



TURUN KAUPPAKORKEAKOULU
Turku School of Economics

PAN-EUROPEAN INSTITUTE

Marika Heikkilä

Suomalaisinvestointien poliittis-hallinnolliset riskit
Venäjällä, Ukrainassa ja Valko-Venäjällä

Electronic Publications of Pan-European Institute 1/2010

Suomalaisinvestointien poliittis-hallinnolliset riskit Venäjällä, Ukrainassa ja Valko-Venäjällä

Marika Heikkilä¹

1/2010

**Electronic Publications of
Pan-European Institute**

www.tse.fi/pei

Tässä raportissa esitetyt näkemykset ja mielipiteet eivät välttämättä edusta Pan-Eurooppa Instituutin tai sen henkilökunnan virallista kantaa.

¹ Marika Heikkilä työskenteli assistenttina Pan-Eurooppa Instituutissa, Turun kauppakorkeakoulussa vuosina 2008-2009. Hänen tutkimusaiheisiinsa kuuluvat suorat ulkomaiset investoinnit Venäjälle, palvelusektorin kansainvälistyminen sekä investointien poliittinen riski Venäjällä, Ukrainassa ja Valko-Venäjällä.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	2
2	SUOMALAISYRITYKSET VENÄJÄLLÄ, UKRAINASSA JA VALKO-VENÄJÄLLÄ	3
2.1	Katsaus viennin kehitykseen	3
2.2	Katsaus investointien kehitykseen	5
2.3	Suurimpien investoijien toimintojen kuvaus	8
3	SUOMALAISYRITYSTEN KOKEMUKSIA POLIITTIS-HALLINNOLLISISTA RISKEISTÄ	14
3.1	Containerships	14
3.2	Ruukki Group	15
3.3	Stockmann	17
3.4	Fortum	18
4	JOHTOPÄÄTÖKSET	21
	LÄHTEET	24
LIITE 1.	SUOMEN KAUPPA VENÄJÄN, UKRAINAN JA VALKO-VENÄJÄN KANSSA	26
LIITE 2.	SUOMALAISYRITYSTEN SUORAT ULKOMAISET INVESTOINNIT	28

1 Johdanto

Tässä raportissa tarkastellaan suomalaisyritysten investointihankkeisiin Venäjällä, Ukrainassa ja Valko-Venäjällä kohdistuvia poliittisi-hallinnollisia riskejä. Tämä raportti on kiinteä osa Pan-Eurooppa Instituutin syksyllä 2009 julkaisemaa tutkimusraporttia ” Political risk for foreign firms in the Western CIS – An analysis on Belarus, Moldova, Russia and Ukraine” (Liuhto, Heikkilä & Laaksonen 2009), jossa analysoitiin läntisten IVY-maiden poliittisia riskejä yleisemmällä tasolla (makrotason poliittiset riskit). Tässä raportissa aihetta tarkastellaan suomalaisten yritysten näkökulmasta, joten painopiste on yksittäisten yritysten kohtaamissa poliittisissa riskeissä (mikrotason poliittiset riskit).

Hallintokoneiston keskeinen rooli on tyypillistä Venäjän, Ukrainan ja Valko-Venäjän liiketoimintaympäristölle. Hallintokoneisto saattaa aiheuttaa ongelmia yritystoiminnalle byrokratian muodossa, mutta sitä voivat käyttää hyväkseen myös muut tahot, jotka haluavat vaikeuttaa yritysten toimintaa. Ollus (2008) käyttää Venäjän hallintokoneiston yhteydessä termiä **administratiivinen resurssi**. Hallinto pystyy käyttämään administratiivisia resurssejaan edesauttaakseen tai vaikeuttaakseen hankkeiden etenemistä. Administratiivinen resurssi on periaatteessa valtion monopoli, mutta käytännössä sen palveluja voi ostaa, erityisesti viranomaisportaan alemmilla tasoilla (Ollus 2008). Tässä raportissa käytetään termiä poliittis-hallinnollinen riski kattamaan sekä poliittislähtöiset että administratiivisten resurssien väärinkäyttöön liittyvät liiketoiminnan häiriöt.

