

LENINGRADIN LÄÄNI YRITYSTEN TOIMINTA- YMPÄRISTÖNÄ

pk-sektorin näkökulma

Polina Heininen, Olga Mashkina, Päivi Karhunen ja Riitta Kosonen



HELSINGIN KAUPPAKORKEAKOULU
HELSINKI SCHOOL OF ECONOMICS

Polina Heininen – Olga Mashkina

Päivi Karhunen – Riitta Kosonen

Leningradin lääni yritysten toimintaympäristönä: pk-sektorin näkökulma

HELSINGIN KAUPPAKORKEAKOULUN

JULKAISUJA

B-88

© Polina Heininen, Olga Mashkina, Päivi Karhunen, Riitta Kosonen ja
Helsingin kauppakorkeakoulu

ISSN 0356-889X

ISBN 978-952-488-231-6

E-versio:

ISBN 978-952-488-235-4

Helsingin kauppakorkeakoulu -
HSE Print 2008

Esipuhe

Venäjän viime vuosien nopea talouskasvu on luonut pohjan Suomen ja Venäjän välisten taloussuhteiden tiivistymiselle. Tämä näkyy ennen kaikkea Suomen ulkomaankaupassa, jossa Venäjä on yksi kolmesta suurimmasta kauppakumppanista sekä viennissä että tuonnissa. Suomalaiset ovat yhä kiinnostuneempia Venäjän-kaupasta, joka yritysten kokemusten mukaan on usein jopa kannattavampaa kuin yritysten muut liiketoiminnot. Venäjän-kauppa on siis löydetty ja näyttää kasvavan luonnostaan. Sen sijaan suomalaisten investoinnit Venäjälle ovat vielä suhteellisen vähäisiä. Venäjän osuus suomalaisyritysten suorista ulkomaisista sijoituksista on vajaan parin prosentin luokkaa. Investoinnit ovat myös alueellisesti keskittyneitä. Noin kaksi kolmannesta Venäjällä toimivista suomalaisomisteisista yrityksistä sijaitsee Pietarissa ja sitä ympäröivässä Leningradin läänissä. Leningradin lääni on muutenkin onnistunut investointien houkuttelussa, sillä suorien ulkomaisten sijoitusten määrä henkeä kohti on Venäjän huippuluokkaa. Tämä on merkittävää, sillä Venäjä ei kaiken kaikkiaan pärjää hyvin kansainvälisessä kilpailussa ulkomaisista investoinneista.

Leningradin läänin houkuttelevuus liittyy pitkälti sen otolliseen sijaintiin Pietarin kyljessä, mutta alueella on myös julkisen sektorin toimesta panostettu investointien houkuttelemiseen. Erityisen tärkeitä kehitysohjelmat, kannustimet ja tuenomaiset toimenpiteet ovat pienille ja keskisuurille yrityksille, joilla on rajalliset resurssit pärjätä Venäjän monimutkaiseksi ja osin epärationaaliseksi koetussa toimintaympäristössä. Pk-yritysten kokemat ongelmat näkyvät myös venäläisen yrityskentän rakenteessa, sillä pienyritysten osuus tuotannosta ja työllistämisestä Venäjällä on vain murto-osa maailman keskiarvosta.

Tämä raportti käsittelee suomalaisten ja venäläisten pk-yritysten kokemuksia ja näkemyksiä toimintaympäristöstä Leningradin läänissä. Erityisesti paneudutaan siihen, ovatko läänissä toteutetut julkisen sektorin uudistukset tuottaneet toivottavan tuloksen pk-yritysten näkökulmasta. Raportissa kartoitetaan julkisen sektorin toimenpiteet lainsäädännön kehittämiseksi ja julkisen sektorin toimintakäytäntöjen selkeyttämiseksi

sekä arvioidaan pk-yritysten näkemykset toimenpiteiden vaikutuksesta. Suomalaisia ja venäläisiä yrityksiä vertaillaan myös toisiinsa tavoitteena arvioida sopeutumisen onnistumista. Raportti julkaistaan myös venäjänkielisenä ja toimitetaan Leningradin läänin viranomaisille.

Raportti perustuu Helsingin kauppakorkeakoulun Kansainvälisten markkinoiden tutkimuskeskuksessa (Center for Markets in Transition CEMAT) vuosina 2006- 2007 toteutettuun tutkimukseen, jossa haastateltiin Leningradin läänissä toimivia suomalaisia ja venäläisiä yrityksiä sekä virkamiehiä. CEMAT on Helsingin kauppakorkeakoulun erillisyksikkö, joka keskittyy suomalaisyritysten toimintoja nopeasti kehittyvillä markkina-alueilla tukevaan tutkimus-, opetus- ja koulutustoimintaan. Raportin ovat rahoittaneet Niilo Helanderin säätiö sekä TEKES. Niilo Helanderin säätiö edistää suomalaisyritysten Venäjään suuntautuvaa liiketoimintaa tukevaa tutkimusta. Raportti on samalla osa CEMATn TEKES-rahoitteista hanketta, jossa vertaillaan suomalaisyritysten kansainvälistymistä nopeasti kehittyviä kansainvälisiä markkina-alueilla Venäjällä, Baltiassa, entisessä Itä-Euroopassa, Aasiassa ja Latinalaisessa Amerikassa. Sarjassa julkaistaan sekä maaraportteja että markkina-alueita vertaileva loppuraportti.

Raportin valmistumisen osallistuivat useat henkilöt. Tutkimusta ohjasivat tutkimuspäällikkö Päivi Karhunen sekä Professori Riitta Kosonen, joka on myös hankkeen vastuullinen vetäjä. Aineiston keruusta ja analysoinnista vastasivat Olga Mashkina ja Polina Heininen, jotka myös kirjoittivat tutkimusraportin venäjänkielisen version. Suomenkielisen version käsittelyyn osallistuivat Johanna Logrén, Päivi Karhunen sekä Riitta Kosonen.

Helsingissä 3.3.2008

Riitta Kosonen

Johtaja, CEMAT

1	Johdanto.....	9
2	Tutkimuksen teoreettinen viitekehys ja tutkimusaineisto	12
3	Pk-sektorin kehitys Venäjällä.....	19
4	Pk-sektorin kehitys Leningradin läänissä	22
	4.1 Pk-sektori osana Leningradin läänin elinkeinoelämää	22
	4.1.1 Teollinen tuotanto ja tuotannon rakenne.....	23
	4.1.2 Tontit ja tuotantotilat.....	24
	4.1.3 Työllisyys ja palkat	28
	4.1.4 Kiinteät investoinnit.....	28
	4.1.5 Ulkomaiset investoinnit	30
	4.1.6 Ulkomaankauppa	31
	4.2 Pk-sektorin kehittymisen esteitä	32
	4.2.1 Pk-yritysten rahoitus	33
	4.3 Suomalaisten pk-yritysten toiminta Leningradin läänissä	36
	4.3.1 Pk-yritysten ongelmia Venäjälle etabloitumisessa	38
5	Pk-yritysten liiketoiminnan viralliset ja epäviralliset pelisäännöt.....	41
	5.1 Pk-yrityksiä koskevan lainsäädännön kehitys Venäjällä	42
	5.1.1 Rekisteröintilainsäädäntö	45
	5.1.2 Lisensointilainsäädäntö	45
	5.1.3 Sertifiointilainsäädäntö	47
	5.1.4 Yrityksiin tehtäviä tarkastuksia koskeva lainsäädäntö	49
	5.1.5 Verolainsäädäntö.....	50
	5.1.6 Tullilainsäädäntö.....	52
	5.1.7 Työlainsäädäntö	55
	5.1.8 Toimitilojen osto ja vuokraus	58
	5.1.8 Maalaki	59
	5.1.9 Yhteenveto virallisista pelisäännöistä.....	60
	5.2 Epäviralliset pelisäännöt	61
	5.2.1 Suhteet julkiseen sektoriin	61
	5.2.2 Hallinnolliset esteet.....	64
	Rekisteröinti	64

	Lisensointi.....	65
	Viranomaistarkastukset.....	65
	Laittomat sakot.....	67
	Liike- ja tuotantotilojen vuokraaminen sekä hankinta.....	69
	Yrityskaappaukset.....	69
	Tulli.....	70
	Henkilöstökysymykset.....	70
6	Pk-yritysten tukimuodot	72
6.1	Pk-yritysten julkinen tuki Leningradin läänissä	74
6.2	Ei-kaupallisten organisaatioiden tarjoamat tukimuodot	82
6.3	Suomalaiset pk-yritysten tukimuodot	83
7	Yritysten näkemykset toimintaympäristön kehityksestä.....	85
7.1	Liiketoimintaympäristön yleinen kehitys	85
7.2	Lainsäädäntö muuttumisprosessissa	86
7.3	Verotus.....	91
7.4	Hallintoon liittyvät esteet ja ongelmat	95
7.5	Viranomaistarkastukset toiminnan hidasteena.....	103
7.6	Henkilökohtaisten suhteitten merkittävyys	107
7.7	Infrastruktuuri ja julkiset palvelut parannusten tarpeessa.....	109
7.8	Toimitilakysymykset liiketoiminnan haasteina	111
7.9	Henkilöstökysymykset.....	117
7.10	Investoinnit, ulkomaankauppa ja rahoitus	122
7.11	Tulli.....	126
7.12	Pk-yritysjäyyden julkinen tuki	128
8	Yhteenveto ja johtopäätökset.....	136
	Lähteet	148
	Liite 1 Haastattelukysymykset.....	152
	Liite 2 Suomalaisen julkisten organisaatioiden ja rahoituslaitosten tarjoamat tukipalvelut Venäjän kaupassa.....	154

Kuviot

Kuvio 1: Tutkimuksen teoreettinen viitekehys	16
Kuvio 2: Leningradin läänin kartta	22
Kuvio 3: Pk-yritysten liikevaihdon jakautuminen toimialan mukaan Leningradin läänissä vuonna 2006, %	23
Kuvio 4: Leningradin läänin tuotanto- ja varastotilojen hintadynamiikka (\$/m ²), 2002–2007.....	27
Kuvio 5: Pk-yritysten investoinnit kiinteään pääomaan Leningradin läänissä ja Pietarissa vuosina 2001-2005, milj. ruplaa	29
Kuvio 6: Pk-yritysten kiinteiden investointien jakautuminen toimialoittain Leningradin läänissä.....	30
Kuvio 7: Pk-yritystoiminnan lopettamisen syyt, %*	33
Kuvio 8: Pk-yritysten lainsäädännön kehittyminen vuodesta 2001 lähtien.....	44
Kuvio 9: Lahjusten käyttö ongelmanratkaisutilanteissa viranomaisten kanssa Leningradin läänissä, %.....	63
Kuvio 10: Viranomaisten aseman hyväksikäyttö tiettyjen yritysten suosimiseksi Leningradin läänissä, %	64
Kuvio 11: Suunnitelmaan kuulumattomien tarkastusten osuus kaikista tarkastuksista, %	67
Kuvio 12: Laittomien sakkojen osuus, %	68
Kuvio 13: Tukitoimenpiteiden tärkeys venäläisten pk-yritysten näkökulmasta, %	73
Kuvio 14: Tukitoimien tehokkuus	74
Kuvio 15: Pk-yrittäjyyden tukijärjestelmä Leningradin läänissä.....	75

Taulukot

Taulukko 1: Pk-yritystoiminnan ajankohtaiset riskit Leningradin läänissä, %*	32
Taulukko 2: Aloittelevan yrityksen alkupääoman lähde sijaintipaikkakunnan koon mukaan.....	35
Taulukko 3: Lisensointi, Venäjän federation ja alueellisilla tasoilla.....	46
Taulukko 4: Julkisen sektorin vaikutus pk-yrityksiin, %.....	62
Taulukko 5: Viranomaistarkastusten yhteydessä koettuja ongelmia, %*.....	66
Taulukko 6: Suhtautuminen tarkastuksiin Leningradin läänissä, %.....	68
Taulukko 7: Valtiollisen tuen käyttö Leningradin läänissä	75
Taulukko 8: Vertailu suomalaisten ja venäläisten pk-yrittäjien käsityksistä julkisen sektorin ja pk-yritysten suhteista ja toiminnan pelisäännöistä Leningradin läänissä	144

1 Johdanto

Venäjän viime vuosien positiivisesta talouskehityksestä huolimatta erityisesti pienten ja keskisuurten (pk) yritysten toimintaa vaikeuttaa edelleen yritysympäristön kehittymättömyys. Yritysten rekisteröinti on byrokraattinen prosessi, rahoituksen saaminen on kallista ja aikaa vievää ja yrittäjien puutteellinen liiketoimintaosaaminen on usein esteenä toiminnan menestykselle kehittämiselle. Myös venäläisen julkisen sektorin epäviralliset käytännöt (korruptio ja yritysten lyhytnäköinen rahastus) aiheuttavat jatkuvasti ongelmia yritystoiminnalle. Suomalaisten pk-yritysten etabloitumista Venäjälle hankaloittaa lisäksi resurssien puute ja suuryrityksiä heikompi neuvotteluasema (bargaining position) julkisen sektorin toimijoihin nähden. Tämä heijastuu usein hankaluuksina viranomaisten kanssa jo toiminnan käynnistämisvaiheessa. Suomalaisyrietykset ovat raportoineet ongelmista julkisen sektorin kanssa venäläisen markkinatalouden alkuvuosista saakka eivätkä ongelmat näytä helpottaneen.

Venäjän mahdollisen liittymisen Maailman kauppajärjestöön (WTO) on toivottu lievittävän julkiseen sektoriin liittyviä ongelmia harmonisoimalla lainsäädäntöä ja avaamalla kilpailua. Venäjällä on myös viime vuosina herätty huomaamaan pk-sektorin merkitys maan talouskehitykselle. Sekä federaatio- että aluetasolla on käynnistetty pk-sektorin kehittämis- ja tukiohjelmia ja yritysten perustamisbyrokratiaa ja rahoituksen saantia on pyritty helpottamaan. Tämän lisäksi yritysympäristöä on pyritty kehittämään eri toimenpitein muun muassa selkeyttämällä tullilainsäädäntöä ja verotusjärjestelmää. Julkisen sektorin luomaa toimintaympäristöä on pyritty kehittämään erityisesti Pietaria ympäröivässä Leningradin läänissä, jossa tällä tavoin pyritään kilpailemaan Pietarin kanssa ulkomaisista investoinneista. Tavoitteessa on jossain määrin onnistuttu, sillä suorat investoinnit lääniin kasvavat nopeammin kuin Pietariin. Näyttää kuitenkin siltä, että esimerkiksi byrokratiatalkoiden suurimmat vaikutukset koettiin lähinnä uudistusten jälkeisinä kuukausina, minkä jälkeen on monelta osin palauduttu vanhoihin ongelmallisiin käytäntöihin. Tarpeen lobbailla julkisen sektorin toimijoita on arvioitu jopa kasvaneen viime vuosina.

Toimenpiteet eivät ole toistaiseksi mittavassa määrin heijastuneet paikallisen pk-sektorin kasvuna. Suomessa on puolestaan kehitetty erilaisia rahoitus- ja muita tukitoimia Venäjän markkinoille suuntaaville yrityksille. Venäjä koetaan silti edelleen vaikeaksi toimintaympäristöksi ja suomalaisyritykset arastelevat etenkin tuotantoinvestointien tekemistä maahan (kts. esim. Logrén ja Heliste 2007; Korhonen et al. 2008). Kiinnostusta kuitenkin olisi runsaasti, mistä osoituksena se, että suomalaisia investointeja on Pietarissa lukumääräisesti enemmän kuin muista maista peräisin olevia investointeja.

Tutkimuksen tavoitteet

Tämän tutkimuksen tavoitteena on selvittää:

- miten yritysten toimintaympäristö Venäjällä, erityisesti Leningradin läänissä, on kehittynyt viime vuosien aikana virallisen toimintaympäristön osalta,
- mikä vaikutus tällä kehityksellä on ollut yritysten toimintaan Luoteis-Venäjällä, erityisesti Leningradin läänissä ja
- mitä pitäisi tehdä toimintaympäristön kehittämiseksi.

Aihetta lähestytään Luoteis-Venäjällä toimivien suomalaisten ja venäläisten pk-yritysten näkökulmasta. Valottamalla julkisen sektorin toimintaa ja toimintahäiriöitä sekä suomalaisten että venäläisten yritysten näkökulmasta voidaan mm. arvioida Venäjän mahdollisen WTO-jäsenyyden merkitystä yritysten toimintaympäristön kehittymiseen.

Tutkimuksen tavoitteet konkretisoitiin seuraaviksi tutkimustehtäviksi; joissa analysoitiin

- 1) Miten pk-sektoria koskeva lainsäädäntö sekä siihen liittyvät käytännöt (esim. yritysten rekisteröinti, tullilainsäädäntö, lisenssit ja tarkastukset) ovat kehittyneet Venäjällä, mitä tukitoimia on suunnattu pk-sektorin kehittämiseksi ja miten ne toimivat.
- 2) Miten sekä suomalaiset että venäläiset pk-yritykset ovat kokeneet em. kehityksen vaikuttaneen toimintaansa.

- 3) Missä kysymyksissä yritykset kokevat jatkuvasti vaikeimpia ongelmia ja arvioidaan, mikseivät ongelmat ole helpottaneet julkisen sektorin uudistuksista huolimatta.
- 4) Mitä suomalaiset ja venäläiset yritykset ehdottavat ongelmien ratkaisuksi.

Tämän pohjalta voitiin arvioida, millainen vaikutus erilaisilla kehittämistoimenpiteillä on ollut Venäjän pk-sektorin kehittymiseen ja mitä ongelmia on edelleen olemassa. Lisäksi voitiin vertailla, missä määrin suomalaisten ja venäläisten yritysten kohtaamat liiketoiminnan esteet poikkeavat toisistaan ja näin analysoida Venäjän liiketoimintaympäristön erityishaasteita ulkomaisen toimijan näkökulmasta. Lopuksi yhdistämällä suomalaisten ja venäläisten ongelmaratkaisuehdotukset arvioitiin, miten osaamista voitaisiin yhdistää ongelmien häivyttämiseksi mahdollisimman tehokkaalla tavalla.

2 Tutkimuksen teoreettinen viitekehys ja tutkimusaineisto

Tutkimuksen teoreettinen lähestymistapa pohjautuu institutionaaliseen Douglass Northin taloustieteen näkemykseen (North, 1989; 1990; 1991; 1994; 1999), joka jaottelee yritysten toimintaympäristön virallisiin ja epävirallisiin institutionaalisiin rajoitteisiin. Nämä rajoitteet tarjoavat talouden toimijoille ”pelisäännöt”, joiden mukaan toimia. Viralliset institutionaaliset rajoitteet ilmenevät kirjallisessa muodossa kattaen yritystoimintaa säätelevät viralliset instituutiot, kuten lainsäädännön, verotuksen ja omistusoikeuksien määrittelyn. Epävirallinen toimintaympäristö muodostuu yritysten ja muiden talouden toimijoiden käytännöistä, joiden avulla virallisia ”pelisääntöjä” sovelletaan. Näiden käytäntöjen pohjana ovat paikalliset normit ja kulttuuri, kuten esimerkiksi käsitykset oikeasta ja väärästä. Epäviralliset säännöt voivat olla moniselitteisiä ja käyttäytymismallit syvään juurtuneita (North 1989). Virallisten ja epävirallisten instituutioiden suhde on monisyinen. Talouksissa, joissa viralliset instituutiot ovat vakiintuneet, epäviralliset normit osaltaan tukevat, muokkaavat ja vahvistavat virallisen toimintaympäristön sääntöjä. Tilanteessa, jossa viralliset instituutiot eivät tarjoa selkeitä ohjeita toimijoille, epävirallisten instituutioiden merkitys korostuu. Tämä on käytännössä havaittavissa siirtymätalouksissa, joissa markkinatalouden virallisten instituutioiden luomisesta huolimatta monet sosialismin aikaiset toimintakäytännöt ovat säilyneet hämmästyttävän pitkään.

Institutionaalisen muutoksen hahmottamisessa on myös keskeistä virallisten ja epävirallisten instituutioiden erilainen muutosvauhti. Viralliset instituutiot, kuten lainsäädäntö, voidaan tarvittaessa muuttaa nopeastikin, mutta epävirallisten käytäntöjen sopeutuminen uusiin virallisiin pelisääntöihin vie aikaa. Kehittyneissä markkinatalouksissa tämä sopeutuminen tapahtuu vähitellen, koska virallisiin instituutioihin tehdyt muutokset ovat yleensä marginaalisia ja pikemmin tukevat olemassa olevaa järjestelmää. Siirtymä sosialismista markkinatalouteen on sen sijaan luonteeltaan radikaali muutos. Sosialistisen suunnitelmatalouden viralliset instituutiot voidaan korvata markkinatalouden instituutioilla kertaheitolla (ns. shokkiterapia-uudistuspolitiikka),

jolloin epävirallisilta instituutioilta vaaditaan hyppäksenomaista sopeutumista. Tämä ei kuitenkaan käytännössä ole mahdollista, joten etenkin siirtymävaiheen alkuvuosille on tyypillistä ristiriita virallisten ja epävirallisten instituutioiden välillä. Siirtymän edetessä voidaan olettaa, että tämä ristiriita pienenee. Virallisia instituutioita, jotka on useissa siirtymätalouksissa kopioitu suoraan länsimaista, sopeutetaan paremmin paikallisiin oloihin ja epäviralliset toimintakäytännöt vastaavasti muokkautuvat vähitellen.

Virallisten ja epävirallisten instituutioiden muutosta siirtymätalouksissa yritys näkökulmasta on kirjallisuudessa pyritty selittämään eri tutkimustraditioiden lähtökohdista. Strategisen johtamisen teorioihin pohjautuva institutionaalinen näkökulma yritysstrategioihin (kts. esim. Peng, 2003) ehdottaa, että sosialismista periytyvien epävirallisten käytäntöjen soveltaminen vähenee vähitellen niiden käydessä tarpeettomaksi markkinatalouden virallisten instituutioiden vakiintuessa. Oletuksena on myös, että sosialismin aikaiset käytännöt vaikuttavat voimakkaimmin entisiin valtionyrityksiin. Uudet kotimaiset ja ulkomaalaisomisteiset yritykset puolestaan ovat vapaampia soveltamaan markkinatalouden käytäntöjä. Tämä näkökulma keskittyy ennen kaikkea käytäntöihin yritysten välisessä vaihdannassa jättäen julkisen sektorin käytännöt vähemmälle huomiolle.

Yritysten sopeutumista paikallistalouden näkökulmasta tarkasteleva hallinnointiteoria, jota käsillä olevassa tutkimuksessa sovelletaan, puolestaan olettaa, että sosialismin aikaiset käytännöt yhdistyvät uusiin, siirtymäkauden aikana kehittyviin käytäntöihin luoden ”hybridejä” käytäntöjä (kts. esim. Kosonen, 2002; 2004). Sosialismin aikaiset toimintatavat eivät näin ollen yksinomaan korvautu markkinatalouden käytännöillä vaan sulautuvat osaksi uusia tapoja toimia. Sosialismin perimä näkyy erityisen vahvasti yritysten suhteessa julkiseen sektoriin. Erotuksena institutionaaliseen näkökulmaan yritysstrategioihin, tämä näkökulma ei tee selvää eroa sen mukaan, millaiset yritykset mitäänkin käytäntöjä soveltavat.

Olemassa oleva empiirinen tutkimus tukee jossain määrin molempia selitysmalleja. Toisaalta on nähtävissä, että yritysten välisessä vaihdannassa markkinatalouden

pelisäännöt ovat yleisesti korvaamassa sosialismin ajalta periytyvät, siirtymäkauden alkuvuosille tyypilliset käytännöt, kuten vaihtokaupan ja henkilösuhteisiin perustuvat suulliset sopimukset. Toimittajasopimukset solmitaan kirjallisina tarjouskilpailun pohjalta (Karhunen, 2007) ja ystävyyssuhteet pyritään pitämään erillään liikesuhteista (Heliste, Kosonen & Mashkina, 2005). Toisaalta on osoitettu, että tietyissä käytännöissään kuten sosiaalisen infrastruktuurin tarjoamisessa siirtymäkauden aikana Venäjälle etabloituneet ulkomaiset yritykset voivat olla ”sosialistisempia kuin sosialistiset yritykset itse” (Kosonen, 2002; kts. myös Karhunen, 2007; Karhunen, Kosonen & Leivonen, 2003).

Ehkä keskeisin piirre, joka on säilynyt Venäjällä toimivien yritysten käytännöissä vahvana sosialismin ajoilta läpi siirtymäkauden, on henkilösuhteiden ja muiden epävirallisten käytäntöjen merkitys julkisen sektorin kanssa toimittaessa. Epävirallisten käytäntöjen yleisyys ja verkostokulttuuri on ollut toimintaympäristössä Venäjällä yksi haastavampia piirteitä ei-korruptoituneeseen julkiseen sektoriin tottuneille suomalaisyrityksille. Useat yritykset ovat ratkaisseet asian niin, että viranomaissuhteiden hoito on delegoitu venäläisen johdon vastuulle joka on hoitanut ne ”maan tavalla” (esim. Karhunen, Kosonen & Leivonen, 2003). Nousevana trendinä on myös viranomaissuhteiden ”ulkoistaminen” esimerkiksi tullivälittäjälle tai lakitoimistolle.

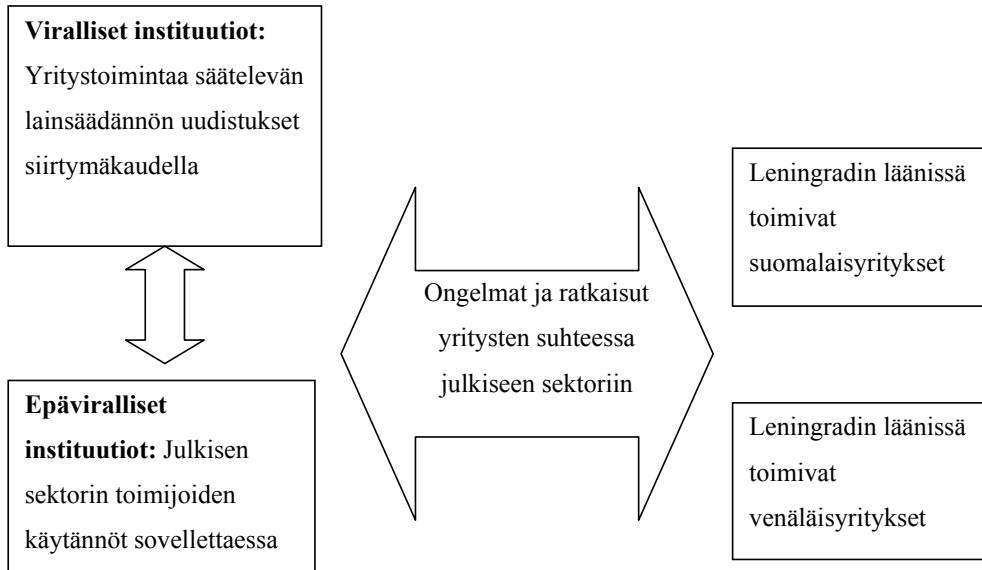
Muutoksen hitautta julkisen sektorin käytäntöjen erityispiirteenä vahvistavat myös tutkimukset, jotka paneutuvat hallintokulttuurin kehittymiseen Venäjällä (ks. esim. Heusala, 2005). Venäjällä toimivien yritysten yleisenä käytäntönä suhteessa julkiseen sektoriin ovat olleet erilaisten ”pikatoimituslisien” maksaminen ja tarkastusmaksuiksi naamioidut pienet lahjukset (kts. esim. Karhunen, Kosonen & Leivonen, 2003). Toisaalta hyvät henkilösuhteet viranomaisiin ovat suojanneet yrityksiä lahjusvaateilta (Karhunen, 2007). Henkilösuhteiden avulla on myös pyritty saamaan ajantasaisen tiedon saanti lainsäädännön muutoksista ja näin minimoimaan tulevat ongelmat julkisen sektorin kanssa (kts. esim. Karhunen, 2007; Ivanova et al., 2005). Etenkin uusimmissa tutkimuksissa venäläisyrietykset korostavat, että henkilösuhteiden avulla ei pyritä saada viranomaisia sulkemaan silmiään epäkohdilta, vaan nimenomaan varmistamaan, että yritys toimii määräysten mukaan (Karhunen, 2007; Ivanova et al., 2005).

Venäläisyritysten suhtautuminen suoranaiseen lahjontaan epävirallisena käytäntönä on kaksijakoinen. Yhtäältä se nähdään institutionalisoituneena tiettyihin liiketoiminnan osa-alueisiin kuten tonttikauppoihin. Toisaalta todetaan, että ei kannata maksaa viranomaisille jotta nämä sulkisivat silmänsä rikkeiltä, vaan tärkeämpää on toimia säännösten mukaisesti. (Karhunen, 2007)

Edellä kuvatut tutkimukset ovat analysoineet yritysten sopeutumista institutionaaliseen muutokseen lähinnä epävirallisten käytäntöjen osalta. Toisaalta sitä, miten konkreettiset toimenpiteet virallisten instituutioiden selkeyttämiseksi ovat vaikuttaneet yritysten toimintaan, on tutkittu suhteellisen vähän. Venäjällä tehdyt yritys-kyselyt (kts. esim. CEFIR, 2007; OPORA, 2006) ovat osoittaneet, että uudistuksilla ei aina ole ollut toivottua vaikutusta julkisen sektorin käytäntöihin ja näin ollen yritysten toimintaan. Nämä kyselyt ovat olleet laadultaan kvantitatiivisia, joten niiden tuottama tieto on luonteeltaan kuvailevaa. Tämä tutkimus näin ollen täydentää olemassa olevaa tietämystä paneutumalla syvemmälle siihen, miten yritykset näkevät tiettyjen uudistusten vaikuttaneen toimintaympäristön kehitykseen, mitkä ongelmat ovat pysyneet uudistuksista huolimatta ja onko käytännöissä, joilla näitä ongelmia ratkaistaan, tapahtunut muutoksia.

Tutkimuksen teoreettinen viitekehys voidaan tiivistää alla olevaan kuvioon, jonka avulla analysoidaan yritysten julkisen toimintaympäristön kehittymistä Leningradin läänissä sekä venäläisten että suomalaisten yritysten näkökulmasta.

Kuvio 1: Tutkimuksen teoreettinen viitekehys



Kuviossa esitetyn mallin avulla havainnollistetaan, miten virallisista ja epävirallisista elementeistä muodostuva institutionaalinen toimintaympäristö heijastuu yritysten ja julkisen sektorin välisiin suhteisiin. Tämän hahmottamiseksi sovelletaan käsitteellistä työkalua, joka rakentuu siirtymätalouksien tutkimukseen hyvin soveltuvan *governance*- eli hallinnointiteorian (Jessop 1997; Kosonen 2004) pohjalta. Hallinnointiteoria on lähestymistapa, joka tarjoaa työkalut tutkija talouden toimijoiden välisiä suhteita, niissä vallitsevia ongelmia ja ongelmien ratkaisuihin käytettyjä keinoja. Tämän tutkimuksen kysymyksenasettelun pohjalta keskitytään kahden toimijaryhmän - yritysten ja julkisen sektorin – väliseen vuorovaikutukseen. Suomalais- ja venäläisyrietyksiä tarkastellaan erillisinä ryhminä, jotta voidaan erottaa mahdollisia eroja ja samankaltaisuuksia niiden kohtaamissa ongelmissa suhteessa julkiseen sektoriin, sekä ratkaisuihin em. ongelmiin.

Tutkimusmenetelmät ja aineisto

Tutkimuksen empiirinen aineisto kerättiin yhdistelemällä eri menetelmiä. Virallisen toimintaympäristön kehittymistä analysoitiin kirjoituspöytä tutkimuksen keinoin käyttämällä kirjallisia lähteitä, kuten venäläisviranomaisten tuottamia tilastoja, lainsäädännön muutoksia koskevaa Internet-pohjaista tietokantaa, sekä venäläisten tutkimuslaitosten tekemiä selvityksiä ja raportteja pk-yritysten toimintaympäristön kehityksestä Venäjällä ja sen eri alueilla. Näiden pohjalta analysoidaan virallisissa normeissa, lainsäädännössä ja valtiollisissa tukiohjelmissa tapahtuneita uudistuksia, sekä niiden vaikutuksia pk-sektorin kehittämiseen Leningradin läänissä.

Epävirallisten instituutioiden, eli lainsäädäntöä soveltavien viranomaiskäytäntöjen ja yritysten ongelmanratkaisukeinojen kehitystä koskeva aineisto kerättiin haastattelumenetelmällä. Haastatteleamalla pk-yrityksiä, paikallishallinnon virkamiehiä ja ei-valtiollisten tukiorganisaatioiden edustajia voitiin analysoida, miten virallisen toimintaympäristön muutokset ovat muokanneet pk-sektorin toimintaa ja kehittymistä Leningradin läänissä. Näin voitiin arvioida, miten federaatio- ja aluetason viralliset institutionaaliset puitteet toteutuvat käytännössä.

Tutkimuksen haastatteluaineisto koostuu 20 teemahaastattelusta. Haastatteluista puolet on Leningradin läänissä toimivia venäläisten pk-yritysten edustajia, sekä Leningradin läänin ja Viipurin alueen paikallishallinnon edustajia. Venäläisten haastattelut toteutettiin paikan päällä yritysten tiloissa toukokuussa 2007. Loput haastattelut toteutettiin Leningradin läänissä toimivien suomalaisyritysten ylimmän johdon kanssa puhelimitse.

Haastattelut toteutettiin semistrukturoituina teemahaastatteluina, jotka nauhoitettiin ja purettiin yksityiskohtaisesti. Kysymykset oli muodostettu tutkimuksen teoreettisen viitekehityksen mukaan ja ne koskivat mm. nykyisiä hallinnollisia esteitä, vallitsevaa lainsäädäntöä sekä olemassa olevia pk-yritysten tukimuotoja ja -ohjelmia. (Haastattelukysymykset kokonaisuudessaan esitetty liitteessä 1).

Tutkimuksen kohteena olleet yritykset valittiin tutkimuksen tavoitteiden mukaisesti ja rajoitettiin Leningradin läänissä toimiviin pk-yrityksiin. Pääasiassa haastatellut venäläiset pk-yritykset toimivat Viipurin alueella. Toimialoittain tarkasteltuna ne edustavat tuotannollista toimintaa, vähittäiskauppaa sekä matkailu- ja majoitusala. Tutkimukseen haastatellut suomalaisyritykset olivat suomalaisten yhtiöiden Venäjälle rekisteröityjä keskisuuria tytäryrityksiä, joilla on tuotantoa Leningradin alueella, sekä matkailu- ja konsultointipalveluja tarjoavia yrityksiä.

Haastattelujen avulla kartoitettiin toimintaympäristön muuttumista yrittäjien ja paikallishallinnon näkökulmasta. Aineistoa analysoitaessa esiin nousi kysymyksiä koskien hallinnollisia esteitä ja vallitsevia epävirallisia käytäntöjä, joihin pyrittiin saamaan myös toimeenpanevien viranomaisten näkökulma. Tällä tavoin viranomaisille haluttiin antaa mahdollisuus vastata yritysten raportissa esiinnostamiin ongelmiin. Raportin valmistumisaikataulun vuoksi haastattelut pyrittiin toteuttamaan puhelimitse. Haastattelupyynnöillä lähestyttiin kahtatoista eri viranomaista, jotka edustivat tullia, verotarkastus-, palotarkastus-, kilpailu- ja ympäristöviranomaisia. Yksikään haastatteluista ei toteutunut, mikä johtui useista syistä. Yleisin kieltäytymisen syy oli, ettei kysymyksiin haluttu vastata puhelimitse vaan haastattelu olisi pitänyt tehdä paikan päällä. Jotkut hallinnon edustajat eivät olleet tavoitettavissa kertaakaan kolmen viikon aikana. Eräs viranomainen ei sovitusta haastatteluajasta huolimatta vastannut enää puhelimeen. Näin ollen raportissa esitetyt viranomaisnäkemykset edustavat lähinnä paikallishallintoa ja pk-yritysten tukipalveluita tarjoavia organisaatioita.

3 Pk-sektorin kehitys Venäjällä

Venäjän pk-sektorin erityispiirteet ja kehitys liittyvät läheisesti Venäjän valtion ja nykyisten markkinaolosuhteiden yleiseen kehitykseen. Neuvostoliitossa yksityisyrittäjyys määriteltiin rikoslaissa rangaistavaksi teoksi ja yrittäjyys oli myös moraalisesti tuomittavaa. Perestroikan alkaessa suhtautuminen yrittäjyyteen alkoi muuttua ja ensimmäiset toimet yksityisyrittäjyyden uudelleensynnyttämiseksi aloitettiin. Murrosajalle tyypilliseen tapaan yksityinen yritystoiminta sallittiin, mutta siitä ei vielä käytetty varsinaisesti nimitystä yrittäjyys vaan ammatinharjoittaminen - ammatinharjoittamisen käsite ei poikennut liian jyrkästi sosialistisesta ideologiasta. Lain voimaantulo oli merkittävä sysäys yksityisen liiketoiminnan yleistymiselle koko neuvostoyhteiskunnassa.

Tällä hetkellä Venäjällä määritellään alle 15 henkeä työllistävät yritykset mikroyrityksiksi, 15-100 henkeä työllistävät pienyrityksiksi ja 101-250 henkilöä työllistävät keskisuuriksi yrityksiksi. Vuodesta 1995 lähtien pk-yritysten kokonaismäärä Venäjällä on liikkunut 840-890 tuhannen välillä. Edes vuoden 1998 talouskriisi ei vaikuttanut kovin merkittävästi pk-yritysten toimintaan. Niiden toiminnassa tapahtuneet supistukset olivat vähäisempiä kuin suuryrityksissä, ja pk-yritykset pystyivät palauttamaan toimintansa kriisiä edeltäneelle tasolle suuryrityksiä nopeammin.

Virallinen pk-sektorin tukipolitiikka alkoi Venäjällä kehittyä 1990-luvun lopulla. Tuolloin tulivat voimaan ensimmäiset federatiiviset lait ja asetukset, joilla pk-yritysten toimintaa pyrittiin edistämään. Lisäksi kehitettiin pk-yritysten taloudellisen tuen muotoja. Tuona aikana syntyi myös lukuisia yrittäjien omia organisaatioita ja yhdistyksiä. Kaikilla hallinnon tasoilla tuotiin esille valmius tukea pk-sektorin toimintaa ja pyrkimys poistaa yritystoiminnan kehittymisen esteitä. Todellisuudessa pienten ja keskisuurten yritysten tilanne ei ole kuitenkaan merkittävästi parantunut.

Kokonaisuudessaan Venäjän pk-sektori työllistää tällä hetkellä noin 15 miljoonaa ihmistä, mikä on noin 20 % työvoimasta. Verrattuna läntiseen Eurooppaan pk-yritysten määrä on Venäjällä edelleen verrattain alhainen. Venäjällä on keskimäärin 6 pk-yritystä tuhatta asukasta kohti, kun EU-maissa luku on yli 30. Ainoastaan Moskovassa ja Pietarissa luvut ovat lähempänä eurooppalaisia keskiarvoja: 20 Moskovassa ja 23 Pietarissa. Pk-sektorin osuus Venäjän kansantuotteesta on noin 11 %. Pk-yritykset, joiden osuus tuotantoyrityksistä on 15 % tuottavat 30 % kaikista tuotteista ja palveluista ja antavat työpaikan keskimäärin 21 prosentille työvoimasta. (Rosstat, 2007)

Tilastollisesti lukuja saattaa vääristää myös ns. ”epäaidot pienyritykset”, joihin lukeutuvat mm. suuryritysten tai niiden omistajien epäviralliset edustustot. Vastaavien pienyritysten perustamisen takana on useita tekijöitä. Yksi syistä on uusien toimialueiden kartoittaminen ja markkinapenetraatio, joka on helpompaa aloittaa pienemmässä mittakaavassa. Toinen syy on suuren yrityksen toimintojen jyvitys monen pienyrityksen kesken. Ollessaan kuitenkin yhtymiä sekä perusolemukseltaan että mahdollisuuksiltaan, nämä yritykset käyttävät laittomasti edullisia lainaehtoja, verohyötyjä ja muita pk-yrityksille tarkoitettuja myönnytyksiä. Toisaalla, oikeat pienyritykset eivät välttämättä onnistu pääsemään tukiohjelmien piiriin, sillä niiden omistajilla ei ole tarpeeksi hyviä suhteita tai varallisuutta viranomaisten suosion saavuttamiseksi. (Malyj biznes v Rossii i za rubezhom, 2007)

Huolimatta viimeaikaisesta positiivisesta kehityksestä, pk-yritykset sijoittuvat edelleen erittäin epätasaisesti koko Venäjän mittakaavaa ajatellen. Kun Venäjän keskiarvo on noin 6 pk-yritystä tuhatta asukasta kohti, Luoteis-Venäjällä vastaava luku on 11,8, Keski-Venäjällä 9,4 ja Venäjän Kaukoidässä 6,8. Kaikkein alhaisin keskiarvo, 4,9 yritystä tuhatta asukasta kohti on Etelä-Venäjällä. Myös pk-sektorin tämänhetkinen kasvu on alueellisesti tarkasteltuna hyvin epätasaista. Luoteis-Venäjä johtaa tilastoa pk-yritysten määrässä, mutta siellä pk-sektorin kasvu oli vuonna 2006 negatiivista - pk-yritysten määrä väheni aikaisempaan verrattuna. Sen sijaan Uralilla ja Kaukoidässä pk-yritysten määrä kasvaa tällä hetkellä kaksi kertaa maan keskiarvoa nopeammin. (Regiony Rossii, 2006)

Viime aikoina myös pk-sektorin tukijärjestelmien kehitys näyttää saaneen uutta vauhtia. Lisäksi on nähtävissä että kehitys on ollut nopeampaa alue- kuin federaatiotasolla. Pietarin kaupunki ja Leningradin lääni ovat Venäjän alueista eräitä edistyneimpiä pk-yritystoiminnan tukijärjestelmien kehittäjiä.

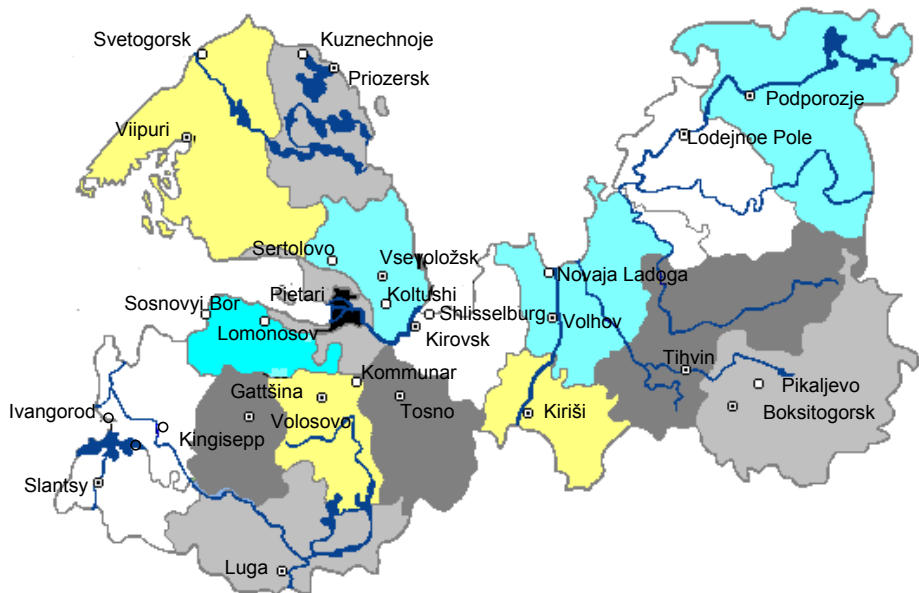
4 Pk-sektorin kehitys Leningradin läänissä

Tässä luvussa käsitellään ensin Leningradin läänin pk-sektorin talouskehitystä sekä talouden rakennetta yrityksille tärkeiden indikaattoreiden valossa. Seuraavaksi pohditaan pk-sektorin kehittymisen esteitä venäläisten yrittäjien näkökulmasta. Lopuksi tarkastellaan suomalaisten pk-yritysten toimintaa alueella sekä mahdollisia ongelmia Venäjälle etabloitumisessa.

4.1 Pk-sektori osana Leningradin läänin elinkeinoelämää

Leningradin lääniin kuuluu 29 kuntaa, jotka jakautuvat 17 hallintopiiriin ja 9 kaupunkiin. Läänin kokonaispinta-ala on 83 908 neliökilometriä.

Kuvio 2: Leningradin läänin kartta

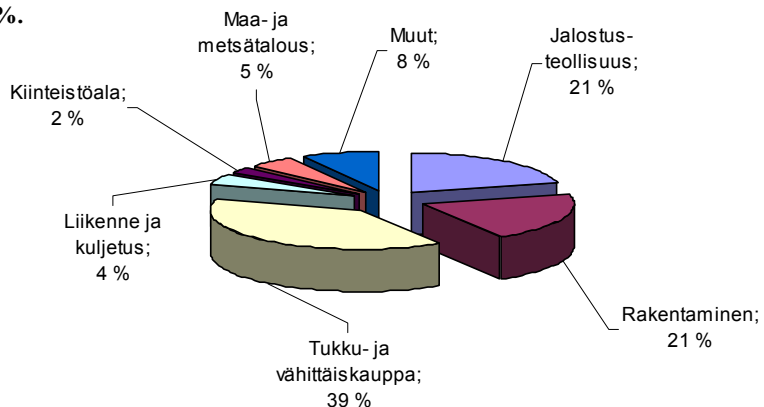


4.1.1 Teollinen tuotanto ja tuotannon rakenne

Vuonna 2006 Leningradin läänin teollisuustuotanto kasvoi nopeammin kuin millään muulla Venäjän alueella, 26,9 % vuoden aikana. Kasvu oli yhtä suurta kaikilla tuotannon aloilla. Leningradin läänissä toimii noin 300 suuryritystä. Näistä noin kymmenen työllistää yli 2000 ihmistä. Suurimpien yritysten joukkoon kuuluvat mm. Leningradin ydinvoimala (Sosnovyi borin voimala) ja öljynjalostaja Kirishinefteorgsintez. Pietarin kaupungin tilastokeskuksen mukaan vuoden 2006 ensimmäisen neljänneksen aikana Leningradin läänissä toimi 10 900 pk-yritystä. Vuoden 2006 aikana Leningradin läänin pk-sektorin osuus alueen bruttokansantuotteesta kasvoi 30 %. (Petrostat, 2007)

Vuoden 2006 ensimmäisen puoliskon aikana pk-yritysten liikevaihto oli 34,3 miljardia ruplaa, mikä on 122 % vuoden 2005 vastaavaan ajanjaksoon verrattuna. Kuviossa 3 on esitetty Leningradin läänin pk-yritysten toimialajakauma liikevaihdolla mitattuna. Kaikkein suurimman osuuden pk-sektorin kokonaisliikevaihdosta muodostavat tukku- ja vähittäiskauppa sekä erilaiset ajoneuvojen ja kodinkoneiden korjauspalvelut, joiden yhteenlaskettu osuus on lähes 40 %. Toisena tulevat jalostusteollisuus ja rakentaminen noin viidenneksen osuuksilla. Vuoden 2006 ensimmäisen neljänneksen aikana pk-yritysten osuus koko läänin yritysten liikevaihdosta oli 13 %. (Rosstat, 2006)

Kuvio 3: Pk-yritysten liikevaihdon jakautuminen toimialan mukaan Leningradin läänissä vuonna 2006, %.



Lähde: Rosstat, 2007

Yritysten lukumäärällä mitattuna noin 35 % Leningradin läänin pk-yrityksestä toimii kaupan ja remonttipalvelujen alalla, 16 % jalostusteollisuudessa ja 12 % rakennusallalla. Kiinteistöpalvelujen alalla toimii samoin 12 % kaikista alueen pk-yrityksistä. (Petrostat, 2007)

4.1.2 Tontit ja tuotantotilat

Vuonna 2001 Venäjällä voimaantullut maanomistuslaki antoi voimakkaan sysäyksen tonttimarkkinoiden kehitykselle. Omistusoikeuksien määrittely ja tonttien rajankäyntiprosessi Pietarissa ja Leningradin läänissä jatkuu edelleen. Maan hinnannousu on ollut vuosittain keskimäärin 25–30 prosentin luokkaa. Pietarin kehätien varrella tonttien hinnat ovat kuitenkin nousseet peräti 100 % vuosivauhtia. Maa-alueiden hinnat vaihtelevat huomattavasti myös käyttötarkoituksensa mukaan. Pietarin alueella kalleinta on monikerroksiseen asuinrakentamiseen tarkoitettu maa, jonka hinta vaihtelee 800–2000 USD/m² (550–370 €). Toimisto- ja kauppakeskustontit maksavat 300 – 500 USD/m² (205–345 €) sekä varasto- ja tuotantotilatontit 150–300 USD/m² (100–205 €). Kehätien välittömässä läheisyydessä sijaitsevien tonttien hinnat vaihtelevat 40–300 USD/m² (28–205 €) seudusta riippuen. Edullisimmat maa-alueet sijaitsevat 50 km säteellä kehätiestä, joilla tuotantoon sekä logistiikkatarkoituksiin merkityt tontit maksavat 5–60 USD/m² (3–42 €). (Analiz rynka zemelnih uchastkov Sankt-Peterburga i Leningradskoj oblasti, 2007)

Tällä hetkellä halvinta maata Leningradin alueella on maatalousmaaksi määritelty maa, joka on ositettu yksityishenkilöiden omistukseen. Tällaisten maa-alueiden hinnat ovat 0,3 USD/m² (0,2 €) ylöspäin. Jos maa-alaa halutaan käyttää rakentamiseen ja sen jälkeen edelleen muuhun toimintaan, on välttämätöntä suorittaa maanmittaus, omistusoikeuksien muodostaminen, maankäyttömuodon muutos ja mahdollisuuksien mukaan infrastruktuurin rakentaminen alueelle. Maankäyttömuodon muutos maksaa 5–10 USD/m² (3–7 €) riippuen siitä missä osassa Leningradin lääniä toimitus tapahtuu. Koko prosessi omistusoikeuden muodostamisesta maankäyttömuodon muutoksen kestää tyypillisesti noin puolitoista vuotta, missä ajassa tontin arvo saattaa paikasta riippuen 5–10-kertaistua. (Analiz rynka zemelnih uchastkov Sankt-Peterburga i Leningradskoj oblasti, 2007)

Tuotanto- ja varastotilojen markkinat Pietarissa ja Leningradin läänissä ovat kehittyneet viime vuosina erittäin nopeasti, mutta eivät ole edelleenkään saavuttaneet kyllästymispistettä. Tämä koskee yhtä lailla tilojen laatua, määrää kuin niiden monipuolisuutta. Tästä johtuen yritykset joutuvat käyttämään paljon resursseja sopivien toimitilojen etsimiseen. Tuotanto- ja varastotilojen markkinoille Pietarissa ja Leningradin läänissä tyypillisiä piirteitä ovat Yegorovin (2004) mukaan:

- Tarjolla olevien tilojen yksipuolisuus (hyvälaatuisia tiloja vähän tarjolla)
- Keskiahintaisten, uusien ja remontoitujen tilojen kysyntä on suuri
- Suuri osa yrityksistä on kiinnostunut mieluummin vuokraamaan kuin ostamaan toimitilansa
- Rakentamisen laatuun ja infrastruktuuriin kohdistuvat vaatimukset kasvavat
- Ostajien ja vuokraajien joukossa paljon pk-yrityksiä
- Suhteellisen pienten tilojen kysyntä on suuri
- Lyhytaikaiset vuokrasopimukset (yleensä alle vuoden)
- Monien kiinteistöjen laillinen status epäselvä

Tuotannollisen toiminnan infrastruktuuriin ja tuotannon sijoittamismahdollisuuksien osalta Pietarin kaupunki ja Leningradin lääni eroavat olennaisesti toisistaan. Leningradin läänillä on ahtaaseen ja kaupunkimaiseen Pietariin verrattuna etu puolellaan, jos on tarkoitus houkutella suuria tuotantotiloja ja kehittynyttä infrastruktuuria tarvitsevia yrityksiä. Pietarin kaupunki pystyy puolestaan tarjoamaan hyvin ja kompaktisti rakennettuja teollisuusalueita. Tyypillistä on, että yritys sijoittaa hallinnolliset toiminnot ja myyntitoimiston Pietariin tuotanto- ja varastotilojen ollessa Leningradin läänin puolella.

Tällä hetkellä on käynnissä suuntaus, jossa tuotannollista toimintaa siirretään pois Pietarista. Työvoima on kuitenkin helpoiten saatavilla noin 50 km säteellä kaupungista. Tästä näkökulmasta katsottuna houkuttelevimpia alueita ovat Vsevolozhskin, Lomonosovin ja Hatshinan alueet.

Pienten yritysten toimistot sijaitsevat yleensä entisten valtiollisten organisaatioiden kuten tiedeinstituuttien, vanhoiksi jääneiden suurten tuotantolaitosten, entisten hotellien tai lastentarhojen käyttämättömäksi jääneissä tiloissa, jotka on muutettu toimistokäyttöön. Vain harvemmin pk-yritysten toimistot sijaitsevat kauppakeskuksissa tai uusissa toimistohotelleissa.

