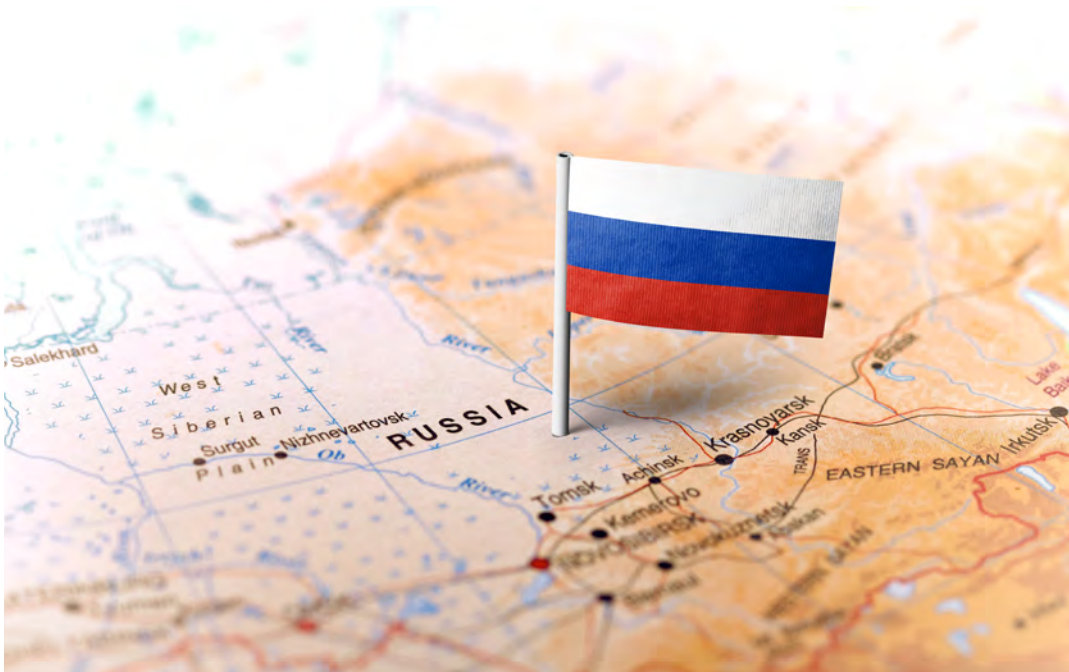


# Venäjän-kaupan asiantuntija Salem Banafa - vinkkejä Venäjän-kauppaan



## Sisältö

- |  |        |
|--|--------|
| 1 Mikä on toimiva tapa Venäjän-kauppaan?   | sivu 2 |
| 2 Kuka hoitaa Venäjän-kauppamme?           | sivu 3 |
| 3 Hyvät suhteet auttavat kasvussa          | sivu 4 |
| 4 Nopea tullaus                            | sivu 5 |
| 5 Asiakasyritys onkin välimiesmenettelyssä | sivu 6 |
| 6 Alihankintaa ja kumppanuutta Venäjältä   | sivu 7 |

## MIKÄ ON TOIMIVA TAPA VENÄJÄN- KAUPPAAN?

Käynnissä olevan EU-rahoitteisen hankkeen avulla olemme kartoittaneet alueemme yritysten valmiuksista kansainvälistyä Venäjän suuntaan. Kartoituksen pohjalta on syntynyt vahva käsitys, että Venäjää ajatellaan vain viennin kohdemaana kotimaassa valmistetulle tuotteelle. Hyvä niin, sillä kansantaloutemme vaatii vientituloja. Monet muutokset kansainvälisessä politiikassa ja suomalaisten tuotteiden kilpailukyvyssä Venäjän markkinoilla vaativat kuitenkin laajalaisempaa tarkastelua erilaisista vaihtoehtoisista malleista.