Luvussa kaksi tarkastellaan suomalaisyritysten Venäjälle, Ukrainaan ja Valko-Venäjälle suuntautuvan viennin ja investointien kehitystä sekä esitellään suurimpien suomalaisinvestoijien toimintaa näissä maissa. Luvussa kolme tarkastellaan suomalaisyritysten kokemuksia poliittis-hallinnollisista riskeistä Venäjän investointihankkeissaan. Tarkastelun kohteeksi valittiin neljä tapausta, joissa suomalaisyritys on kohdannut poliittis-hallinnollista häirintää tai investointihankkeen poliittinen riski on erityisen korkea.

Raportin laatija haluaa kiittää Liikesivistysrahastoa taloudellisesta tuesta, joka mahdollisti raportin kirjoittamisen.

Turussa 15.1.2010

Marika Heikkilä

2 Suomalaisyrietykset Venäjällä, Ukrainassa ja Valko-Venäjällä

2.1 *Katsaus viennin kehitykseen*

Suomalaisyrietysten vienti Venäjälle on kasvanut keskimäärin 13 prosentin vuotuista vauhtia 2000-luvulla. Venäjä onkin noussut yhdeksi Suomen tärkeimmistä kauppakumppaneista Ruotsin ja Saksan rinnalle. Suomen vienti Venäjälle vuonna 2008 oli 7,6 miljardia euroa ja sen osuus Suomen kokonaisviennistä oli vajaa 12 prosenttia. Vuonna 2008 Venäjä oli Suomen suurin kauppakumppani sekä viennissä että tuonnissa (Tullihallitus 2009; Liite 1).

Ukrainaan suuntautuvan viennin arvo vuonna 2008 oli 628 miljoonaa euroa, mikä vastaa noin prosenttia Suomen kokonaisviennistä. Samana vuonna suomalaisia tuotteita vietiin Valko-Venäjälle 129 miljoonan euron arvosta, mikä vastaa 0,2 prosenttia Suomen kokonaisviennistä kyseisenä vuonna. Suomen vienti Ukrainaan ja Valko-Venäjälle on kasvanut 2000-luvulla nopeasti, noin 19 ja 23 prosentin vuotuista vauhtia (Tullihallitus 2009, Liite 1).

Suomen vienti Venäjälle vuonna 2008 oli yli 12-kertainen verrattuna Ukrainaan suuntautuvaan vientiin ja lähes 60-kertainen Valko-Venäjän lukuihin verrattuna. Väkilukuun suhteutettuna ero maiden välillä kuitenkin pienenee. Suomen Ukrainaan ja Valko-Venäjälle suuntautuvan viennin arvo suhteessa kohdemaan väkilukuun oli samalla tasolla vuonna 2008. Venäjälle suuntautuvan viennin arvo puolestaan on samassa tarkastelussa enää nelinkertainen edellisiin verrattuna (Tullihallitus 2009, Liite 1). On tärkeää huomata, että viralliset ulkomaankauppatilastot eivät anna täysin oikeaa kuvaa suomalaisten tuotteiden saatavuudesta Ukrainassa ja Valko-Venäjällä, sillä näissä maissa myytäviä suomalaisia tuotteita tuodaan maahan myös naapurimaiden kautta (Finpro 2009c).

Suomen vienti Venäjälle koostuu lähinnä moottoriajoneuvoista, puhelin-, radio-, tv- yms. laitteista, eri toimialojen erikoiskoneista sekä yleiskäyttöisistä teollisuuden koneista ja laitteista. Vuonna 2008 näiden osuus Venäjälle suuntautuvasta viennistä oli lähes puolet. Edelliseen vuoteen verrattuna nopeiten kasvoi moottoriajoneuvojen (56 %) ja eri toimialojen erikoiskoneiden (21 %) vienti. Puhelin-, radio-, tv- yms. laitteiden vienti puolestaan laski 7 prosenttia (Tullihallitus 2009; Liite 1).

Suomalaiset yritykset vievät Ukrainaan eniten puhelin-, radio-, tv- yms. laitteita, joiden osuus viennistä vuonna 2008 oli 31 prosenttia. Toiseksi suurin vientikategoria oli paperi- ja pahvituotteet, joiden osuus oli 26 prosenttia viennistä. Muita merkittäviä

vientituotteita ovat eri toimialojen erikoiskoneet (9 %), kumituotteet (4 %) sekä lääkevalmisteet ja farmaseuttiset tuotteet (3 %). Nopeiten kasvoi kumituotteiden vienti, joka yli kaksinkertaistui edelliseen vuoteen nähden sekä lääke ja farmaseuttisten tuotteiden vienti, joka puolitoistakertaistui (Tullihallitus 2009; Liite 1).