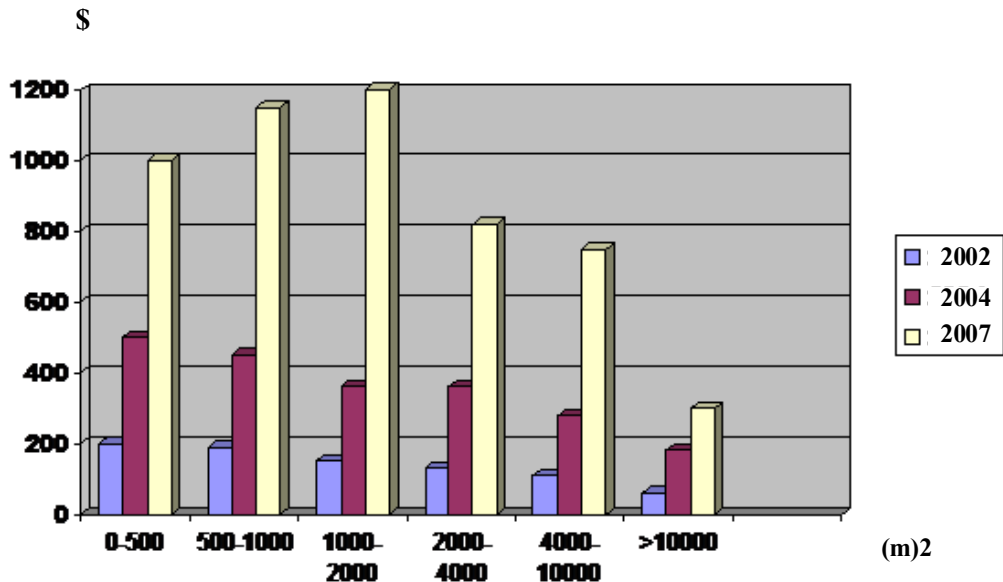
Osa pk-yrityksistä on kiinnostuneita ostamaan toimitiloja riippumatta siitä, että luoton hinta on yhtä korkea kuin maksettavat vuokrat. Kysymys on enemmän tulevaisuuden turvaamisesta, sillä vuokratuissa toimitiloissa tulevaisuus on hyvin ennalta arvaamaton. Omat toimitilat ovat myös osa yritysimagea ja samalla vakuutus nousevia vuokria vastaan. Lisäksi toimitilaa vuokraamalla on mahdollista hankkia yritykselle lisätuloja. Ne yrittäjät jotka ostivat toimitiloja muutama vuosi sitten, ovat saaneet voittoa jopa 400 %. (Terlecki, 2007)

Toisaalta on sanottava että näihin aikoihin saakka pk-yritysten on ollut lähes mahdotonta lunastaa omia toimitiloja johtuen taloudellisten resurssien puutteesta ja kovasta kilpailusta suuryritysten taholta. Viimeisen vuoden kuluessa yrityslainojen kehitys on kuitenkin ollut nopeaa. Vuoden 2008 yrityslainojen uskotaan kasvavan massatuotteeksi, sillä niiden kulut ovat kohtuulliset ja useat pankit kehittävät parhaillaan omia yrityslainaohjelmiaan nimenomaan pk-yritysten tarpeisiin.

Kiinteistöjen hintoja pidetään kuitenkin kovina ja Yleisvenäläisen pk-yrittäjien yhdistyksen kyselyn mukaan enemmistö pitää kiinteistöjen vuokria ja ostohintoja sekä kovia maksuehtoja suurena esteenä toimitilojen hankkimiselle. (OPORA, 2006)

Merkittävimpiä laadukkaiden toimitilojen vuokraajia ovat kaupallista tai tuotannollista toimintaa harjoittavat yritykset sekä logistiikkafirmat. Kaikkein kysytyimpiä ovat 3000–5000 neliön suuruiset tilat. Yli 10 000 neliön toimitiloja vuokraavat lähinnä suuret logistiikkayritykset. Asuinkiinteistöjen raju hinnannousu vuonna 2006 heijastui myös teollisuuskiinteistöihin. Kuviossa 4 on esitetty myytävien tuotanto- ja varastotilojen hintakehitys pinta-alasta riippuen vuosien 2002–2007 aikana.

Kuvio 4: Leningradin läänin tuotanto- ja varastotilojen hintadynamiikka (\$/m²), 2002–2007



Lähde: Analiz rynka proizvodstvennoj i skladskoj nedvizimosti, 2007

Kylmien tuotantotilojen vuokrat ovat tällä hetkellä 30–90 USD/m²/vuosi (20–62 €), kun taas lämpimistä tiloista pyydetään 72–170 USD/m²/vuosi (49–116 €). Toimistotilojen markkinat muotoutuvat tällä hetkellä melko kaoottisesti: kukaan ei tiedä, miten suuri tarve toimistotiloille on, segmentointi tapahtuu spontaanisti ja usein olemassa olevista standardeista piittaamatta, mikä vaikuttaa lopulta liiketilojen laatuun ja hintaan. (Terlecki, 2007)

Yleisvenäläisen pk-yrittäjien yhdistyksen tuoreen kyselyn mukaan 37 % yrittäjistä uskoo tuotanto- ja toimistotilojen saatavuuden olevan Leningradin läänissä heikompi kuin Venäjän muilla alueilla. Lisäksi 28 % vastaajista oli sitä mieltä että pk-yritysten on käytännössä mahdotonta saada tuotantotiloja Leningradin läänistä. Samaan aikaan 29 % arveli tuotantotilojen saamisen olevan melko helppoa. (OPORA, 2006)

4.1.3 Työllisyys ja palkat

Leningradin lääni on jo pitkään kuulunut alueisiin, joilla virallinen työttömyysaste on maan alhaisimpia. Heinäkuussa 2007 työttömiä oli läänissä noin 6500, mikä on noin 5,5 % työvoimasta. Verrattuna vuoden 2006 vastaavaan ajankohtaan työttömyys on vähentynyt 25,7%. Koko Venäjän virallinen työttömyysaste vuonna 2007 oli 5,7 %. (ECOMON, 2007)

Venäjän veroviranomaisen mukaan Leningradin läänissä on noin 25 100 yksityisyrittäjäksi rekisteröitynyttä henkilöä. Lisäksi alueella on rekisteröitynyt 6 100 maatalousyrittäjää. Kaiken kaikkiaan pk-yritysten palveluksessa työskentelee kolmannes alueen työvoimasta. Vuonna 2005 pk-sektorin työllistämien työntekijöiden määrä oli noin 150 tuhatta.

Vuoden 2006 alkupuoliskolle pk-sektorilla työskentelevän henkilön keskipalkka oli 6658 ruplaa (190 €), mikä on 14 % enemmän kuin edellisenä vuonna samaan aikaan. Korkeimmat palkat olivat rahoituslalla, jossa keskipalkka oli 13 605 ruplaa/kk (390 €) sekä rakennuslalla, 8178 ruplaa/kk (235 €). Kaikkein alhaisimmat pk-sektorin palkat olivat maa- ja metsätalouden alalla, jossa keskipalkka vuonna 2006 oli vain 4804 ruplaa/kk (138 €). (Petrostat, 2006)

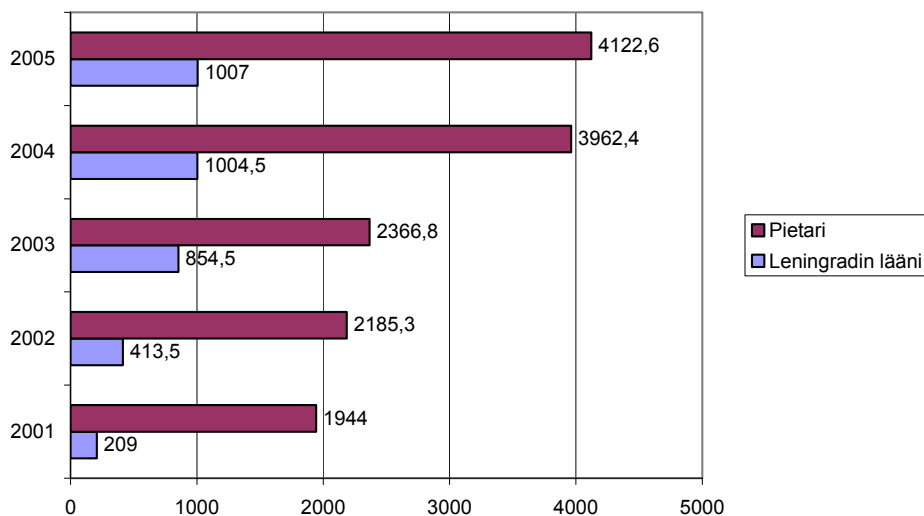
Reaalitulot koko Leningradin läänin alueella ovat kehittyneet vahvasti 2000-luvulla. Vuoden 2007 ensimmäisellä puoliskolla väestön tulot kasvoivat 14,7 %. Palkat kasvoivat 12,5% 12817 ruplaan kuussa (368 €) ja eläkkeet nousivat 5,8 %, 3164 ruplaan kuussa (91 €) vuoden 2007 heinäkuun lukujen mukaan. Huomionarvoista on kuitenkin se, että Leningradin läänissä palkat olivat 25 % ja eläkkeet 13 % pienempiä kuin Pietarissa. (ECOMON, 2007)

4.1.4 Kiinteät investoinnit

Vuoden 2006 tilastojen mukaan Leningradin lääni on houkutellut Luoteis-Venäjän alueista kaikkein eniten investointeja. Kiinteiden investointien määrä oli vuonna 2006

yhteensä 123 miljardia ruplaa, mikä on 30 % enemmän kuin edellisvuonna (Kuvio 5). Investointien kasvu kohdistui kuitenkin suuryrityksiin, sillä pk-sektorin investoinnit pysyivät vuoden 2005 tasolla niiden absoluuttisen arvon ollessa 1007 miljoonaa ruplaa. Suurin osa pk-sektorin kiinteistä investoinneista, 54 %, kohdistui jalostusteollisuuteen. Suhteellisesti erityisen voimakkaasti investoinnit kasvoivat tukku- ja vähittäiskaupan ja siihen laskettavien remonttipalvelujen sektorilla, sillä investoinnit nelinkertaistuivat vuodesta 2005 vuoteen 2006.

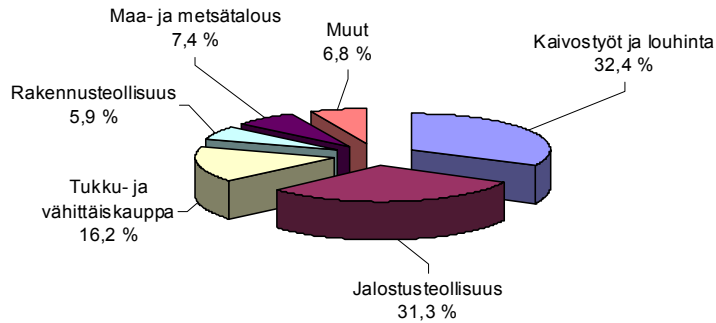
Kuvio 5: Pk-yritysten investoinnit kiinteään pääomaan Leningradin läänissä ja Pietarissa vuosina 2001-2005, milj. ruplaa



Lähde: Petrostat, 2006

Vuonna 2006 kaivannaisteollisuuden (32,4 %) ja jalostusteollisuuden osuus (31,3 %) kaikista pk-sektorin kiinteistä investoinneista olivat suurimpia. Kuvio 6 havainnollistaa pk-yritysten investoinnit toimialoittain.

Kuvio 6: Pk-yritysten kiinteiden investointien jakautuminen toimialoittain Leningradin läänissä



Lähde: Petrostat, 2006

4.1.5 Ulkomaiset investoinnit

Vuoden 2007 ensimmäisellä puoliskolla Leningradin lääniin kohdistuneet ulkomaiset investoinnit kasvoivat 8,0 % ulkomaisten kauppalaisten ja muiden investointien (jotka kasvoivat 68,8 %) myötä. Samaan aikaan ulkomaiset suorat investoinnit laskivat 17,6 %. Kaiken kaikkiaan 20,5 % ulkomaisista kokonaisinvestoinneista keskittyi maa- ja metsätalouteen, 17,6 % ei-metallisten mineraalituotteiden tuotantoon, 12,6 % kiinteistöprojekteihin, 11,8 % kumi- ja muovituotteiden valmistukseen ja 9,7 % paperi-, sellu-, ja painoteollisuuteen. Vuoden 2007 heinäkuun alussa ulkomaisten investointien varanto Leningradin alueella oli 2 miljardia Yhdysvaltain dollaria, kasvua oli viime vuoden takaisesta 25 %. (ECOMON, 2007)

Suomi oli vuoden 2007 ensimmäisellä puoliskolla suurin ulkomainen investoija Leningradin alueella 27 % osuudella. Tärkeimmät suomalaiset investoijat olivat Metsä Botnian puunjalostuslaitos Podporozhiessa, Helkama Forsten jääkaappitehdas Viipurissa, ja Nokian Renkaiden rengastehdas Vsevolozhskissa. Lisäksi Valio ja venäläinen Galaktika julkistivat suunnitelmansa avata 30 miljoonan euron maidonjalostustehtaan keuhällä 2008. Kyseiset yritykset aikovat myös investoida noin 8 miljoonaa euroa uuteen karjankasvatustalokseen Volosovin piirikunnassa Leningradin alueella. (ECOMON, 2007)

Venäjän federaatio on pyrkinyt rajoittamaan ulkomaisia investointeja strategisesti tärkeiksi määritellyillä aloilla. Vuoden 2008 alussa federaation lainsäädännön mukaan strategisia toimialoja on yhteensä 39, kuudella eri sektorilla. Näihin kuuluvat Venäjän kansantalouden turvallisuudelle tärkeät sektorit kuten avaruusteknologia, puolustusteollisuus, erikoisteknologia, ilmailuteollisuus, ydinvoimateollisuus ja luonnolliset monopolit. Laki ei kuitenkaan kata yhtä tärkeimmistä aloista eli energiasektoria. Oletettavaa on, että energiasektorin ulkomaisista investoinneista tullaan säättämään kaivannaislaissa. Käsittelyssä olevan lain tarkoituksena on mitä ilmeisimmin lisätä näiden strategisten alojen toimialakatteita sekä edistää Venäjän omaa tuotantoa ja vientiä, tuonnin sijaan. Tarkemmat säädökset strategisiksi määriteltävistä aloista ovat olleet jo pitkään duuman käsittelyssä ja varsinaiset päätökset toteutunevat vasta 2008 presidentinvaalien jälkeen.

4.1.6 Ulkomaankauppa

Leningradin läänin tuotannollisesta toiminnasta tietyt alat ovat erityisen voimakkaasti suuntautuneita ulkomaankauppaan. Tällaisia aloja ovat mm. puunjalostus, metalliteollisuus, tupakkateollisuus, autoteollisuus, öljynjalostus sekä kuljetuspuolella satamatoiminta ja transitioliikenne. Merkittävimpiä ulkomaankauppaa käyviä yrityksiä ovat OOO Kirishinefteorgsintez (öljynjalostus), ZAO Ford Motor company (autoteollisuus), ZAO Philip Morris Izhora (tupakkateollisuus), OAO Svetogorsk (paperiteollisuus), OOO Sunway-group (vähittäiskauppa), OOO Fosforit (kemianteollisuus), OAO Vyborgsky Sudostroitelnyi zavod (laivanrakennus), OOO Nokian Renkaat (kumiteollisuus), OOO Katerpillar Tosno (koneteollisuus) sekä OOO Istok (transitioliikenne). Lisäksi Leningradin läänin kautta tapahtuu merkittävä osa koko Venäjän ulkomaankaupasta. Venäjältä viedystä öljystä noin 30 % kulkee Leningradin läänin kautta samoin kuin 30 % kaikesta tavaratuonnista. Uusista Venäjälle tuotavista autoista peräti 80 % kulkee Leningradin läänin läpi.

Leningradin läänin ulkomaankaupan arvo vuonna 2006 oli 10,4 miljardia dollaria, joka on 80 % enemmän kuin edellisvuonna. Tuonnin määrä kasvoi tänä aikana 12,6 % ja viennin

40 %. Luoteis-Venäjän alueista Leningradin lääni on toisella sijalla viennin määrässä mitattuna (11,4 % Luoteis-Venäjän alueen viennistä) ja kolmannella sijalla tuonnin määrässä mitattuna (11,6 % alueen tuonnista). (ECOMON, 2007)

Pk-sektorin osuus ulkomaankaupasta on Venäjällä varsin pieni. Vuoden 2005 tilaston mukaan alle 5 % pk-sektorin tuotannosta suuntautui vientimarkkinoille, kun maailmanlaajuinen keskiarvo on 15 %. Erillisiä tilastotietoja Leningradin läänin pk-yritysten ulkomaankaupasta ei ole saatavilla.

4.2 Pk-sektorin kehittymisen esteitä

Huolimatta yleisestä taloustilanteen parantumisesta Venäjällä, pk-yritykset suhtautuvat varauksellisesti tulevaisuuteensa. Kyselytutkimusten mukaan suurimmaksi riskiksi pk-yritykset arvioivat maan yleisen taloustilanteen heikentymisen. Seuraavaksi eniten pelätään verojen, erilaisten maksujen ja vuokrien korotuksia sekä suurten kilpailijoiden vaikutuksia. Taulukko 1 havainnollistaa pk-yrittäjien ilmoittamia riskitekijöitä.

Taulukko 1: Pk-yritystoiminnan ajankohtaiset riskit Leningradin läänissä, %*

Yleisen taloustilanteen huomattava heikentyminen	71
Vuokratason nousu	63
Vuokrasopimuksen loppuminen	28
Verojen korotukset	68
Muiden maksujen korotukset	52
Etuisuuksien poistaminen	8
Suuren monopolin tulo markkinoille	35
Valvonnan kiristyminen	23
Viranomaisten harjoittama kiristys	16
Rikollisten harjoittama kiristys	1
Yrityksen laittomat valtausyritykset	1

*kyselyyn osallistujat saivat valita useamman vastausvaihtoehdon, joten niiden yhteissumma ylittää 100 %

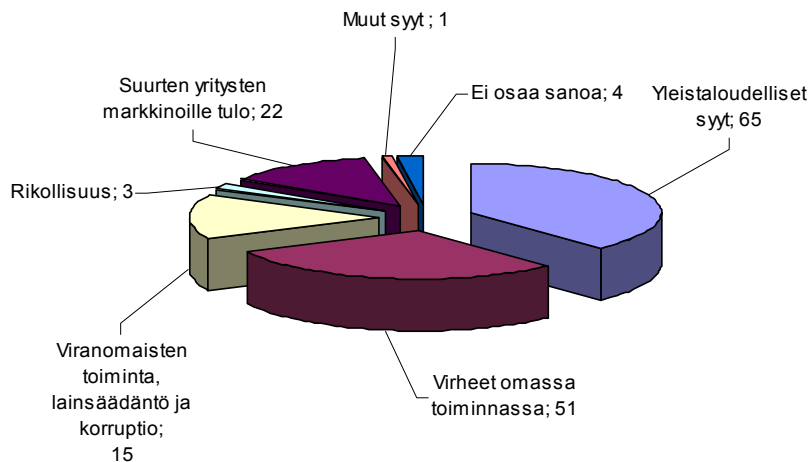
Lähde: OPORA, 2006

Monet yritystoiminnan esteistä liittyvät oikeusjärjestelmän kehittämättömyyteen, omistussuhteisiin, viranomaistoiminnan ja byrokratian ongelmiin sekä rahoitukseen.

Verotusta pidetään kovana ja verottajan vaatimaa kirjanpitoa ja dokumentaatiota liian monimutkaisena.

Kuviossa 7 näkyvät yritystoiminnan lopettamiseen johtavat tekijät. Kyselyn vastaajat mainitsivat lopettamisen syiksi useimmiten yleisen taloustilanteen (65 %) tai virheet omassa toiminnassa (51 %). Viranomaisten toimet mainitsivat yritystoiminnan lopettamisen syyksi 25 % ja suuryritysten markkinoille tulo 22 % vastaajista. (OPORA, 2006)

Kuvio 7: Pk-yritystoiminnan lopettamisen syyt, %*



*kyselyyn osallistujat saivat valita useamman vastausvaihtoehdon, joten niiden yhteissumma ylittää 100 %

Lähde: OPORA, 2006

4.2.1 Pk-yritysten rahoitus

Eräs Venäjän pk-sektorin kehittymisen suurimmista esteistä on ollut rahoituksen puute. On arvioitu, että pk-yritysten yhteenlaskettu rahoitustarve olisi yhteensä noin 800 miljardia ruplaa, josta pankit pystyvät täyttämään vain 20–30 %. Osan pk-yritysten rahoitustarpeesta täyttävät erilaiset mikrolainoja tarjoavat organisaatiot, leasing- ja factoring-rahoitusyhtiöt.

Pk-yritysten luotot ovat edelleen kalliita ja monien yritysten ulottumattomissa, vaikka viime vuosina onkin ollut nähtävissä myös positiivista kehitystä. Tällä hetkellä pk-yritysten luototus kasvaa 30–50 % vuodessa. Pankit ovat alkaneet kilpailla myös tästä asiakassegmentistä ja yrittävät siksi kehittää kilpailukykyisiä tuotteita ja parantaa pk-yrityksille suunnattuja palveluja. (Kreditovanie malogo biznesa, 2007)

Vuonna 2005 pk-yritysten lainojen kokonaismäärä oli noin viisi miljardia dollaria. Pankkien näkökulmasta pk-yritysten luotottamiseen liittyy riskejä. Arvioidaan, että pk-yritysten ottamista lainoista jää maksamatta 1-2 %, kun vastaava luku suurten yritysten osalta on 0,5 %.

Yritystoiminnan käynnistäminen Venäjällä on kuitenkin helpottunut rahoituksen saannin osalta. Vain 24 % aloittelevista pk-yrittäjistä aikoo turvautua ainoastaan omiin resursseihin alkupääoman osalta. Peräti 76 % aikoo päästä käsiksi ulkopuoliseen rahoitukseen. Taulukossa 2 verrataan aloittelevien yrittäjien alkupääoman lähteitä sijaintipaikkakunnan koon mukaan. (Shestoperov, 2006)

Taulukko 2: Aloittelevan yrityksen alkupääoman lähde sijaintipaikkakunnan koon mukaan

					Aloittelevat yrittäjät %	
Yritystoiminnan aloittamiseen tarvittava summa on kokonaan peräisin itseltänne			Kyllä	24,3		
			Ei	75,7		
Vastaajien nimeämät rahoitustahot %	Sijaintipaikkakunta					Yhteensä %
	Moskov a ja Pietari	Suuret kaupungit	Keski-suuret kaupungit	Pienet kaupungit	Kylät	
Perheenjäsenet	42,9	16,7	66,7	25,0	66,7	39,1
Muut sukulaiset	12,5	-	-	25,0	-	8,7
Työtoverit	12,5	-	-	25,0	-	8,0
Muut ulkopuoliset tahot	12,5	16,7	-	-	-	8,3
Tuttavat tai naapurit	25,0	33,3	-	-	50,0	27,3
Pankit tai muut rahoituslaitokset	62,5	66,7	100,0	100,0	33,3	69,6
Julkinen rahoitus	14,3	40,0	33,3	33,3	-	25,0
Muu	-	-	50,0	-	-	7,7

*kyselyyn osallistujat saivat valita useamman vastausvaihtoehdon, joten niiden yhteissumma ylittää 100 %

Lähde: Shestoporov, 2006

Viime aikoihin saakka omien varojen lisäksi merkittävimpana yritystoiminnan käynnistämisen rahoittajana ovat olleet oma perhe ja sukulaiset. Rahoituksen rakenne on kuitenkin muuttumassa, mihin on luultavasti osaltaan vaikuttanut myös valtiollinen politiikka, jolla pankkeja on pyritty houkuttelemaan pk-yritysten rahoittajiksi esimerkiksi erilaisilla korkotukiohjelmilla. Kaikkien pk-yritysten rahoittamiseen liittyvien ongelmien ratkaiseminen ei toki ole pankkien käsissä. Rahoitusalan asiantuntijoiden mukaan tarvitaan myös muutoksia mm. vakuuksia koskevassa lainsäädännössä, jotta pankilla olisi nykyistä paremmat takuut konkurssiin menneen yrityksen velkojen ongelmattomasta perinnästä. Lainanottajalla pitäisi puolestaan olla nykyistä paremmat takuut siitä, että konkurssitapauksessa perintätoimet kohdistuvat ensisijaisesti lainan vakuutena olleeseen omaisuuteen.

Lisäksi tarvitaan valtiovallan toimia kuten valtion takausjärjestelmää pk-yrityksille. Tällä hetkellä Venäjällä on yksi pankki, KMB, joka on erikoistunut pienyritysten lainoittamiseen. Muiden pankkien kohdalla pk-yritysten osuus kokonaisportfoliosta on varsin vähäinen ja osa niistä on tullut pk-yritysten rahoitusmarkkinoille vasta aivan hiljattain. Pk-yritysten rahoitusmarkkinoilla ovat edustettuina yhtäläillä moskovalaiset kuin alueelliset pankit. Suurimmat lainamäärät ovat kuitenkin Moskovassa pääkonttoriaan pitävillä suurilla pankeilla, kuten Venäjän federaation säästöpankilla (Sberbank), Vneshtorg-pankilla ja Uralsib-pankilla. Tällä hetkellä pankin puoleen kääntyvistä pk-yrityksistä vain kymmenesosalle myönnetään laina. Eräs perustavaa laatua olevista ongelmista pk-yritysten luottokelpoisuuden kohdalla on niiden toimintojen riittämätön läpinäkyvyys.

Tällä hetkellä enemmistö pk-yrityksille myönnettävistä lainoista on suuruudeltaan alle kymmenentuhatta dollaria. Jos luotto jää suuruudeltaan tämän rajan alle, pankilla ei yleensä ole luotonottajan suhteen muita vaatimuksia kuin hakijan luottokelpoisuuden arviointi. Jos summa sen sijaan ylittää kymmenentuhannen dollarin rajan, pankki yleensä vaatii lainan vakuudeksi joko yrityksen tai yrittäjän henkilökohtaista omaisuutta.

Noin 90 % vakuudeksi tarjottavasta omaisuudesta on yrityksellä myynnissä olevia hyödykkeitä, sillä yli puolet pk-yrityksistä toimii kaupan alalla. Koska vain noin 30 % kaikista pk-yrityksistä on tuotantoyrityksiä, kiinteä omaisuus on yleensä hyvin vähäistä. Vain hyvin pienellä osalla pk-yrityksistä on omia kiinteistöjä tai uutta tuotantoteknologiaa, ja ne voivat tarjota vakuudeksi vain kulutustavaroita.

4.3 Suomalaisten pk-yritysten toiminta Leningradin läänissä

Pk-sektorilla on hyvin tärkeä rooli suomalaisessa taloudessa, sillä yli 90 % rekisteröidyistä yrityksistä toimii tällä sektorilla. Pk-yritysten vuosittainen liikevaihto muodostaa 52 % rekisteröityjen yhtiöiden kokonaisliikevaihdesta ja myös niiden tuotannon osuus BKT:stä on noin 50 %. Nämä yritykset työllistävät 50 % työssäkäyvistä väestöstä ja synnyttävät vuosittain 60 % uusista työpaikoista. Suomen viennistä pk-

yri­tysten osuus muodostaa 17 % ja sen osuus myös kasvaa nopeammin kuin suuryritysten. Lisäksi 12 % T&K investoinnista tulee pk-sektorilta. (Suomen tilastokeskus, 2006)

Monet markkinasegmentit Suomessa ovat kehittyneet pisteeseen jossa kilpailu on erittäin kovaa ja yritykset etsivät sen takia uusia mahdollisuuksia Venäjältä, entisestä Itä-Euroopasta ja Aasian maista, joissa tuotanto- ja palkkakustannukset ovat alhaisempia. Pk-yrityksille ulkomaille etabloituminen on kuitenkin suuria yrityksiä vaikeampaa, koska niiden resurssit ovat selvästi vähäisempiä. Pk-yritysten kansainvälinen toiminta on kuitenkin kasvussa. Vuoden 2006 alkupuolen tilastojen mukaan suomalaisten pk-yritysten vienti kasvoi 11 % edellisvuoteen verrattuna (Suomen tilastokeskus, 2006).

Monet suomalaiset pk-yritykset toimivat Venäjän markkinoilla ja suuri osa niistä Leningradin läänin alueella. Suomalaisten yritysten Venäjä-toimintoja koskevat tilastotiedot kattavat kuitenkin lähinnä suuryritysten investointeja, kuten Metsä Botnia tai Nokian Renkaat. Erillisiä tilastoja Leningradin läänissä toimivista suomalaisista pk-yrityksistä ei ole tai ne ovat puutteellisia. Samoin puuttuvat tiedot siitä, kuinka moni suomalainen pk-yritys harkitsee tällä hetkellä vakavasti ja pitkäaikaisesti Venäjälle etabloitumista verrattuna lyhytkestoiseen tavaroiden tai palvelujen myyntiin edullisessa markkinatilanteessa. (Zashev, 2006).

Olemassa olevan tiedon pohjalta voidaan kuitenkin sanoa, että alueellisesti suomalaisten yritysten kiinnostus kohdistuu lähinnä Moskovan ja Pietarin markkinoihin ja ne aloittavat liiketoimintansa yleensä jommassakummassa. Venäjällä on kuitenkin potentiaalia myös muilla alueilla kuin näissä kahdessa suurkaupungissa. Suora yhteistyö muiden kaupunkien tai alueiden kanssa voi tarjota hyviä menestymisen mahdollisuuksia, koska niissä kilpailu on toistaiseksi vähäisempää kuin Moskovassa tai Pietarissa. Moskovan kauppakorkeakoulun tutkimuksen mukaan eniten epäonnistumisia yritystoiminnassa oli koettu toisaalta Moskovassa ja Pietarissa (48 %), toisaalta maaseutupaikkakunnilla (57 %). Tällä perusteella kaikkein riskialteimpia menestyksekkään yritystoiminnan kannalta ovat toisaalta kaikkein suurimmat ja toisaalta pienimmät paikkakunnat. (HSE.ru)

Kymenlaaksolaisten ja Pohjoiskarjalaisten (Logrén ja Heliste, 2007; Korhonen et al. 2008) yrittäjien keskuudessa toteutetun haastattelututkimuksen mukaan Venäjän kaupan aloittamista pidetään yleisesti kiinnostavana. Tärkeimmät syyt kiinnostuksen taustalla olivat odotetusti Venäjän suuret ja kasvavat markkinat sekä liiketoiminnalliset syyt, kuten tarve omien markkinoiden laajentamiseen. Mahdollisuuksina nähtiin myös maantieteellisen sijainnin lisäksi oman toimialan vähäinen kilpailu Venäjällä sekä jo olemassa olevien kontaktien hyödyntäminen Suomessa toimiviin venäläisiin yrityksiin. Toimintamuodoista eniten mielenkiintoa herätti viennin kehittäminen, sillä alhaiset tuotanto- tai raaka-ainekustannukset toimivat houkuttimena pienelle osalle vastaajista. Tämän ohella alihankinta sekä tuonnin kehittäminen olivat yrittäjien mielenkiinnon kohteena.

4.3.1 Pk-yritysten ongelmia Venäjälle etabloitumisessa

Kuten missä tahansa, myös Suomessa Venäjän tai Itä-Euroopan markkinoille mielivät pk-yritykset joutuvat ottamaan huomioon kohdemaan erityispiirteet, voimassa olevat liiketoiminnan käytännöt ja olemassa olevan lainsäädännön. Lisäksi on ratkaistava rahoitukseen, työvoimaan ja tiedon saantiin liittyvät kysymykset. Suurimpina ongelmina etabloitumiselle on kohdemaan sääntöjen ymmärtämättömyys. Tämä koskee erityisesti kehittyviä markkinoita, joilla osa liikemiehistä on kykenemättömiä toimimaan totutuista poikkeavien normien mukaan

Venäjä-liiketoiminnan erityispiirteistä on julkaistu paljon tieteellistä kirjallisuutta. Paljon on keskusteltu mm. korruptiosta ja byrokratiasta, pimeistä palkoista ja veronkierrosta sekä henkilökohtaisten suhteitten merkityksestä liiketoiminnasta. Ulkomaiset yritykset ovat välillä olleet pakotettuja konkurssiin, mikäli ne eivät ole pystyneet sopeutumaan paikallisten markkinoiden pelisääntöihin. (Heliste, Kosonen, Mashkina 2005)

Viime aikoina liiketoiminnan normeissa Venäjällä on ollut havaittavissa positiivista kehitystä. Pk-yritysten rahoitusmahdollisuuksien parantuminen on edesauttanut pidemmän tähtäimen suunnittelua yritystoiminnassa. Toki on selvää, että suomalaisyrityksille rahoituksen saatavuus ei ole läheskään yhtä suuri ongelma kuin

venäläisille, sillä kohtuuhintaisen rahoituksen saanti on Suomessa selvästi helpompaa. Toinen, myös suomalaisyrityksiä koskettava ongelma on pätevän työvoiman saanti, mikä vie paljon resursseja ja aikaa. Puutteelliset tiedot Venäjän markkinoista on myös eräs suomalaisten pk-yritysten etabloitumista vaikeuttava tekijä. Suomalaisten pk-yritysten johtajien tiedot Venäjän markkinoista ovat yleensä peräisin tiedotusvälineistä (Zashev, 2006).

Venäjälle etabloitumista suunnitteleville suomalaisyrityksille on tarjolla runsaasti erilaisia asiantuntija- sekä tukipalveluita, hankerahoitusta että vientitukea tarjoavien tahojen lisäksi. Näitä käsitellään tarkemmin luvussa 6.3 sekä liitteessä 2. Tämän tutkimuksen puitteissa haastatellut suomalaisyrittäjät olivat käyttäneet tietolähteinä mm. RussGatea, Suomalais-Venäläisen kauppakamarin (SVKK) viikoittaisia tiedotteita, Finpron asiantuntijapalveluita sekä muiden kauppakamareiden ja organisaatioiden julkaisuja. Lisäksi osa suomalaisista haastateltavista oli käyttänyt HSE:n Mikkelin Pienyrityskeskuksen palveluita, sekä osallistunut TE-keskuksen järjestämiin tilaisuuksiin.

Viime vuosina tehtyjen tutkimusten mukaan yhteistyöpotentiaali Suomen ja Luoteis-Venäjän yritysten välillä on suuri ja kasvaa edelleen (Ivanova et al., 2005; Logrén ja Heliste, 2007; Korhonen et al., 2008). Venäläiset yritykset pystyvät hyötymään suomalaisesta teknologiasta ja know-how'sta, suomalaiset puolestaan saavat mahdollisuuden päästä Venäjän markkinoille. Suomalaisyritysten kannalta erityisen tärkeää on ajoitus, sillä Venäjän markkinat kehittyvät erittäin nopeasti. Tutkimuksissa on osoitettu kuitenkin, että huolimatta nykyisistä ohjelmista yritykset eivät saa edelleenkaan riittävästi tukea liikesuhteiden kehittämiseen. Suomalaisyritykset kokivat ongelmana erityisesti luotettavien liikeyhteistyöpaneiden löytämisen resurssien puutteessa ja venäläisyritykset puolestaan kielimuurin. Näin ollen, panostaminen verkostoitumismahdollisuuksien kehittämiseen niin venäläisten kuin suomalaistenkin yritysten kanssa olisi keskeistä.

Huolimatta moninaisesta tarjolla olevasta julkisesta tuesta, toiminnan rahoittaminen Venäjällä saattaa nousta tärkeäksi kysymykseksi myös suomalaisille yrittäjille. Pääosin

nämä yritykset rahoittavat toimintansa suomalaisten emoyhtiöiden, pankkien ja rahoituslaitosten kautta. Luotonannon yhteydessä suomalaiset pankit eivät kuitenkaan aina huomioi Venäjälle rekisteröityä vakuutta, kuten varallisuutta tai kiinteistöjä, pitäessään tällaista omaisuutta liian riskipitoisena. Tämä heijastuu epäedullisesti lainaehtoihin mm. korkoihin ja takaisinmaksuaikaan, jotka ovat kuitenkin merkittäviä osatekijöitä pk-yritysten toiminnan rahoituspäätöksissä.

5 Pk-yritysten liiketoiminnan viralliset ja epäviralliset pelisäännöt

Northin (1990) määritelmän mukaan viralliset pelisäännöt ovat käyttäytymissääntöjä, jotka on vahvistettu lainsäädännöllä ja joiden noudattamista valtiovalta valvoo. Epäviralliset pelisäännöt ovat puolestaan traditioita tapoja, tottumuksia, sopimuksia, käyttäytymisnormeja ja kirjoittamattomia käsityksiä kunniallisesta toiminnasta, jotka ovat voimassa ilman niitä vahvistavaa kolmatta osapuolta.

Tässä luvussa kuvataan pk-yritystoiminnan virallisia pelisääntöjä eli olemassa olevaa lainsäädäntöä ja muita normatiivisia dokumentteja sekä Venäjällä että Leningradin alueella. Lisäksi mainitaan esimerkkejä myös niistä epävirallisista säännöistä ja instituutioista, jotka vaikuttavat yritysten ja julkisen sektorin suhteisiin muodollisten sääntöjen ohella tai niistä piittaamatta.

Venäläinen pk-yritysten toimintaa koskeva lainsäädäntö on varsin nuorta. Toukokuussa 1987 tuli voimaan laki yksityisestä ammatinharjoittamisesta, joka laillisti yritystoiminnan. Tämä laki kumosi siihen asti voimassa olleen Neuvostoliiton rikoslain pykälän, jonka perusteella yritystoiminnasta saattoi seurata vankeustuomio. Vuotta myöhemmin tuli voimaan osuustoimintalaki, jonka jälkeen osuustoimintayritysten määrä alkoi nopeasti kasvaa erityisesti rakentamisen ja tavaratuotannon alalla sekä palvelujen tuotannossa kuten ravintola-alalla.

Vuonna 1995 tuli voimaan erityinen laki valtion tuesta pienyrityksille. Se määrittelee pienyrityksen kooksi 30-100 työntekijää. Kuitenkin moni säädös on jäänyt riittävän normatiivisen perustan puutteen takia kuolleeksi kirjaimeksi, kuten esimerkiksi kunnallisia hankintoja tai taloudellisia tukiohjelmia koskevat säädökset. Moni lain säädöksistä on myös ehtinyt vanhentua.

5.1 Pk-yrityksiä koskevan lainsäädännön kehitys Venäjällä

Heinäkuussa 2007 astui voimaan uusi federaation laki N 209-F3 nimeltään pk-yritystoiminnan kehittämisestä Venäjän Federaatiossa. Laissa määritellään mm. pienten ja keskisuurten yritysten käsitteet. Laki säätelee kehittämiseen ja erilaisiin tukimuotoihin liittyviä suhteita juridisten ja luonnollisten henkilöiden, federaation viranomaisten, federaation subjektien (alueiden) viranomaisten ja paikallishallinnon viranomaisten välillä.

Yksi olennaisimmista muutoksista lain voimaantulon myötä on pk-yrityksen määritelmän muuttuminen. Ensimmäisen kriteerin mukaan työntekijöiden keskimääräinen lukumäärä on pienyrityksissä 16–100 ja keskisuurissa yrityksissä 101–250 työntekijää. Alle 16 työntekijää työllistävät yritykset määritellään mikroyrityksiksi. Toisen kriteerin mukaan yrityksen tuotto tavaroiden tai palvelujen myynnistä ilman arvonlisäveroa ja yrityksen varallisuuden kirjanpitoarvo kalenterivuoden aikana eivät saa ylittää tiettyä federaation määrittelemää tasoa. Venäjän federaatio määrittelee yrityksen maksimituotto ja -varallisuustason kaikille pk-yritystoiminnan sektoreille viiden vuoden välein.

Laissa suositellaan pk-yritysten edustajista koottujen pk-sektorin kehittämisneuvostojen perustamista kaikille hallinnon tasoille. Näiden neuvostojen tarkoituksena on toimia neuvoo-antavina eliminä pk-yritysten kehittämistä koskevan valtiollisen politiikan muotoilussa ja pk-yrityksiä koskevan lainsäädännön valmistelussa. Lisäksi laki listaa joukon toimialoja, joilla toimivat pk-yritykset eivät voi saada julkista tukea. Näitä ovat esimerkiksi luotto- ja vakuutusyhtiöt (lukuun ottamatta kuluttajaosuuskuntia), investointirahastot, peliautomaattiyrietykset ja Venäjän federaation ulkopuolella toimivat yritykset elleivät ne kuulu jonkun kansainvälisen erityissopimuksen kuten EFTAn piiriin.

Laki määrää julkisesta taloudellisesta tuesta pk-yrityksille ja pk-yritysten tukioorganisaatioille sekä valtion- että paikallishallinnon tasolla. Tuki voi olla esimerkiksi erityisten yksityistämisehtojen laatimista pk-yrityksille, jotka ostavat valtiollista tai kunnallista omaisuutta tai mahdollisuuksien luomista julkisen omaisuuden muunlaiseen hyödyntämiseen mm. kiinteistöjen ja toimitilojen käyttöön.

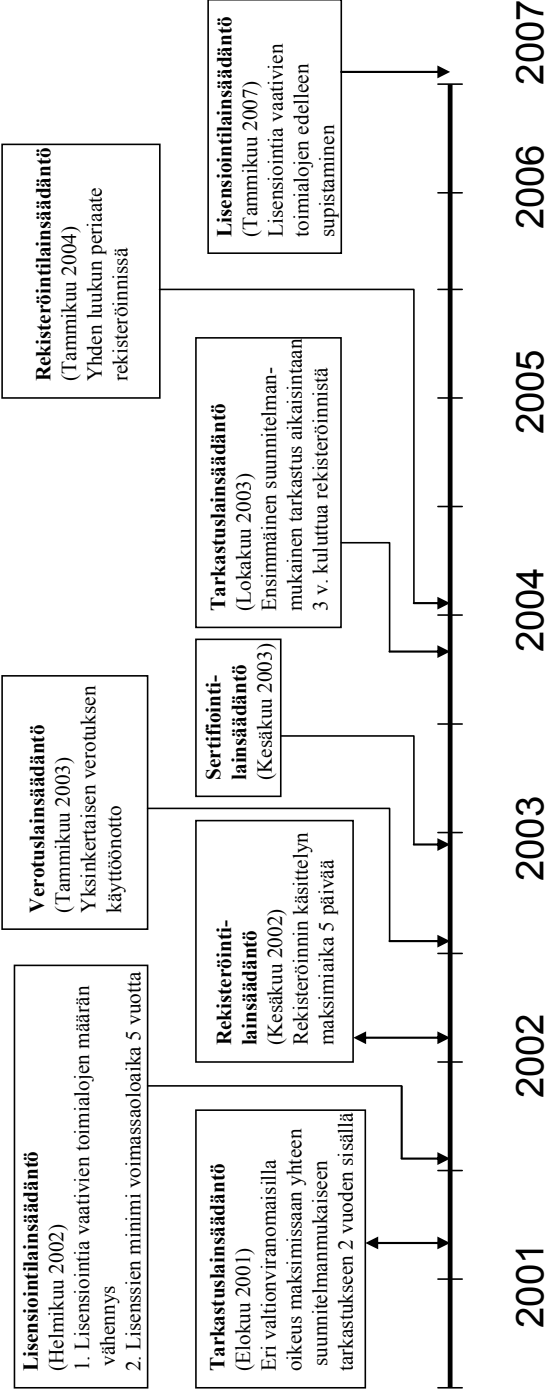
Pietarissa kaupungin taloudellisen kehityksen, kaupan ja teollisuuden komitea kehittää parhaillaan yhdessä kuvernöörin alaisen pienyrittäjyyden neuvoston kanssa omaa lakia pk-yritysten kehittämisestä, mikä perustuu federaation lain antamaan mahdollisuuteen laatia omia pk-yrityksiä koskevia lakeja federaation subjektien tasolla.

Jo vuoden 1995 laki pk-yritysten julkisesta tuesta antoi pk-yrityksille tiettyjä etuisuuksia. Jos esimerkiksi muutokset verolainsäädännössä olivat pk-yrityksen kannalta epäedullisia, yritys saattoi maksaa veronsa sen perustamishetkellä voimassa olleen lainsäädännön mukaisesti yhteensä neljän vuoden ajan. Tämä ”moratorio” pelasti vuosien aikana lukuisia pieniä yrityksiä erilaisten veronkorotusten tultua voimaan. Sekä lainsäätäjät että verottajat yrittivät jättää huomiotta tämän laissa olleen varauksen, mutta Venäjän valtiosääntöoikeus teki useita päätöksiä, joiden mukaan säännös tuli ottaa huomioon. Laki sääti myös pk-yritysten oikeudesta nopeutettuihin kuoletuksiin, jolloin yritykset saivat tehdä kuoletuksia investoinneistaan aina 50 % asti investoinnin alkuperäisestä arvosta. Enemmistö näistä etuisuuksista ei ole ollut voimassa vuoden 2005 jälkeen.

Aikaisemmin tietty osuus pk-yrityksen rahoituksesta toteutettiin julkisen sektorin hankintajärjestelmän puitteissa. Teoriassa 15 % julkisista hankinnoista olisi pitänyt tehdä pk-yrityksiltä, mutta osuus on ollut todellisuudessa tätä pienempi ja valtion hankintojen osalta pk-yritykset ovat käytännössä loistaneet poissaolollaan. Kyseistä järjestelmää koskeva lainsäädäntö onkin suurten muutosten tarpeessa.

Pk-yritysten toimintaan vaikuttavat lisäksi lait viranomaistarkastuksista (2001, 2003), lisensoinnista (2002), rekisteröinnistä (2002), verotuksesta ja sertifiointista (2003). Kuvio 8 havainnollistaa pk-yrityksiä koskevan lainsäädännön kehitystä vuodesta 2001 lähtien.

Kuvio 8: Pk-yritysten lainsäädännön kehittyminen vuodesta 2001 lähtien



Lähde: CEFIR, 2007

Seuraavissa kappaleissa pk-yrityksiä koskevaa lainsäädäntöä esitellään yksityiskohtaisemmin.

5.1.1 Rekisteröintilainsäädäntö

Vuonna 2002 voimaan tullut yritysten rekisteröintiä koskeva uusi laki yksinkertaisti ja nopeutti yrityksen rekisteröintiä, vaikka prosessi kallistuikin samalla. Prosessia nopeutti se, että uuden lain mukaan yrityksen ei enää tarvitse kääntyä paikallishallinnon ja paikallisten kauppakamarien puoleen, mihin aikaisemmin kului paljon aikaa. Olennaisin osa rekisteröintiprosessista siirtyi veroministeriön alaostaston hoidettavaksi. Samalla kun rekisteröintiprosessissa tarvittavien viranomaisten lukumäärä väheni, veroministeriön puolella tarvittava aika rekisteröintiprosessissa piteni. Tällä hetkellä yrityksen rekisteröintiin kuluu usein enemmän aikaa kuin laissa säädetty 5 päivän maksimiaika. Pietarissa keskimääräinen rekisteröintiin kuluva aika on peräti kuukausi ja Leningradin alueellakin noin kolme viikkoa. Yrityksiltä saatetaan myös vaatia ylimääräisiä lupadokumenteja rekisteröinnin yhteydessä. (OPORA, 2006; CEFIR, 2007)

Elokuussa 2007 Venäjän duuma otti käsittelyyn lainsäädäntöhankkeen yritysten rekisteröimismenettelyn kiristämiseksi. Lain tarkoituksena on estää erilaisia väärinkäytöksiä kuten ”yhden päivän yritysten” perustamista ja yrityskaappauksia. Laki tekisi mahdolliseksi rekisteröintiprosessin keskeyttämisen, mikäli sen aikana herää epäilyksiä toimitettujen dokumenttien oikeellisuudesta. Lisäksi uusi laki vaatisi esittämään todistuksen siitä, että yrityksen alkupääoma on olemassa ja että organisaatio sijaitsee todellisuudessa siinä osoitteessa, joka on esitetty dokumenteissa. (Leningradin läänin yritysten tukikeskus, RECEPT)

5.1.2 Lisensointilainsäädäntö

Nykyinen laki lisensoinnista tuli voimaan helmikuussa 2002 ja sen vaikutusta on yleisesti pidetty myönteisenä. Eräitä toimialoja koskevasta lisensoinnista säädetään edelleen muissa kuin ko. laissa, esimerkiksi alkoholin myynti, luonnonvarojen käyttö ja (tieto)liikenneyhteydet. Vuoden 2002 laissa lisenssiä vaativien toimialojen määrää

supistettiin huomattavasti, lisenssin hinta laski 3000 ruplasta 1400 ruplaan ja lisenssin minimivoimassaoloaika jatkettiin kolmesta viiteen vuoteen.

Vuoden 2002 ensimmäisellä puoliskolla lain voimaantulon jälkeen lisensointiprosessi nopeutui huomattavasti, mutta vuoden loppupuolella vaadittavien dokumenttien saanti hidastui ja prosessin kesto palautui jälleen entiselle tasolle. Lisenssin keskihinta on lisäksi osoittautunut käytännössä kaksi kertaa suuremmaksi kuin laissa määrätty hinta. (CEFIR, 2007). Lisenssin saanti kestää edelleen keskimäärin kuukauden.

Taloustutkimuskeskuksen (2007) mukaan federaation viranomaisten myöntämien lisenssien voimassaoloaika on pidempi ja lainmukaisten lisenssien osuus on suurempi kuin alueellisten viranomaisten lisenssien, mutta federaation myöntämien lisenssien saanti vaatii enemmän aikaa. Taulukko 3 vertaa lisenssien saannin edellytyksiä Venäjän federaation ja alueellisilla tasoilla.

Taulukko 3: Lisensointi, Venäjän federation ja alueellisilla tasoilla

	Federaation viranomaiset	Alueelliset viranomaiset
Lainmukaisten lisenssien osuus	66 %	43 %
Lisenssien voimassaoloaika, kk	60	36
Maksu, RUB	5000	5000
Myöntämiseen vaadittu aika, päivissä	45	30
Viranomaisten määrä	2	2

Lähde: CEFIR, 2007

Auditointi- ja arviointitoiminnan lisensointi päättyi 1. heinäkuuta 2006. Vuoden 2007 tammikuun alusta lisensointivaatimukset päätettiin lakkauttaa seuraavilta toimialoilta: matkanjärjestäjiltä, rakennusten suunnittelusta ja rakentamisesta sekä niihin liittyvistä insinööritoista lukuun ottamatta sesonki- ja lisärakennusten pystytystä. Rakentamisen lisensoinnin purkamista kuitenkin lykättiin vuoden 2008 loppuun asti.

1.7.2007 astuivat voimaan uudet vaatimukset koskien matkatoimistojen ja matkanjärjestäjien takuumaksuja ja valtakunnallista rekisteröintiä. 10 miljoonan ruplan takuumaksu on samansuuruinen kaikille matkanjärjestäjille. Pienille alueellisille

yriyksille maksut saattavat merkitä vuotuisen liikevaihdon suuruista summaa jonka suorittaminen on ylitsepääsemättömän vaikeaa. Tätä kirjoittaessa ei ole tietoa, miten uudentyyppinen rekisteröinti on lähtenyt käyntiin. Toimivilta matkailuyrityksiltä vanhat lisenssit on jo peruttu, mutta uusi kontrollijärjestelmä - taloudelliset takuut - ei ole vielä astunut voimaan. Valtion matkailuviranomaisen (Rosturizm) tulisi hoitaa takuuasia viidessä päivässä, mutta vielä on kyseenalaista, miten on mahdollista hoitaa koko Venäjän matkailuyritysten takuumaksut yhdellä rysäyksellä.

5.1.3 Sertifiointilainsäädäntö

Sertifiointista säädetään joulukuussa 2002 voimaantulleessa laissa. Sertifiointivaatimus koskee yhtä lailla kotimaassa tuotettuja hyödykkeitä kuin tuontitavaraakin. Sertifiointin tarkoituksena on varmentaa, että tavara, tuote, palvelu tai työsuoritus vastaa paikallisten standardien, teknisten ohjesääntöjen tai muiden sopimusten vaatimuksia. Venäjän sertifiointikäytäntöjä ei ole toistaiseksi juurikaan harmonisoitu kansainvälisten standardien kanssa, jolloin kansainvälisiä sertifikaatteja omaavat tuotteetkin on käytännössä sertifioitava uudestaan Venäjällä. Joissakin tapauksissa kansainvälisten sertifikaattien olemassa olo saattaa kuitenkin yksinkertaistaa sertifiointiprosessia.

Venäjän kansallinen sertifikaatti on Gost R. Niin kutsutun Gost R -vastaavuussertifikaatin myöntäminen merkitsee, että tuote vastaa Venäjän standardeja ja teknisiä ohjesääntöjä ja on käyttäjälleen turvallinen. Sertifikaatin hakija saa oikeuden käyttää tuotteessaan vastaavuusmerkkiä osoituksena Venäjän viranomaisten hyväksymästä sertifiointista.

Vastaavuuden toteaminen ts. sertifiointi voi olla luonteeltaan pakollista tai vapaaehtoista. Pakollisen sertifiointin omaavien tuotteiden kohdalla vastaavuussertifikaatti on edellytys tuotteen jälleenmyynnille, ja voimassa oleva sertifikaatti on esitettävä tavaran tulliselvityksen yhteydessä. Tuotteet, joille vastaavuussertifikaatin hankkiminen on pakollista, on lueteltu Venäjän tullikomitean pakollisesti sertifioitavien tuotteiden luettelossa.

Verotuksessa sertifiointin kustannukset kuuluvat ryhmään ”tuotannosta ja tuotannon realisoinnista syntyneet muut kulut”. Kuluihin voidaan laskea vapaaehtoisesta sekä pakollisesta sertifiointista syntyneet kustannukset.

Tulevaisuudessa sertifiointi- ja standardointijärjestelmiä on tarkoitus korvata teknisten ohjesääntöjen järjestelmällä. Tavoitteena on saada vuoteen 2010 mennessä valmiiksi noin 300 teknistä ohjesääntöä, joiden tarkoitus on säännellä tuotteiden niitä ominaisuuksia, joilla on vaikutuksia mm. kansalaisten terveyteen ja ympäristön tilaan. Teknisten ohjesääntöjen järjestelmässäkin on tarkoitus olla kaksi eri vastaavuuden varmistamisen muotoa, ns. vastaavuusilmoitus ja sertifiointi. Vastaavuusilmoituksessa valmistajan tai myyjän oma ilmoitus tuotteen vastaavuudesta riittää. Vastaavuusilmoitus tulee tehdä vain niiden tuotteiden osalta, joille se on määrätty pakolliseksi. Sertifiointimenettely säilyy myös tulevaisuudessa kolmannen osapuolen suorittamana vastaavuuden varmistamismenettelynä ja se voi olla joko pakollista tai vapaaehtoista.

Uusi järjestelmä perustuu turvallisuuden takaamiseen - pakollista sertifiointia tullaan vaatimaan vain tuotteilta, joiden voidaan katsoa aiheuttavan haittaa ihmisten tai eläinten terveydelle tai ympäristölle. Tämä on periaate myös useimmissa kehittyneissä maissa. Vastaavuusilmoitusmenettelyssä tuotevastuuta siirretään valvontaviranomaisilta tuotteen valmistajalle ja myyjälle. Uuden lainsäädännön mukaan vanhat tekniset vaatimukset ovat voimassa seitsemän vuotta tai niin kauan kuin niitä ei ole korvattu uusilla.

Toistaiseksi sertifiointia vaaditaan myös monilta sellaisilta tuotteilta, joiden ei voi katsoa aiheuttavan vaaraa ihmisten tai eläinten terveydelle. Pakollisesti sertifioitavien tuotteiden määrää onkin pyritty jatkuvasti vähentämään ja sertifiointia vaativien tuotteiden luettelo päivitetään vuosittain. Venäjällä on tavoitteena nostaa ilmoitusmenettelyn piirissä olevien tuotteiden osuus 50 prosenttiin kaikista nykyisin sertifiointin piirissä olevista tuotteista. (Reus, 2006)

5.1.4 Yrityksiin tehtäviä tarkastuksia koskeva lainsäädäntö

Venäläisten viranomaisorganisaatioiden harjoittama korruptio ja niiden yrityksiin kohdistama ylimääräinen tai huonosti perusteltavissa oleva valvonta on tunnustettu ongelmaksi federaation lainsäädäntöä myöten.

