjälle. Haastattelen valittuja yrityksiä, kuinka ne kansainvälistyvät, ja tarkastelen syitä pk- yritysten liiketoiminnan kansainvälistymisen rahoittamisen Finnveran kansainvälistymislainalla.

Selvitän tutkimuksessani myös, miten yritysten kansainvälistymistä tuetaan Suomessa. Tutustun julkisentuen tarjoajiin ja eri rahoitusinstrumentteihin. Tutkin, millaiset pk- yritykset hakevat julkista tukea yritystoimintansa kansainvälistymiseen. Millaista hyötyä on Finnveran kansainvälistymislainasta ja miten se vaikuttaa yrityksen toimintaan?

Teoriaosuudessa analysoin kansainvälistyvän yrityksen rahoitusta ja yrityksen kansainvälistymisteoriaa Ahokankaan mallin avulla sekä Toivo Äijön kansainvälistymisen prosessin avulla. Tarkastelen Suomen ja Venäjän kokonaiskauppaa erilaisten indikaattoreiden avulla. Indikaattoreina toimivat erityisesti investoinnit ja vienti Venäjälle. Lisäksi tutkin Venäjän markkinoiden riskejä ja markkinoiden erityispiirteitä.

1.2 Tutkimuksen rajaus

Tutkimuksessani rajaava tekijä on jo itsessään Finnveran kansainvälistymislainan. Lainan ehdot rajaavat tutkimuskohderyhmäni. Kansainvälistymislainan kohderyhmänä ovat kansainvälistyvät suomalaiset pk- yritykset. Tutkimus kuvaa pk- yrityksen liiketoiminnan kansainvälistymistä Venäjälle, Finnveran kansainvälistymislainan avulla. Miten pk- yritykset ovat voineet hyödyntää Finnveran palveluja yrityksensä kansainvälistymisessä Venäjälle? Millä tavoin pk- yritys voi hyödyntää Finnveran kansainvälistymislainaa ja mitä hyötyä on lainasta kansainvälistymisessä? Tutkimuksessa pohdin myös, miten kansainvälinen finanssikriisi on vaikuttanut aihealueeseeni. Tutkimustani rajaavat Scanfert Oy:n sekä Pekkaniska Oy:n kokemukset ja havainnot. Tutkimuksessani haastattelin myös seuraavia yrityksiä: Finnvera Oy, Duuri Oy, Castren & Snellman sekä Market Visio Oy.

Tässä tutkimuksessa pk- yrityksellä tarkoitetaan yritystä, joka työllistää alle 250 työntekijää, yrityksen liikevaihto on alle 40 miljoonaa euroa ja yrityksen taseen loppusumma voi olla enintään 27 miljoonaa euroa. (Elinkeinoelämän Keskusliitto 2008)

Tarkastelen tutkimusongelmassani, miten kansainvälistyvät pk- yritykset voivat hyödyntää Finnveran tarjoamaa kansainvälistymislainaa. Käsittelen aihetta nimenomaan lainaa hyödyntäneiden pk- yrityksen kautta. Yritykset on valittu sen perusteella, että ne ovat kansainvälistyneet Venäjälle. Haasteltavat pk- yritykset ovat voineet lisäksi käyttää muita rahoituslähteitä kansainvälistymisessään, mutta tutkimukseni rajautuu Finnveran kansainvälistymislainaan.

1.3 Tutkimusmenetelmät

Päädyn tutkimuksessani kvalitatiiviseen menetelmään. ”Kvalitatiivinen tutkimus on luonteeltaan kokonaisvaltaista tiedon hankintaa ja aineisto kootaan luonnollisissa, todellisissa tilanteissa ”(Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2007, 160). Tiedonkeruun tapani vastaa kvalitatiivista menetelmää. Tärkeä primäärinen osuus on teemahaastatteluilla, joilla pyrin selvittämään julkisia rahoitusinstrumentteja ja niiden muutoksia. Haastatteluiden tukena olen käyttänyt lyhyttä kysymyslomaketta. Tarkastelen tutkimusongelmaani case- yritysten kohdennetuilla haastatteluilla. Haastattelin Finnveran edustajia sekä Venäjälle kansainvälistyneiden pk- yritysten edustajia. Emipiirisessä tutkimuksessani olen tarkastellut yritysten suoria investointeja Venäjälle sekä Ahokankaan mallin kansainvälistymisteoriaa. Päälähteitani ovat olleet kansainvälistyvien pk- yritysten opaskirjat sekä erilaiset julkaisut Venäjän liiketoiminnasta. Julkaisu- ja ovat olleet Suomalais- Venäläisen kauppakamarin materiaalit, Suomen pankin siirtymätalouksienlaitoksen tutkimukset sekä Työ- ja elinkeinoministeriön tutkimukset.

2 Kansainvälistyvä pk- yritys

Maailmantalous on hyvin globaalia, mikä vaikuttaa yritysten välisen kilpailun kiristymiseen. Euroopan-unionin jäsenyys sekä euroalueeseen kuuluminen ovat edesauttaneet suomalaisten tavaroiden ja palveluiden vapaata liikkumista. Kilpailun kiristyessä osaaminen ja erikoistuminen tiettyyn segmenttiin ovat lisääntyneet.

Suomen markkinoiden käydessä pieniksi yritykselle, voidaan erikoistumisella hakea lisää kilpailukykyä. Yrityksen kasvupotentiaali jää pieneksi kotimarkkinoilla ja kasvua haetaan kansainvälistymisellä. Suomen markkinoiden kylläisyys edesauttaa yrityksen halua kansainvälistyä. Erittäin kilpailuilla markkinoilla erikoistuminen tiettyyn segmenttiin auttaa yrityksiä kovassa kilpailussa. Suomen syrjäinen sijainti ja pitkät etäisyydet saattavat aiheuttaa ongelmia vientiyrityksillemme. Myös raaka-aineiden läheisyys ja Venäjän rajaongelmat saattavat vaikuttaa yritysten kansainvälistymisen halukkuuteen Venäjälle.

(Sutinen 1996,18.)

Suurten yritysten vanavedessä suomalaiset pk- yritykset ovat kansainvälistyneet yhä enemmän. Syitä kansainvälistymiseen on monia, mutta tärkeimpinä syinä voidaan pitää kotimarkkinoiden pienuutta, erikoistumisen skaalaetuja sekä tarvetta olla asiakkaan läheisyydessä.

(Kauppa- ja teollisuusministeriö, 27/2004, 9.)

Pk- yrityksissä kansainvälisyysosaamisen kehittäminen on yksi tärkeimpiä tehtäviä. Osaamista-son kehittäminen on yksi keskeinen haaste suomalaiselle elinkeinoelämälle. Julkisen sektorin tuella edesautetaan yritysten kansainvälistymisosaamista erilaisilla koulutuspalveluilla sekä tietopalveluilla. Suomalais- Venäläisen kauppakamarin (SVKK), Finpron sekä Fintran tarjoamilla kansainvälistymispalveluilla yritykset voivat kehittää kansainvälistymisosaamistaan. Kuitenkaan näitä palveluita ei osata hyödyntää tarpeeksi ja niiden tunnettavuus rajoittuu pieneen joukkoon, joka palveluita aktiivisesti hyödyntää. (Kauppa- ja teollisuusministeriö, 27/2004, 9.)

Tehtaita tai tuotantolaitoksia voidaan siirrellä maasta toiseen. Osa yrityksistä on täysin riippuvaisia ulkomaan kaupasta ja osalle se on vain osa liiketoimintaa. Monille yrityksille raaka-aineiden saatavuuden varmistaminen ulkomaan toiminnoillaan on syy kansainvälistymiseen. Tästä on esimerkkinä Fortumin TGK 10 energiayhtiön osto Siperiassa. Tosin pk- yritysten kokoluokassa edellä mainitut motiivit ovat harvemmin kyseessä.

Kauppa- ja teollisuusministeriön tutkimuksen (2004) mukaan, suomalaisten yritysten kasvuhaluutta tulisi lisätä. Suomessa on lukuisia menestyviä pk- yrityksiä, mutta niillä ei löydy

halukkuutta kansainvälistymiseen. Saavutetun aseman ylläpito markkinoilla ja riskien kartoittaminen vaikuttavat yritysten kansainvälistymishaluihin.

Venäjän läheisyys ja maan hurja talouskasvu 2000- luvulla ovat tarjonneet suomalaisille yrityksille hyvät mahdollisuudet menestyä, niin kotimaassa kuin Venäjälläkin. Suomalaiset yritykset ovat etabloituneet erityisesti Luoteis-Venäjälle. Pietarin markkinoiden läheisyys onkin houkutellut suomalaisia investointeja. Finnveran edustajan Anneli Lähteenmäen haastattelun mukaan, erityisesti Pietarin alueelle on keskittynyt suomalaisia suunnittelutoimistoja, It- sekä rakennusyrityksiä. Esimerkkinä näistä yrityksistä voidaan mainita mm rakennusyritykset Quattrogemini Oy, EKE- yhtiöt sekä Onninen Oy.

Työvoimakustannukset ovat yksi suurimmista motiiveista yritysten kansainvälistymiseen. Työvoimakustannukset ovat vaikuttaneet joidenkin teollisuudenalojen siirtämiseen kokonaan ulkomaille. Tällaisille tuotannonaloilla yhtenäisiä piirteitä ovat työhinnan korkeus ja sarjatuotanto. Mielestäni Venäjällä työvoimakustannukset eivät ole nousseet erityisen merkittävään osaan, mutta työvoimakustannusten edullisuus on silti yksi monista syistä investoida Venäjälle. Venäjällä on ollut työvoimapulaa viime vuosina ja työvoiman saatavuus on voinut olla yksi rajoittava tekijä Venäjälle investoitaessa. Finnveran edustajien Anneli Lähteenmäen ja Heikki Hyvärisen mukaan yksi Venäjälle investoivien tuotannollisten yritysten tärkeimpiä motiiveja on tuotannon läheisyys markkinoihin.

2.1 Teoriaa pk- yrityksen kansainvälistymisestä

Yritykset investoivat ulkomaille löytääkseen uusia markkinoita ja hajauttaakseen liiketoimintansa riskejä. Uusiin investointeihin liittyy aina lukuisia riskejä. Ulkomaille investoivan yrityksen on otettava huomioon liiketoimintariskin ja rahoitusriskin lisäksi poliittiset riskit, maarismit sekä valuuttariskit.

Poliittisella riskillä tarkoitetaan kohdemaan päättäjien suhtautumista ulkomaisiin yrityksiin. Poliittisten päättäjien suhtautuminen saattaa vaihdella ja pahimmassa tapauksessa se johtaa yrityksen kansallistamiseen, tai yrityksen valtaamiseen päättäjien avustuksella. Yritysten toimintaa voi myös hankaloittaa kohdemaan verotus tai voittojenkotiuttamista koskevien lakien sekavuus. Riskit kasvattavat investoinnin tuottovaatimusta ja tästä syystä investoinnit ulkomaille vaativat tarkkaa harkintaa. (Niskanen 2007, 426.)

Ahokankaan ja Pihkalan mukaan (2002) yrityksen kansainvälistymisen prosessin vaiheista on esitetty kymmeniä muunnelmia erilaisilla kansainvälistymisen teorioilla. Tarkoitukseni on kuvata, miten Ahokankaan mallilla voidaan tarkastella yrityksen kansainvälistymistä. Päädyin Ahokankaan malliin, koska se kuvaa parhaiten pk- yrityksiä. Ei ole olemassa kansainvälistymi-

sen teoriaa tai mallia, joka kuvaisi yksiselitteisesti yritysten kansainvälistymistä. Mielestäni kansainvälistymismalleilla selitetään enemmän yritysten motiiveja kansainvälistymiseen, kuin kuvataan kansainvälistymiseen liittyviä prosesseja.

Pk- yritysten kansainvälistyminen on vaiheittain ja vähitellen etenevä prosessi. Käytännön elämässä prosessien vaihemalleista ei ole juuria apua, koska niistä ei voi löytää suoria syy-seuraus suhteita. Mallinnusta on kuitenkin hyvä käyttää apuna selventämään yritysten kansainvälistymisen prosessia. ”Pk- yritysten syyt kansainvälistymiseen voivat olla ulkoisissa tai sisäisissä tekijöissä. Sisäisillä syillä tarkoitetaan saavutettua kilpailuetua tuotannon kapasiteetilla tai hyvällä tuotteella. Ulkoisilla syillä tarkoitetaan kotimarkkinoiden huonoa tilannetta tai ulkomaisia tarjouspyyntöjä”. (Ahokangas, Pihkala 2002, 64.)

2.2 Pk -yrityksen kansainvälistymisen haasteita

Kauppa- ja teollisuusministeriön tutkimuksen (2004) mukaan pk- yritysten kansainvälistymisessä suurimmiksi ongelmiksi muodostuivat markkinatiedon hankinta (33 prosenttia vastaajista), rahoitusvaihtoehtojen hyödyntäminen (31 prosenttia vastaajista) myynti-, jakelu- ja tuotantoverkoston hallinta (29 prosenttia vastaajista).

Tutkimukseen vastanneista pk- yrityksistä, erityisesti teknologiayrityksissä osaaminen painottui yrityksen ydinosaamiseen: tietyn palvelun tai tuotteen tuottamiseen ja siihen tarvittavan teknologian hallintaan. Pieniä yrityksiä johtaa useimmiten sen perustaja, jonka osaaminen painottuu tekniseen osa-alueeseen. Onkin luonnollista, että liiketoimintaan ja markkinointiin liittyvät asia ovat teknologista osaamista heikommalla tasolla. (Kauppa- ja teollisuusministeriö, julkaisu 27/2004, 31.)

Kauppa- ja teollisuusministeriön tutkimuksessa (2004) todettiin myös, että kansainvälistymisen rahoittamisen, taloudenhallinnan, ulkomaankaupan kauppateknisten ja juridisten asioiden teemoista, heikointen hallittiin kansainvälistymiseen liittyvien rahoitusvaihtoehtojen hyödyntäminen. Rahoitusvaihtoehdoilla tarkoitettiin tutkimuksessa kansainvälistymistukia sekä vastikkeellista rahoitusta. Edellä mainituilla tarkoitetaan julkisten rahoittajien instrumentteja (Vietintakuut sekä kansainvälistymislainat) tai yksityisiä rahoituslähteitä. Erityisesti pienille yrityksille ei ole selvää, mistä voi hakea rahoitusta kansainvälistymiseen. (Kauppa- ja teollisuusministeriö, julkaisu 27/2004, 38.)

Haastatellessani Finnveran edustajia Heikki Hyväristä sekä Anneli Toivosta (2008) tuli esille, että varsinkin pääkaupunkiseudulla toimiville yrityksille on epäselvää, mistä voi hakea rahoitusta kansainvälistymiseen. Sen sijaan Itä- Suomessa toimiville yrityksille tuntui olevan selkeämpää löytää erilaisia julkisia rahoituksen tarjoajia. Tämä ero saattaa selittyä sillä, että Itä- Suomessa toimivat yritykset ovat enemmän tekemässä julkisten rahoittajien kanssa, Venäjälle

liittyvien liiketoimintojensa johdosta. Yleinen tietämys julkisista palveluista ja niiden käytöstä on suurempaa siellä, missä niitä käytetään enemmän. Pienillä yrityksillä ei ole resursseja kartoittaa, mistä saada tukea kansainvälistymiseen. Resurssit ovat rajalliset eikä päivittäisruutiinien ohella ole aikaa käytettävissä operatiivisen toiminnan ulkopuolella. Mielestäni onkin tärkeää, että yhteiskunta ja elinkeinoelämä edesauttavat pk- yritysten kansainvälistymisessä.

Suomalaisen pk- yrityksen kansainvälistyminen Venäjälle on usein kiinni yrittäjästä. Päätökset ja kontaktien luominen Venäjälle ovat yrittäjän tehtäviä. Venäjälle investoivan yrityksen yksi suurimpia haasteita on tiedonpuute. Yritysten Venäjälle laajenemiseen on nykyisin tarjolla erilaisia palveluja, joita on mahdollista ostaa suomeksi. Pietarin ja Moskovan alueella lähes kaiken byrokratian voi ulkoistaa suomalaisten yritysten hoidettavaksi.

Yritysten kansainvälistymisen edistämiseen on tarjolla runsaasti palveluita, jotka mielletään laadukkaiksi ja tarpeelliseksi (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2004). Palveluiden käyttö ja valinta koettiin kuitenkin sattumanvaraisiksi. Palveluita käyttävät yritykset ovat keskittyneet pieneen joukkoon. SVKK, Finpro ja Fintra ovat tunnetuimmat näiden palveluiden tarjoajat.

