



PROXA

Ympäristö-, rakennus- ja energia-alojen
projektiviennin kehittäminen

RAPORTTI

VENÄJÄN RAKENNUSALAN TOIMIALASELVITYS

Urpo Loikkanen, Kv-osasto, Venäjä palvelu
Esko Laatunen, Yrityspalvelut

SISÄLLYSLUETTELO

1	Tiivistelmä	3
2	Rakentaminen Venäjällä	5
2.1	Kehitysnäkymiä	5
2.2	Rakentamisen volyymit:	5
2.3	Merkittävimmät suomalaiset toimijat	7
2.4	Rakentamisen kasvu Venäjän valtion ja yksityisen sektorin kehitysnäkymissä.....	10
3	Venäjän vientiin liittyviä asioita	12
3.1	Toiminnan aloittamisesta Venäjällä.....	12
3.2	Liiketoiminnasta Venäjällä	12
3.3	Suora vienti Venäjälle	12
3.4	Yritysmuodon valinnasta	14
3.5	Edustuston käytöstä.....	14
3.6	Erilaisista yhtiömuodoista.....	14
3.7	Rekisteröintitoimenpiteistä	14
3.8	Verovelvolliseksi rekisteröitymisestä	15
3.9	Yrityksen perustamisen keskeisiä ongelmia	15
3.10	Yhteisyritys venäläisen partnerin kanssa	15
3.11	Venäläisen tytäryrityksen kirjanpidosta.....	16
3.12	Venäjän verotuksesta	16
3.13	Yritysten tuloverotuksesta.....	17
3.14	Investointien tulovero-kohtelusta	17
3.15	Lähdeverotuksesta.....	17
3.16	Sopimusoikeudesta Venäjällä	17
3.17	Suomen ja Venäjän välisestä verosopimuksesta.....	18
3.18	Verosuunnittelusta	18
3.19	Rakennustyömaarekisteröinti ja sen verokohtelu Venäjällä	19
4	Venäjän logistinen järjestelmä	20
5	Etelä-Savolaisten mahdollisuus - rakentaminen Venäjällä.....	22
5.1	Taustaa	22
5.2	Rakentaminen.....	22
5.3	Verkostoidu sopivien suomalaisten toteuttajien kanssa.....	23
5.4	Rakennusteollisuustuotteet.....	24
5.5	Toimintamalleja	24
5.6	Onnistumisen perustekijöitä.....	25
5.7	Suunnitteluyritykset	25
6	Aloituspaihtoehtoja venäjän toiminnoissa	26
6.1	Verkostoitumalla vai yksin Venäjän markkinoille?.....	26
6.2	Palvelutarjonta pk-yritysten Venäjän vientitoiminnan helpottamiseksi.	27

1 TIIVISTELMÄ

Rakentamisen volyymi kasvaa jopa yli 10 % vuodessa Venäjällä nyt ja lähitulevaisuudessa. Pietari ympäristöineen kuuluu nopeimmin kasvavaan alueeseen sekä asunto- että teollisuus- ja liikerakentamisen osalta.

Suomalaisista rakennusliikkeistä erityisesti YIT ja Lemcon ovat markkinoilla vahvasti mukana. Keskikokoiset rakennusliikkeet ovat tulossa Pietarin asuntomarkkinoille yhteisyritysten voimin.

Suunnittelupuolella ZAO FiCoTe ja Eagle Group ovat suurimpia toimijoita.

Pientalorakentaminen on voimakkaan kasvuvaiheen alussa. Noin 5 vuoden kuluttua myös puurakentamisen ensimmäinen kasvuhuippu on käsillä. Honkarakenne on tällä hetkellä hirsirakentamisen ykkönen Venäjällä.

Venäjän merkittävimmät kasvualat rakentamisessa eteläsavolaisen osaamisen näkökulmasta ovat:

- Energiasektori
 - kaukolämpötekniikan infrastruktuurin uudistaminen, erityisesti suurten keskusten lievealueilla olevien aluekeskusten modernisointi
 - uusien pientaloalueiden modernit lvis-tekniiset ratkaisut
 - energian säästämiseen liittyvät investoinnit asumisessa ja teollisuudessa
 - bioenergian käyttöönottoon liittyvät investoinnit
- Teollisuuden uus- ja saneerausinvestoinnit
- Elintarviketeollisuus
- Talotekniset ratkaisut pientalorakentaminen yhteistyöosaaminen aluesuunnittelussa ja rakentamisessa viranomaisten ja yritysten välillä
- Hirsitalorakentaminen

Normaali rakentaminen toteutetaan käyttäen venäläisiä työntekijöitä ja alihankkijoita. Jo nyt ja jatkossa entistä enemmän myös suunnittelu, rakennusmateriaalit ja myös erikoistyöt ostetaan Venäjältä. Edellä olevasta johtuen suomalaisten yritysten on etabloiduttava Venäjälle pysyäkseen mukana kilpailussa. Erityisen tärkeätä tämä on rakennustarvikkeita valmistaville yrityksille.

Yritysten kannattaa verkostoitua keskenään sekä tutkimus- ja kehitysorganisaatioiden kanssa muodostaakseen osaamiseltaan ja resursseiltaan riittäviä kokonaisuuksia suurillekin asiakkaille. Hankkeiden esitutkimus- ja suunnitteluvaiheessa verkostot voivat olla tutkimuslaitosvetoisia, mutta tarjousvaiheesta eteenpäin vetovastuu on oltava yrityksillä. Toimintaverkostossa mukana olevat venäläisiä tutkimus- ja kehitysorganisaatiot auttavat viranomaissuhteiden luomisessa Venäjällä.

Venäjä toimintaympäristönä suosii yrityksiä, jotka ovat tottuneet tekemään yhteistyötä projektikohtaisesti erilaisten toimijakonsortioiden osana. Verkoston osaamisen on oltava kansainvälisesti kilpailukykyistä kaikilla mittareilla mitattuna. Vain näin toimien on mahdollista päästä mukaan urakoihin.

Venäjällä toimittaessa on järkevintä etsiä kumppaneiksi toimintaympäristön jo tuntevia toimijoita, joilla on positiivisia referenssejä kysymyksessä olevalta toiminta-alueelta. Venäläisten viranomaisten kanssa tehtävän yhteistyön sujuvuudelle on annettava erityisen suuri painoarvo.

Etabloitumista suunniteltaessa ja muissa Venäjän puolella toteutettavissa toimenpiteissä erinomainen yhteistyökumppani on Mikkelissä ja Pietarissa toimiva Itä-Suomen Business Edustusto, www.eastfinland.ru.

Venäjän logistisen järjestelmän perusrunkona toimii rautatieverkko. Maantieverkosto on osittain huonokuntoista, ja pullonkaulakohtia muodostavat erityistä suuremmat kaupungit joissa ei ole ohitustiejärjestelmää. Lentokenttäverkosto kattaa koko Venäjän alueen. Pietarin ympäristöön on keskittynyt suuri osa satamakapasiteetista. Joki- ja kanavareiteillä on myöskin laajaa merkitystä kuljetusväylinä.

Venäjän Euroopan puoleisen osan logistinen järjestelmä on kattava ja suhteellisen hyvin toimiva verrattuna Aasian puoleiseen osaan. Logistiikan toimivuus suhteutettuna ajateltuun liiketoimintaan on otettava vakavasti huomioon etabloitumista suunniteltaessa.

2 RAKENTAMINEN VENÄJÄLLÄ

2.1 Kehitysnäkymiä

Venäjä elää tällä hetkellä voimakasta noususuhdannetta. Pitemmälle aikavälille (2009 saakka) ennustetaan yleisesti vähintään 5 %:n vuosikasvua bruttokansantuotteeseen. Vankan perustan sekä julkisen että yritystalouden noususuunnalle antaa energiasektorin positiivinen tilanne. Öljyn ja maakaasun hintakehitys on ollut vakaan korkealla tasolla, ja samalla luonut perusedellytykset valtiontalouden saamiseksi rahoituspohjaltaan toimivaksi. Toiseksi talouden kehityksen merkkitekijäksi on nousemassa kasvava kotimarkkinakysyntä.