Erityinen laki yritysten viranomaistarkastuksista tuli voimaan elokuussa 2001. Lain mukaan valtion valvontaviranomainen kahden vuoden aikana voi tehdä vain yhden suunnitelmanmukaisen valvontakäynnin tiettyyn yritykseen. Muita tarkastuskäyntejä voi periaatteessa olla rajaton määrä ja niiden suorittamista on helpotettu, vaikkakin niihin tarvitaan erityiset perusteet. Ennen lain voimaantuloa pk-yritykset saattoivat olla lukemattomien tarkastusten kohteena useiden valtion virastojen taholta, mutta lain voimaantulon jälkeen tarkastusten määrä on selvästi vähentynyt. Lain mukaan yksi tarkastusmenettely ei saisi kestää yli kuukautta tai erikoistapauksissa yli kahta kuukautta.

Useimmat valvontaelimet noudattavat laissa määrättyä normia eivätkä tee tarkastuksia useammin kuin kerran kahdessa vuodessa. Poikkeuksia tästä tekevät tietyt viranomaiset, jotka tekivät tarkastuksia tätä useammin vuosien 2002–2006 tarkastelujaksolla. Useammin kuin kerran kahdessa vuodessa yrityksiä tarkastivat erityisesti veroviranomainen (35 prosentin osalta kaikista yrityksistä), paloturvallisuusviranomainen (34 %), terveystarkastaja (21 %) ja miliisi (13 %). Puolen vuoden aikana uusintakäynnin yrityksiin tekivät usein miliisi (33 % yrityksistä) ja terveystarkastaja (31 % yrityksistä). (CEFIR, 2007)

Noin puolet kaikista miliisin sekä kaupankäyntiä ja kuluttajan suojaa valvovan viranomaisen suorittamista valvontakäynneistä on ns. suunnitelmaan kuulumattomia tarkastuksia, joista viranomaisilla ei ole esittää kirjallista määräystä. Erityisen paljon valvontakäyntejä ilman määräystä tekevät työsuojeluviranomainen ja sosiaalivakuutusviranomainen.

Tutkimusten mukaan Leningradin alueen pk-yrityksiin kohdistui vuonna 2006 keskimäärin 1,96 valvontakäyntiä. Valvontaoperaation keskimääräinen kesto oli

lyhimmillään päivästä (miliisi, kauppa- ja kuluttajansuojaviranomainen) noin viiteen päivään (veroviranomainen). (OPORA, 2006). Kyselyiden mukaan tarkastusten kokonaismäärä väheni selvästi vuodesta 2004 vuoteen 2006. Tähän vaikutti lähinnä sosiaalivakuutusviranomaisen tarkastusten määrän huomattava lasku muiden pysyessä lähes ennallaan. Veroviranomainen määräsi laittomia sakkoja tutkittuna ajanjaksona huomattavasti aikaisempaa useammin, kun taas paloturvallisuusviranomaisen määräämien laittomien sakkojen määrä vähentyi. (CEFIR, 2007).

5.1.5 Verolainsäädäntö

Tällä hetkellä Venäjällä on voimassa kolme pk-yrityksiin kohdistuvaa verotusjärjestelmää: yleinen järjestelmä ja kaksi erityisjärjestelmää, joista ensimmäinen on ns. yksinkertaistetun verotuksen järjestelmä ja toinen yhtenäisvero tietuutyypisistä tuloista.

Vuodesta 1995 vuoteen 2003 pk-yritysten verotus toteutettiin seuraavasti: 10 % voittovero federaation ja korkeintaan 20 % voittovero federaation subjektin (alueen) budjettiin. Lisäksi säädettiin kevyemmästä verotuksesta yrityksille, joiden liikevaihto oli alle 7,5 miljoonaa ruplaa ja henkilöstön määrä alle 20 - federaation voittovero 3,3 % ja alueen voittovero korkeintaan 6,7 %.

Uusi verotusta koskeva laki tuli voimaan tammikuussa 2003. Uuden lain mukaan pk-yritysten tulee maksaa joko 15 % voittoveroa tai 6 % tuloveroa, jos yrityksen liikevaihto on alle 11 miljoonaa ruplaa ja työntekijöitä alle 100. Uuden lain voimaantulo on saanut pk-yrityksiä siirtymään yksinkertaistetun verotuksen piiriin, jossa ne voivat maksaa vain yhtä veroa arvonnäköveron, voittoveron, omaisuusveron ja yleisen sosiaaliveron asemesta. Yksinkertaistettu verotus on vakiinnuttanut asemansa pk-yritysten verotusmuotona. Vuoden 2006 verotuksessa tähän verotusmuotoon oikeutetuista yrityksistä sitä sovelsi 66 %. (CEFIR, 2007)

Yritykset eivät kuitenkaan voi ottaa käyttöön yksinkertaistettua verotusta, mikäli niiden kirjanpidon mukainen kiinteä pääoma ja rahallinen omaisuus ylittävät sata miljoonaa

ruplaa. Myöskään työntekijöiden keskiarvo ei saa ylittää sataa työntekijää. Yksi syy siihen, miksi kaikki pk-yritykset eivät siirry yksinkertaistettuun verotukseen, on arvonlisävero. Yksinkertaistettua järjestelmää soveltavien yritysten vapautus arvonlisäverosta johtaa usein arvonlisäveroa maksavien liikekumppanien menetykseen. Tämä koskettaa erityisesti tukkukauppaa käyviä yrityksiä. Arvonlisäverokysymys on ollut tutkimusten mukaan syynä yksinkertaistetun verotuksen välttämiseen noin kolmanneksessa yrityksistä. Kuitenkin vielä useammin (46 %) mainittiin se, että tavallinen järjestelmä on yksinkertaisempi ja ymmärrettävämpi, mikä kertoo osin tottumuksen merkityksestä verotusjärjestelmän valinnassa. Samasta syystä osa yksinkertaistettua järjestelmää soveltaneista pk-yrityksistä oli aikeissa palata vanhaan järjestelmään. (CEFIR, 2007)

Leningradin alueella laki yhtenäisverosta on ollut voimassa vuodesta 2005 lähtien, ja lain mukaan tietyt yritykset (lähinnä kaupp- ja palvelualan yritykset) voivat maksaa vain yhtä 15 % veroa aikaisempien voittoveron, arvonlisäveron, omaisuusveron ja yhtenäisen sosiaaliveron asemesta. Tulo, josta 15 % vero lasketaan, perustuu tiettyihin fyysisiin indikaattoreihin, yrityksen perustuloon ja tiettyihin korjauskertoihin (kuluttajahintaindeksi ja alueen viranomaisten säätämä korjauskerroin). Pienyrittäjät ovat olleet tyytymättömiä viime aikoina käytössä olleisiin korjauskertoihin, koska niitä on heidän mukaansa hilattu perusteettoman paljon ylöspäin valtion ja alueiden verotulojen kasvattamiseksi. Yhtenäisverojärjestelmä on saanut osakseen kritiikkiä myös siksi, että sen voimaantulo on vienyt tiettyjen toimialojen pienyrittäjiltä mahdollisuuden soveltaa pienyrityksille suunnattua yksinkertaistettua verotusta.

Venäjän verovirastossa valmistellaan parhaillaan lainsäädäntöä, jonka perusteella alueet voisivat määritellä itsenäisesti minimipalkan määrän (4058 ruplaa Leningradin läänissä, 1.1.2008 lähtien). Lain tarkoituksena on mahdollistaa yrityksen toiminnan keskeyttäminen 90 päiväksi, mikäli yrityksen maksamat palkat eivät yllä laissa määritellyn minimipalkan tasolle. Joidenkin asiantuntijoiden mukaan tällainen tapa taistella harmaata taloutta vastaan saattaa johtaa lukuisten pienyritysten sulkemiseen. Toiminnan keskeytyminen 90 päiväksi merkitsee helposti yritystoiminnan lopettamista.

Tälläkin hetkellä suuri osa venäläisyrityksistä toimii kokonaan tai osittain harmaan talouden keinoin välttääkseen tiettyjä julkisen sektorin heihin kohdistamia vaatimuksia, kuten veronmaksua. Vuoden 2006 tietojen mukaan 11,6 miljoonaa palkansaajaa (15 % venäläisistä) toimi harmaalla sektorilla, joista 87,2 % saivat toimeentulonsa kokonaisuudessaan harmaan talouden eri sektoreilta ja 12,8 % hankkivat lisätuloja näillä keinoin. Harmaan talouden keinoin toimitaan eniten kaupan toimialalla, maa- ja metsätaloudessa, rakennusallalla sekä valmistuksessa ja tuotannossa. Yli puolet pimeää palkkaa saavista työntekijöistä työskentelee pienimmissä yrityksissä, jotka työllistävät korkeintaan 5 työntekijää. Harmaata taloutta esiintyy maaseudulla ja kaukana keskuksista sijaitsevilla alueilla enemmän kuin kaupungeissa, ja harmaa sektori työllistää useammin miehiä kuin naisia. (Suomen Tilastokeskus, 2007).

Yksinkertaistetun verotusjärjestelmän voimaantulo vaikutti myönteisesti yritysten haluan siirtää toimintoja harmaan talouden puolelta päivänvaloon. Positiivinen kehitys näyttäisi kuitenkin pysähtyneen vuoden 2006 kuluessa. Syitä tähän ovat Kansallisen yrittäjyysinstituutin mukaan korkeina pidetyt verot sekä viranomaisten ”lisääntynyt aktiivisuus”. (Eksperty: pochemu malyi biznes prebyvaet v teni, 2007)

5.1.6 Tullilainsäädäntö

Tullin toiminnan sääntely perustuu Venäjän federaation tullilakiin ja joukkoon muita säädöksiä. Nykyinen tullijärjestelmää koskeva laki astui voimaan vuonna 2004. Eräs uuden lain tavoitteista oli päästä eroon valtavasta määrästä yksittäisiä määräyksiä, mitkä vaikeuttivat niin tulliviranomaisten kuin ulkomaankauppaa harjoittavien tahojen työskentelyä. Vuonna 2007 Venäjän duuma otti ensimmäiseen käsittelyyn uuden lainsäädäntöprojektin, jonka tarkoituksena on jälleen kerran yksinkertaistaa vienti- ja tuontimenettelyjä sekä kehittää tullimaksujen laskenta- ja maksujärjestelmää.

Lisäksi Venäjän tullissa on esiintynyt paljon väärinkäytöksiä, jolloin maahan tuotavan tavaran tullausarvoa on yritetty minimoida esittämällä yhteissummaltaan liian pieniä tai väärennettyjä kauppakirjoja. Harmaan tuonnin supistamiseksi ja tullausarvon valvonnan

lisäämiseksi vuoden 2006 heinäkuussa astui voimaan Venäjän federaation laki tullitariffeista. Sen mukaan tulli voi vaatia lisäselvityksiä, jos sillä on perusteet epäillä tietojen oikeellisuutta. Näyttökeinoina voidaan käyttää mm. valmistajan hintasuosituksia, vastaavien tavaroiden myyntiluetteloita, vientiselvityksiä sekä kauppakamarien tai vastaavien vahvistuksia.

Suomen tullin ulkomaankauppaosaston johtajan Jarkko Saksan mukaan itärajan ruuhkien helpottamisessa avainasemassa on kolme asiaa: sähköisen tullauksen aloittaminen, Venäjän rajaviranomaisten määrän vähentäminen ja tieverkon kehittäminen. EU ja Venäjä ovat neuvotelleet sähköisen tullauksen käynnistämisestä 2009 alussa. Käytännössä tämä tarkoittaisi sitä, että lastien tullaustiedot ilmoitettaisiin raja-asemalle etukäteen. Sähköisen tullauksen toteutuminen puolittaisi rekkajonot ja vaikeuttaisi oleellisesti esimerkiksi kaksoislaskutusta. Sähköistä tullausta aiotaan kokeilla Vaalimaan raja-asemalla jo syksyllä 2008. Vaikka Venäjällä säädettiin jo vuonna 2006 laki, jonka pitäisi vähentää sen raja-asemilla työskentelevien viranomaistahojen määrän kahteen (tulli- ja rajaviranomainen) Suomen tapaan, sen täytäntöönpano on lykkääntynyt maan lainsäädännön monimutkaisten soveltamissäännösten vuoksi. (Turun Sanomat, 2007)

Venäjän hallitus antoi 16.2.2008 asetuksen, jonka mukaan ”raja-asemien toimeenpanoon raja- ja tullitarkastusten lisäksi kuuluu sanitaaris-karanteeninen, eläinlääkinnällinen, kasvinsuojelu ja liikennevälinevalvonta”. Venäjän tullihallinnon apulaisjohtaja on kommentoinut asetusta siten, että tullivirkailijat voivat nyt ottaa vastaan koko asiakirjanipun, joka tavaratuonnin yhteydessä vaaditaan. Kuljettaja ohjattaisiin raja-asemilla yhä toimivien muiden viranomaisten luo, mikäli aihetta lisätarkastuksiin tullivirkailijoiden mukaan ilmenee. Tullihallinnon apulaisjohtajan mukaan raja-asemien tullivirkailijoita on erikseen lisäkoulutettu heille uusien tehtävien toimittamiseen. Asetuksessa ei kuitenkaan erikseen mainita voimaantulopäivää. (SVKK, 2008)

Tullilainsäädännön kehittäminen on vahvasti sidoksissa Venäjän pyrkimykseen liittyä WTO:n jäseneksi, mikä edellyttää tullilainsäädännön yhdenmukaistamista tullitariffeja ja kauppaa koskevan yleissopimuksen kanssa (GATT/WTO, 1994). Tähän liittyen

tammikuussa 2007 astui voimaan säädös tullimaksuista ja tulliselvityskaavakkeista, jonka tarkoituksena on yhdenmukaistaa kuormien tullausarvon kontrollointi käyttämällä samanlaisia tulliselvitys- ja transitokaavakkeita. (GDT/TD)

Vuoden 2007 tullilainsäädännön muutoksilla on myös pyritty pääsemään eroon sen ja Venäjän verolainsäädännön välisistä ristiriitaisuuksista. Samalla on tarkoitus saattaa Venäjän tullilainsäädäntö vastaamaan Kioto-konvention periaatteita tullimenettelyjen yksinkertaistamisesta. (Kioton sopimus 1973)

Venäjän tullilainsäädäntöön on odotettavissa mm. seuraavia muutoksia:

- Tullivälittäjän vastuu tullimaksuista kasvaa. Tulevaisuudessa tullivälittäjä ja maahantuoja ovat yhteisesti vastuussa tullimaksujen ja -verojen suorittamisesta (s. 320 TK RF).
- Etumaksut on mahdollista suorittaa vain ruplissa, mikä lainsäätäjän mukaan yksinkertaistaa maksujen suuruuden määrittelyä ja mahdollisia takaisinmaksuja (s. 330 TK RF).
- Liikaa maksettujen tullimaksujen palauttamista koskevia sääntöjä tarkennetaan. Lisäksi tarkennetaan niitä tapauksia, jolloin tullimenettelystä ei tarvitse maksaa käsittelymaksua. Tämä on mahdollista ainakin pienten, alle 5000 ruplan arvoisten vientierien kohdalla. (s. 355 TK RF). (Kondratjeva, 2007)

Uuden tullilainsäädännön mukaan tulliviranomaisilla on oikeus päästä minkä tahansa henkilön alueelle tai toimitiloihin, jossa uskotaan olevan tullitarkastuksen alaista tavaraa sekä määrätä ja toimeenpanna taloudellista toimintaa koskevia tarkastuksia henkilöille, joilla on yhteyksiä rajan yli tapahtuvaan tavaroiden tai kuljetuskaluston siirtelyyn. Lisäksi tulliviranomaiset saavat oikeuden takavarikoida tavaroita ja dokumentteja.

Tällä hetkellä tullilla on oikeus pysäyttää epäilyttävän tavarän läpipääsy vain kymmeneksi päiväksi. Jos tavarän haltija ei tänä aikana hanki puuttuvia dokumentteja, tulli voi jatkaa tavaröiden takavarikkoa vielä kymmenellä päivällä. Sitä kauemmin tulli ei pysty pidättämään tavaraa tullissa tai siirtämään asiaa tuomioistuimen käsiteltäväksi ilman

oikeudenhaltijan ilmoitusta. Tullilla on kuitenkin oikeus takavarikoida epäilyttäviä tavaroita ilman erillistä ilmoitusta oikeudenhaltijalle sekä nostaa kanteita maahantuoja vastaan. Toisaalta myös maahantuojilla on oikeus saada korvausta, mikäli he ovat menettäneet ansioita tavarantoiminnan keskeytyessä tai mikäli tullivirkailija on toiminnallaan ylittänyt valtuutensa.

5.1.7 Työlainsäädäntö

Työvoimaan ja työsuhteisiin liittyvistä kysymyksistä säädetään Venäjän perustuslaissa ja työlainsäädännössä. Lisäksi on olemassa joukko muita asetuksia ja normeja, jotka säätelevät työvoimakysymyksiä. Lokakuussa 2006 Venäjällä astui voimaan työlainsäädännön uudistus, jossa muokattiin olemassa olevaa pykälistöä ja lisättiin uusia säännöksiä. Esimerkiksi lakitekstissä sana organisaatio korvattiin yleisesti käsitteellä työnantaja, jolloin työlainsäädäntöä sovelletaan myös niihin työnantajiin, jotka eivät ole juridisia henkilöitä eli yrityksiä.

Yksi uuden lain merkittävimpiä uudistuksia on palkkaturvan liittäminen lakiin. Lisäksi siihen on liitetty säännös, jonka mukaan minimipalkka (Leningradin alueella 4058 ruplaa vuoden 2008 alusta) ei voi olla alhaisempi kuin työssäkäyvän henkilön toimeentulominimi. Uuden työlain mukaan palkkasummaa tulee korottaa vuosineljänneksittäin 3,5 prosenttia. Asetettu minimipalkka on 1,8 kertainen koko Venäjän federaation vähimmäiselintason verrattuna. (<http://www.47news.ru/1/37005/>)

Laissa myös kielletään kansallisuuteen tai ikään perustuva syrjintä työhönoton yhteydessä. Uutta on myös työnantajan tarjoamaa uudelleen- tai täydennyskoulutusta koskeva osa, jossa määritellään työnantajan ja työntekijän välinen koulutus sopimus. Laissa määrätään myös, mitä työsopimuksen tulee sisältää.

Jos yrityksen omistaja vaihtuu, uudella omistajalla on oikeus vaihtaa yrityksen avaintyöntekijät. Tämä on mahdollista ensimmäisen kolmen kuukauden aikana, jolloin uudella omistajalla on oikeus keskeyttää organisaation johtajan, varajohtajan ja pääkirjanpitäjän työsopimukset. Tällöin omistaja on kuitenkin velvollinen maksamaan

kompensaatiota irtisanotuille työntekijöille. Suomessa puolestaan liikkeen luovutus ei voi olla ainoa peruste irtisanomiselle, jos yritys jatkaa samankaltaista toimintaa.

Joiltakin osiltaan uusi laki on aikaisempaa ankarampi työntekijäpuolta kohtaan. Vanhan lain mukaan oli kiellettyä erottaa naista, jolla on alle kolmivuotiaita lapsia tai yksinhuoltajaäitiä, jolla on alle 14-vuotiaita lapsia. Nykyisestä laista nämä rajoitukset on poistettu. Myös lakko-oikeutta on rajoitettu aikaisempaan verrattuna. Laillinen lakko vaatii uuden lain mukaan enemmistöpäätöksen työntekijöiden keskuudessa. Toisaalta työntekijöiden oikeuksia puolustaa omia intressejään on vahvistettu ja laissa kielletään työnantajan estämästä työntekijää puolustamasta oikeuksiaan. Työntekijä voi näissä tapauksissa toimia paitsi ammattiliittojen, myös työoikeuden kautta.

Työlainsäädännön muutokset ja täydennykset on tehty erityisesti markkinatalouden vaatimuksia silmällä pitäen ottaen huomioon myös pk-yritysten erityispiirteet. Lopputulos vaikuttaa kuitenkin suuryritysten näkökulmasta laaditulta. Pk-yrittäjillä on ylipäänsä vaikeuksia täyttää työlainsäädännön vaatimuksia, koska ne ovat usein vanhentuneita ja epäkäytännöllisiä. Tosin ei ole harvinaista, että myös pk-yrittäjien oma työlaintuntemus on puutteellista.

Tyypillisiä rikkomuksia työlainsäädännön saralla ovat määräaikaisten työsopimusten käyttö silloin kun laki edellyttäisi toistaiseksi voimassa olevaa sopimusta ja virallisesti maksettavan palkan pienentäminen, jolloin valtiolta jää saamatta osa työnantajan sosiaalimaksuista ym. suoritteista. Tämä heikentää myös työntekijän asemaa, koska hänen sosiaaliturvansa jää heikommaksi kuin sen todellisen palkan perusteella tulisi olla.

Pk-yritysten työllistämien ihmisten lailliset oikeudet ovat heikommat kuin suuryritysten työntekijöiden. Ammattiliittoja tai työriitoihin erikoistuvia neuvostoja ei käytännöllisesti katsoen synny pk-yrityksissä ja yleissitovia sopimuksia tehdään hyvin harvoin. Työsuojeluviranomainen ei myöskään pysty valvomaan kaikkia pieniä yrityksiä tai turvaamaan pk-yritysten työntekijöiden oikeuksia. (Krymskij, 2007)

Ulkomaalaisia työntekijöitä koskee lisäksi joukko erityissäännöksiä yleisen työlainsäädännön lisäksi. Venäläisillä yrityksillä ja muilla organisaatioilla on oikeus

palkata ulkomaisia työntekijöitä. Ulkomaalaisten työsuhteista säädetään työlainsäädännössä ja erityisesti sen vuodelta 2002 peräisin olevassa laissa ulkomaalaisten työntekijöiden oikeudellisesta asemasta Venäjän federaatiossa. Venäjällä työskentelyyn ulkomaalainen tarvitsee työlupaa, jonka työnantaja hakee paikalliselta työvoimatoimistolta. Mikäli kyseisen avoimen työpaikan täyttämiseen ei löydy sopivaa venäläistä hakijaa, työhallinto antaa lausunnon ulkomaisen työvoiman käytöstä ja työluvan. Itse työluvan tulee olla, myös työntekijällä itsellään.

Ulkomaisen työvoiman käyttöä säädellään Venäjän federaation hallituksen asettamilla työlupakiintiöillä. Vuoden 2008 aikana lupa voidaan myöntää vuonna 1 828 245 ulkomaalaiselle työntekijälle. Hallituksen asetuksessa on määritelty työvoiman tarve ammattialoittain. Vuoden 2008 ohjesääntöjen mukaan eniten ulkomaalaisia työntekijöitä tarvittaisiin kaivos- ja rakennusosalalla. Toiseksi suurin ryhmä ovat ammattitaidottomat työntekijät, jotka voivat toimia useilla eri aloilla. Lisäksi viimeaikaisiin lakiehdotuksiin kuuluu maksun periminen työnantajilta, jotka hankkivat ulkomaista työvoimaa. Maksun taso määriteltäisiin työntekijän ammattitaidon ja koulutuksen mukaan. Venäjän valtio on kiinnostunut korkeasti koulutetusta työvoimasta ja maksun tulisi olla sitä pienempi, mitä ammattitaitoisempi ulkomainen työntekijä on. (SVKK, 2008)

Marraskuussa 2006 korotettiin ulkomaalaisten työntekijöiden palkkaamisessa tehdyistä rikkeistä määrättäviä korvauksia. Mikäli työnantaja tai työn tilaaja jättää noudattamatta ulkomaalaisen työntekijän palkkaamiseen liittyviä ehtoja, yksityisyritykselle voidaan määrätä 50 000 ruplan suuruinen sakkorangaistus. Yrityksen toiminta voidaan myös keskeyttää 90 päiväksi. Työlainsäädäntöä rikkonut ulkomaalainen työntekijä voidaan määrätä maksamaan sakkoa aina 5000 ruplaan saakka sekä karkottaa maasta.

Tammikuussa 2007 voimaantullut laki puolestaan helpottaa työntekijöiden palkkaamista maista, jotka ovat solmineet Venäjän kanssa viisumivapaussopimuksen. Tällaisia maita ovat esimerkiksi Ukraina, Uzbekistan, Valko-Venäjä, Moldova, Armenia ja Azerbaidzhan. (Karetskaja, 2007)

Venäjän valtiolla on oikeus määritellä vuosittain vähittäiskaupan alalla toimivien ulkomaalaisten työntekijöiden määrä. Vuonna 2007 voimaantulleen lain mukaan ulkomaalaiset työntekijät eivät saa työskennellä alkoholin vähittäismyyjinä -olut mukaan lukien, -lääkkeiden vähittäiskaupassa eivätkä missään kauppojen ulkopuolella kuten katoksissa ja toreilla tapahtuvassa vähittäiskaupassa.

5.1.8 Toimitilojen osto ja vuokraus

Toimitilavuokrat ovat useille pk-yrityksille kaikkein kallein yksittäinen menoerä. Myös vuokrasopimukset ovat usein hyvin lyhyitä. Monet pk-yritykset pyrkivätkin vuokraamaan toimitilaa valtion omistamista kiinteistöistä, koska valtio solmii usein yksityisiä vuokranantajia pidempiä vuokrasopimuksia.

Vuonna 2001 voimaanastuneeseen valtion omaisuuden yksityistämistä koskevaan lakiin tehtiin syyskuussa 2007 muutoksia koskien pienyritysten käytössä olevaa valtion omaisuutta. Yksityistettäessä omaisuutta, joka on ollut vähintään kolme vuotta (yksityistämispäätöshetkellä) vuokralla pienyritykseksi määritellyllä yrityksellä, tällä yrityksellä on etuosto-oikeus kyseiseen omaisuuteen. Lakiprojekti asettaa kuitenkin tälle lunastukselle aikarajan eli pk-yrityksen on lunastettava (jos yritys sitä haluaa) vuokrakiinteistönsä ennen 1. tammikuuta 2009. Lunastus koskee ainoastaan rehellisinä vuokralaisina tunnettuja pk-yrityksiä ja lisäehtona lunastettavan kiinteistön pinta-ala ei saa ylittää 300 neliömetriä. Omaisuus yksityistetään markkinahintaan, joka määritellään asiaa koskevan lainsäädännön mukaan. Tieto yksityistämisestä on annettava vuokralaiselle 10 päivän sisällä yksityistämispäätöksestä hintatietoineen. Vuokralaisen on esitettävä 30 päivän kuluessa yksityistämispäätöksen postituksesta virallinen tieto halukkuudestaan käyttää etuosto-oikeuttaan ja ostohakemus. (SVKK, 2008)

Vuokratilojen lunastaminen on käytännössä mahdollista yrityksen onnistuessa saamaan korkotuettua lainaa, muussa tapauksessa markkinahinnat kipuavat usein pk-yrittäjien ulottumattomiin. Tällöin on todennäköistä, että kiinteistö päätyy suuryrityksen haltuun. Pietarin kaupungin omaisuuden hallintakomitean tietojen mukaan vuoden 2005 aikana 156:sta myyntiin tulleesta kohteesta 120 ostettiin. Näistä 42 prosentin kohdalla ostajana

oli vuokralainen. Vuokralaiset eivät saaneet kaupanteon yhteydessä mitään kompensatiota kiinteistössä tekemistään parannus- ja remontointitoista.

Pietarin Pienyrittäjäyhdistyksen mukaan jopa 70 % pk-yrityksistä harkitsee toimintansa lopettamista, mikäli ne joutuvat toimitilojen lunastuksen vuoksi suuryritysten vuokralaisiksi ja toimitilavuokrat nousevat. Viranomaiset ovat myös ehdottaneet erityisten kiinteistösäätiöiden perustamista, joiden kautta toimitiloja voitaisiin edelleen vuokrata pk-yrityksille. Käytännön toimenpiteitä ehdotusten toimeenpanemiseksi ei kuitenkaan vuoteen 2008 mennessä ollut havaittavissa.

Tutkimusten mukaan toimitilan osto- tai vuokrausprosessi kestää tällä hetkellä yleensä 2-3 kuukautta. Taloustutkimuskeskuksen tietojen mukaan noin 80 % yrityksistä, jotka ostivat tai vuokrasivat toimitilan valtion omistamasta kiinteistöstä, käyttivät prosessiin aikaa yli 1,5 kuukautta. Loput 20 % eivät olleet saaneet prosessia suoritettua, vaikka olivat käyttäneet siihen kyselyn tekohetkellä jo puoli vuotta aikaa. (CEFIR, 2007)

Toimitilan ostaminen valtiolta on tarjolla olevista vaihtoehtoista kaikkein kallein ja hitain. Lisäksi prosessin läpinäkyvyys on huono. Viranomaiset painostavat prosessin aikana yrityksiä eri tavoin mm. lahjusten toivossa. Tosin viimeisen tutkimuksen mukaan painostaminen lahjusten maksamiseen oli vähentynyt jonkin verran aikaisempaan verrattuna. (CEFIR, 2007)

5.1.8 Maalaki

Maa-alueita koskeva lainsäädäntö on Venäjällä paljon nuorempi kuin rakennettuja kiinteistöjä koskevat lait. Lokakuussa 2001 voimaan tulleen maalan tärkeimpiä uudistuksia oli yhteyden määrittelemisen maa-alan ja sillä sijaitsevat rakennetun kiinteistön välille. Uusi laki kieltää myymästä rakennuksia ilman, että myös maa-ala, jolla kiinteistöt sijaitsevat siirtyy uuden omistajan alaisuuteen. Maan yksityistäminen on ollut Venäjällä hyvin ongelmallista eikä uusi maalaki ole juurikaan helpottanut tilannetta.

Federaation ja alueellisten maalakien keskinäiset epäselvyydet ovat aiheuttaneet paljon ristiriitoja ja konflikteja. Lakiin on jäänyt myös paljon tulkinnanvaraa esim.

omistusoikeuden rajoittamista koskeissa kysymyksissä. Tällä hetkellä erityisen ajankohtainen kysymys on vapaiden maa-alojen lunastaminen. Rakentajien mukaan omistusoikeuksien määrittelyprosessi on pitkittynyt. On epäselvää, miten omistusoikeuden siirtäminen maa-alan aikaisemmille käyttäjille tapahtuu. Ratkaisematta on myös kysymys, miten maa-alan verotusprosentti lasketaan niissä tapauksissa, joissa hakemus maa-alan lunastuksesta on tehty ennen lain voimaantuloa.

Maan yksityistämiseen liittyvät epäselvyydet ovat nostaneet yksityistettävän maan hinnan muiden tonttien markkinahintoja korkeammaksi. Selkeiden menettelytapojen puuttuessa monet kiinnostavat alueet pysyvät tyhjinä.

Kun tietty maa-ala ja sillä sijaitsevat rakennukset kuuluvat yhdelle omistajalle, laki edellyttää yhden kiinteistöobjektin rekisteröimistä. Tämän jälkeen tontin ja rakennusten omistusta ei lain mukaan ole mahdollista erottaa toisistaan. Lakia kuitenkin sovelletaan eri tavalla eri alueilla. Esimerkiksi Pietarissa valtion rekisteröintiviraston paikallisosastolla tehdään töitä toisenlaiseen järjestelmään siirtymiseksi, mutta Leningradin läänissä vastaavia askeleita ei ole toistaiseksi otettu. Tällä hetkellä suurin osa yhdelle omistajalle kuuluvista maa-alan ja rakennusten yhdistelmistä sijaitsevatkin Leningradin läänissä.

5.1.9 Yhteenveto virallisista pelisäännöistä

Pk-yritysten viralliset pelisäännöt määrittyvät etupäässä lainsäädännön kautta, jota on viimeisten 2-3 vuoden aikana uudistettu huomattavasti niin verotuksen kuin tullilainsäädännön osalta. Lisäksi hallinnollisia esteitä sekä byrokratiaa on pyritty vähentämään uudistamalla lisensointia, sertifiointia ja tarkastuksia koskevia asetuksia.

Yksinkertaistettu verotusjärjestelmä otettiin käyttöön pienyritysten kirjanpidon helpottamiseksi. Käytännössä monet pienyrittäjät eivät kuitenkaan voi käyttää kyseistä järjestelmää joko sille asetettujen rajoitteiden takia tai syystä, että sen käyttö johtaa arvonlisävelvollisten liikekumppanien menetykseen.

Heinäkuussa 2007 astui voimaan uusi pk-yrityksiä koskeva lainsäädäntö, jonka tärkein muutos koskee pk-yritysten määritelmiä. Uusien kriteereiden mukaan useampi toimija täyttää pk-yrityksen edellytykset ja näin ollen on oikeutettu valtion tukeen sekä verotuksellisiin etuisuuksiin. Käytännössä on kuitenkin vaikeaa ennakoida, miten muutokset vaikuttavat yritysten toimintaan todellisuudessa.

Työlainsäädännön uudistukset ovat ajoittain hankalia pk-yritysten näkökulmasta, sillä asetetut vaatimukset eivät aina ole yhteneväisiä pienyritysten erityispiirteiden kanssa. Tästä johtuen pk-yrittäjillä on vaikeuksia täyttää työlainsäädännön vaatimuksia, sillä ne on laadittu enimmäkseen suuryrityksiä silmällä pitäen.

Lainsäädännön kehittämistyön tuloksena on syntynyt pk-yrityksiä säätelevä lainsäädännöllinen perusta. Lisäksi Leningradin läänissä suunnitellaan toimenpiteitä ja toteutetaan asetuksia pk-yritysten ongelmien ratkaisemiseksi sekä alueellisella että paikallistasoilla. Tästä huolimatta useiden lakien ja asetusten täytäntöönpanon toimivuutta jarruttavat epäviralliset pelisäännöt.

5.2 Epäviralliset pelisäännöt

Northin (1990) mukaan epävirallisiin sääntöihin lukeutuvat rajoitteet ovat usein luonteeltaan pysyviä ja muuttuvat hitaammin kuin viralliset käytänteet. Seuraavassa esitellään epävirallisia sääntöjä sekä niitä instituutioita, jotka säätelevät pk-yritysten suhteita julkiseen sektoriin.

5.2.1 Suhteet julkiseen sektoriin

Suhteet julkiseen sektoriin ovat monella tavoin pk-yrityksille tärkeitä. Valtion taloudellinen, oikeudellinen ja tiedotuksellinen tuki on pk-sektorille välttämätöntä. Toisaalta pk-yritysten ja julkisen sektorin intressit ovat ajoittain ristiriidassa. Tästä johtuen melko suuri osa yrittäjistä toimii harmaan talouden alueella. Pienet yritykset saattavat jättävät ilmoittamatta osan tuloistaan optimoidakseen verotustaan. Lisäksi yli 50 % liikkeenharjoittajista maksaa pimeää palkkaa (Shestoperov, 2007).

Yksinkertaistetun verotusjärjestelmän käyttöönoton seurauksena yritykset alkoivat aktiivisesti virallistaa toimintaansa (OPORA, 2006). Tästä huolimatta vuoden 2006 aikana yritysten poistuminen harmaan talouden alueelta on hidastunut. Tutkimusten mukaan tämä johtuu korkeasta verotuksesta sekä viranomaisten lisääntyneestä puuttumisesta pk-yritysten toimintaan. (Shestoperv, 2007)

Taloustutkimuskeskuksen (2007) tutkimuksen mukaan noin puolet pk-yrityksistä piti federaation tai alueellisen hallinnon vaikutusta neutraalina. Sen sijaan paikallisten viranomaisten toiminta ja tukitoimet olivat enemmän havaittavissa, 15 % vastaajista koki paikallishallinnon edesauttavan yrittäjyyttä. Samanaikaisesti lähes 30 % vastaajista arvioi federaation hallinnon vaikutuksen toimintaansa negatiiviseksi.

Taulukko 4: Julkisen sektorin vaikutus pk-yrityksiin, %

	Hankaloittavat toimintaa ja kehitystä	Hankaloittavat enemmän kuin edesauttavat	Eivät vaikuta toimintaan	Edesauttavat enemmän kuin hankaloittavat	Edesauttavat toimintaa ja kehitystä	Ei osaa sanoa
Federaation hallinnon vaikutus	8	29	51	9	-	3
Alueellisen hallinnon vaikutus	4	20	55	9	4	8
Paikallishallinnon vaikutus	5	24	43	15	4	9

Lähde: OPORA, 2006

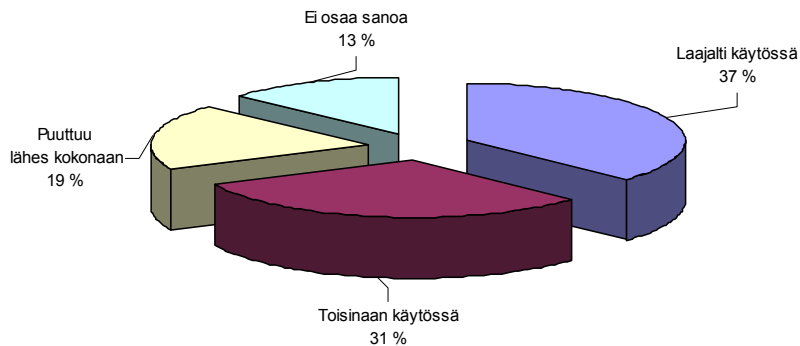
Kanssakäymiseen valtion hallinnon kanssa liittyy usein kustannuksia epävirallisten hallinnollisten esteiden ylittämiseksi ja yhteistyöhalukkuuden saavuttamiseksi. Venäjällä kokonaisuudessaan pk-yritykset käyttävät lähes 10 % kuukausittaisista tuloistaan erilaisiin laittomiin maksuihin. Lisäksi niiden yritysten osuus, jotka eivät maksaneet vastaavia veloituksia, on laskenut 26,4 prosentista (vuonna 2005) 22 % prosenttiin (vuonna 2006). (CEFIR, 2007)

Vuonna 2006 37 % Leningradin alueen yrittäjistä piti viranomaisten lahjontaa laajalle levinneenä käytäntönä, kun 19 % puolestaan ilmoitti, ettei lahjontaa harjoiteta lainkaan.

Lisäksi 27 % yrittäjistä kohtasi usein laitonta toimintaa viranomaisten taholta, 33 % ilmoitti ettei laitonta toimintaa ole tapahtunut heidän omalla kohdallaan ja 32 % vastaajista totesi että laitonta toimintaa viranomaisten taholta ei esiinny. (OPORA, 2006)

Kuvio 9 havainnollistaa kuinka laajalti lahjusten käyttö on levinnyt ongelmanratkaisutilanteissa viranomaisten kanssa.

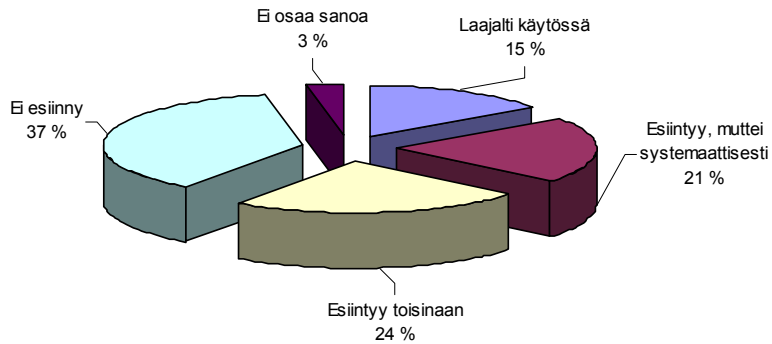
Kuvio 9: Lahjusten käyttö ongelmanratkaisutilanteissa viranomaisten kanssa Leningradin läänissä, %



Lähde: OPORA, 2006

Pk-yritysten tuloa markkinoille on käytännössä usein hankaloitettu eri viranomaisten ja lainvalvojien intressien toimesta. Lisäksi järjestäytynyt rikollisuus sekä yleistoloudelliset olosuhteet koettiin esteiksi pk-yritysten markkinoille pääsyssä. Vallanpitäjät voivat halutessaan käyttää asemaansa hyväkseen ja suosia joitakin yrityksiä niin, että niiden toimintaympäristö on huomattavasti suotuisampi kuin muilla. Venäjällä kokonaisuudessaan 33 % yrittäjistä koki, että tällaista menettelytapaa harjoitetaan laajasti. Leningradin alue erottuu tässä mielessä edukseen, sillä 37 % vastaajista oli sitä mieltä, ettei vastaavaa suosimista tapahdu. (OPORA, 2006)

Kuvio 10: Viranomaisten aseman hyväksikäyttö tiettyjen yritysten suosimiseksi Leningradin läänissä, %



Lähde: OPORA, 2006

Lisäksi OPORAn tulosten mukaan yrittäjät eivät usko mahdollisuuksiinsa saada oikeudenmukaista päätöstä tuomioistuimessa, jos vastassa on alue- tai paikallishallinto. 59 % vastaajista arvioi mahdollisuuksia saada puoltava oikeudenpäättös tällaisessa tapauksessa minimaalisiksi tai olemattomiksi. Alle neljäsosa (24 %) arvioi mahdollisuutensa olevan 50/50 ja vain 7 % arvioi saavansa oikeudenmukaista kohtelua. (OPORA, 2006)

5.2.2 Hallinnolliset esteet

Korkeat hallinnolliset esteet, korruptio ja henkilökohtaisten suhteiden hyväksikäyttö ovat laajalti levinneitä ja Venäjän toimintaympäristöä leimaavia tekijöitä (Heliste et al. 2005). Virallista lainsäädäntöä sovelletaan usein turvautumalla epävirallisiin pelisääntöihin.

Rekisteröinti

Taloustutkimuskeskuksen mukaan valtaosa venäläisyrittäjistä (70 %) joutuu maksamaan yrityksen rekisteröinnistä enemmän kuin laissa määrätty 2000 ruplaa. Rahaa ja aikaa kuluu sitäkin enemmän, mikäli prosessissa käytetään välittäjää. Vuonna 2006 rekisteröinnin yhteydessä 20 % yrityksistä hyödynsi henkilökohtaisia suhteitaan ja 12 %

toimitti lahjoja rekisteröintiviranomaisille. Molemmat luvut olivat kasvaneet edellisvuodesta. (CEFIR 2007)

Lisensointi

Taloustutkimuskeskuksen selvityksen mukaan kaikista lupadokumenteista noin puolet on lisensoijia. Kuitenkin puolet myönnettyistä lisensseistä on statukseltaan epäselviä: joko niiden legitiimiys on kyseenalainen tai ne on myönnetty toimintaan, joka ei vaadi lisensointia. Suurimman osan laittomista tai kyseenalaisista lisensseistä myöntävät paikallisviranomaiset. Vaikka niissä onkin usein lyhempi voimassaoloaika kuin varsinaisissa lisensseissä, houkuttelee niiden hakemiseen prosessin nopeus ja edullisuus.

Yritysten käyttämät työpäivät (14pv) lisenssien saantiin ovat lisääntyneet olennaisesti. Henkilökohtaisia suhteita hyödynsi lisenssin saannissa 25 % vastaajista ja 20 % ilmoitti antaneensa viranomaisille lahjoja. Lisensointiviranomaisia vastaan esitetään kuitenkin oikaisuvaatimuksia hyvin harvoin ja vielä harvemmin heitä haastetaan oikeuteen. (CEFIR, 2007)

Viranomaistarkastukset

Viranomaisten tekemiä tarkastuksia koskeva lainsäädäntö ei aina toteudu käytännössä, vaikkakin puolet OPORAn kyselytutkimuksiin vastanneista ei pitänyt tarkastuksia ongelmana. Eniten ongelmia aiheuttavat kyselyiden mukaan lainsäädäntöön nähden ylimääräisten dokumenttien vaatiminen (20 % vastaajista), vihjailu erilaisten laittomien maksujen suorittamiseksi (14 %) ja tarkastusten tiheys (13 %). Taulukossa 5 listataan viranomaistarkastusten yhteydessä koettuja ongelmia.

Taulukko 5: Viranomaistarkastusten yhteydessä koettuja ongelmia, %*

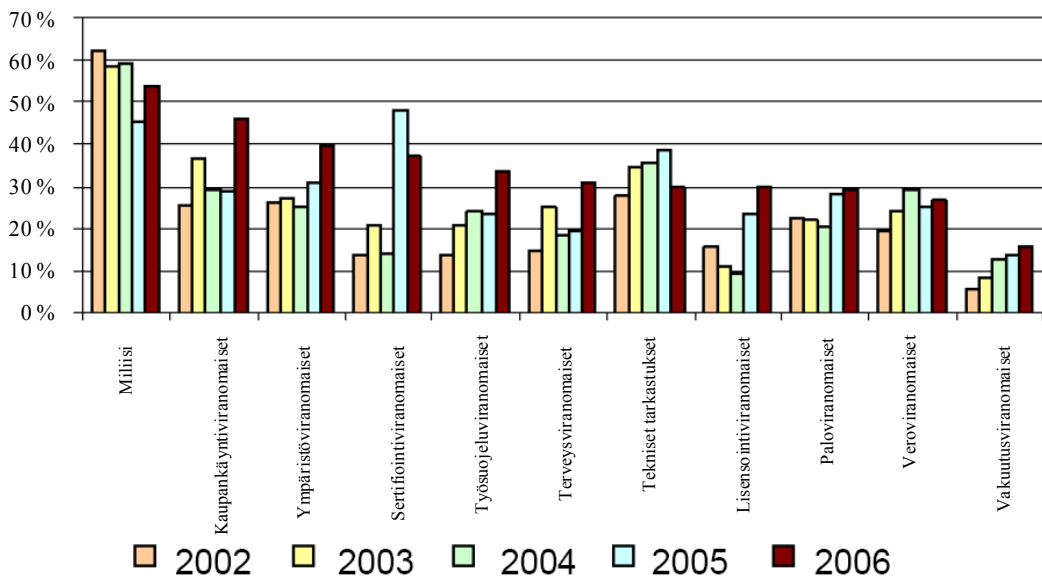
Lainsäädäntöön nähden ylimääräisten dokumenttien vaatiminen	20 %
Tarkastusten tiheys	13 %
Tilatut tarkastukset	12 %
Suorat tai epäsuorat vihjaukset viranomaiselle maksamisesta	14 %
Tarkastajan puutteellinen kompetenssi	12 %
Tarkastuksia koskevien sääntöjen rikkominen	7 %
Muiden kuin federaation lakien soveltaminen	2 %
Tarkastuksia suorittavat henkilöt joilla ei ole siihen valtuuksia	3 %
Tarkastuksen kohde ei vastaa tarkastuksessa määriteltyä	4 %
Muu	2 %
Tarkastuksissa ei ole ongelmia	50 %
En osaa sanoa	1 %
Ei vastannut	0 %

*kyselyyn osallistujat saivat valita useamman vastausvaihtoehdon, joten niiden yhteissumma ylittää 100 %

Lähde: OPORA, 2006

Suunnitelmaan kuulumattomien tarkastusten osuus ei ole vähentynyt vuosien 2002–2006 aikana, vaan päinvastoin kasvanut. Noin puolet miliisin, kaupankäynti- ja ympäristöviranomaisten tarkastuksista ovat suunnitelmaan kuulumattomia. Kuvio 11 kuvaa suunnitelman ulkopuolella tapahtuvien tarkastusten osuutta kaikista tarkastuksista. Lisäksi suunnitelmaan kuulumattomien tarkastusten kohteena on usein samat yritykset.

Kuvio 11: Suunnitelmaan kuulumattomien tarkastusten osuus kaikista tarkastuksista, %

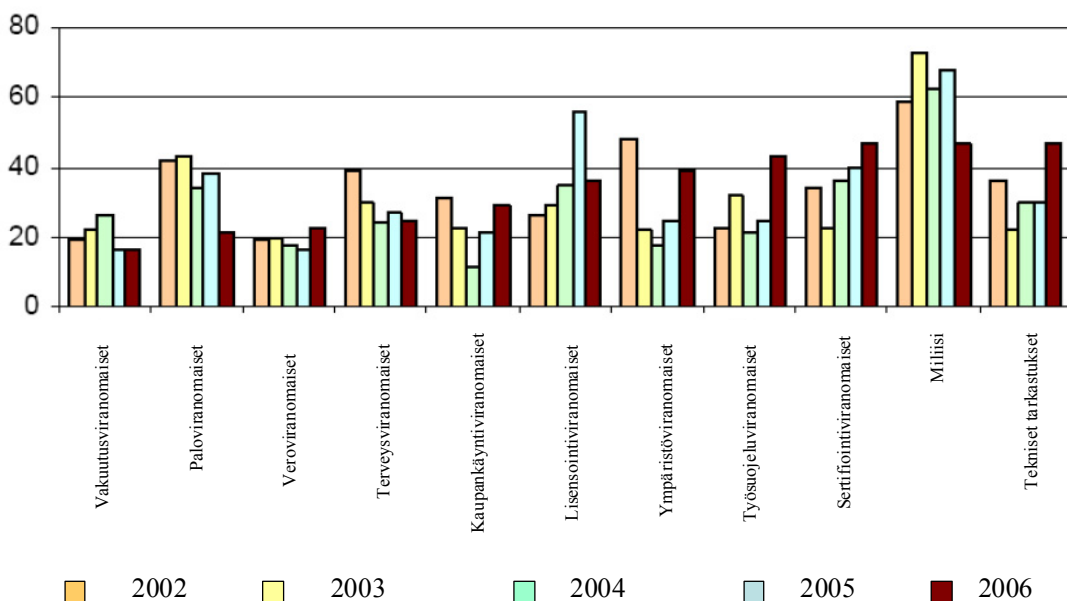


Lähde: CEFIR, 2007

Laittomat sakot

Miliisin, sertifiointi-, ympäristö-, ja teknisten tarkastusten yhteydessä laittomat sakot ovat varsin yleisiä. Edellä mainittujen viranomaisten tarkastusten yhteydessä määrättyistä sakoista n. 40 % on laittomia. Vaikka verrattuna ajanjaksoon 2002–2003, on laittomien sakkojen määrä ollut laskemaan päin (lukuun ottamatta teknisiä, työsuojelu- ja ympäristötarkastuksia).

Kuvio 12: Laittomien sakkojen osuus, %



Lähde: CEFIR, 2007

Leningradin alueella yli puolet yrittäjistä oli sitä mieltä, etteivät tarkastukset häiritse heidän toimintaansa ja vain 5 % huomautti että verotarkastukset tekevät työskentelyn mahdottomaksi.

Taulukko 6: Suhtautuminen tarkastuksiin Leningradin läänissä, %

	Eivät häiritse lainkaan	Häiritsevät vähän	Häiritsevät paljon	Tekevät työskentelyn mahdottomaksi
Sisäasiainministeriön tarkastukset	28,6	42,9	28,6	0,0
Kuluttajansuojaviraston tarkastukset	38,5	23,1	38,5	0,0
Verotarkastukset	34,2	39,5	21,1	5,3

Lähde: OPORA, 2006

Liike- ja tuotantotilojen vuokraaminen sekä hankinta

Taloudellisten rajoitteiden lisäksi pk-yritykset törmäävät muihin esteisiin hankkiessaan tiloja omistukseen tai vuokralle. Pienyritykset vuokraavat tiloja sekä valtiolta, että yksityiseltä sektorilta. Tilojen ollessa valtion omistuksessa noin 6 % yrittäjistä pelkää vuosittain virkamiesten harkinnanvarassa olevaa häätöpäätöstä. Useimmin tällaisen uhan alla ovat jo pitkään toimineet yritykset. Tästä näkökulmasta vuokraaminen yksityisiltä saattaa olla turvallisempaa. (OPORA, 2006)

Toimitilojen osto tai vuokraus saattaa kestää 2-3 kuukautta ja joskus jopa yli vuoden. Taloustutkimuskeskuksen mukaan 80 % yrittäjistä, jotka ostivat tai vuokrasivat toimitilaa valtiolta, käyttivät sen hankintaan yli 1,5 kuukautta vuonna 2006. Loput 20 % eivät olleet saaneet vaadittuja papereita kuntoon tutkimuksen loppuun mennessä, jolloin niiden hankkimiseen oli mennyt yli 6 kuukautta.

Toimitilojen ostaminen valtiolta on kaikkein raskainta niin rahallisesti kuin ajallisestikin. Menettelytapana se on myös vähiten läpinäkyvä prosessi. Prosessin edetessä yrittäjät kokevat eniten painostamista viranomaisten taholta. Tosin viranomaisten pyytämien lahjuskasujen määrä toimitilojen hankkimiseen tarvittavien asiakirjojen laatimisen yhteydessä on ollut vähenemään päin. (CEFIR, 2007)

Yrityskaappaukset

Pietarissa ja Leningradin läänissä vihamieliset yrityskaappaukset ovat olleet viime aikoina pk-sektorin erityisongelmana. Edullisesta maantieteellisestä sijainnista ja alueella kasvaneista investoinneista johtuen yhtiöt, joilla on hallussaan kiinteistöjä tai muuta omaisuutta, ovat potentiaalisten kaappausten kohteita. Nykyinen rikoslainsäädäntö suojelee vain perinteisiä omistusmuotoja, samanaikaisesti yhtiöpääoma, kun taas osuudet osuuskunnissa ja yritysten varallisuus ovat vailla rikosoikeudellista suojaa. Yrityskaappauksiin on erikoistunut 5-7 ryhmittymää, jotka kutsuvat itseään joko laki- tai konsulttifirmoiksi. Heidän palkkalistoillaan toimii erittäin kokeneita lakimiehiä. Tämän tyyppisen toiminnan kannattavuus on 500–2000 % luokkaa. Yleisesti kaappauksen kohteena ovat kiinteistöt sekä maa-alueet. Valtauksen toteuttamiseksi budjettina saattaa

olla muutama miljoona USD, kiinteistön kaappauksen tuoton olleessa 30–40 miljoonaa USD. Tietty osuus valtauksen voitoista menee kaappauksen kehittäjille ja toimeenpanijoille. Vuoden 2006 aikana yrityskaappajia vastaan oli vireillä yli 354 oikeustoimea. Lisäksi suoritettiin 150 etsintää yrityksissä, jotka olivat epäiltyjä em. toiminnasta. Edelleen vangittiin kolme yrityskaappauksia johtavaa henkilöä sekä 40 vastaavaan rikolliseen toimintaan osallistunutta. Vuonna 2006 yrityskaappausten kohteena olevien yritysten yhteisarvo ylitti neljä miljardia dollaria. (Advisers, 2007)

Tulli

Venäjän uuden tullikoodeksin tarkoituksena on lisätä huomattavasti tulliterminaalien valtuuksia. Samanaikaisesti tullilainsäädännössä on edelleen huomattavaa tulkinnanvaraa. Tästä johtuen esim. tullaajan hakemus mahdollisten etuisuuksien tai poikkeuslupien saamiseksi on edelleen riippuvainen yksittäisen virkailijan harkintavallasta. Tullivirkailija saattaa mielellään siirtää tämän vastuun arvovaltaisemmalle henkilölle (Ivanova et. al. 2005).