Suomalais- Venäläinen kauppakamari (SVKK) on voittoa tavoittelematon järjestö. Sen tavoitteena on edistää yritysten liiketoimintaa ja kilpailukykyä sekä maiden välisiä taloussuhteita Suomessa ja Venäjällä. SVKK toimii etujärjestönä pyrkien vaikuttamaan kysymyksissä, jotka jarruttavat maittemme välisen kaupan kehitystä. SVKK tarjoaa yrityksille erilaisia tieto-, koulutus-, vienninedistämis-, tiedotus- ja neuvontapalveluja. Se toimii kaikkien toimialojen parissa ja palvelee kaikkia yrityksiä. SVKK:n jäsenistöllä on mahdollisuus saada alennuksia SVKK:n palveluista ja tuotteista. Heillä on mahdollisuus myös muihin etuihin esim. tiedotuksessa ja liiketoiminnan edistämisessä. Palveluiden käyttäjistä puolet on pk- yrityksiä. Jäsenistöstä 2/3 osaa on pk- yrityksiä. (SVKK 2009)

Finpro tarjoaa yrityksille vienninedistämispalveluja sekä erilaisia kansainvälisiä verkostoitumisen mahdollisuuksia. Finpron internetsivujen mukaan: ”Finpro on suomalaisten yritysten perustama rekisteröity yhdistys, jonka jäseninä on noin 560 suomalaista yritystä. Mukana ovat myös Elinkeinoelämän Keskusliitto sekä Suomen Yrittäjät. (Finpro 2009)

Suomalaisen elinkeinoelämän omistama Fintra tukee suomalaisia pk- yrityksiä globalisaation sekä kansainvälistymisen haasteissa. Fintra on valmentanut kansainvälistyviä suomalaisia yrityksiä jo 50 vuoden ajan. Fintran yli 300 kansainvälistymisen valmentamisen asiantuntijaa tuovat kokemuksia kansainvälistyville yrityksille. (Fintra 2009)

Venäjällä pitkään toimineen asiantuntijan mukaan, kansainvälistymispalveluiden käyttö ei ole aina selkeää. Julkiset kansainvälistymispalvelut ovat pääasiassa tarkoitettu yrityksille, jotka etabloituvat ulkomaille. Kaikilla toimintansa vakiinnuttaneilla yrityksillä ei ole mahdollisuutta

käyttää julkisia palveluja, vaikka palveluille olisi tarvetta. Palvelut ovat tarkoitettu kansainvälistyville yrityksille, eikä ulkomaille jo etabloitunut yritys voi pääsääntöisesti käyttää palveluita, vaikka siihen olisi tarvetta. Mielestäni palveluiden huono tunnettavuus on yksi syy palveluiden suppeaan käyttöön. Palveluiden ehdot ja niiden rahoittaminen rajaavat myös pois palveluiden käyttäjiä. Paikallisten kauppakamarien ja Te- keskusten rooli neuvonantajana on mielestäni erittäin tärkeä yritysten kansainvälistymisessä.

Palveluiden hyödyistä ja hinnoittelusta on myös esitetty eriäviä mielipiteitä. Julkista rahoitusta kansainvälistymiseensä käyttäneiden yritysten mielestä, Finnveran rahoituspalvelut koettiin selkeydessään ja toimivuudessaan hyväksi. Erilaiset markkinatutkimusmatkat sekä muut kansainvälistymistä edistävät palvelut eivät saaneet varauksetonta tukea yrityksiltä. Haastattelemani asiantuntija totesi myös, että ”osa yrityksistä käyttää julkisia palveluita kansainvälistymiseensä ja osa hakee palvelut muualta”.

2.3 Yrityksen kansainvälistymisen prosessi

Markkinat tarjoavat mahdollisuuksia, joita yritykset hyödyntävät. Yrityksen ydinosaaminen sekä kilpailuetu edesauttavat kotimaisen liiketoiminnan kasvua. Kasvumahdollisuuksien ollessa ulkomaisilla markkinoilla, yritys laajentaa toimintaansa luonnollisesti ulkomaille. Tämän edellytyksenä on ydinosaaminen ja kilpailuedun toimiminen ulkomaisilla markkinoilla. (Äijö 2001,30.)

Äijön mukaan yrityksen kansainvälistymistä voidaan selittää tietyillä käyttäytymismalleilla. Yrityksen yksi perustavoite on saavuttaa liiketoiminnan kasvua kannattavalla pohjalla. Yrityksen kansainvälistyminen on jatkoa tälle prosessille. Kansainvälistymisen alkuvaiheessa yritys joutuu uusien haasteiden eteen. Kotimaisesta kilpailuedusta ei ole riittävä pohjaa ulkomaisille kilpailijoille, jotka ovat jo sopeutuneet vallitsevaan kilpailutilanteeseen kansainvälisillä markkinoilla. Yritys pyrkii markkinoille, joista sillä ei ole kokemusta ja kilpailuetua, jota se pystyy hyödyntämään kotimarkkinoillaan. Kansainvälistymiseen vaikuttavat luonnollisesti markkina- ja ympäristötekijät. Myös yritysjohton strategiat sekä visiot vaikuttavat tähän prosessiin.

Uusille markkinoille pyrkivät yritykset kohtaavat markkinoille tulokynnyksen. Markkinoille tulokynnyksellä tarkoitetaan yritysten kohtaamia uusia haasteita kotimarkkinoiden ulkopuolella. Markkinoille pääsyn esteet voivat aiheutua esimerkiksi: kuljetuskustannuksista, kaupanesteinä olevien suhteiden puuttumisesta. Venäjän liiketoimintaympäristö poikkeaa suomalaisesta. Venäjällä pätevät kuitenkin samat liike-elämän lainalaisuudet kuin muuallakin maailmassa. Tosin Venäjän tietyt erityispiirteet saattavat korostua. Byrokratia ja lainsäädäntö ovat

korostuneet Venäjälle suuntautuvassa liiketoiminnassa. ”Liike-elämässä henkilökohtaiset suhteet ovatkin Venäjällä erittäin suuressa roolissa.” (Filppula, O. 2008).

Äijö esittää kirjassaan, että voittaakseen luonnolliset hättatekijät, on yrityksellä oltava erityinen vahvuus, ns. kansainvälinen kilpailuetu hallinnassaan (Äijö 2001,33). Tarkka kansainvälistymisen suunnittelu ja operaatiovalinta edellyttävät selkeää näkemystä yrityksen omasta kilpailuedusta. Kansainvälinen kilpailuetu on oltava hallussa yrityksen kansainvälistymisessä. Kilpailuetuna voivat olla erikoistuminen tai korkeampi osaamistaso verrattuna kilpailijoihin. Esimerkkinä voidaan pitää Suomen teknologiakeskeisyyttä, sekä erityisosaamista metalli- ja puuteollisuudessa.

”Ulkomaisille markkinoille pyrkivän yrityksen kansainvälinen kilpailuetu perustuu ydinosaamiseen. Osaaminen perustuu yrityskohtaisiin tekijöihin, mihin vaikuttavat maakohtaiset markkina- ja tuotantotekijät. Kotimainen kilpailuetu perustuu yrityskohtaisiin erityisominaisuuksiin suhteessa kotimaisiin kilpailijoihin. Kotimainen kilpailuetu voi olla eri kuin ulkomainen kilpailuetu. Kotimainen menetykset ei ole tae ulkomaisesta menestyksestä”.

(Äijö 2001,33.)

Yrityksen ulkomainen kasvu kehittyä ydinosaamisen ja kilpailuetujen karttuessa. Vaikka strategiat ja toimintavaihtoehdot määräävät yrityksen kehityksen suunnan, yrityksen menestymisen taustalla on ainoastaan kansainvälisen kilpailuedun hyödyntäminen. Yrityksen ulkomaiset operaatiot kehittyvät vähitellen. Yritys kasvaa ja siitä saatavat kokemukset kehittävät yrityksen kilpailukykyä. Tämä tuli esille haastattelemieni yritysten kohdalla. Mikäli halusi mukaan Venäjän talouskasvuun, niin yrityksen oli etabloiduttava markkinoille. Muussa tapauksessa ulkomaiset kilpailijat olisivat jo vallanneet markkinat. Onkin mielenkiintoista nähdä, mitä tapahtuu nyt talouskasvun hidastuessa. Mielestäni ei ole kovinkaan kannattavaa, pitkäjänteisen toiminnan kannalta, hylätä Venäjän markkinoita talouden taantuessa.

Yrityksen kansainvälistyminen voidaan kuvata perinteisellä loogisella vaihemallinnuksella. Yritysten muutosnopeus on lisääntynyt viime aikoina. Muutosnopeuden lisääntyessä tämä ei kuitenkaan kuvaa kaikkien yritysten kansainvälistymisen prosessia. Tietyillä toimialoilla esimerkiksi It - alalla yritykset saattavat syntyä reaktiona kansainväliseen kysyntään ja kansainvälistyä jo syntyessään. Ns. born global- yritykset ovat jo perustamisestaan lähtien kansainvälisiä yrityksiä. Hyvänä esimerkkinä voidaan pitää It- sektorin yrityksiä. Yritysten palvelut ovat jo valmiiksi suunnattu kansainvälisille markkinoille. (Äijö 2001,33.)

2.4 Ahokankaan malli

Ahokankaan kansainvälistymisen strategia pyrkii erottelemaan erilaisia yritysten kehittämissstrategioita. Ahokankaan malli perustuu ajatukseen, että yritykset kehittävät kansainvälistä osaamistaan pohjaten, joko omaan sisäiseen osaamiseensa tai ulkopuolelta hankkimaansa osaamiseen. Lisäksi yritys valitsee, kehittääkö se toimintojaan korostaen sisäisiä tarpeitaan vai koko toimintaverkostoaan. Mallissa erottuu neljä tapaa kehittää kansainvälistä osaamistaan sekä kaksi ydinulottuvuutta, joiden avulla yritystä tarkastellaan. Ulottuvuudet ovat resurssien keskinäiset riippuvuudet ja kontrollointi. (Ahokangas, Pihkala 2002,80.)

Ensimmäinen tapa kehittää kansainvälistä osaamistaan on kehittää sisäisessä käytössä olevia osaamista ainoastaan yrityksen omiin tarpeisiin. Yritys pyrkii oppimaan esimerkiksi omista vientitoiminnoistaan omien kokemusten kautta ja pitämään oppimansa asiat hallinnassaan. Yrityksen tavoitteena on pitää kansainvälisten operaatioiden kontrolli täysin yrityksen omilla käsissä. (Ahokangas, Pihkala 2002,80.)

Kansainvälisen osaamisen kehittämisen esimerkkinä voidaan pitää suomalaisten yritysten tavaroiden ja palveluiden vientiä Venäjälle omien jakelukanaviensa kautta. Jokainen ylimääräinen välikäsi vähentää yritykselle jäävää katetta. Mallissa turhat välikädet jotka tuovat kustannuksia karsitaan pois. Se on kustannustehokasmalli, mutta vaatii yritykseltä hyvät suhteet ja vankan kokemuksen ulkomaan viennistä.

”Toinen tapa on hyödyntää aktiivisesti ulkopuolisia resursseja sisäisen toimintansa kehittämiseen” (Ahokangas, Pihkala 2002,80). Suhteet kotimaisiin sekä ulkomaalaisiin vientitoiminnan edistäjiin, kuten SVKK:n, Finnprohon, Finnveraan tai Fintraan ovat tärkeitä yritykselle. Yritys voi kehittää omaa sisäistä osaamistaan, ulkopuolisten resurssien avulla. Näin yritys pystyy kontrolloimaan ulkopuolisten resurssien käyttöä ja samalla hyödyntämään niitä. Moni Venäjälle suuntaava suomalainen yritys käyttääkin juuri Suomalais- Venäläisen kauppakamarin, Finpron, tai muun julkisen kansainvälistymispalveluntarjoajan palveluita kansainvälistymisessään. Yritys hyödyntää toiminnassaan kansainvälistymiseen keskittyneiden yritysten palveluita. Tämä edesauttaa palveluiden kysyntää ja samalla hyödyttää molempien osapuolten tarpeita. (Ahokangas, Pihkala 2002,80).

Kolmannessa tavassa yritys painottaa yhteistyötä sisäisten resurssien kehittämisessä. ”Yrityksen koko yhteistyöverkosto hyötyy kehityksestä ja yritys toimii osana verkostoa. Suurin mahdollinen hyöty saavutetaan kehittämisellä. Yritys kontrolloi omia resurssejaan, mutta sallii eri osaamisalueiden aiheuttamat riippuvuudet yritysten välillä”. (Ahokangas, Pihkala 2002,80.) Tavassa korostuu yritysten keskinäinen yhteistyö ja verkostoitumisen merkitys. Yrityksen sidosryhmät tai alihankkijat hyötyvät kansainvälistymisestä. Metallialan yritykset voivat toimia

yhteistyössä ja kansainvälistymällä Venäjälle uusien tilausten avulla, ne tarjoavat verkostoilensa kasvua sekä liiketoiminnan laajenemista uusien tilausten myötä. Yrityksen kansainvälistyminen tuo lisätöpaikkoja suomalaisille alihankkijoille. (Ahokangas, Pihkala 2002, 80.)

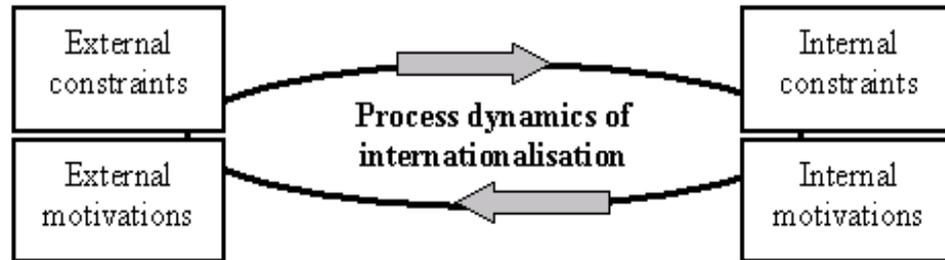


Figure 3. Process dynamics of internationalisation.

Kuvio 1 Syitä kansainvälistymiseen Ahokangas (1998)

Neljännessä tavassa yritykset ovat riippuvaisia toisistaan ja sallivat muiden kontrolloida resurssejaan. Mallissa on viisi erilaista strategiaa kansainvälistymiseen. Asiakassuuntautunut diversifikaatio tarkoittaa kansainvälistymisen strategiaa, jossa yritys hakee uusille tuotteilleen uusia markkinoita jo palvelemissa markkinoiden ulkopuolella. ”Tuotesuuntautuneen verkostoitumisen strategiassa yritykset pyrkivät kasvattamaan kansainvälisille markkinoille myymiensä tuotteiden määrää. Yritykset keskittyvät vain tiettyihin markkinoihin tai maihin.” (Ahokangas, Pihkala 2002,80).

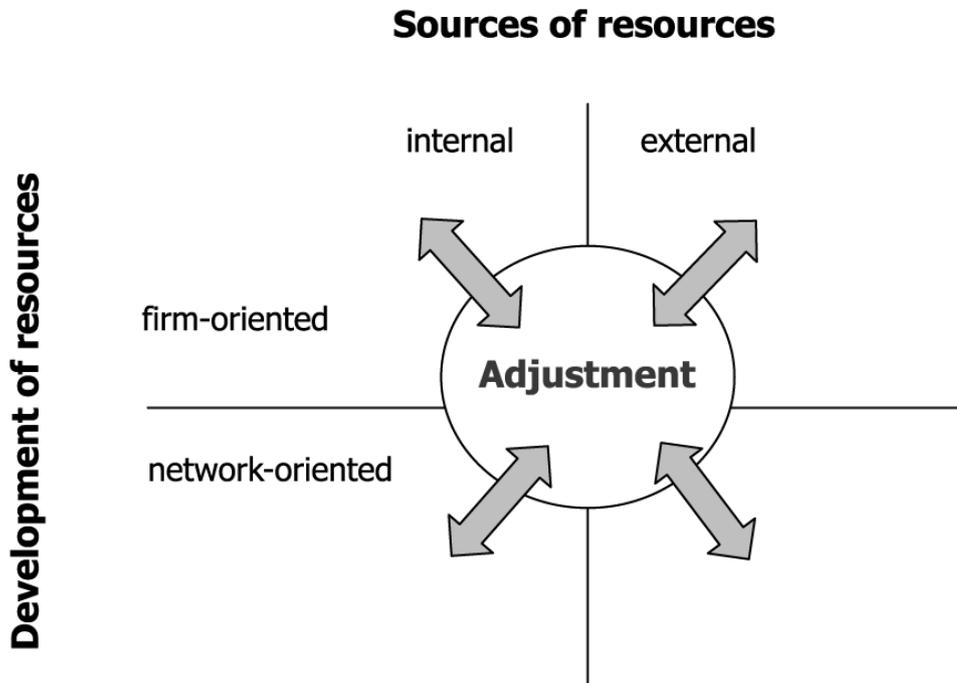
Sisäisen toiminnan ja tiedonhankinnan tehokkuuden parantamisen kautta kansainvälistyvät yritykset kehittävät omia ulkoisia ja sisäisiä resurssejaan samalla logiikalla sekä pyrkivät kontrolloimaan yhteistyöyrityksiään. Tuotekehityksen ja markkinoinnin tehostamisen kautta kansainvälistyvän yrityksen strategiassa erona edellisiin on markkinointiin panostaminen. Toiminnot voivat olla monimutkaisia eri toimintamuotojen yhdistelmiä. Kotimaisen verkostoitumisen ja ulkomaisen asiakasvalinnan strategiassa yritykset pyrkivät kehittämään toimintojaan kotimaisten päämiesten tai muiden välikäsien kautta.