Venäjä on noussut Suomen suurimmaksi kauppakumppaniksi ja myös vientitilastoissa Venäjä on ajamassa perinteisten kärkimaiden ohi.

Yritystoiminnan yleiset edellytykset ovat kohentuneet Venäjällä koko ajan viimevuosina aktiivisen lainsäädäntätöön tuloksena, mutta lakien yhtenäisessä soveltamisessa on edelleen sekavuutta ja puutteita.

Valtionhallinto on nostanut profiiliaan valvontatoimia tehostamalla, mikä tarkoittaa yleensä lisää byrokratiaa yrityksissä ja rajamuodollisuuksissa.

Valtio ja paikallisviranomaiset pyrkivät toimillaan edesauttamaan ulkomaalaisten yritysten etabloitumista Venäjälle. Toisaalta ulkomaalaisten toimijoiden toimesta tapahtuvaa perusraaka-aineiden vientiä vaikeutetaan. Myös tavaratuonti sektoreilla joilla Venäjällä itsellään on kehittämispaineita, pyritään hankaloittamaan sertifiointi- ja lisensointivaatimuksilla sekä erilaisilla tullimääräyksillä.

Korruptio eri muodoissaan on myös ongelmana, erityisesti etabloitumisen kautta uutta toimintaa aloittaville yrityksille.

Kaikesta huolimatta kehityksen perussuunta on positiivinen suomalaisten yritysten kannalta katsottuna. Markkinat ovat kasvussa kaikilla sektoreilla, väestön tulotaso on nousussa, kohtuullisen hyvin ansaitseva keskiluokka on muodostumassa, alkaen kasvukeskuksista. Toimintaympäristö muuttuu koko ajan normaalimpaan suuntaan, turvallisuustilanne on kehittynyt positiivisesti, suomalaisittain katsoen normaalisti toimivia yrityksiä on päivä päivältä yhä enemmän jne.

2.2 Rakentamisen volyymit:

Venäjän rakennustoimiala kokonaisuudessaan elää tällä hetkellä voimakkaan kasvun aikaa. Asuntorakentaminen on kasvanut voimakkaasti, aluksi erityisesti Moskovassa ja

sen lähialueilla, mutta nyttemmin myös Pietarissa sekä öljy- ja kaasuteollisuuden vaikutuspiirin lähialueilla.

Pietarin asuntorakentamisen volyyymi on tällä hetkellä hieman alle 1,5 milj.m² vuodessa (n. 20 000 asuntoa) ja Moskovassa n. 4 milj m² vuodessa. Merkittävää on että esimerkiksi Pietarissa rakennettavasta uustuotannosta valtaosa, jopa 80 %, on ns. kovan rahan tuotantoa.

Asuntorakentaminen on edelleen valtaosin uudisrakentamista ja rakennettavat kohteet ovat yleensä suuria kerrostalokohteita, jopa 1500 asunto/talo.

Perustajaurakointiin perustuva asuntorakentaminen on suurten rakennusliikkeiden kannalta mielenkiintoisin businessalue tämän päivän Venäjällä. YIT Yhtymä rakentaa jo tällä hetkellä enemmän asuntoja Venäjällä kuin Suomessa, ja esimerkiksi Pietarissa yhtymä tavoittelee 10 %:n markkinaosuutta asuntorakentamisesta.

Pientalorakentaminen on tähän saakka ollut lähinnä ns. uusrikkaiden yksittäisiä todella suuria omakotitaloja, sekä eliittiluokan suljettuja pientaloalueita.

Uuden keskiluokan syntyminen on käynnissä ja samalla myös normaalimmat omakotitalot ja pientalojen aluerakentaminen on käynnistynyt. Pietarin ympäristössä on tällä hetkellä käynnissä n. 20 pientalojen aluerakentamiskohdetta, joissa kussakin on 10 – 60 yksittäistä pientaloa.

Hirsitalot ovat kivitalojen lisäksi olleet haluttuja ja uutena piirteenä on normaalien puusta rakennettujen pientalojen markkinoiden avautuminen. Myöskin julkishallinto on mukana kannustamassa uusien puurakentamissysteemien kehittämistä. Valtio ja aluehallinto panostavat sosiaaliin rakennusprojekteihin joilla on tarkoitus rakentaa uusia tiiviisti rakennettuja pientaloalueita isompien keskusten lievealueilla ja maaseudulle.

Pientalorakentamisen kannalta merkittävää on tonttien saannin helpottaminen, tonttimaan oston mahdollistaminen sekä tonttien ja rakennusten vakuuskäytön mahdollistaminen ja lainajärjestelmien kehittäminen.

Suomalaisista toimijoista pientalomarkkinoilla ovat vakavimmin mukana hirsitalotoimittajat, kuten Honkarakenne, Kontiotuote, Rantasalmi ja äskettäin venäläiseen omistukseen siirtynyt Vuokatti Talot. Useilla muillakin hirsitalotoimittajilla ja puutalo-tehtailla on käynnissä ja suunnitteilla projekteja Venäjälle.

Teollisuusrakentaminen on laajentunut lähivuosina merkittävästi, kun öljy- ja kaasusektorin investointien lisäksi myös muun teollisuudet investoinnit ovat käynnistyneet. Esimerkkejä ovat useat autotehdasinvestoinnit, Nokian Renkaat, Elqotec sekä rakennuslevyjä ja tasoitetuotteita valmistavat tehtaat.

Metsäteollisuus on toteuttanut lähinnä sahaiinvestointeja, joiden avulla testataan puunhankinnan onnistumista. Venäjälle on suunnitteilla mittavasti lisää sahaiinvestointeja, mutta myös sellu- ja paperitehdasinvestoinnit ovat alkamassa seuraavien vuosien aikana.

Investoinnit elintarvikesektorille ovat voimakkaassa kasvussa myös muiden kuin olut- ja viinatehtaiden osalta.

Erilaisten liikekeskusten rakentaminen jatkuu kiihtyvällä vauhdilla kaikilla kasvualueilla. Yhtenä esimerkkinä tältä toimintalueelta voidaan mainita IKEA:n projektit, joissa yhden kohteen rakennettava pinta-ala usein ylittää 100 000 m².

Hotellirakentaminen jatkuu vilkkaana kaikissa kasvukeskuksissa. Pelkästään Pietarissa on käynnissä yli 20 hotellihanketta, ja suunnitteilla on useita kymmeniä kohteita.

Urheiluun liittyvän rakentamisen huippukohteita ovat olleet useat jäähalliurakat, joiden toteutuksessa suomalaiset rakentajat ja tekniikka- sekä rakennustarviketoimittajat ovat edustavasti mukana.

Kaikki infrastruktuurirakentaminen on myöskin kasvamassa kiihtyvällä vauhdilla. Tilanteen positiiviseen kehittymiseen vaikuttaa tietenkin patoutunut tarve investointeihin viimeisen 15 – 20 vuoden ajalta, mutta käytännön mahdollisuudet hankkeiden toteuttamiseen antaa valtion hyvä maksutilanne, ja myös halukkuus (= pakko) satsata infrahankkeisiin.

Edellä olevasta voidaan päätellä että rakentaminen on yksi voimakkaimpia kasvualoja tämän päivän Venäjällä. Pietarissa ja Leningradin alueella rakentamisen volyymi kasvaa yli 10 %:n vuosivauhdilla eikä kattoa ole näkyvissä. Tarpeet ovat valtavat pelkästään lähialueillamme. Tällainen kehitys tarjoaa töitä suomalaisille rakentajille erikoiskohteissa ja asuntotuotannossa. Rakennustarviketeollisuudella on myös suuret mahdollisuudet, mutta hyvin usein on tarpeellista harkita etabloitumista volyymimarkkinoille mukaan pääsemiseksi.

Rakentamisessa on varmasti riittävästi volyymeja lähiaikojen Venäjällä, mutta suomalaisten toimijoiden on panostettava oman erikoisosaamisen markkinointiin, ja muodostettava asiakkaiden mielenkiinnon herättämiseksi kilpailukykyisiä konsortioita.