**”Suora vienti loppuasiakkaalle on ensi ajatukselta kenties helpoin kaupankäynnin tapa – sovitaan ja toimitetaan.** Päätävien tahojen puheille on kuitenkin vaikea päästä. Tässä Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy:n hyvät suhteet ja tapa lähestyä potentiaalisia asiakkaita on ollut toimiva. Sen jälkeen on kyse asiakasyrityksemme kyvystä lunastaa asiakkaan toiveet kilpailukykyisesti”, kertoo liiketoimintakehittäjä Salem Banafa. Myyntityö voi olla resursoitu joko Suomesta käsin, oman myyjän tai tytäryhtiön tai venäläisen agentin kautta, joissa kaikissa on puolensa ja haittansa. ”Näistä vaihtoehtoista käymme usein keskustelua, jotta paras mahdollinen malli löytyisi kuhunkin tarpeeseen”, Salem Banafa jatkaa.

Suomalainen tuote tai ratkaisu on usein liian kallis verrattuna venäläiseen ja jopa eurooppalaiseen ratkaisuun. On syytä miettiä malleja kustannustason karsimiseen ja mahdollisesti kotimaisuusastevaateen täyttämiseen. Olemme selvittäneet erilaisia malleja puolivalmisteiden, kokoonpanojen ja muunlaisen yhteistyömallien rakentamiseen, jotta Venäjän-kauppa mahdollistuisi. Äärimmäisenä esimerkkinä on tietysti Joint Venture ja Greenfield, jossa sitoutumisen aste markkina-aste on jo todella korkea.

**Parin kolmen tunnin etäisyydellä on suuret markkinat myös toisessa mielessä - Venäjä voi olla myös kumppani alihankintatyön ja materiaaliostojen muodossa.** Tämä usein unohdetaan. Metallia, muovin raaka-ainetta ja vaikka puutakin on saatavilla. Tuonnin näkökulmasta on kuitenkin usein tavoiteltava riittävän suuria eriä, jotta venäläinen kumppani kiinnostuu myymään. ”Me LADECissa olemme pystyneet tunnistamaan muutamia toimialoja, joissa yksittäisillä tai yhteishankinnoilla voitaisiin saada niin kustannusetua. Asia vaatii kuitenkin vielä työstöä molemmilla puolilla rajaa”, Banafa toteaa.



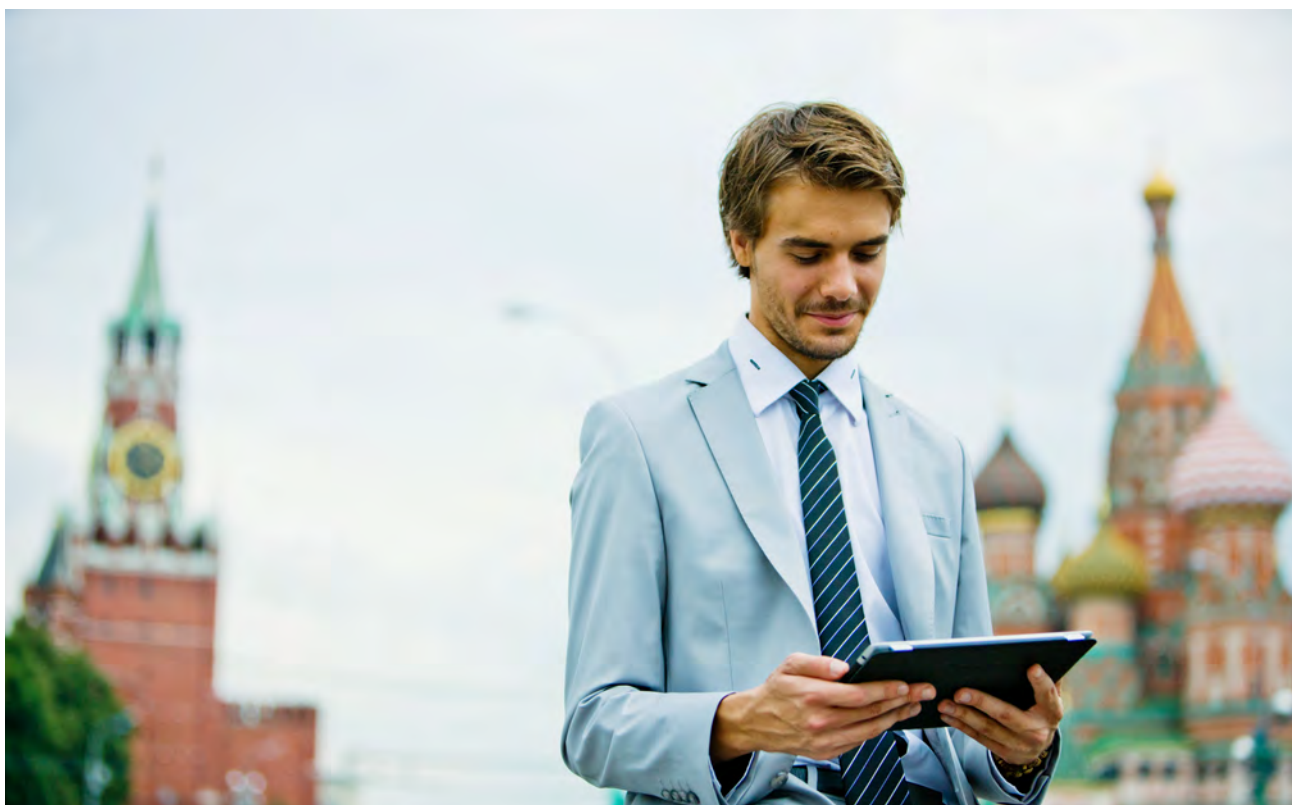
## KUKA HOITAA VENÄJÄN- KAUPPAMME?