(Ahokangas, Pihkala 2002,80.)

Yrityksen kansainvälistymistä ei voi kuvailla riittävästi eri teorioiden avulla. Yrityksellä ei ole koskaan täydellistä tietoa, jonka avulla tehdään päätöksiä. Mielestäni yritysten kansainvälistymistä ei voi kuvata pelkkien kansainvälistymismallien avulla. Yritysten tekemät päätökset voivat olla monen kompromissin seuraus. Tyypillinen kompromissitilanne on rahoituksen löytäminen kansainvälistymiseen suotuisassa markkinatilanteessa. Markkinatilanne voi vaatia nopeita liikkeitä markkinaosuuden kasvattamiseen, mutta rahoitus ei ole riittävää tai sitä ei

ole saatavilla. Mielestäni nykyisen finanssikriisin aikana yritysrahoituksen järjestäminen on erittäin haasteellista.

(Ahokangas, Pihkala 2002,80.)



Kuvio 2 Ahokankaan kansainvälistymisprosessi (1998)

3 Venäjä ja pk- yritykset

Venäjällä on 13 miljoonakaupunkia ja Euroopan puoleisella alueella, asuu yhteensä 53 miljoonaa asukasta. Nämä alueet muodostavat suomalaisille yrityksille parhaat kohdemarkkinat. Kaupungeissa on suhteellisesti varakkaampaa väestöä kuin maaseudulla. Teollisuudesta elantonsa saavat ovat vauraampia kuin maataloudesta elävät. Pietari ja Moskovia ovat ostovoimaltaan ja väkiluvultaan parhaimpia markkinoita, mutta ankarammin kilpailtuja. (SVKK 2007, 88). Yksityinen kulutus on Venäjän talouskasvun moottori ja se lisääntyi 13 prosenttia vuonna 2007. Venäläisen väestön tuloerot ovat silti edelleen suuret, vaikka Keskiluokka on kasvussa. Venäjällä keskipalkka vuonna 2006 oli 300 euroa. (Suomessa 2800 euroa vuonna 2007). (Ulkoasianministeriö 2008, Tilastokeskus 2008)

Yritysten ostovoimassa on suuria alueellisia eroja. Provinseissa toimivat pienet palveluyritykset ovat ostovoimaltaan alhaisimpia. Suurkaupungeissa toimivat suuret tai keskisuuret vientiä harjoittavat yritykset, jolla on länsimaiset toimintatavat, ovat taas suhteessa ostovoimaisempia ja taloudellisesti kannattavampia. (SVKK 2007, 88).

Uusia potentiaalisia markkinoita Venäjältä etsiville on olemassa muutamia mittareita, joilla markkinapotentiaalia voidaan yrittää arvioida. Suurten ulkomaalaisten pankkien toimiminen alueella viestii markkinapotentiaalista. Esimerkkinä ulkomaisista pankeista Raiffeisen tai International Moscow Bank. Ulkomaisen pankin kynnys toimia alueella on varmasti suuri ja näin viestittää uskoa alueen kehitykseen. (SVKK 2007, 88).

Toisena mittarina voidaan pitää virkamiesten suhtautumista investoijiin. Mikäli korkearvoiset päättäjät ottavat investoijat vastaan, niin alueen hallinto on suopeampi ulkomaisia yrityksiä kohtaan. Tämä toimintamalli vaihtelee alueittain. Venäjällä suhteet oikeisiin henkilöihin ja heidän kanssaan toimiminen on erittäin tärkeää liiketoimintojen kannalta. Jos korkeat päättäjät ovat kiinnostuneita hankkeesta, niin hanke varmasti etenee ilman turhia viivästyksiä. Venäjällä päätökset tehdään yleensä korkealla tasolla ja oikeiden päättäjien tapaaminen onkin tärkeää. Myös alueen bruttokansantuotteen (BKT) keskiarvo on yksi mittari. SVKK:n mukaan alueen tai provinssin BKT:n ylittäessä 2000 dollaria henkeä kohden, alue on potentiaalinen markkina yrityksen näkökulmasta BKT:lla mitattuna. (SVKK 2007, 88).

Venäläistä yrityskantaa mitattaessa voidaan todeta suurien yritysten olevan enemmistönä ja pk-yritysten vähemmistönä, toisin kuin Suomessa. Liiketoiminnan osaaminen, varsinkin viennin osalta, vaikeuttaa liiketoimintaa ulkomaalaisten yritysten kanssa. Pienten yritysten luotavuuden tai luottotietojen tarkistaminen saattaa olla hankalaa. Venäjällä toimii monia yrityksiä, joilta voi ostaa palveluita yritysten tai henkilöiden taustojen tarkastamiseen. Taustojen tarkistamiseen erikoituneita yrityksiä ovat turvallisuuspalveluita tarjoava Urmas Rinne Oy tai monikansallinen saatavienhallintaan erikoistunut Lindorff Oy. Venäjällä ollaan vasta muodostamassa yleistä kaupparekisterijärjestelmää. Venäjällä kaupparekisteristä tilattavasta otteesta saa varmuuden kenellä on nimenkirjoitusoikeus yrityksessä. Venäläisessä yhtiössä nimenkirjoitusoikeus on ainoastaan pääjohtajalla sekä pääkirjanpitäjällä. (Moijanen, M. 2009)

”Venäjällä keskisuuria yrityksiä (51-250 henkilöä) on 57 prosenttia yrityskannasta” (SVKK ry, 2007,91). Keskisuuret yritykset on koettu parhaiksi ostajiksi sekä yhteistyökumppaneiksi. Venäjällä luokitellaan ja listataan yrityksiä. Listauksista saa tietoa tuotannon tai tilinpäätöstiетоjen avulla. Rajaus voidaan myös tehdä maantieteellisesti. Tämän avulla voidaan kartoittaa potentiaalisia asiakkuusyriityksiä. Potentiaalisia liikekumppaneita pienyrityksistä on helppo löytää, mutta niiden taloudellisesta tilanteesta on vaikea saada taustatietoa. (SVKK 2007, 93).

3.1 Investointi-ilmapiiri Venäjällä

Venäjä investointimaana ei ole mukana kansainvälisissä kauppaa edistävissä järjestöissä, kuten maailman kauppajärjestössä WTO:ssa (World Trade Organization). Näin ollen itänaapuriamme

eivät sido järjestöjen säännöt eivätkä määräykset. Venäjällä on kuitenkin käytössään rajoittavia tekijöitä pankki- ja vakuutussektorilla, jotka turvaavat ulkomaisia sijoittajia. Venäjä on kuitenkin asettanut protektionistisia esteitä kaupalle suojatakseen kotimaista tuotantoaan. Hyvänä esimerkkinä ovat Venäjän kaavailemat puutullit, jotka tosi peruttiin toistaiseksi syksyllä 2008.

Venäjän liiketoimintaympäristö on paikoitellen vielä epävakaa ja oikeusjärjestelmää ei voida pitää länsimaisella tasolla. Korruptiota sekä viranomaisten mielivaltaa esiintyy paikoitellen. Venäjä on houkutellut silti investoimaan ulkomaista pääomaa. Voimmekin päätellä, että suurin osa ulkomaisesta liiketoiminnasta on aivan tavallista kaikkia osapuolia hyödyttävää ”business as usual” toimintaa. Lukuisat yritykset ovat toimineet Venäjällä aivan tavalliseen länsimaiseen tapaan. Ulkomaisessa sijoituksessa on aina maariskinsä, eikä Venäjä ole sen erityisempi sijoituskohde kuin muutkaan kehittyvät maat.

(Hulkko, K 2008, 29.)

Venäjän poliittisen johdon puuttuminen talouselämään sekä Georgian sota ovat vaikuttaneet ulkomaisen pääoman virtaamiseen ulos maasta. Georgian sota ja kansainvälinen finanssikriisi ovat syöneet ruplan arvoa. Venäjän keskuspankki on tukenut ruplaa tukistoillaan. Devalvaatiohuhuja on liikkunut paljon ja ruplaa onkin devalvoitu vähitellen. Venäjän Newsweek-lehden mukaan ruplaa devalvoidaan 20 prosenttia vuoden 2009 alkuun saakka.

(Isotalus, P 2008, 12.)

3.2 Suomalaiset pk- yritykset Venäjällä

Lappeenrannan yliopiston tutkimuksen (2005) mukaan uusien markkinoiden etsiminen on yritysten keskeisin syy toiminnan aloittamiseen Venäjälle (Laakkonen, Tiusanen, Jumpponen 2005, Venäjälle mutta minne, Lappeenranta University of Technology, 20). Tutkimuksessa kävi ilmi, että 80 prosenttia vastaajista oli tätä mieltä. Syyt eivät olleet riippuvaisia, toimialasta, investointiajankohdasta tai yrityksen kokoluokasta. Tutkimuksessa todettiin, että tuotantotehtävät tai kustannukselliset edut eivät olleet määrääviä syitä Venäjälle investoimiseen. Tutkimuksen mukaan kuitenkin voidaan sanoa, että Venäjälle ei investoida pelkästään kustannussyistä.

Markkinapotentiaali on yksi tärkeimmistä syistä Venäjälle investoimiseen. Yritystasolla erityisesti suuret yritykset (liikevaihto yli 10 miljoonaa euroa) painottavat markkinapotentiaalia. Pienemmät yritykset painottivat investoinneissaan resurssien saatavuutta ja alhaisia kustannuksia. Laakkosen ym. tutkimuksen mukaan Venäjälle investoivien yritysten tärkeimpiä sijaintiin vaikuttavia tekijöitä olivat; markkinapotentiaali, infrastruktuuri, työvoiman sekä resurssi-

en saatavuutta. Infrastruktuuri tarkoittaa tässä korkeaa teknistä tasoa tietoliikenteelle ja liikenneyhteyksille. Resursseilla tarkoitettiin työvoiman saatavuutta, luonnonvaroja sekä tutkimus ja tuotekehitys menoja. Riskit eivät ole määräävässä asemassa valittaessa investoinnin sijaintipaikkaa. (Laakkonen ym. 2005, 23.)

Edellä mainittujen valintakriteereiden mukaan houkuttelevin sijaintipaikka suomalaisille yrityksille olisi Moskova. Markkinapotentiaali Moskovan painotuksessa oli yrityksille tärkein valintakriteeri. Seuraavina alueina erottuvat Pietari sekä Moskovan alue. Pietarin etuina on suuri väestömäärä, maantieteellinen sijainti ja yritysten runsaus. Suomalaiset yritykset pitävät potentiaalisina investointikohteina alueilta, joiden pääkaupungit ovat miljoonakaupunkeja kuten Samara ja Nizhnyi Novgorod. (Laakkonen ym. 2005, 26.)

Luonnonvarojen läheisyys ei ole suomalaisyritysten Venäjä- yksiköiden valintakriteeri. Siirtymätalouksien houkuttelevuus toimintaympäristönä on ollut suurta juuri edullisen työvoiman sekä raaka-aineiden näkökulmasta (Laakkonen ym. 2005, 26). Suuret läntiset yritykset ovatkin kiinnostuneet enemmän Venäjän raaka-aineista kuin suomalaiset yritykset. Venäjän suuret öljy- ja kaasuvarat ovat houkutelleet läntisiä yrityksiä markkinoilleen, tosin ristiriitaisin tuloksin. Selventävänä tekijänä voidaan pitää sitä, etteivät suomalaiset yritykset ole monikansallisia energiayrityksiä.

3.3 Suomen Venäjän-kauppasuhteet

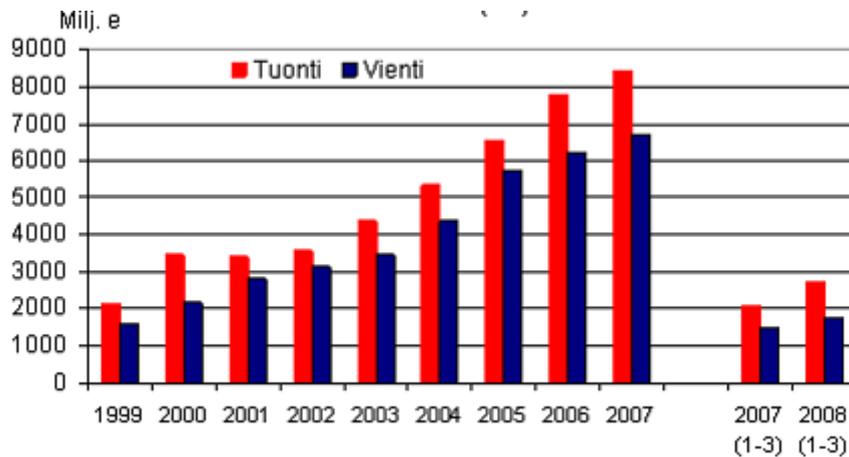
Neuvostoaikana idänkaupparamme oli kahdenkeskeistä (bilateriaalia) kauppaa. Kauppaa käytiin tavaravaihtokirjojen avulla ja suoritukset kulkivat clearing tilien kautta. Maidemme viranomaiset päättivät keskenään, millä tavaroilla kävimme kauppaa keskenämme. Kauppasuhteemme olivat siis valtiokeskeisiä. Suomi toi öljyä Neuvostoliitosta ja vei sinne metalliteollisuuden tuotteita sekä kulutustavaroita. Läheiset suhteet Neuvostoliittoon tarjosivat hyvät mahdollisuudet päästä mukaan suuriin rakennusprojekteihin. Neuvostoaikana suomalaiset rakensivat mm. Kostamuksen. Toimituskohtaisista kaupoista sovittiin suomalaisyritysten ja neuvostoliittolaisen ulkomaankauppayhtymän välillä. Suomalainen yritys ei ollut todellisuudessa yhteydessä lopulliseen asiakkaisiinsa tai toimittajiinsa. Yrityksen kannalta valtiokeskeisyys näkyi siinä, että se tarvitsi lisenssin toiminnalleen.

(Rautavaara & Sutela 2000, 272.)

Neuvostoliiton hajoamisen myötä idän kaupparamme romahti. Taloudellinen yhteistyömme toi-pui 1990- luvulla kuitenkin uudestaan. Nykyään Venäjä on yksi Suomen suurimpia kauppakumppaneita. Venäjän taloudellinen kehitys on vakautunut 1990-luvun sekasorron tieltä. Presidentti Putinin uudistusten myötä ja öljyn hinnan nousun myötä Venäjän talous on elpynyt vauhdikkaasti.

Suomen Venäjänkauppa on kehittynyt huomasti 2000-luvulla Venäjän talouskasvun ansiosta. Tämä on hyödyttänyt suomalaisia yrityksiä. Suomen Venäjänkaupan merkitystä ei pelkästään tilastojen mukaan voida arvioida. Suurin osa Suomen Venäjän viennistä on tavaran kuljetusta Suomen kautta, ilman arvon lisäystä Suomessa. Todellinen Venäjän osuus viennistämme on 7-8 prosenttia. (Isotalus, P 2008,12.)

Venäjän talouden kasvunäkymät ovat heikentyneet raakaöljyn hinnan laskiessa. Tuoreimmat kasvunäkymät ovat -0,7 prosenttia (Suomen pankki 2009). Öljyn vaikutus on suuri Venäjän talouskasvulle. Mikäli öljynhintaa vakiintuu 90 dollariin, voidaan Venäjällä saavuttaa 5 prosentin talouskasvu. Öljyn hinnan jäädessä 50 dollariin olisi talouskasvu prosentin luokkaa ja 40 dollarin hinnalla jäisi kasvu miinusmerkkiseksi. (Isotalus, P 2008,12.)



Taulukko 1

Suomen ja Venäjän välinen kauppa 1999-2008 (1-3)

3.4 Suomen Venäjän-kauppa pk-yritysten tasolla

Suomen vientiyritysten on todettu olevan suurempia, tuottavampia ja muutenkin menestyvämpiä verrattuna kotimarkkinoillamme toimiviin yrityksiin. Vientiä harjoittavan yrityksen tase on hyvin vahva. Suurista kustannuksista johtuen vientitoiminnan on oltava tuottavaa. (Ollus & Simola 2008, 5.)

Venäjän markkinoiden läheisyys helpottaa pk-yritysten viennin aloittamista. Tämä on yksi syy pk-yritysten suureen osuuteen Venäjän viennissä (Ollus & Simola 2008, 5). Olluksen ja Simolan tutkimuksen mukaan pk-yrityksillä on suurempi rooli Venäjän viennissä kuin muussa viennissä. Olen samaa mieltä Venäjän markkinoiden läheisyyden vaikutuksesta pk-yritysten viennin aloittamiseen.