On muistettava että Venäjän markkinoista ovat tällä hetkellä kiinnostuneita koko maailman toimijat, joten meidän on erotuttava suomalaisuuden lisäksi myös oikealla osaamisella.

.

2.3 Merkittävimmät suomalaiset toimijat

Perinteisesti venäjän markkinoilla ovat olleet mukana kaikki Suomen suurimmat rakennusalan toimijat.

YIT Yhtymä:

YIT on mukana Venäjän rakennusmarkkinoilla hyvin vahvasti sekä Pietarissa että Moskovassa. YIT:n strategioissa korostuu erityisesti asuntorakentaminen ja tavoite olla yksi asuntorakentamisen merkittävin toimija Pietarissa ja Moskovassa. Tällä hetkellä YIT Lentek ZAO:n markkinaosuus Pietarin asuntorakentamisesta on n. 5 %, ja tavoitteena on nostaa markkinaosuus lähivuosien aikana 10 %:iin, joka käytännössä tarkoittaa yli 2500 asunnon rakentamista vuodessa. Vähintään saman kokoluokan volyymeja yhtiö tavoittelee myös Moskovassa.

Merkittävää on myös, että YIT pyrkii kehittämään asuntorakentamiseen uusia toimintamalleja, joka tarkoittaa nykyistä pitemmälle jo rakennusvaiheessa varusteltuja asuntoja, asuintalojen kunnossapito- ja huoltoyhtiöjärjestelmän kehittämistä, järkevä elementtirakentamisen hyödyntämistä jne. YIT:llä on merkittävää yhteistyötä innovatiivisia ratkaisuja tarjoavien suomalaisten pk-yritysten kanssa jo tällä hetkellä ja he ovat mukana usean eri yrityksen etabloitumishankkeissa tarjoamalla pitkän aikavälin yhteistyötä.

YIT Lentek ZAO on mukana ns. urakkakohteiden toteuttamisessa, ja heillä on merkittävää kokemusta toimimisesta eri teollisuusalojen kansainvälisten yhtiöiden kanssa.

Lemminkäinen Oyj / Lemcon:

Yhtiön on mukana erityisesti urakkakohteissa, ja on merkittävä toimija teollisuuskohteiden, liikuntapaikkarakentamisen (mm. jäähallit) sekä julkisten erikoiskohteiden (mm. taidemuseot) rakentamisessa. Yritys on myöskin panostamassa asuntorakentamiseen tulevaisuudessa.

Skanska:

Ruotsalainen rakennusjätti on purkanut Venäjä toimintojaan.

Pietarin urakkaliiketoiminta on myyty kahdelle suomalaiselle Venäjä rakentamisen ammattilaiselle, Kari Mölsälle ja Eero Makkoselle, jotka jatkavat urakkakohteiden toteuttamista sekä jatkossa mahdollisesti panostavat myös asuntorakentamiseen.

Quatro Gemini:

Edesmenneen Finn Stroin eräiden avainhenkilöiden perustama OG on kansainvälisten investoreiden, erityisesti öljy- ja kaasutoimialan yhtiöiden, piirissä ehkä tunnetuin suomalainen rakennusalan toimija. Yhtiö on toteuttanut teollisuusrakentamisen erikoiskohteita eri puolilla Venäjää, mm. tällä hetkellä on loppusuoralla Nahodkan suurprojekti.

SRV Viitokset:

Yrityksellä on ollut muutaman vuoden ajan hiljaisempaa venäjän markkinoilla, mutta aivan viime aikoina SRV on myöskin aloittanut omia kohteita Venäjällä.

ZAO Lipsanen:

Kolme kymenlaaksolaista rakennusliikettä on yhdistänyt voimansa ja perustanut yhteisyrityksen Pietariin tarkoituksena asuntojen rakentaminen Pietarin markkinoille. Ensimmäisen kohteen toteutus on käynnistynyt.

LMK ZAO:

Julkisivupinnoitustöillä Pietarissa aloittanut yhtiö on siirtynyt myös rakennusurakoitsijaksi, ja toimii merkittävässä määrin myös muualla Venäjällä.

ZAO FiCoTe:

Insinööritoimisto Mikko Vahanan yhteistyökumppaneineen on toiminut Venäjän markkinoilla FiCoTe:n kautta jo kymmenen vuoden ajan, ja saavuttanut merkittävän aseman länsi-investoreiden projekteissa Pietarissa, Moskovassa ja muuallakin Venäjällä.

EAGLE GROUP:

Toinen merkittävä suunnitteluyritysten yhteenliittymä on kymenlaaksolaisten perustama EAGLE GROUP.

Kaksi viimeksi mainittua yritystä ovat erinomaisia esimerkkejä suunnitteluyritysten yhteistyöstä. Yritysten johto on suomalaisten käsissä, mutta käytännön suunnittelutyöt ja mm. päivittäiset viranomaisyhteydet hoidetaan venäläisen henkilökunnan voimin.

2.4 Rakentamisen kasvu Venäjän valtion ja yksityisen sektorin kehitysnäkymissä.

Merkittävimmät kasvualat ja kasvukohteet rakentamisessa Venäjän valtion suunnitelmissa ja yksityisen sektorin kehitysnäkymissä, jotka tulisi ottaa huomioon kehitettäessä eteläsavolaisen rakennusteollisuuden toimintaa Venäjällä:

Energiasektori-investoinnit.

- kaasuputki- ja satamainvestoinnit Suomen lähialueilla
 - bioenergian käyttöönotto, koko toimintaketjuun liittyvät investoinnit
 - kaukolämpötekniikan infrastruktuurin uudistaminen, erityisesti pienempien
 - aluekeskusten investoinnit
 - uusien pientaloalueiden modernit lvis-tekniiset ratkaisut
 - energian säästämiseen liittyvät investoinnit asumisessa ja teollisuudessa (energian hinnan voimakas nousu lähivuosina)
 - Asuntojen ja liikehuoneistojen gryndaus.
 - Saneerausrakentaminen.
 - elementtikerrostalojen saneeraukset
 - keskusta-alueiden arvokiinteistöjen saneeraukset
 - Pientalorakentamisen kasvu.
 - Puurunkoisten omakoti- ja rivitalojen rakentaminen
 - hirsi- ja puuelementtitalot sekä uusia menetelmiä hyödyntävä - paikallarakentaminen
 - eliittikohteet
 - sosiaaliset rakennuskohteet / kaupunkien lievealueiden ja maaseudun - asumisolosuhteiden parantaminen
 - Kehittynyttä harkkotecniikkaa hyödyntävä rakentaminen.
 - Pientaloalueiden modernit lvis- ja energiatekniset ratkaisut.
 - Yhteistyöosaaminen aluesuunnittelussa ja -rakentamisessa kunnallisten - päättäjäläelinten ja yritysten välillä.
 - Laadukkaiden esivalmisteisten rakennusosien käytön lisääntyminen kerrostalorakentamisessa
 - väliseinät, portaat, hormit, erikoisjulkisivut
 - Huolto- ja kunnossapitotoiminnan kehittyminen kaikilla rakentamisen sektoreilla.
 - Teollisuuden saneerausinvestoinnit.
- kts. uusininvestoinnit
- Teollisuuden uusininvestoinnit.
 - mekaaninen ja kemiallinen metsäteollisuus

- kone- ja laitevalmistus
- rakennusteollisuustuotteita valmistavat tehtaat
- pakkausteollisuus
- hienomekaaniset tuotantolaitokset
- erityishygieniaa vaativat tehtaat
- elintarviketeollisuus
- Hotellirakentaminen.
- Urheiluun liittyvät investoinnit.
- jäähallit
- uimahallit, kuntosalit
- golf
- laskettelukeskukset

3 VENÄJÄN VIENTIIN LIITTYVIÄ ASIOITA

3.1 *Toiminnan aloittamisesta Venäjällä*

Venäjän markkinoita ei edelleenkään voi verrata länsimaiden markkinointiin, vaikka kehitys on ollut monessa suhteessa nopeaa. Mutta "maassa maan tavalla" riskit ja mahdollisuudet tiedostaen