Venäjän-kauppa vaatii usein henkilön paikanpäälle hoitamaan asiakassuhdetta ja edistämään yhteistyötä. Sopivan henkilön löytäminen on tärkeää ja lisäksi hänen ohjaaminen. Usein ajatellaan, että Venäjän kielen taito riittää. Olemme huomanneet, että se ei riitä; pitää olla paloa myydä ja palvella. Lisäksi on hyvä selvittää, haluaako suomalaistunut venäläinen matkustaa niin paljon Venäjällä kuin kaupanteko vaatisi.

Edustaja/agentti on usein helpoin tapa, mutta siihen liittyy erilaisia haasteita, esimerkiksi aktiivisuuden ja markkinatiedon saannin kannalta.

Yksi vaihtoehto hankkia itselleen sopiva työntekijä henkilöstövuokrausyhtiön kautta. Tällöin palveluntarjoaja toimii työnantajana palkatulle asiantuntijalle, maksaa palkkaa ja huolehtii lainmukaisista työnantajan maksuista Venäjällä. Tämä on hyvä ratkaisu suomalaiselle yritykselle, jolla ei ole omaa tytäryhtiötä Venäjällä. Venäjällä toimii kaksi suomalaista palveluntarjoajaa, joista LADECilla on hyvää kokemusta. LADEC puolestaan voi auttaa yritykselle sopivan henkilöprofiilin määrittelyssä, haastatteluissa ja sopivuusarvioinneissa.

On hyvä muistaa, että Tytäryhtiö vaatii aina toimitusjohtajan ja kirjanpitäjän. Tämä on kallis vaihtoehto, mutta nopeasti laajenevassa toiminnassa usein järkevä ja ainut vaihtoehto.





## HYVÄT SUHTEET AUTTAVAT KASVUSSA

Venäjän markkinat eivät ole helpoin mahdollinen liiketoimintaympäristö. Yrityksen näkökulmasta liiketoiminta Venäjällä vaatii strategista päätöstä, pitkäjänteistä sitoumusta ja kunnan resurssointia. Henkilökohtaiset suhteet ovat korostuneesti tärkeässä asemassa liiketoiminnassa Venäjällä. Tätä kautta myös verkostojen tuntemus ja niissä läsnäolo on tärkeää.

Perinteisesti päijäthämäläisten yritysten Venäjän-kauppa painottuu Uralin länsipuolella sijaitsevalle alueelle. Tätä puoltaa mm. se, että siellä on enemmän asukkaita sekä suurkaupunkeja ja se on taloudellisesti kehittyneempää aluetta sekä logistisesti helpommin tavoitettavissa suomalaisten kannalta.