Tullausmenettelyjen helpottamiseksi muutamille tullauspaikoille on muodostunut tullivälittäjien palveluita tarjoavia yrityksiä ja ns. kaupallisia ”yksityisiä rajanylityspaikkoja”. Tällaisissa komplekseissa ovat edustettuna kaikki rajamuodollisuuksiin tarvittavat venäläiset viranomaiset mukaan lukien mm. tullaus- ja rajapalvelut, rahtitarkastus jne. Näin ollen kaikki muodollisuudet, jotka koskevat henkilö-, tavaraj- ja rahtikuljetuksia ovat valtion viranomaisten alaisia. Vastaava kaupallinen toiminta ei ole lainvastaista, vaikkakin yksityisten tullien olemassaolo ei ole yksiselitteistä. Yhtäältä on tullaajien etujen mukaista toteuttaa kaikki muodollisuudet samassa paikassa (tullausarvon määrittäminen, vakuutukset jne.) Toisaalta yksityiset yritykset muokkaavat olosuhteita, jotka ovat edullisia tullaajille, mutta myös viranomaisten toiminnalle.

Henkilöstökysymykset

Pk-yrityksille henkilöstökysymykset ovat olennaisia. Menestymisen ja toiminnan kehittymisen kannalta organisaation sisäiset suhteet sekä osaaminen pienessä kollektiivissa saavat suuremman painoarvon kuin isoimmissa yrityksissä.

Pk-sektorin näkökulmasta ongelmalliseksi muodostuu jatkuva palkkakilpailu asiantuntijoista suuryritysten kanssa. Saatuaan työkokemusta pienyrityksestä, nuoret osaajat usein siirtyvät suuryritysten houkuttelevimmille palkkalistoille. Pienyrityksillä on myös vähemmän resursseja henkilökunnan kouluttamiseksi ja erilaisten sosiaalietujen tarjoamiseksi. Kuitenkin oikeanlaiset valintakriteerit ja menetelmät ovat omiaan vähentämään henkilöstön vaihtuvuutta. Palkkahaitari on melko suuri pk-sektorilla verratessa kaupunkeja ja harvemmin asutettuja alueita. Siksi pienyritykset ovat usein kiinnostuneet palkkaamaan työväkeä kyläseuduilta. Samanaikaisesti syrjäseuduilla koulutuksen tarjonta on vähäistä, mikä heijastuu myös saatavan työvoiman osaamiseen.

Suuryritykset virallistavat enenevissä määrin palkanmaksuaan, kun taas pk-sektorilla toimitaan edelleen harmaan talouden puolella. Säästösyistä pienyrityksissä työtehtävien vastuunjako saattaa hämärtyä ja tästä johtuen toimitusjohtaja joutuu usein hoitamaan kysymyksiä, jotka suuryrityksissä on siirretty muulle henkilökunnalle. Lisäksi suuremmille yrityksille on ominaisempaa yrityskulttuurin ja – johdon selkeytyminen. Näin ollen näille liikeyrityksille henkilökohtaisten suhteiden tärkeys on nykypäivänä vähemmän tärkeää kuin neuvostoaikoina. Pienyrityksille hyvät suhteet ovat puolestaan yhä välttämättömiä niin julkiseen sektoriin, muihin yrittäjiin kuin yrityksen sisälläkin.

6 Pk-yritysten tukimuodot

Pienet ja keskisuuret yritykset tarvitsevat sekä valtiollista että aluehallinnon tukea. Venäjän federaation tasolla tukipalveluita rahoitetaan valtion budjetista erilaisten ohjelmien ja organisaatioiden kautta sekä alueellisten ohjelmien avulla. Vuoden 2007 aikana valtion budjetista kohdistettiin 3800 miljoonaa ruplaa pk-yritysten tukemiseen. Näitä varoja ohjattiin seuraaviin hankkeisiin:

- Aloittavien yrittäjien tukiohjelmat, starttirahat
- Yrityshautomoiden sekä tuotanto- ja teknologiapuistojen kehittäminen
- Luottotakuurahastojen perustaminen
- Erimuotoiset koulutusohjelmat: luennot, työharjoittelut, seminaarit jne.
- Toimet mikrorahoituksen kehittämiseksi
- Pienyritysten kehittäminen tuotannossa (klustereissa ja alihankinnoissa)
- Alueellisten pk-yritysten kehitysohjelmien tukeminen

Lisäksi vuodesta 2004 lähtien pk-yrityksiä on tukenut valtiollinen, ei-kaupallinen innovatiivisten pienyritysten tukirahasto (FASIE). Vuonna 2006 tieteisiin ohjattiin 1075,5 miljoonaa ruplaa (1,5 % valtion budjetista). 1.1.2007 mennessä FASIE rahoitti yli 4000 projektia yhteensä 2500 miljoonalla ruplalla. Rahaston päätavoitteita ovat:

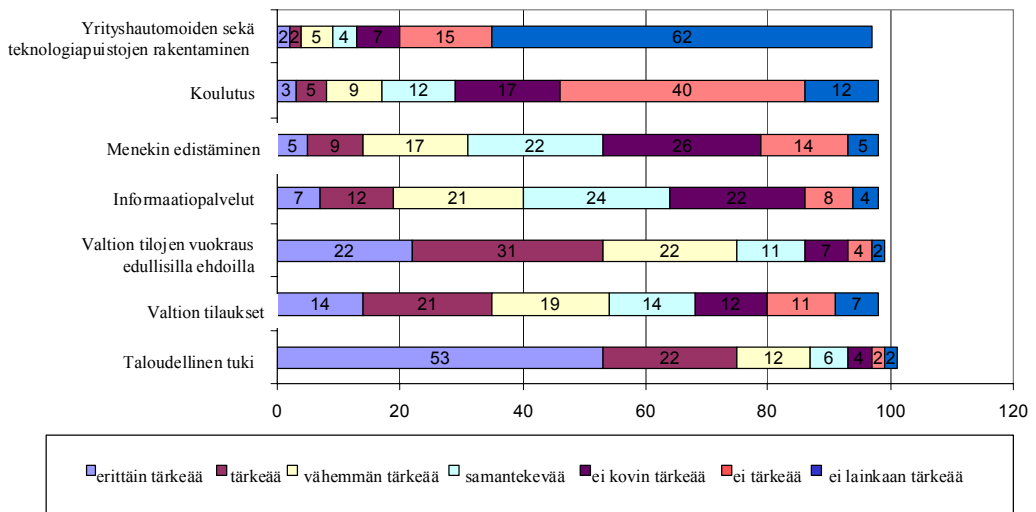
- Valtiollisen kehityspolitiikan toteutus ja pienyritysten tukeminen tieteen ja teknologian aloilla.
- Rahoituksellinen tuki ja tietopalveluiden sekä muunlaisten palveluiden järjestäminen innovatiivisille pienyrityksille.
- Innovatiivisten pienyritysten tukiverkon perustaminen ja kehitys.

Venäjän valtiollinen pk-yritysten tukeminen eri paikkakunnilla tapahtuu kunnallisten hallintoelimien kautta, alueellisten komiteoiden ja julkisten neuvostojen avulla. Myös erilaiset ei-kaupalliset organisaatiot, kuten yleisvenäläinen pk-yrittäjien yhdistys

(OPORA), paikalliset resurssikeskukset ja toimialajärjestöt tarjoavat tukeaan pk-yrittäjille.

Venäjän taloustutkimuskeskuksen ja yleisvenäläisen pk-yrittäjien yhdistyksen tutkimusten mukaan pk-yritykset itse pitävät tämänhetkisistä tukimuodoista merkittävimpinä taloudellista tukea, helpotuksia valtion omistamien tilojen vuokrausehdoissa, valtion tilauksia sekä tietopalveluja. Kuvio 13 havainnollistaa venäläisten pk-yrittäjien mielipiteet erilaisten tukitoimenpiteiden tärkeydestä.

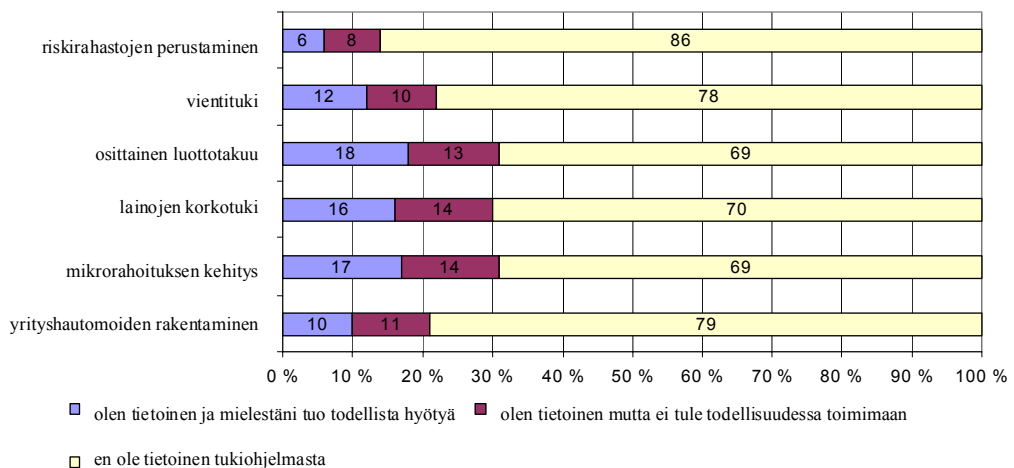
Kuvio 13: Tukitoimenpiteiden tärkeys venäläisten pk-yritysten näkökulmasta, %



Lähde: OPORA, 2006

Monilla yrittäjillä ei ole kuitenkaan tietoa olemassa olevista ohjelmista (peräti 70 % Yleisvenäläisen pk-yrittäjien yhdistyksen tutkimuksen vastaajista) tai jos tietoa onkin, yrittäjät suhtautuvat tarjolla oleviin tukiohjelmiin ja niiden mahdolliseen hyötyyn varsin epäluuloisesti. Kaikkein vähiten yrittäjillä on tietoa tutkimuksen mukaan riskipääomarahastoista (Venture capital). Kuvio 14 ilmaisee venäläisten pk-yrittäjien käsityksiä erilaisten tukiohjelmien tehokkuudesta.

Kuvio 14: Tukitoimien tehokkuus



Lähde: OPORA, 2006

Aiemmin tiettyä osuutta pienyritysten rahoituksesta ja tuesta toteutettiin valtiollisten ja kunnallisten tilausten kautta. Kuitenkin tällä hetkellä lainsäädäntö ja normatiivinen menettely, joka säätelee prosessin toteutumista, kaipaisi perinpohjaista uudistusta. Lainsäädännön mukainen valtion tilauksista 15 prosentin osuuden kohdistaminen pienyrityksille ei toteudu kaikkialla.

6.1 Pk-yritysten julkinen tuki Leningradin läänissä

Helmikuussa 2006 Leningradin läänissä vahvistettiin tavoiteohjelma ”Pk-yritysjärjestyksen tukemisesta ja kehittämisestä Leningradin läänissä 2006-2008”. Yksi ohjelman päätavoitteista on parantaa pk-yritysten mahdollisuuksia rahoituksen ja muiden resurssien saantiin. Alueellisessa tavoiteohjelmassa esitetään koko joukko toimenpiteitä alueen pk-yritysten tukemiseksi, jotka esitetään Taulukossa 7.

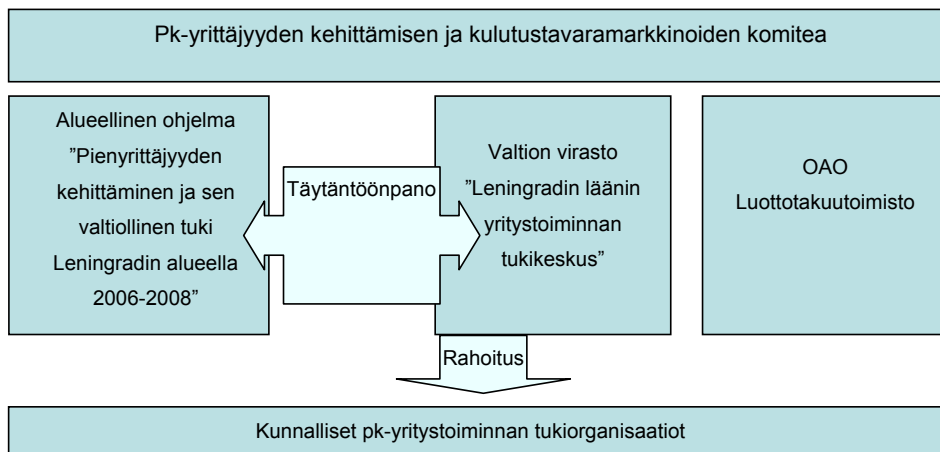
Taulukko 7: Valtiollisen tuen käyttö Leningradin läänissä

Valtiollisen tuen pääkohteet	Alueellisesta budjetista kohdistetut varat (tuhatta ruplaa)	
	Yhteensä vuosien 2006-2008 aikana	Vuonna 2007
Pk-yritysten rahoituksen saannin edistäminen	47 500	15 000
Konsultointi- ja tietopalveluiden sekä erilaisten koulutusten järjestäminen ja toteutus	24 445	7 736
Kilpailukyvyyn parantaminen ja pk-yritysten tuotannon menekin edistäminen erilaisilla markkinoilla	8 560	2 730
Pk-yritysten kehitystä jarruttavien hallintoon liittyvien esteiden ja ongelmien vähentäminen	1 450	450
Yhteensä:	81 955	25 916

Lähde: Venäjän valtion laitos ”Leningradin alueen yrittäjyyden tukikeskus”

Valtiollista pk-yritysten tukiohjelmaa toteutetaan Leningradin läänissä erilaisten alueellisten ja kunnallisten ohjelmien sekä järjestöjen kautta, jotka havainnollistetaan Kuviossa 15.

Kuvio 15: Pk-yrittäjyyden tukijärjestelmä Leningradin läänissä



Lähde: Venäjän valtion laitos ”Leningradin alueen yrittäjyyden tukikeskus”

Leningradin läänin yrittäjyyden tukikeskus perustettiin lääninhallituksen päätöksellä helmikuussa 2006 sulauttamalla yhteen kaksi aikaisempaa organisaatiota: Leningradin läänin valtiollinen ”Juridinen toimisto” ja Leningradin läänin pienyrittäjyyden tukisäätiö RECEPT. Nykyisen yrittäjyyden tukikeskuksen tehtävänä on hallinnoida ja kanavoida eri tavoin edelleen varoja, jotka lääninhallinto on myöntänyt budjettivaroista pk-yritysten tukemiseen. Yrittäjyyden tukikeskuksen kautta toteutetaan yli kahtakymmentä erilaista tukimuotoa, jotka on listattu lääninhallituksen tavoiteohjelmassa. Näitä ovat esimerkiksi oikeudellinen, taloudellinen ja muu käytännön tuki (kuten neuvontapalvelut) aloitteleville yrittäjille, jo toimiville pk-yrityksille sekä kunnallisille pk-yritysten tukiorganisaatioille. Leningradin läänissä toimii yhteensä 33 kunnallista pk-yritysten tukiorganisaatiota, joista viisi on erityisiä naisresurssikeskuksia.

Yrittäjyyden tukikeskus järjestää seminaareja esimerkiksi yritystoiminnan oikeudellisesta perustasta ja ulkomaankauppaan liittyvistä kysymyksistä, antaa koulutusta kunnallisille virkamiehille sekä tarjoaa erilaisia neuvontapalveluja ja kilpailuja. Lisäksi se voi antaa suoraan rahoitusta pk-yrityksille ja kunnallisille pk-yrittäjyyden tukiorganisaatioille. Keskus tarjoaa myös yksilöllisiä tieto- ja neuvontapalveluja yritystoiminnan kehittämistä koskevilla kysymyksillä. Tätä tarkoitusta varten on avattu myös oma palvelin, joka toimii osoitteessa www.813.ru. Palvelimen tarkoituksena on koota rekisteriä Leningradin läänin pk-yrityksistä, edesauttaa pk-yritysten tuotteiden ja palvelujen kysyntää, helpottaa partnereiden löytämistä ja tuotannon kehittämistä.

Luottotakuutoimisto (OAO Agentstvo kreditnogo obespechenija) on perustettu Leningradin lääninhallituksen myötävaikutuksella ja sen tavoitteena on parantaa alueen pk-yritysten mahdollisuuksia rahoituksen saantiin. Organisaation tuella pyritään parantamaan pk-yritysten mahdollisuuksia päästä hyödyntämään rahoituslaitosten ja leasing-yhtiöiden rahoitusinstrumentteja.

Leningradin läänin pk-yritysten kehittämiseen tähtäävässä tavoiteohjelmassa 2006–2008 on määritelty tiettyjä toimialoja, joilla toimivia pk-yrityksiä pyritään erityisesti tukemaan. Tällaisia ovat mm. erilaiset yksityiset palvelut, terveydenhuolto, matkailu ja liikunta.

Seuraavassa esitellään tarkemmin pk-yritysten tukemiseksi laaditun tavoiteohjelman sisältöä ja toimenpiteitä vuosille 2006–2008.

Starttiraha

Yritystoiminnan käynnistämiseen tarkoitettu tuki on suunnattu erityisesti aloitteleville yrittäjille, jotka kuuluvat ns. sosiaalisesti suojattomiin väestöryhmiin (invalidit, monilapsisten perheiden vanhemmat, yksinhuoltajat, työttömät, sotaveteraanit ym.) sekä alle 30-vuotiaille yrittäjille. Luoteis-Venäjän alueella tämänkaltainen tukimuoto on tarjolla ainoastaan Leningradin läänissä.

Starttirahaa on mahdollista saada kilpailun perusteella ja se on suoraa taloudellista tukea, jota ei tarvitse palauttaa. Vuosina 2006–2008 starttirahoitukseen tullaan myöntämään läänin budjetista yhteensä 15 miljoonaa ruplaa. Yhden yrittäjän saama starttiraha voi olla suuruudeltaan korkeintaan 100 000 ruplaa. Starttirahan saannin edellytyksenä on yrittäjäkurssin käyminen jossakin Leningradin läänin lukuisista kunnallisista pk-yritysten tukiorganisaatioista sekä liiketoimintasuunnitelman laatiminen. Starttirahan hakijalla tulee lisäksi olla alkupääomaa vähintään 25 % starttirahan määrästä.

Vuonna 2006 järjestetyn starttirahakilpailun tuloksena starttirahaa myönnettiin 51 hakijalle 11 eri kunnan alueelta. Myönnettyjen starttirahojen kokonaissumma oli viisi miljoonaa ruplaa. Tärkeimpiä toimialoja starttirahaa saaneiden yritysten joukossa olivat erilaiset kotipalvelut, matkailu ja liikunta, maatalous, teollisuustuotanto, tieto- ja koulutuspalvelut, terveydenhuolto sekä kauppa.

Lainojen ja leasing-maksujen tuki

Hakemuksesta on mahdollista myöntää korkotukea lainojen ja leasing-maksujen kuluihin. Lainojen korkokuluihin myönnettävä tuki voi olla korkeintaan kaksi kolmasosaa hakijalle tulevista korkokuluista. Leasing-sopimuksiin saatava tuki voi olla korkeintaan kaksi kolmasosaa leasing-yrittäjän saamasta leasing-tulosta ja samalla korkeintaan kaksi kolmasosaa Venäjän keskuspankin jälleenrahoituskorosta. Lainojen korkotukea tai leasing-maksujen tukea maksetaan hankitun omaisuuden tarkoituksenmukaisesta

käytöstä. Korkotukeen oikeuttavia lainoja edustavat mm. lainat kiinteän omaisuuden hankkimiseen tai modernisointiin ja/tai siihen liittyvän vaihto-omaisuuden täydentämiseen. Hakijan on myös noudatettava lainojen ja leasing-sopimusten maksuehtoja ja takaisinmaksuaikataulua. Tukea ei ole mahdollista saada takautuvasti.

Vuonna 2006 kilpailuun korko- tai leasing-tuen saamiseksi tuli 49 hakemusta. Näistä 32 yritykselle myönnettiin tukea yhteensä kaksi miljoonaa ruplaa.

Yrittäjille kunnallisten pk-yrittäjyyden tukikeskusten kautta myönnettävät pääomallainat

Vuosina 2004–2005 Leningradin läänin kunnalliset pk-yritysten tukioorganisaatiot saivat käyttöönsä yhteensä 11 miljoonaa ruplaa käytettäväksi pk-yrityksille myönnettäviin pääomallainoihin (Valtion virasto ”Leningradin läänin yritystoiminnan tukikeskus”). Myös uuden tavoiteohjelmaan (2006–2008) puitteissa on mahdollista hakea vastaavia lainoja. Pääomallainojen myöntämistä tuetaan erityisesti tavoiteohjelmassa esitetyillä ensisijaisilla toimialoilla ja toisaalta erityisen heikossa asemassa olevien kuntien alueella. Vuoteen 2006 mennessä Leningradin läänin kilpailukomission päätöksellä pääomallainoihin tarkoitettuja varoja on myönnetty yhteensä yhdeksän kunnan pk-yritysten tukioorganisaatioiden käyttöön. Myönnettyjen varojen kokonaissumma on 4,5 miljoonaa ruplaa.

Yritykset pystyvät hakemaan pääomallainoja erilaisten Leningradin läänin alueella toteutettavien projektien toteuttamiseen. Yhden yrityksen saama laina voi olla suuruudeltaan korkeintaan 200000 ruplaa ja laina myönnetään korkeintaan kahdeksi vuodeksi. Lainan kulut eivät saa ylittää Venäjän keskuspankin jälleenrahoituskorkoa (10,5 % vuonna 2007). Yrittäjän tulee lainaa saadakseen esittää mm. liiketoimintasuunnitelma toteutettavasta projektista sekä tiedot lainan takuista.

Vuoteen 2006 mennessä läänin budjetista oli myönnetty yhteensä 161 korkotuettua pääomallainaa, joiden yhteissumma oli yli 18 miljoonaa ruplaa.

Erilaisten yhteisöjen ja osuuskuntien korkotuet

Suorien yrityslainojen tai liikepankkien myöntämien korkotuettujen yrityslainojen lisäksi pk-yrityksille on tarjolla kolmaskin tuettu rahoitusmuoto. Siinä korkotukea voi saada myös lainoihin, jotka on myöntänyt maatalous- tai kuluttajaosuuskunta tai muu kuluttajajärjestö, joka myöntää rahoitusta yritystoiminnan harjoittamiseen.

Vuonna 2006 Maatalouden kuluttajaosuuskunnalle myönnettiin 22500 ruplaa kahden eri luottosopimuksen korkokuluihin. Luotot on tarkoitettu osuuskunnan jäsenten yritystoiminnan tukemiseen. Tämänkaltaisen toimintamalli on omiaan laajentamaan pk-yritysten lainansaantimahdollisuuksia, koska lainaa voivat saada helpommin myös ne yritykset, joilla ei ole aiempaa luottohistoriaa. Samalla erilaisten lainaosuuskuntien ja niiden jäsenien taloudellinen aktiivisuus lisääntyy, kun pk-yritykset voivat saada niiden kautta korkotuettua lainaa.

Julkisen tuen maksamiselle on lisäksi asetettu joukko ehtoja liittyen palkkojen ja verojen maksuun. Julkista tukea ei myönnetä niille pk-yrityksille, jotka ovat edellisen vuosineljänneksen aikana maksaneet yrityksen palveluksessa olevalle työntekijälle alemmaa keskimääräistä kuukausipalkkaa kuin Leningradin lääninhallituksen määrittelemä, työvoimaan kuuluvan henkilön toimeentulominimi. Koko yrityksen palkkaaman työvoiman keskimääräinen kuukausipalkka ei puolestaan saa olla alhaisempi kuin 1,5 kertaa lääninhallituksen määrittelemä työvoimaan kuuluvan henkilön toimeentulominimi. Lisäksi hakijalla ei saa olla verorästejä tai muita velkoja Venäjän federaation julkisille organisaatioille.

Myynnin sekä viennin edistämiseen liittyvien kulujen korvaus

Alueellisen tavoiteohjelman puitteissa on mahdollista hakea hyvitystä kuluista, jotka ovat aiheutuneet näyttelyihin, messuihin, kilpailuihin ja konferensseihin osallistumisesta. Lisäksi korvausta voidaan hakea kansainvälisten sertifioinnin hankinnasta koituneista kuluista. Vuosien 2006–2007 aikana Leningradin alueella näihin korvauksiin on myönnetty yhteensä 3,5 miljoonaa ruplaa ja vuoden 2008 budjetissa tukisummaa on kasvatettu kolmeen miljoonaan. Tukea myönnetään mm. osallistumismaksuihin,

näyttelytilojen vuokraamiseen sekä kuljetus- ja työmatkakustannuksiin. Leningradin läänin tavoiteohjelman ensisijaiseksi asettamien toimialojen parissa toimivat sekä vientiin suuntautuneet pk-yritykset ovat etuoikeutettuja hyvitysten saantiin. 90 % em. kokonaiskustannuksista voidaan kattaa tuella.

Yrityshautomoiden perustamiseen suunnattu valtion tuki

Pk-yritysten näkökulmasta yrityshautomoiden perustaminen on yksi paljon esillä olleista teemoista. Vuoden 2007 aikana Leningradin läänin budjetista suunnattiin 5 miljoonaa ruplaa sekä toimivien yrityshautomoiden toiminnan kehittämiseen, että uusien yrityshautomoiden rakentamiseen. Vuodelle 2008 näihin menoihin on budjetoitu 7,5 miljoonaa ruplaa.

Pk-yrityksen rahoituksen riskinhajautusjärjestelmä

Pk-yritysten kehittämisen tavoiteohjelman 2006–2008 sekä Leningradin läänin Luottotakuutoimiston toiminnan pohjalle on rakennettu pk-yritysten rahoituksen riskinhajautusjärjestelmä. Luottotakuutoimisto myöntää luotto- ja leasing-sopimusten takauksia pk-yrityksille, joilla ei itsellään ole esittää riittäviä takuita rahoituksen saamiseksi. Luottotakuutoimiston rahoittajana toimii Leningradin lääni, ja järjestelmä on ainutlaatuinen koko Luoteis-Venäjällä. Vuosina 2003–2005 läänin budjetista myönnettiin 51,9 miljoonaa ruplaa Luottotakuutoimiston perustamispääoman muodostamiseksi.

Luottotakuutoimisto on tehnyt sopimuksia lukuisten liikepankkien, leasing-yhtiöiden ja säätiöiden kanssa, jotka myöntävät rahoitusta omien ohjesääntöjensä ja yhdessä Luottotakuutoimiston kanssa sovittujen periaatteiden mukaisesti. Luottotakuutoimisto käy jatkuvasti neuvotteluja myös muiden sen toiminnasta kiinnostuneiden rahoituslaitosten kanssa.

Luottotakuu voi kattaa korkeintaan puolet lainan kokonaismäärästä; sen takaisinmaksusta ja korkokuluista. Leasing-sopimusta koskeva takuu kattaa samoin korkeintaan 50 % lainasummasta, johon lasketaan mukaan kaikki leasingin kulut lukuun ottamatta etumaksua.

Tyypillisesti takuu myönnetään korkeintaan viiden miljoonan ruplan suuruiselle summalle. Sekä kokonaissummasta että taattavan summan osuudesta voidaan kuitenkin poiketa Luottotakuutoimiston johtoryhmän päätöksellä. Takausaika on maksimissaan viisi vuotta ja takuu on maksullinen. Maksun suuruus määräytyy toteutettavan projektin riskin arvioinnin perusteella, mutta on korkeintaan 4 % taattavasta lainamäärästä.

Luottotakuutoimisto on toissijaisesti vastuussa leasing-sopimuksiin liittyvien maksujen palautuksessa, joita peritään ensisijaisesti leasing-sopimuksen tekijältä. Pankkilainojen kohdalla Luottotakuutoimisto ja lainanottaja ovat yhteisesti vastuussa takaisinmaksusta.

Luottotakuutoimiston johtoryhmä on jokin aika sitten poistanut aiemmat rajoitukset koskien luotonottajan toimialaa, luoton käyttötarkoitusta ja luotonsaajia. Luottotakuutoimiston asiakkaita voivat olla niin yksityisyrittäjät kuin juridiset henkilöt mukaan lukien rahoitusosuuskunnat, joiden työntekijöiden kokonaismäärä ei ylitä 250 henkilöä. Luottotakuu voidaan myöntää niin tuotannollisten projektien toteuttamiseen, palvelujen toteuttamiseen, kiinteän pääoman tai vaihtuvan omaisuuden täydentämiseen kuin leasing-sopimuksiinkin.

Toimintansa aikana Luottotakuutoimisto on taannut yhteensä 60 sopimusta, joista 30 on ollut lainasopimuksia ja 30 leasing-sopimuksia. Takausten yhteissumma on ollut reilut 48 miljoonaa ruplaa. Luottotakaustoimiston kautta on suunnattu (liikepankkien ja leasing-yhtiöiden rahoituksena) 167 miljoonaa ruplaa Leningradin läänin pk-yrittäjyyden kehittämiseen. Luottotakuutoimiston tukea ovat hyödyntäneet pk-yritykset yhteensä 17 kunnan alueelta. Takauksia on suuntautunut mm. seuraaville toimialoille: metallin- ja puunjalostus, teollinen tuotanto, sähköasennustyöt, kuljetukset, autokorjaamopalvelut, terveys- ja sosiaalipalvelut, tekstiilituotanto, matkailu, sienien, marjojen ja luonnonyrttien keruu ja jalostus, maataloustuotteiden jatkojalostus, kauppa ja kulutusluottotoiminta.

6.2 Ei-kaupallisten organisaatioiden tarjoamat tukimuodot

Viime vuosien aikana Venäjällä on perustettu paljon pk-yritysten tukemiseen keskittyviä kansalaisjärjestöjä ja ei-valtiollisia organisaatioita, joiden merkitys pk-yrittäjyyden kehittämisessä kasvaa koko ajan. Näitä ovat esim. Venäjän pk-yrittäjyyden tukijärjestö (Rossijskoje agentstvo podderzhki malogo i srednego biznesa), Venäjän markkinointiliitto, Kansainvälinen innovaatioyritysten tukisäätiö Innosojuz sekä lukuisia pk-yrittäjien yhdistyksiä. Myös esimerkiksi Helsingin kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskuksesta on edustusto Pietarissa. Pietariin onkin rakentunut osittain yhteiskunnan tukemana varsin kehittynyt pk-yritysten tukipalvelujen verkko. Pk-yritysten tukipalveluja tarjoaa yli 60 ei-kaupallista organisaatiota. Lisäksi palvelujaan tarjoavat monet leasing-yritykset, teknologiapuistot, yrityshautomot, teknologia- ja koulutuskeskukset ja rahoituslaitokset.

Tarjolla on kolmenlaista tukea: juridista, taloudellista ja organisatorista. Pk-yrityksille suunnattu juridinen apu liittyy lähinnä yrityksen perustamiseen ja liiketoiminnan harjoittamiseen. Erityistä neuvontaa on saatavissa lisäksi kirjanpitoa koskevissa kysymyksissä ja erilaisten dokumenttien laadinnassa. Osa organisaatioista tarjoaa myös oikeusapua. Monet organisaatiot tarjoavat myös taloudellista ja rahoituksellista tukea. Tämän tyyppistä tukimuotoa edustavat esim. investoijien hankkiminen, investointituki ja leasing-sopimukset. Kolmas tukimuoto liittyy yritystoiminnan organisointikysymyksiin ja kattaa mm. yrityksen rekisteröintiin, toiminnan ja tuotteiden lisensointiin ja sertifiointiin liittyvät kysymykset. Yritykset voivat saada mm. veroneuvontaa ja apua esim. toimitilojen hankkimisessa.

Edellä mainittujen tukimuotojen lisäksi pk-yritysten toimintaa tuetaan järjestämällä koulutusta, seminaareja ja konsultaatiota yritystoimintaan liittyen. Eräät organisaatiot tarjoavat myös työvoiman uudelleen- ja jatkokoulutusta. Lisäksi monet organisaatiot tarjoavat partnerinhakupalveluita ja tiedottavat erilaisista pk-yrityksille suunnatuista tapahtumista.

6.3 Suomalaiset pk-yritysten tukimuodot

Venäjän markkinoille lähteminen edellyttää yritykseltä paljon taustatyötä, markkinatutkimuksia, eri liiketoimintamuotojen vertailua ja lukuisten konkreettisten kysymysten ratkaisemista. Suomessa on kuitenkin lukuisia organisaatioita jotka tarjoavat pk-yrityksille erilaisia tukipalveluita kansainvälistymiseen: Työ- ja elinkeinokeskukset, Teknologian kehittämiskeskus TEKES, Finnvera Oyj, Sitra ja Suomalais-Venäläinen kauppakamari (SVKK).

Alueelliset työ- ja elinkeinokeskukset antavat ilmaista neuvontaa yrityksen perustamiseen ja liiketoimintasuunnitelman kehittämiseen liittyviin kysymyksiin. Ne myöntävät starttirahaa, tarjoavat koulutusta ja ohjausta kansainvälistymiseen sekä viennin organisoimiseen. Elinkeinokeskukset myös kohdentavat TEKESin taloudellista tukea kansainvälisesti kilpailukykyisille ja innovatiivisille projekteille sekä tutkimuksille.

TEKES rahoittaa ja näin ollen aktivoi yritysten osallistumista tieteellisiin tutkimus- ja kehityshankkeisiin. Vuonna 2004 TEKES investoi 400 miljoonaa euroa innovatiivisiin tutkimushankkeisiin, joista 237 miljoonaa kohdennettiin yritysten T&K projekteihin.

Finnvera tarjoaa rahoituspalveluja, kuten luottoja ja luottotakuita pk-yrityksille yhdessä alueellisten organisaatioiden kanssa. Lisäksi Finnvera edistää yritysten välistä vuorovaikutusta yhteistyössä TEKESin, Finpron ja muiden järjestöjen kanssa ja subventoi kansainvälistyviä firmoja. Vuoden 2004 aikana kansainvälistymiseen allokoitiin 900 miljoonaa euroa, tästä summasta noin puolet käytettiin luottotakuisiin.

SITRA avustaa aloittavia yrittäjiä mm. etsimällä toiminnalle sopivia riskirahoittajia, toimien näin ollen linkkinä yksityisten sijoittajien ja perustamisvaiheessa olevien firmojen välillä. Erilaisten investointiohjelmien kautta SITRA hajauttaa riskin- ja vastuunottoa. SITRA:lla oli myös Venäjä ohjelma, joka päättyi vuonna 2007.

SVKK edistää yritysten liiketoimintaa ja kilpailukykyä sekä maiden välisiä taloussuhteita Venäjällä ja Suomessa tarjoamalla yrityksille erilaisia tieto-, toiminta-apu-, vienninedistämistä-, koulutus-, tiedotus- ja neuvontapalveluja.

Lisäksi pk-yrityksille on tarjolla apua mm. Helsingin Kauppakorkeakoulun (HSE) Pienyrityskeskuksesta (PYK), jolla on edustustot Helsingin lisäksi Mikkelissä, Pietarissa ja Tallinnassa. PYK hyödyntää HSE:n laajaa koulutus- ja tutkimustoimintaa sekä kansainvälistä yhteistyöverkostoa tarjoamalla yrityskehitys-, toimitila- ja laitepalveluja uusille tai vähän aikaa toimineille yrityksille. Eri yrityspalveluiden muotoihin lukeutuvat mm. vientivalmiuksien arviointi ja kehittäminen, markkinaselvitykset ja yrityskontaktipalvelut, yritysکوhtainen koulutus ja valmennus sekä rekrytointipalvelut ja mm. tulkkauksen ja käännöstyöt.

Suomessa pk-yrityksille on tarjolla tukipalveluita hyvin laajasti niin julkisten kuin ei-kaupallisten organisaatioiden taholta, joiden tarkemmat esittelyt sekä yhteystiedot löytyvät liitteestä 2. Ne tarjoavat yrityksille erilaisia liiketoimintaa ja ulkomaankauppaa vahvistavia tieto- ja neuvontapalveluja, kuten hankerahoitusta, markkinatutkimuksia, partnerihakua ja etabloitumispalveluja. Lisäksi lukuisat yksityiset yritykset ja konsultit tarjoavat yrityksille vastaavanlaisia tieto-, neuvonta- ja kansainvälistymispalveluja. Tämän ohella pk-yrityksiä tukevat myös erilaiset kansainväliset valtiolliset rahastot ja ohjelmat mm. USA:n kansainvälisen kehityksen järjestö (USAID), EU:n tukiohjelmat (TACIS), Englannin kansainvälisen kehityksen ministeriö ja Euroasian tukirahasto.

Kattava selostus suomalaisista, kansainvälisistä ja venäläisistä tietolähteistä ja organisaatioista, jotka tarjoavat hyödyllistä tietoa Venäjän markkinoista ja kaupasta ja voivat auttaa yrityksiä Venäjälle suuntautuvassa liiketoiminnassa sekä tarjoavat tukipalveluita löytyy KTM:n julkaisusta ”Verkot Venäjän vesille – Venäjän kaupan tietolähteitä”.

7 Yritysten näkemykset toimintaympäristön kehityksestä

Tutkimusta varten haastateltiin Leningradin läänissä toimivia venäläisiä ja suomalaisia pk-yrittäjiä sekä alueen hallintoviranomaisia. Haastattelut tehtiin touko-kesäkuussa 2007. Tässä luvussa kerrotaan suomalaisten ja venäläisten pk-yrittäjien näkemykset suhteista julkiseen sektoriin Leningradin läänissä ja esitellään vertailevan analyysin tuloksia.

7.1 Liiketoimintaympäristön yleinen kehitys

Yleisesti ottaen suomalaiset haastateltavat kuvasivat Venäjän liiketoimintaympäristöä haastavaksi. Kulttuurieroja on esimerkiksi johtamis- ja työskentelytavoissa, mutta liiketoimintaa harjoittaakseen on sopeuduttava maan tapoihin. Johtamiskulttuuri koetaan hierarkkisemmaksi kuin Suomessa, ja työntekijät ovat usein vähemmän aloitteellisia tai haluttomampia ottamaan vastuuta. Ongelmia ei haluta kuitenkaan suurennella, vaan korostetaan sopeutumisen merkitystä.

”Ongelmiahan on joka puolella maailmaa, sehän kuuluu arkielämään bisneksessä. En lähtisi niitä voivottelemaan. Ongelmia on ja kaikkialla, täällä ne ovat ratkenneet aika sutjakasti. Mukaan lukien tullit, mitä mainostetaan hirveän vaikeiksi. Minä en ole kokenut sitä vaikeana missään bisneksessä, missä olen ollut tämän 17 vuoden aikana. Siihen kuuluu omat erityispiirteet ja that’s it. Pitää toimia sen mukaan.” (suomalaisyrityksen edustaja)

Vaikka liiketoimintaympäristö muistuttaa päivä päivältä enemmän länsimaiden markkinoita, suomalaishaastatellut olivat sitä mieltä, että ulkomaalaisia yrityksiä saatetaan edelleen kohdella “lypsylehminä”, joista yritetään saada irti henkilökohtaista taloudellista etua. Tämä on erityisen hankalaa pk-yrityksille, koska niiden resurssit ovat suuryrityksiä niukemmat. Ylimääräisistä maksuista suoriutuminen voi olla pk-yrityksille ylivoimaista.

"Ongelmat tulevat siitä, että kun länsiyritys tulee, siltä voidaan ottaa kaikki rahat ja se on tervetullut... Sitten kun yritys on tullut tiloihin ja meinaa ruveta laajentamaan niin alkaa hinnat nousemaan. Alkaa "iltalypsy"politiikka, valitettavasti. Jotkut sanovat sitä suhmuroinniksi, minusta se on sitä justin. Se väsyttää miehen ja naisenkin, jos on pienyritys. Jos on iso yritys ja rahaa on, niin mikäs siinä." (suomalaisyrittäjien edustaja)

Myös CEFIR (2007) tutkimuksen mukaan varovaiselle optimismille on aihetta, joskin monet uudistukset ovat hidastuneet kevään 2003 jälkeen. Uusien lakien voimaantulolla on ollut aluksi myönteinen vaikutus, mutta kehitys on pysähtynyt ja erilaiset hallinnolliset ongelmat pk-yritystoiminnan esteenä pysyneet ennallaan. Lain soveltamisessa on edelleen suuria ongelmia, sillä todellinen tilanne ei useinkaan vastaa laissa määriteltyjä normeja. Lakien voimaantulon parempi valvonta ja niiden soveltamisen edistäminen ovatkin valtiolle todellisia haasteita suotuisan liiketoimintaympäristön luomiseksi. (CEFIR, 2007)

Venäläishaastateltujen mielipiteet eivät olleet yhtä yksimielisiä: useimpien mielestä yleinen liiketoimintaympäristö on parantunut, mutta monien mielestä liiketoiminnan harjoittaminen on myös vaikeutunut verrattuna aikaisempaan.

Yrityksen perustamisprosessi ei ole haastateltavien mielestä erityisen monimutkainen ja nykypäivänä Venäjällä on tarjolla suuri joukko yrityksiä, jotka tarjoavat palveluja yrityksen perustamiseen liittyvissä kysymyksissä. Leningradin läänissä keskimääräinen yrityksen rekisteröintiin kuluva aika on 20 päivää. (CEFIR 2007) Vaikka itse prosessi on suhteellisen yksinkertainen, monet venäläishaastateltavat olivat sitä mieltä, että yritystoiminnan aloittaminen on muuten tullut vaikeammaksi. Tähän vaikuttaa mm. lisääntynyt kilpailu niin pk-yrityskentän sisällä, kuin myös prosessi, jossa yritystoiminta siirtyy yhä suurempien toimijoiden käsiin.

7.2 Lainsäädäntö muuttumisprosessissa

Venäläinen lainsäädäntö on ollut Neuvostoliiton hajoamisen jälkeisinä vuosina surullisenkuuluista jatkuvista muutoksistaan. Lainsäädännön jatkuvat muutokset ovat olleet myös pk-yritysten riesa. Viimeisin erityisesti pk-yrityksiä koskettava lainsäädännön

muutos on heinäkuussa 2007 voimaan tullut laki pk-yrittäjyyden kehittämisestä Venäjällä, joka korvasi aikaisemman lain pienyrittäjyyden valtion tuesta.

Kaikki tutkimuksessa haastatellut vastaajat olivat sitä mieltä, että vaikka lainsäädäntö on tullut läpinäkyvämmäksi ja selkeämmäksi, maasta puuttuu edelleen selkeä ja vakaa lainsäädännöllinen pohja. Lainsäädäntö on edelleen jatkuvassa kehitysprosessissa.

Suurin osa suomalaisista haastateltavista oli sitä mieltä että Venäjän lainsäädäntö ja operatiivinen toimintaympäristö ovat yleisesti ottaen parantuneet. Haastateltavien mukaan on ymmärrettävää että hallinnon modernisointi on pitkä prosessi kun kommunistisesta järjestelmästä tehdään markkinataloutta. On päästy tasolle, jossa tietyt normit ja käytännöt sitovat niin hallintoa kuin yrityksiä ja seurauksena yleinen ennustettavuus toiminnassa on parantunut. Taustalla ovat lakiuudistukset ja lakien noudattamisen tehostuminen.

“Sanoisin, että lainsäädäntö ja lakien noudattaminen ovat vahvistuneet., mutta mikä vielä tärkeämpää, ennustettavuus on parantunut ja rosvous on hävinnyt. Esimerkiksi sellaiset pikkuasiat kuin että auton voi jättää kadunvarteen, ainakin päivisin. Eikä ole todennäköistä että sinua tullaan lyömään takaraivoon ellet ole liikkeellä erityisen hämärissä puuhissa. Tulli ja veroviranomainen toimivat jo jollakin tavalla määriteltyjen periaatteiden pohjalta. On vähemmän todennäköistä että tulee yllätyksiä.”
(suomalaisyrityksen edustaja)

Luottamus oikeuslaitoksen ja veroviranomaisen toimintaan on yhden suomalaishaastatellun mukaan lisääntynyt selvästi. Jos yritysten laillisia oikeuksia rajoitetaan, oikeus on yhä suositumpi paikka ratkoa ongelmia ja todennäköisyys saada oikeudenmukaisia päätöksiä on kasvanut. Tosin on otettava huomioon että oikeusprosessit vaativat paljon aikaa ja vaivaa. Suurilla korporaatioilla on tässä suhteessa myös poliittista vaikutusvaltaa muiden resurssiensa lisäksi, mikä voi vaikuttaa tuomioihin. Pk-yritysten asema oikeustapauksissa saattaa olla heikompi.

Useimmat suomalaisvastaajat olivat sitä mieltä, että harmaan talouden osuus on pienentynyt Putinin virkakaudella. Kuitteja vaaditaan nykyään useammin koko

jakeluketjussa ja tiskin alta tapahtuvien maksujen osuus on vähentynyt. Yritystoiminta on kokonaisuudessaan tullut läpinäkyvämmäksi. Kaikki venäläisyrietykset eivät pitäneet tätä yksinomaan positiivisena kehityksenä, sillä pk-yritykset ovat toimineet harmaan talouden puolella suuryrityksiä useammin. Kun yritystoiminnan säännöt ovat tulleet läpinäkyvämmiksi, se on voinut hankaloittaa erityisesti näiden ”puolivirallisten” pk-yritysten toimintaa.

“... yritystoiminnan aloittaminen on nyt vaikeampaa. Meillä on käynnissä prosessi, jossa pienet yritykset tukahtuvat, koska esim. koneiden tuotanto ei voi olla pienimuotoista toimintaa. Pienimuotoista voi olla palvelutoiminta jne. Ennen oli vielä mahdollista ryhtyä johonkin, vesi oli sameampaa. Nyt se on kirkastunut, uit siellä ja sinut nähdään ja suuret kalat syövät sinut.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Huolimatta monista parannuksista lainsäädännössä 2000-luvun aikana, tuoreet tutkimustulokset osoittavat että muodollisen liiketoimintaympäristön positiivinen kehitys on hidastunut. Eräs suomalainen tuotantoyrityksen edustaja kommentoi, että harmaa talous on tällä hetkellä este Venäjän markkinoiden laajentamiselle. Venäläisasiakkaat eivät ole kovin innostuneita maksamaan laskulla välttääkseen arvonlisäveron maksamisen. Tällainen liiketoimintatapa on omiaan heikentämään kontrollia partnereiden suhteen ja sitä myöten tietoa tavaroiden liikkumisesta ja kassavirrasta.

Lainsäädäntötyön hidastuminen tai lainsäädännön puutteet heijastuvat myös suomalaisten vastauksissa. Lainsäädännössä nähdään edelleen suuria puutteita. EU-lainsäädäntöä vastaavien tarkkojen normien ja standardien puuttumisen nähdään aiheuttavan turhia prosesseja ja lupien hakua. Venäläistä lainsäädäntöä pidetään epämääräisenä ja sattumanvaraisena. Lisäksi siinä on joukko porsaanreikiä, joita viranomaiset voivat halutessaan käyttää hyväkseen ja tehdä asioista itselleen edullisia tulkintoja. Venäjän WTO-jäsenyysneuvotteluille asetetaan paljon odotuksia tämän tyyppisten ongelmien ratkaisijana. Suurin osa suomalaishaastateltavista oli sitä mieltä, että julkisen toimintaympäristön parantamiseksi tehdyt uudistukset ovat olleet riittämättömiä. Joidenkin haastateltujen mielestä parannusta ei ollut edes huomattavissa.

Pari suomalaishaastateltavaa toi esille tapauksia, joissa he kokivat olevansa itse paremmin perillä lainsäädännöstä ja sen muutoksista kuin Venäjän viranomaiset. Erityisesti tämä koski rajaan ja viisumeihin liittyviä menettelyjä. Tästä syystä yrittäjät joutuvat jatkuvasti itse tarkkailemaan laissa tapahtuvia muutoksia. Vie aikaa ennen kuin lakimuutokset kulkeutuvat koko hallinto-organisaation läpi. Eräs haastateltavista epäily myös, että viranomaiset saattavat olla haluttomia ottamaan muutokset käyttöön, mikäli se on omiaan vähentämään heidän saamiaan lahjuksia.

“Jos Moskovassa on laki allekirjoitettu ja se on tullut voimaan, niin se ei välttämättä näy täällä vielä moneen viikkoon tällä rajalla. Semmoisia ongelmia on joskus ollut. Joskus on otettu venäjänkielinen kopio laista mukaan ja näytetty, että tässä tämä on.”
(suomalaisyrittäjien edustaja)

Uuden lain voimaantulo aiheuttaa etukäteen epävarmuutta myös sen käytännön soveltamisen suhteen: miten lakia tullaan soveltamaan, mitä toimenpiteitä ja dokumentteja tullaan tarkkaan ottaen vaatimaan ja miten tämä kenties vaikuttaa yritystoimintaan. Tämä luonnollisesti lisää muodollisen ympäristön epävakautta ja saattaa horjuttaa lain noudattamista. Lainsäädännön tulisi olla läpinäkyvämpää, yksinkertaisempaa ja helpommin täytäntöön pantavissa. Lisäksi lainsäädäntöä koskevaa informaatiota pitäisi olla saatavilla selkeässä muodossa. Esimerkiksi matkatoimistoja koskeva uusi laki vaatii yrityksiltä huomattavia takuusummia ja kuluttajien suojan parantamista. Tämä muutos koskee myös suomalaisia yrityksiä:

”Matkan järjestäjän lisenssit eivät kylläkään poistu, mutta tulee olemaan se vakuusmaksu. Se on hirveän iso raha laittaa kiinni, 350 000 €. Ja se on uusi homma, ettei sitä kukaan vielä kokemuksesta tiedä, miten se tulee menemään ja mitä kaikkea siihen tarvitaan. Siitä ei ole hirveän paljon tietoa tullut, ja miten sitten käytännössä tapahtuu, näkee sitten myöhemmin.” (suomalaisyrittäjien edustaja)

Yleisesti ottaen markkinoiden säätelystä purkaneet reformit on otettu vastaan lievällä optimismilla. Kuitenkin lainsäädännön soveltaminen ei ole monessa kohden onnistunut kunnolla. Lisäksi on huomioitava muutamia kielteisiä tendenssejä ja niistä erityisesti korruption ja epäreilujen pelisääntöjen takia koettujen haittojen yleistyminen pk-yritysten joukossa. (CEFIR, 2007)

Kuten aiemmin kerrottiin, uudessa laissa esitetään kaksi määritelmää pk-yritykselle: työntekijöiden määrä ja tuotannosta tai palveluista syntyvän voiton suuruus. Alle 15 henkilöä työllistävät yritykset luokitellaan mikroyrityksiksi, alle 100 työllistävät pienyrityksiksi ja 101-250 henkilöä työllistävät keskisuuriksi yrityksiksi. Pk-yritykselle sallitun maksimivoiton raja tarkistetaan kerran viidessä vuodessa tilastollisten analyysien perusteella. Uusien kriteerien on tarkoitus helpottaa erilaisten tukien saantia ja mahdollistaa pk-yritysten siirtyminen yksinkertaistettuun verotukseen.

“Viisi vuotta sitten tuli yksinkertaistettu verotusjärjestelmä ja se todella auttoi meitä. Oli järkeä tehdä töitä ja saimme siitä tiettyä hyötyä., mutta pienyritys on määritelty sataan työntekijään. Pitäisi olla laajemmat rajat, koska muuten puhutaan todella pienistä yrityksistä.” (venäläinen yrityksen edustaja)

“Me kuulumme pk-yrityksiin sekä [työntekijöiden] määrän että liikevaihdon puolesta, mutta nämä rajat, jotka meille on asetettu ja ne toiveet, mitä meiltä halutaan sitovat kätemme ja rajoittavat.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Jotkut venäläishaastatelluista olivat sitä mieltä, että yritystoiminnan käynnistäminen ja sen harjoittaminen on tullut viime aikoina pikemminkin vaikeammaksi. Joidenkin mielestä lainsäädäntö perustuu ajatukseen, että kaikki pyrkivät rikkomaan lakia ja ihmiset joutuvat todistamaan päinvastaista.

“Lainsäädännön suhteen tilanne on huonontunut niistä ajoista kuin aloitimme toimintamme. Jos yrittäisimme nyt aloittaa toiminnan samoilla ehdoilla, se ei enää onnistuisi. Valtio etsii jatkuvasti yrittäjiä, jotka yrittävät huijata sitä.” (venäläinen yrityksen edustaja)

”Asenne on se, että jokainen asukas on potentiaalinen rikollinen ja lakeja säädetään tältä pohjalta. Verolainsäädäntö on laadittu sillä tavoin. Kunnes toisin todistetaan, olet syyllinen.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Monet pk-yritystoiminnan kehittämisen ongelmat liittyvät jokapäiväiseen liiketoimintaympäristöön. Haastatellut venäläisyrittäjät olivat sitä mieltä, että suhtautuminen pk-yrityksiin ei ole vielä samanlaista kuin lännessä. Jos joku harjoittaa menestyksestä yritystoimintaa pienen yrityksensä puitteissa, epäilykset toiminnan rehellisyydestä heräävät aina.

“Ulkomailla esimerkiksi viranomaisten esityksissä kuultaa aina yrittäjien kunnioitus. Työpaikkoja luovien ihmisten ansiosta voidaan kehittää koulutusta ja infrastruktuuria, mutta meillä kaikkea väheksytään kateellisina ja katsotaan epäilleen: et sinä ole voinut saada tehdasta pystyyn rehellisin keinoin, jossain olet huijannut tai sinulle on annettu...” (venäläinen yrityksen edustaja)

Osa haastateltavista oli myös sitä mieltä, että vero- ja tullilainsäädäntö ovat tulleet monimutkaisemmiksi, eivätkä läänin- tai paikallishallinto pysty auttamaan yrittäjiä mitenkään, koska kaikkea päätetään federaation tasolla.