Kilpailun lisääntyminen Venäjän markkinoilla talouskasvun siivittämänä on vaikuttanut pk-yrityksien määrään. Tehottomia pk-yrityksiä on poistunut markkinoilta, pakottaen ne yhdistymään suurimpiin yksiköihin. Lukumääräisesti pk-yritysten osuus on Venäjän viennistä laskeutunut ja suurempien yritysten osuus on taas kasvanut. Erityisesti muutamat pk-yritykset ovat riippuvaisia Venäjän viennistä. Suurista yrityksistä vain harvalla oli suuri riippuvuus Venäjän viennissä. (Ollus & Simola 2008, 5.)

3.5 Viennin osuus pk-yrityksistä

Suomalaiset kaupanalan yritykset ovat laajentuneet erityisesti Venäjälle. Alan yritysten laajeneminen on myös heijastunut vientiin Venäjälle. Teollisuuden toimialoilla koneenrakennusyrityksillä on suurin osuus Venäjän viennistä. Pk-yritysten toimialoilla erityisesti kulkuneuvojen valmistuksen osuus on kasvanut, mikä tosin johtuu jälleen viennistä. Tekstiili- sekä nahkatuotteet ovat myös kasvattaneet osuuttaan viennistä. (Ollus, Simola 2008, 9.) Pääosa pk-yrityksistä toimii kotimarkkinoilla ja siksi Venäjän vienti ei ole tärkeää kokonaistoiminnan kannalta. Toimialoittain Venäjän viennin osuus vaihtelee elintarvikealan vajaasta 1 prosentista kulkuneuvojen 6 prosenttiin. (Ollus & Simola 2008, 10)

3.6 Kauppa toimialatasolla

Teollisuuden toimialoilla ovat suurimmat rakenteelliset erot Venäjän kaupassamme. Metsäteollisuuden sekä metalliteollisuuden osuus Venäjän viennistämme on pienempi, verrattaessa sitä kaikkeen vientiin. Kemianteollisuuden merkitys Venäjän viennissä on toisin päin. Ollus & Simolan tutkimuksen mukaan (2008) vientiosuudella mitattuna Venäjä on tärkeämpi markkina-alue kaupanalan yrityksille kuin teollisuusyrityksille. Kaupanalalla viennistä puolet suuntautuu Venäjälle. Teollisuusyrityksissä vastaava luku on 6 prosenttia. Venäjän koko viennistämme teollisuusyritykset vastasivat 86 prosenttia viennistä (viennin euromäärällä mitattuna). Kaupanalalla toimivista yrityksistä vastaava luku oli 11 prosenttia. Viennin euromääräisellä arvolla mitattuna Venäjän vienti on tärkeintä tekstiilejä ja jalkineita sekä ei-metallisia mineraalituotteita valmistaville yrityksille.

3.7 Venäjä riskienhallinnan näkökulmasta

Liiketoimintaan liittyy aina riskejä. Liiketoiminta ei ole missään maassa riskitöntä, eikä Venäjä tee poikkeusta tässä suhteessa. Venäjällä on suuri maariski, mutta riskiä voi pienentää varautumalla ja ennakoimalla. Hyvä riskienhallinnan suunnittelu vähentää riskien toteutumista aiheutuvia kuluja. Kaikkiin riskeihin ei voi varautua, mutta hyvällä ennaltaehkäisyllä ja

suunnittelulla pääsee pitkälle. Venäjällä riskienhallinta ei ole vielä niin tunnettua. Suuria riskienhallinnan toimijoita ovat Venäjällä operoivat suuryritykset sekä läntiset investoijat.

Liiketoimintaympäristönä Venäjä on kansainvälistyville yrityksille haaste. Erään pitkään Venäjällä toimineen asiantuntijan mukaan Venäjä ensimmäisenä laajentumiskohteena on niin kasvattavaa, että kaikki muut maat ovat helppoja Venäjän jälkeen. Venäjän yhteiskunnallinen rakenne on muutoksessa ja taloudellisen toimintaympäristön ennustettavuus paranee. Kauppatavat ovat lähenemässä länsimaista käytäntöä. Viranomaistoimintaa on yhtenäistetty, mutta olosuhteet saattavat vaihdella alueittain. (Iivari 2007, 7.)

Venäjälle suuntautuvan yrityksen ei ensisijaisesti tarvitse miettiä turvallisuuskysymyksiä. Tullaus, kielitaito ja verotus ovat suurempia esteitä Venäjällä toimittaessa. Turvallisuusasiat eivät saa muodostua kynnyskysymykseksi toimittaessa Venäjällä (Iivari, 2007, 7). Venäjällä yritysturvallisuus on silti aina otettava huomioon. Elinkeinoelämän Tutkimuslaitoksen, Etlan mukaan Venäjä kuuluu edelleen turvattomiin alueisiin. Oikeusjärjestelmä on paikoitelleen heikko ja maassa toimii järjestäytyntä rikollisuutta. Omistusoikeudet ovat epäselviä ja oikeusjärjestelmä on epäitsenäinen. Tämä näkyy yritysten liiketoimintaan vaikuttavien lakien ja asetusten sekavuutena. Pahimmillaan lakien sekavuus johtaa viranomaisten mielivaltaan. Oikeutta on vaikea saada ja täytäntöönpano voi olla hidasta. Mielestäni on kuitenkin muistettava, että lakien ja asetusten noudattaminen on Venäjällä tärkeää. Mikäli on toimittu lain mukaan, oikeutta on myös mahdollisuus saada.

(Iivari 2007,10.)

Järjestäytynyt rikollisuus on levinnyt laajalle ja siihen kytkeytyvä talousrikollisuus sekä rahanpesu haittaavat yritysten toimintaa. Rikollisuus ei ole silti suurin uhka Venäjällä. Miliisin tehottomuus, oikeusjärjestelmän epäluotettavuus ja korruptio ovat ongelmia toimittaessa Venäjällä. Venäjällä paikalliset pk- yritykset saattavat pitää kahta kirjanpitoa säästääkseen kuluissa. Tämä ei ole kovinkaan viisasta ja lakien rikkominen Venäjällä saattaa aiheuttaa suuria ongelmia yrityksille. Erityisesti ulkomaisten yritysten kohdalla seuraukset voivat olla ankarat.

Henkilöriskeistä keskeisimpiä ovat erilaiset liikenneonnettomuus- ja terveydelliset riskit. Ajoneuvojen huonolla kunnolla ja liikennekulttuurilla on vaikutuksensa liikenneonnettomuusrisikkiin. Kuvaavaa liikennekäyttäytymisessä on välinpitämätön asenne turvavyön käyttöön, alkoholiin sekä nopeusrajoituksiin. Terveysriskiin voidaan varautua rokotuksilla ja välttämällä riskikäyttäytymistä. Rikollisuus ei ole hävinnyt vaan muuttanut toimintamuotoaan. Ajoneuvoja kaapataan ja tavaraa häviää kuljetusten yhteydessä. Talousrikokset, erilaisten valelaskujen sekä muiden huijausten kautta on lisääntynyt. (SVKK 2004 35.)

Venäjällä sosiaalinen epävakaus ja väestön huono terveys on yksi henkilöstöpolitiikkaan vaikuttava tekijä. Venäläismiesten elinikä on laskenut keskimäärin 56 vuoteen alkoholinkäytön seurauksena. Väestö vähenee ja samalla siirtolaisuus kasvaa. Eriarvoisuus ja syrjäytyminen ovat suuria haasteita venäläiselle yhteiskunnalle. Köyhyyttä on edelleen ja se aiheuttaa korruptiota sekä rikollisuutta.

Haastattelemiini yritykset totesivat, että venäjää sekä englantia puhuvia työntekijöitä on vaikea saada rekrytoitua. Henkilöriskiä huomioidessa avainhenkilöstöön on voitava luottaa. Osaavaa ja sitoutunutta työvoimaa on vaikea löytää. Castren & Snellman lakitoimiston talouspäällikön Terhi Talvitien (2008) haastattelusta ilmeni, että vaikka avainhenkilöstön sitoutuminen selvitetään tarkkaan, se ei takaa työntekijöiden pysyvyyttä. Työntekijät voivat vaihtaa työnantajaansa täysin ennalta arvaamatta. Suurin syy työpaikan vaihtamiseen on parempi palkka tai muu taloudellinen etu. Venäjällä työpaikkaa vaihdetaan herkästi, huolimatta edun todellisesta hyödystä. Uskon, että finanssikriisin seurauksena Venäjällä ei vaihdella työpaikkoja yhä niin herkästi kuin aikaisemmin.

Riskienhallinnan kannalta salassapitosopimukset ja kilpailun rajoittamissopimukset on otettava huomioon. Riittävällä valvonnalla ja siihen liittyvällä yhteydenpidolla emämaahan tuetaan yrityksen riskienhallintaa. Yritys voi joutua valtauksen kohteeksi liikekumppanin toimesta tai työntekijöiden toimesta. Luottamuksen rakentaminen ja hyvät suhteet ovat yksi reliabiliteetti Venäjällä toimittaessa. (SVKK 2004, 35).

Liiketoiminnan keskeytysriski aiheuttaa aina suuria vaikeuksia. Tulipalot tai muut onnettomuudet aiheuttavat Venäjällä pidemmän keskeytyksen kuin Suomessa toimittaessa. Korvaavien laitteiden hankinta, sekä jäljenrakennukseen liittyvä byrokratia hidastavat toimintaan palaamista. Riippuvuusriskit ovat sidoksissa tavarantoimittajiin, huoltoon ja alihankkijoihin. Riippuvuusriski on hyvin tuhoisa, jos korvaavaa toimintaa on vaikea järjestää. Ensiarvoisen tärkeää onkin valmistautua riippuvuusriskeihin ennalta. (SVKK 2004, 35.)

Kuljetusriskissä suuria haasteita logistiikalle asettaa Venäjän tieverkosto. Pitkät etäisyydet ja huono tieverkosto on huomioitava logistiikassa. Rahti saattaa rikkoutua matkalla ja erilaiset hävikit sekä tavaroiden katoamiset ovat mahdollisia. Haasteita asettaa myös viranomaisten toiminta. Rekkajonot ovat monelle suomalaisille tuttuja ainakin mediasta. JOT (Just on Time) ajattelun aikakaudella rahdin seisominen rajalla useita päiviä on haitallista liiketoiminnalle.

4 Julkinen rahoitus Suomessa

Suomessa toimii useita julkisia laitoksia, joilta yritysten on mahdollista saada rahoitustukea ulkomaan liiketoimintaan. Työ- ja elinkeinoministeriö on näiden tahojen yksi tärkeimmistä

tukijoista. Työ ja elinkeinoministeriöllä on vastuu Suomen elinkeinopolitiikasta ja sen edistämisestä. Yksi elinkeinopolitiikan osa-alue on yritysten kansainväistyminen sekä viennin edistäminen. Puhutaankin ns. suomalaisesta intressistä. Ministeriön tavoite on tarjota suomalaisille yrityksille yhtä hyvät kansainvälistymismahdollisuudet ja toiminnan edellytykset kuin kilpailijamaillamme. Pk- yritykset ovat julkisen vienninedistämisen palveluiden ensisijainen kohderyhmä. Ministeriön tavoite on edistää kotimaisten yritystemme kansainvälistymistä ja edesauttaa vientiä aloittaneiden yritysten kansainvälistymisprosessia. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2009a.)

Työ- ja elinkeinoministeriö osallistuu kansainvälisten rahoituslaitosten toimintaan. Suomalaisen yritysten mahdollisuutta saada tukea Maailmanpankkiryhmän hankkeisiin pyritään tukemaan Venäjällä. Tästä esimerkkinä International Finance Corporation (IFC) ja Euroopan jällelenrakennus- ja kehityspankin (EBRD) hankkeet. Ministeriö osallistuu hankkeisiin rahoittamalla Suomesta hankittavia asiantuntijapalveluita. Hankkeista mainittakoon metsäteollisuuden investointien kehittäminen Venäjällä. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2009b.)

Finnveran toimintaa ohjaavat valtion asettamat elinkeino- ja omistajapoliittiset tavoitteet. Finnveran yksi tärkeä missio on edistää kansainvälistyvien suomalaisten yritysten rahoitusasemaa erilaisilla lainoilla, takauksilla sekä viennin rahoituspalveluilla. Finnvera saa toimintalleen rahoituksen rahoitusmarkkinoilta vaikka yleisesti luullaan, että rahoitus tulee valtiolta. Finnveralla on Suomen valtion luottoluokitus ja siksi rahoituksen saatavuus on helpompaa ja edullisempaa Finnveralle.

Finnveran kohderyhmä ovat erityisesti pk- yritykset. Finnveralla on useita erilaisia rahoitusinstrumentteja kansainvälistyvälle yritykselle. Tässä tutkimuksessa keskitytään kuitenkin vain Finnveran kansainvälistymislainan käyttöön, yhtenä yritysten kansainvälistymisen rahoitusinstrumenttina.

4.1 Investointi- ja käyttöpääomalaina

Investointi- ja käyttöpääomalaina on tarkoitettu yritysten rakennus-, kone- ja laiteinvestointien sekä kasvusta aiheutuvien pääomatarpeiden rahoitukseen. Rahoitus on mahdollista kaikille toimialoille vain maataloutta, metsätaloutta tai rakennusliiketoiminnan perustajaurakointia lukuun ottamatta. Laina on tarkoitettu lähinnä suurille yrityksille, eikä pk- sektorin yrityksille. Suuryrityksiä ovat yritykset joiden henkilöstömäärä ylittää 250 henkeä ja liikevaihto on yli 40 miljoonaa euroa tai taseen loppusumma on yli 27 miljoonaa euroa sekä yritykset, joista suuryritys omistaa yli 25 prosenttia. (Finnvera 2009c.)

Pääomalaina on tarkoitettu lähinnä yrityskauppoihin ja osana kasvun rahoitusta. Laina sopii erityisesti kansainvälistyvien-, kehittyvien- ja kasvavien yritysten rahoitustarpeisiin. Pääomalaina on tarkoitettu lähinnä pk- yrityksille. Laina on pääsääntöisesti vakuudeton. Laina-aika on enintään 10 vuotta ja lainamäärä on tapauskohtainen. Laina eroaa kansainvälistymislainasta siinä, että pääomalaina on tarkoitettu ainoastaan yrityskauppoihin. Finnveran kansainvälistymislaina on tarkoitettu tuotannollisen toiminnan aloittamiseen ja siihen tarvitaan myös pääsääntöisesti vakuus. (Finnvera 2009d.)

4.2 Vientitakuut

Finnvera myöntää vientitakuuta suomalaisille vientiyrityksille ja niiden kotimaisille ja ulkomaalaisille rahoittajille. Näin voidaan suojautua vientikaupan luottoriskeiltä ja edesauttaa rahoitusmahdollisuuksia. Vientitakuilla katetaan kahdenlaisia luottoriskejä: poliittisia ja kaupallisia. Riskit liittyvät ostajan tai luotonsaajan maahan. Ostaja tai luotonsaaja ei voi vaikuttaa poliittisenriskin toteutumiseen. Finnveran asiantuntijat seuraavat eri maihin liittyviä riskejä ja arvioivat niitä. Kaupallinen riski liittyy ostajan tai luotonsaajapankin konkurssiin tai muuhun maksuvaikkeuteen. Finnveran vientitakuuasiantuntija arvioivat hankkeen kaupallisen riskin. Finnveran takuutuotteita on useita. Luottoriskitakuu on takuu viejälle ulkomaisista luottotappioista. Ostajaluottotakuu on vakuus luotonantajalle ulkomaisista luottoriskien varalta. Remburssitakuu on vakuutus remburssin vahvistaja pankille avaajapankin maariskien varalta. Rahoitustakuu on vakuus luotonantajalle viejän takaisinmaksuihin liittyvien riskien varalta. Vastatakuu on vakuus pankille joka antaa pankkitakauksen viejän puolesta. (Finnvera 2009e.)

4.3 Lähialuehankkeet

Ulkoasiainministeriö sekä Pohjoismaiden projektivientirahasto Nopef tukevat suomalaisen yritystoiminnan kehittämistä Venäjällä ja Finnvera toimii asiantuntijana hankkeissa. Kansainvälistymislainasta se eroaa vastikkeettomuudellaan. Lähialuehanke on tukea eikä sitä tarvitse maksaa takaisin. Rahoitettavia hankkeita voivat olla suomalaisen yrityksen perustama tytäryhtiö tai venäläisen yrityksen kanssa perustettu yhteisyritys. Myös tuotannollinen yhteistyö venäläisen yrityksen kanssa on mahdollista, mikäli hanke edellyttää huomattavia panostuksia suomalaiselta osapuolelta ja hanke on paikallisesti merkittävä. (Finnvera 2009f.)