Liki puolet Suomen viennistä Valko-Venäjälle vuonna 2008 koostui moottoriajoneuvoista sekä voimakoneista ja moottoreista. Näiden tuotteiden vienti myös kasvoi huomasti verrattuna edelliseen vuoteen. Tärkeimpiin vientituotteisiin kuuluvat myös eri toimialojen erikoiskoneet (7 %), kivennäisöljyt ja kivennäisöljytuotteet (7 %) sekä yleiskäyttöiset teollisuuden koneet ja laitteet (5 %). Pientä laskua mitattiin ainoastaan yleiskäyttöisten teollisuuden koneiden ja laitteiden viennissä (Tullihallitus 2009; Liite 1).

Suomen Venäjän kaupan yksi erityispiirre on jälleenviennin suuri osuus Venäjälle suuntautuvasta viennistä. Valtaosa Suomesta Venäjälle vietävistä tuotteista ei ole valmistettu Suomessa, vaan ne kulkevat Venäjälle Suomen kautta. Osa Suomen kautta kulkevista tuotteista tullataan Suomessa, jolloin ne kirjautuvat Suomen vienniksi, kun ne myöhemmin viedään Venäjälle. Ulkomaankauppatilastot antavat liitoitellun kuvan Venäjän viennin merkityksestä Suomen pitkän ajan taloudelliselle kehitykselle, sillä kyseessä ei ole aidosti suomalaisten tuotteiden vienti, vaan Suomen maantieteellisestä sijainnista ja logistiikkajärjestelmän toimivuudesta mm. johtuva väliaikainen ilmiö. Jälleenvientiä tapahtuu oletettavasti myös Ukrainaan ja Valko-Venäjälle, erityisesti moottoriajoneuvojen osalta.

Taluskriisi on leikannut merkittävän osan Suomen viennistä Venäjälle, Ukrainaan ja Valko-Venäjälle. Suurin prosentuaalinen viennin lasku kosketti Ukrainaa, jonne suuntautunut vienti oli 52 prosenttia pienempi kuluvan vuoden tammi-kesäkuussa verrattuna edellisen vuoden samaan ajanjaksoon. Suomen vienti Venäjälle laski kuluvan vuoden ensimmäisellä puolikkaalla 47 prosenttia verrattuna samaan ajanjaksoon edellisenä vuonna. Valko-Venäjän kohdalla mitattiin vähemmän dramaattinen, mutta silti merkittävä 30 prosentin lasku samaisena aikana (Tullihallitus 2009; Liite 1). Suomen Venäjälle, Ukrainaan ja Valko-Venäjälle suuntautuvan viennin voimakasta laskua selittää mm. taluskriisistä johtuva tuontituotteiden kysynnän lasku näillä markkinoilla.

2.2 Katsaus investointien kehitykseen

Suomalaisyriyten Venäjälle ja Ukrainaan tehdyistä investoinneista saadaan viitteitä tarkastelemalla Suomen Pankin julkaisemia tilastoja suorien ulkomaisten investointien kehityksestä. Suomalaiset yritykset olivat vuoden 2008 lopulla tehneet yli 82 miljardin euron arvosta suoria ulkomaisia investointeja. Maatasolla tarkasteltuna Suomen tärkein suorien ulkomaisten investointien kohdema oli Belgia. Suomelle perinteisesti tärkeät kauppakumppanit Ruotsi ja Saksa kuuluvat myös kärkipäähän suomalaisten suorien ulkomaisten investointien kohdemaina. Myös Venäjä on kuluneen vuosikymmenen aikana noussut listalla ylöspäin - sijalta 16 vuonna 2000 sijalle kuusi vuonna 2008, eli yhdeksi tärkeimmistä investointikohteista (Suomen Pankki 2008; Liite 2).

Suomen Pankin maksutasetietojen mukaan Suomesta Venäjälle suuntautuvien suorien investointien kanta vuonna 2008 oli 2,7 miljardia euroa. Venäjälle suuntautuvien suorien investointien osuus Suomen ulkomaisten investointien kannasta nousi vuosina 2004 – 2008 vajaasta prosentista reiluun kolmeen prosenttiin (Suomen Pankki 2008; Liite 2). Kasvusta huolimatta Venäjän prosentuaalinen osuus kokonaisinvestointikannasta on vielä pieni verrattuna esimerkiksi Ruotsiin ja Saksaan, vaikka Venäjä on prosentuaalisesti laskettuna yksi Suomen tärkeimmistä kauppakumppaneista (Suomen Pankki 2008; Liite 2). Taulukkoon 1 on listattu Suomen tärkeimmät vientimaat ja niiden osuudet sekä kokonaisviennistä että suorien ulkomaisten investointien kannasta.