“Me aloitimme tehtaan rakentamisen vuonna 2000, mutta nyt se olisi paljon vaikeampaa. Hallinto on voimaton, se ei pysty vaikuttamaan vero- ja tullilainsäädäntöön, joista on tullut raskaampia. Kaikki ratkaistaan hallitustasolla Moskovassa.” (venäläinen yrityksen edustaja)

7.3 Verotus

Tutkimukset osoittavat, että pk-yritysten yksinkertaistettu verotusjärjestelmä on merkinnyt parannusta verotuskysymyksissä. Yritykset, jotka ovat vaihtaneet tähän järjestelmään (mikä oli erityisen suosittua vuonna 2003 lain voimaan tulon jälkeen) maksavat harvempia veroja, käyttävät vähemmän aikaa verotusasioiden hallinnointiin ja pitävät ylipäättään järjestelmää parempana kuin perinteiseen järjestelmään jääneet yritykset. (Cefir, 2007)

Suomalaisyrittäjien näkemys Venäjän verotuksesta oli se, että järjestelmä on monimutkainen ja pikkutarkka. Suomalaisilla haastatelluilla ei ollut kovin selkeää kuvaa lainsäädännön muutoksista, koska suomalaisyritysten tai niiden tytäryhtiöiden veroista huolehtivat venäläiset kirjanpitäjät. Matalan tuloveron (13 %) ja 26 prosentista 10 prosenttiin alennetun sosiaaliveron katsottiin kuitenkin rohkaisevan yrityksiä maksamaan palkat virallisesti. Yhden haastateltavan mielestä muutokset ainoastaan muuttivat maksuja muodosta toiseen kokonaiskustannusten säilyessä ennallaan:

”Puhuttiin jossakin vaiheessa, että jossakin vaiheessa Venäjällä loppuisi sellaiset verot, jotka liittyvät kouluihin, poliisiin ja teihin. Niitä on tietysti loppunut, mutta samanaikaisesti on tullut uusia tilalle. Ne on enemmän piiloteltu maksun nimen taakse, eikä niinkään veronimikkeelle. Onhan meidän liikevaihtokin tietysti kasvanut, mutta suhteessa kulujen osuus liikevaihtoon nähden on jatkuvasti kasvanut. Eläkemaksut ovat yksi, jotka syövät koko ajan lisää, sairaskulumaksut ja kaikki tällaiset. Me odotetaan selkeästi, että työterveysmaksut ovat seuraava asia, joka sysätään yritysten niskoille.”
(suomalaisyrittäjän edustaja)

”The Joint Investment Window” -projektin tutkimuksen mukaan Venäjällä toimivat ulkomaiset yritykset pitävät venäläisen kirjanpidon lisäksi länsimaisen käytännön mukaista kirjanpitoa saadakseen tarvitsemansa tiedot yrityksen taloudellisesta tilasta. Kaikki johtajat kertoivat tekevänsä paljon työtä saadakseen nämä tilastot oikein. Monet pk-yritykset kiinnittävät kuitenkin liian vähän huomiota pätevän ja lojaalin kirjanpitäjän palkkaamiseen, vaikka sitä voidaan pitää kaikkein tärkeimpänä toimintona yrityksessä jotta laskelmat, raportit ja verotus tulisi tehtyä oikein. Kokemus osoittaa että jos tässä kohden tehdään virheitä, yritys joutuu todennäköisesti ongelmiin paikallisen veroviranomaisen kanssa ja saattaa kohdata huomattavia vaateita tai rangaistuksia. Veroriitojen aikana pk-yrityksen toiminta voi helposti lamaantua, kun kaikki resurssit joudutaan keskittämään veroviranomaisten vaatiman dokumentoinnin tuottamiseen ja verotusongelman ratkaisemiseen. (Joint Investment Window, 2004)

Vastaavasti yksi tämän tutkimuksen haastateltavista kertoi, että heillä on ollut sama kirjanpitäjä 16 vuotta ja että tämän rooli yrityksessä on yhtä tärkeä kuin toimitusjohtajan. Toinen kertoi heillä olleen käytössä samanlaisen toiminnan ohjausjärjestelmän kaikilla tehtailla, mutta Venäjällä järjestelmää piti modifioida venäläisiä valvontakäytäntöjä silmällä pitäen. Jotkut mainitsivat myös että venäläiset vanhemman polven kirjanpitäjät eivät välttämättä seuraa riittävän tarkasti kirjanpitoa ja verotusta koskevan lainsäädännön muutoksia. Valvontakäytäntöjen lähentyminen länsimaisten menettelytapojen kanssa pienentäisi huomattavasti kirjanpitoon vaadittavaa työmäärää ja resursseja, vähentäisi voimakasta riippuvuutta kirjanpitohenkilökunnasta ja helpottaisi yrityksen tuloksen arviointia.

Yksinkertaistetun verotusjärjestelmän oli tarkoitus edesauttaa pk-yritysten toimintaa alentamalla veroja ja yksinkertaistamalla kirjanpitoa. Olemassa olevasta lainsäädäntö ja pk-yritysten jakaminen työntekijämäärän ja liikevoiton mukaan eri kategorioihin on kuitenkin estänyt monia venäläisyrityksiä siirtymästä yksinkertaistettuun verotukseen.

”Jos vielä viime vuonna pysyttelimme yksinkertaistetun verotuksen piirissä, tänä vuonna emme siihen pysty, koska on olemassa liikevaihtoa koskeva raja. Jos otamme ihan perustavia lukuja, niin meiltä vaaditaan vähintään 20 000 palkkaa kuussa. Se tekee 100 ihmiselle kaksi miljoonaa plus verot. Raja ei riitä edes palkkoihin. Keskipalkka oli meillä viime vuonna 17 000 ruplaa, joka on varsin hyvä palkka koneenrakennusallalla tällä alueella. Ja koska tämä ei mahdollista palkkojen nostamista jne. meidän piti palata tavalliseen verotusjärjestelmään. Se, mikä aikaisemmin tuntui helpotukselta, ei enää toimi meidän kohdallamme.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Muita venäläisyritysten ongelmia verotukseen liittyen ovat verotarkastajien tehoton työ, jatkuvat muutokset verotukseen vaadittavista tiedoista ja suuri joukko rahastoja, joihin veroja pitää maksaa. Näistä seuraa pk-yrityksille omat vaikeutensa.

“Vaikka pk-yritysten verotus on yksinkertaistunut huomattavasti, sekavuutta on edelleen paljon. Minä aina ihmettelen, miksei näitä ilmoituksia voi toimittaa sähköisessä

muodossa? Tämä ei koske pelkästään verottajaa, vaan myös eläkerahastoa, sosiaalivakuutusta ja suurta joukkoa muita organisaatioita. Joka paikkaan täytyy mennä itse, varata paikka jonossa ja jäädä seisomaan. Jos on tehnyt ensimmäisellä kerralla jotain väärin, täytyy mennä uudestaan, mihin kuluu aivan älyttömästi aikaa.” (venäläinen yrityksen edustaja)

“Tämä on syynä siihen, että ihmiset välttelevät veroja. On niin vaikea ymmärtää mihin pitää maksaa mitään. Joka kuukausi pitää kirjoittaa 20 maksulappua eri rahastoihin: terveydenhoito, sosiaalirahasto, omaisuus, maa. Mikseivät ne voi ottaa yhtä summaa ja jakaa sitä keskenään? Puhumattakaan siitä että tulee joku virhe ja siitä rangaistaan ankarasti.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Jotkut venäläiset vastaajat toivat esille myös sen, että Venäjällä ei toimi veronpalautusjärjestelmä siten kuin muissa maissa. Voi käydä jopa päinvastoin:

“Meillä ei toimi veronpalautusjärjestelmä, osittain arvonlisäveroa koskien. Me teimme ilmoituksen 7000 ruplan palautuksesta, ja nyt meillä on päällä täydellinen yrityksen dokumenttien tarkastus. Se johtuu siitä, että maksoin kolme miljoonaa ruplaa veroja. Annoin kolme miljoonaa, joita ei koskaan palauteta.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Usein yrityksille on yksinkertaisempaa maksaa sakkoja myöhästyneistä verojen maksuista, koska niille on tärkeämpää huolehtia velvollisuuksistaan tavarantoimittajia kohtaan. Eräs venäläishaastateltava kuvasi prioriteettejaan maksujen suhteen seuraavasti:

”Minulle vero ei ole dogma. Jos he voivat viedä minulta eläkkeen, ja jos minä katson, että on järkevämpää maksaa tavarantoimittajalle kuin verottajalle. Se on asiallista taloudenpitoa., mutta he ovat sitä mieltä että vero on ensimmäinen., mutta ensimmäisenähän on tuotanto. Jos minä maksan veron enkä [maksan] tavarantoimittajalle, kaikki romahtaa. Valtio ei ymmärrä sellaista.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Vielä 1990-luvulla oli voimassa laki, jonka mukaan tietty osa yrityksen voitosta oli mahdollista vähentää verotuksessa, mikäli se suunnattiin yrityksen kehittämiseen. Enää tällaista lakia ei ole, ja useat venäläiset haastateltavat mainitsivat, että kyseinen laki oli hyödyllinen pk-yritystäjyyden kehittämisen kannalta.

“Voittovero oli 35 %, nyt se on 24 %. Kaipa se on plussa, mutta ennen puolet voitosta pystyi suuntaamaan yrityksen kehittämiseen, jolloin se vapautettiin verosta. Eli yritys, joka panosti yrityksen kehittämiseen, maksoi todellisuudessa 17 %. Nyt minun pitää maksaa, mutta me haluamme kehittyä. Seurauksena on, että laki joka näyttää hyvältä, käykin todellisuudessa kukkarolle. Minä olen sitä mieltä, että voitto joka käytetään laitteistojen hankkimiseen ja kehittämiseen, pitäisi vapauttaa verosta, jolloin siihen tulee huomattavaa lisäystä, investoiminen tulee kiinnostavaksi.” (venäläinen yrityksen edustaja)

7.4 Hallintoon liittyvät esteet ja ongelmat

Vuoden 1998 on tullut tehty paljon lainsäädäntötyötä liiketoimintaympäristön parantamiseksi, yritystoimintaan liittyvän byrokratian vähentämiseksi ja yritysten suojelemiseksi omaa etuaan tavoittelevilta viranomaisilta. (Karhunen, 2007) Suomalaiset haastatellut pitävät yrityksen rekisteröintiä, lisensointia, sertifiointia ja monia lupaprosesseja edelleen aikaavievinä ja raskaina prosesseina. Lupakäytäntöjen katsotaan olevan enemmän tai vähemmän neuvostoajoilta periytyneitä. Toisaalta useat suomalaishaastateltavat painottivat, että pitää pystyä myös ymmärtämään erilaista hallintokulttuuria ja tuntea näiden prosessien paikalliset erityispiirteet.

”Tämä on todella hankala kysymys. Venäjällä kaikki alkaa siten, mikä on vielä Neuvostoliiton perintöä, että ei rakenneta ensin rakennusta johon sijoitetaan tuotanto, vaan ensin rakennetaan tuotanto ja sen jälkeen sitä varten tehdään rakennus. Ensin pitäisi kuvata jokainen pikkukysityiskohta koskien tuotantoprosesseja, käytettyjä materiaaleja, koodeja ja operaatioita. Sen jälkeen tälle prosessille aletaan etsiä rakennuslupaa. Ja kaikki viranomaiset hyökkäävät sinne, kuka ympäristön, kuka hajun,

ilmansaasteiden jne. takia. Kaikki yhdessä rakentavat sitten tiloja.” (suomalaisyrittäjien edustaja)

Konsulttiyritysten palvelujen käyttäminen on tullut yhä suosituimmaksi. Esimerkiksi yrityksen rekisteröinti voidaan antaa ulkopuolisen hoidettavaksi, mikä vähentää paperityötä ja prosessiin käytettyä aikaa. Rekisteröintiin tarvittavien dokumenttien hankinta voi olla todella työläs prosessi.

”Tytäryrittäjien perustamisessa oli aikamoinen se byrokratia., mutta meillä on ollut apuna konsulttitoimisto, joka hoiti meidän paperisodan siellä., mutta kyllähän se meillekin oli iso operaatio, että saatiin kaikki tarvittavat dokumentit kuntoon. Ja ainahan sieltä myös yllätyksiä tulee myös. Vaikka pitäisi olla kaikki kunnossa, niin joku paperi aina puuttuu.” (suomalaisyrittäjien edustaja)

Konsulttien asiantuntemuksesta voi olla hyötyä myös monissa lupaprosesseissa ja se voi olla myös kustannustehokasta, koska oman erikoistuneen henkilökunnan palkkaaminen ja jatkuva ajan tasalla pitäminen voidaan välttää. Vastuu on kuitenkin aina yrittäjällä itsellään ja ongelmatapauksissa viranomaiset tulevat aina suoraan yritykseen.

”Esimerkiksi meillä on ilmastointijärjestelmä joka vaatii luvan. Kun valvontaviranomaiset tulevat, voimme näyttää heille tämän luvan. Tällaisia palveluita voi ostaa ja ne toimivat varsin tehokkaasti., mutta jos mikä tahansa viranomainen alkaa saivarrella jostakin asiasta, hän ei ala käydä keskusteluja konsultin kanssa vaan tulee suoraan meille. Tässä mielessä se on aika raskasta, koska konsultit antavat neuvoja, mutta eivät ota vastuuta.” (suomalaisyrittäjien edustaja)

Osa suomalaisyrityksistä, erityisesti tuotantoyritykset, jotka vaativat paljon lisensointia ja erilaisia rekisteröintejä, palkkaavat mieluummin omia paikallisia asiantuntijoita kuten asianajajia huolehtimaan näistä asioista. Heidän mukaansa on pitkällä aikavälillä kannattavampaa ja turvallisempaa, kun on oma byrokratiaekspertti talossa. Konsulttien ei tällöin tarvitse joka kerta perehtyä tietyn toimialan erikoisuuksiin ja käsitteisiin.

”Meillä on tehtaalla oma lakimieskin. Aikalailla kaikissa asioissa turvaudutaan omiin resursseihin, eikä ulkoisiin konsultteihin. Tietysti päällimmäisenä meidän toimitusjohtaja hoitaa erilaisia suhde- ja lupa-asioita.” (suomalaisyrityksen edustaja)

Keskikokoisissa yrityksissä on tyypillistä, että venäläinen toimitusjohtaja hoitaa useimmat lupaprosessit, kuin myös monitahoista suhdetoimintaa. Vastaavia tuloksia ovat saaneet myös Karhunen, Kosonen and Leivonen (2003). Heidän mukaansa suomalais-venäläisissä alliansseissa venäläisellä johdolla on yleensä hyvät suhteet paikallisiin viranomaisiin ja niin kokemusta kuin tietoa, miten mahdolliset esteet ovat voitettavissa. Paikallisen johdon merkitys korostuu erityisesti pienemmällä paikkakunnilla.

Suomalaisten haastateltujen mukaan menestyksekkäs liiketoiminta Venäjällä edellyttää suomalaisen strategisen kontrollin, omistajuuden, teknisten ja markkinointitaitojen sulauttamista venäläiseen operationaaliseen kontrolliin ja tuotantoon sekä maantuntemukseen. Yksi yrittäjistä korosti luottamuksellisten suhteiden merkitystä osapuolten välillä:

”Ja jos ei ole niin kuin minulla, kaksi luottohenkilöä 16 vuotta, joiden elintasosta on pidetty huolta alusta saakka, niin tuskin yritys minun omistuksessakaan olisi enää. Tärkeää on, että ihmiset jotka sinulla siellä ovat sinulle lojaaleita.” (suomalaisyrityksen edustaja)

On kuitenkin mahdollista että kaikkein pienimmät yritykset eivät pysty palkkaamaan erityistä henkilökuntaa tai konsultteja huolehtimaan byrokratiakysymyksistä, vaan joutuvat huolehtimaan kaikesta omin rajallisin resurssein.

Myös venäläiset haastatellut valittelivat lupaprosesseihin liittyviä ongelmia. Heidän mielestään erityisesti lisenssien saanti on edelleen sangen monimutkaista. Lisensointi on kallista eikä lisenssien hankkimisprosessi ole tullut yksinkertaisemmaksi. Itse lisenssi maksaa 1000 ruplaa ja sen rekisteröinti 500 ruplaa. Todellisuudessa kokonaiskulut

lisenssin saamisesta saattavat nousta tuhansiin euroihin, koska välissä on lukuisa joukko erilaisia asiantuntijayrityksiä. Näiden yritysten tehtävä on antaa todistuksia eri dokumenttien oikeellisuudesta, ja dokumentteja tarvitaan paljon.

“Lisensointi vaikeutuu. Ihmiset keksivät keinoja, kuinka voivat pumpata lisää rahaa.”
(venäläinen yrityksen edustaja)

“Ennen kaikki dokumentit saattoi antaa suoraan virastoon, joka teki kaiken., mutta nyt dokumentit on ehdottavasti annettava ensin asiantuntijayritykseen, joka muka tarkastaa ja analysoi kaikki dokumentit.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Sertifioinnin suhteen on tapahtunut samansuuntaista kehitystä. Sertifikaatin saamiseksi on maksettava 10-13 tuhatta euroa. Tämä on riskialtista toimintaa, koska sertifiointivaiheessa ei ole tietoa, millainen kysyntä tuotteella tulee olemaan ja lähteekö se myymään.

Ongelma lisensioinnissa ja sertifioinnissa on niiden hinnan lisäksi eri dokumenttien tekemiseen kuluva aika. Pk-yrityksissä tämä tehtävä jää usein yrityksen johtajan harteille.

“Minkä tahansa lisenssien tai sertifikaattien saaminen vaatii hirveästi ajankäyttöä johtajalta. Minun on pakko jättää yritys ja käyttää aikaani byrokratiaviidakossa. Eikä se vielä tarkoita, että siitä olisi jotakin hyötyä, koska yksi paperi saattaa sotkea monta vuotta kehitetyn mekanismin.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Toinen lisensointiin ja sertifointiin liittyvä erityispiirre on se, että suurin osa päätöksistä on tehtävä Moskovassa. Järjestelmä on keskitetty kaikkein Venäjän alueiden osalta. Siksi pk-yritykset kaikkialla Venäjällä joutuvat lähettämään hakemuksia Moskovaan ja odottamaan vastausta moskovalaiselta virkamieheltä esimerkiksi uutta tuotetta koskien.

“Moskova on haalinut itselleen kaiken. Me emme pysty ottamaan tuotantoon uusia tuotteita. Sertifiointi tapahtuu Moskovan kautta. Eli koko maan pitäisi pyytää moskovalaiselta virkamieheltä lupaa uudelle tuotteelle. Se on absurdia. Me olemme nyt

tehneet tätä, mutta Moskovasta annettiin sellainen summa, että me sanoimme ei, tehdään sitten jotain vähemmän. Emme voi tehdä sitä mitä haluaisimme. Siihen tarvittaisiin aikaa ja Moskovassa ruokahalu on sitä luokkaa, että alueellisilta toimijoilla ei ole mistä ottaa.”
(venäläinen yrityksen edustaja)

Venäläishaastateltavat valittelivat lisenssien ja sertifikaattien saamiseen liittyvää valtavaa byrokratian määrää. Yrittäjät ovat valmiita maksamaan suuriakin summia säästääkseen kaikenlaisten tarpeettomien papereiden tutkiskeluun käytettyä aikaa. Heidän mielestään prosessia tulisi yksinkertaistaa.

“Olemme tottuneet tekemään työtä. Mitään erityisen suuria esteitä ei ole, mutta itse järjestelmä voisi olla yksinkertaisempi. Onhan se mahdollista tehdä yksinkertaisemmaksi. Ympäristösuojelun ohjekirja, jota pitäisi lukea maksaakseen 300 ruplaa on tiiliskiven kokoinen. Miksi lupa pitää vahvistaa joka vuosi? Maksaisin mieluummin suoraan tonnin, pari joka kuukausi.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Uuden lainsäädännön mukaan 95 % vaadituista lisensseistä on tarkoitus poistaa. Lisenssien poistamisen edellytyksenä olisi kuitenkin ns. teknisten ohjesääntöjen voimaantulo, mutta niiden laatimisprosessi on ollut äärimmäisen hidas.

Helmikuussa 2002 voimaan tulleen lain jälkeen lisenssejä ja lupia tarvitsevien yritysten määrä väheni kolmanneksella. Keskimääräinen lisenssimaksu oli kaksi kertaa suurempi kuin laissa mainittu maksu. Vuonna 2005 laillisten lisenssien määrä ylitti ensi kertaa 50 prosentin osuuden kaikista mahdollisista lupadokumenteista. Samaan aikaan puolet lisensseistä myönnettiin toiminnoille, jotka eivät virallisesti tarvitse lisenssiä. (CEFIR, 2007) Joissakin tapauksissa lisenssien saanti on kuitenkin myös helpottunut:

”Rakennuslupaprosessin kohdalla on menty siihen, että asioita pyritään hoitamaan mahdollisimman jouhevasti yhdeltä luukulta, kun aikaisemmin sai juosta ympäri kylä erilaisten leimojen perässä. Kyllä se etenee ja paranee, mutta tässä on niin isoja hitausasteita, kun joutuu muuttamaan koko ajattelutapaa ja kulttuuria. Se vie oman

aikansa, mutta selkeä muutos on ollut kaikissa toimintaympäristön asioissa.”
(suomalaisyrityksen edustaja)

Suurin osa haastateltavista oli sitä mieltä, että erilaisten maksujen kokonaismäärä ei ole pienentynyt ja niiden laillisuus on edelleen kyseenalainen. Nämä käytännöt vaikuttavat eroavan toisistaan alueellisesti ja riippuvat kulloinkin vastassa olevasta viranomaisesta. Joitakin lupia on helpompi saada kuin toisia ja se riippuu myös paikkakunnasta, jolla lupaa haetaan.

Suomalaishaastatelluilla oli useita ratkaisuehdotuksia siihen, miten pk-yritysten toimintaympäristöä voitaisiin vakauttaa lainsäädännön ilmeisen kehitystarpeen lisäksi. Ensinnäkin erilaisten dokumenttien saamiseen liittyvää byrokratiaa pitäisi saada vähennettyä. Toiseksi viranomaisten toiminta pitäisi saada läpinäkyvämmäksi ja joustavammaksi, jotta väärinkäytösten mahdollisuus pienenesi:

”Venäjällä on paljon sakkoja asioista, jotka eivät vahingoita valtiota. Sellaiset pitäisi poistaa. Esimerkiksi jos olet antanut jonkun lomakkeen ja summat eivät käy yksiin. Virhe tulkitaan rikkomukseksi, josta sakotetaan. Siinäkin tapauksessa että olet maksanut liikaa. Tällaisia hallinnollisia rangaistuksia on todella paljon. Suomessa tarkastaja etsii missä veroja on jätetty maksamatta tai missä valtio on hävinnyt. Venäjällä he etsivät virheitä. Tämä on hyvin vakava kysymys, koska se lisää hallinnollisen työn määrän yrityksessä moninkertaiseksi.” (suomalaisyrityksen edustaja)

Byrokratiaa pidetään yhtenä merkittävimmistä esteistä länsimaisten pk-yritysten toiminnalle Venäjällä. Suurilla yrityksillä on paremmat mahdollisuudet selvittää näistä kysymyksistä, koska niillä on paremmat taloudelliset ja henkilöresurssit ratkaista julkishallintoon liittyviä ongelmia. Yksi suomalaishaastateltava oli kuitenkin sitä mieltä, että suuret ja menestyvät länsimaiset firmat ovat viimeisten puolentoista vuoden aikana törmänneet enenevässä määrin paikallisviranomaisten harjoittamaan rahan kiskontaan:

"Yleisin uusi ongelma paikallishallinnon kanssa on, että jokin porukka iskee ja rupeaa rahastamaan jonkin pykälän nojalla. Ruvetaan hankaloittamaan hyvin toimivien yritysten asioita tai estetään niiden eteneminen. Siinä on takana joka kilpailijoiden intressi tai muuta. Ne, jotka ovat saaneet jo kaiken kunnolla toimimaan, kohtaavatkin yllättäviä vaikeuksia, nimenomaan Pietarissa. Sen sijaan uusilla alueilla, sikäli kun on tietoa, on positiivinen ja hyvä ilmapiiri." (suomalaisyrittäjien edustaja)

Haastateltujen suomalaisyritysten mielestä byrokratiakysymyksissä ei ollut nähtävissä erityistä parannusta. Hallintoviranomaisia pidetään edelleen joustamattomina ja hidasteena toiminnalle. Koska viralliset säännöt eivät edelleenkään ole kovin läpinäkyviä, viranomaisten omaneduntavoittelu kukoistaa. Henkilökohtaiset suhteet viranomaisiin korostuvat jotta viivästyksiltä ja sattumanvaraisilta päätöksiltä välttyttäisiin.

"On törmätty siihen, ettei löydy välttämättä suoraan vastausta siihen, mikä on oikea normi tai mitä säännöksiä noudatetaan. Se on aika mielivaltaista toistaiseksi sekä riippuvaista henkilöstä, miten hän soveltaa niitä. Ei ole sillä tavalla, että he olisivat asiakkailleen tai yrityksille jakaneet materiaalia, jonka mukaan mentäisiin. Materiaalia on enemmän kuin liikaa ja sitä sovelletaan tilanteen mukaan. Jossakin tapauksessa, jos on hyvät suhteet, niin asioita saatetaan helposti katsoa läpi sormien. Jos on huonot suhteet, niin aina löytyy pykälä, jolla saa vaikka koko tehtaan kiinni." (suomalaisyrittäjien edustaja)

Kaupungin johdon kanssa keskustelu on välttämätöntä ennen yritystoiminnan aloittamista tai tontin ostoa. Sen lisäksi ensimmäisten keskustelujen jälkeen pitäisi sopia tietystä kontaktihenkilöstä, johon yrittäjä voi olla yhteydessä, mikäli vaikeuksia ilmenee. Tämä auttaa selkeyttämään vastuita molemmin puolin ja edesauttaa tulevien lupaprosessien käsittelyä ja siten yritystoimintaa.

"Viranomaiset ovat, tarvittaessa ja halutessaan, joustavia sekä löytävät nopeasti ulospääsyn tilanteesta, mutta jos eivät halua, niin on tuulimyllyä vastaan taistelu menossa." (suomalaisyrittäjien edustaja)

Kokemus ja tietämys paikallisviranomaisten toimintatavoista on hyvin tärkeää. Se auttaa arvioimaan mahdollisia ongelmia ja huolehtimaan tietyistä toimenpiteistä ennen kuin ongelmia ilmenee. Tämä voi pitää osana strategista suunnittelua. Viranomaisista voi tällöin olla yritykselle myös hyötyä:

”Viranomaispäätöksiä tulee ristiriitaisia, mutta aina niistä mennään eteenpäin. Niiden päätösten kanssa ei pidä heti hermostua. Pitää nukkua pari yötä yli ja katsoa sitten. Täällä pitää tietää venäläinen mentaliteetti ja kokemuksen kautta viranomaistempaukset, jos sellaisia on, ottaa paljon rauhallisemmin. Silloinkin auttaa jos omat pesä on puhdas, niin tulkoon periaatteessa mitä tahansa. Minullakin moni ongelma ei ole tullut työpöydälle asti, kun sen on etukäteen arvannut, että tässä tulee käymään näin, jos me mennään näin. Myös todella monimuotoisiin kysymyksiin on saatu viranomaisilta korvaamatonta apua.” (suomalaisyrityksen edustaja)

Suurin osa suomalaishaastatelluista sanoi, että he toimivat laillisten periaatteiden mukaisesti eivätkä myöntäneet maksaneensa varsinaisia lahjuksia.

”Meidän firman peruspilareihin kuuluu laillisuus. Olemme täällä pitkällä tähtäimellä ja linja on kylmä: ei lahjuksia mihinkään suuntaan. Jos emme pysty toimimaan laillisesti ja paikallisen lain mukaan niin tulemme pois. Ei meillä näitä pyytäjiä ole ollut, koska he tietävät mikä on meidän politiikka.” (suomalaisyrityksen edustaja)

Kuitenkin vallitseva mielipide tilanteesta oli se, että korruptio on Venäjällä yleistä ja osa paikallisia liiketoiminnan normeja. Korruption muodot ovat kuitenkin muuttumassa. Se mitä ennen pidettiin korruptiona, ymmärretään nykyään hyväksyttävämpänä maksun muotona ja palkan osana, jonkinlaisena tuplakorvausjärjestelmänä. Venäjän valtio maksaa yhden osan ja toinen puoli tulee julkisen palvelun vastaanottajalta. Tällaisen järjestelmän mainittiin olevan yleinen käytäntö esimerkiksi tullissa sekä terveydenhuolto- ja koulutussektorilla. Palvelun laatu ei välttämättä vastaa vaadittua tasoa tai se voi jäädä kokonaan saamatta ilman ylimääräisiä maksuja.

On myös tulkinnanvaraista pidetäänkö pieniä palveluksia ja hyvän tahdon osoituksia kuten pienten matkojen järjestämistä tai viisumikutsujen kirjoittamista lahjuksina. Sitä pidetään vastavuoroisena toimintana ja osana jokapäiväistä elämää. “Raavi sinä minun selkääni niin minä raavin sinun.”

7.5 Viranomaistarkastukset toiminnan hidasteena

Yksi suuria pk-sektorin ongelmia Venäjällä ovat lukemattomat viranomaistarkastukset, joilla valvotaan erilaisten paloturvallisuutta, hygieniää, työturvallisuutta ja ympäristönsuojelua koskevien säännösten noudattamista. Lisäksi omia tarkastuksiaan tekevät mm. verottaja ja miliisi. Jos yritykset eivät täyty tiettyjä normeja, viranomaisilla on oikeus keskeyttää yrityksen toiminta tai jopa sulkea yritys.

“Venäjällä on voimassa eräät maailman tiukimmista normeista ja aina on mahdollista löytää joitakin rikkomuksia. Mikä hyvänsä rikkomus, siitä saa huomautuksen ja jos asiaa ei korjata, alkaa oikeusprosessi yrityksen sulkemiseksi.” (venäläinen yrityksen edustaja)

“... kun me aloitimme yritystoiminnan avasimme pienen ruokakaupan. Meillä kävi paljon tarkastajia monesta organisaatiosta: palotarkastajat, terveystarkastaja, kunnan edustaja, armeijan edustaja ja kauppaosasto. Ja jokainen puhui: ”Meillä on oikeus sulkea teidät!” ja vain yhdet ihmiset kysyivät ”Kuinka voimme auttaa?” Ne olivat rikollisia, ”katto”... Kaikki muut tulijat uhkasivat sulkea meidät.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Kaikki venäläishaastateltavat olivat samaa mieltä siitä, että mikäli pk-yritys toimii menestyksellisesti ja maksaa kaikki veronsa, se merkitsee että tällä yrityksellä on varaa maksaa myös sakkoja, jolloin tulevat myös tarkastajat.

“Kun oli kaupankäyntiä, toimimme viisi vuotta aivan laillisesti., mutta se oli paradoksi: mitä tahansa teitkin, tulivat nämä kaikki tarkastajat ja sakottivat. Ei ole merkitystä maksatko vai et, sakko on joka tapauksessa samansuuruinen. Tämän jälkeen, kun olimme ensin itsepäisesti yrittäneet tehdä kaiken hyvin, päätimme viis veisata ja aloimme tehdä

miten tehtiin. Ja nyt verotarkastaja ei tule sen luo kenellä on verot maksamatta, vaan sen luo joka on maksanut. Ottavat rekisterin ja katsovat että tämä yritys on maksanut todella paljon veroja. Heillä on siis varaa maksaa sakkoja. Niillähän on käytössään suunnitelmat veronkannosta.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Venäläishaastateltujen mukaan tarkastukset voivat olla myös kilpailijoiden väline, sillä jokapäiväiset tarkastukset ja sakot voivat pilata kilpailevan yrityksen toiminnan. Myös viranomaiset voivat käyttää tarkastuksia keinona luoda joillekin yrityksille epäsuotuisat toimintaolosuhteet tietyssä paikassa:

“Voimme sulkea minkä tahansa toimipaikan alueella, tavalla tai toisella. Jos he käyttäytyvät tietyllä tavalla, me teemme sitten saman. Emme anna heidän tehdä töitä, käymme joka päivä tekemässä tarkastuksia. Haastamme heidät oikeuteen. Kutsumme palotarkastajat paikalle.” (venäläinen virkamies)

“Meihin ei ole toistaiseksi koskettu enkä ole törmännyt tällaiseen. Olen kuullut että muilla on ollut sellaisia tapauksia jos esimerkiksi halutaan päästä kilpailijasta eroon. Tulee tarkastuksia, esimerkiksi terveystarkastaja tai palotarkastaja voi tulla.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Joissakin tapauksissa pk-yritysten on helpompi maksaa sakot kuin lähteä monimutkaisiin byrokraattisiin prosesseihin. Siihen kuluu paljon vähemmän aikaa.

“Joskus et täyty kaikilla vaatimuksia ja joudut maksamaan sakkoa, mutta joskus menet suorastaan tietoisesti sakkoihin, koska vaatimusten täyttäminen tulisi paljon kalliimmaksi. Nyt kaikki ovat kiinnostuneita ympäristöasioista ja on kolme maksua, jotka ovat satoja ruplia kuussa, mutta ne paperit, jotka minun pitäisi valmistella, vahvistaa ja allekirjoittaa kaikissa instansseissa mitataan tuhansissa.” (venäläinen yrityksen edustaja)

“.. joskus joutuu tekemään kompromisseja. Joissakin tapauksissa olen sitä mieltä, että on edullisempaa maksaa sakko tai maksaa jostain rikkomuksesta jos silloin ei tarvitse esittää

5-20-kertaista paperimäärää. En aio puhua konkreettisesti, mutta mieluummin maksan 300 ruplaa viisinkertaisena kuussa kuin maksan 20 000 dokumenttien valmistelusta, jotta voisin sen jälkeen maksaa 300...” (venäläinen yrityksen edustaja)

Maaseutumatkailusta on tullut yksi venäläisiä pk-yrityksiä houkutteleva toimiala. Ongelmana alalla ovat suuret ongelmat viranomaisten kanssa, koska pienetkin majoitusmökkit ovat lainsäädännön näkökulmasta samassa kategoriassa kuin suuret hotellit. Lainsäädäntö ei tunne mitään pienimuotoista majoitustoimintaa kuten mökkimajoitus. Tämä puolestaan merkitsee että lomamökin vuokraaja on kaikkein palo- ja terveystarkastusten kohteena samalla tavoin kuin hotellit, mikä pakottaa alan yrittäjät toimimaan pimeästi.

”Yrittäjäparka, joka on juuri ja juuri saanut hankituksi yhden surkean mökin tajuaa törmäävänsä ylipääsemättömiin ongelmiin ja päätyy harjoittamaan toimintaa pimeästi., mutta kun hän jakaa esitteitä jossa on hänen tietonsa, vero- ja muut tarkastajat tulevat paikalle., mutta jos hän maksaa kaikki verot ja laatii kaikki paperit, matkailuliiketoiminnan harjoittamiseen ei jää enää mitään.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Lain mukaan suunniteltuja tarkastuksia saa olla vain tietty määrä viranomaisesta riippuen, yleensä 1-2 vuodessa, mutta niiden lisäksi tehdään paljon ylimääräisiä tarkastuksia.

Useat suomalaishaastatellut olivat sitä mieltä, että erilaisten tarkastusten kokonaismäärä on laskenut ja sääntöjen noudattaminen parantunut. Aikaisemmin hankala paloturvallisuusviranomainen ei ole enää yhtä vaikea. Toisaalta ympäristötarkastajista katsotaan tulleen uusi mielivallan lähde:

”Ympäristöviranomainen on ollut viime aikoina kaikkein hankalin taho. Siellä tehdään ihan mitä halutaan kuten ennen muissa instansseissa. He voivat tulla johonkin ja sanoa että täällä tuntuu haisevan, sulkekaa yritys ja lopettakaa toiminta. Esimerkiksi meidän naapurimme rakensivat galvanointilaitteen joka käyttää vettä. Vesi heille tulee

kaupungilta. Tämä puhdas vesi kulkee prosessin läpi ja lasketaan ulos puhdistuslaitteiston läpi. Se vesi joka heille tulee sisään, ei täytä yrityksestä laskettavan jäteveden kriteerejä. Heidän pitäisi siis puhdistaa vesi paljon puhtaammaksi kuin millaisena he sen saavat. Sellaisia ovat ympäristönormit eikä heitä kiinnosta että sitä vettä voi juoda. Ulos pitää laskea sellaista ja sellaista vettä, olkaa hyvä ja sulkekaa yritys. Tai että keskustelkaamme kuinka tämän tilanteen voisi ratkaista...”
(suomalaisyrityksen edustaja)

Suomalaisten haastateltujen mukaan yrityksen koko ja sen merkitys alueen budjetille vaikuttaa valvontaviranomaisten toimintaan.

“Paloviranomaiset meinasivat laittaa tuotannon poikki kuukaudeksi, mutta kaupunginjohto sanoi ei. Tuotanto saa jatkua, koska kaupunki saa sieltä verorahoja, joilla myös ylläpidetään palolaitosta. Että katsotaan nyt, mistä se raha tulee.”
(suomalaisyrityksen edustaja)

Suomalaishaastateltujen tulkinnan mukaan erityisesti vanhempaa sukupolvea edustavien virkamiesten palkat eivät riitä tarjoamaan haluttua elintasoa hintojen noustessa jatkuvasti. Heillä ei ole mahdollisuutta vaihtaa alaa ja rakentaa uutta uraa ja heidän eläkkeensä tulee olemaan pieni. Tämä on eräänlainen noidankehä joka ei muutu vähään aikaan.

“Valvontaviranomaiset ovat alkaneet vaatia kaikenlaisia maksuja, joita Suomessa kutsuttaisiin yksinkertaisesti lahjuksiksi. Olemassa olevan lainsäädännön puitteissa asiat on mahdollista tehdä minkä hyvänsä sääntöjen mukaan tietyn ajan puitteissa., mutta aikarajat ovat sellaisia, että ne eivät tule kysymyseenkään toimivan yrityksen kohdalla jos jotakin tarvitaan nopeasti. Monissa organisaatioissa lupa maksaa 100 ruplaa, kahden viikon sisällä se maksaa 200, viikossa 1000 ja päivässä 10 000 ruplaa. Tämä on vielä laillisuuden rajoissa, koska ei ole ihan selvää mihin nämä rahat sen jälkeen menevät.”
(suomalaisyrityksen edustaja)

7.6 Henkilökohtaisten suhteitten merkittävyys

Henkilökohtaisten suhteitten merkitys Venäjällä toimimisessa on tuotu esille lukuisissa tutkimuksissa. Pk-yrityksille henkilökohtaiset suhteet julkisen sektorin edustajien ja toisaalta muiden yritysten kanssa ovat erityisen tärkeitä.

Tämän tutkimuksen haastattelujen perustella voidaan sanoa, että henkilökohtaisten suhteitten merkitys on vähitellen pienentymässä, mutta enemmistö vastaajista oli silti sitä mieltä, että kun ihmisellä on olemassa hyvät suhteet, kaikki sujuu paremmin ja nopeammin. Venäläiset haastatellut kommentoivat henkilökohtaisten suhteiden merkitystä seuraavasti:

“Hyvät yhteydet auttavat. En tiedä miten on Pietarin laita, mutta pienessä kaupungissa kuten Viipurissa henkilökohtaiset suhteet auttavat ilman muuta. Enkä tarkoita henkilökohtaisia kontakteja tyyliin lahjuksia, vaan ainoastaan hyviä suhteita. Toisaalta niiden merkitys vähenee. Neuvostoliitossa ja sen romahtamisen jälkeen henkilökohtaiset suhteet ratkaisivat 90 %, nyt ehkä 60 %. Lainsäädäntö, säännöt ja järjestys, jotka eivät perustu henkilökohtaisiin suhteisiin toimivat nyt paremmin. Ja olen sitä mieltä että se on hyvä asia. Eli vähitellen yhteiskunta menee kohti oikeusvaltiota eikä heimoyhteiskuntaa, joka perustuu henkilökohtaisiin suhteisiin.” (suomalaisyrityksen edustaja)

“Se vapauttaa muodollisuuksista. Jos on henkilökohtainen kontakti, sinua tullaan puolittiehen vastaan. Kaikki vaan toimii nopeammin.” (suomalaisyrityksen edustaja)

“Tärkeää on olla kontaktiverkko. Lähes kaikilla Leningradin läänin alueilla toimii pk-yrittäjyyden tukioorganisaatio. Kun tulee jotain ongelmia kirjanpidon tai verotuksen kanssa, saamme heiltä hyvin tukea. Kolmistaan emme tiedä vastausta kaikkiin kysymyksiin ja silloin käytämme kontaktiverkkomme palveluja.” (venäläinen yrityksen edustaja)

“Niillä on perustavaa laatua oleva merkitys, se on hyvin tärkeää. Esimerkiksi kaikki yhteistyö hallinnon kanssa: jotta se ei olisi pelkkää tukea, vaan jos hallinto tuo esiin

joitakin intressejä ja ymmärrystä, se helpottaa työtä monissa kysymyksissä.” (venäläinen yrityksen edustaja)

”Toinen seikka on liikemiesten kanssa tehtävä yhteistyö, se on hyvin tärkeää. Me olemme aina asettaneet ystävällismieliset suhteet etusijalle. Me emme vielä elä läntisen mentaliteetin mukaisesti enkä tiedä tulemmeko koskaan elämäänkään. Se on venäläisten ihmisten kansallinen ominaisuus, eikä se välttämättä ole huonoimmasta päästä. Vastaavasti meillä liiketoiminnassa voidaan vaan soittaa, sopia, tulla paikalla, tehdä päätös. Esimerkiksi jos menen Suomeen ja tarvitsen sänkyjä. Kaikki hymyilevät ja sanovat: ”rahat tuohon niin kyllä tuodaan” ja asia on selvä. Venäjällä voi maksaa 1-2 kuukauden kuluttua, mutta Suomessa ei kukaan anna lykkäystä maksuihin.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Ei ole yllättävää että myös suomalaisten yrittäjien mielestä henkilökohtaiset suhteet ovat korvaamattomia Venäjän-liiketoiminnassa. Niitä pidetään erityisen tarpeellisina suhteessa viranomaisiin:

”Suhteet julkiseen sektoriin on todella olennaisia. Jollei ole suhteita, joudut jonottamaan. Suhteet tarkoittavat myös sitä, että muistat syntymä-, nimi-, naistenpäivät ja uuden vuoden suklaalla ja kukilla. Silloin asiat ovat monin verroin nopeampia.” (suomalaisyrityksen edustaja)

Karhusen, Kososen ja Leivosen (2003) mukaan suomalaisyrityksillä on käytössä kaksi vastakkaista strategiaa julkisen sektorin suhteen: yritykset pyrkivät joko tietoisesti välttämään kaikkea kanssakäymistä viranomaisten kanssa ja pitämään suhteet mahdollisimman muodollisina tai edistämään aktiivisesti suhteitaan viranomaisiin voidakseen vaikuttaa näiden päätöksiin. Samanlainen jako tuli esille myös tämän tutkimuksen haastateltavien kohdalla. Yksi suomalaishaastateltavista sanoi, että he yrittävät pitää matalaa profiilia viranomaisten suuntaan, kun taas muilla joko oli omia suhteita tai he pyrkivät palkkaamaan paikallisia asiantuntijoita hoitamaan kontakteja paikallisiin päättäjiin.

”Venäjällä täytyy olla paikallista suhdetoimintaa, voimakkaasti. Meidän paikallinen johtaja on entinen alueellinen virkamiestaustainen ihminen, jonka takia hänet aikoinaan palkattiinkin. Hänellä oli valmiiksi hyvät ja lämpimät suhteet päättäviin tahoihin. Silloin ns. pikkuvirkamiehet eivät pääse pommittamaan, jos tuntee oikeat henkilöt, mutta silti, saattaa olla aika mielivaltaista.” (suomalaisyrittäjien edustaja)

Paikallisen suhdeverkoston merkitys on erittäin suuri. Yrityksen täytyy rakentaa oma kontaktiverkkonsa niin viranomaisten kuin muiden yritysten suuntaan. Ilman näitä paikallisia kontakteja Venäjällä toimimista pidetään varsin vaikeana. Toisaalta aktiiviset ja toimivat henkilökohtaiset suhteet ovat tärkeitä myös länsimaissa, erityisesti pienemmillä paikkakunnilla. Eräs haastateltavista oli kuitenkin sitä mieltä, että henkilökohtaisiin suhteisiin tukeutumattoman yritystoiminnan osuus on kasvanut. Tätä voidaan pitää merkinä muodollisten pelisääntöjen merkityksen kasvusta ja liiketoimintaympäristön kehittymisestä.

7.7 Infrastrukturi ja julkiset palvelut parannusten tarpeessa

Tutkimuksessa haastatellut suomalaisyrittäjät tekivät selvän eron Pietarin kaupungin ja Leningradin läänin infrastruktuurin välillä jälkimmäisen tappioksi. Puutteet koskettavat erityisesti julkisia palveluita kuten tieverkkoa ja vesihuoltoa. Pietarissa Nevskin valtatie ja sen ympäristön tie ovat hyvässä kunnossa, mutta 30 km Pietarista etelään tie muuttuvat aivan surkeiksi. Suomalaishaastateltujen mukaan kunnallisten elinten pitäisi ottaa nykyistä enemmän vastuuta infrastruktuurin ylläpidosta ja kehittämisestä. Lisäksi sähkön saatavuudessa ja toimitusvarmuudessa nähtiin parantamisen varaa länteen nähden. Erityisesti tuotantoyritykset kärsivät jännitteen vaihteluista ja muista ongelmista sähkön toimittamisen suhteen:

”Infrapalvelut mm. sähkön saatavuus ja sen taso, jännitteen vaihtelut ja muut... niin kyllä ne ovat aika surkeassa mallissa. Vettä tulee, jos on tullakseen ja sähkön taso on mitä on. Sähkön käytölle ei meillä kiintiöitä ole ollut, mutta jännitteen vaihtelut aiheuttavat kiusallisia häiriöitä koneissa.” (suomalaisyrittäjien edustaja)

Pietarin ulkopuolella koetut infrastruktuuriin ja kunnallispalveluihin liittyvät ongelmat nähtiin myös yhtenä paikallisviranomaisten keinoista kerätä yrittäjiltä laittomia maksuja:

”Oli suuria ongelmia sähkön toimittamisessa tai näin virkamies sanoi. Ajatuksena oli pyytää jonkinnäköistä lahjusta. Sitä vastaan taisteltiin ja edellinen johtaja hommasi oman sähkögeneraattorin. Se ei kyllä ollut käytössä päivääkään. Kun saatiin generaattori, niin seuraavana päivänä alkoi tulla sähköä. Sähköyhtiö on kunnallinen siis, tällaiset ovat siis odotettavissa.” (suomalaisyrittäjien edustaja)

Yhden haastateltavan mukaan paikallisviranomaiset eivät ole kiinnostuneita kehittämään paikallista infrastruktuuria, vaan sysäävät päinvastoin infrastruktuurin kehittämisen mielellään yritysten vastuulle:

”Virkamiehiä kiinnostaa vain se, mistä he saavat rahaa energiasta, viemäristä jne. He sanovat että jos haluatte aloittaa tuotannon, näytämme teille suon. Teidän pitää itse kuivata se, vetää sinne sähköt ja viemäri, rakentaa tie, ja sitten maksatte meille vielä vuokraa, olkaapa hyvät.” (suomalaisyrittäjien edustaja)

Venäjälle etabloituvat ulkomaiset yritykset ovat yleensä pakotettuja osallistumaan paikallisen infrastruktuurin rakentamiseen, ennen kuin tuotannon aloittaminen on mahdollista. Tämä on usein haaste pk-yrityksille, joilla ei ole mahdollisuuksia investoida infrastruktuuriin.

Venäläishaastateltavat valittelivat myös kunnallispalvelujen tasoa. Huolimatta siitä, että Venäjällä pitäisi riittää kaasua ja sähköä, pk-yritykset kärsivät jatkuvasti niiden puutteesta. Liian vähäisen tarjonnan vuoksi yritykset joutuvat käyttämään henkilökohtaisia suhteitaan viranomaisiin ja kaasuyhtiöihin saadakseen käyttöönsä ylimääräisiä kiintiöitä.

“Energianlähteiden kanssa on suuria ongelmia. Kaasua ja sähköä ei ole, kaikki myydään ulkomaille. Saadakseen kaasua pitää etsiä muita vaihtoehtoja ja yrittää päästä sopimukseen ylempien tahojen kanssa, jotta joku luovuttaisi käyttämättömiä kiintiöitä. Tämä on todella sekava kuvio.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Kunnallistekniikkaan liittyminen on pk-yrityksille varsin kallista. Esimerkiksi sähköliittymä maksaa 1000 euroa per 15 kWh. Pienikin kauppa tarvitsee vähintään 15 kWh ja tuotanto paljon enemmän. Ongelmia on myös vedensaannin ja viemäröinnin kanssa. Putket ovat usein vanhoja ja olisivat perusteellisen remontin tai vaihtamisen tarpeessa. Huolimatta puutteista hinnat ovat korkeita, mutta koska palvelujen tuottajat ovat monopoleja, mitkä tahansa ehdot on hyväksyttävä.

Vuonna 2006 useat pk-yritykset joutuivat lopettamaan toimintansa Leningradin läänissä, koska ne eivät pystyneet maksamaan kohonneita tariffeja. Vuonna 2007 lääninhallinto on luvannut auttaa yrityksiä ja pyrkiä ratkaisemaan monopolistien kanssa syntyneitä ongelmia.

7.8 Toimitilakysymykset liiketoiminnan haasteina

Toimitilojen osto ja vuokraus ovat keskeinen ongelma pk-yrityksille Venäjällä. Vuokrataso kohoaa kovaa vahtia, mikä vaikuttaa erityisesti pk-yritysten toimintaan.

Monet suomalaishaastatelluista kertoivat, että tavallisen toimistotilan vuokraaminen ei ole erityisen monimutkaista, mutta sopivia tuotantotiloja on sen sijaan vaikea löytää. Suomalaisyritykset vuokraavat yleensä toimitilansa emoyhtiöltään, yksityiseltä sektorilta tai kunnalta. Toimitilojen vuokraamista omalta emoyhtiöltä pidettiin yleisesti kaikkien luotettavimpana ja turvallisimpana ratkaisuna. Valitettavasti monilla Venäjän-toimintoja aloittelevilla pk-yrityksillä ei ole tällaista vaihtoehtoa tarjolla, vaan vuokranantajia on etsittävä muualta. Jos vuokranantajana on kunta, virkamiehet saattavat pyrkiä hyötymään tilanteesta, ja tällöin huolellisesti tehdyillä sopimuksilla on suuri merkitys:

“Ollaan vuokrattu tilat kunnalta, joihin tehtiin alun perin 25 vuoden vuokrasopimus josta on 15 vuotta jäljellä. Tilat on kaikki itse kunnostettu ja laitettu länsimäiseen kuntoon. Yksi kunnanjohtaja meinasi jo ottaa hallin itsellensä haltuun, muttei onnistunut koska tekemämme alkuperäinen sopimus on aika hyvä. Siinä käytettiin apuna meidän yhtiön lakimiehenä toimivaa ihmistä, joka päätoimisesti toimii Moskovan hallinnon lakimiehenä Pietarin alueella. Homma hoidettiin paikallisesti ilman suurempaa ääntä.”
(suomalaisyrittäjän edustaja)

Tarjolla olevien tilojen taso saattaa vaihdella erittäin paljon, vaikka niistä pyydettäisiin suunnilleen samanlaista vuokraa. Vaihtoehdot pitääkin tutkia tarkoin, mikä ei välttämättä ole ulkomaalaiselle aivan yksinkertaista. Ei pidä myöskään väheksyä kiinteistöjen hinnannousun merkitystä: Leningradin läänissä vuokrat ovat viime vuosina nousseet 10-20 % vuosivauhtia, mikä voi vaikuttaa selvästi pk-yritysten liiketoiminnan kannattavuuteen.

Kaikki haastatellut venäläisyrittäjät olivat sitä mieltä että kohoavat toimitilavuokrat ja kasvava paine suuryritysten ja/tai kilpailijoiden taholta ovat ongelma pk-yritysten kehitykselle. Valtion omistamien tilojen vuokraus on yleensä edullisempaa kuin yksityisten ja sopimukset ovat tällöin pidempiaikaisia, mikä houkuttelee monia pk-yrityksiä. Toisaalta riskinä ovat vuokrankorotukset ja pelko toimitilan myynnistä huutokaupassa, jolloin vuokralainen joutuu lähtemään.

“Jos vertaa vuokraan, jota maksoimme vuonna 2001, korotus on ollut 200 % eikä loppua näy. Meitä uhataan sillä että vuokraa nostetaan puolen vuoden välein ja se on yksi tapa kiristää. Me olemme vuokralla kaupungilla, mutta nyt on jo näkyvissä tendenssi että yksityiset vuokranantajat vuokraavat edullisemmin. Valitettavasti meillä on kuitenkin muut prioriteetit, sillä heidän kanssaan vuokrasopimuksen voi tehdä vain lyhyeksi ajaksi. Hallinnon kanssa sopimusajat ovat pidempiä, mikä on vakaampaa. Meidän on valittava se vaihtoehto, että maksamme enemmän, mutta tiedämme että saamme olla tietyn aikaa rauhassa eikä meitä ajeta tiloista pois.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Vuokrattaessa tiloja yksityiseltä sektorilta pk-yritykset törmäävät myös tiettyihin ongelmiin: jos jostakin ilmestyy ostaja, joka on valmis maksamaan enemmän, omistaja tekee usein nopeasti sopimuksen, ja vuokralaisyritys joutuu etsimään uudet tilat.

Venäläishaastateltavat olivat myös sitä mieltä, että kiinteistöjen hintojen nousun myötä toimitilojen ostaminen on käynyt käytännöllisesti katsoen mahdottomaksi pk-yrityksille. Niitä pk-yrityksiä, joilla jo on kiinteää omaisuutta, uhkaavat puolestaan yrityskaappaajat: yritys kaapataan ja omistusoikeutta koskevat dokumentit tehdään uusiksi. Eräs ongelma on haastateltavien mukaan myös suurten ketjujen tulo markkinoille. Nämä ostavat toimitiloja mihin hintaan hyvänsä eivätkä pienet yritykset pysty kilpailemaan niiden kanssa.

Pk-yritysten suojelemiseksi Pietarin kaupungissa tuli voimaan moratorio kaupungin omaisuuden myynnistä. Tämä on vastoin federaation lakia, mutta silti päätös on tehty.