Alustava hankeselvitys voi sisältää alustavan markkina-analyysin ja kilpailuanalyysin, yhteistyökumppaneiden etsimisen, riskientunnistamisen sekä asiantuntijoiden valinnan varsinaista selvitystä varten. Hankkeen tarkoitus on analysoida, onko hanke elinkelpoinen ja samalla kerätä tietoja seuraavan vaiheen hakemusta varten (SVKK 2004,175). Hankeselvityksessä ja liiketoimintasuunnitelmassa tarkennetaan ja selvennetään aiempia selvityksiä. Lisäksi siinä

tehdään kannattavuus- ja riskianalyysi, rahoitussuunnitelma sekä selvitetään mahdolliset yhteistyökumppanit. Myös liiketoimintasuunnitelma saatetaan loppuun.

4.4 Nopef Rahoitustuki

Nopef rahoitustuki on tarkoitettu pk- yrityksen kansainvälistymiseen liittyvien kulujen kattamiseen. Rahoitustuki on tarkoitettu käytettäväksi juuri hankkeiden kartoittamiseen ja siihen liittyviin liitännäiskustannuksiin. Erona kansainvälistymislainaan sen määrä voi olla enintään 50 000 euroa ja rahoitustukea ei voi käyttää samoihin hankevaiheisiin. Tuki myönnetään eri päätöksillä jokaiselle hankevaiheelle, mikäli edellisen vaiheen päätökset puoltavat hankkeen jatkamista. Tuki on korkeintaan 50 % hyväksytyistä kustannuksista. Näihin voidaan laskea mukaan korvaus oman henkilökunnan ulkomailta hankkeeseen käyttämästä työajasta liitännäkustannuksineen. UM:n tuki on enimmillään 50 000 euroa ja se voi kohdistua kaikkiin hankkeen vaiheisiin. Nopef myöntää lainaa tai tukea hankesuunnitelmiin ja liiketoimintasuunnitelmiin. Nopefin tuki voidaan myöntää UM:n tuen kanssa, mutta ei samoihin vaiheisiin. Finnvera voi tarjota hankkeen varsinaiseen toteuttamiseen omia kansainvälistymislainojaan tai takauksiaan. (SVKK 2004, 135.)

4.5 Finnveran Kansainvälistymislaina

Tutkimukseni varsinainen kohde oli Finnveran kv-laina. Tätä varten haastattelin Finnveran Oy:n kehityspäälliköitä Anneli Lähteenmäkeä sekä Heikki Hyväristä (2008) Finnveran kansainvälistymislainasta. Kv-laina on tarkoitettu suomalaisten pk- yritysten ulkomailta tapahtuvan liiketoiminnan rahoittamiseen. Kansainvälistymislainaa voivat hakea yritykset, joissa henkilökuntaa on vähemmän kuin 250 henkeä ja vuosiliikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa tai taseen loppusumma on enintään 43 miljoonaa euroa. Rahoituksen saajalla tulee olla sijoituksen jälkeen yksi viidesosa ulkomaisen osakkuusyrityksen äänimäärästä. Rahoituksen kohteena olevan ulkomaisen tytär- tai osakkuusyrityksen toiminnan tulee olla ensisijaisesti tuotannollista toimintaa, kokoonpanoa, huolto- tai palvelutoimintaa. Finnvera on yhdessä yhteistyöverkostojensa kanssa markkinoinut pk- yrityksen kansainvälistymisen rahoitusmahdollisuuksia.

Kansainvälistyvällä yrityksillä on yleensä useita rahoittajia ja Finnvera on yksi näistä. Finnveran lainan käyttötarkoitus voi olla esim. matkakustannukset, markkinointi tutkimukset tai ulkopuolisten asiantuntijoiden käyttö kansainvälistymishankkeissa. Tehtaan tai tuotantolaitoksen laajentamiseen tai sen perustamiseen Venäjälle ja siitä aiheutuviin kustannuksiin käytetään yhtenä instrumenttina kansainvälistymislainaa. Lainaa ei voi käyttää ainoastaan myyntikonttorin tai agentuurin perustamiseen, minkä vaikutuksesta se rajaa yrityksiä pois lainan piiristä. Finnveran internetsivujen mukaan: ”rahoituksen kohteena voi olla suomalaisen pk- yrityksen ulkomaille perustettavan tai siellä toimivan osakkuus- tytäryhtiön toimipaikan kehittä-

täminen, investoinnit tai kasvu. Omistusosuuden hankinta lisäys tai osakepääoman korottaminen ulkomaisessa yrityksessä voi tulla kysymykseen.” (Finnvera 2009 g.)

Finnveran kansainvälistymislainan tarkoitus on edesauttaa suomalaisten yritysten kilpailukykyä ja turvata suomalaista työllisyyttä. Finnveran lainaehdot rajaavat lainan saantia ja vain suomalaiset pk- yritykset voivat hakea lainaa. Finnveran asiakkaat ovat yleensä hakeneet julkista rahoitusta myös muualta ja Finnveran rahoitus toimii täydentävänä instrumenttina. Kansainvälistymislainan yhtenä ehtona on rahoituksen järjestäminen myös muilta rahoituslaitoksilta, kuten liikepankeilta. Finnvera ei lähde mukaan hankkeeseen, joissa ei ole mukana muita rahoittajia. Kansainvälistymislaina on markkinoita täydentävä tuote, eikä sen ole tarkoitus kilpailla markkinaehtoisien rahan kanssa. Hyvärisen ja Lähteenmäen mukaan Finnveran kansainvälistymislaina on lanseerattu vuonna 2001.

Ennen lainapäätöstä Finnvera tekee yritystutkimuksen, jonka avulla kartoitetaan hankkeen vaikutus yrityksen Suomen toimintoihin. Tutkimuksen tarkoituksena on selvittää, onko hanke kannattava ja onko yrityksellä edellytyksiä kansainvälistymiseen. Kansainvälistymislainan tai takauksen määrä voi olla enintään 50-75 prosenttia hankkeen kokonaiskustannuksista. Kv-lainaa hakevan yrityksen toimipaikka on sijaittava maassa, jolla Finnveran maaluokituksessa on vähintään kohtalainen maksukyky. Finnvera on antanut Venäjälle maaluokituksen kolme eli se on riittävän maksukyvyin maa. Samassa luokassa ovat Euroopan maista Latvia, Unkari ja Romania (2008). Maaluokitus on muuttuva ja äkilliset muutokset kohdemaan taloudellisessa tai poliittisessa tilanteessa saattavat vaikuttaa luokitteluun.

Finnveran asiakkaita arvioidaan heidän liiketoimintansa elinkelpoisuuden kannalta. Eli onko hankkeissa toimintaedellytyksiä tai onko yrityksellä mahdollisuuksia kansainvälistymiseen. Hyvärisen ja Lähteenmäen mukaan Finnveran kansainvälistymislainan asiakaskunnassa on jo yritystoimintansa vakiinnuttaneita yrityksiä, mutta myös perustettavat yritykset hakevat lainaa. Hankkeissa voi olla mukana henkilöitä, joilla on pitkä kokemus ulkomaisesta liiketoiminnasta. Tämä vaikuttaa luonnollisesti hankkeen arviointiin. Voidaankin sanoa, että Finnveran kansainvälistymislainan käyttäjät ovat pääasiassa olleet mukana Venäjän liiketoiminnassa aikaisemmin.

Finnveran kansainvälistymislaina ei ole suoraa avustusta, vaan se on maksettava takaisin. Tavallinen laina-aika on kolmesta kymmeneen vuotta. Kansainvälistymislainan lainamäärät eivät ole suuria. Summat vaihtelevat 50 000 eurosta 1-2 miljoonaan euroon. Kansainvälistymislaina ei ole volyymiltaan Finnveran päätuote. Laina on kuitenkin yksi hyvä vaihtoehto pk-yrityksen kansainvälistymisen rahoituksessa. (Hyvärinen & Toivonen, 2008.) Lainan hintaan vaikuttavat yritysriskit, kohdemaan riskit sekä lainan riskiluokka. Lainan hinta muodostuu pääasiassa 6 kuukauden euriborin mukaan, lisättyä riskimarginaalilla (1-4 prosenttia) sekä

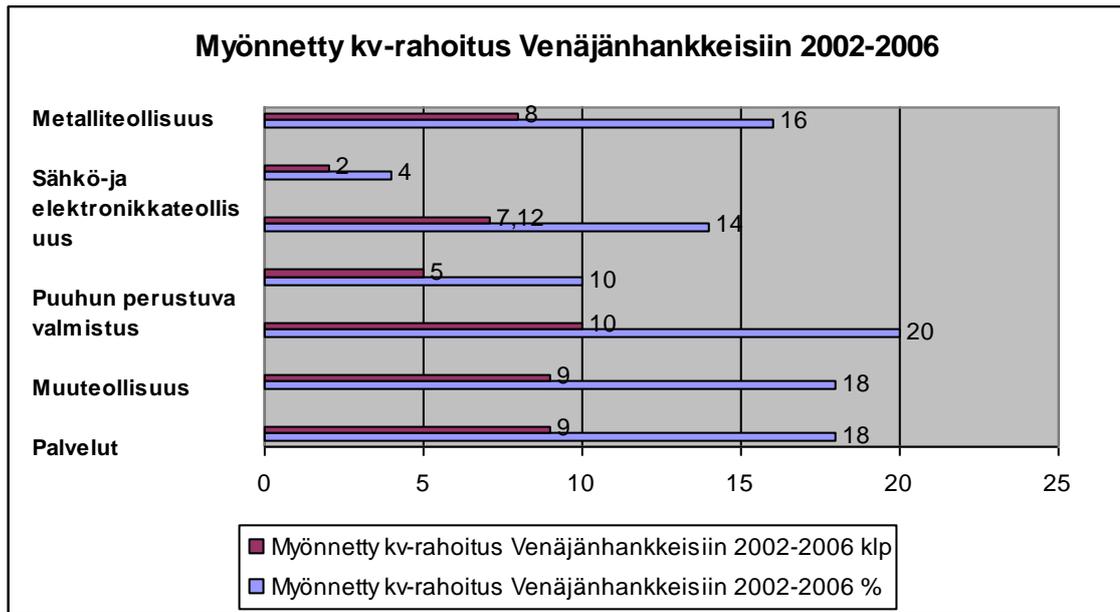
toimitusmaksulla, joka on 1-2 prosenttia lainamäärästä. Riskimarginaaliin vaikuttaa vakuuksien arvostus ja yritysriskin taso. Kv- lainalle edellytetään vakuutta. Vakuuden arvostus poikkeaa hieman pankkien omista käytännöistä. Tämä tarkoittaa sitä, että vakuus voi olla muuta kuin, mitä pankit yleensä arvostavat vakuudeksi. Vakuuden puuttuminen ei ole este lainan myöntämiselle.

Laina siirretään suomalaisen emoyrityksen taseeseen käyttöpääomaksi. Näin laina voidaan siirtää pääomalainana, osakslainana tai apporttina venäläiselle tytäryhtiölle. Kansainvälistymislainaa ei voida siirtää suoraan Suomesta Venäjällä sijaitsevaan yritykseen. Heikki Hyvärin mukaan esteenä on, että Finnvera tarvitsee vakuudet Suomesta. Myöskään juridisten seikkojen takia Finnveran asiakas ei voi olla suoraan venäläinen yritys. Muiden väliset juridiset sekä vakuudelliset ongelmat ovat esteenä sille, että venäläinen yritys ei voi olla Finnveran asiakas. Valvonta dokumentaatioineen olisi myös hankalampaa. Finnveralla ei resursseja ulkomailla toimivien vastuidensa seurantaan.

Haastattelemieni yritysten mukaan EU:n rahoitukseen verrattuna kansainvälistymislaina on yksikertainen ja selkeä kokonaisuus. Kv- lainan hakuprosessi on jouheva ja siitä on karsittu pois turha byrokratia. Lainan hakeminen on tehty hyvin yksinkertaiseksi ja toimivaksi. Rahoituksen aikataulu on riippuvainen yrityksen tilasta tai hankkeen vaiheesta. Finnveran hankekäsittelijät ovat pääasialliset lainaprosessin ohjaajat. Pietarin alueella hankkeiden käsittelyä nopeuttaa Finnveran oma toimipiste.

4.6 Finnveran maavastuut

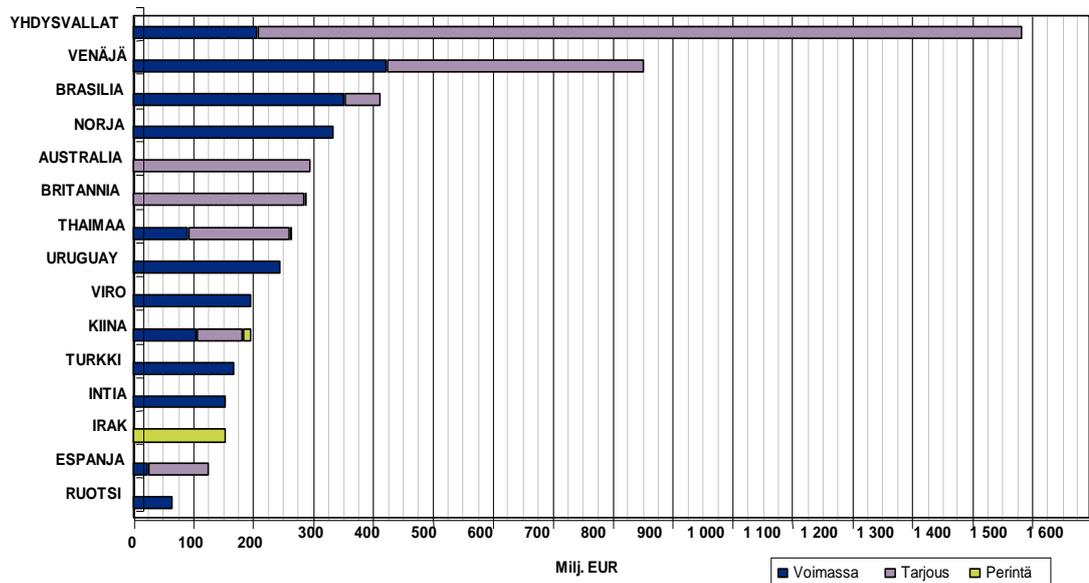
Oheisesta kuviosta (kuvio 4) voimme päätellä Finnveran rahoittavan eniten Venäjällä teollisuuden toimialoja. Yli puolet myönnetystä rahoituksesta on mennyt teollisuuden toimialoille. (Hyvärinen & Toivonen, 2008.)



Kuvio 4 Myönnetty kv- rahoitus Venäjähankkeisiin 2002-2006

Finnveran riskienhallintaan kuuluu maariskiluokitus asteikolla 0-9. Finnvera on hajauttanut ulkomaisia vastuitaan. Kohdemaana Finnveran vienninrahoituksessa Yhdysvaltojen suuri osuus taulukossa selittyy risteilytoimialan johdosta. Venäjän painoarvoa nostaa markkinoiden tärkeys suomalaisille yrityksille. Finnveran luottosalkussa on paljon Venäjälle suuntautuvaa rahoitusta. Riskin jakamiseen tarvitaan muualle suuntautuvaa luototusta. Muualle kuin Venäjälle suuntautuvaa luotottamista ollaan ilmeisesti lisäämässä. Näin pienennetään Finnveran Venäjä riskiä ja samalla hajautetaan riskejä tasaisesti.

Alla olevasta Finnveran kuviosta (kuvio 5) voimme nähdä, että Venäjälle suuntautuvia vastuita oli vuonna 2008 reilut 400 miljoonaa euroa. Venäjän osuus Finnveran vastuista on toiseksi suurin. Mahdolliset luottotappiot Venäjällä saattaisivat vähentää Finnveran halukkuutta rahoittaa Venäjälle suuntautuvia hankkeita. On myös mahdollista, että Finnvera hajauttaisi luottosalkkunsu sisältöä. Finnvera vähentäisi Venäjän osuutta vastuistaan hajauttamalla vastuitaan muihin maihin.



Kuvio 5 Finnveran maavastuut 30.6.2008

4.7 Finanssikriisin vaikutukset Venäjällä

Nykyinen finanssikriisi kärjistyi syyskuussa 2008 yhdysvaltalaisen Lehman Brothers investointipankin konkurssin myötä. Pankkien välinen lainaraha kallistui huomattavasti ja pankit eivät enää luottaneet toisiinsa. Tämän seurauksena rahoitusmarkkinat lähes pysähtyivät ja monet yritykset joutuivat likviditeettiongelmiin. Yritysten rahoituksen järjestäminen on tällä hetkellä haasteellista. Korkotason laskeminen ei ole vielä vaikuttanut yritysrahoituksen tarjontaan, sillä pankkien marginaalit nousevat, vaikka korot laskevat, pitäen näin lainarahan edelleen kalliina.