**LADECilla on hyvät suhteet Luoteis-Venäjälle ja Tatarstanin tasavaltaan.** Kahden viime vuoden aikana olemme syventäneet suhteita Moskovaan ja Moskovan alueen hallintoon ja suuryrityksiin. Moskovan kaupungin ja alueen markkinoilla on huomattavasti suurempi taloudellinen potentiaali kuin muilla Venäjän alueilla. Lisäksi monien venäläisten suuryritysten pääkonttorit sijaitsevat nimenomaan Moskovassa, vaikka tuotantolaitokset ovatkin jossakin muualla. Toisaalta, Moskovan markkinoilla kilpailu on kovempaa ja liiketoimintaympäristö vaativampaa. ”Tästä johtuen neuvomme usein vientiä aloittavia asiakkaitamme aloittamaan Pietarista ja Leningradin alueesta tai Tatarstanista, jotka ovat monissa asioissa helpompia kohdealueita”, liiketoimintakehittäjä Salem Banafa kertoo.

LADECissa olemme havainneet, että Venäjän markkinoilla on alueellisesti merkittäviä eroja siinä, mitä kautta asiakkaiden kanssa pääsee keskusteluyhteyteen. Eri federaatiossa on erilaiset tavat toimia: toisissa pitää kontaktoida suoraan yritys ja toisissa edetä hallinnon kautta. Yksityisiä firmoja LADEC kontaktoi yleensä suoraan tai erityisen vaikeissa tapauksissa käyttäen verkostojensa apua. Tässä tapauksessa on tärkeää saada yhtiön johto kiinnostumaan suomalaisten ehdotuksesta jo alkuvaiheessa ja suostua tapaamiseen. Ennen kontaktointia täytyy selvittää tarkkaan suomalaisen tuotteen/ratkaisun/palvelun parhaat ominaisuudet. On tärkeää osata myös kertoa lyhyesti ja selkeästi, mitä lisäarvoa se toisi venäläisille asiakkaille.

### **Ministeriöiden ja hallintojen kautta pystymme luomaan kontakteja ensisijaisesti valtionyhtiöiden johtajiin.**

Ministeriöillä ei ole virallista vaikutusvaltaa yksityisiin yrityksiin. Toki, jos LADECilla on ministeriöön hyviä suhteita, on mahdollista pyytää apua myös yksityisfirmojen kontaktoinnissa, mutta epävirallisesti. LADEC julkisena toimijana pystyy saamaan esim. ministeriöiden kautta yhteys potentiaalisen yhteistyökumppanin päätöksentekijöihin sekä järjestämään neuvottelut oikealla ja asian vaatimalla asiantuntijatiimillä.