3.2 *Liiketoiminnasta Venäjällä*

Liiketoiminnassa on otettava huomioon erilaisia riskejä, kuten

- Turvallisuuskysymykset huomattavasti vakavammin kuin Suomessa.
- Viranomaiset eivät välttämättä puolusta sinua, vaan miettivät, kuinka voisivat hyötyä sinusta
- Väärä partnerivalinta voi vaikeuttaa liiketoimintaa huomattavastikin – luotettavaa tietoa venäläisestä vastapuolesta on vaikea saada
- Asiakkaiden maksukyvyistä vaikea saada tietoa, ulosotto ei toimi niin kuin Suomessa
- On paljon lainsäädäntöä, joka sisältää merkittäviä sanktioita yrityksille, kuten valuutta-, kilpailu-, lisenssi- ja terveyslainsäädäntö

3.3 *Suora vienti Venäjälle*

Kun suomalainen yhtiö myy tavarat suoraan venäläisille asiakkaille, venäläinen asiakas toimii tällöin maahantuojana ja omistusoikeus siirtyy venäläiselle ostajalle Suomessa ennen kuin tavara ylittää Venäjän rajan, tällöin

- ulkomaiselle yritykselle ei synny Venäjälle kiinteää toimipaikkaa
- suomalainen myyjä myy tavaran alv 0 % laskulla, mikäli kyseessä olisi palveluvienti, astuu voimaan käännetty alv-velvollisuus sekä velvoite lähdeveron maksamiseksi Venäjällä
- suorassa viennissä tavaran toimituksesta perittävät verot ja tullimaksut maksetaan tullattaessa ja maahantuotaessa tavara Venäjälle: tuontitulli (maksu x % tullausarvosta), valmistevero (mm. alkoholi, tupakka), alv 18 %

Muistilista toimitus- ja urakkasopimuksia laadittavista asioista:

- Sopimusvelvoitteiden täyttämisen ajankohta
- Toimitusaika ja sen laskeminen
- Sopimuksen määrittelyn tai käytännön pohjalta, periaatteessa pitää toimitusaika olla määritelty tarkasti, ellei kyse vakiotoimitussopimuksesta.

- Toimitustapa toimituslausekkeen mukaan
(yleisimmin käytetyt INCOTERMS-ehdot)
- Myyjän viivästys, edellytykset ja seuraukset
- toimitusajan pidentäminen tai viivästys neuvottelemalla
- kauppahinnan vähentäminen
(hinnanalennus viivästysseuraamuksen kuittauksena)
- sopimuksen purkaminen (olennainen sopimusrikkomus)
- ostajan vahinkojen ja kulujen (kateoston) korvaaminen
- voiton korvaaminen, mikäli vahinko oli myyjän ennakoitavissa
- Ostajan viivästys; edellytykset
- tavaran vastaanoton laiminlyönti
- kauppahinnan suorittamisen laiminlyönti; seuraukset (sopimussakko tai viivästyskorko, jotka sisämaan kaupassa yleensä erittäin suuria, jopa 0,1 – 0,7 %/viivästynyt päivä)
- myyjän velvollisuudet torjua vahinkoa (katemyynti)
- myyjän oikeudet: saada vahingonkorvausta, pysyä kaupassa
- Kauppahinta ja sen suorittaminen
- hinnan määrittely sopimusehdoissa
- hinnan muuttamisen perusteet: indeksi- ja valuuttaehto tms.
- hinta määritelty käytännössä aina ulkomaan valuutassa
- Maksuehdot: ennakko nykytilanteessa välttämätöntä (30 – 100 %), 90 päivän sääntö, remburssin käyttö suositeltavaa
- Vapautumisperusteet
- yleiset määritelmät (force majeure)
- Omistusoikeus tavaraan, omistusoikeuden siirtyminen ja omistusoikeuden pidätys, (rakennusurakoiden osalta omaisuusveron välttämiseksi olisi mahdollista sopia siitä, että rakennuskohde siirtyy tilaajan omistukseen urakkasummaa maksetun kauppahintaa vastaavalta osalta, jolloin omaisuusveron maksuvelvollisuus siirtyy tältä osin tilaajalle)
- Sertifikaatit, luvat, lisenssit ja todistukset, useat vietävät tuotteet edellyttävät sertifikaattia, hygienia-todistusta tms. (rakennustuotteet ja rakentamiseen liittyvät palvelut joudutaan sertifioimaan yleensä Venäjällä Venäjän rakennusministeriössä, tietyin poikkeuksin mahdollista myös Suomessa)
- väliaikaistuontitodistus
- periaatteessa alle kahden vuoden Venäjällä oloa varten (mm. rakennusurakoiden työvälit ja projektit), laaditaan takaisinvientisitoumus
- Kuluttajasuojalain edellyttämät pakollisesti sertifioitavat tavarat ja palvelut pakollisesti sertifioitavien rakennustuotteiden ja palveluiden (töiden) nimikkeistö voimaantullut 1.10.1998

3.4 *Yritysmuodon valinnasta*

Onko tarpeen perustaa Venäjälle yritys vai edustusto vai tullaanko toimeen ilman näitä (vrt. alihankinta, jakeluketju, tullaukset, markkinointi?), mikäli päädytään yritykseen, mikä sopivin yritysmuoto? Venäläinen yritys toimii täysin Venäjän lakien mukaan, suomalaista yritystä koskevat myös Suomen lait ja verosopimukset. Jos perustetaan edustusto, olennainen kysymys on kiinteän toimipaikan muodostuminen Venäjälle

3.5 *Edustuston käytöstä*

Edustusto on ollut aiemmin lähes yhtä suosittu kuin tytäryritys, periaatteessa edustusto ei tee muuta kuin kertoo päämiehensä olemassaolosta ja liiketoiminnasta.

Jos edustustosta tulee kaupallinen edustusto, se rinnastuu verotuksessa yritykseen

3.6 *Erilaisista yhtiömuodoista*

Kaksi yleisintä yhtiömuotoa ovat ZAO (suljettu osakeyhtiö) tai rajavastuuyhtiö (OOO); kummastakin juridisesta muodosta on omat lakinsa. OOO suosittu, koska siinä osakepääoman korotusta ei tarvitse toteuttaa rekisteröitävänä osakeantina.

Hankkeita varten voi perustaa yhteisyrityksen, joka on verosubjekti. Yritys voi perustaa edustuston lisäksi sivuliikkeitä eri puolille Venäjää tai yksinomaan sivuliikkeen.

Ongelmia Venäjällä toimimisesta esiintyy koska

- Venäjällä toimitaan usein ”yksityisyrittäjänä”, ilman oikeushenkilön muotoa harmaassa taloudessa.
- yritysten nimet samanlaisia, ei julkista kaupparekisteriä,
- yhtiöiden taloudellisesta asemasta vaikea saada selkoa

3.7 *Rekisteröintitoimenpiteistä*

- yrityksen ja edustuston rekisteröinti kestää vähimmillään 1-3 kuukautta edustuston perustaminen on vieläkin hitaampaa
- käytännössä rekisteröinti on parasta jättää lakimiesten hoidettavaksi
- yhtiö rekisteröidään paikallisessa ja valtiollisessa rekisteröintikamarissa ja rekisteröinti edellyttää lukuisten dokumenttien aikaa vievää toimitusta Suomesta yhtiölle pitää määritellä virallinen osoite ja yli vuoden kestävä vuokrasopimukset on rekisteröitävä.

3.8 Verovelvolliseksi rekisteröitymisestä

Yritysten on rekisteröidyttävä verovelvollisiksi sijaintipaikkakunnillaan ja rekisteröityminen on tehtävä, vaikka veronmaksuvelvollisuutta ei syntyisikään; valtiollista rekisteröitymistä ei tällöin tarvita.

Ulkomaiselle yritykselle annetaan verovelvollisen tunnistenumero (ns. INN-koodi) verorekisteriin merkitsemisen yhteydessä. verorekisteröintiohjeiden mukaan kyseinen rekisteröinti tulisi suorittaa jokaisen rakennusprojektin osalta, joka Venäjällä kestää vähintään yhden kuukauden.