“.. Me olemme vuokranneet tilaa 10 vuotta ja yhtäkkiä tulee päätös, että kaupunki on päättänyt myydä sen, mutta nyt yrittäjällä, joka on vuokrannut tilaa yli kolme vuotta, on oikeus sanoa ei ja myyntiprosessi keskeytetään.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Jotkut haastatelluista suomalaisyrityksistä suunnittelivat laajentumista ja omien toimitilojen rakentamista, koska vuokratilat eivät vastaa länsimaisia vaatimuksia ja toisen omistaman kiinteistön remontointia pidettiin usein huonompana vaihtoehtona kuin kokonaan uusien tilojen rakentamista. Rakennusluvan saanti ei silti ole edelleenkaan helppoa. Haastatellut uskoivat tilanteen pysyvän haastavana, koska rakennusmaasta on pula ja kysyntä kova. Myös rakennuslupaprosesseissa viranomaisilla on paljon rahastamismahdollisuuksia:

”Nyt kun on haettu rakennuslupaa, se on käynyt läpi 17 erilaista viranomaistarkastusta. Ja jokaiselle taholle pitäisi antaa vähän rahaa, jotta se etenisi edes jossakin aikataulussa. Kun sitä ei ole tehty, rakennuslupaprosessi on vienyt melkein 2 vuotta. Rakentamisen saa aloittaa vaikka heti, jos haluat maksaa kolme kertaa enemmän rakennusluvista. Ja se on

enemmänkin käytäntö, että rakennustyöt aloitetaan ilman lupaa ja asiat hoidetaan ns. penalty'en kautta. Tai on ne ihan mitä tahansa tekaistuja rangaistuksia, mutta aika paljon niillä on lahjonnan kanssa tekemistä.” (suomalaisyrittäjien edustaja)

Rakentamisen hinnassa on luonnollisesti eroja eri alueiden välillä, mutta keskimäärin rakentamiskustannukset ovat Venäjällä nousseet vuodesta 2004 lähtien noin 17 % vuosittain. Vuonna 2006 yhden asuineliön keskihinta oli 13 662 ruplaa eli noin 400 euroa. Vuotta aikaisemmin vastaava lukema oli 319 euroa. Jatkuvasti kasvavat rakentamiskustannukset yhdistettynä hankaluuksiin lupien saannissa hankaloittaa omien toimitilojen rakentamista.

”Hintataso on ylikuumentunut rakennuspuolella. Siellä on kova tarve ja kasvu, että rakennusresurssien saaminen on kortilla. Se koskee lähinnä materiaalikustannuksia, materiaalin saatavuuden takia. Osittain työvoimaakin, lähinnä suunnittelu ja projektinjohtotehtäviä... sinänsä rakennustyömies ei maksa yhtään mitään, sillä ei ole merkitystä. Ajatellessaan rakennusprojektin aloittamista, voidaan laskea 30 % nykyisen kustannustason päälle.” (suomalaisyrittäjien edustaja)

Haastatellut suomalaisyrittäjät eivät ylipäätään nähneet erityisiä parannuksia mahdollisuuksissaan investoida tuotantotiloihin:

”Investoiminen tuotantotiloihin on ollut ja on edelleen vaikeaa... Ja sitten kun oletamme, että yrityksen infrastruktuuri on valmis, niin itse asiassa se pitää tehdä itse. Se on ihan toinen maailma ja siihen pitää varautua myös ajallisesti. Jonkin tuotantotilan hankkiminen ja tuotannon käynnistämiseen voi varata pari vuotta aikaa, kun Suomessa se voi olla murto-osa siitä.” (suomalaisyrittäjien edustaja)

Myös venäläishaastatellut olivat harkinneet omien toimitilojen rakentamista, mutta he yhtyivät suomalaisten käsitykseen ongelmista rakennusmaan ja lupien hankinnassa.

“Rakennusmaan saaminen on todella vaikeaa. Maata kyllä on, mutta tontin saaminen voi kestää useita vuosia.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Käyttöön otettu huutokauppajärjestelmä muuttaa tilannetta, mutta se pikemminkin vaikeuttaa maan hankkimista.

“Nyt on tullut voimaan muutoksia. Ennen oli yksinkertaisempaa. Saattoi vaan mennä sanomaan että haluan sitä ja tätä. Nyt kaikki tapahtuu kilpailutuksen kautta, tulee huutokauppa. Jos jossain suunnitellaan jonkun myymistä, siitä tulee avoin tai suljettu tarjouskilpailu.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Venäläisille pk-yrityksille ongelmaksi muodostuvat myös maan hankintaan tarvittavat resurssit, koska pankit ovat vasta viime aikoina alkaneet tarjota rahoituspalveluja pk-yrityksille. Tällä hetkellä keskustellaan paljon mahdollisuudesta tarjota pk-yrityksille tiettyjä helpotuksia toimitilojen tai maan lunastamisessa. Rakentamisessa ongelmana on myös lukuisten lupien hankkiminen. Usein yritykset ovat pakotettuja aloittamaan rakentamisen samalla kun odottavat joitakin luvista tai maksavat mieluummin sakkoja dokumenttien puuttumisesta.

“Jos alkaa odottaa kaikkia lupia ja sopimuksia, mitä rakentamiseen liittyy, rakennustyö ei ala koskaan, se kaikki kestää ikuisuuden. Tällä aloitat rakentamisen ja saat sen kuluessa joitakin sopimuksia tai sitten et saa ja jätät ne tulevaisuuteen.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Jälleen kerran suuret yritykset ovat paremmassa neuvotteluasemassa viranomaisiin nähden, koska heiltä on odotettavissa tiettyä kassavirtaa myös alueen budjettiin. Suuret yritykset pystyvät neuvottelemaan suoraan korkeamman tason viranomaisten kanssa ja ohittamaan alempia byrokratian tasoja. Prosesseihin käytetty aikakaan ei ole suuryrityksille välttämättä yhtä kriittinen resurssi kuin pienemmille.

Yhteenvetona voidaan sanoa, että monien suomalaisten haastateltujen mielestä pk-yritykset hyötyisivät merkittävästi sen tyyppisistä alueista tai palveluista kuin yrityspuistot, jossa vuokralaiselle tarjottaisiin täysi infrastruktuuri, toimivat kunnallispalvelut ja vakaa ympäristö. Tällainen mahdollisuus voisi osaltaan edistää ulkomaisten pk-yritysten etabloitumista alueelle. Perustyön valmisteluun ja hoitamiseen ei kuluisi kallista aikaa ja resursseja, mikä voi muodostua ylitsepääsemättömäksi esteeksi ja pysäyttää yrityksen tulon markkinoille. Yrityspuistot voisivat tarjota myös konsultointi-ym. oheispalveluja, mikä voisi osaltaan lisätä yritysjohtoon resursseja. Parhaimmillaan suuremmalla yrityskeskittymällä voisi olla myös yksittäisiä toimijoita paremmat lobbausmahdollisuudet, jolloin pk-yritysten ääni voisi kantautua nykyistä tehokkaammin viranomaisten ja päättäjien korviin. Yksittäisen pk-yrityksen mahdollisuudet vaikuttaa olemassa olevaan toimintaympäristöön tai ajaa tiettyjä ratkaisuja ovat hyvin vähäiset.

”Yrityspuistosta on [Viipurissa] puhuttu lähinnä siksi, että rajan läheisyys mahdollistaa suomalaisten pk-yritysten toiminnan Venäjällä. Tämä on ainoa maa maailmassa, jolla on tällainen mahdollisuus. Esimerkiksi saksalaisilla yrityksillä ei ole vastaavaa läheisyyttä. Sieltä voivat tulla vain suuremmat yritykset, mutta jos tämä kaikki järjestetään, suomalaiset 50-100 hengen yritykset voisivat työskennellä osittain Venäjällä. Ja sen jälkeen tietenkin kasvaa ja levittäytyä. Yrityspuistossa pk-tuotantoyritykset voivat ratkaista kysymyksiään suomalaisen logiikan ja ymmärryksen mukaisesti ja panna niitä täytäntöön Venäjällä. Se on helpompaa kuin sellaiselle suomalaisyritykselle, jolla tulisi olemaan tiettyjä ongelmia tuotannon aloittamisessa Venäjällä johtuen kieli- ym. ongelmista. Suuryrityksillä sellaisia ongelmia ei ole, koska heillä on resursseja ja ihmisiä. Pienessä yrityksessä isäntä joutuu tekemään kaiken itse... ja niille tarvitaan tämäntyyppistä tukea.” (suomalaisyrityksen edustaja)

Lisäksi venäläisten viranomaisten tulisi olla pk-sektoria ajatellessaan paremmin perillä suunnittelusta ja pyrkiä laatimaan erillisiä tuotantovyöhykkeitä raskaalle ja kevyelle teollisuudelle. Näillä vyöhykkeillä voisi olla oma lainsäädäntökehyksensä, joka olisi selvästi määritelty. Tuotantovyöhykkeillä pitäisi lisäksi olla tarjolla kunnallispalvelut ja tarvittava infrastruktuuri. Tällöin tuotantotiloja olisi mahdollista pystyttää nopeasti ja

toivon mukaan ilman hankalia lupamenettelyjä, mikä edistäisi yritysten etabloitumista ja nopeuttaisi toiminnan kehittymistä.

7.9 Henkilöstökysymykset

Toiminnan luonteesta ja sijainnista riippuen haastatellut suomalaisyritykset kokivat henkilökunnan palkkaamisen ongelmalliseksi Pietarin ulkopuolella. Erityisesti operatiivisen tason työntekijöistä on pulaa. Lisäksi yritykset joutuvat yleensä itse kouluttamaan työntekijänsä. Toinen vaihtoehto olisi palkata koulutettua työvoimaa suuremmista kaupungeista, mutta ottaen huomioon kaupunkilaisten kovemmat palkkavaatimukset ja heille tarjottavan majoituksen kustannukset, tämä vaihtoehto ei yleensä tule pk-yritysten kohdalla kysymykseen.

2000-luvulla työvoimakustannukset ja palkkakilpailu ovat kasvaneet. Jos henkilöllä on kokemusta työskentelystä länsimaisessa yrityksessä, kilpailijat ovat yleensä hyvin innokkaita saamaan tällaisen henkilön omaan palvelukseensa. Tämä johtaa työntekijöiden suureen vaihtuvuuteen ja lisäkuluihin:

“Työntekijäpuolella on hyvin voimakasta vaihtuvuutta. Alueelle tulee koko ajan uusia yrityksiä ja juostaan palkkatason perässä. Vaikka me pyrimmekin maksamaan optimoitua palkkaa, jottei kaikki koko ajan vaihtuisi., mutta sitoutuminen yritykseen ei ole kauhean korkealla tasolla. Ollaan pyritty sitouttamaan henkilökuntaa erilaisilla ohjelmilla. mm. bonuspalkkauksen kautta ja tarjoamalla erilaisia etuja.” (suomalaisyrityksen edustaja)

Osa haastatelluista oli sitä mieltä, että myös työkuultuurissa on eroja. Heidän mukaansa erityisesti yli kolmekymppisillä työntekijöillä neuvostomentaliteetti on edelleen vallitseva: suorituksista vaadittava kompensatio on suhteessa liian korkea verrattuna länsimaisiin standardeihin. Yksi haastatelluista kuvasi aloitekyvyn puutetta ei laiskuuden eikä alhaisen työmoraalin osoituksena, vaan ainoastaan tottumuksena tietynlaisiin työtapoihin:

”Minusta oikeiden ihmisten rekrytointi on suurin ongelma...Venäläisellä on aina oma suu lähempänä kuin yrityksen suu, mutta se johtuu siitä, että on totuttu elämään epävarmassa yhteiskunnassa ja ympäristössä. Niin kauan kun minulla oli venäläinen johto, toiminta ei edistynyt. Edistys tuli vasta suomalaisen myötä.” (suomalaisyrittäjän edustaja)

Sama haastateltava katsoi työntekijöiden myös käyttävän työnantajan tarjoamaa koulutusta itsekästä hyväkseen. Ainakin kolme haastatellun yrityksen työntekijää oli jättänyt yrityksen ja perustanut oman firman, yksi täsmälleen samanlaiselle liikeidealla kuin entisellä työnantajalla.

Hyvien työntekijöiden löytäminen on ongelmallista myös venäläisille pk-yrityksille. Suurimpia ongelmia ovat työvoimapula ja työntekijöiden asenteisiin liittyvät kysymykset. Pk-yritysten kohdalla hyvien työntekijöiden saanti on suuryrityksiäkin tärkeämpää, koska inhimillisillä resursseilla on pienessä yksikössä suurempi merkitys.

”Tärkeintä on luoda perusrunko ja löytää samalla tavoin ajattelevia ihmisiä, mutta ero omistajien ja palkattujen työntekijöiden välillä pysyy aina. Johdon tehtävä on sitouttaa tämä palkattu ryhmä niin hyvin kuin mahdollista. Jos se onnistuu, yritystoiminta ja tuotanto onnistuvat hyvin. Pienessä yhteisössä kaikki näkyy. Minä sain luotua kollektiivin kolmessa vuodessa.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Lähes kaikki haastatellut venäläisyrittäjät valittelivat pätevien työntekijöiden puutetta. Usein ammattilaisia joudutaan ostamaan erittäin kalliiseen hintaan, jopa 100 000 ruplaa kuussa. Suuryritykset pystyvät maksamaan tällaisiakin summia, mutta pk-yrityksille se ei ole mahdollista. Usein käy myös niin, että kun pk-yritykset kasvattavat ja kouluttavat itselleen työntekijöitä, nämä siirtyvät jonkin ajan kuluttua töihin suuriin yrityksiin, koska ne pystyvät maksamaan parempia palkkoja.

”... Kun tänne tulee sellaisia jättiläisiä kuten Koiviston satama, ne vievät kirjanpitäjät. Opettelevat työnsä ja lähtevät sinne. Siellä on kaksi kertaa parempi palkka.” (venäläinen yrityksen edustaja)

“Jo nyt on pulaa suorittavasta portaasta ja työntekijöistä käydään kovaa kamppailua. Managereita ja juristeja on paljon, mutta rakentajia ja vastaavia ei riitä.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Asenteisiin liittyvä ongelma liittyy siihen, että neuvostoaikana ihmiset tottuivat saamaan palkkaa tuloksesta riippumatta:

“Ihmiset tottuivat saamaan tekemättä sen eteen paljoakaan. Ja nuoriso taas ei halua töihin teollisuuteen, erityisesti Viipurissa. Kaikki haluat paljon rahaa ja heti paikalla.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Monet haastateltavat toivat esille myös asiantuntijoiden heikon koulutustason. Monet pelkäsivät tilanteen yhä huonontuvan, kun vanhempi opettajakaarti lähtee eläkkeelle korkeakouluista: ei ole enää opettajia.

“Teknillistä ammattikoulutusta ei enää ole eikä koulutettua nuorta työvoimaa pysty löytämään. Se mitä he ehdottavat, on että meidän pitäisi heidän avullaan maksaa koulutuksesta, mutta se on mahdotonta. Ei ole olemassa mekanismia, jolla koulutus maksettaisiin takaisin. Perustuslain mukaan emme pysty laittamaan häntä [koulutettua ihmistä] korvaamaan saatua koulutusta työllä. Taas kerran on suuret puheet, mutta idea ei ole käytännössä toteutettavissa. Työntekijät lähtevät ja sillä siisti.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Jotkut haastatelluista venäläisyrityksistä sanoivat, että he pystyvät pitämään työntekijänsä ja pyrkivät taistelemaan työntekijäkatkoa vastaan maksamalla kaikki palkat virallisesti.

“Maksamme koko palkan ja se houkuttelee ihmisiä. Heillä on toivoa, että tästä palkasta kertyy myös eläkettä.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Eräs Leningradin läänin erikoisuuksia on valtion rajan läheisyys, mikä vaikuttaa myös työntekijäkysymyksiin:

“Rajan läheisyydessä nuorisolla on muitakin mahdollisuuksia ansaita rahaa, koska alue on rikas. Se vaikuttaa hyvin demoralisoivasti työmarkkinoihin. Rahaa saa helpomminkin eikä nuoria kiinnosta uran kehittäminen.” (venäläinen virkamies)

“Täällä [Viipurissa] ihmiset ovat rajan läheisyyden hemmottelemia. Varsinkin aikaisemmin oli yleistä olla tavaraa kuljettavana matkustajana autoissa. Hyppäsit autoon, ajelit sinne tänne, otit nimellesi osan kuormasta ja ansaitsit sovitun summan rahaa.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Monet haastatelluista venäläisyrityksistä olivat sitä mieltä, että paljon järkevämpää kuin etsiä työvoimaa kaupungista, on laittaa ilmoitus lehteen ja palkata ihmisiä muilta alueilta ja kylistä ja tarjota näille asuminen. Kylissä ei ole työtä eikä rahaa ja siksi sieltä tulevat ihmiset ovat valmiita työskentelemään pienemmällä palkalla. Tällainen käytäntö on yleinen monissa kaupungeissa kuten Kaliningradissa ja Primorskissa.

“Urasta ja opiskelusta on kiinnostunut vain 10-15 % [nuorista Viipurissa]. Monet tuovat tavaraa Suomesta ja myyvät edelleen, ja se, mitä huomina tuo tullessaan ei heitä huoleta. Ihmiset täällä ovat päässeet laiskistumaan eivätkä halua tehdä työtä jos palkat ovat alhaisia, mutta muilta alueilta tulevat ihmiset tekevät mieluusti töitä 1500:lla. Siksi tuotanto kannattaa aloittaa jossain muualla. Tällä on vaikea tulla kannattavaksi.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Venäjällä on olemassa joukko ulkomaalaisten palkkaamista koskevia lakeja ja hallinnollisia sääntöjä, jotka vaikeuttavat myös pk-yritysten toimintaa. Ulkomaisten työvoiman houkuttelu on tullut vaikeammaksi uuden lain voimaantulon myötä, mikä on merkinnyt uusia vaikeuksia monille pk-yrityksille.

“Huhtikuun alusta asti ulkomaalaisilta on ollut työnteko kielletty elleivät he rekisteröidy. Minä halusin ottaa töihin sukulaisen Ukrainasta, mutta siihen olisi tarvittu suuri määrä dokumentteja ja vastausta olisi pitänyt odottaa 2-3 kuukautta. Lisäksi olisin joutunut maksamaan hänestä veroa 32 % kun [muuten] maksamme 13 %. No loppujen lopuksi hän maksaa sen itse, mutta ikään kuin sen maksan minä. Ja jos ulkomaalainen työskentelee epävirallisesti, sakko on 800 000.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Lainsäädännössä vuonna 2005 tehdyt muutokset ovat kiristäneet vaatimuksia, mikä on hankaloittanut työlupien hankkimista ja ihmisten rekisteröintiä paikkakunnille, joilla he työskentelevät. Useimmilla näistä luvista ei ole juuri käytännön merkitystä. Kysymys nousi esille myös tämän tutkimuksen suomalaishaastateltujen vastauksissa. Viisumihakemukset ja ulkomaisten työntekijöiden rekisteröinti on yhä uuvuttavaa:

”Se on sellainen asia, se ulkomaalaisten työssäolo täällä, että siinä on kauhea byrokratia. Sekin työllistää meillä puoli henkilöä. Joutuu lähtemään triviasta, eli pitää rekisteröidä firman kaikkien ulkomaalaisten läsnäolopäivät.” (suomalaisyrityksen edustaja)

Yrittäjien on tällä hetkellä varauduttava siihen, että työluvan saaminen kestää kolme kuukautta, mutta toisaalta, menettely on varsin ennustettava ja toistuu samanlaisena vuodesta toiseen, mistä syystä prosessi ei tunnu yrittäjistä ylivoimaiselta. Työlupien hankkiminen on myös mahdollista ulkoistaa konsultille.

Samanaikaisesti yrittäjät kritisoivat myös Suomen viisumipolitiikkaa. Jos Suomen viranomaisten venäläisille työntekijöille myöntämiä viisumeita ei ole käytetty matkoihin Suomeen, myöhempiin viisumihakemuksiin saattaa tulla kielteinen päätös.

”Viisumit ovat suuri ongelma nimenomaan Suomen viranomaisten kanssa. Suomen viisumipolitiikka on absurdia. Meillä on esim. 200 venäläistä, jotka haluamme lähettää suomeen neuvotteluihin tai selvittämään mahdollisia reklamaatioita tai muita ongelmia. Sanotaan että 200 ihmisestä kolmellakymmenellä on viisumi, joiden saantia olemme tukeneet. Työntekijät käyttävät viisumeitaan myös viikonloppuisin, käyvät Suomessa ja se

on ok., mutta johdon, mikäli kaikki sujuu hyvin, ei tarvitse välttämättä matkustaa Suomeen. He lentävät lomalle Espanjaan. Kun he hakevat viisumeita seuraavan kerran, Suomen konsulaatista sanotaan että mitä te haitte viisumeita Suomeen ja lensitte Espanjaan. Emme anna teille enää viisumeita. Schengen-viisumilla ei matkustettu sinne minne piti, mikä on rikollista, emme päästä teitä enää Suomeen.” (suomalaisyrittäjän edustaja)

Suomalaishaastatellut mainitsivat myös, että Suomen työvoimahallinnossa on varmaankin puutetta työvoimasta, koska myös Suomen puolella työlupien saaminen on varsin tahmeaa.

”Juuri keväällä hain muutamalle kymmenelle venäläiselle Suomen työluvat, käytettiin meidän tehtaalla työskentelemässä. Ei sekään prosessi helppo ollut, mutta sen kun tiesi, niin pääsi aika hyvin läpi. Ainut mikä siinä oli, niin kovat ruuhkat täällä Suomen päässä ulkomaalaisvirastossa ja työvoimatoimiston työlupayksikössä. Varmaan johtunee ihan Suomen resurssien vajauksesta, millä ei sinänsä ole tekemistä Venäjän kanssa.” (suomalaisyrittäjän edustaja)

7.10 Investoinnit, ulkomaankauppa ja rahoitus

Suorien ulkomaisten investointien määrä Leningradin läänissä on kasvanut hyvin merkittävästi 2000-luvulla. Vuonna 2006 suorien ulkomaisten investointien määrä asukasta kohden oli 222 USD kun vastaava luku Pietarissa oli 139 USD ja koko Venäjän keskiarvo 96 USD/asukas.

”Pietarin talousfoorumin päättyessä rekisteröityjä uusia sopimuksia foorumin aikana tehtiin 13,5 miljardia USD. Se on kaikkien aikojen ennätys, mikä kertoo siitä, että lujaa menee...tulijoita on hirveästi ja se on hyvä.” (suomalaisyrittäjän edustaja)

Suomalaishaastateltujen mielipiteet investointi- ja ulkomaankauppapolitiikasta Leningradin läänissä ja Venäjällä jakautuivat. Osa oli sitä mieltä että investointiherkkyys on parantunut kestäväen taloudellisen kasvun ja Putinin poliittisten uudistusten myötä.

Toisaalta tulevien presidentin vaalien takia tulevaisuuteen liittyy tiettyä epävarmuutta ja uudistusprosessi on hidastunut. Optimistit uskovat, että uudistuspolitiikka tulee jatkumaan, kun taas pessimistisemmin suhtautuvat eivät ole varmoja miten toimintaympäristö tulee muuttumaan. Selvää on että riippuvuus luonnonvaroista kasvattaa luonnonvarakysymysten merkitystä tulevissa vaaleissa, koska tietyt tahot haluavat saada suuremman vallan öljy- ja kaasuteollisuudessa.

Puutullikysymyksessä suomalaisten haastateltujen mielipiteen jakautuivat selvästi. Yksi haastateltava oli sitä mieltä, että puun vientitullit tulevat vähentämään suomalaisten investointihalukkuutta ja ovat merkki yleisestä investointi-ilmaston heikkenemisestä. Toinen puolestaan arveli, että puutullit ovat tarpeen venäläisen prosessiteollisuuden kehittymiseksi, mikä tekee niistä oikeutettuja.

”Minusta tuntuu, ettei investointi-ilmapiiiri ole parantunut. Esimerkiksi puunjalostusteollisuudessa investointeja pyritään ”lisäämään” asettamalla vientitulleja. Valtio voisi tukea sijoitustoimintaa ja vähentää sen riskisyyttä. Sen sijaan, Venäjällä ilmeisesti oletetaan että raaka-aineiden vientitullien asettaminen tuo lisää investointeja...” (suomalaisyrityksen edustaja)

”Puupulasta puhutaan, mikä tulee Suomeen. Se on huono asia, siinä Suomi saisi katsoa peiliin. Suomeen kun ei sovi kuin yksi totuus kerralla. Valitellaan, että miten Venäjä voi käyttäytyä siten, että tulee niin suuret puutullit? Kun meille tulee hirveitä ongelmia ja WTO voi vaatia toisenlaisen päätöksen asialle. Venäjä sahaa omaa oksaansa tällä päätöksellä. Ja sitten hengähdystauon jälkeen Suomi isällisesti neuvo, että Venäjän pitäisi saada oma teollisuustuotanto monipuolisemmaksi, ettei eksporteerata ainoastaan öljyä ja kaasua. Se on niin ristiriitaista... Venäjähän tulleilla nyt yrittää nostaa omaa puunjalostusteollisuutta monipuolisemmaksi.” (suomalaisyrityksen edustaja)

Toinen suomalainen oli sitä mieltä, että vaikka ulkomaisten investointien määrä Leningradin läänissä on kasvanut merkittävästi, alueen viranomaiset aliarvioivat ulkomaisten pk-yritysten statusta ja merkitystä investoijina. Suuret yritykset saavat

huomiota, opastusta ja myönteisen vastaanoton ilman erityisiä ponnisteluja, mutta Venäjälle investoimaan pyrkivät pk-yritykset kohtaavat vielä ongelmia.

”Luulenpa, että sen täytyy olla aika iso homma, jotta saa poliitikot mukaansa. Investoinnin arvo täytyy olla 100 miljoonaa euroa, ennen kuin joku viitsii ruveta miettimään. Ei tällaisia pienikokoisia niin kuin meillä sillä lailla. Ollessaan tarpeeksi isoja systeemeitä euromäärällisesti, mitä rakennetaan tänä päivänä, niihin saa kaikenlaista investointitukea, verohelpotusta ja muuta.” (suomalaisyrittäjien edustaja)

Eräs haastateltava arveli, että kuntien viranomaiset eivät ole riittävän innostuneita luomaan uusia työpaikkoja luomaan alueellista hyvinvointia. Näitä kiinnostavat vain suuret projektit ja niistä koituvat taloudelliset hyödyt.

”Virkamiehiä ja hallintoelimiä ei kiinnosta se, että syntyy uusia työpaikkoja, hienoja rakennuksia, ihmiset tulevat maksamaan veroja, syntyy markkinoita kun ihmiset ansaitsevat rahaa. Jos tulee joku yritys joka haluaa investoida kymmenen miljoonaa, valtion tai kunnan kassaan heti miljoona ja sitten vielä sinne ja tänne. Ja virkamiehetkin saavat rahaa. Päinvastoin, kuulemme usein että sellaiset yritykset kuin me [pk-yritys] joutuvat sulkemaan venäläisen työvoiman puutteen vuoksi. Kaikenlaiset ulkomaalaiset tulevat ja vievät työvoiman. Tätä mieltä kaupungissa ollaan tai ainakin on sellaisia ajatuksia.” (suomalaisyrittäjien edustaja)

Myös Suomen hallitusta kritisoidaan Venäjä-investointien edistämisestä. Haastateltujen suomalaisyrittäjien mukaan Suomen hallituksen pitäisi edistää yhteistyötä ja investointeja aktiivisemmin, jotta läheisen Venäjän tuotantopotentiaali pystyttäisiin hyödyntämään paremmin.

”Suomen edellinen hallitus päätti ajaa alas talous- ja lähialueyhteistyön, koska firmat jo osaa ja kaikki toimii, niin tähän ei enää panosteta. Venäjä tulee kysymään tästä seuraavassa talouskomission kokouksessa. Miten me suhtaudutaan, kun he tarjoavat apua yritysten investointien edistämiseksi. Kelpaako apu teille, vai oletteko tosissanne kun

päätätte kieltäytyä yhteistyötarjouksesta? Muut maat ovat joka tapauksessa liikkeellä. Hollanti ja Saksa sekä heidän hallintonsa ovat ikävä kyllä meitä aktiivisempia. Siellä jopa Schröder hoitaa kaasuputkea, kun aikaisemmin sopi Venäjän kanssa isoista junakaupoista liittokanslerina. Tässä näkee, että heillä on merkittäviä henkilöitä, jotka todella panostavat Venäjään. Meiltä ei tahdo tällaista ruutia löytyä...”
(suomalaisyrittäjien edustaja)

Haastatellut olivat sitä mieltä, että vaikka kilpailu on kovaa, Venäjän markkina ei ole vielä saturoitunut, vaan mahdollisuuksia on edelleen. Jossain mielessä olemassa olevia ongelmia voi pitää jopa etuna niiden yritysten kannalta, jotka ovat itse jo selviytyneet niistä. Jos Venäjälle etabloituminen olisi helppoa, kaikki menisivät sinne.

Suomalaishaastateltujen mukaan Venäjän rahoitusmarkkinat ovat kehittyneet selvästi 2000-luvulla. Vaikka korkotaso on varsin korkea, venäläispankeilla on huomattavaa varallisuutta ja myös suomalaisyritykset käyttävät niitä erityisesti lyhytaikaiseen rahoitukseen. Myös erilaiset leasing-järjestelyt ovat parantuneet ja tulleet osaksi ulkomaisten pk-yritysten keinovalikoimaa.

Pääasiallinen rahoitus tapahtui suomalaishaastateltujen yrityksissä kuitenkin suomalaisten emoyhtiöiden tai pankkien kautta. Myös tiettyjä julkisia rahoitusmuotoja käytettiin ja joillakin oli Venäjän-toiminnoissaan kokemusta mm. Finnveran investointituesta. Myös uusi Luoteis-Venäjän rahasto mainittiin:

”Nyt meillä on myös Luoteis-Venäjän rahasto täällä Lappeenrannan, Imatran ja Kymenlaakson seudulla. Päästiin yhteen heidän pilottihankkeeseen mukaan. Ollaan ehkä toteuttamassa yhtä yrityskauppaa syksyllä Pietarissa. Heidän kautta järjestyy rahoitusta.” (suomalaisyrittäjien edustaja)

Yksi suomalaishaastateltava valitteli suomalaisten pankkien haluttomuutta hyväksyä Venäjällä sijaitsevaa omaisuutta luoton takuuksi liian riskialttiina. Tämä seikka heikentää pk-yritysten mahdollisuuksia saada rahoitusta Venäjän investointeihin.

”Minulla on sellainen käsitys, että tämä on suuri ongelma pk-yrityksille; suomalaiset pankit eivät vielääkään pane venäläiselle omaisuudelle tai kiinteistöille mitään painoa. Tästä syystä aloitteleva yrittäjä joutuu kääntymään investointineen venäläisen pankin puoleen. Suomalaispankit puhuvat että meillä on siellä yhteyspankki., mutta ei minua ainakaan kukaan auttanut. Ainoa poikkeus on Finnvera. Ne katsovat läpi sormien. Niillä on jotkut säännöt ja ne rahoittavat suomalaisyrityksiä sillä edellytyksellä, että rahat menevät Venäjälle.” (suomalaisyrityksen edustaja)

7.11 Tulli

Venäläinen tullilainsäädäntö ja tulliviranomaisten toiminta on ollut koko taloudellisen transition ajan yksi suurimpia ongelmia niille suomalaisyrityksille, joille rajan ylitykset ovat olleet olennainen osa liiketoimintaa. (Karhunen et al., 2003). Tilanne ei ole edelleenkään merkittävästi muuttunut. Tullin toimintaa pidetään yhä byrokraattisempaan ja samaan aikaan mielivaltaisena. Tulliselvitysvaatimukset ovat monimutkaisia ja rasittavia. Suomalaisten yrittäjien mukaan säännöistä on tehty tarkoituksella mahdollisimman monimutkaisia, jotta viranomaiset pääsisivät rahastamaan tehdyistä virheistä. Sama prosessi, joka kestää Suomen rajalla kolme minuuttia, saattaa kestää Venäjän puolella kolme päivää ennen kuin tavara on saatu tullattua. Tämä lisää luonnollisesti kuljetusten ja sitä kautta koko toiminnan kuluja.

”Minulle on ilmoitettu, että täytyy ymmärtää nykyistä venäläistä yhteiskuntaa. Se, että valtio maksaa yhden palkan ja se että tullimies ylipäänsä tullaa meidän kuorman, niin me olemme velvollisia maksamaan se toinen palkka. Sen tähden sitä myös pidetään siellä kolme päivää. Eli työmäärä on kasvanut kamalasti, vaikei kuormien koko ole. Paperihommat ovat kasvaneet kovin, yhden kuorman tullikopiot on 56 kpl A4:siä. Niin, että kuka niitä lukee? Ja se on 26 kertaa vuodessa. Ennen tullattiin yhdellä tullinimikkeellä, nyt niitä on 17. Tarvitaan yhden sijaan kaksi tullaaajaa, jotta saadaan paperit kuntoon. Tätä on tehty 16 vuotta, eikä kertaakaan tulli ole saanut meitä kiinni. Että ei sieltä luottamusta kovin helposti saa. Enkä tiedä kuinka pitkän ajan näyttöjä se vaatisi, jotta homma pelaisi.” (suomalaisyrityksen edustaja)

Yksi suomalaishaastateltava oli jopa sitä mieltä, että tullilaitos on suorastaan laittomuuden pesä koko venäläisessä hallinnossa:

”Mutta sellaiseen suoranaiseen laittomien maksujen pyytämiseen ei ole törmätty muualla kuin tullissa. Esim.: ”Jos maksatte mulle kympin, niin pistän silmät kiinni.” Tullaaminen ja kuljettaminen on se alue, mihin kaikki rosvot ovat pesiytyneet siinä maassa.”
(suomalaisyrityksen edustaja)

Toinen suomalainen kertoi joustamattomien tullimuodollisuuksien ja rahtikustannusten olleen syynä alihankinnan lopettamiseen Venäjällä. Hän uskoi näiden olosuhteiden vaikuttavan negatiivisesti Venäjän kilpailukykyyn. Vähintään kerran vuodessa rahti juuttui tulliin, koska joku sääntö oli muuttunut, mutta siitä ei ollut ilmoitettu etukäteen.

”Tullimuodollisuudet ja kuljetuskustannukset ovat vieneet Venäjän kilpailukyvyyn. Se ei voi kilpailla hinnalla eikä joustavuudella. Vaikka Venäjän tuotannollinen kustannustaso on halvempaa, se ei ole yhtä joustavaa. Toimitukset viivästyvät jatkuvasti, sieltä ei mitään voi alta neljän viikon aikaa toivoa. Osa johtuu alihankkijakumppanin toimintamalleista ja tulli vie oman aikansa. Virossa toimiessa tavarat saa hätätapauksessa huomiseksi. Meidän sektorilla Venäjä olisi kilpailukykyinen ollessaan avoin markkinatalous. Silloin siellä kannattaisi vielä tuotantoa pitää läheisyyden johdosta.” (suomalaisyrityksen edustaja)

Jotkut haastatelluista olivat kuitenkin sitä mieltä, että tullin toiminnassa on tapahtunut jonkinlaista kehitystä. Yhdellä haastatelluista suomalaisyrityksistä oli oma erityinen tullin osasto tehtaansa alueella. Itse tehtyjen investointien ansiosta tullausprosessi oli tullut selkeämmäksi ja sujuvammaksi. Silti myös tämä yritys joutui tarvittaessa sopeutumaan uusiin vaatimuksiin aina kun tulliviranomaiset vaihtuivat. Tämä kertoo siitä, että tullin päätöksiin liittyy edelleen huomattavassa määrin tulkinnanvaraisuutta ja vallankäytön mahdollisuuksia valtion virkamiesten taholta.

Vaikka tarve tullisäännösten kehittämiseen on ollut Suomen taholta huomattava ja Suomi on tehnyt paljon asian edistämiseksi esim. EuroRussia ohjelman puitteissa, kaikki tullin toimintaa parantamaan pyrkineet hankkeet ovat jostain syystä aina takertuneet duuman rattaisiin. Presidentin vaalien alla pelätään tehdä mitään sellaisia muutoksia, jotka voisivat vaikuttaa tiettyjen ryhmien nauttimiin tuleviin etuisuuksiin.

Haastattelujen perusteella tullilainsäädäntö ei ole suuri ongelma venäläisille pk-yrityksille. Taustalla on se, että useimmat haastatellut yritykset ovat toimineet jo vuosia ja yhteistyö tullivälittäjien kanssa toimii vakaasti. Vaikka yllätyksiä edelleen tulee, sitä tapahtuu huomattavasti harvemmin kuin aikaisemmin.

“Tullin kanssa kaikki on yksinkertaista, siinä on kaksi vaihtoehtoa: joko teet kaiken itse ilman ennakkotietoa kuinka kauan prosessi tulee kestämään ja mitä se maksaa tai voi palkata tullibrokerin, joka tulee kalliimmaksi, mutta on varmempi tapa ja kaikki tapahtuu järkevässä ajassa. Me käytämme palkatun ihmisen vaihtoehtoa, kuten 90 % muistakin. Ei sinne oikein päästetäkään.” (venäläinen yrityksen edustaja)

7.12 Pk-yritysjärjestyksen julkinen tuki

Leningradin läänissä ja Pietarissa on tehty verrattain paljon pk-yritysten tukemiseksi. Venäläisten yritysten näkemykset julkisesta tuesta ovat silti verrattain skeptisiä. Osa on sitä mieltä, että jos valtaapitävät yrittävät auttaa jotakin yritystoiminnan muotoa kuten pk-yrityksiä, kaikki menee yleensä vain huonompaan suuntaan. Osa on neutraalimmalla kannalla eikä huomaa julkisen sektorin toimilla olevan erityistä positiivista vaikutusta joskaan ei varsinaisesti haittaakaan.

“Paikallishallinnon kanssa meillä ei ole konflikteja eikä myöskään tiivistä yhteistyötä. Tapaamme säännöllisesti ja olemme yhteydessä. En näe siinä erityisiä ongelmia mutten mitään apuakaan. Hallinto täyttää omat velvollisuutensa ja me omamme. Meidän tehtävänä on ansaita rahaa ja maksaa veroja emmekä me pyydä heiltä mitään ylimääräistä. Emme työnä toisillemme kapuloita rattaisiin. Täysin normaalit, ammatilliset suhteet.” (venäläinen yrityksen edustaja)

“Minä olen sitä mieltä, että pk-yritykset ja yli päätään koko teollisuus ovat täällä ei hallinnon ansioista vaan siitä huolimatta.” (venäläinen yrityksen edustaja)

“Vuosien kokemus osoittaa, että jos he yrittävät auttaa jonkin sortin yrittäjyyttä, kuten pienyrittäjyyttä, kaikki menee vain huonompaan suuntaan. Tämä tulee Neuvostoliitosta. Kun alettiin taistella alkoholismia vastaan ja valmistaa olutta myyntiin, olut yksinkertaisesti katosi. Alamme myydä vodkaa pienissä pulloissa - pienet pullot katosivat. Älkää siis vain auttako!” (venäläinen yrityksen edustaja)

“Mitään todellista apua ei ole. Tunnen kaikki alueen yrittäjät eikä kukaan ole saanut mitään, ei edes sitä mikä on luvattu ja allekirjoitettu.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Tuen saamiseen liittyvää byrokratiaa ja muita vaatimuksia pidetään monimutkaisina. Monet pk-yritykset eivät ole innostuneita käyttämään tarvittavaa aikaa tukien hankkimiseen etenkin, kun tuen määrä saattaa lopulta olla verrattain pieni.

“Tukiohjelmia on kyllä olemassa, mutta niihin pitäisi kirjoittaa liiketoimintasuunnitelma. Ja vaikka sen kirjoittaisikin, kaikki kestää hirveän pitkään eivätkä saadut rahat ole siihen käytetyn työajan arvoisia. Käytän mieluummin energiani välittömään ongelmanratkaisuun täällä. Joutuisimme muuten palkkaamaan erityisen managerin hoitamaan kuukausittaisia selvityksiä luoton käytöstä. Puitteet on rakennettu sellaisiksi että parempi on kaverit jos me annamme teille 100 000 ja te jätätte meidät rauhaan. Meidän yrityksemme mittakaavassa 100 000 ei edes riitä. Me tarvitsisimme 800-900 tuhatta euroa lainaa. Ostaisimme heti oman kuljetuskaluston, vuokraisimme mökin ja kehittäisimme mekanismin, mutta meillä yksi yritys ei voi saada niin paljoa rahaa.” (venäläinen yrityksen edustaja)

“Voin sanoa sen perusteella, mitä olen vähän kokeillut olla jonnekin yhteydessä että se on kyllä lähinnä byrokratiaa. Enemmän huolta ja turhaa touhua, ansaitsen ne rahat nopeammin itse ja helpommin kuin osallistumalla mihinkään ohjelmaan. Tiettyjen

vaikeuksien lisäksi ne rahat eivät meidän yrityksemme tapauksessa riitä. Jos tarvitsemme varoja, puhutaan seitsennumeroisista luvuista., mutta pk-yritysten tukisummat, jos nyt joku jotain saa, ovat noin 100 000. Kulkea eri instansseissa, täyttää kasa lomakkeita ja todistella - ei siinä ole järkeä. Siksi emme ole osallistuneet mihinkään ohjelmiin.”
(venäläinen yrityksen edustaja)

Paikallishallinnon ei uskota olevan kiinnostunut pk-yritysten tukemisesta, koska pk-yritysten maksamat verot menevät muihin budjetteihin, eivät paikallishallinnolle.

“Koska kaikki verot menevät muihin budjetteihin. Teollisuudesta paikallishallinto saa 20 % tuloveroa. Siinä kaikki, ei voittoveroa, ei arvonlisäveroa. Kaikki hyvät verot menevät Moskovaan.” (venäläinen virkamies)

Hallinnon tehtävänä on kerätä mahdollisimman paljon veroja, mutta hallinto itse saa niistä vain pienen osan, vuokria ja kiinteistöjä koskevat verot. Tästä syystä hallinnon ja yritysten intressit eivät kohtaa.

“Meidän hallinnollamme kerätty veropohja on todella pieni. Suurin osa rahoista menee läänin ja federaation budjetteihin. Pääasialliset tulot paikallistasolla tulevat kiinteistöveroista. Tästä syystä kunnallistason luottamushenkilöt ajavat maan ja kiinteistöjen vuokrien korotusta. Se on heille tärkein vero, muuta ei ole. Siksi yrittäjät valittavat, koska heidän on vaikeaa suunnitella toimintaansa edes vuodeksi eteenpäin. Viime vuonna paukautettiin 40 prosentin korotukset eivätkä he olleet ottaneet sitä missään huomioon.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Osa venäläishaastatelluista oli sitä mieltä, että viranomaiset yrittävät kyllä auttaa, mutta apu ei aina ole aivan sitä, mitä olisi tarvittu. Käytettävissä olevilla varoilla ja ihmisten henkilökohtaisilla ominaisuuksilla katsottiin myös olevan paljon vaikutusta päätöksiin.

“Hallinto johtaa liikettä monopolimaisesti, eikä apu ole aina oikeanlaista tai järkevää. En halua panetella hallintoa, mutta esimerkiksi matkailun mekanismi tai ylipäättään koko

yritystoiminta meidän ja suomalaisten välillä olisi paljon aktiivisempaa, jos esimerkiksi teidän järjestönne ja yritysten välillä olisi suora kontakti. Vaikutus olisi 100 %, mutta jos on yhteydessä hallintoon, tietty osattomuus jää...” (venäläinen yrityksen edustaja)

Kun lainsäädännöstä puuttuu läpinäkyvyyttä, byrokraattiset kysymykset ja monet ongelmat ratkaistaan usein henkilökohtaisten suhteitten avulla.

“Kun valtio on oikein byrokraattinen ja korruptoitunut, ongelmia täytyy ratkoa henkilökohtaisten suhteitten pohjalta. Jokaisen virkamiehen kanssa on puhuttava erikseen, jotta ymmärtäisi kuinka menetellä.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Byrokratiaa ja korruptiota pidetään Venäjällä edelleen merkittävänä esteenä pk-yrittäjyyden kehittymiselle. Kaikki tämänkin tutkimuksen vastaajat valittivat byrokratian koukeroiden olevan yksi suurimpia kehityksen ja avun saamisen esteitä.

“Byrokratiakoneisto on aivan hirvittävä ja sen on tällä hetkellä suurin este nyt kun rahoituksen saaminen on jo Venäjällä tullut helpommaksi.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Venäläiset pk-yritykset joutuvat julkista tukea saadakseen esittämään dokumentin, joka todistaa ettei heillä ole velkoja valtiolle. Tällaisen paperin saaminen voi kuitenkin olla hyvin hankalaa:

“Esimerkiksi kaikkein hankalin dokumentti, jota on mahdotonta saada nopeasti, on todistus siitä ettei valtiolla ole saatavia. Tämän todistuksen saaminen on varsinainen urotyö. Minä maksan miljoonia kuussa ja kun pyydän todistusta ettei julkisella sektorilla ole minulta saatavia, minulle ilmoitetaan viiden kopeekan velka. Se siitä, et saa todistusta., mutta sillä että näiden viiden kopeekan päälle on tulossa veronpalautusta liikaa maksetuista veroista, ei ole merkitystä. Vaikka kysymyksessä jo jatkuva toiminta, elävä organismi. He eivät ota sitä huomioon.” (venäläinen yrityksen edustaja)

Suomalaishaastattelut arvioivat venäläisiä pk-yritysten tukiohjelmia positiivisesti, mutta harmittelivat sitä että ne on suunnattu ainoastaan venäläisille yrityksille.

“Kyllä pk-yritysten tukemiseen tarkoitetut ohjelmat ovat varmaankin myönteinen asia, mutta nekin törmäävät kunnalliseen byrokratiaan ja kaikenlaisiin elimiin, jotka saavat oman osansa rahoista siksi että kaikki on vaikeaa, monimutkaista ja yleensä hidasta. Vaikka totta kai on hienoa, että tällaisia ohjelmia on. Varmaan ne jossakin auttavatkin. Ne eivät vaan ole vielä tarpeeksi laajoja... ja me emme ole niihin törmänneet. Meille ei joka tapauksessa anneta mitään helpotuksia tai apua. On olemassa ohjelmia, jotka alentavat veroja joidenkin investointien kohdalla., mutta ne eivät kosketa ulkomaisen pääoman yrityksiä... esimerkiksi meidän naapurimme osti koneen ja heiltä alennettiin veroa. Jos me ostamme vastaavan koneen, emme saa hittoakaan, päinvastoin, pitää maksaa tuontitullit jne.” (suomalaisyrittäjien edustaja)

Suomalaisten haastateltujen mukaan ulkomaisten pk-yritysten Venäjälle etabloitumisen ja edelleen kehittymisen tiellä on monenlaisia rajoitteita. Venäläiset julkisen sektorin elimet niin valtion kuin kuntien tasolla voisivat tehdä paljon helpottaakseen ja edistääkseen ulkomaisia investointeja. Pk-yritysten rooli pitäisi nähdä uudella tavalla ja ymmärtää niidenkin merkitys työpaikkojen tarjoajina, veronmaksajina ja hyvinvoinnin luojina. Ulkomailta tulevia liiketoiminta-aloitteita voisi tukea paremmin sen sijaan, että niitä vainotaan kovalla byrokratialla. Investointeja voitaisiin tukea esimerkiksi verohelpotuksin. Venäläisen julkisen sektorin ja ulkomaisten yritysten kommunikaatioita parantaisi niin määrällisesti kuin laadullisesti jos informaatiota olisi tarjolla englanniksi nykyistä enemmän.

Samantapaisia ongelmia nähtiin myös Suomen puolella rajaa. Suomessa toteutetaan paljon ohjelmia, joiden tarkoituksena on edistää yhteistyötä Venäjän ja Suomen välillä. Yrittäjistä ei kuitenkaan aina tunnu siltä, että ohjelmista olisi heille konkreettista hyötyä.

”Tuntuu siltä, että hankerahat uppoavat jonnekin muualle kuin yrittäjien hyväksi. Miljoonia palaa, mutta hyöty, joka tulee yrityksille on aika pieni. 2-3-vuotisessa

hankkeessa ensin touhotetaan hirveästi, sitten hankeihmiset matkustaa ja pitää seminaareja, joissa olenkin ollut mukana. Lähinnä varmaan hankkeen ihmiset on työllistetty ja hankkeen loputtua asiat jää. Eikä sieltä seuraa mitään. Yrittäjät sitten käyvät seminaareissa ja tapaavat paikallisia kollegoita kustakin maasta. Sitten kun he ovat toisilleen tuntemattomia, niin sellaista yhteistyötä, mitä pitäisi tulla ei synny. Ehkä henkilöiden välillä tämä asia olisi eri tavalla järjestettävissä.” (suomalaisyrittäjien edustaja)

Suomalaisyrittäjien saaman, Venäjän markkinoita ja lainsäädännön muutoksia koskevan tiedon määrä vaihteli huomattavasti haastateltavien välillä. Yritystoiminnan aloittamista Venäjällä suunnitteleva yrittäjä saattaa pitää olemassa olevaa tietoa ja eri informaatiokanavia sekavana. Median seuraaminen on yksi itsestään selvä informaation lähde. Muita mainittuja tietolähteitä olivat RussGate-palvelu sekä eri kauppakillat. Suurin osa suomalaista haastatelluista kiitteli Suomalais-venäläistä kauppakamaria kaikkein käyttökelpoisimpana, mielenkiintoisimpana ja ajankohtaisimpana tietolähteenä. Jotkut haastateltavista olivat hyödyntäneet myös Helsingin kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskuksen tai paikallisten TE-keskusten palveluita. Myös Finpro mainittiin, mutta sen palvelut on suunnattu enimmäkseen suurille yrityksille.

Etukäteen tehtävistä markkinatutkimuksista oli monenlaisia mielipiteitä. Yleensä suomalaisyrittäjät teettävät markkinatutkimuksia ennen Venäjälle etabloitumista. Jos yrityksellä ei ole venäjänkielentaitoista henkilökuntaa ja omaa know-how'ta, markkinatutkimukset ulkoistetaan. Tyypillisesti markkinatutkimuksia on teetetty Finprolla. Jotkut haastateltavat olivat kuitenkin sitä mieltä, että tämä ei ole pk-yritykselle tehokkain tapa tehdä Venäjän-kaupan aloittamista koskevia päätöksiä. Heidän mukaansa Finpron markkinatutkimukset ovat liian yleisiä, eivätkä anna riittävästi eväitä spesifin tapauksen tarkasteluun. Sen sijaan henkilökohtaista läsnäoloa ja tutustumista markkinaan ja sen toimijoihin pidettiin välttämättömänä. Vain tällä tavalla on mahdollista saada kunnolla käsitystä omista mahdollisuuksista markkinoilla, paikallisen kysynnän ja tarjonnan tasosta sekä liiketoiminnan käytännöistä.

"Minulla on vähän pessimistinen käsitys Venäjän markkinan tutkimisesta... Ainoa käyttökelpoinen metodi on koemarkkinointi ja -myynti. Ota tuote, avaa toimisto ja myy. Jos markkina vetää, myy, jos ei, pitää keksiä jotain muuta. Tämä koskee taas kerran pk-yrityksiä. Jos kyseessä on Valio tai Hlebnyi Dom, asia on vähän toinen."
(suomalaisyrityksen edustaja)

"Tuossa kun yhden firman kanssa oltiin reissussa ja Finpro on tekemässä heille markkinatutkimusta., mutta kun huomenna mennään asiakkaan luokse, niin kuulette mitä tämä elämä on. Ja olette ällikällä lyötyjä, kun me asiakkaan kanssa tarjotaan teille bisnestä. Jalkatyö, mitä ei Finprolla ja tutkimuksissa ehditä tekemään, on se tärkein asia. Hyvin vaikeaa on tehdä etabloitumispäätöstä Finpron markkinatutkimuksen perusteella."
(suomalaisyrityksen edustaja)

Toisaalta laajenevilla, keskisuurilla yrityksillä on tarpeita tarkemmalle ja pidemmälle menevälle kuluttajia ja markkinoita koskevalle informaatiolle esim. markkinan kokoa ja kuluttajien ostovoimaa koskien. Tämän kaltaista tietoa pidettiin vaikeasti saatavana. Yhdellä suomalaishaastatellulla oli kokemusta paikallisten markkinatutkimusyritysten palveluksista, mutta niiden työn tuloksiin ei oltu tyytyväisiä. Yrityksen toimittama raportti heijasteli tilaajan mukaan enemmän suomalaisyrityksen toiveita kuin kuvasi todellista markkinatilannetta. Haastateltava arveli, että koko venäläinen yhteiskunta on organisoitu sillä tavalla että luotettavaa informaatiota on vaikea saada. Tämän takia yhteistyökumppaneiden, jakelijoiden ja muiden käytännön toimijoiden kanssa tapahtuva verkostoituminen on ensisijaisen tärkeää ajankohtaisen markkinatiedon saamiseksi.

Osa suomalaishaastatelluista oli osallistunut myös eri tahojen (Pienyrityskeskus, SVKK, TE-keskukset) järjestämille markkinointimatkoille. Kommenttien mukaan markkinointimatkojenkin pitäisi olla nykyistä lähempänä käytännön tasoa. Niiltä toivottiin konkreettisten yhteistyökumppaneitten etsimistä ja tapaamisten järjestämistä paikallisten yritysten, asiakkaiden ja virkamiesten kanssa yleistiedon esittelemisen sijaan. Myös messuja ja näyttelyjä pidettiin hyvänä tapana saada käsitystä olemassa olevasta kilpailusta, tuotekehityksestä ja sopivista asiakkaista. Tällaiset tapahtumat tarjoavat myös

hyvät mahdollisuudet verkostoitumiseen ja kontaktien solmimiseen. Osallistumista kansainvälisille messuille pidettiin kuitenkin melko kalliina. Joidenkin kommenttien mukaan messuilla saatetaan pikemminkin jakaa tietoa omista innovaatioista kilpailijoille kuin saadaa hyötyä itselle.

8 Yhteenveto ja johtopäätökset

Pienet ja keskisuuret yritykset ovat viime aikoina saaneet osakseen paljon huomiota niin Venäjällä ylipäättään kuin myös Leningradin läänissä. Lainsäädännössä, verotuksessa ja hallinnon tukitoimissa pk-yrityksille on tapahtunut paljon myönteisiä muutoksia. Myös venäläisten pankkien rooli pk-yritysten rahoittajina on muuttumassa. Pk-yritystoiminnan pelisäännöt ovat kuitenkin erilaisia Venäjän eri alueilla. Useiden tutkimusten perusteella voidaan sanoa, että Leningradin lääni on yksi Venäjän edistyksellisimmistä alueista pk-yritysten tukitoimien perusteella arvioituna.

Muodollisten pelisääntöjen analyysi osoittaa että olemassa oleva pk-yrityksiä koskeva lainsäädäntö on kehitysvaiheessa. Uuden lain pk-yrittäjyyden kehittämisestä Venäjän Federaatiossa astui voimaan 1.1.2008. Ei kuitenkaan ole varmaa, miten laki tulee käytännössä vaikuttamaan pk-yritysten toimintaan, sillä vaikka laissa luvataan pk-yrityksille monenlaista tukea, siitä puuttuvat tiukasti määritellyt velvoitteet. Laissa puhutaan erilaisten helpotusten ja tukien myöntämisestä pk-yrityksille, niiden luotottamisesta sekä informaatio- ja konsultointipalvelujen kehittämisestä. Venäjän talouskehitysministeriön pitäisi saada maaliskuussa 2008 valmiiksi ehdotus kokonaisvaltaisista toimenpiteistä, joilla ryhdytään jo vuoden 2008 aikana tukemaan pienten ja keskisuurten yritysten toimintaa. Tukipaketissa pyritään supistamaan aikaa ja kustannuksia, joka yrityksellä kuluu erilaisiin viranomaistarkastuksiin, byrokratiaan ja korruptioon. Pakettiin kytketään myös pienyritysten rahoitustukijärjestelmien uudistaminen. Pääpaino uudistuspaketissa on verotuksen uudistamisessa ja innovaatiotukitoimissa (SVKK, 2008). Tarvitaan kuitenkin selkeitä normatiivisia määräyksiä tai konkreettisia ohjelmia, ennen kuin tällaiset ehdotukset todella toteutuvat. Tällä hetkellä todellista tukea saa vain pieni osa pk-yrityksistä.