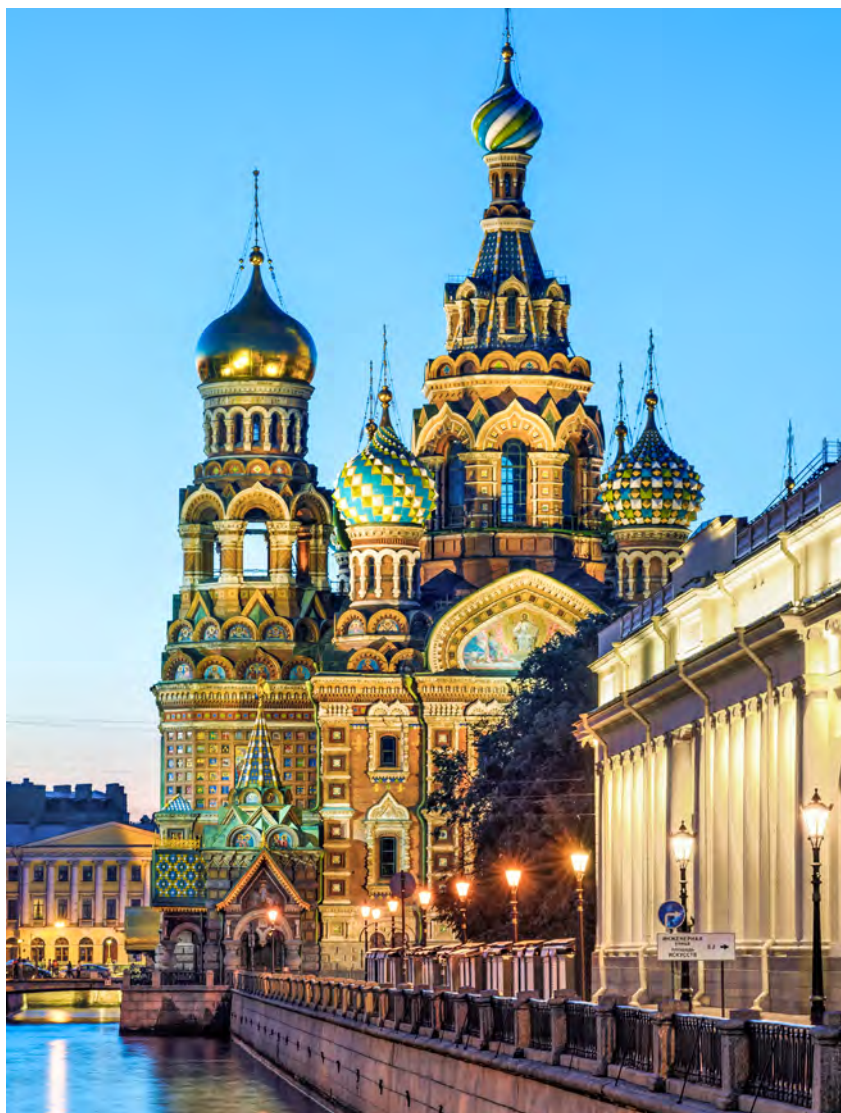


Tiivis yhteydenpito Pietarin vesilaitoksen kanssa mahdollistaa keskusteluyhteyden myös Pietarin merkittävämpiin hallintoelimiin. Tämä yhteistyö tukee samalla myös Lahden kaupungin ja Lahti Aquan yhteistyötä Pietarin suuntaan sekä auttaa samalla hyvien käytäntöjen vaihdossa esim. EU:n vesilainsäädännöstä ja sen kehittymisestä, Salem Banafa toteaa.

## NOPEA TULLAUS

Tavaran vientiin Venäjälle liittyy kiinteästi tullimuodollisuudet tavaran tullauksineen. Toisinaan on tarvetta saada tavara rajan yli määräkohteeseen nopeasti, esim. konerikon vuoksi. Esimerkiksi juuri huoltoliiketoiminnan harjoittaminen tarvitsee tällaista palvelua.

Yksi tapa on hankkia kumppani, joka pystyy hoitamaan toimeksiannon saman tien. Kumppani on ikään kuin stand-by -tilassa. Selvityksemme mukaan tällainen maksaa noin. 2000 euroa kuukaudessa. Tämän päälle tulee lisäksi itse tullaus. Mahtaisikohan Päijät-Hämeestä löytyä esim. viittä yritystä, jotka yhdessä voisivat kustantaa tämän palvelun?





## ASIAKASYRITYS ONKIN VÄLIMIES- MENETTELYSSÄ!

Ennen kuin aloittaa yhteistyön ulkomaisen yrityksen kanssa on hyvä selvittää yrityksen taustat. Venäjällä sen voi tehdä hankkimalla julkisista rekistereistä kootut tiedot Suomen Asiakastietoa vastaavasta palvelusta. Tällaisessa dokumentissa saattaa hätkähdyttää, että tulevalle asiakkaalla on useampi velka tai saatava välimiesmenettelyssä. Miksi näin?

Venäjällä on tyypillistä, että parin maksumuistutuksen jälkeen saatava annetaan välimiesoikeuteen. Venäläinen välimiesoikeus ei kuitenkaan tarkoita samaa kuin Suomessa, jossa se on oikeasti iso asia ja voi jopa ajaa yrityksen taloudelliseen ahdinkoon.