Taulukko 1 Suomen 10 tärkeimmän vientimaan osuudet kokonaisviennistä ja suorien ulkomaisten investointien kannasta vuonna 2008

Sija	Kohdema	Osuus kokonaisviennistä	Osuus investointikannasta
1	Venäjä	11,6 %	3,3 %
2	Ruotsi	10,1 %	19,1 %
3	Saksa	10,0 %	6,8 %
4	Yhdysvallat	6,3 %	10,2 %
5	Iso-Britannia	5,5 %	0,9 %
6	Alankomaat	5,1 %	18,9 %
7	Ranska	3,5 %	0,8 %
8	Italia	3,3 %	0,6 %
9	Puola	3,2 %	1,4 %
10	Kiina	3,1 %	1,4 %

Lähde: Tullihallitus 2009; Suomen Pankki 2008

Taulukosta 1 nähdään, että Suomen kolmen tärkeimmän vientimaan osuudet suorien investointien kannasta vaihtelevat suuresti, vaikka maiden osuudet kokonaisviennistä ovat samaa luokkaa. Ruotsin osuus Suomen suorien ulkomaisten investointien

kannasta on huomattavasti Venäjää ja Saksaa suurempi. Suomen Ruotsiin suuntautuvien suorien investointien nettovirta on kuitenkin ollut negatiivinen vuodesta 2004. Samaan aikaan Venäjälle suuntautuvien suorien investointien nettovirta on ollut voimakkaassa nousussa yltäen 579 miljoonaan euroon vuonna 2008. Suorien investointien nettovirralla mitattuna Venäjä olikin jo Suomen kolmanneksi tärkein investointikohde kyseisenä vuonna (Suomen Pankki 2008; Liite 2).

Suomen Pankin tilastojen perusteella voidaan tehdä vain viitteellisiä tulkintoja suomalaisyritysten Venäjälle ja Ukrainaan tekemistä investoinneista, sillä merkittäviä investointeja on tehty myös kolmansien maiden kautta. Esimerkiksi Fortumin vuonna 2008 Venäjällä tekemä yrityskauppa, jolla se hankki enemmistöosuuden TGC-10:stä, ei ole mukana Suomen Pankin tilastoissa. Kaupan arvo oli 2,5 miljoonaa euroa, eli lähes saman verran kuin Suomen Pankin suorien investointien tilaston kaikkien Venäjälle suuntautuneiden investointien arvo. Käytännössä suomalaisinvestointien tarkkaa määrää ulkomailla onkin mahdoton selvittää. Eräiden arvioiden mukaan suomalaisten investointien todellinen määrä Venäjällä on 5,5-6 miljardia euroa. On hyvä huomata, että talouden kokoon suhteutettuna suomalaiset yritykset ovat investoineet Venäjälle enemmän kuin minkään muun maalaiset yritykset (Simola 2009).

Venäjän valtion tilastolaitoksen tietojen mukaan Venäjällä oli vuonna 2007 rekisteröity 28 000 yritystä, joissa on ulkomaalaista omistusta. Näistä yrityksistä 554:ssä, eli noin kahdessa prosentissa, on suomalaisia henkilöitä tai yrityksiä omistajina. Suomalaisomisteiset yritykset ovat keskittyneet Luoteis-Venäjän federaatiopiiriin (63 %) ja Moskovaan (27 %). Yritykset toimivat pääosin kaupanalalla (30 %), valmistavassa teollisuudessa (25 %) ja palvelualalla (21 %). Suomalaisomisteisten yritysten rekisteröintimäärät Venäjällä ovat olleet kasvussa 2000-luvulla; viimeisen kolmen vuoden aikana on tehty yhtä paljon rekisteröintejä kuin edeltävinä kuutena vuotena yhteensä (Eklund & Karhunen 2009).

Vuonna 2008 suomalaisyritykset investoivat mm. Venäjän sähkösektorille, logistiikkasektorille sekä lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppaan. Taulukkoon 2 on listattu suurimmat suomalaisyritysten tekemät yritysostot Venäjällä vuonna 2008.