Tutkimuksen venäläisyrittäjät olivat sitä mieltä, että kunnollista lainsäädäntöpohjaa ei vielä ole. Lainsäädännön katsottiin osittain jopa huonontuneen ja pk-yrittäjänä toimimisen

vaikeutuneen aikaisempaan verrattuna. Toisaalta pk-yrityksen uudet kriteerit ovat helpottaneet monien yritysten määrittelemistä pk-yrityksiksi.

Suomalaishaastatellut arvioivat Venäjän lainsäädäntöä positiivisemmin kuin venäläiset itse, vaikka olivatkin sitä mieltä että se kaipaava vielä kehittämistä. Uusia säädöksiä tulee jatkuvasti, mutta niistä tiedottaminen ei ole riittävää. Toiseksi aina ei ole selvää, mitä säädöksistä tulee noudattaa. Olemassa olevien säännösten yksinkertaistaminen ja selventäminen olisi toivottu parannus nykytilanteeseen.

Suomalaisen Venäjä-oikeuden asiantuntijan mukaan venäläisen yrittäjyyttä koskevan lainsäädännön reformeista on ollut kokonaisvaltaista ja huomattavaa hyötyä pk-yritysten julkisen toimintaympäristön kehittymiseen. Juridisesta näkökulmasta lainsäädäntö sekä sen harjoittaminen on modernisoitunut ja vakiintunut. Myös tulevaisuuden suuntaviivat ovat myönteisiä. Aiemmin huomion kohteena on ollut ensisijaisesti suuryrityksiä koskeva lainsäädäntö kuten osakeyhtiö- ja arvopaperimarkkinalaki, mutta viime aikoina lainsäädäntöä on myös uudistettu enenevässä määrin pk-yritysten näkökulmasta, mikä on parantanut pk-yritysten toimintaedellytyksiä. Vaikkakin viranomaistoimintojen käytännöt saattavat vaatia edelleen kehittämistä, myös pk-yritysten omassa osaamisessa on paljon parantamisen varaa. (Lehtinen, 19.2.2008)

Pk-yritysten toimintaan vaikuttavat myös lait viranomaistarkastuksista (elokuu 2001), lisensoinnista (helmikuu 2002), rekisteröinnistä (heinäkuu 2002) sekä verotuksesta, tarkastuksista ja sertifiointista (2003). Näiden lakimuutosten tarkoituksena on ollut pk-yritystoiminnan hallinnollisten esteiden vähentäminen. Erityisesti venäläisyrittäjät kritisoivat uusiakin lakeja ja katsoivat toimintansa vaikeutuneen monessa suhteessa. Yhtenä ongelmana pidettiin monien asioiden hoitamista edelleen federaation tasolla oman alueen asemesta. Vallan keskittämisestä johtuen erilaisten lupien saanti vaatii edelleen huomattavia ajallisia ja taloudellisia resursseja.

Vuonna 2003 voimaan tulleen uuden verolainsäädännön perusteella pk-yritykset saivat mahdollisuuden siirtyä ns. yksinkertaistettuun verotukseen, jossa he maksavat vain yhtä yhtenäisveroa aikaisempien arvonlisäveron, voittoveron ja omaisuusveron asemesta.

Yksinkertaistetussa mallissa yritys maksaa vain 15 % yhtenäisveroa voitosta tai 6 % tulosta jos tuloa on alle 11 miljoonaa ruplaa ja työntekijöitä korkeintaan 100. Monet pk-yritykset ovat kuitenkin jättäneet tilaisuuden käyttämättä. Osalla syynä on ollut vaikeus pysyä annettujen ”rajojen” sisäpuolella, kun taas toinen ongelma koskee suhteita muihin yrityksiin arvonlisäveron kautta. Yksinkertaistetussa järjestelmässä olleet, arvonlisäverosta vapautetut yritykset ovat menettäneet arvonlisäveroa maksavia yhteistyökumppaneita. Erityisesti ongelma on koskettanut tukkukauppaa harjoittavia yrityksiä.

Vielä 1990-luvulla oli voimassa laki, jonka mukaan yritys saattoi vähentää verotuksessaan yritystoiminnan kehittämiseen käytetyt tulot. Tänä päivänä laki ei enää ole voimassa. Venäläisyrittäjät kritisoivat myös verottajan tehotonta toimintaa, jatkuvasti muuttuvia lomakkeita ja verotuksen monimutkaisuutta. Verojen maksamista lukuisiin eri rahastoihin pidettiin liian monimutkaisena.

Myös tutkimuksen suomalaisyrittäjät pitivät venäläistä verotusjärjestelmää vaikeatajuisena ja pikkutarkkana siitä huolimatta, että suomalaisyrityksissä on yleensä venäläiset kirjanpitäjät jotka kantavat päävastuun verotukseen liittyvästä paperityöstä.

Venäjän tullilakiin on tehty yksinomaan vuosina 2004–2006 yli 200 muutosta. Tullin toimintaa koskeva lainsäädäntö onkin hyvin laaja ja muutoksia tehdään edelleen tiuhaan. Tulliin liittyvät ongelmat koskettivat lähinnä tutkimuksen suomalaisyrityksiä. Ne suomalaisyritykset, joiden toimintaan liittyi tavaroiden kuljetusta rajan yli, pitivät tullisäännöksiä ja tullivirkailijoiden toimintaa kaikkein suurimpana ongelmana yritystoiminnassaan. Vaikka uusi tullilaki on tuonut tiettyjä uudistuksia, ongelmallinen kokonaistilanne ei ole merkittävästi muuttunut. Tullisäännöksiä pidettiin vaikeina ja vaivalloisina ja lomakkeiden määrää suurena, minkä katsottiin edesauttavan mahdollisten virheiden hyväksikäyttämistä. Tulliviranomaisten toimintaa pidettiin paitsi byrokraattisena, myös mielivaltaisena.

Positiivista sanottavaa Venäjän tullin toiminnasta oli vain haastatellulla, jonka yrityksellä oli oma tulliterminaali yrityksensä alueella. Omat investoinnit olivat tässä tapauksessa kantaneet hedelmää ja tullin toiminnasta oli tullut sujuvampaa ja selkeämpää. Venäläiset pk-yrittäjät eivät kokeneet tullin toimintaa yhtä hankalaksi kuin suomalaiset. Heillä oli yleensä enemmän kokemusta tullin kanssa toimimisesta ja myös brokerjärjestelmään oltiin tyytyväisiä.

Lisensointi ja sertifiointi

Lisensointiin liittyy tällä hetkellä paljon avoimia kysymyksiä. Lisensointia oli tarkoitus vähentää merkittävästi vuoden 2007 aikana, mutta monet muutokset ovat todellisuudessa lykkääntyneet. Tällä hetkellä noin puolet myönnettyistä lisensseistä on laillisuudeltaan kyseenalaisia tai ne on myönnetty sellaiseen toimintaan, joka ei vaadi lisenssiä. Paikallisviranomaiset myöntävät ”vähemmän virallisia” lupadokumentteja, joissa on lyhempi voimassaoloaika kuin virallisissa lisensseissä, mutta joita yrittäjät saavat helpommin ja nopeammin. Lisenssien saantiin liittyy edelleen melko paljon epämuodollisten metodien (henkilökohtaiset suhteet ja lahjat) käyttöä, joskin tällaiset käytännöt vaikuttavat olevan vähenemään päin. Vuonna 2006 myönnettyistä lisensseistä 84 prosentissa voimassaoloaika oli vähintään viisi vuotta. Aikaisempaan tapaan osa virallisistakin lisensseistä myönnetään vain lyhyiksi ajoiksi.

Venäläisyrittäjien mukaan lisensointi on varsin kallista ja prosessi on tullut hankalammaksi. Virallisesti itse lisenssin rekisteröinti maksaa 500-100 ruplaa, mutta todellinen hinta nousee yleensä tuhansiin euroihin. Rahaa kuluu erilaisten dokumenttien oikeellisuuden todistamiseen, jota hoitavat yleensä konsulttifirmat.

Viranomaistarkastukset

Eri viranomaisten tekemiä tarkastuksia pidetään yhtenä suurimmista hallinnollisista esteistä Venäjällä toimiville yrityksille. Viranomaistarkastusten määrää on rajoitettu erillisellä, vuonna 2001 voimaan tulleella lailla. Lain mukaan viranomainen voi tehdä

yhden suunnitelman mukaiset tarkastuksen yritykseen kahden vuoden aikana. Vaikka suunnitelmaan kuulumattomien tarkastusten määrää ei ole laissa rajoitettu, niiden toteutustapaa on yksinkertaistettu. Lainvoimaantulo on vähentänyt eri viranomaisten tekemien tarkastusten kokonaismäärää. Vaikutus on kuitenkin ollut hyvin erilainen viranomaisesta riippuen: kaikkein selvimmin ovat vähentyneet sosiaalivakuutusviranomaisen tarkastukset, kun taas useimpien muiden viranomaisten tarkastusten määrä on pysynyt lähes ennallaan. Yrittäjät raportoivat laittomien maksujen keräämisen yleistyneen veroviranomaisen osalta, mutta vähentyneen paloturvallisuusviranomaisen kohdalla.

Venäläisyrittäjien suhtautuminen viranomaistarkastuksiin on varsin kyyninen. He pitävät viranomaistarkastuksia yhtenä keinona säännellä kilpailua, kun yrityksen toimintaa pystytään häiritsemään jatkuvilla tarkastuksilla ja sakoilla. Tällä tavalla tiettyjen yritysten toimintaa voidaan joko tukea tai hankaloittaa. Venäläisyrittäjien keskuudessa nostettiin esille ajatus siitä, että viranomaiset myös käyttävät pk-yritysten lainkuuliaisuutta hyväkseen: jos yritys toimii niin kuin pitää ja maksaa kaikki veronsa, se on viranomaisille signaali siitä, että yrityksellä on varaa myös maksaa sakkoja, mikä puolestaan johtaa ylimääräisiin tarkastuksiin.

Myös suomalaisten yrittäjien näkökulmasta Venäjän viranomaisilla on pyrkimystä omaneduntavoitteluun. Tarkastusten määrän vähentyminen ja yleisen lainkuuliaisuuden lisääntyminen on kuitenkin pantu merkeille. Ympäristöviranomaisista on tullut uusi ongelma monille tuotantoyrityksille ja näiden katsottiin harjoittavan rahan pumpaamista yrityksistä. Erityisen ongelmallisena suomalaiset pitivät myös rakentamiseen tarvittavien lupien hankkimista. Lupien saamisen katsottiin kestävän kohtuuttoman pitkään ja vievän paljon resursseja.

Toimitilat ja infrastruktuuri

Toimitilat ovat usein pk-yrityksen suurin yksittäinen menoerä riippumatta siitä maksaako yritys vuokraa vai lunastaako toimitilat itselleen. Kiinteistöjen hinnat ovat viime vuosina

nousseet nopeasti ja toimitilavuokria pidetään korkeina. Toimitilojen ostaminen on kuitenkin usein pk-yrityksille epärealistinen vaihtoehto. Jos yritys omistaa itse toimitilansa, siitä seuraa tietty riski joutua yrityskaappauksen kohteeksi. Yrityskaappaajat saattavat iskeä silmänsä kiinnostavalla paikalla sijaitseviin toimitiloihin ja pyrkiä saamaan yrityksen nimiinsä laittomin keinoin. Tästä syystä jotkut pk-yritykset pitävät vuokrattuja toimitiloja varmempana ratkaisuna.

Ei myöskään ole yhdentekevää kuka toimii pk-yrityksen vuokranantajana. Erityisesti venäläisyrittäjät pitivät julkista sektoria varteenotettavana vuokranantajana, koska hinnat ovat usein alhaisempia ja vuokra-ajat pidempiä kuin yksityisellä sektorilla. Toisaalta valtion ja kuntien kiinteistöjen kohdalla niiden yksityistäminen saattaa muuttaa tilannetta olennaisesti vuokralaisen kannalta. Venäläisyrittäjät näkivät uhkana myös kauppaketjujen levittäytymisen Leningradin läänissä, sillä niiden katsottiin helposti saavan itselleen parhaat toimitilat niissä tapauksissa, joissa valtion kiinteistöjen omistuksesta järjestetään huutokauppoja - pk-yritykset eivät pärjää kilpailussa isommilleen.

Suomalaisyritykset pyrkivät vuokraamaan toimitilansa ensisijaisesti omilta emoyhtiöiltään. Jos tämä ei ole mahdollista, kysymykseen tulevat sekä yksityiset että kunnalliset vuokranantajat. Suomalaisia yrityksiä kiinnostaa myös mahdollisuus omien toimitilojen rakentamisesta, mutta se on tällä hetkellä erittäin monimutkainen prosessi. Lupien saanti on hidasta ja kallista ja käytännössä luvista joudutaan yleensä maksamaan kiirehtimismaksuja. Venäjällä onkin tyypillistä, että rakentaminen aloitetaan lupaprosessin ollessa vielä meneillään ja prosessin kuluessa maksetaan sakkoja viranomaisten vaatimusten mukaisesti. Rakennuslupaprosesseissa kerättyjen maksujen ja lahjusten välillä on vain veteen piirretty viiva.

Leningradin läänissä tarjolla olevien toimitilojen taso on yleensä kaukana länsimaisista standardeista, mutta toisen omistamien tilojen remontointi tuntuu yrittäjistä usein vähemmän houkuttelevalta kuin omien toimitilojen rakentaminen. Suomalaiset pk-yrittäjät ovatkin kiinnostuneita yrityspuisto-tyyppisistä vaihtoehdoista. Tällainen puisto voisi sijaita esimerkiksi Viipurissa.

Infrastruktuurin heikkous ja ongelmat kunnallispalvelujen saannissa koskettavat kaikkia yrityksiä. Paradoksaalisesti luonnonrikkauksistaan ja energiavaroistaan tunnetulla Venäjällä ei riitä kaasua ja sähköä pk-yrittäjien tarpeisiin. Energiansaannin turvaamiseksi tarvitaan henkilökohtaisia suhteita niin viranomaisiin kuin energiayhtiöihin riittävien kiintiöiden saamiseksi. Myös energiansiirtoverkot ovat vanhentuneita ja kaipaisivat modernisointia. Siitä huolimatta energian hinnat ovat yrittäjien mukaan korkeita. Energiamonopolioiden edessä pk-yritykset joutuvat hyväksymään annetut ehdot.

Viime vuonna monet venäläiset pk-yritykset joutuivat lopettamaan toimintansa johtuen osittain kohonneista energiatariffeista. Tämä vuonna Leningradin läänin hallinto on luvannut tukea yrityksiä energiamaksuihin liittyvissä ongelmissa ja pyrkiä jonkinlaisiin ratkaisuihin energiamonopolioiden kanssa. Suomalaisyritykset kokivat ongelmana erityisesti sähkön saannin epävarmuuden ja jännitteen vaihtelut. Infrastruktuurin puutteita pidettiin myös yhtenä viranomaisten keinoista kiristää yrityksiltä laittomia maksuja.

Julkisen sektorin rooli pk-yritysten toiminnan tukemisessa

Venäläiset pk-yritykset ovat hyvin skeptisiä sen suhteen, että julkiselta sektorilta voisi olla odotettavissa mitään yritystoiminnan kannalta myönteisiä toimenpiteitä. Toisaalta suhtautuminen oli myös varsin välinpitämätöntä - julkisen sektorin suunnalta ei koettu erityistä häiriötä muttei sanottavaa tukeakaan. Suomalaisten pk-yritysten mielestä Venäjän viranomaiset voisivat kiinnittää enemmän huomiota ulkomaisten pk-yritysten toimintaedellytysten kehittämiseen. Myös pk-yritykset tulisi nähdä alueen kehittämisen kannalta tärkeinä veronmaksajina, työllistäjinä ja hyvinvoinnin luojina. Siinä missä venäläisyrittäjät mieluiten pitäisivät viranomaisiin etäisyyttä, suomalaisyrittäjät toivoisivat enemmän vuorovaikutusta ja kommunikaatiota julkisen ja yrityssektorin välille. Pk-yrityssektorin kehittämisen katsotaan edellyttävän julkisen sektorin aktiivista osallistumista toimintaedellytysten parantamiseksi. Konkreettisenä esimerkkinä suomalaiset pk-yrittäjät toivoisivat, että venäläiset viranomaiset voisivat kasvattaa tarjolla olevan englanninkielisen informaation määrää. Suomalaisyrittäjien mielestä myös

Suomen hallitus voisi tehdä enemmän suomalaisten pk-yritysten Venäjän-toimintojen edistämiseksi. Tämä tarkoittaisi käytännössä talous- ja lähialueyhteistyön jatkamista vastaavilla hankkeilla kuin SITRA:n vuonna 2007 loppunut Venäjä-ohjelma. Myös työ- ja elinkeinoministeriön tuki ja kiinnostus investointimahdollisuuksien parantamiseksi nähtiin oleellisena.

Byrokratia ja korruptio ovat edelleen huomattava pk-yritystoiminnan jarru Venäjällä. Kaikki tämänkin tutkimuksen haastateltavat valittelivat byrokratian määrää ja sen yritystoiminnalle aiheuttamia hankaluuksia. Suurta paperityön määrää pidettiin esteenä myös julkisen sektorin tarjoamien tukitoimien hyödyntämisessä. Venäläiset pk-yrittäjät pitivät heidän hyväkseen tarkoitettuja tukiohjelmia liian hankalina mm. vaadittujen dokumenttien määrän takia eivätkä siksi olleen kiinnostuneita osallistumaan ohjelmiin.

Kun lainsäädäntö ei ole riittävän läpinäkyvää ja lain toimeenpanossa on puutteita, monia yritystoiminnan ongelmia ratkotaan henkilökohtaisten suhteitten avulla. Venäjällä toimiville pk-yrityksille henkilökohtaiset suhteet niin viranomaisiin kuin yritysten edustajiin ovat erittäin tärkeitä. Vaikka henkilökohtaisten suhteitten merkitys on Venäjällä vähenemään päin, niiden avulla erilaisia prosesseja voidaan edelleen nopeuttaa ja ylipäättään helpottaa koko yritystoiminnan harjoittamista.

Leningradin läänin ja Pietarin kaupungin hallinto kehittävät aktiivisesti erilaisia ohjelmia pk-yritysten tukemiseksi. Helmikuussa 2006 Leningradin läänissä vahvistettiin tavoiteohjelma pk-yritystoiminnan tukemiseksi ja kehittämiseksi alueella vuosina 2006-2008. Eräs ohjelman tärkeimmistä tavoitteista on parantaa pk-yritysten mahdollisuuksia ulkopuolisen rahoituksen ja muiden materiaalistien resurssien saantiin. Ohjelman puitteissa yrityksille pyritään tarjoamaan niin starttirataa, korkotukea laina- ja leasing-sopimuksiin kuin lainaturvapalveluita.

Pk-yritysten tukiohjelmat ovat vielä mittakaavaltaan varsin vaatimattomia. Yhtenä syynä on se, että tukeen oikeutetut pk-yritykset ovat huonosti perillä tarjolla olevista ohjelmista. Osa pitää tukiohjelmiin osallistumista myös liian byrokraattisena ja aikaa vievänä

prosessina. Pk-yritykset pitävät tukiohjelmissa tarjottuja resursseja liian vähäisinä yrityksen todelliseen kehittämiseen.

Venäläiset pk-yritysten tukiohjelmat on tällä hetkellä suunnattu enimmäkseen kotimaisille yrityksille. Kuitenkin myös ulkomaisten pk-yritysten resurssit esimerkiksi erilaisten hallinnollisten esteiden voittamiseen ovat rajalliset. Samalla ulkomaisten pk-yritysten poliittinen painoarvo ei usein riitä saamaan Venäjän julkista sektoria kiinnostumaan vuoropuhelusta. Investointituki, verohelpotukset tai muut vastaavat tukimuodot myös ulkomaalaisille pk-yrityksille voisivat osaltaan vähentää yritystoiminnan hallinnollisia esteitä ja vaikuttaa myönteisesti alueen taloudellisen aktiivisuuden kasvuun.

Suomalais- ja venäläisyriyten näkemykset

Tutkimuksen pohjalta voidaan analysoida, miten suomalaiset ja venäläiset yritykset näkevät virallisten ja epävirallisten instituutioiden kehittymisen. Taulukossa 8 esitetään tiivistetysti suomalaisten ja venäläisten pk-yritysten edustajien näkemyksiä julkisen ja yksityisen sektorin suhteista Leningradin läänissä.

Taulukko 8: Vertailu suomalaisten ja venäläisten pk-yrittäjien käsityksistä julkisen sektorin ja pk-yritysten suhteista ja toiminnan pelisäännöistä Leningradin läänissä

Suomalaisyriyket	Venäläisyriyket
<i>Yleinen toimintaympäristö</i>	
+ Lainsäädäntö ja operatiivinen toimintaympäristö parantuneet	+ Lainsäädäntö tullut läpinäkyvämmäksi ja selkeämmäksi
+ Toiminnan yleinen ennustettavuus parantunut	- Tiukentuneet läpinäkyvyyden vaatimukset vaikeuttavat yritystoimintaa
+ Kiistoja mahdollista ratkaista oikeusteitse, joskin se tulee kalliiksi ja vie aikaa	- Pienyritysten vaikea löytää tilaa markkinoilta kilpailun kiristytessä
+ Yritystoiminta muuttunut läpinäkyvämmäksi	- Pk-yrityksille asetetut määritelmät ovat liian suppeita
- Lainsäädännössä edelleen porsaanreikiä ja tulkinnanvaraisuutta	
<i>Viranomaisten yleiset asenteet pk-yrityksiä kohtaan</i>	
- Ulkomaalaisia yrityksiä kohdellaan lypsylehminä	- Viranomaisten yleinen suhtautuminen pienyrityksiin epäilevää
+ Viranomaiset ymmärtäneet investointien merkityksen verotulojen tuojina, toisaalta pk-yritysten merkitystä aliarvioidaan	- Julkisen sektorin tukitoimilla parhaimmillaan neutraali vaikutus

+Viranomaisilta saa apua, jos tietää maan tavan toimia ja itse toimii läpinäkyvästi	-Julkisen rahoituksen hakeminen byrokraattista ja aikaa vievää
Verotus	
+ Verouudistukset rohkaisevat maksamaan palkat virallisesti	+Yksinkertaistettu veromenettely helpottanut pienten yritysten toimintaa, mutta hyödyt menetetään nopeasti yrityksen kasvaessa
-Uusia maksuja tullut lakkautettujen verojen tilalle, joten kokonaisverotaakka pysynyt samana	-Verotarkastajat ottaneet uudeksi kohteekseen veronsa laillisesti maksavat yritykset
-Veroviranomaisia palvelevan kirjanpidon vaatima työmäärä edelleen suuri	
Lupamenettelyt	
-Normien ja standardien vastaamattomuus EU-lainsäädäntöön aiheuttaa lisätyötä	-Päätöksenteon keskittyminen Moskovaan hidastaa lupamenettelyjä
-Yrityksen rekisteröintiin vaadittavien dokumenttien hankinta työläs prosessi	-Lisensointi ja sertifiointi edelleen kallista, byrokraattista ja aikaa vievää
+Yhden luukun politiikka toimii joissain lupa-asioissa	
-Viranomaisten keräämät puolilailliset maksut edelleen yleisiä	
Viranomaistarkastukset	
+Viranomaistarkastusten kokonaismäärä laskenut ja sääntöjen noudattaminen parantunut	-Viranomaistarkastuksia käytetään kilpailun rajoittamisen välineenä
Tullin toiminta	
-Tullin toiminta edelleen byrokraattista ja mielivaltaista	+Tullin toiminta ei ongelma, tullibrokerien kautta mahdollista hoitaa asiat jouhevasti
Infrastruktuurikysymykset	
-Kunnallistekniikka ja muu julkinen infrastruktuuri heikossa kunnossa	-Sähkön saanti ongelma pk-yrityksille kiintiöiden vuoksi
-Omien toimitilojen rakentaminen pitkä ja hankala prosessi	-Kohonneet toimitilakustannukset vaikeuttavat pk-yritysten toimintaa
+Venäjän rahoitusmarkkinat kehittyneet, lyhytaikaista rahoitusta ja leasing-järjestelyitä saatavissa	-Toimitilojen vuokraaminen kunnalta epävarmaa omaisuuden yksityistämisen takia
	-Rakennusmaan ja rakennuslupien saanti vaikeaa
Työvoimakysymykset	
-Operatiivisen tason työntekijöistä pulaa	-Kilpailu työntekijöistä kovaa, osaajat kalliita
-Työvoiman vaihtuvuus ja palkkakilpailu 2000-luvun ilmiö	-Ulkomaisen työvoiman palkkaaminen aikaavievää ja byrokraattista, toisaalta työlupamenettely vakiintunut
-Työkulttuurissa edelleen sosialismin piirteitä	-Vaikeudet löytää motivoituneita työntekijöitä

Yleisesti ottaen suomalaiset ja venäläiset pk-yritykset jakavat monia käsityksiä Venäjän julkisen sektorin kehittämisestä ja sen vaikutuksesta yritystoimintaan. Niin suomalaiset kuin venäläiset näkivät tiettyä kehitystä tapahtuneen pk-yrittäjyyden toimintaympäristössä, mutta olivat yhtä mieltä siitä että monet hallinnolliset esteet haittaavat toimintaa edelleen. Henkilökohtaisten suhteiden merkitys on vähentynyt, mutta niitä pidetään edelleen tärkeinä. Tullin toiminta koetaan suomalaisten keskuudessa suurempana ongelmana kuin venäläisten. Venäläiset taas suhtautuvat julkisen sektorin tukiohjelmiin selvästi suomalaisia epäilevämmiin.

Kiinnostava ero suomalaisten ja venäläisten yritysten näkemyksissä koskee sitä, miten virallisten instituutioiden vakiintumisen nähdään vaikuttavan pk-yritysten toimintaan. Suomalaisyritykset näkevät toimintaympäristön vakiintumisen ja säännösten selkiytymisen myönteisenä tekijänä. Venäläiset puolestaan kokevat, että yritystoiminnan säätelyn lisääntyminen on vähentänyt pk-yritysten liikkumavaraa ja mahdollisuuksia toimia säätelyn ulottumattomissa. Osa venäläisistä haastatelluista mitä ilmeisimmin toimii ainakin osittain harmaan talouden alueella, mikä selittää niiden nihkeän suhtautumisen lisääntyneeseen paineeseen läpinäkyvään yritystoimintaan valtion taholta.

Toinen suomalais- ja venäläisvastaajia erottava tekijä on yleinen suhtautuminen julkiseen sektorin rooliin pk-yritystoiminnan edistäjinä. Suomalaisyritykset ovat kotimaassa tottuneet asioimaan julkisen sektorin kanssa ja käyttämään erilaisia tukipalveluita. Näin ollen ne kaipaivat myös Venäjällä enemmän vuoropuhelua yritysten ja julkisen sektorin välillä, sekä odottavat valtion toimia pk-yrittäjyyden esteiden purkamiseksi. Valtiolta ei niinkään toivota konkreettista tukea, vaan ennemminkin toimia toimintaympäristön yleisten pelisääntöjen selkeyttämiseksi ja byrokratian vähentämiseksi. Venäläisyritykset puolestaan suhtautuvat epäillen julkisen sektorin mahdollisuuksiin tukea pk-yritystoimintaa. Yleinen näkemys on, että valtion sekaantuminen lähes poikkeuksetta vie asioita huonompaan suuntaan ja näin ollen nähdään parempana, että ”yrityksillä on oma rooli ja valtiolla omansa”. Toisaalta osa venäläisyrityksistä odottaa valtiolta toimia, jotka suomalaisittain katsottuna vääristävät kilpailua. Julkiselta sektorilta toivotaan esimerkiksi

tuettuja toimitiloja, pk-yrityksille korvamerkittyjä valtiontilauksia sekä jopa toimia pk-yritysten suojaamiseksi suuryritysten kilpailulta.

Yhteenvetona voidaan todeta, että näkemyseroista huolimatta suomalaisilla ja venäläisillä pk-yrityksillä on kiinnostusta keskinäisen yhteistyönsä vahvistamiseen ja rajan läheisyyden hyödyntämiseen molemminpuolisessa toiminnassa. Suomalaisyrittäjät ovat kiinnostuneita mahdollisuudesta toimia yrityspuistossa, joka tarjoaisi toimivan infrastruktuurin ja jossa pk-yritykset voisivat saada myös informaatio- ja konsultointipalveluja liittyen liiketoiminnan harjoittamiseen Venäjällä. Yrityspuistot voisivat parantaa yhteistyötä ja kehittää toimintaa toimialoilla, joita pidetään tärkeinä molemmilla puolin rajaa.

Venäjän mahdollinen liittyminen WTO:n jäseneksi on vauhdittanut ja syventänyt taloudellisten uudistusten prosessia sekä edistänyt Venäjän siirtymistä kohti vapaata markkinataloutta. Sitoutuminen WTO:n kansainvälisiin säädöksiin velvoittavat Venäjää vahvemmin kuin yksipuoliset maiden väliset sopimukset. Näin ollen suotuisa uudistusprosessi jatkuu todennäköisesti tulevaisuudessakin, riippumatta mahdollisista hallitusmuutoksista 2008 presidentinvaalien jälkeen. Yritysten toimintaympäristön kehittymisen näkökulmasta pk-sektorin hajanaisuus ja vähäinen järjestäytyminen tuo omat haasteensa vuoropuhelussa julkisen sektorin ja yrittäjien välillä. Isommat toimialaryhmittymät pystyvät paremmin ajamaan intressejään ja lobbaamaan niiden toimeenpanoa poliittisessa päätöksenteossa, kun taas pk-sektoria koskevat uudistukset toteutuvat hitaammin. WTO:n jäsenyys edellyttää kuitenkin reformeja laajassa mittakaavassa ja tässä valossa Venäjän liittyminen järjestöön myötävaikuttaisi toimintaympäristön kehittymiseen tehostamalla myös julkisen sektorin toimintaa.

Lähteet

Analiz rynka proizvodstvennoj i skladskoj nedvizimosti (2007).

[<http://www.cppd.ru/analytics.php#Land>]

Analiz rynka zemelnyh uchastkov Sankt-Peterburga i Leningradskoj oblasti (2007)

[http://www.cppd.ru/Deev_02.php]

Advisers: Informacionno-analiticheskoe agentsvo (2007). Sudebnye processy protiv rajderov, 31.1.2007. [http://www.advisers.ru/news_day/2007/01/31/3118.html]

BOFIT, (2006): [<http://www.bof.fi/bofit/>]

CEFIR, Taloustutkimuskeskus, (2007): Monitoring administrativnyh barerov na puti razvitija malogo biznesa v Rossii. Raund 6, Ijun 2007. Rossiya. [<http://www.cefir.ru/index.php?l=rus&id=sitemap>]

Eksperty: pochemy malyj biznes pribyvaet v teni 6.4.2007.[<http://www.bishelp.ru/ekonomika/detail.php?ID=29941>]

Economic Monitoring of Leningrad Oblast (2007): "Economic Monitoring of North-West Russia". Biannual monitoring review. Helsinki School of Economics, CEMAT. [<http://www.hse.fi/EN/ceamat/projects/economicmonitoring/reports/2007/>]

Gosudarstvennaja poddrzhka malogo predprinimatelstva v Leningradskoj oblasti, (2006): Informacionnyj sbornik. Komitet po razvitiyu malogo, srednego biznesa i potrebitelskogo rynka v Leningradskoj oblasti.

Hakkarainen Mari (2006): "Verkot Venäjän vesille – Venäjän kaupan tietolähteitä" KTM:n julkaisuja.

[[http://ktm.elinar.fi/ktm_jur/ktmjur.nsf/all/13EF3722319DDA21C22571000041481B/\\$file/ratu13mos_2005_netiti.pdf](http://ktm.elinar.fi/ktm_jur/ktmjur.nsf/all/13EF3722319DDA21C22571000041481B/$file/ratu13mos_2005_netiti.pdf)]

Heliste P. & Kosonen R. & Mashkina O. (2005): Bridging the Cultural Gap: Comparison of Finnish-Russian Business Norms. In: Liuhto, K. and Vinze Z. (eds.): Wider Europe. Jubilee Publication in honor of Urpo Kivikari. Pan-Europe Institute, Turku, Finland

Heusala, A-L. (2005): "The transitions of local administration culture in Russia." Kikimora publications, Series A-12: Helsinki

HSE.ru, Moskovan kauppakorkeakoulu. Gosudarstvennyj universitet –Vyshaja shkola ekonomiki, Centr fundamentalnyh issledovanij, Laboratorija sociologicheskikh issledovanij (2007): Predprinimatel'skij potencial rossijskogo obchestva: sostojanie, problemy,

vozmozhnosti aktivizacii. Promezhutochnyj doklad po itogam realizacii NIR MER, 2007.
[<http://hse.ru>]

Ivanova O., Kaipio H., Karhunen P., Leppänen S., Mashkina O., Sharafutdinova E. and Thorne J.(2006): Potential for Enterprise Cooperation Between Southeast Finland and Northwest Russia. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-69. HSE Print.

Joint Investment Window (2004): How to improve conditions for establishment of SME's with foreign capital in The Russian Part of the Barentsregion? A Barents Region project Under the Barents Regional Council.
[http://www.beac.st/_upl/doc/2844_doc_JIW%20REPORT%20ENGLISH%20TEXT.pdf]

Karetskaja, E. (2007): Inostrannyj trud. Rossijskaja pravovaja gazeta "ezh-JURIST"
[<http://www.klerk.ru/law/?80376>]

Karhunen, P. (2007): Field-level change in institutional transformation: Strategic responses to post-socialism in St. Petersburg hotel enterprises. HSE Publications A-298: Helsinki

Karhunen, P., Kosonen, R. ja Leivonen, A. (2003): Osaamisen siirtyminen suomalaisvenäläisessä tuotantoalliansseissa: Tapaustutkimuksia pietarista ja Leningradin alueelta. HSE Publications B-53: Helsinki

Kondratjeva, O. (2007): Reforma tamozhni. Rossijskaja pravovaja gazeta "ezh-JURIST"
[http://www.glavbuh.net/berator/vnesh_deatel/reforma-tamozhni/]

Korhonen, K., Kosonen, R., Sivonen, T. (tulossa 2008): Pohjoiskarjalaisten pienten ja keskisuurten yritysten Venäjä- yhteistyöpotentiaali ja tukitarpeet. Helsinki. HSE Publications.

Kosonen, R. (2002): Governance, The local regulation process, and the enterprise adaptation in post socialism: the case of Vyborg. Helsinki: HSE publications A-199.

Kosonen, R. (2004): Adapting to Post-Communist Uncertainties: Foreign investors in Russia must learn to navigate the social and political complexities of business in the region. European Business Forum, 18/2004, 36-40.

Kosonen, R. (2004): "Säätely- ja hallinnointiteorioiden käyttö post-sosialismin tutkimuksessa: yritysten sopeutuminen Viipurissa". Idäntutkimus 2/2004,11-26.

Kreditovanie malogo biznesa. (2007): Nacionalnoe informagentstvo "Pro Kredit".
[http://www.pro-credit.ru/press/analitika/article-item_1940]

Krymskij A.I. (2007): Voprosu pravovogo regulirovanija trudovyh otnoshenij na malyh predpriyatijah Rossii / Juridicheskaja Rossija. Pravovoj portal.
[<http://www.law.edu.ru/doc/document.asp?docID=1142127>]

Logrén, Johanna ja Heliste, Piia (2007): Kymenlaakson pienten ja keskisuurten yritysten Venäjä-yhteistyöpotentiali. Working papers. Helsingin kauppakorkeakoulu W-418. HSE Print.

Malyj biznes v Rossii i za rubezhom analiz shodstv i razlichij, (2007). [http://technet.ru/index.php?r=14&article=4876]

North, D.C. (1989): Institutional Change and Economic History. Journal of Institutional and Theoretical Economics 145: 238-245.

North, D.C. (1990): Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press.

North, D.C. (1991): Institutions. Journal of Economic Perspectives 5: 97-112.

North, D.C. (1994): Economic Performance through Time. The American Economic Review 84(3): 359-368.

North, D.C. (1999): Understanding the Process of Economic Change. The Institute of Economic Affairs, Occasional paper 106. London.

OPORA, Yleisvenäläinen pk-yrittäjien yhdistys, (2006): Uslovija i faktory razvitija predprinimatelstva v Rossii. Otchet po rezultatam obcherossijskogo issledovanija. Moskva, 2006.

[http://www.opora.ru/up/our-efforts/files/10708.0.pdf]

Peng, M.W.(2003): "Institutional transitions and strategic choises." Academy of Management review, 28, 2: 275-296.

Suomen Tilastokeskus. (2006 ja 2007): [http://www.stat.fi]

Suomen Tilastokeskus, (2007): Russia IBS Newsletter 3/2007.

Petrostat (2006): Terriitorialnyj organ Federalnoj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po gorodu Sankt-Peterburgu i Leningradskoj oblasti. [http://www.gostat.spb.ru/]

Petrostat (2006 ja 2007): [http://www.gostat.spb.ru/]

RECEPT, Leningradin läänin yritysten tukikeskus (2006): (Gosudarstvennoje ucherezhdenje "Leningradskij oblastnoj centr po podderzhki biznesa"): [http://recept.813.ru/]

Regiony Rossii (2006): Osnovnyje socialno-ekonomicheskiye pokazateli. Statisticheskij sbornik. Rosstat. [http://www.gks.ru]

Reus, A. (2006): Sostojanie rabot v oblasti tehničeskogo regulirovanija i preioritety ego razvitija. Doklad za. Ministra promyšlennosti i energetiki Rossii 23.3.2006. [<http://www.tehnoexpert.ru/doc/doc04.htm>]

RosBiznesKonsulting, (2006): [<http://www.rbc.ru/>]

Rosstat, (2007): Maloje predprinimatelstvo v Rossii. [http://www.gks.ru/bgd/regl/B07_47/Main.htm]

Shestoperov A.M. (2006): Dinamika razvitija malogo predprinimatelstva v regionah Rossii v 2006 godu. Nacionalnyj Institut Sistemnyh Issledovanij Problem Predprinimatelstva. [http://www.nisse.ru/analitics.html?id=dynamics_2006]

SVKK, (2008): [http://svkk.fi/?175_m=5469&s=121]

Terlecki V. (2007). Rynki ofisnoj nedvizhimosti nuzhny edinye pravila igry – eksperty RBK konsalting. [<http://realty.rbc.ru/regions/article.shtml?url=2007/08/07/9439699®ion=ekb>]

Turun Sanomat, (2007): Tullijohtaja ennustaa rekkaruuhkan pahenevan, 7.12.2007. [<http://www.turunsanomat.fi/kotimaa/?ts>]

Venäjän valtion laitos ” Leningradin alueen yrittäjyyden tukikeskus”, Celevaja programma ”Razvitie i gosudarstvennaja podderzhka malogo predprinimatelstva v Leningradskoj oblasti na 2006-2008 gody”

Yegorov, I. (2004): Market of industrial warehouse premises in St. Petersburg and Leningrad Province. [<http://bisnis.doc.gov/bisnis/bisdoc/0402NWIndustrRealest.htm>]

Yin, R.K. (1994) Case Study Research: Design and Methods (2nd Ed.), London: Sage.

Zashev P., Kaartemo, V., (2006): Finskie firmy nuzhdajutsja v rynkah na vostoce i inkubatore biznes-idej. Turun Sanomat, 23.8.2006.

[<http://www.inosmi.ru/translation/229510.html>]

47 Novostej iz Leningradskoj oblasti [<http://www.47news.ru/1/37005/>]

Liite 1 Haastattelukysymykset



Kansainvälisten markkinoiden tutkimuskeskus (CEMAT)

HAASTATTELUKYSYMYKSET

1. Kertokaa yrityksestänne. Milloin se on perustettu, koko, yhtiömuoto? Mikä on yrityksen liikeidea, päätuotteet sekä kohdemarkkinat?
2. Onko teillä yhteistyöhankkeita venäläisten yritysten kanssa? Jos on niin minkälaisia?
3. Minkälaisiin mahdollisiin ongelmiin olette törmänneet liiketoiminnan kehittämisessä Venäjällä ja miten ratkaisette ne? Mahdollisia esimerkkejä.
4. Oletteko sitä mieltä, että pieniä ja keskisuuria yrityksiä koskeva lainsäädäntö Venäjällä on tarpeeksi riittävää? Miten viimeaikaiset lakiuudistukset ovat vaikuttaneet yrityksen toimintaan? Minkälaisia ongelmia joudutte edelleen kohtaamaan?
5. Millä tavoin venäläiset viranomaiset vaikuttavat toimintaanne, valtiollisella tai paikallisella tasolla? Minkälaisia esteitä kohtaatte? Mm. tullilainsäädäntö, rekisteröinti, sertifiointi rekisteröinti jne.
6. Oletteko käyttäneet suomalaisia tai venäläisiä yritysten tukiohjelmia? Esim. Finvera, Finpro, Suomen Vientiluotto, Suomalaisvenäläinen kauppakamari jne?
7. Onko mielestänne informaation saatavuus Venäjän markkinoista helposti saatavilla ja riittävää?
8. Oletteko tietoinen ja oletteko käyttäneet kohdealueella toimivia yrityshautomoita, näyttelyitä ja muita markkinointitilaisuuksia? Jos olette, koetteko ne hyödyllisiksi?
9. Onko mielestänne toiminnan rahoituksen järjestäminen yksinkertaista ja riittävää mm. vientitakaukset?
10. Millä tavoin olette ratkaisseet toimitilojen hankkimisen tai vuokrauksen kysymykset?
11. Onko koulutetun henkilökunnan hankkiminen yrityksen palvelukseen helppoa?
12. Millä tavalla verolainsäädännön muutokset Venäjällä ovat vaikuttaneet toimintaanne? Entä tullilainsäädännön muutokset?

13. Miten tärkeäksi koette henkilökohtaiset suhteet yrityksen toiminnan kehittämiseksi muiden yrittäjien tai valtion hallintoa edustavien kanssa?
14. Miten suhtaudutte korruptioon? Oletteko mahdollisesti joutuneet kohtaamaan laittomien maksujen pyytämistä toimintanne aikana?
15. Millä tavalla Putinin politiikka on vaikuttanut mielestänne toimintaympäristön kehittymiseen Venäjällä?
16. Miten arvioisitte hallinnollisten toimielinten toimintaa Venäjällä? Koetteko mm. mahdolliset paloturvallisuustarkastukset, toimilupien saannin tms. ongelmallisiksi?
17. Minkälaisia toimenpiteitä julkisen sektorin taholta tulisi mielestänne tulevaisuudessa ottaa käyttöön tai kehittää yritysten toimintaympäristön parantamiseksi?

Liite 2 Suomalaisen julkisten organisaatioiden ja rahoituslaitosten tarjoamat tukipalvelut Venäjän kaupassa

Lähteenä: Hakkarainen Mari (2006). "Verkot Venäjän vesille – Venäjän kaupan tietolähteitä", KTM:n julkaisuja. Löytyy osoitteesta:

[\[http://ktm.elinar.fi/ktm_jur/ktmjur.nsf/all/13EF3722319DDA21C22571000041481B/\\$file/ratu13mos_2005_netti.pdf\]](http://ktm.elinar.fi/ktm_jur/ktmjur.nsf/all/13EF3722319DDA21C22571000041481B/$file/ratu13mos_2005_netti.pdf)

BIZKON – Pietarin yrityskontaktikeskus

Pietarin yrityskontaktikeskus on Pietarin kaupungin edustusto Suomessa. Lisäksi BIZKON auttaa suomalaisyrityksiä löytämään uusia liiketoimintakumppaneita Pietarista, edistää venäläisten ja suomalaisten yritysten kauppasuhteita ja verkostoitumista, tarjoaa tiedotus-, konsultointi- ja markkinointipalveluja sekä järjestää koulutusta, seminaareja, yrityseshittelyjä ja kontaktimatkoja. <http://www.bizkon.biz>

Elinkeinoelämän keskusliitto

Elinkeinoelämän keskusliitto (EK), edustaa kattavasti kaikkia toimialoja ja kaikenkokoisia yrityksiä. EK tarjoaa tietoa muun muassa Suomen ja Venäjän välisistä taloussuhteista, elinkeinoelämän Venäjä-yhteistyöstä sekä yritysten kansainvälistymispalveluista. EK tarjoaa jäsenyrityksilleen myös Venäjä-verkko - tietopalvelua, joka on tarkoitettu lähinnä pk-yrityksille. <http://www.ek.fi>

Entre Marketing

Entre Marketing Oy tarjoaa kansainvälisiä markkinointipalveluja, kuten viestintäkampanjoita, messu- ja näyttelytapahtumia sekä toimialakohtaisia hankkeita ja tapahtumia ulkomailla, myös Venäjällä. Se tuottaa erilaisia kansainvälisiä markkinapalveluja, kuten viestintä- ja markkinointikampanjoita, toimiala- ja maajulkaisuja, ostaja- ja mediavierailuja, messuja ja näyttelyitä. <http://www.entre.fi>

EuroRussia Service Center

EuroRussia Service Center -palveluverkostoprojekti on osa Suomen, Venäjän ja Ruotsin yhteistä EuroRussia -kehitysohjelmaa. Projektilla kehitetään Kymenlaakson ja koko Kaakkois-Suomen sekä Luoteis-Venäjän yritysten välistä yhteistyötä perustamalla ja käynnistämällä tarvittavat yrityspalvelutoiminnot sekä synnyttämällä kaupallista kehitysprojektitoimintaa alueiden välillä. Palvelut sisältävät yleisneuvonta, tieto-, kontakti- ja rahoituspalveluja, käynnistys- ja projektitukea, ulkoistettuja asiantuntijapalveluita sekä perustamispalveluita Suomeen tuleville venäläisille yrityksille.
<http://www.eurorussia.fi>

Finnfund

Finnfund rahoittaa yksityisten ja ulkomaisten yritysten kanssa kehitysmaissa ja eräissä siirtymätalousmaissa, kuten Venäjällä, toimivia tai niihin perustettavia yksityisiä yrityksiä ja yksityistämishankkeita. Finnfundin rahoituskohteina voivat olla teollinen ja palveluja tuottava yritystoiminta, infrastruktuuri sekä rahoitus- ja pääomamarkkinat.
<http://www.finnfund.fi>

Finnvera

Finnvera Oyj tehtävänä on pk-yritysten riskirahoitus ja kehittäminen, yritysten kansainvälistymisen ja viennin edistäminen sekä markkinoita täydentävä riskirahoitus. Finnvera tarjoaa lainoja, takauksia ja vientitakuita, joiden tavoitteena on edistää yritysten liiketoiminnan aloittamista, kansainvälistymistä ja investointeja sekä auttaa niitä suojautumaan ulkomaantoimintoihin liittyviltä poliittisilta ja kaupallisilta riskeiltä. Sen tavoitteena on muun muassa lisätä suomalaisyritysten vientimahdollisuuksia ja tuotannollista yhteistyötä Venäjällä, rahoittaa etabloitumista ja riskeiltä suojautumista sekä tukea ja neuvoa yrityksiä kansainvälisten rahoitushankkeiden hankevalmisteluissa.
<http://www.finnvera.fi>

Finpro

Finpro tarjoaa erilaisia tieto-, verkottumis- ja konsultointipalveluja sekä innovaatio-ohjelmia. Palvelut sisältävät muun muassa kansainvälistymishankkeita, viejärekisterin ja

liiketyhteyspalvelun, vientirengastoimintaa, toimialakohtaista konsultointia, yritystukipalveluja sekä hankeneuvontaa. Finprolla on myös Venäjän kaupan ja markkinoiden asiantuntemusta, Moskovassa vientikeskus ja Pietarissa hankeneuvontaan erikoistunut toimisto. <http://www.finpro.fi>

Fintra

Fintra on erikoistunut yritysten kansainvälisen liiketoiminnan kehittämiseen valmentamalla yrityksiä ja yksilöitä erityisesti vientiin ja kansainvälistymiseen. Fintran valmennusohjelmien aihealueita ovat kansainvälisen kaupan suunnittelu ja toteutus, kohdemarkkinatuntemus, kansainvälisen liiketoiminnan johtaminen, myynti ja markkinointi, kansainvälinen osto ja alihankinta sekä kieli- ja viestintävalmiuksien kehittäminen. <http://www.fintra.fi>

Itä-Suomen Business-edustusto

Pietarissa sijaitseva Itä-Suomen Business-Edustusto tuottaa liiketoiminnan tuki-, neuvonta- ja kontaktipalveluja suomalaisille yrityksille. Sopimuksen mukaan se hoitaa yritykselle muun muassa juridisen statuksen toimia Venäjällä, yrityksen perustamisen ja rekisteröinnin, partneri- ja alihankkijahaut, kirjanpidon ja rekrytoinnin Venäjällä. Lisäksi se tarjoaa markkinatutkimus-, markkinointija koulutuspalveluja sekä yleistä Venäjän, Suomen ja EU:n välisen kaupan konsultointia, esimerkiksi tullikäytännöistä. <http://www.eastfinland.spb.ru>

Jykes Oy

Jykes eli Jyväskylän seudun Kehittämissyhtiö tarjoaa yritys- ja hankeneuvontaa sekä erilaisia koulutus-, kehittämis- ja kansainvälistymis-palveluja. Venäjä on yksi Jykesin kansainvälistymispalveluiden tärkeimmistä osa-alueista. <http://www.jykes.fi>

Kaakkois-Suomen osaamiskeskus

Kaakkois-Suomen osaamiskeskus tarjoaa liiketoimintaa tukevia tieto- ja koulutuspalveluja, tukee tutkimuslaitoksien ja yritysten välistä yhteistyötä rajan molemmin puolin sekä maahanmuuttajien osaamisen hyödyntämistä. Keskuksen

erikoisosaamisalueita ovat tavaroiden, pääoman ja osaamisen siirto yli EU-Venäjä-ajan, venäläisille asiakkaille suunnatun palvelutuotannon ja markkinoinnin erityispiirteet, informaatioteknologia liiketoimintana ja liiketoiminnan tukena EU-Venäjä-akselilla, energia-, metsä- ja terästeollisuuden sekä ympäristö- ja ydinturvallisuuden teknologian siirto. <http://www.koske.fi>

Kauppakamarit

Suomen 21 alueellisen kauppakamarin kansainvälinen toiminta sisältää Venäjä-ohjelman, jonka tavoitteena on kehittää ja laajentaa suhteita venäläisten kauppa- ja teollisuuskamarien kanssa sekä hankkia tietoa Venäjän-kaupasta, sen kehityksestä ja ongelmista. Keskuskauppakamari myös julkaisee vuosittain ilmestyvää Luoteis-Venäjän business -barometria ja sen Internet-sivut tarjoavat tietoa ja linkkejä Venäjän taloutta ja kauppa koskevista aiheista ja yhteyksistä. <http://www.keskuskauppakamari.fi>

Työ- ja elinkeinoministeriö

Ministeriö tekee yhteistyötä suomalaisten ja venäläisten viranomaisten ja yritysten kanssa useilla sektoreilla ja monilla tasoilla. Sen tavoitteena on turvata suomalaisen yritystoiminnan edellytykset ja markkinoillepääsy sekä parantaa niiden kilpailukykyä Venäjän markkinoilla. Julkisia vienninedistämispalveluja kohdistetaan ensisijaisesti pieniin ja keskisuuriin yrityksiin. <http://www.tem.fi/>

Key East -yrityspuisto

Suomen ja Venäjän raja-alueella sijaitseva kansainvälinen Key East -yrityspuisto on suunniteltu kansainvälisiin tuotannon, logistiikan ja kaupan tarpeisiin. Yrityspuisto tarjoaa alueita tuotantoon, vapaavarastointiin sekä ulkomaakaupan, kansainvälisen liikenteen ja logistiikan tarpeisiin. <http://www.keyeast.org>

Kotkan-Haminan seudun Yrityspalvelu Oy

Kotkan-Haminan seudun Yrityspalvelu Oy:n Venäjä-palvelut tarjoavat monipuolisesti erilaisia yritysten Venäjän-kauppaa tukevia tieto-, kontakti- ja asiantuntijapalveluja, kuten yleisneuvontaa luvista, sertifiointeista, tullauksesta, verotuksesta, asiakkaista ja

markkinoista sekä partnerinhakua, käytännön toiminta-apua, rekrytointipalveluja ja asiantuntijarekisterejä. Lisäksi Venäjä-palvelut tarjoavat ulkoistettuja liikkeenjohdon konsultointipalveluja, markkinointi-, perustamis- ja logistiikkapalveluja sekä rahoituspalveluja. Tarkoituksena on tukea erityisesti pk-yrityksien kansainvälistymistä.

<http://www.ekymi.fi>, <http://www.bizkon.biz>

HSE Pienyrityskeskus (PYK)

Pienyrityskeskus on Helsingin kauppakorkeakoulun palveluyksikkö, joka on erikoistunut pienten ja keskisuurten yritysten toiminnan kehittämiseen ja yrittäjyyden edistämiseen. Se tarjoaa yritysjohtoon ja henkilöstön koulutusta sekä yrityshautomo- ja tutkimustoimintaa, jonka painopisteitä ovat muun muassa kasvuyrittäjyys ja pk-yritysten kansainvälistyminen. Pienyrityskeskuksella on monipuoliset Venäjä-palvelut, jotka sisältävät muun muassa yritysten Venäjän-kaupan kehittämis- ja valmennusohjelmia sekä tukipalveluita, vientihenkilöstön koulutusta, markkinaselvityksiä ja tutkimuksia. Pienyrityskeskus on toiminut vuodesta 1993 asti myös Pietarissa, jossa sillä on toimipiste Itä-Suomen Business-Edustuston tiloissa. <http://www.pyk.hkkk.fi>

Suomalais-Venäläinen kauppakamari ry (SVKK)

Suomalais-Venäläinen kauppakamari edistää Suomen ja Venäjän välistä kauppaa ja tarjoaa kattavasti tietoa liiketoiminnan eri osa-alueilta Venäjällä. Kauppakamari tarjoaa myös erilaisia markkinatutkimus- ja kansainvälistymispalveluja, toiminta-, asiantuntija- ja starttiapua, järjestää Venäjän kaupan koulutusta ja seminaareja sekä myy Venäjä-aiheisia painotuotteita. SVKK:n pääkonttori sijaitsee Helsingissä, ja sillä on edustustot Moskovassa, Pietarissa, Jekaterinburgissa ja Lappeenrannassa.