Projektirekisteröinti rakennustoiminnassa tarkoittaa sitä, että ulkomainen yritys rekisteröi solmimansa urakkasopimuksen työkohteen sijaintipaikkakunnan verotoimistoon esim. jos urakka kestää 14 kk, yritys on velvollinen sulkemaan rakennusprojektin verotoimistossa urakan luovuttamisen jälkeen ja poistumaan verorekisteristä. Projektin sulkeminen edellyttää määrättyjä verottajan tekemiä toimenpiteitä, jotka ovat mm. verovertailu, verotarkastus, hakemus projektin sulkemiseksi etc.

3.9 Yrityksen perustamisen keskeisiä ongelmia

Sopiminen toimintaperiaatteista ja vähemmistöomistaja oikeudet yrityksessä

- yhtiöjärjestyksen määräykset, perustamissopimus
- osakassopimus
- muut sopimusjärjestelyt
- sovittavia ongelmia
- vallankäyttö yrityksessä
- toiminnan rahoitus
- voitonjako
- bonusjärjestelyt
- siirtohinnoittelu/verotuskysymykset
- yrityksen raportointi

3.10 Yhteisyritys venäläisen partnerin kanssa

Täysin omistettu tytäryritys Venäjällä on ulkomaalaisen yrityksen kannalta paras ja riskittömin vaihtoehto. Huonoin vaihtoehto on "isännätön" fifty-fifty -omistettu yritys, varsinkin, jos toisen osapuolen kanssa ei ole osakassopimuksella sovittu toiminnan pelisäännöistä Venäläisen omistajan ottaminen yrityksen osakkaaksi on usein

perusteltua asiakassuhteiden, viranomais-suhteiden tai muun syyn vuoksi. Koska yhteisyritysten historia on kulttuurierojen ja muiden syiden vuoksi usein synkkä, niin on perusteltua harkita, voitaisiinko asiat hoitaa vaikkapa bonusjärjestelyjen avulla.

3.11 Venäläisen tytäryrityksen kirjanpidosta

Vastuu kirjanpidon järjestämisestä pääkirjanpitäjällä ja pääjohtajalla

Kirjanpidossa ei suuria eroavaisuuksia Suomen järjestelmään

Käytössä yhtenäistilikartta, jonka käytöstä on ohjeistuksensa

Muotovaatimukset ovat huomattavasti tiukemmat kuin suomalaisessa kirjanpidossa

3.12 Venäjän verotuksesta

Verotus Venäjällä on normitasolla järkevöitynyt ja vastaa hyvin kansainvälisiä esikuvia. Samalla verokannat ovat alentuneet niin, että Venäjästä voidaan jo puhua alhaisen verotuksen maana, käytännössä kilpailijayritysten jatkuva verosäännösten rikkominen vaikuttaa siihen, että alhaisista verokannoista ei ole täyttä hyötyä.

Venäjänsä verotuksen ongelmana on mm. tuloverotuksessa kulut, jotka Suomessa olisivat vähennyskelpoisia, eivät ne ole sitä Venäjällä, kuten korko-, vakuutus-, edustus-, koulutus- ja sosiaalikulut

Verotus v. 2005 : verokoodeksin lista sallittavista veroista on nyky muodossaan seuraava:

Federatiiviset verot:

- arvonlisävero
- valmistevero
- yksityishenkilöiden tulovero
- (yhtenäinen) sosiaalivero
- organisaatioiden tulovero
- kaivannaisvero
- perintö- tai lahjavero
- vesivero
- luonnonvarojen ja luonnontilaisen veden käyttömaksu
- leimavero
- Alueelliset verot:
- organisaatioiden varallisuusvero
- pelitoiminnan vero
- liikennevero

Paikalliset verot

- maavero
- luonnollisten henkilöiden varallisuusvero

3.13 Yritysten tuloverotuksesta

Venäläiset organisaatiot ovat perustettaessa verovelvollisia, mutta ulkomaiset organisaatio tulee verovelvolliseksi muodostaessaan kiinteän toimipaikan Venäjälle.

Pääsäännön mukaan, Venäjän markkinoilla toimiva ulkomainen yritys maksaa vastaavat verot kuin venäläinenkin yritys, mikä ei kuitenkaan koske tavanomaista vienti- ja tuontitoimintaa, koska sen osalta vastuut ovat pääsääntöisesti venäläisellä osapuolella

Tuloveron maksimiverokanta on 24 %.

Yritys, jolla liikevaihto on alle miljoona RUR/kvartaali ilman ALVia, saa laskea tuloveronsa käyttämällä maksuperiaatetta.

Verotettavia tuloja ovat tavanomaiset liiketulot, myös muut liiketoiminnassa syntyvät tulot, käyttö- ja muun omaisuuden myyntitulot, vuokratulot ja vastikkeetta saatu tulo

3.14 Investointien tuloverokohtelusta

Investoinneista ei saa enää verohelpotuksia niin kuin aikaisemmin, toisaalta oikeutta aloittaa investointien poistoa on nopeutettu

3.15 Lähdeverotuksesta

Mikäli ulkomaiselle yhtiölle ei muodostu kiinteää toimipaikkaa Venäjälle, niin sen Venäjältä saamiin liike- ja "passiivisiin" tuloihin kohdistuu lähdevero, joka ulkomaisilta yrityksiltä on 20 % liiketulon osalta

3.16 Sopimusoikeudesta Venäjällä

Sopimusten tekeminen venäläisen yhteistyökumppanin kanssa voi olla vaikeaa tai helppoa: vanhat, hyvät kauppakumppanit voivat suullisesti sopia toimituksesta, hinnasta ja maksuista, mutta uudet ja tuntemattomat partnerit vaativat taustatutkimusten lisäksi tarkat sopimukset, joiden noudattamisesta on pidettävä jämpästä kiinni.

Venäjällä on voimassa sopimusvapauden periaate, joka on vahvistettu 1.1.1995. Venäjän laajassa siviililakikokoelmassa (yhteensä 1109 pykälää) on koottu Venäjän kaikkein olennaisin siviililainsäädäntö ja siinä on määritelty Venäjän yksityisoikeuden perusteet.

Yleissääntönä voidaan todeta, että Siviililain ensimmäisessä yleisessä osassa on säädelty Venäjän yksityisoikeuden perusteet; taloudellisten ja varallisuussuhteiden sekä

yritystoiminnan perusteet. Toisessa, erityisessä osassa on määritelty kauppa- ja varallisuusosoikeuden sekä velvoiteoikeuden perussäännöt

3.17 Suomen ja Venäjän välisestä verosopimuksesta

Suomen ja Venäjän uusi tuloverosopimus tuli voimaan v. 2003 alusta. Sitä sovelletaan 1.1.2003 jälkeen saatuihin tuloihin. Verosopimus on muuttanut merkittävästi mm. rakennusprojektien asemaa laskemalla kiinteän toimipaikan muodostumisen aikarajaa aiemman 36 kk sijasta tehtaiden, voimalaitosten ja teollisuusrakentamisen osalta 18 kuukauteen ja muun rakentamisen osalta 12 kuukauteen. Kiinteän toimipaikan muodostuminen Venäjällä tarkoittaa sitä, että projektin tuotosta voidaan verottaa Venäjällä. Myös projektissa työskentelevien työntekijöiden palkoista joudutaan tällöin maksamana veroa Venäjälle.

Verosopimus koskee Venäjän veroista yritysten ja yksityishenkilöiden tulo- sekä maaveroa.

Verosopimuksessa määritellään rakennus-, asennus- ja kokoonpanotoiminnalle 12/18 kk määräaika, jonka jälkeen kohteet tulevat Venäjällä verotettaviksi

Samoin määritellään palkanmaksun rajaksi 183 päivää tai osallistumisen alle 12/18 kuukauden rakennusprojektiin; aiemmin laskenta oli sidottu kalenterivuoteen, nyt laskenta on sidottu 12 perättäiseen kuukauteen

Muutos päivien laskentatavassa on vaikutukseltaan yleensä positiivinen Venäjällä työskenteleville suomalaisille, jos työnantaja on suomalainen, jolloin kuuden kuukauden verovapaussäännön soveltamisedellytykset täyttyvät helpommin. Toisaalta muutos johtaa helposti velvollisuuden syntymistä Venäjälle ja verohyödyn pienentymisen.