Vuoden 2009 alussa yritysrahoitusmarkkinat ovat edelleen kohmeessa. Yrityskaupat ja yritysten investoinnit ovat vähentyneet merkittävästi. Lainoja yrityksille on hankala saada ja kilpailu yritysten kesken lainarahasta on kovaa. Tämä vaikuttaa yritysten investointihaluihin ja samalla kansainvälistymishalukkuuteen. Mielestäni laskukausi antaa hyvän mahdollisuuden investoida ulkomaille. Kustannukset ovat painuneet alas ja yritysten varovaisuus investoinneissa heikentää kilpailua. Ongelmaksi muodostuu rahoituksen järjestäminen. Tämä tulee olemaan mielestäni haaste nykytilanteessa.

Mielestäni Venäjä tulee olemaan kasvava markkina finanssikriisistä huolimatta. Yritysten etabloituminen on helpompaa tilanteessa kun markkinat ovat jäähtyneet. Tonttien hinnat ovat laskeneet ja työvoimaa on taas saatavilla toisin kuin aikaisemmin. Ongelmaksi muodostuu silti Venäjän riskin vaikutus lainarahan saatavuuteen. Talouskasvun hiipuminen vaikuttaa

myös kysyntään, mutta kuinka kauan. Talouden taantumaa seuraa aina talouskasvun elpyminen. Heikki Hyvärisen mukaan finanssikriisin vaikutuksesta Finnveralla on myönnetty vientitakuuksia suomalaisille yrityksille. Pankeilla on saattanut ilmetä vaikeuksia pääomien lainaamisessa yrityksille, sillä pankkien omien pääomien hankinta markkinoilta on ollut hankalaa.

Varsinkin korkojen nousu ja niistä aiheutuvat kustannukset heijastuvat yritysrahoituksen hintaan. Finnveran rooli on noussut yritysrahoituksessa. Pankit luottavat yhä vähemmän yrityksiä ja pääoman saaminen markkinoilta on muodostunut ongelmaksi. Suuret yritykset saattavat olla paremmassa asemassa kuin pienet yritykset. (Bronström, N 2008, 22)

Nykyisessä taloudellisessa tilanteessa ensin vientimarkkinat joutuvat vaikeuksiin ja sen jälkeen kotimarkkinat. Suomalaisten vientiyritysten saamia tilauksia on peruttu ja uusia tilauksia ei ole näköpiirissä. Rahoituksen saaminen on vaikeaa ja yritykset lomauttavat ja irtisanovat henkilöstöään. Taantumasta on tulossa ankara, mutta 1990- luvun kaltaista tilannetta tuskin nähdään. Suomen yritysmaailmassa on toteutettu rakenteellisia uudistuksia ja yritysten taseet ovat vahvempia kuin 1990- laman aikana

Finanssikriisin vaikutuksesta Venäjän markkinat ovat heiluneet voimakkaasti. Öljynhinnan lasku ja ruplan osittainen devalvoituminen ovat vaikuttaneet negatiivisesti Venäjällä toimivien suomalaisten yritysten toimintaan. Lomautuksista ja irtisanomisista Suomessa ovat kertoneet YIT ja Nokian renkaat. Suuri painoarvo Venäjän markkinoilla vaikuttaa kotimaisten yritystemme toimintaan myös Suomessa. (Bronström, N 2008, 22)

Venäjän talouskehitysministeriön (2009)mukaan talouskasvu olisi 3 prosentin ja -2,2 prosentin välillä. Venäjä on hyvin riippuvainen öljynhinnasta, sillä öljyn osuus Venäjän bkt:stä on lähes 70 prosenttia. Mikäli öljyn hinta jää alle 70 dollariin barrelilta on vaihtotase sekä valtion budjetti ylijäämäinen.

Venäjän talous on kasvanut 2000- luvulla 7 prosentin vuosivauhtia raaka-aineiden hinnan kehityksen seurauksena. Venäjä ei ole kuitenkaan tehnyt tarvittavia taloudellisia uudistuksia. Se ilmenee luottamuksen puutteena Venäjän talouteen sekä nopeana valuuttapakona. Pekka Sutelan (2008)mukaan Venäjän 600 miljardin dollarin valuuttavaranto on hävinnyt vappuun mennessä, mikäli valuuttapako jatkuu samana. Joulukuun alussa Venäjän valuuttavaranto oli 430 miljardia dollaria. Venäjän valuuttavaranto perustuu valuuttakoriin jossa on etupäässä euroja ja dollareita. Korin arvo määritetään dollareissa. Mikäli euro heikentyy suhteessa dollariin, niin valuuttakorin dollariarvo pienenee. Venäjän keskuspankki on antanut ruplan devalvoitua vähitellen. Rupla on heikentynyt elokuusta 2008 saakka 18,6 prosenttia öljyn hinnan syöksyessä alaspäin. (Isotalus, P 2008, 12)

Vuoden 1998 devalvaatio hyödytti Venäjän kotimarkkinateollisuutta tuonnin kallistuttua. Teollisuus pystyi ottamaan käyttöön vajaakäytössä olleita tuotantomahdollisuuksia. Venäjän talous kaipaa nyt uusia investointeja, jotta saataisiin uutta teollisuustuotantoa. Investointien rahoittaminen on tässä taloudellisessa tilanteessa hyvin vaikeaa koska Ruflan devalvointi nostaisi tuontilaitteiden ja koneiden hintoja. (Sutela, P. 2008.)

Suomaisilla yrityksillä on kokemuksia ruflan devalvaatiosta. Vuoden 1998 devalvaatio jäädettiin Venäjän markkinat muutamaksi vuodeksi. Tämä hankaloitti suomalaisia investointeja Venäjälle. Scanfert Oy:n Ralf Ashornin mukaan rahaa ei yksinkertaisesti saanut Venäjän hankkeisiin 2000-luvun taiteessa. Ruflan devalvoiminen aiheuttaisi suuria vaikeuksia suomalaisille vientiyrityksille. Devalvaatio vaikuttaisi myös Venäjällä toimiviin yrityksiin, sillä maan ostovoima heikkenisi devalvaation takia. Suomalaiset yritykset ovat varautuneet paremmin devalvaatioon kuin vuonna 1998. (Sutela, P. 2008.)

Venäjä kärsii öljynhinnan laskusta, mutta energia-alojen asiantuntijat ennustavat öljyn hinnan nousevan tulevaisuudessa. Venäjä on hyvin haavoittuvainen energian hinnanmuutoksille ja on tärkeää, että Venäjälle investoitaisiin, eikä maa jäisi pelkäksi raaka-aineiden tuottajaksi. Mahdollinen WTO:n jäsenyys madaltaisi ulkomaisten yritysten kynnystä investoida Venäjälle. Tämä taas parantaisi ulkomaisten investoijien suojaa.

5 Yritys haastattelut

Haastattelin tutkimustani varten kahta suomalaista pk-yritystä Finnveran kv-lainan käytöstä. Yritykset olivat hyödyntäneet Finnveran kv-lainaa ja haastatteluilla oli tarkoitus selvittää yritysten kokemuksia lainan käytöstä. Haastattelun apuna käytin lyhyttä kysymyslomaketta. Yritykset kertoivat avoimesti kokemuksistaan Finnveran kansainvälistymislainasta, liikesalaisuuksiensa puitteissa.

5.1 Lääkärikliniikka Pietarissa

Haastattelin tamperelaisen lapsettomuushoitoihin erikoituneen Scanfert Oy:n toimitusjohtajaa Ralph Ashornia yrityksen Pietarin hankkeesta. Yrityksen New Medical Center on täyden palvelun lääkäritalo Pietarissa, jonka rahoittamiseen oli käytetty osana Finnveran kansainvälistymislainaa.

Scanfert Oy harkitsi Venäjän markkinoille suuntautumista jo 1990-luvulla heti Neuvostoliiton romahtamisen jälkeen. Venäjällä julkisen terveydenhuollon taso ei ollut korkea ja yksityiselle sektorille oli selkeästi kysyntää. Hankkeen alussa kartoitettiin kontakteja sekä markkinoita. Vuonna 1996 perustettiin ensimmäinen toimipiste AVA -Peter klinikka Pietariin. Kliinikka on

erikoistunut hedelmöityshoitoihin ja gynekologiaan. Hanketta rahoitettiin oma pääoma rahoituksella ja markkinaehtoisella rahoituksella. Rahoituksen saaminen oli Venäjän hankkeisiin 1990-luvulla hyvin hankalaa. Yrityksen toiminta oli aluksi pienimuotoista. Venäjän markkinoilla oli selkeästi kysyntää yksityisille lääkäripalveluille. New Medical Center tarjoaakin länsimaista tasoa olevia lääkäripalveluita kohtuuhintaan. Täydenpalvelun lääkärikeskus Avaclinic avattiin vuonna 2003.

Hankkeessa ilmeni rahoitusvaikeuksia. Venäjälle suuntautuviin hankkeisiin ei ollut tarjolla markkinaehtoista rahoitusta ja rahoituksen järjestely oli myös hyvin hankalaa. Syynä tähän oli Venäjän markkinoiden riskialttius. Yksityiset rahoittajat pitivät Venäjää edelleen liian riskialttiina. Yritys sai rahoitusta hankkeeseensa julkisilta rahoittajilta. Rahoittajina toimivat Finnvera, Finnfund sekä maailmanpankin alainen International Finance Corporation (IFC).

Scanfert Oy sai tietää rahoituksensa hakuprosessin myötä, että Finnverasta voi saada rahoitusta kansainvälistymiseen. Finnveran rahoituspalvelut eivät olleet entuudestaan tuttuja yritykselle. Finnveran rahoituksen edullisuus ja helppous olivat pääsyty, miksi yritys valitsi Finnveran osaksi kansainvälistymisensä rahoituspakettia. Finnveran rahoitus oli hyvin edullista verrattuna Venäjälle kansainvälistyvän yrityksen muuhun rahoitukseen. Finnveran tehtävänä on rahoittaa kotimaisten yritystemme kansainvälistymistä ja se pystyykin tarjoamaan rahoitusta hankkeille, joihin on liikepankeilta vaikea saada rahoitusta.

Scanfert Oy:n hankkeessa Finnveran osuus oli vain täydentävä. Yritys käytti Venäjän toimintonsa laajentamiseen Finnveran kansainvälistymislainaa ja vientitakauksia. Suomalaisen laite-toimittajan tilauksissa käytettiin vientitakuuta, koska vientitakaukset helpottivat tavarantoimittajien ja tilaajan asemaa. Lainan kokonaisrahoituksesta oman pääoman osuus oli alle puolet. Muita rahoittajia hankkeessa olivat Maailmanpankki sekä Finnfund. Kansainvälistymislainan hakuprosessi oli helppo verrattuna esimerkiksi maailman pankin vastaavaan rahoitukseen (IFC), joka oli haastateltavan mukaan hyvin byrokraattinen.

Finnveran kansainvälistymislaina oli Ashornin mielestä hyvin joustava ratkaisu osana rahoituskokonaisuutta. Yrityksellä ei ollut erityistä palkattua henkilökuntaa, esimerkiksi talouspäällikköä mukana kansainvälistymislainan hoitoprosessissa. Ashorn järjesti kansainvälistymislainan hakuprosessin oman lääkäriyönsä ohessa. Ainoat ulkopuoliset tässä prosessissa olivat juristit. Lainanhakuprosessin ajankäytöllisestä kestosta ei ole tarkkaa selvitystä. Finnveran rahoitus oli yksi osa rahoituksen kokonaisuutta. Asiaa helpotti myös, että hankkeessa käytettiin Finnfundin rahoitusta, jonka sopimukset ja hakuprosessi ovat hyvin samankaltaisia.

Hankkeessa Finnveran vaatimat vakuudet olivat erilaiset kuin muilla rahoittajilla. Finnveran vaatimat vakuudet ovat maltillisemmat verrattuna pankkeihin tai muihin luottolaitoksiin.

Finnveran päätarkoitus on rahoituksen järjestäminen, ei vakuuksien vaatiminen. Heikki Hyvärisen (2008) haastattelun mukaan vakuuksien puuttuminen ei ole este Finnveran rahoituksen saamiselle.

Finnveran kansainvälistymislainan pääoma siirrettiin holding yhtiön kautta venäläiselle yhtiölle, jolla on operatiivista toimintaa. Finnveran kansainvälistymislainaa siirretään aina suomalaisen emoyhtiön taseen kautta. Juridiset seikat estävät rahoituksen siirtämisen suoraan ulkomailla operoivan yrityksen käyttöön. Raha pitää siis kierrättää suomalaisen yrityksen kautta ja erilaiset yritysjärjestelyt olivat yksi osa lainan järjestelyä.

Ralph Ashornin näkemykset Venäjästä ovat odottavat. Tilannetta seurataan ja katsotaan mihin se johtaa. Ei vielä tiedetä mitä tapahtuu ruplan arvolle ja miten asiakkaat alkavat käyttäytyä tässä taloudellisessa tilanteessa. Nähtäväksi jää, alkavatko ihmiset säästää terveydenhuollostaan.

5.2 Koneenvuokrausta Venäjällä

Haastattelin nostureiden, henkilönostimien ja trukkeja vuokraavan sekä myyvän pk- yrityksen edustajaa. Yrityksellä on toimintaa Suomessa, Virossa, Latviassa, Liettuassa, Ukrainassa ja Venäjällä. Yrityksellä on 20 toimipistettä kuudessa eri maassa. Liikevaihto oli 100 miljoonaa euroa vuonna 2007.

Yritys on toiminut Venäjällä vuodesta 1983 alkaen. 1990-luvun laman aikaan yritys selvisi vaikeista taloudellisista suhdanteista juuri Venäjän markkinoiden avulla. Nykyisin puolet yrityksen tuloksesta tulee muualta kuin Suomesta. Vuonna 2003 yritys aloitti yritystoiminnan laajentamisen Pietarin alueella. Tytäryritys on suomalaisen emoyrityksen sata prosenttisesti omistama. Kyseinen pk- yritys oli operoinut alueella jo 20 vuotta ja siksi tunsivat paikalliset tavat sekä liiketoimintaympäristön. Finnvera rahoitti koneenvuokrausyrityksen hanketta ja mahdollisti menestyksen Venäjällä. Finnveran kansainvälistymislainan osuus Pietarin alueen hankkeesta oli noin 30 prosenttia. (Menestystarinoita 2009)

Haastattelin yrityksen edustajaa Lauri Puontia. Hänen mukaansa yritys hakee kasvua Itä-Euroopasta, koska alueella on paljon rakennettavaa. Olivatpa suhdanteet millaiset tahansa, niin Venäjältä ei rakentaminen tule loppumaan. Venäjän alueelta saatava kasvu on samaa luokkaa kuin Suomessa kovimpien noususuhdanteiden aikana. Tämän vuoksi Itä-Eurooppa ja erityisesti Venäjä on yritykselle tärkein markkina-alue.

Koneiden ja nostureiden vuokraus sekä myynti toimialana on hyvin pääomavaltaista. Koneisiin sitoutuu paljon pääomaa ja pääoman saamiseksi on otettava lainaa. Rahoituksen järjestymi-

nen yritykselle on tärkeää, varsinkin kasvun kannalta. Kyseinen yritys hakee jatkuvaa kasvua toiminnalleen. Pelkillä kassavirroilla ei voida rahoittaa investointeja, jotka edesauttavat kasvua. Itä- Euroopan markkinat tuovat kasvua yritykselle ja ne sisältävät paljon potentiaalia. Vakuuskysymykset ovat yrityksen kannalta tärkeä asia. Miten rahoittajat arvostavat yrityksen tarjoamia vakuuksia. Miten rahoittaja pystyy määrittämään vakuuden arvon ja miten se on realisoitavissa. Yritys käyttää lainojensa vakuutena koneita ja laitteita, joihin se on investoimassa.

Yrityksen päämarkkinat ovat Venäjällä, Baltiassa sekä Ukrainassa. Alueilla on paljon rakennettavaa ja mahdollisuus saavuttaa liiketoiminnan kasvua. Yritys päätti investoida Pietarin kasvaville markkinoille vuonna 2003. Lainaa olisi tarvittu kone- ja laiteinvestointeihin. Liiketoiminnan laajenemisessa yritys huomasi pääoman saannin vaikeuden. Suomalaiset pankit karttoivat Venäjäriskiä, eikä Pietariin suuntautuva investointi ollut pankeille houkutteleva. Suomalaisilla pankeilla ei ole juurikaan merkittävää toimintaa Venäjällä ja Ukrainan markkina on heille lähes tuntematon. Ruotsalaiset pankit operoivat jonkin verran yrityksen toiminta-alueella, mutta yritys ei saanut rahoitusta myöskään ruotsalaisilta pankeilta.