Taulukko 2 Suomalaisyritysten suurimmat yritysostot Venäjällä vuonna 2008

Ostava yritys	Ostettu yritys	Osuus %	Kaupan arvo* Milj. USD	Toimiala
Fortum	TGC-10	93	3 726	Sähkön- ja lämmöntuotanto
Itella	NLC	90	313	Palvelulogistiikka
Oriola-KD	Vitim&Co	75	134	Lääkkeiden vähittäiskauppa
	Moron Ltd	75	n.a.	Lääkkeiden tukkukauppa
Atria	CampoMos	n.a.	117	Lihanjalostus
Sampo (IF)	Region	100	27	Ajoneuvovakuutukset
Sanoma Magazines	LuxMedia	100	n.a.	Aikakauslehtien kustantaminen
Rautakirja	KP Roznitsa	100	n.a.	Kioskikauppa

* Arvioitu kaupan arvo

Lähde: Ernst & Young 2009 (kts. Liuhto, Heikkilä & Laaksonen 2009)

Suomalaiset investoinnit Ukrainaan ja Valko-Venäjälle ovat huomattavasti vähäisemmät kuin Venäjälle. Suomen Pankin tietojen mukaan Ukrainaan suuntautuvien suorien investointien kanta vuonna 2008 oli noin 80 miljoonaa euroa (Suomen Pankki 2008; Liite 2). Suomalaisten yritysten investoinneista Valko-Venäjälle ei löydy tarkkaa tietoa, mutta ne ovat kaiketi hyvin vähäisiä ottaen huomioon maassa toimivien suomalaisyritysten vähäisyyden. Suomalaisinvestoinneista merkittävänä mainittakoon Olvi Oyj:n viime vuonna toteutunut yritysosto, jossa yritys sai haltuunsa enemmistöosuuden valkovenäläisestä Lidskoe Pivo -panimosta. Kaupan arvo oli noin 12 miljoonaa euroa (Olvi 2008).

Valitettavasti suomalaisten yritysten toiminnoista Ukrainassa ja Valko-Venäjällä ei ole julkisesti saatavilla yhtä tarkkaa kuvausta kuin Venäjällä toimivista yrityksistä. Finpron (2009b; 2009c) tietojen mukaan 80 suomalaisyritystä ovat aloittaneet liiketoiminnan Ukrainassa, kun taas Valko-Venäjällä toimii vasta kymmenkunta suomalaista pääomaa omaavaa yritystä. Oletettavasti valtaosa Ukrainassa ja Valko-Venäjällä toimivista suomalaisyrityksistä ovat perustaneet maahan myyntiedustuston tuotannollisten investointien ollessa vielä vähäisiä.

2.3 Suurimpien investojien toimintojen kuvaus

Tässä luvussa tarkastellaan suurimpia suomalaisyrityksiä, joilla on toimintaa Venäjällä, Ukrainassa ja/tai Valko-Venäjällä. Taulukkoon 3 on listattu yritykset ja niiden henkilöstön määrä kohdemaassa sekä kohdemaan osuus yrityksen liikevaihdosta. Listan tiedot perustuvat yritysten vuosikertomuksiin ja sijoittajaviestintään vuodelta 2008. Venäjän osalta listassa on mukana yli 1 000 henkilöä maassa työllistävät suomalaisyritykset. Ukrainan ja Valko-Venäjän osalta on listattu suomalaisyritykset, joilla on yli 100 työntekijää kyseisissä maissa.

Taulukko 3 Suurimmat suomalaisyritykset Venäjällä, Ukrainassa ja Valko-Venäjällä vuonna 2008