3.18 Verosuunnittelusta

Venäjän tuloverokanta on alle Suomen tuloverokannan, joten kannattaa harkita, kummassa maassa tulot esittää. Aiemmin keskeisenä periaatteena on ollut Venäjällä ansaittujen rahojen nopea tilittäminen Suomeen, nyt kannattaa kuitenkin harkita tällaisen toiminnan veroriskejä samoin kuin huomioida Venäjän korkeat pankkikulut.

Verosuunnittelussa otettava huomioon myös kassavirtatekijät: pitääkö rahaa maksaa?

Olennaista on selvittää yksityiskohtaisesti merkittävien erillistoimenpiteiden verovaikutukset.

3.19 Rakennustyömaarekisteröinti ja sen verokohtelu Venäjällä

Projektitoimituksen, rakennusurakan asennustyön tms. Venäjällä suoritettavan työn verotus:

- jokainen ulkomainen rakennusprojekti on rekisteröitävä
- rekisteröinnin tarkoituksena on varmistaa/valvoa, että alv sekä paikallisverot maksetaan lain mukaan valtiolle
- ulkomaiselta rakennusprojektilta Venäjällä vaaditaan lisenssi, jonka puuttuessa, Venäjän valtiolla on oikeus periä ulkomaiselta yhtiöltä lähdevero
- rakennusurakoiden, asennustoimitusten ja projektitoimitusten sekä Venäjällä suoritettavien töiden osalta määritettävä, kuuluvatko hintaan verot (valmistevero, alv), maksut (tuontitullit) ja kuka hoitaa niiden suoritukset
- Venäjän ja Suomen välinen verosopimus vapauttaa rakennusurakoiden/asennustoimituksen tuloveron maksamisesta 12 kk aikana; poikkeuksellisesti 18 kk:n verovapaus on saatu aikaan tehtaiden, työpajojen, voimalaitosten ja muiden teollisuusrakennusten rakentamisen sekä näihin kohteisiin liittyvien kokoonpano-, asennus- ja valvontatoimien osalta
- pidennettyä 18 kk verovapausaikaa sovelletaan myös infrastruktuurin rakentamiseen, kuten kunnallistekniikka, padot, sillat, vedenpuhdistamot, lämpövoimalat jms.
- rakennusurakan tai asennustyön suomalaiselle suorittajalle ei muodostu kiinteää toimipaikkaa, mikäli työ kestää enintään 12 kk/18 kk
- Venäjällä harjoitettavasta rakennustoiminnasta maksettava kuitenkin aina muut verot, mm. Venäjän alv

Edellä mainituista veroista vastaa viime kädessä Venäjällä töitä suorittava suomalainen yhtiö, vaikka näiden verojen maksaminen olisi urakkasopimuksessa sovittukin venäläisen tilaajan velvollisuudeksi.

Rakennustoiminnan harjoittaminen/töiden suorittaminen Venäjällä muodostaa kiinteän toimipaikan Venäjällä Venäjän sisäisen verolainsäädännön mukaan, minkä johdosta rakennustoiminnan harjoittaminen/töiden tai palvelujen suorittaminen Venäjällä edellyttää verorekisteröitymistä venäläisellä verottajalla

ikäli suunnittelutyö tehty Suomessa, kohdistuu Venäjällä sijaitsevaan kiinteään omaisuuteen (mm. rakennus, maa-alue), joudutaan maksamaan alv 18 %, koska se katsotaan Venäjällä tapahtuvaksi työksi

4 VENÄJÄN LOGISTINEN JÄRJESTELMÄ

Suomi sijaitsee Venäjän logistiikan vilkkaimman ja parhaiten toimivan osa-alueen välittömässä läheisyydessä. Perinteisesti rautatiet ovat muodostaneet Venäjän logistiikan selkärangan, jota on täydentänyt suhteellisen hyvin toimiva sisävesiliikenneverkko. Lentoliikenneverkko kattaa myös muutoin eristyksissä olevat alueet. Tieliikenneverkon kunto paranee pikku-hiljaa, mutta sen merkitys on Venäjällä huomattavasti pienempi, kuin mihin olemme tottuneet ns. länsimaissa. Kaasu- ja öljyputkistot ja sähkönsiirron kantaverkko yhdistävät pohjoisen ja Siperian energialähteet ja voimalaitokset Venäjän Euroopan puoleiseen osaan. Tele- ja tietoliikenneverkot kulkevat suurelta osin rautatielinjoja pitkin. Neuvostoliiton hajoamisen myötä Venäjä on ulkomaankauppansa sujuvuuden turvaamiseksi satsannut omiin satamiin, erityisesti Pietarissa ja sen lähiympäristössä, mutta myös Mustanmeren ja Kaspianmeren sekä Japaninmeren satamia on laajennettu.

Itä-länsisuunnassa merkittävin rautatie on Euroopan ja Aasian yhdistävä Trans – Siperian rata, jonka kuljetuskapasiteetti ja suhteellisen hyvä kunto mahdollistaa huomattavan kuljetuskapasiteetin lisäyksen. Etelä-pohjoissuunnassa tärkein solmukohta on Moskova, Pietarin palvellessa Luoteis-Venäjän keskuksena. Rostov ja Krasnodar ovat Etelä-Venäjän keskuksia. Krasnodarista on yhteys Venäjän suurimpaan satamaan Novorossijskiin Mustan meren rannalle. Uralin alueen solmukohta on Jekateringburg. Julkisen rautatieverkon pituus on 86 000 km, ja sen lisäksi yritysten omistuksessa on 55 000 km pääasiassa pääväyliltä tehtäisiin johtavia rautatielinjoja.

Päätiestön rakenne noudattaa periaatteessa rautatielinjastoja, mutta ei ole yhtä kattava. Päätietyt lähtevät säteittäin Pietarista, Moskovasta ja joistakin muista suurkaupungeista. Kaupunkien ohitusväyliä ei useinkaan ole, joka aiheuttaa ruuhkia ja läpikulkuliikenteen hidastumista. Valtateitä yhdistäviä poikittaisväyliä on riittämättömästi. Sivutiet ovat usein päällystämättömiä ja varsinkin kelirikkokautena huonossa kunnossa.

Volga – Baltia kanava- ja jokiverkosto yhdistää Itämeren Mustaan mereen ja Kaspian mereen. Moskova on kanavalla yhdistetty tähän väylään. Itämeri ja Vianan meri on myös yhdistetty joki- ja kanavaväylällä. Pohjoiseen Jäämereen laskevat suuret joet toimivat myös kuljetusväylinä.

Venäjällä toimii tällä hetkellä n. 450 lentoasemaa, joista 70 on kansainväliselle liikenteelle tarkoitettuja.

Yleisesti ottaen voidaan todeta, että Uralin Euroopan puoleisen Venäjän logistiikkajärjestelmän infrastruktuurin tiheys ja suhteellisen hyvä kunto antaa

etabloitumissuunnittelulle sijoittumispaikan suhteen huomattavasti enemmän vaihtoehtoja kuin Aasian puoleinen Venäjä.

Venäjän valtio omistaa kaikki liikenneinfrastruktuurin pääosat ja merkittävän osan liikkuvasta kalustosta. Valtio myös säännöstelee hinnat, lisenssit ja käyttöluvut. Valtio myös osallistuu teknologisten ratkaisujen valintaan. Valtiollinen omistus ja keskittäminen aiheuttaa hitautta päätöksentekoon, estää kuljetusyhtiöiden kilpailukyvyn kasvua ja hidastaa koko logistiikka-alan kehitystä.

Logistiikka näyttää hyvinkin ratkaisevaa osaa etablointi-investointien järkevään liiketaloudelliseen toteuttamisessa Venäjällä. Raaka-aineiden ja valmiiden tuotteiden kuljetusjärjestelyt on pystyttävä neuvottelemaan pitkälläkin aikajänteellä toimiviksi ennen kuin investointeja kannattaa aloittaa. Logistiikka-alan valtiojohtoisuudesta johtuen yritysten yhteistyöverkostojen on katettava riittävät suhteet sekä valtakunta- että aluetason päättäjiin.