<http://www.finruscc.fi>

Suomen Vientiluotto Oy

Suomen Vientiluotto Oy (Finnish Export Credit Ltd) on kansainvälisesti hyväksytty virallinen vientiluottolaitos (Export Credit Agency eli ECA. Se myöntää vientiluottoja siinä tapauksessa, että järjestelyllä voidaan saavuttaa edullisempi verokohtelu. Suomen

Vientiluotto Oy kiinnittää huomiota rahoitettujen hankkeiden ympäristövaikutuksiin ja soveltaa OECD-maiden sopimaa vientiluottojen ympäristösuositusta. <http://www.fec.fi>

Svetogorsk Business Service Centre

Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy:n ja Svetogorskin kaupungin yhteistyössä perustama yrityspalvelukeskus tarjoaa muun muassa tietopalveluja ja yritysneuvontaa, toimitilojen ja yhteistyökumppaneiden etsintää, avustaa viranomaisyhteyksissä, rekrytoinnissa ja koulutuksen organisoinnissa sekä tarjoaa muita asiantuntijapalveluja. Kohderyhmänä ovat venäläiset ja kansainväliset yritykset, sijoittajat ja yritystoimintaa suunnittelevat. <http://www.keyeast.org>

Technopolis

Technopolis on Suomen suurin teknologiayritysten toimintaympäristöihin erikoistunut yhtiö. Se tarjoaa toimitiloja, yritys- ja yksilöpalveluita, monipuolisia yritysten kehittämispalveluita ja -ohjelmia sekä konsultointia. Technopolis pyrkii luomaan esihautomoissa kasvaneille yrityksille yhteyksiä "pehmeän laskun" keskuksiin niillä markkinoilla, missä niillä on vahvaa kilpailuetua. Keskuksessa on käynnissä kansainvälinen tehostamisohjelma, jonka tarkoituksena on auttaa kansainvälisiä yrityksiä laajentamaan toimintaansa Suomeen, Baltian maihin, Venäjälle ja siitä eteenpäin. <http://www.technopolis.fi>

TE-keskukset

Alueelliset TE- eli työvoima- ja elinkeinokeskukset tarjoavat yrityksille julkisrahoitteisia neuvonta-, rahoitus- ja kehittämispalveluja. TE-keskusten kansainvälistymispalveluiden kautta yritykset voivat hyödyntää valtakunnallista vienninedistämisen ja kansainvälistymispalveluiden asiantuntijaverkostoa sekä saada tukea yritysten kansainvälistymishankkeisiin. Keskuksilla on erilaisia Venäjä-hankkeita, joilla pyritään muun muassa parantamaan yritysten ja niiden työntekijöiden Venäjä-valmiuksia sekä avustamaan vientihankkeiden toteuttamisessa ja liiketoimintakontaktien saamisessa. <http://www.te-keskus.fi>

TEKES

Tekes eli teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus rahoittaa ja aktivoi yritysten ja julkisten tutkimusyksikköjen haastavia tutkimus- ja kehitysprojekteja. Tekesin rahoituksen avulla yritys voi käynnistää haasteellisia tutkimus- ja kehitysprojekteja ja jakaa niihin liittyviä riskejä. Keskus auttaa yrityksiä ja tutkimusyksiköitä myös kehittämään valmiuksiaan kansainväliseen teknologiayhteistyöhön sekä yksittäisissä projekteissa että teknologiaohjelmissa. Tekesin eri julkaisut auttavat yritysten tutkimus- ja kehitysprojektien suunnittelua ja yrityksen teknologiastrategian laadintaa.
<http://www.tekes.fi/>

Teknisen Kaupan Liiton idänkaupanjaosto

Teknisen Kaupan Liitto on teknistä kauppaa harjoittavien yritysten yhteistyö- ja edunvalvontajärjestö, jonka tehtävänä on edistää jäsenyritystensä kaupankäyntiä ja toimintaedellytyksiä, vahvistaa teknisen kaupan roolia ja imagoa, tarjota jäsenyrityksillensä erilaisia neuvonta- ja konsultointipalveluja, tuottaa ja välittää tietoa sekä edistää alajaostojensa ja jäsenyrityksiensä välistä yhteistyötä ja tiedonvälitystä.
<http://www.tkl.fi>

Ulkoasianministeriö

Ulkoasianministeriö ja erityisesti sen kauppapoliittinen osasto sekä eri maantieteellisistä alueista vastaavat alueosastot neuvovat osaltaan yrityksiä viennin ja kansainvälistymisen edistämiseen liittyvissä kysymyksissä. Edustustot tarjoavat yrityksille viennin ja kansainvälistymisen edistämiseen liittyviä julkisia palveluja yhteistyössä muiden julkisten toimijoiden kanssa. Vientipalvelut on tarkoitettu yrityksille, joiden vientihanke tai investointi hyödyttää taloudellista kehitystä Suomessa ja joiden hankkeeseen liittyy suomalainen intressi. Palveluilla pyritään huomioimaan erityisesti pk-yritykset.
<http://formin.finland.fi>

Ulkoasianministeriön itäosasto

Ulkoasianministeriön itäosaston maantieteelliseen alueeseen kuuluvat Venäjä sekä Armenia, Azerbaidzhan, Georgia, Kazakstan, Kirgistan, Moldova, Mongolia,

Tadzhikistan, Turkmenistan, Ukraina, Uzbekistan ja Valko-Venäjä. Osaston tehtäviin kuuluvat kahdenvälisiin suhteisiin sekä EU:n ulkosuhteisiin ja monenkeskisiin toimielimiin liittyvät poliittiset, kauppapoliittiset, kaupallis-taloudelliset ja kehitysyhteistyöasiat, alueelliset järjestöt ja muut yhteistyöelimet, kahdenvälinen ja monenkeskinen lähialueyhteistyö sekä siihen liittyvät kansainväliset rahoitusjärjestelyt ja pohjoiseen ulottuvuuteen liittyvät asiat. Sähköposti: ita-01@formin.fi

Venäjän yksikkö

Itäosastoon kuuluvan Venäjän yksikön tehtäviä ovat Venäjän tilanteen seuranta, Suomen ja Venäjän kahdenväliset suhteet, Euroopan Unionin ulkosuhteet Venäjän osalta, Venäjään liittyvät asiat kansainvälisissä järjestöissä, Suomi-Venäjä-taloustoimikunta sekä Venäjän kielen käännös- ja tulkkitöitä. Sähköposti: ita-22@formin.fi

Ulkoasiainhallinnon edustustot Venäjällä

Ulkoasiainhallinnon edustustot välittävät tietoa ja auttavat yrityksiä yhteyksien luomisessa muun muassa asemamaan viranomaisiin, yrityskehittämiseen, konsultteihin ja asiantuntijoihin. Edustustojen kanssa yhteistyössä toimivat Suomen kunniakonsulit voivat myös auttaa yrityksiä tarvittavien liikeyhteyksien löytämiseksi. Ne järjestävät erilaisia promootiotilaisuuksia kaupan ja investointien edistämiseksi yhteistyössä yritysten kanssa ja osallistuvat virallisten vierailujen valmisteluun ja niistä tiedottamiseen. <http://formin.finland.fi/suomi>

Venäjä-palvelukeskus

Venäjä-palvelut on Mikkelin ammattikorkeakoulun Venäjän kauppaan erikoistunut asiantuntijayksikkö, joka tukee yritysten Venäjä-toimintoja ja maahan etabloitumista. Se tarjoaa yrityksille konsultointipalvelua Suomessa ja Pietarissa ja järjestää Venäjään liittyvää koulutusta eri kohderyhmille. Yksikkö järjestää edustustossa myös ammatillista täydennyskoulutusta venäläisille teknisen alan ammattilaisille, jotka ovat hakeutumassa töihin suomalaisiin tai suomalais-venäläisiin yhteisyrityksiin. <http://www.mikkeliyamk.fi>

Åbo Akademin aikuiskoulutuskeskus

Fortbildningscentralen vid Åbo Akademi toteuttaa yhteistyössä TE-keskuksen kanssa yrityksille suunnattuja ESR-rahoitteisia hankkeita. Hankkeiden kohderyhmänä ovat ennen kaikkea varsinaissuomalaiset pk-yritykset, jotka ovat aloittamassa toimintaansa Venäjällä tai laajentamassa toimintaansa kohdealueella. Hankkeisiin sisältyvät markkinatutkimuksen ja markkinointimateriaalin kehittämisen lisäksi myös liikekontaktimatka sekä koulutusosio, jonka sisältöinä ovat muun muassa liike-elämän kulttuuri, sopimuskäytäntö sekä yrityslainsäädäntö. www.abo.fi/fc

Kansainvälisten markkinoiden tutkimuskeskus (CEMAT) julkaisuja

Täydellinen julkaisuluettelo löytyy osoitteesta www.hse.fi/ceemat → Julkaisut

Karhunen, P., Kosonen, R., Logrén J. ja Ovaska, K. (tulossa 2008): Suomalaisyriytysten strategiat Venäjän muuttuvassa toimintaympäristössä. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja, HSE Print.

Korhonen, K., Kosonen, R. ja Sivonen, T. (tulossa 2008): Pohjoiskarjalaisten pienten ja keskisuurten yritysten Venäjä- yhteistyöpotentiaali ja tukitarpeet. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja, HSE Print.

Mattila, M., Kerola, E. ja Kosonen, R. (2008): Unkari suomalaisyritysten toimintaympäristönä. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-85, HSE Print.

Heliste, P., Mattila, M. ja Stachowiak, K. (2007): Puola suomalaisyrityksen toimintaympäristönä. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja, B-83, HSE Print.

Mashkina, O., Heliste, P. ja Kosonen, R. (2007): The Emerging Mortgage Market in Russia: An overview with Local and Foreign Perspectives. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-82, HSE-Print.

Heliste, P., Kosonen, R. ja Mattila, M. (2007): Suomalaisyriytokset Baltiassa tänään ja huomenna: Liiketoimintanormien ja -käytäntöjen kehityksestä. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-81, HSE Print.

Karhunen, P., Lesyk, O. ja Ovaska, K. (2007): Ukraina suomalaisyritysten toimintaympäristönä. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-79, HSE Print.

Logrén, J. ja Heliste, P. (2007): Kymenlaakson pienten ja keskisuurten yritysten Venäjä-yhteistyöpotentiaali. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja W-418, HSE Print.

Korhonen, K. ja Kettunen, E. (2006): Pohjoismaiset investoinnit Itä-Aasian tiikeritalouksissa. Kohdemaina Singapore, Hongkong, Etelä-Korea ja Taiwan. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-74, HSE Print.

Kosonen, R. ja Tani, A. (2006): Kohti laajentuvia kotimarkkinoita vai rajallisia kasvukeskuksia? Suuret kaupunkiseudut ja suomalaisyritysten kansainvälistyminen Baltiassa. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-73, HSE Print.

Ivanova, O., Kaipio, H., Karhunen, P., Leppänen, S., Mashkina, O., Sharafutdinova, E. and Thorne, J. (2006): Potential for Enterprise Cooperation Between Southeast Finland and Northwest Russia. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-69, HSE Print.

Kosonen, R., Paajanen, M. ja Reittu, N. (2006): Gateway-matkailu tuottaa uusia matkailualueita. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-67, HSE Print.

Korhonen, K., Kettunen, E. ja Lipponen, M. (2005): Development of Finno-Korean Politico-Economics Relations. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-66, HSE Print.

Logrén, J. ja Löfgren, J. (2005): Koukussa yrittäjyyteen: suomalaisten ja venäläisten naisyrittäjien motiiveja ja haasteita. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-64, HSE Print.

Kaipio, H. and Leppänen, S. (2005): Distribution Systems of the Food Sector in Russia: the Perspective of Finnish Food Industry. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-61, HeSE Print

Kosonen, R., Paajanen, M. ja Reittu, N. (2005): Etelä-Suomi venäläisten turistien länsimatkailussa. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-59, HeSE Print.

Heliste, P., Kosonen, R. ja Loikkanen, K. (2004): Kaksoiskaupunkeja vai kaupunkipareja? Tapaustutkimukset: Helsinki-Tallinna, Tornio-Haaparanta, Imatra-Svetogorsk. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-57, HeSE Print.

Karhunen, P., Kosonen, R. ja Leivonen, A. (2003): Osaamisen siirtyminen suomalais-venäläisissä tuotantoalliansseissa. Tapaustutkimuksia Pietarista ja Leningradin alueelta. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-53, HeSE Print.

Karhunen, P., Kosonen, R. ja Paajanen, M. (2003): Gateway-käsitteen elinkaari Venäjän-matkailussa. Etelä-Suomi Pietarin-matkailun väylänä. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-47, HeSE Print.

A-SARJA: VÄITÖSKIRJOJA - DOCTORAL DISSERTATIONS. ISSN 1237-556X.

- A:266. MARKETTA HENRIKSSON: Essays on Euro Area Enlargement. 2006. ISBN 951-791-988-3, ISBN 951-791-989-1 (e-version).
- A:267. RAIMO VOUTILAINEN: In Search for the Best Alliance Structure Banks and Insurance Companies. 2006. ISBN 951-791-994-8, ISBN 951-791-995-6 (e-version).
- A:268. ANTERO PUTKIRANTA: Industrial Benchmarks: From World Class to Best in Class. Experiences from Finnish Manufacturing at Plant Level. 2006. ISBN 951-791-996-4, ISBN 951-791-997-2 (e-version).
- A:269. ELINA OKSANEN-YLIKOSKI: Businesswomen, Dabblers, Revivalists, or Conmen? Representation of selling and salespeople within academic, network marketing practitioner and media discourses. 2006. ISBN 951-791-998-0, ISBN 951-791-99-9. (e-version).
- A:270. TUIJA VIRTANEN: Johdon ohjausjärjestelmät muuttuvassa toimintaympäristössä. 2006. ISBN 952-488-000-8, ISBN 952-488-001-6 (e-version).
- A:271. MERJA KARPPINEN: Cultural Patterns of Knowledge Creation. Finns and Japanese as Engineers and Poets. 2006. ISBN-10: 952-488-010-5, ISBN-13: 978-952-488-010. E-version: ISBN-10: 952-488-011-3, ISBN-13: 978-952-488-011-4.
- A:272. AKSELI VIRTANEN: Biopoliittisen talouden kritiikki. 2006. E-version: ISBN-10: 952-488-012-1, ISBN-13: 978-952-488-012-1.
- A:273. MARIA JOUTSENVIRTA: Ympäristökeskustelun yhteiset arvot. Diskurssianalyysi Enson ja Greenpeacen ympäristökirjoituksista. 2006. ISBN-10: 952-488-013-X, ISBN-13: 978-952-488-013-8. E-version: ISBN-10: 952-488-014-8, ISBN-13: 978-952-488-014-5.
- A:274. ELIAS RANTAPUSKA: Essays on Investment Decisions of Individual and Institutional Investors. 2006. ISBN-10: 952-488-029-6, ISBN-13: 978-952-488-029-9. E-version: ISBN-10: 952-488-030-X, ISBN-13: 978-952-488-030-5.
- A:275. MIKKO JALAS: Busy, Wise and Idle Time. A Study of the Temporalities of Consumption in the Environmental Debate. 2006. ISBN-10: 952-488-036-9, ISBN-13: 978-952-488-036-7. E-version: ISBN-10: 952-488-037-7, ISBN-13: 978-952-488-037-4.
- A:276. ANNE ÄYVÄRI: Käsityöyrittäjien verkosto-osaaminen. 2006. ISBN-10: 952-488-042-3, ISBN-13: 978-952-488-042-8.
- A:277. KRISTIINA MÄKELÄ: Essays On Interpersonal Level Knowledge Sharing Within the Multi-national Corporation. 2006. ISBN-10: 952-488-045-8, ISBN-13: 978-952-488-045-9. E-version: ISBN-10: 952-488-050-4, ISBN-13: 978-952-488-050-3.

- A:278. PERTTI PULKKINEN: A Stepwise Refinement Approach to Approximating the Pareto Surface in Nonlinear Multiobjective Optimisation. 2006.
ISBN-10: 952-488-054-7, ISBN-13: 978-952-488-054-1.
- A:279. SINIKKA PESONEN: Luonto liiketoiminnassa ja ekologia elämäntavassa. Kertomuksia muutoksen mahdollisuuksista ja mahdolluuksista. 2006.
ISBN-10: 952-488-060-1, ISBN-13: 978-952-488-060-2.
E-version: ISBN-10: 952-488-061-X, ISBN-13: 978-952-488-061-9.
- A:280. HANNA KALLA: Integrated Internal Communications in the Multinational Corporation. 2006. ISBN-10: 952-488-063-6, ISBN-13: 978-952-488-063-3.
E-version: ISBN-10: 952-488-064-4, ISBN-13: 978-952-488-064-0.
- A:281. TAISTO KANGAS: Suomen pankkikriisin alueellinen ulottuvuus. Esseitä paikallisista toimituksista ja toteuttajista. 2006.
ISBN-10: 952-488-065-2, ISBN-13: 978-952-488-065-7.
- A:282. XAVIER CARPENTIER: Essays on the Law and Economics of Intellectual Property. 2006. ISBN-10: 952-488-067-9, ISBN-13: 978-952-488-067-1.
E-version: ISBN-10: 952-488-068-7, ISBN-13: 978-952-488-068-8.
- A:283. OLIVIER IRRMANN: Intercultural Communication and the Integration of Cross-border Acquisitions. 2006. ISBN-10: 952-488-069-5, ISBN-13: 978-952-488-069-5.
- A:284. ERKKI RÄTY: Liiketoiminnan ja informaatiotekniikan strategisen linjakkuuden vaikutus suuryritysten IT:n tehokkuuteen. 2006.
ISBN-10: 952-488-072-5, ISBN-13: 978-952-488-072-5.
- A:285. NIINA MALLAT: Consumer and Merchant Adoption of Mobile Payments. 2006.
ISBN-10: 952-488-077-6, ISBN-13: 978-952-488-078-7.
E-version: ISBN-10: 952-488-078-4, ISBN-13: 978-952-488-078-7.
- A:286. ANU H. BASK: Preconditions of Successful Supply Chain Relationships. Integrated Processes and Differentiated Services. 2006.
ISBN-10: 952-488-079-2, ISBN-13: 978-952-488-079-4.
- A:287. TIMO JÄRVENSIVU: Values-driven management in strategic networks: A case study of the influence of organizational values on cooperation. 2007.
ISBN-10: 952-488-081-4, ISBN-13: 978-952-488-081-7.
- A:288. PETRI HILLI: Riskinhallinta yksityisen sektorin työeläkkeiden rahoituksessa. 2007.
ISBN-10: 952-488-085-7, ISBN-13: 978-952-488-085-5.
E-version: ISBN 978-952-488-110-4.
- A:289. ULLA KRUHSE-LEHTONEN: Empirical Studies on the Returns to Education in Finland. 2007.
ISBN 978-952-488-089-3, E-version ISBN 978-952-488-091-6.
- A:290. IRJA HYVÄRI: Project Management Effectiveness in Different Organizational Conditions. 2007. ISBN 978-952-488-092-3, E-version: 978-952-488-093-0.
- A:291. MIKKO MÄKINEN: Essays on Stock Option Schemes and CEO Compensation. 2007.
ISBN 978-952-488-095-4.

- A:292. JAAKKO ASPARA: Emergence and Translations of Management Interests in Corporate Branding in the Finnish Pulp and Paper Corporations. A Study with an Actor-Network Theory Approach. 2007. ISBN 978-952-488-096-1, E-version: 978-952-488-107-4.
- A:293. SAMI J. SARPOLA: Information Systems in Buyer-supplier Collaboration. 2007. ISBN 978-952-488-098-5.
- A:294. SANNA K. LAUKKANEN: On the Integrative Role of Information Systems in Organizations: Observations and a Proposal for Assessment in the Broader Context of Integrative Devices. 2006. ISBN 978-952-488-099-2.
- A:295. CHUNYANG HUANG: Essays on Corporate Governance Issues in China. 2007. ISBN 978-952-488-106-7, E-version: 978-952-488-125-8.
- A:296. ALEKSI HORSTI: Essays on Electronic Business Models and Their Evaluation. 2007. ISBN 978-952-488-117-3, E-version: 978-952-488-118-0.
- A:297. SARI STENFORS: Strategy tools and strategy toys: Management tools in strategy work. 2007. ISBN 978-952-488-120-3, E-version: 978-952-488-130-2.
- A:298. PÄIVI KARHUNEN: Field-Level Change in Institutional Transformation: Strategic Responses to Post-Socialism in St. Petersburg Hotel Enterprises. 2007. ISBN 978-952-488-122-7, E-version: 978-952-488-123-4.
- A:299. EEVA-KATRI AHOLA: Producing Experience in Marketplace Encounters: A Study of Consumption Experiences in Art Exhibitions and Trade Fairs. 2007. ISBN 978-952-488-126-5.
- A:300. HANNU HÄNNINEN: Negotiated Risks: The Estonia Accident and the Stream of Bow Visor Failures in the Baltic Ferry Traffic. 2007. ISBN 978-952-499-127-2.
- A-301. MARIANNE KIVELÄ: Dynamic Capabilities in Small Software Firms. 2007. ISBN 978-952-488-128-9.
- A:302. OSMO T.A. SORONEN: A Transaction Cost Based Comparison of Consumers' Choice between Conventional and Electronic Markets. 2007. ISBN 978-952-488-131-9.
- A:303. MATTI NOJONEN: Guanxi – The Chinese Third Arm. 2007. ISBN 978-952-488-132-6.
- A:304. HANNU OJALA: Essays on the Value Relevance of Goodwill Accounting. 2007. ISBN 978-952-488-133-3, E-version: 978-952-488-135-7.
- A:305. ANTTI KAUKHANEN: Essays on Empirical Personnel Economics. 2007. ISBN 978-952-488-139-5.
- A:306. HANS MÄNTYLÄ: On "Good" Academic Work – Practicing Respect at Close Range. 2007. ISBN 978-952-488-142-1, E-version: 978-952-488-142-5.
- A:307. MILLA HUURROS: The Emergence and Scope of Complex System/Service Innovation. The Case of the Mobile Payment Services Market in Finland. 2007. ISBN 978-952-488-143-2.
- A:308. PEKKA MALO: Higher Order Moments in Distribution Modelling with Applications to Risk Management. 2007. ISBN 978-952-488-155-5, E-version: 978-952-488-156-2.

- A:309. TANJA TANAYAMA: Allocation and Effects of R&D Subsidies: Selection, Screening, and Strategic Behavior. 2007. ISBN 978-952-488-157-9, E-version: 978-952-488-158-6.
- A:310. JARI PAULAMÄKI: Kauppiasyrittäjän toimintavapaus ketjujyityksessä. Haastattelututkimus K-kauppiaan kokemasta toimintavapaudesta agenttiteorian näkökulmasta. 2007. ISBN 978-952-488-159-3, E-version: 978-952-488-160-9.
- A:311. JANNE VIHINEN: Supply and Demand Perspectives on Mobile Products and Content Services. ISBN 978-952-488-168-5.
- A:312. SAMULI KNÜPFER: Essays on Household Finance. 2007. ISBN 978-952-488-178-4.
- A:313. MARI NYRHINEN: The Success of Firm-wide IT Infrastructure Outsourcing: an Integrated Approach. 2007. ISBN 978-952-488-179-1.
- A:314. ESKO PENTTINEN: Transition from Products to Services within the Manufacturing Business. 2007. ISBN 978-952-488-181-4, E-version: 978-952-488-182-1.
- A:315. JARKKO VESA: A Comparison of the Finnish and the Japanese Mobile Services Markets: Observations and Possible Implications. 2007. ISBN 978-952-488-184-5.
- A:316. ANTTI RUOTOISTENMÄKI: Condition Data in Road Maintenance Management. 2007. ISBN 978-952-488-185-2, E-version: 978-952-488-186-9.
- A:317. NINA GRANQVIST: Nanotechnology and Nanolabeling. Essays on the Emergence of New Technological Fields. 2007. ISBN 978-952-488-187-6, E-version: 978-952-488-188-3.
- A:318. GERARD L. DANFORD: INTERNATIONALIZATION: An Information-Processing Perspective. A Study of the Level of ICT Use During Internationalization. 2007. ISBN 978-952-488-190-6.
- A:319. TIINA RITVALA: Actors and Institutions in the Emergence of a New Field: A Study of the Cholesterol-Lowering Functional Foods Market. 2007. ISBN 978-952-488-195-1.
- A:320. JUHA LAAKSONEN: Managing Radical Business Innovations. A Study of Internal Corporate Venturing at Sonera Corporation. 2007. ISBN 978-952-488-201-9, E-version: 978-952-488-202-6.
- A:321. BRETT FIFIELD: A Project Network: An Approach to Creating Emergent Business. 2008. ISBN 978-952-488-206-4, E-version: 978-952-488-207-1.
- A:322. ANTTI NURMI: Essays on Management of Complex Information Systems Development Projects. 2008. ISBN 978-952-488-226-2.
- A:323. SAMI RELANDER: Towards Approximate Reasoning on New Software Product Company Success Potential Estimation. A Design Science Based Fuzzy Logic Expert System. 2008. ISBN 978-952-488-227-9.
- A:324. SEPPO KINKKI: Essays on Minority Protection and Dividend Policy. 2008. ISBN 978-952-488-229-3.

B-SARJA: TUTKIMUKSIA - RESEARCH REPORTS. ISSN 0356-889X.

- B:65. HANS MÄNTYLÄ – PERTTI TIITTULA – MAARET WAGER (TOIM.): Pää hetkeksi pinnan alle. Akateeminen melontamatka. 2006. ISBN 951-791-982-4.
- B:66. KRISTIINA KORHONEN WITH ERJA KETTUNEN & MERVI LIPPONEN: Development of Finno-Korean Politico-Economic Relations. 2005. 951-791-984-0, ISBN 951-791-985-9 (e-version).
- B:67. RIITTA KOSONEN – MALLA PAAJANEN – NOORA REITTU: Gateway-matkailu tuottaa uusia matkailualueita. 2006. ISBN 951-791-986-7, ISBN 951-791-987-5 (e-version).
- B:68. ANU H. BASK – SUSANNA A. SAIRANEN: Helsingin kauppakorkeakoulun tohtorit työelämässä. 2005. ISBN 951-791-991-3, ISBN 951-791-992-1 (e-version).
- B:69. OKSANA IVANOVA – HANNU KAIPIO – PÄIVI KARHUNEN – SIMO LEPPÄNEN – OLGA MASHKINA – ELMIRA SHARAFUTDINOVA – JEREMY THORNE: Potential for Enterprise Cooperation between Southeast Finland and Northwest Russia. 2006. ISBN 952-488-007-5.
- B:70. VIRPI SERITA (toim.) – MARIA HOLOPAINEN – LIISA KOIKKALAINEN – JERE LEPPÄNIEMI – SEPPO MALLENIUS – KARI NOUSIAINEN – ANU PENTTILÄ – OUTI SMEDLUND: Suomalais-japanilaista viestintää yrityselämässä. Haastattelututkimus yhteistoiminnan edellytyksistä suomalais-japanilaisessa liiketoimintaympäristössä. 2006. ISBN-10: 952-488-015-6, ISBN-13: 978-952-488-015-2. E-versio: ISBN-10 952-488-016-4, ISBN-13: 978-952-488-016-9.
- B:71. ARTO LINDBLOM: Arvoa tuottava kauppiasyrittäjäyys ketjuliiketoiminnassa. 2006. ISBN-10: 952-488-031-8, ISBN-13: 978-952-488-031-2. E-versio: 952-488-032-6, ISBN-13: 978-952-488-032-9.
- B:72. Helsingin kauppakorkeakoulun tohtorit 2001-2006. 2006. ISBN-10: 952-488-034-2, ISBN-13: 978-952-488-034-3. E-versio: ISBN-10: 952-488-046-6, ISBN-13: 978-952-488-046-6.
- B:73. RIITTA KOSONEN – ALPO TANI: Kohti laajentuvia kotimarkkinoita vai rajallisia kasvukeskuksia? Suuret kaupunkiseudut ja suomalaisyritysten kansainvälistyminen Baltiassa. 2006. ISBN-10: 952-488-038-5, ISBN-13: 978-952-488-038-1. E-versio: ISBN-10: 952-488-039-3, ISBN-13: 978-952-488-039-8.
- B:74. KRISTIINA KORHONEN – ERJA KETTUNEN: Pohjoismaiset investoinnit Itä-Aasian tiikeritalouksissa. Kohdemaina Singapore, Hongkong, Etelä-Korea ja Taiwan. 2006. ISBN-10: 952-488-040-7, ISBN-13: 978-952-488-040-4. E-versio: 952-488-041-5, ISBN-13: 978-952-488-041-1.
- B:75. SINIKKA VANHALA – MERJA KOLEHMAINEN (eds.): HRM – Between Performance and Employees. Proceedings from the HRM Conference in Helsinki, November 16, 2006. 2006. ISBN-10: 952-488-074-1, ISBN-13: 978-952-488-074-9. E-version: ISBN-10: 952-488-074-1, ISBN-13: 978-952-488-074-9.
- B:76. TUIJA NIKKO – PEKKA PÄLLI (toim.): Kieli ja teknologia. Talous ja kieli IV. 2006. ISBN-10: 952-488-088-1, ISBN-13: 978-952-488-088-6.

- B:77. MATTI KAUTTO – ARTO LINDBLOM – LASSE MITRONEN: Kaupan liiketoimintaosaaminen. 2007. ISBN 978-952-488-109-8.
- B:78. NIILLO HOME: Kauppiasyrittäjyys. Empiirinen tutkimus K-ruokakauppiaiden yrittäjyysasenteista. Entrepreneurial Orientation of Grocery Retailers – A Summary. ISBN 978-952-488-113-5, E-versio: ISBN 978-952-488-114-2.
- B:79. PÄIVI KARHUNEN – OLENA LESYK – KRISTO OVASKA: Ukraina suomalaisyritysten toimintaympäristönä. 2007. ISBN 978-952-488-150-0, E-versio: 978-952-488-151-7.
- B:80. MARIA NOKKONEN: Näkemyksiä pörssiyhtiöiden hallitusten sukupuolikiintiöistä. Retorinen diskurssianalyysi Helsingin Sanomien verkkokeskusteluista. Nasta-projekti. 2007. ISBN 978-952-488-166-1, E-versio: 978-952-488-167-8.
- B:81. PIIA HELISTE – RIITTA KOSONEN – MARJA MATTILA: Suomalaisyritykset Baltiassa tänään ja huomenna: Liiketoimintanormien ja -käytäntöjen kehityksestä. 2007. ISBN 978-952-488-177-7, E-versio: 978-952-488-183-8.
- B:82. OLGA MASHKINA – PIIA HELISTE – RIITTA KOSONEN: The Emerging Mortgage Market in Russia: An Overview with Local and Foreign Perspectives. 2007. ISBN 978-952-488-193-7, E-version: 978-952-488-194-4.
- B:83. PIIA HELISTE – MARJA MATTILA – KRZYSZTOF STACHOWIAK: Puola suomalaisyritysten toimintaympäristönä. 2007. ISBN 978-952-488-198-2, E-versio: 978-952-488-199-9.
- B:85. MARJA MATTILA – EEVA KEROLA – RIITTA KOSONEN: Unkari suomalaisyritysten toimintaympäristönä. 2008. ISBN 978-952-488-213-2, E-versio: 978-952-488-222-4.
- B:87. SINIKKA VANHALA – SINIKKA PESONEN: Työstä nauttien. SEFE:en kuuluvien nais- ja miesjohtajien näkemyksiä työstään ja urastaan. 2008. ISBN 978-952-488-224-8, E-versio: 978-952-488-225-5.
- B:88. POLINA HEININEN – OLGA MASHKINA – PÄIVI KARHUNEN – RIITTA KOSONEN: Leningradin lääni yritysten toimintaympäristönä: pk-sektorin näkökulma. 2008. ISBN 978-952-488-231-6, E-versio: 978-952-488-235-4.

N-SARJA: HELSINKI SCHOOL OF ECONOMICS. MIKKELI BUSINESS CAMPUS PUBLICATIONS.
ISSN 1458-5383

- N:46. SIRKKU REKOLA: Kaupallinen ystävällisyys - sosiaalinen vuorovaikutus päivittäistavarakaupan lähimyyvälän kilpailuetuna. 2006. ISBN 951-791-990-5.
- N:47. RIIKKA PIISPA – ASKO HÄNNINEN: Etelä-Savo ja näkökulmia e-työn kehittämiseen. Tutkimus e-työn tilasta ja e-työhankkeiden toteutusmahdollisuuksista etelä-savossa. 2006. ISBN 951-791-993-X.
- N:48. VESA KOKKONEN: Vientiohjelmien vaikuttavuus. 2006. ISBN 952-488-002-4.
- N:49. RAMI PIIPPONEN: Helsingin kauppakorkeakoulun opiskelijoiden ja sieltä vuonna 2000 valmistuneiden maistereiden yrittäjyysasenteet vuonna 2004. 2006. ISBN 952-488-004-0.

- N:50. VESA KOKKONEN: Oma yritys – koulutusohjelman vaikuttavuus. 2006.
ISBN-10: 952-488-017-2, ISBN-13: 978-952-488-017-6.
- N:51. VESA KOKKONEN: Firma – koulutusohjelman vaikuttavuus. 2006
ISBN-10: 952-488-018-0, ISBN-13: 978-952-488-018-3.
- N:52. VESA KOKKONEN: Asiantuntijayrittäjyyden erikoispiirteet. 2006.
ISBN-10: 952-488-019-9, ISBN-13: 978-952-488-019-0.
- N:53. MIKKO SAARIKIVI – VESA KOKKONEN: Pääkaupunkiseudun ja Hämeen ammattikorkeakoulujen alumnien yrittäjyysmotivaatio ja yrittäjyysasenteet vuonna 2005. 2006.
ISBN-10: 952-488-024-5, ISBN-13: 978-952-488-024-4.
- N:54. MIKKO SAARIKIVI – VESA KOKKONEN: Yrittäjyysmotivaatio ja yrittäjyysasenteet ammattikorkeakouluissa vuonna 2005. Kansainväliset opiskelijat. 2006.
ISBN-10: 952-488-025-3, ISBN-13: 978-952-488-025-1.
- N:55. MIKKO SAARIKIVI – VESA KOKKONEN: Yrittäjyysmotivaatio ja yrittäjyysasenteet pääkaupunkiseudun ja Hämeen ammattikorkeakouluissa vuonna 2005. Suomenkieliset opiskelijat. 2006. ISBN-10: 952-488-026-1, ISBN-13: 978-952-488-026-8.
- N:56. MIKKO SAARIKIVI – VESA KOKKONEN: Pääkaupunkiseudun ja Hämeen ammattikorkeakoulujen opetushenkilökunnan yrittäjyysasenteet. 2006.
ISBN-10: 952-488-027-X, ISBN-13: 978-952-488-027-5.
- N:57. MIKKO SAARIKIVI – VESA KOKKONEN: Yrittäjyysmotivaatio ja yrittäjyysasenteet pääkaupunkiseudun ja Hämeen ammattikorkeakouluissa vuonna 2005. Mukana HAMKin sisäinen tutkimus. 2006. ISBN-10: 952-488-028-8, ISBN-13: 978-952-488-028-2.
- N:58. MIRVA NORÉN: PK-yrityksen johtajan rooli sosiaalisen pääoman edistäjänä. 2006.
ISBN-10: 952-488-033-4, ISBN-13: 978-952-488-033-6.
- N:59. TOMI HEIMONEN – MARKKU VIRTANEN: Liiketoimintaosaaminen Itä-Suomessa. 2006.
ISBN-10: 952-488-044-X, ISBN-13: 978-952-488-044-2.
- N:60. JOHANNA GRANBACKA – VESA KOKKONEN: Yrittäjyys ja innovaatioiden kaupallistaminen. Opintokokonaisuuden vaikuttavuus. 2006.
ISBN-10: 952-488-057-1, ISBN-13: 978-952-488-057-2.
- N:61. VESA KOKKONEN: Startti! – Yrittäjänä koulutusohjelman vaikuttavuus. 2006.
ISBN-10: 952-488-080-6, ISBN-13: 978-952-488-080-0.
- N:62. SOILE MUSTONEN: Yrittäjyysasenteet korkeakouluissa. Case-tutkimus Mikkelin ammattikorkeakoulun opettajien ja opiskelijoiden yrittäjyysasenteista. 2006.
ISBN-10: 952-488-083-0, ISBN-13: 978-952-488-084-8.
- N:63. SOILE MUSTONEN – ANNE GUSTAFSSON-PESONEN: Oppilaitosten yrittäjyyskoulutuksen kehittämishanke 2004–2006 Etelä-Savon alueella. Tavoitteiden, toimenpiteiden ja vaikutavuuden arviointi. 2007. ISBN: 978-952-488-086-2.
- N:64. JOHANNA LOGRÉN – VESA KOKKONEN: Pietarissa toteutettujen yrittäjäkoulutusohjelmien vaikuttavuus. 2007. ISBN 978-952-488-111-1.
- N:65. VESA KOKKONEN: Kehity esimiehenä – koulutusohjelman vaikuttavuus. 2007.
ISBN 978-952-488-116-6.

- N:66. VESA KOKKONEN – JOHANNA LOGRÉN: Kaupallisten avustajien – koulutusohjelman vaikuttavuus. 2007. ISBN 978-952-488-116-6.
- N:67. MARKKU VIRTANEN: Summary and Declaration. Of the Conference on Public Support Systems of SME's in Russia and Other North European Countries. May 18 – 19, 2006, Mikkeli, Finland. 2007. ISBN 978-952-488-140-1.
- N:68. ALEKSANDER PANFILO – PÄIVI KARHUNEN: Pietarin ja Leningradin läänin potentiaali kaakkoissuomalaisille metallialan yrityksille. 2007. ISBN 978-952-488-163-0.
- N:69. ALEKSANDER PANFILO – PÄIVI KARHUNEN – VISA MIETTINEN: Pietarin innovaatiojärjestelmä jayhteistyöpotentiaali suomalaisille innovaatiotoimijoille. 2007. ISBN 978-952-488-164-7.
- N:70. VESA KOKKONEN: Perusta Oma Yritys – koulutusohjelman vaikuttavuus. 2007. ISBN 978-952-488-165-4.
- N:71. JARI HANDELBERG – MIKKO SAARIKIVI: Tutkimus Miktech Yrityshautomon yritysten näkemyksistä ja kokemuksista hautomon toiminnasta ja sen edelleen kehittämisestä. 2007. ISBN 978-952-488-175-3.
- N:72. SINIKKA MYNTTINEN – MIKKO SAARIKIVI – ERKKI HÄMÄLÄINEN: Mikkelin Seudun yrityspalvelujen henkilökunnan sekä alueen yrittäjien näkemykset ja suhtautuminen mentorointiin. 2007. ISBN 978-952-488-176-0.
- N:73. SINIKKA MYNTTINEN: Katsaus K-päivittäistavarakauppaan ja sen merkitykseen Itä-Suomessa. 2007. ISBN 978-952-488-196-8.
- N:74. MIKKO SAARIKIVI: Pk-yritysten kansainvälistymisen sopimukset. 2008. ISBN 978-952-488-210-1.
- N:75. LAURA TUUTTI: Uutta naisjohtajuutta Delfoi Akatemiasta – hankkeen vaikuttavuus. 2008. ISBN 978-952-488-211-8.
- N:76. LAURA KEHUSMAA – JUSSI KÄMÄ – ANNE GUSTAFSSON-PESONEN (ohjaaja): StuNet -Business Possibilities and Education - hankkeen arviointi. 2008. ISBN 978-952-488-215-6.
- N:77. PÄIVI KARHUNEN – ERJA KETTUNEN – VISA MIETTINEN – TIINAMARI SIVONEN: Determinants of knowledge-intensive entrepreneurship in Southeast Finland and Northwest Russia. 2008. ISBN 978-952-488-223-1.
- N:78. ALEKSANDER PANFILO – PÄIVI KARHUNEN – VISA MIETTINEN: Suomalais-venäläisen innovaatioyhteistyön haasteet toimijanäkökulmasta. 2008. ISBN 978-952-488-232-3.

W-SARJA: TYÖPAPEREITA - WORKING PAPERS . ISSN 1235-5674.
ELECTRONIC WORKING PAPERS, ISSN 1795-1828.

- W:397. MIKA HYÖTYLÄINEN – KRISTIAN MÖLLER: Key to Successful Production of Complex ICT Business Services. 2006. ISBN 952-488-003-2 (Electronic working paper).

- W:398. PANU KALMI: The Disappearance of Co-operatives from Economics Textbooks. 2006. ISBN 952-488-005-9 (Electronic working paper).
- W:399. ARTO LAHTI: The New Industrial Organization (IO) Economics of Growth Firms in Small Open Countries like Finland. 2006. ISBN 952-488-006-7 (Electronic working paper).
- W:400. MARKO MERISAVO: The Effects of Digital Marketing Communication on Customer Loyalty: An Integrative Model and Research Propositions. 2006. ISBN-10: 952-488-009-1, ISBN-13: 978-952-488-009-1 (Electronic working paper).
- W:401. MARJUT LOVIO – MIKA KUISMA: Henkilöstöraportointi osana yhteiskuntavastuuraportointia. Yritysten nykykäytäntöjen kehittäminen. 2006. ISBN-10: 952-488-020-2, ISBN-13: 978-952-488-020-6. (Electronic working paper).
- W:402. PEKKA MALO: Multifractality In Nordic Electricity Markets. 2006. ISBN-10: 952-488-048-2, ISBN-13: 978-952-488-048-0. (Electronic working paper).
- W:403. MARI NYRHINEN: IT Infrastructure: Structure, Properties and Processes. 2006. ISBN-10: 952-488-049-0, ISBN-13: 978-952-488-049-7.
- W:404. JUSSI HAKANEN – YOSHIKI KAWAJIRI – KAISA MIETTINEN – LORENZ T. BIEGLER: Interactive Multi-Objective Optimization of Simulated Moving Bed Processes using IND-NIMBUS and IPOPT. 2006. ISBN-10: 952-488-055-5, ISBN-13: 978-952-488-055-8.
- W:405. JUSSI HAKANEN – PETRI ESKELINEN: Ideas of Using Trade-off Information in Supporting the Decision Maker in Reference Point Based Interactive Multiobjective Optimization. 2006. ISBN-10: 952-488-062-8, ISBN-13: 978-952-488-062-6.
- W:406. OUTI DORSÉN – PIA IKONEN – LAURA JAKOBSSON – LAURA JOKINEN – JUKKA KAINULAINEN – KLAUS KANGASPUNTA – VISA KOSKINEN – JANNE LEINONEN – MINNA MÄKELÄINEN – HEIKKI RAJALA – JAANA SAVOLAINEN: The Czech Republic from the viewpoint of Finnish companies, expatriates and students. Report of the Special program study trip to Prague in spring 2006. 2006. ISBN-10: 952-488-070-9, ISBN-13: 978-952-488-070-1.
- W:407. KRISTIAN MÖLLER – ARTO RAJALA: Business Nets: Classification and Management Mechanisms. 2006. ISBN-10: 952-488-071-7, ISBN-13: 978-952-488-071-8.
- W:408. MIKA KUISMA – MARJUT LOVIO: EMAS- ja GRI-raportointi osana yhteiskuntavastuullisuutta. Jatkuvan parantamisen toteaminen yritysten raportoinnin avulla. 2006. ISBN-10: 952-488-075-X, ISBN-13: 978-952-488-075-6.
- W:409. HENRI RUOTSALAINEN – EEVA BOMAN – KAISA MIETTINEN – JARI HÄMÄLÄINEN: Interactive Multiobjective Optimization for IMRT. 2006. ISBN-10: 952-488-076-8, ISBN-13: 978-952-488-076-3.
- W:410. MARIANO LUQUE – KAISA MIETTINEN – PETRI ESKELINEN – FRANCISCO RUIZ: Three Different Ways for Incorporating Preference Information in Interactive Reference Point Based Methods. 2006. ISBN-10: 952-488-082-2, ISBN-13: 978-952-488-082-4.

- W:411. TIINA RITVALA – NINA GRANQVIST: Institutional Entrepreneurs and Structural Holes in New Field Emergence. Comparative Case Study of Cholesterol-lowering Functional Foods and Nanotechnology in Finland. 2006. ISBN-10: 952-488-084-9, ISBN-13: 978-952-488-084-8.
- W:412. LOTHAR THIELE – KAISA MIETTINEN – PEKKA J. KORHONEN – JULIAN MOLINA: A Preference-Based Interactive Evolutionary Algorithm for Multiobjective Optimization. 2007. ISBN 978-952-488-094-7.
- W:413. JAN-ERIK ANTIPIN – JANI LUOTO: Are There Asymmetric Price Responses in the Euro Area? 2007. ISBN 978-952-488-097-8.
- W:414. SAMI SARPOLA: Evaluation Framework for VML Systems. 2007. ISBN 978-952-488-097-8.
- W:415. SAMI SARPOLA: Focus of Information Systems in Collaborative Supply Chain Relationships. 2007. ISBN 978-952-488-101-2.
- W:416. SANNA LAUKKANEN: Information Systems as Integrative Infrastructures. Information Integration and the Broader Context of Integrative and Coordinative Devices. 2007. ISBN 978-952-488-102-9.
- W:417. SAMULISKURNIK – DANIEL PASTERNAK: Uusi näkökulma 1900-luvun alun murroskauteen ja talouden murrosvaiheiden dynamiikkaan. Liikemies Moses Skurnik osakesijoittajana ja -välittäjänä. 2007. ISBN 978-952-488-104-3.
- W:418. JOHANNA LOGRÉN – PIIA HELISTE: Kymenlaakson pienten ja keskisuurten yritysten Venäjä-yhteistyöpotentiali. 2001. ISBN 978-952-488-112-8.
- W:419. SARI STENFORS – LEENA TANNER: Evaluating Strategy Tools through Activity Lens. 2007. ISBN 978-952-488-120-3.
- W:420. RAIMO LOVIO: Suomalaisten monikansallisten yritysten kotimaisen sidoksen heikkeneminen 2000-luvulla. 2007. ISBN 978-952-488-121-0.
- W:421. PEKKA J. KORHONEN – PYRY-ANTTI SIITARI: A Dimensional Decomposition Approach to Identifying Efficient Units in Large-Scale DEA Models. 2007. ISBN 978-952-488-124-1.
- W:422. IRYNA YEVSEYEVA – KAISA MIETTINEN – PEKKA SALMINEN – RISTO LAHDELMA: SMAA-Classification - A New Method for Nominal Classification. 2007. ISBN 978-952-488-129-6.
- W:423. ELINA HILTUNEN: The Futures Window – A Medium for Presenting Visual Weak Signals to Trigger Employees' Futures Thinking in Organizations. 2007. ISBN 978-952-488-134-0.
- W:424. TOMI SEPPÄLÄ – ANTTI RUOTOISTENMÄKI – FRIDTJOF THOMAS: Optimal Selection and Routing of Road Surface Measurements. 2007. ISBN 978-952-488-137-1.
- W:425. ANTTI RUOTOISTENMÄKI: Road Maintenance Management System. A Simplified Approach. 2007. ISBN 978-952-488-1389-8.
- W:426. ANTTI PIRJETÄ – VESA PUTTONEN: Style Migration in the European Markets 2007. ISBN 978-952-488-145-6.

- W:427. MARKKU KALLIO – ANTTI PIRJETÄ: Incentive Option Valuation under Imperfect Market and Risky Private Endowment. 2007. ISBN 978-952-488-146-3.
- W:428. ANTTI PIRJETÄ – SEPPO IKÄHEIMO – VESA PUTTONEN: Semiparametric Risk Preferences Implied by Executive Stock Options. 2007. ISBN 978-952-488-147-0.
- W:429. OLLI-PEKKA KAUPPILA: Towards a Network Model of Ambidexterity. 2007. ISBN 978-952-488-148-7.
- W:430. TIINA RITVALA – BIRGIT KLEYMANN: Scientists as Midwives to Cluster Emergence. An Interpretative Case Study of Functional Foods. 2007. ISBN 978-952-488-149-4.
- W:431. JUKKA ALA-MUTKA: Johtamiskyvykkyyden mittaaminen kasvuyrityksissä. 2007. ISBN 978-952-488-153-1.
- W:432. MARIANO LUQUE – FRANCISCO RUIZ – KAISA MIETTINEN: GLIDE – General Formulation for Interactive Multiobjective Optimization. 2007. ISBN 978-952-488-154-8.
- W:433. SEPPO KINKKI: Minority Protection and Information Content of Dividends in Finland. 2007. ISBN 978-952-488-170-8.
- W:434. TAPIO LAAKSO: Characteristics of the Process Supersede Characteristics of the Debtor Explaining Failure to Recover by Legal Reorganization Proceedings. 2007. ISBN 978-952-488-171-5.
- W:435. MINNA HALME: Something Good for Everyone? Investigation of Three Corporate Responsibility Approaches. 2007. ISBN 978-952-488-189.
- W:436. ARTO LAHTI: Globalization, International Trade, Entrepreneurship and Dynamic Theory of Economics. The Nordic Resource Based View. Part One. 2007. ISBN 978-952-488-191-3.
- W:437. ARTO LAHTI: Globalization, International Trade, Entrepreneurship and Dynamic Theory of Economics. The Nordic Resource Based View. Part Two. 2007. ISBN 978-952-488-192-0.
- W:438. JANI KILPI: Valuation of Rotable Spare Parts. 2007. ISBN 978-952-488-197-5.
- W:439. PETRI ESKELINEN – KAISA MIETTINEN – KATHRIN KLAMROTH – JUSSI HAKANEN: Interactive Learning-oriented Decision Support Tool for Nonlinear Multiobjective Optimization: Pareto Navigator. 2007. ISBN 978-952-488-200-2.
- W:440. KALYANMOY DEB – KAISA MIETTINEN – SHAMIK CHAUDHURI: Estimating Nadir Objective Vector: Hybrid of Evolutionary and Local Search. 2008. ISBN 978-952-488-209-5.
- W:441. ARTO LAHTI: Globalisaatio haastaa pohjoismaisen palkkatalousmallin. Onko löydettävissä uusia aktiivisia toimintamalleja, joissa Suomi olisi edelleen globalisaation voittaja? 2008. ISBN 978-952-488-216-3.
- W:442. ARTO LAHTI: Semanttinen Web – tulevaisuuden internet. Yrittäjien uudet liiketoimintamallisuudet. 2008. ISBN 978-952-488-217-0.
- W:443. ARTO LAHTI: Ohjelmistoteollisuuden globaali kasvustrategia ja immateriaalioikeudet. 2008. ISBN 978-952-488-218-7.

- W:444. ARTO LAHTI: Yrittäjän oikeusvarmuus globalisaation ja byrokratisoitumisen pyörteissä. Onko löydettävissä uusia ja aktiivisia toimintamalleja yrittäjien syrjäytymisen estämiseksi? 2008. ISBN 978-952-488-219-4.
- W:445. PETRI ESKELINEN: Objective trade-off rate information in interactive multiobjective optimization methods – A survey of theory and applications. 2008. ISBN 978-952-488-220-0.
- W:446. DEREK C. JONES – PANU KALMI: Trust, inequality and the size of co-operative sector – Cross-country evidence. 2008. ISBN 978-951-488-221-7.
- W:447. KRISTIINA KORHONEN – RIITTA KOSONEN – TIINAMARI SIVONEN – PASI SAUKKONEN: Pohjoiskarjalaisten pienten ja keskisuurten yritysten Venäjä-yhteistyöpotentiaali ja tukitarpeet. 2008. ISBN 978-952-488-228-6.
- W:448. TIMO JÄRVENSIVU – KRISTIAN MÖLLER: Metatheory of Network Management: A Contingency Perspective. 2008. ISBN 978-952-488-231-6.

Z-SARJA: HELSINKI SCHOOL OF ECONOMICS.
CENTRE FOR INTERNATIONAL BUSINESS RESEARCH. CIBR WORKING PAPERS. ISSN 1235-3931.

- Z:11. MIKA GABRIELSSON – PETER GABRIELSSON – ZUHAIR AL-OBAIDI – MARKKU SALIMÄKI – ANNA SALONEN: Globalization Impact on Firms and their Regeneration Strategies in High-tech and Knowledge Intensive Fields. 2006.
ISBN-10: 952-488-021-0, ISBN-13: 978-952-488-021-3.
- Z:12. T.J. VAPOLA – PÄIVI TOSSAVAINEN — MIKA GABRIELSSON: Battleship Strategy: Framework for Co-opetition between MNCS and Born Globals in the High-tech Field. ISBN-10: 952-488-022-9, ISBN-13: 978-952-488-022-0.
- Z:13. V. H. MANEK KIRPALANI – MIKA GABRIELSSON: Further Conceptualization Regarding Born Globals. 2006. ISBN-10: 952-488-023-7, ISBN-13: 978-952-488-023-7.
- Z:14. MIKA GABRIELSSON – V. H. MANEK KIRPALANI: Globalization: What is New; Effective Global Strategies. 2006. ISBN-10: 952-488-059-8, ISBN-13: 978-952-488-059-6.
- Z:15. TOMMI PELKONEN – MIKA GABRIELSSON: Market Expansion and Business Operation Mode Strategies of Born Internationals in the Digital Media Field. 2006.
ISBN-10: 952-488-058-X, ISBN-13: 978-952-488-058-9.
- Z:16. PETER GABRIELSSON – MIKA GABRIELSSON: Marketing Strategies for Global Expansion in the ICT Field. 2007. ISBN 978-952-488-105-0.
- Z:17. MIKA GABRIELSSON – JARMO ERONEN – JORMA PIETALA: Internationalization and Globalization as a Spatial Process. 2007. ISBN 978-952-488-136-4.

Kaikkia Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisusarjassa ilmestyneitä julkaisuja voi tilata osoitteella:

KY-Palvelu Oy
Kirjakauppa
Runeberginkatu 14-16
00100 Helsinki

Puh. (09) 4313 8310, fax (09) 495 617
Sähköposti: kykirja@ky.hse.fi

Helsingin kauppakorkeakoulu
Julkaisutoimittaja

PL 1210

00101 Helsinki

Puh. (09) 4313 8579, fax (09) 4313 8305

Sähköposti: julkaisu@hse.fi

All the publications can be ordered from

Helsinki School of Economics

Publications officer

P.O.Box 1210

FIN-00101 Helsinki

Phone +358-9-4313 8579, fax +358-9-4313 8305

E-mail: julkaisu@hse.fi