Hankkeelle olisi saanut lainaa suomalainen emoyhtiö. Lainat olisi siirretty venäläiselle tytäryhtiölle. Yrityksen edustajan mukaan se ei ole kestävää toimintaa. Tämä olisi muokannut emoyhtiön tasetta ja myös sitonut omaisuutta vakuudeksi. Yritys päätyi malliin, jossa raha kulki tytäryhtiön kautta Venäjälle. Yritykselle tärkein kriteeri Finnveran kansainvälistymislainan käytölle oli rahoituksen saatavuus. Suomalaiset pankit karttoivat Venäjäriskiä, eivätkä halunneet olla mukana hankkeessa. Finnveran osuus Pietarin investoinnista oli kolmannes. Loppurahoitus järjestyi keski- eurooppalaisilta pankeilta. Rahoituksen hakeminen Finnveralta oli Puonnin mukaan varsin nopeaa ja sujuvaa. Finnveralla on erityinen vastuuhenkilö, jonka kanssa yritys asioi. Vastuuhenkilöllä on suuret valtuudet myöntää lainoitusta. Tämä vaikuttaa Finnveran rahoitus päätöksen nopeuteen ja sujuvuuteen.

Finnveran kansainvälistymislainan maturiteetti on pidempi kuin Venäjälle suuntautuvien yritysten lainojen maturiteetti yleensä. Yrityksen tapauksessa Finnveran kansainvälistymislainan maturiteetti oli seitsemän vuotta, kun yleensä Venäjälle suuntautuvien lainojen maturiteetti on maksimissaan kolme vuotta. Venäjällä kolmen vuoden laina-aika on erittäin pitkä. Mielestäni tämä kertoo jo jotain markkinoiden riskeistä. Rahaa ei lainata pitkäksi aikaa.

Mitä sitten tapahtuu, jos markkinat eivät toimi tai jos rahoitusta ei yksinkertaisesti ole saatavilla? Finnveralla ei ole kasvavalle yritykselle sopivaa rahoitusinstrumenttia. Yrityksen kasvaessa ulos pk- yrityksen mitoista ajatellaan, että markkinat hoitavat lopun rahoituksesta. Näin ei silti aina tapahdu ja yritys saattaa jäädä rahoituksellisesti väliinputojaksi.

Finnveran kansainvälistymislainan suurin ongelma on sen käytön rajallisuus. Kansainvälistymislainan ehdot rajaavat monia yrityksiä pois sen piiristä. Lauri Puonti odottaa mielenkiinnolla, miten Finnveran vastuiden nosto ja muut päättäjien toimenpiteet tulevat vaikuttamaan yritysrahoitukseen. Hän myös toivoi, että Finnvera tarkentaisi kansainvälistymislainan myöntämisen perusteita. Siksi olisi tärkeää että Finnveran kansainvälistymislainan myöntämisvaltuudet ulottuisivat suuremmille pk- yrityksille.

Venäjän nykyisessä taloudellisessa tilanteessa rahoitus muodostuu koneita ja nostureita välittävän yrityksen asiakkaille ongelmaksi. Sen vaikutus näkyy asiakkaiden tilauksien vähenemisenä. Venäläiset asiakkaat ovatkin yrityksen Venäjän liiketoiminnalle erittäin tärkeitä. Venäläiset asiakkaat eivät saa rahoitusta markkinoilta ja rakennusprojekteja siirretään. Yrityksen edustaja Lauri Puonti uskoi kuitenkin, että kysynnän hiipuminen tulee olemaan väliaikaista.

Yritys uskoo silti Venäjän markkinoihin, eikä laskusuhdanne pelota yritystä. Venäjällä riittää rakennettavaa ja maassa tulee olemaan aina suuret volyymit. Yrityksen tavoite on kasvattaa liikevaihtoaan vuosittain. Venäjällä kasvua tulee olemaan paljon enemmän kuin Suomessa. Tämä on osa syy yrityksen kiinnostuksen Venäjää kohtaan.

Venäjällä operoi lukuisia ulkomaalaisia yrityksiä. Saksalaisten ja yhdysvaltalaisien yritysten kotimaiset viennin rahoituslaitokset ovat aivan eri luokkaa kuin suomalaiset rahoituslaitokset antaen kilpailuedun ulkomaalaisille yrityksille. Ne saavat helpommin rahaa Venäjälle suuntautuville hankkeilleen. Finnveralle 3 miljoonan luottotappio on suuri, mutta saksalaiselle viennin rahoituslaitokselle se on pieni summa. ”Tämä suurten realismia” totesi haastateltava.

6 Johtopäätökset

Pk- yritysten kansainvälistymisen rahoitus muodostuu useista eri rahoituslähteistä. Finnveran kansainvälistymislainana on tutkimukseni mukaan täydentävä osa kansainvälistymisen rahoituskokonaisuutta. Finnvera jakaa riskiä muiden rahoittajien kanssa ja on mukana vain kannattavissa hankkeissa. Pelkällä Finnveran kansainvälistymislainalla yritys ei rahoita kansainvälistymistään, eikä se ole tarkoituksaan. Myönteiseen lainapäätökseen tarvitaan myös ulkopuoleinen rahoittaja, joka on yleensä liikepankki. Finnveran rooli on siis jakaa riskiä muiden rahoittajien kanssa mahdollistaakseen kannattavien hankkeiden toteuttamisen. Finnveran kansainvälistymislainana on yksi rahoitusinstrumentti, jonka avulla pyritään mahdollistamaan elinkelpoisten, mutta myös riskillisimpien hankkeiden rahoitus.

Finnveran kansainvälistymislainaa käytetään osana kansainvälistymisen kokonaispakettia. Rahoitus haetaan useista eri lähteistä, pääasiassa kotimaisilta tai ulkomaisilta liikepankeilta.

Lisäksi kansainvälistymishankkeissa voidaan käyttää EU:n rahoitusta, Pohjoismaiden projektivientirahaston Nordenin tai muun julkisenrahoittajan rahoitusinstrumentteja.

Kansainvälistyvät yritykset käyttävät vientitakuita ja kansainvälistymislainaa, mikäli se on vain mahdollista. Nykyisessä taloudellisessa tilanteessa yritysrahoituksen saaminen markkinoilta on hankalaa. Pörssiyritykset kilpailevat samoista rahoittajista kuin pk- yrityksetkin. Mielestäni tämä vaikuttaa yritysrahoituksen ja samalla myös kansainvälistymislainan saatavuuteen.

Venäjän talous kärsii muiden maiden ohella finanssikriisistä. Öljynhinnan lasku sekä ruplan heikentyminen ovat edesauttaneet Venäjän talouskasvun hiipumista. Venäjälle suuntautuvat hankkeita saatetaan luokitella taas riskialttiimmiksi kuin aikaisemmin. Yritysrahoituksen saaminen markkinoilta ei ole tällä hetkellä helppoa. Jos finanssikriisistä kärsivät kotimarkkinoilla operoivat yritykset, niin pk- yrityksen kansainvälistymisen rahoitus ei tee poikkeusta tässä suhteessa. Rahoituksen kallistuminen on myös nostanut yrityslainojen marginaaleja. Finnveran marginaalit ovat kilpailukykyisiä verrattuna liikepankkien marginaaleihin.

Finnveran joustava toiminta ja vakuuksien arvostaminen on kilpailuetu. Lisäksi tämänhetkinen lainan hinnoitteluaste on kilpailukykyinen. Finnveran tarkoitus ei ole kilpailla markkinoilla vaan, sen palvelut täydentävät muiden palveluita. Nykyisessä lainamarkkinoiden hiipumisessa Finnveran lainalle on kysyntää enemmän kuin tarjontaa. Ongelmana on erottaa elinkelpoiset hankkeet muista. Finnveran tuotteiden, myös kansainvälistymislainan kysyntä, saattaa kasvaa nykyisessä taloudellisessa tilanteessa. Marginaalit saattavat nousta, sillä liikepankkien marginaalit ovat nyt samoilla tasoilla kuin Finnveran marginaalit. Finnveran Heikki Hyvärisen mukaan Venäjälle suuntautuvien yritysten marginaalit kansainvälistymislainoille ovat riskiluokituksesta riippuen 1-4 prosenttia (2008).

Moni yritys aloittaa paikallisella edustustolla. Ennen etabloitumista yritykset tutkivat markkinoita. Tämän jälkeen päätetään mahdollisista investoinneista. Kansainvälistymislainaa myönnetään ainoastaan tuotannolliseen toimintaan. Palvelualat jäävät paitsioon lainan hyödyntämisessä. Metall- ja konepajasektorille laina sopii paremmin, sillä niiden toiminta on tuotannollista. Harva yritys vain aloittaa toimintansa Venäjällä. Puhumattakaan, että saisi rahoitusta hankkeeseensa erittäin kilpailuilta markkinoilta.

Finnveran pk-yrityksille myöntämät kv-lainat ja -takaukset 2001 - 2007

Myönteiset päätökset	Yhteensä	2007	2006	2005	2004	2003
kpl, joista	158	23	33	29	24	49
Baltia	28	3	4	3	7	11
Venäjä	58	6	14	10	11	17
Kiina + Hongkong	15	7	3	5	6	21
Muut maat	57	7	12	11		
t€, joista	68 752	7 930	14 895	16 254	7 665	22 008
Baltia	8 056	978	428	1 075	3 200	2 375
Venäjä	25 175	310	5 939	3 216	331	10 379
Kiina + Hongkong	7 305	1 795	1 560	3 950		
Muut maat	28 216	2 847	6 968	8 013	1 134	9 254
(Ruotsi, Tanska, Saksa, Hollanti, Iso-Britannia, Puola, Unkari, Sveitsi)						

Taulukko 1 Finnveran pk-yrityksille myöntämät kv-lainat ja -takaukset 2001-2007

Finnveran pk-yrityksille myöntämiä kv-lainoja ja -takauksia oli vuosina 2001-2007 yhteensä 158 kappaletta. Venäjän osuus näistä oli 58 kappaletta (taulukko 1), eli noin 20 prosenttia kokonaismäärästä. Finnveran ulkomaille myöntämistä kansainvälistymisrahoituksesta viides suuntautui Venäjälle. Pk-yritysten on ollut vaikeaa saada rahoitusta Venäjälle suuntaaviin liiketoimiin. Finnveran kansainvälistymislaina on ollut tärkeä instrumentti Venäjälle suuntautuvalla liiketoiminnalla.

Finanssikriisin seurauksena on ehdotettu, Finnveran valtuuksien kasvattamista. Finnveralla oli takauksia ja lainoja pk-yrityksissä vuoden 2008 lopussa 2,3 miljardia euroa. Nyt ehdotetaan, että lainakatto nostetaan 4,2 miljardiin euroon. Tämä kasvattaisi Finnveran vastuita 1,9 miljardia euroa. Tämän tarkoituksena on helpottaa yritysrahoituksen saatavuutta kotimarkkinoilla. Viennin vastuukattoa nostettiin vuodenvaihteessa 7,9 miljardista eurosta 10 miljardiin euroon. Näin helpotettiin pk-yritysten likviditeettiongelmia. Nyt ehdotetaan viennin vastuukattojen nostamista 15 miljardiin euroon. (Akkänen, J 2009, B11.)

”Vastuukattojen korotuksella valtio pyrkii turvaamaan Finnveran mahdollisuudet rahoittaa kannattavaksi arvioitua liiketoimintaa rahoituskriisin aikana aiempaa enemmän. Rahoitusmarkkinoiden kriisi on lisännyt Finnveran tarjoaman kotimaan rahoituksen kysyntää kotimaassa 18 prosenttia ja viennissä 386 prosenttia edellisvuoteen verrattuna.”

(Finnvera 2009h).

Finnveran vastuukattojen nosto kasvattaa yritysrahoituksen tarjontaa ja helpottaisi yritysten likviditeettiongelmia sekä mahdollistaisi pk- yritysten rahoituksen lisäämisen. Kansainvälistymislainan ehdot ovat aikaisemmin olleet hyvin tiukat. Pk- yritykset kasvavat ulos kansainvälistymislainan myöntämisen määritelmästä. Ajatuksena on, että kasvaessaan suuremmaksi yritys saa markkinoilta pääomaa kasvulleen. Mitä tapahtuu jos markkinat eivät toimi tai jos rahoittajat eivät lähde omasta mielestään liian riskialttiiseen hankkeeseen mukaan. Nähtäväksi jää mitä yritysten rahoitukselle tapahtuu kun yritys kasvaa suuremmaksi. Tässä onkin yksi kansainvälistymislainan suurimpia ongelmia. Kasvavien kansainvälistyvien yritysten kannalta olisi hyvä, että Finnvera väljentäisi ehtojaan kansainvälistymislainalle. Tietenkin vain elinkelpoiset yritykset saavat rahaa, eikä Finnveran tarkoitus ole jakaa rahaa kaikille halukkaille.

Lainaa myönnetään vain pk- yrityksille, joilla on alle 50 miljoonan liikevaihto alle 250 työntekijää. Lainaa ei myöskään myönnetä myyntiedustuston perustamiseen ulkomaille, vaikka ennen markkinoille etabloitumista yritykset etenevät juuri pienten myyntiedustojen kautta. Laina on tarkoitettu tuotannolliselle toiminnalle. Finnveran pk- yrityksen määräys rajaa yritykset varsin pieniksi. Kuinka moni pienehkö pk- yritys aloittaa tuotannon Venäjällä. Eräs haastattelemani Venäjänkaupan asiantuntija totesi, ” moni yritys ei voi hyödyntää Finnveran kansainvälistymislainaa, koska se ei täytä lainalle asetettuja ehtoja kokonsa puolesta”. Yritykset eivät siis voi hyödyntää kansainvälistymisessään Finnveran lainapalveluita, koska eivät sovellu pk- yrityksen määreeseen.

Tutkimukseni mukaan monet Finnveran kansainvälistymislainaa tarvitsevat yritykset ovat kasvaneet ulos niistä mitoista, joille se on tarkoitettu. Finnveran valtuuksien kasvaessa onkin mielenkiintoista seurata, muuttuvatko kansainvälistymislainan ehdot. Voi vain arvailla, miten ehdot muuttuvat ja mitkä asiat vaikuttavat kansainvälistymislainan saatavuuteen. Finnveran luottotappioiden kasvu on todennäköistä. Finnveran luottotappiot maksetaan valtion varoista. Suurien luottotappioiden alas kirjaaminen veronmaksajien rahoilla varmasti tiukentaisi Venäjälle suuntautuvaa riskinottoa. Tämä asettaisi Finnveralle rajoituksia riskinottoon Venäjälle. Kansainvälistymislainan käytön edellytykset heikkenisivät ja yritysten Venäjän rahoitus vaikeutuisi.

Lauri Puonnin mukaan ulkomaalasiin vienninrahoituslaitoksiin verrattuna Finnveralla ei ole mahdollisuutta kantaa niin suuria Venäjä vastuita. Ulkomaalaiset yritykset saavat siten kilpailuetua suomalaisiin yrityksiin verrattuna. Saksalaiset ja yhdysvaltalaiset vienninrahoituslaitokset kestävät suurempia luottotappiota kuin Finnvera. Tosin Finnveran ulkomaavastuita ollaan kasvattamassa 15 miljardiin euroon. (Akkanen, J 2009, B11.)

Tutkimukseni mukaan kansainvälistymislainan osuus hankkeista jää alle 50 prosenttiin. Yrityksillä on muita rahoituslähteitä ja siksi kansainvälistymislainan osuus on mielestäni pienempi suhteessa muihin rahoituslähteisiin. Lainaa ei ole käytetty kovinkaan paljon. Vuosina 2002-2006 Finnveran kansainvälistymislainoja myönnettiin yhteensä 50 kappaletta (kuvio 4). Suurin osa Finnveran kansainvälistymiselle suunnatusta rahasta suuntautuu vientitakuisiin. Takuita käyttävät niin suuret kuin pienet yritykset.

Haastattelemani Venäjän kaupan asiantuntija totesi Finnveran kv- lainan olevan yksinkertainen verrattuna muihin tarjolla oleviin rahoitusinstrumentteihin. Haastateltavalla oli kokemusta sekä rahoittajan, että rahoitettavan näkökulmasta. EU:n rahoitus on hyvin byrokraattista ja aikavievää. Finnveran rahoitusprosessi on käytännönläheinen verrattuna esimerkiksi EU:n vastaavaan prosessiin.

Muut haastattelemani yritykset Duuri Oy, Castren & Snellman sekä Market Visio Oy olivat rahoittaneet omalla pääomalla yrityksensä kansainvälistymiseen. Yritysten liiketoiminta ei vaadi suuria investointeja Venäjälle, joten kv- lainaa ei tarvinnut käyttää tai yritykset eivät halunneet käyttää ulkopuolista rahoitusta. Pääsyy, miksi yritykset päätyvät kv- lainan käyttöön on sen edullisuus. Laina on tarkoitettu riskillisiin hankkeisiin, joita ei voi toteuttaa ilman Finnveran rahoitusta. Ilman riskillisiä hankkeita suomalainen kilpailukyky kärsisi verrattuna muihin maihin.