Vientitoiminnan kannalta Suomessa on hyvää logistista osaamista ja erinomainen palveluverkosto kaiken tyyppisiä vientikuljetuksia ajatellen. Raja-asemien ajoittainen tukkoisuus, sekä säännöllisesti muutaman kerran vuodessa toistuva Venäjän viranomaisten mielivaltaisuus uusien määräysten käyttöönotossa hankaloittaa autokuljetuksia jossakin määrin. Aikaisempina vuosina paljon esillä olleet turvallisuusriskit ovat viime aikoina jääneet yhä lähes kokonaan taka-alalle.

Venäjän liikennestrategiassa panostetaan kaikilla osa-alueilla nykyisten liikenneolosuhteiden tukoskohtien poistamiseen sekä Venäjän Euroopan puoleisten osien liikennejärjestelmien mahdollisimman hyvään integrointiin eurooppalaiseen logistiikka-infrastruktuuriin.

5 ETELÄ-SAVOLAISTEN MAHDOLLISUUS - RAKENTAMINEN VENÄJÄLLÄ

5.1 *Taustaa*

Niin kuin edellä on jo todettu, Venäjä elää tällä hetkellä voimakasta noususuhdannetta, vähintään 5 %:n vuosikasvua bruttokansantuotteeseen, mikä luo vankan perustan noususuunnalle. Öljyn ja maakaasun hintakehitys on ollut vakaan korkealla tasolla. Edelleen voidaan tilastoista nähdä, että Venäjä on noussut Suomen suurimmaksi kauppakumppaniksi.

Yritystoiminnan yleiset edellytykset ovat kohentuneet Venäjällä viime vuosina aktiivisen, vaikka lakien yhtenäisessä soveltamisessa on edelleen sekavuutta ja puutteita. Markkinat ovat kuitenkin kasvussa kaikilla sektoreilla. Toimintaympäristö muuttuu koko ajan ja siksi siellä tulisi olla muiden mukana hakemassa osuutta taloudellisesta kasvusta. Kehityksen perussuunta on positiivinen suomalaisten yritysten kannalta katsottuna. Seuravana esitellään, lähinnä Etelä-Savolaisten yritysten näkökulmasta asioita, jotka on syytä ottaa huomioon Venäjän viennissä tänä päivänä.

5.2 *Rakentaminen.*

Suomalaiset rakennusliikkeet ovat Venäjän markkinoilla voimakkaimmin mukana kolmella sektorilla:

- asuntorakentaminen perustajaurakointina
- urakkakilpailujen perusteella saadut, lähinnä länsi-investoreiden teollisuus- ja liikerakennuskohteet
- länsi-investoreiden öljy- ja kaasuteollisuuden investoinnit

Tyypillinen eteläsavolainen rakennusliiketoimija on resursseiltaan pk-yritys kokoluokkaan, edellä mainitut nykyiset toimintalinjat ovat hyvin haastavia toteutettavaksi yhden yrityksen vientihankkeina.

Myös suurempien yritysten alihankkijana toimiminen on vaikeutunut, koska voi sanoa, että kaikki normaali perusrakentaminen suoritetaan myös länsimaisten rakentajien työmailla omalla venäläisellä työvoimalla tai venäläisiä alihankkijoita hyödyntäen. Sama trendi on koko ajan voimistumassa myös lvis- ja muissa erikoistöissä.

Paikallisten pienehköjen rakennusliikkeiden on siis etsittävä muita vaihtoehtoja voidakseen hyödyntää Venäjän markkinoita. Seuraavassa muutamia toimintamalliehdotuksia:

Liittoutuminen suunnittelu-, laitetoimittaja- ja rakennusliikeryhmäksi, jolla on kansainvälisesti arvioiden ylivoimainen osaaminen jollakin kapealla erikoisalueella.

- bioenergiainvestoinnit
- jätteidenkäsittelytekniikat
- pienehköjen taajamien kaukolämpötekniikat
- liha-, meijeri ja leipomoteollisuusinvestoinnit
- jäähallit
- mekaanisen ja kemiallisen puunjalostuksen investoinnit

Liittoutuminen tutkimus- ja kehitysorganisaatioiden kanssa sekä Suomessa että Venäjällä.

- Liittoumat ovat erityisen tärkeitä Venäjällä, ne helpottavat toimintaa suhdeverkostollaan.
- Niiden avulla osaamistason ylläpitäminen riittävän kilpailukykyisenä onnistuu varmemmin.
- Niiden avulla monipuolisempi mahdollisuus päästä mukaan pilot-hankkeisiin uuden tekniikan kokeiluissa
- Ne auttavat projektia monipuolisempien rahoitusmallien käytössä.

- Asuntorakentaminen liittoutumalla useamman rakentajan ryhmäksi, ja etabloitumalla aluksi esim. Pietariin.
- Pientalojen aluerakentaminen em. konsortion avulla Pietarin ja Moskovan alueilla.
- Pietarin keskusta-alueiden 1700- ja 1800-luvulla rakennettujen kerrostalojen asuntojen ja liiketilojen saneeraus.

5.3 *Verkostoidu sopivien suomalaisten toteuttajien kanssa*

Toimijan tulee verkostoitua oikeiden suomalaisten toteuttajakumppanien kanssa. Osaamisen tasosta ja yhteistyön toimivuudesta on oltava hyviä kokemuksia pitemmältä ajanjaksolta ainakin kotimaan olosuhteista.

Oman osaamisen markkinointi suomalaisille ja muille länsimaalaisille oman osaamisalueen yrityksille, joilla on investointihankkeita Venäjälle.

Verkostoituminen Venäjä asiantuntijaorganisaatioiden kanssa, joilla on oikeat ja riittävän korkean tason toimijasuhteet venäläisiin viranomaisiin.

Toimijan tulee sitoutua ja varata resursseja riittävän pitkälle aikajänteelle.

5.4 *Rakennusteollisuustuotteet*

Rakennusteollisuuden tuotevalmistajilla on ollut hyvät vientimahdollisuudet rakentamisen volyymin ollessa nousussa kaikilla sektoreilla. Erityisesti tämä on tarkoittanut sisustamiseen liittyviä tuotteita. Kauppaa on ollut mahdollista käydä perinteisellä tavalla toimimalla suomalaisten rakennusliikkeiden alihankkijana, mutta myös suorat kauppasuhteet venäläisiin rakennustarvikeliikkeisiin, rakennusliikkeisiin ja investoreihin ovat tulleet mukaan rakennustarvikekauppaan.

Suomalaisista rakennustarvikekauppiaista Rauta-Kesko on investoinut Venäjälle ostamalla Pietarista merkittävän paikallisen toimijan.

Suomesta käytävän kaupan nopean positiivisen kehittymisen on tehnyt mahdolliseksi Venäjän oman teollisen tuotannon kehittymätön tilanne.

Uusinvestointeja on toteutettu suhteellisen vähän, ja vanhojen tuotantolaitosten tuotantomäärät ovat pieniä ja tuotteiden laatu on riittämätön.

Tämä tilanne on kuitenkin suhteellisen nopeasti muuttumassa. Rakennusteollisuusinvestointeja on käynnistynyt ja suunnitteilla mittavia hankkeita.

Investoinnit ovat kokoluokaltaan suuria ja käyttöön otettava tekniikka poikkeuksetta hyvin modernia. Lisäksi Venäjän valtio ja alueviranomaiset suosivat tietenkin investointeja tekeviä yrityksiä merkittävillä vero- ja muilla julkisia maksuja koskevilla helpotuksilla. Toisaalta tuontia pyritään vaikeuttamaan erilaisilla viranomaismääräyksillä (mm. sertifioinnit) ja tullikäytännöillä.

Edellä olevasta on pääteltävissä, että onnistuakseen vientitoiminnassaan, yrityksen tuotteen on oltava joltain ominaisuudeltaan niin ainutlaatuinen, ettei vastaava löydy muualta tai hintakilpailukyvyyn on oltava poikkeuksellisen vahva tai

- asiakas-suhde on erityisen tiivis jne.