**Sopimustilanteessa on syytä miettiä tarkkaan, minkä laittaa välimiesoikeuden sijainniksi.** Jos kuitenkin aikoo ja pystyy suoriutumaan velvoitteistaan kunnialla, paikalla ei ole niin paljon väliä. Venäläinen sopimusosapuoli usein vaatii, että riitaisuuksien ratkaisemista koskevassa pykälässä välimiesoikeuspaikaksi sovitaan Venäjä. Se on varsin ymmärrettävää, koska jos mahdollinen riita siirretäänkin välimiesoikeuteen, venäläisen osapuolen ei silloin tarvitse käännättää suurta määrää papereita vieraalle kielelle, hankkia kansainvälisen lakimiehen apua ja matkustaa ulkomaille välimiesoikeuden istuntoihin. Kuitenkin, mahdollisesta välimiesoikeuskäsittelystä Venäjän alueella voi tulla suomalaiselle pk-yritykselle suuri haaste mm. edellä mainituista syistä. Tästä johtuen LADEC neuvoo asiakkaitaan tarkistuttamaan kauppasopimuksia lakimiehellä, joka on erikoistunut ulkomaankauppaan ja osaa antaa hyviä neuvoja sopimuksen valmisteluvaiheessa mahdollisten ikävien tilanteiden välttämiseksi. LADECilla on Pietarissa pätevä yhteistyökumppani, jolta voi hankkia apua.

On kuitenkin syytä huomata, että oikeat välimiesoikeussopimukset jäävät usein kirjallisen sopimuksen ulkopuolelle. Tämä on osa venäläistä kaupankäyntikulttuuria, jossa on kunnia-asia hoitaa velvoitteet.



## ALIHANKINTAA JA KUMPPANUUTTA VENÄJÄLTÄ

Venäjään ei ole syytä suhtautua pelkkänä viennin kohdemaana, vaan venäläisen osaamisen hyödyntäminen on yhtä lailla mahdollista. Se voi tarkoittaa materiaaliostoja, alihankintatöitä tai vaikka tutkimusyhteistyötä. Viime aikoina olemme kartoittaneet myös koodareiden saatavuutta ja yhteistyön malleja. Tällaisessakin yhteistyön muodossa tulee molempien osapuolien hyötyä maan liiketoimintakulttuurin mukaisesti.

Sujuva yhteistyö vaatii luottamuksen rakentamista ja arvostavaa toimintatapaa, sillä venäläisessä kulttuurissa kommunikaatio on epätarkkaa ja epäsuoraa, käyttäytyminen on muodollista, ajankäyttö on suhteellista ja joustavaa, asenteet ja roolit ovat hiarkisia. Suomalainen suoraviivaisuus ja malttamattomuus eivät vie pitkälle.

Me LADECissa olemme tehneet pitkäjänteistä yhteistyötä venäläisten toimijoiden - yritysten, hallinnon, muiden sidosryhmien kanssa. Meillä on vankka liiketoimintaympäristön ja -kulttuurin, kielen, yhteiskuntarakenteen ja lainsäädännön tuntemus sekä hyvät ja luotettavat paikalliset yhteistyökumppanit ja verkostot. Näin ollen meillä on mahdollisuus tukea Lahden seudun yritysten liiketoimintaa Venäjälle sekä julkisen toimijan mandaatilla tuoda lisäarvoa ja -hyötyä erityisesti kansainvälistymisprosessien avaus- ja tunnusteluvaiheessa. Oletko valmis sitoutumaan pitkäjänteiseen suhteidenluomiseen ja asiakkuudenhoitoon? Sitä Venäjällä toimiminen on!

### Artikkelin kirjoittajat



Salem Banafa  
040 525 6596  
salem.banafa@ladec.fi



Johanna Veikkolainen  
044 704 3742  
johanna.veikkolainen@ladec.fi

Tutustu kansainvälistymispalveluihimme **tästä**.



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



Elinkeino-, liikenne- ja  
ympäristökeskus

# LADEC