Tutkimuksessani päädyin johtopäätökseen, että yritykset investoivat Venäjälle pääasiassa omalla pääomalla. Tätä johtopäätöstä vahvistaa Finnveran sekä Suomalais- Venäläisen kaupakamarin tutkimus (2005), jonka mukaan Venäjälle investoi omalla pääomalla 81 prosenttia vastaajista. Pankin rahoitusta käytti investoinneissaan 11 prosenttia vastaajista ja Finnveran rahoitusta seitsemän prosenttia. Finnveran kansainvälistymislaina on täydentävä rahoitusinstrumentti. Tuote ei ole kovin tunnettu ja sen käytöstä on tarjolla niukasti informaatiota. Toivonkin että tutkimukseni toisi Finnveran kansainvälistymislainan paremmin esille ja lisäisi tuotteen tunnettavuutta. (Finnvera 2009i.)

Täydentäviä rahoitusinstrumentteja on tarjolla, mutta niitä käytetään rajoitetusti. Vain suurimpiin projekteihin hankitaan julkista rahoitusta. Suurimpia rahoittajia ovat Finnfund sekä Finnvera. Finnfund rahoittaa investointeja ja Finnvera pääasiassa myöntää vientitakauksia. Finnveran kv- lainan avulla pk- yritykset perustavat tuotantoa Venäjälle. Toiminnan pitää olla tuotannollista, pääasiassa tehtaiden laajennuksia. Venäjä investointikohteena mielletään riskillisemmäksi kuin läntiset maat. Mielestäni on tärkeää, että suomalaiset yritykset saavat rahoitusta liiketoimintansa laajentamiseen Venäjän riskeistä huolimatta. Finnveran toiminta mahdollistaa rahoituksen saannin myös muualta kuin pankeilta, eikä hanke jää toteutumatta tämän takia.

Finnveran mukanaolo yrityksen kansainvälistymisessä edesauttaa muun rahoituksen toteutusta. Finnveran osuus on pieni, mutta erittäin tärkeä monissa hankkeissa. Finnveran toiminta on mielestäni erittäin tärkeää suomalaisten työpaikkojen ja yritysten menestymisen kannalta. Erityisesti tällä hetkellä, kun maailmanlaajuinen taantuma uhkaa suomalaista yritystoimintaa.

Finnveran kv- laina on erittäin hyödyllinen ja tarpeellinen rahoitusinstrumentti kansainvälistyvälle yritykselle. Tuote on yksi osa yritysten rahoitusinstrumentteja ja sen avulla voidaan edesauttaa rahoituksen järjestämistä riskillisiin hankkeisiin. Olen tutkinut kv-lainaa muutama Venäjälle kansainvälistyneen yrityksen kautta. Kansainvälistyvät yritykset tarvitsevat julkista rahoittajaa hankkeensa tueksi. Kv- lainan käytön ehtoja voitaisiin tarkastaa niin, että muut kuin tiukkaan pk- yritys määritelmään lukeutuvat yritykset voisivat käyttää tuotetta. Pitää muistaa, että tuote on tarkoitettu vain pk- yrityksille, mutta mitä tapahtuu yrityksen lainan saani mahdollisuuksille, kun yritys kasvaa ulos pk- yrityksen määritelmästä.

6.1 Tutkimukseni validiteetti ja reliabiliteetti

Tutkimuksen validiteetti eli tutkimuksen vastaavuus kertoo, mittaako tutkimus sitä mitä oli tarkoitus selvittää. Reliabiliteetti kertoo tutkimukseni luotattavuudesta. Aiheeni oli varsin rajattu ja tutkimukseni vastaa sitä, mitä sen oli tarkoitus vastata. Tarkoitukseni oli kerätä kokemuksia muutama suomalaisen pk- yrityksen kansainvälistymisestä Finnveran kansainvälistymislainan avulla. Reliabiliteetti on kvalitatiivisessa tutkimuksessa ongelma, koska se perustuu tutkijan omiin havaintoihin. Tutkija tekee havainnoista omat päätelmänsä. Tutkimukseni perustuu faktoihin ja kokemuksiin. Keräsin aineistoa haastatteluin ja erilaisista Venäjään liittyvistä julkaisuista sekä kirjallisuudesta. Tutkimusta tehdessäni muodostin johtopäätökseni muutama yrityksen kokemuksista. Materiaalini oli joissain kohdissa niukkaa, tosin tutkimukseni tarkoitus ei ollut kerätä materiaalia mahdollisimman laajasti. Keskityin tutkimuksessani muutama pk- yritysten kokemuksiin.

Finnveran kansainvälistymislaina pk- yrityksen kansainvälistymisen apuna on yksi rahoitusinstrumentti muiden joukossa. Koin tarpeelliseksi tutkia, miten pk- yritykset pystyvät hyödyntämään juuri tätä rahoitusinstrumenttia kansainvälistymisessään Venäjälle.

Lähteet

Kirjat ja vastaavat painetut julkaisut

Ahokangas, P & Pihkala, T. 2002. Kansainvälistyvä yritys. Helsinki: Edita.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2004. Tutki ja kirjoita. Jyväskylä: Gummerus.

Iivari, P. 2007. Yritysturvallisuus Venäjällä. Rovaniemi. Tornion kirjapaino.

Kauppa- ja teollisuusministeriö. Julkaisuja 27/2004.

Kauppa- ja teollisuusministeriö 8/2005. Investoinnit ja investointiedellytykset Venäjällä. Ra-
hoitetut tutkimukset.

Laakkonen, V., Tiusanen, T & Jumpponen, J. 2005. Venäjälle mutta minne, Lappeenranta
University of Technology.

Ollus, S. E. & Simola, H. 2008. Suomen Venäjän kaupan yritys rakenne, Suomen Pankki, BOFIT
Online No.7

Niskanen, J & Niskanen, M. 2007. Yritysrahoitus. Helsinki: Edita.

Rautavaara, J. & Sutela, P. 2000. Venäläinen markkinatalous. Helsinki: WSOY.

SVKK ry. 2004. Investoinnit itänaapuriin perustietoa sijoittamisesta liiketoimintaan Venäjälle.
Helsinki: Edita.

SVKK ry. 2007. Venäjän liiketoiminnan perusopas. Helsinki: J- Paino.

Sutinen, M. 1996. Pk- yrityksen vientimarkkinointi ja ulkomaankauppa. Helsinki. Yritystentie-
tokirjat.

Äijö, T. 2001. Suomalaisyritys kansainvälistyy. Helsinki: Yliopistopaino.

Artikkelit

Akkanen, J. 2009. Yritysrahoituksen kasvu lisää Finnveran töitä. Helsingin Sanomat, 10.1.2009, B11.

Bronström, N. 2008. Rengasfirma lukkojarrutta. Kauppalehti 11.12.2008, 22.

Hulkko, K. 2008. Siperiaa valtaamassa. Suomenkuvalehti 28/2008, 26.

Isotalus, P. 2008. Pekka Sutelan haastattelu. Kauppalehti 25.11.2008, 12.

Kauppalehden pääkirjoitus. 2008. Kauppalehti 17.12.2008, 3.

Sähköiset lähteet

Ahokankaan kansainvälistymisprosessi. 1998. Kuvio 1. Viitattu 30.12.2008.
www.tritonia.fi/vanha/ov/acta64/2_1b.gif

Ahokankaan kansainvälistymisprosessi. 1998. Kuvio 2. Viitattu 30.12.2008.
<http://www.emeraldinsight.com/fig/2710130401002.png>

Elinkeinoelämän Keskusliitto. 2008. Pk- yrityksen määritelmä. Viitattu 18.10.2008.
http://www.ek.fi/www/fi/yrittajyys_ja_pk/pk_yritykset/pk_yritykset_ekssa.php

Finnvera 2009a. Vientitakuulaitoksen määritelmä. Viitattu 20.1.2009.
<http://www.finnvera.fi/fin/Vienti-ja-kansainvaelistyminen/Viennin-rahoitusratkaisut>

Finnvera 2009b. Kansainvälistymislainan esittely. Viitattu 20.1.2009.
<http://www.finnvera.fi/fin/Vienti-ja-kansainvaelistyminen/Kansainvaelistyminen/Luotonanto-on-kansainvaelisen-kaupan-edellytys>

Finnvera 2009c. Suurten yritysten määrittely Finnverassa. Viitattu 31.2.2009.
<http://www.finnvera.fi/fin/Kasvu/Rahoitusratkaisut/Suuret-yritykset>

Finnvera 2009d. Finnveran muiden rahoitustuotteiden esittely. Viitattu 20.1.2009.
<http://www.finnvera.fi/fin/Kasvu/Rahoitusratkaisut/Laehialuehankkeet>

Finnvera 2009e. Finnveran vientitakuut. Viitattu 24.2.2009.
<http://www.finnvera.fi/fin/Vientitakuut>

Finnvera 2009f. Finnveran lähialuehankkeiden esittely. Viitattu 24.2.2009.
<http://www2.finnvera.fi/index.cfm?id=1493>

Finnvera 2009g. Kansainvälistymislainan esittely. Viitattu 29.1.2009.
<http://www.finnvera.fi/fin/Vienti-ja-kansainvaelistyminen/Kansainvaelistyminen/Luotonanto-on-kansainvaelisen-kaupan-edellytys>

Finnvera 2009h. Tiedote Finnveran rahoituksen vastuukattojen nostosta. Viitattu 10.1.2009.
[http://www.finnvera.fi/fin/Finnveran-yritysesittely/Tiedotteet/\(newsid\)/841](http://www.finnvera.fi/fin/Finnveran-yritysesittely/Tiedotteet/(newsid)/841)

Finnvera 2009i. Finnveran ja Suomalais- Venäläisen kauppakamarin tutkimus. Rahoitus ei ole Venäjänkaupan este. Viitattu 15.1.2009.

[http://www.finnvera.fi/fin/Finnveran-yritysesittely/Tiedotteet/\(newsid\)/456](http://www.finnvera.fi/fin/Finnveran-yritysesittely/Tiedotteet/(newsid)/456)

Finpro. 2009. Finpron esittely. Viitattu 19.1.2009.

<http://www.finpro.fi/fi-FI/About+Finpro>

Fintra. 2009. Fintran toiminnan esittely. Viitattu 18.1.2009.

<http://www.fintra.fi/asp/empty.asp?P=3070&VID=default&SID=113113846194814&S=0&C=166>

Menestystarinoita. 2009. Pekkaniska Oy. Viitattu 5.1.2009.

<http://www.menestystarinoita.fi/pekkanska.html>

Heikkilä, P. 2008. Finnvera paikkaa rahamarkkinoiden aukkoja. Viitattu 14.12.2008.

<http://www.omistajaonline.fi/lehdet/12006/default.aspx>

Pekkaniska Oy. 2009. Yritysesittely. Viitattu 10.1.2009.

<http://www.pekkanska.com>

Suomalais- Venäläinen kauppakamari. 2009. SVKK:n toiminnan esittely. Viitattu 30.1.2009.

<http://www.svkk.fi/index.phtml?s=34>

Suomen Pankki. 2009. Ennuste Venäjän talouskasvusta vuonna 2009. Viitattu 31.1.2009.

<http://www.bof.fi/NR/rdonlyres/E897DFB5-45EE-4E65-B939-67551E7CBD57/0/v200905.pdf>

Sutela, P. 2008. Talouselämä. Venäjää uhkaa entistä kovempi kriisi. Viitattu 30.12.2008.

<http://www.talouselama.fi/uutiset/article198101.ece>

Tilastokeskus. 2008. Tilasto Venäjän ostovoiman kasvusta. Viitattu 16.9.2008.

<http://www.tilastokeskus.fi>

Tilastokeskus. 2009. Suomalaisten keskipalkka vuonna 2007. Viitattu 11.1.2009.

http://tilastokeskus.fi/til/ati/2008/03/ati_2008_03_2008-10-15_tie_001.html?ad=notify

Tulli. 2008. Suomen ja Venäjän välinen kauppa 1999-2008 tullin tilaston mukaan. Kuvio 3. Viitattu 15.9.2008.

http://www.tulli.fi/fi/05_Ulkomaankauppatilastot/11_Arkisto/03_Tilastokatsaukset/09_Katsaukset08/venaja08.jsp

Työ- ja elinkeinoministeriö 2009a. Vastuu suomalaisen yritysten kansainvälistymisen edistämisessä. Viitattu 20.1.2009.

<http://www.tem.fi/index.phtml?s=2752>

Työ- ja elinkeinoministeriö 2009b. Yhteistyö kansainvälisten rahoituslaitosten kanssa.

Viitattu 20.1.2009. <http://www.tem.fi/index.phtml?s=2233>

Ulkoasianministeriö. 2008. Kauppapolitiikka, Venäjän keskipalkka vuonna 2006. Viitattu 27.11.2008.

<http://www.kauppapolitiikka.fi/netcomm/news/showarticle.asp?intNWSAID=62347>

Julkaisemattomat lähteet

Ashorn, R. 2008. Toimitusjohtajan haastattelu 17.11.2008. Skandinavian Clinic Oy. Espoo.

Filppula, O. 2008. Moskovan Aluepäällikön haastattelu 6.11.2008. Market-visio Oy. Espoo.

Finnvera 2008. Kuvio 4. Myönnetty kv- rahoitus Venäjänhankkeisiin 2002-2006

Finnvera 2008. Kuvio 5. Finnveran maavastuut 30.6.2008

Finnvera 2008. Taulukko 1. Finnveran pk- yrityksille myöntämät kv-lainat ja -takaukset 2001-2007

Hyvärinen H. 2008. Finnveran kehityspäällikön haastattelu 22.10.2008 Finnvera Oy. Helsinki.

Laaninen, U. 2008. Talousjohtajan haastattelu 5.11.2009. Duuri Oy. Helsinki.

Moijanen, M. 2009. Tutkimus- ja tiedostuspäällikön haastattelu 28.1.2009. Helsinki.

Puonti, L. 2009. Haastattelu 5.1.2009. Pekkaniska Oy. Vantaa.

SVKK ry, 2009. Kuvio 3. Venäjän/ NL:n-kaupan osuus Suomen ulkomaankaupasta vuosina 1918-2008

Talvitie, T. 2008. Taluspäällikön haastattelu 4.11.2008. Castren & Snellman Oy. Helsinki.

Toivonen, A. 2008. Finnveran kehityspäällikön haastattelu 22.10.2008. Finnvera Oy. Helsinki.

Kuviot ja taulukot

Kuvio 1 Syitä kansainvälistymiseen Ahokangas (1998).....	15
Kuvio 2 Ahokankaan kansainvälistymisprosessi (1998).....	16
Kuvio 3 Suomen ja Venäjän välinen kauppa 1999-2008 (1-3) Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.	
Kuvio 4 Myönnetty kv- rahoitus Venäjähankkeisiin 2002-2006	29
Kuvio 5 Finnveran maavastuut 30.6.2008.....	30
Taulukko 1 Finnveran pk- yrityksille myöntämät kv-lainat ja - takaukset 2001-2007 ...	38

Liitteet

Liite 1

KYSYMSLOMAKE YRITYKSILLE FINNVERAN OYJ:n KANSAINVÄLISTYMISLAINAN KÄYTÖSTÄ

Teen opinnäytetyötäni Suomalais -Venäläiselle kauppakamarille pk-yrityksen kansainvälistymisen rahoittamisesta Venäjälle. Näkökulmani on pääasiassa Finnveran kansainvälistymälainan kautta. Tarkastelen myös muita Finnveran rahoitus instrumentteja opinnäytetyössäni. Tarkoitukseni on selvittää miten pk- yritys rahoittaa Venäjälle kansainvälistymistään? Miten yritys päätyy käyttämään Finnveran kansainvälistymislainaa ja, mitkä muut tekijät vaikuttavat yrityksen rahoituksen valintaan

Kysymykseni ovat avoimia, eli ne antavat viitteen aihepiiristäni.

1. Miten/ Miksi yrityksenne on päätynyt Venäjän markkinoille
2. Oliko yrityksellänne ongelmia saada rahoitusta Venäjälle?
3. Miten olette rahoittaneet yrityksenne kansainvälistymistä Venäjälle?
4. Oletteko käyttäneet hankkeissanne Venäjällä , muita julkisia rahoittajia kuin Finnveraa ?
5. Miten päädyitte Finnveran kansainvälistymislainaan ?
6. Millainen oli hakemusprosessi Finnveran kv- lainalla?
7. Millainen osa yrityksenne rahoitusta on Finnveralta?
8. Millainen rahoituksellinen merkitys Finnveran kv-lainalla oli yrityksellenne? Oliko kv-laina osa jotain hankkeen rahoittamista yms.
9. Onko Finnveran kv-laina ollut helposti saatavilla?
10. Millaisia vakuuksia yrityksenne tarjosi Finnveralle?

Miten näette yrityksenne rahoituksen Venäjällä tulevaisuudessa?