Kuitenkin volyymimarkkinoille ja jatkuviin toimitussuhteisiin on erittäin vaikea, etenkin uutena toimijana, päästä ja pysyä ilman etabloitumista Venäjälle. Sijoittumispaikan valinta etabloitumistilanteessa edellyttää hyvin hallittua logistista optimointia.

5.5 *Toimintamalleja*

Verkostoituminen Suomen puolella vahvojen toimijaryhmän kanssa.

Uusien asiakkuuksien etsiminen venäläisistä rakennusliikkeistä ja rakennustarvikemyymälöistä etenkin uusilta öjy- ja kaasuntuotannon sekä kone- ja laitteollisuuden uusilta kasvualueilta, kuten:

- Venäläisten yhteistyökumppanuuksien etsiminen ja yhteistoiminnan käynnistäminen liittyvien betoni- ja betoniteollisuustuotteiden valmistuksessa.
- Puupohjaisten korkean jalostusasteen laatutuotteiden valmistuksen käynnistäminen (mm. parketit ja muut lattiapinnoitteet).

- Betonielementtikerrostalojen saneerauksissa käytettävien tuotteiden kehittäminen ja valmistaminen Venäjällä.
- 1700- ja 1800-luvulla valmistettujen kerrostalojen saneerauksissa käytettävien tuotteiden kehittäminen ja valmistaminen Venäjällä.
- Etabloitumishankkeen suunnittelun käynnistäminen, ja hankkeen toteutus tai siitä luopuminen.

5.6 Onnistumisen perustekijöitä

Onnistumisen perustekijöihin kuuluu mm.

- Oikeat ja toimivat yhteistyöverkostot on luotava kaikkiin suuntiin.
- Hyödynnä olemassa olevat kokemukset jo etabloitumista harkittaessa. Tee yhteistyötä vain nykyisen Venäjän toimintamallit ja -olosuhteet todella tuntevien konsulttien kanssa.
- Selvitä tuotteen sopivuus Venäjän markkinoille nyt ja tulevaisuudessa ainakin 10 vuoden tähtäyksellä.
- Varaudu pitkäjänteinen sitoutumiseen ja riittäväillä resurssipanostuksilla.
- Logistiikka pitää hallita sekä raaka-aineketjuissa että tuotemarkkinoinnissa.

5.7 Suunnitteluyritykset

Muutamalla suomalaisella suunnitteluyrityksellä on tällä hetkellä vahva toiminta-asema Venäjällä. Menestystekijöiksi ovat osoittautuneet erityisesti seuraavat seikat:

- Verkostoituminen. Arkkitehti-, rakenne-, lvis- sekä erikoissuunnittelu.
- Etabloituminen, ja ainakin perussuunnittelun tekeminen Venäjällä venäläisin suunnittelijavoimin.
- Erityisosaaminen joka on kilpailukykyistä maailmanlaajuisesti.
- Toimitusnopeus ja -varmuus.
- Yhteistyö länsi-investoreiden kanssa.

Edellä mainitut menestystekijät ovat varmasti samoja myös eteläsavolaisille toimijoille.

Paikallisten suunnitteluyritysten kannalta on olennaista muodostaa yritysryhmä, jonkun riittävän vahvan ja uskottavan toimijan kokoamana. Jos mahdollista suunnittelijaryhmän tulisi verkostoitua edelleen tutkimus- ja kehitysorganisaatioiden, rakennus- ja asennusliikkeiden sekä laite- ja tavaratoimittajien kesken.

6 ALOITUSVAIHTOEHTOJA VENÄJÄN TOIMINNOISSA

ETELÄSAVOLAISEN PK-YRITYKSEN NÄKÖKULMASTA

6.1 Verkostoitumalla vai yksin Venäjän markkinoille?

Venäjästrategioista on menestystarinoita sekä yksin että verkostossa toimien. Omaan kokemukseeni nojautuen, korostaa erityisesti verkostoituneen toiminnan merkitystä. Verkostoitumistarve kotimaassa riippuu suurelta osin siitä markkinasegmentistä jolla yritys toimii. Asuntojen perustajaurakointi Pietarissa ei vaadi kotimaassa samantyyppistä yhteistyöverkkoa kuin esimerkiksi biopolttoainetta hyödyntävän poltto-laitoksen suunnittelu ja rakentaminen Uralin taakse.

Mitä spesifioidummasta palvelutarjonnasta on kysymys, sitä tärkeämpää on toimia sellaisena ryhmänä, jonka kautta asiakas voi saada mahdollisimman kokonaisvaltaisen palvelun, jopa huolto- ja kunnossapitopaketteineen ja venäläisen henkilökunnan koulutuksineen. Koko projektin varsinainen kilpailuetu voikin syntyä siitä että pystytään huolehtimaan pelkän laitetoimituksen lisäksi myös kaikista oheispalveluista.

Pienten toimijoiden uskottavuus ja neuvotteluvoima ei tavallisesti riitä yksin toimittaessa, vaan olisi syytä toimia yhdessä luottamuksen kasvattamiseksi tilaajan silmissä sekä oman painoarvon vahvistaminen urakka- ja toimitusehdoista sovittaessa.

Venäjän liiketoiminnoissa on hyvin tärkeätä, että muodostetaan yhteistyöverkosto, joka palvelee kannattavan yritystoiminnan tarpeita vieraassa toimintakulttuurissa. Mikäli yrityksessä tai yritysryhmässä ei ole ennestään käytännön kokemusta yritys- tai projektitoiminnasta Venäjällä, niin yhteistyöverkoston muodostaminen on erityisen vaativa tehtävä. Aina kannattaa turvautua todistettavasti menestyksestä kokemusta omaaviin toimijoihin, ja ainakin yhden avainhenkilön on oltava suomalainen.

Viranomaisyhteistyö on kaikessa yritys- ja projektitoiminnassa Venäjällä asia jonka oikealla tavalla hoitamisen tärkeyttä ei voi liikaa korostaa. On erittäin paljon pieniä ja suuria asioita, jotka voivat pilata projektin talouden vain pelkästään huonon viranomaisyhteistyön takia. Tämä ei tarkoita rahallista korruptiota vaan yleistä tapaa nähdä ja hoitaa päivittäin esille tulevia asioita esimerkiksi paloviranomaisten kanssa.

Venäjä ei ole mahdoton toimintaympäristö, mutta vaatii normaalia enemmän asioiden ennakoitua, varmistusmenettelyjä, varajärjestelmiä, ja senkin jälkeen varautumista siihen, ettei monikaan asia toteudu suunnitellulla tavalla.

6.2 *Palvelutarjonta pk-yritysten Venäjän vientitoiminnan helpottamiseksi.*

Palveluja ja niiden tarjoajia Venäjän vientitoiminnan käynnistämisestä kiinnostuneille yrityksille on lukuisa joukko:

- Julkisista toimijoista Suomalais – Venäläinen Kauppakamari ja Finnpro ovat vakiintuneesti mukana monipuolisella palvelutarjonnalla.
- Finvera Oyj tarjoaa myös palveluja lähinnä jo heidän kanssaan Suomessa asiakassuhteessa oleville yrityksille.
- Yksityisistä konsulttifirmoista mainittakoon Rödl Partner Konsu ZAO, joka on merkittävä tilitoimisto ja yritystalouden konsulttiyritys.

Erityisesti haluan eteläsavolaisten yritysten kannalta nostaa merkittävänä palvelun tarjoajana esille Itä Suomen Business Edustuston (ISBE), joka on projektirahoituksen turvin toimintansa aloittanut mutta nyt jo vakiintuneesti toimiva pk-yritysten palvelutoimisto jolla on toimipisteet sekä Mikkelissä että Pietarissa.

ISBE on tunnettu ja luotettu toimija myös paikallisen TE-keskuksen, Kauppakamarin ja yrittäjärjestöjen keskuudessa.

ISBE:n toimintaan voit tutustua internetosoitteessa www.eastfinland.ru.