Yritys	Kohdema	Toimiala	Henkilökunta	Osuus liikevaihdosta
Fortum	Venäjä	Sähkön- ja lämmöntuotanto ja myynti	7 262	9 %
Itella	Venäjä	Palvelulogistiikka	5 920	22 %
Fazer	Venäjä	Leipomotoiminta	3 696	19 %
Oriola-KD	Venäjä	Lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppa	3 471	20 %
YIT	Venäjä	Rakentaminen sekä kiinteistö- ja teollisuuspalvelut	3 094	10 %
Stockmann	Venäjä	Tavaratalotoiminta, muotikauppaketjut ja etäkauppa	2 833	11 %
	Ukraina	Muotikauppaketju		
Rautaruukki	Venäjä	Liike- ja toimitilarakentaminen sekä erikoisterästuotteet	2 466	12 %
	Ukraina	Liike- ja toimitilarakentaminen sekä erikoisterästuotteet		
Sanoma	Venäjä	Aikakaus- ja sanomalehtien kustantaminen sekä kioskikauppa	2 126	n.a.
	Ukraina	Aikakauslehtien kustantaminen		
Stora Enso	Venäjä	Hakkuut ja sahaustoiminta sekä pakkausmateriaalien valmistus	1 691	n.a.
Rautakesko	Venäjä	Rauta- ja sisustustavarakauppa	1 566	8 %
	Valko-Venäjä	Rauta- ja sisustustavarakauppa	n.a.	3 %
Atria	Venäjä	Lihatotteiden valmistus ja markkinointi	1 525	7 %
PKC-Group	Venäjä	Elektroniikka- ja johdinsarjatuotanto	1 408	n.a.
UPM	Venäjä	Vaneri- ja viilutehdas sekä saha- ja jalostetehdas	1 230	n.a.
Kemira	Venäjä	Maalien valmistus ja markkinointi	1 200	n.a.
	Ukraina	Maalien valmistus ja markkinointi		
Olvi	Valko-Venäjä	Panimotoiminta	927	13 %
Konecranes	Venäjä	Nostolaitteiden valmistus ja huolto	n.a.	n.a.
	Ukraina	Nostolaitteiden valmistus ja huolto		
Sanitec Group	Venäjä	Keramiikkatehdas	n.a.	n.a.
	Ukraina	Keramiikkatehdas		
Tieto	Venäjä	It-palvelukeskus	150	n.a.
	Valko-Venäjä	It-palvelukeskus		

Lähde: Yritysten vuosikertomukset ja sijoittajaviestintä vuodelta 2008.

Fortum toimii Venäjän sähkön- ja lämmöntuotannossa. Fortumin omistuksessa (noin 93 prosentin omistusosuus) on alueellinen tuotantoyhtiö TGC-10, joka toimii Uralin ja Länsi-Siperian öljyn- ja kaasuntuotantoalueella. Lisäksi Fortumilla on noin 25 prosentin vähemmistöosuus Luoteis-Venäjän alueella toimivassa TGC-1:ssä sekä useampia pienempiä osuuksia. Yli seitsemän tuhannen työntekijän henkilöstö tekee Fortumista ylivoimaisesti suurimman suomalaistyöllistäjän Venäjällä. Fortumin liikevaihdosta Venäjän osuus vuonna 2008 oli noin 9 % (Fortum 2008). Fortumin Venäjän investointien poliittista riskiä on tarkasteltu yksityiskohtaisemmin luvussa 3.4.

Itella on laajentanut toimintaansa merkittävästi Venäjälle viime vuosina, erityisesti logistiikan toimialalla. Yritys osti enemmistöosuuden venäläisestä palvelulogistiikkaan erikoistuneesta National Logistic Company:sta huhtikuussa 2008. Jo ennen NCL:n ostoa Itellalla oli itse rakennuttamat logistiikkakeskukset Pietarissa ja Moskovassa. Nyt Itellan Venäjän logistiikkapalveluista vastaava ItellaNLC on yksi maan johtavista varastopalveluiden tarjoajista. Yrityksellä on käytössään noin 600 000 neliötä varastotilaa logistiikkakeskuksissaan Pietarissa, Moskovassa, Novosibirksissä, Jekaterinburgissa, Rostov-na-Donissa, Samarassa ja Vladivostokissa. Vuonna 2008 Itella osti myös moskovalaisen asiakassuhdeviestintään erikoistuneen Connexionsin ja lisäksi yrityksellä on Venäjällä sähköiseen laskutukseen erikoistunut tytäryhtiö Itella Information (Itella 2008).

Fazer aloitti toiminnan Venäjän leipomomarkkinoilla jo vuonna 1997, ja Venäjältä onkin sittemmin tullut tärkeä markkina-alue Fazerille. Nykyään yrityksellä on leipomotoimintaa sekä Pietarissa että Moskovassa. Venäjä on Fazerille tärkeä kasvualue, johon on myös investoitu merkittävästi. Fazerin Venäjän leipomotoiminta kasvoi vuosina 2006 – 2008 keskimäärin 40 prosenttia vuosittain. Venäjän toimintaan on investoitu viimeisten reilun 10 vuoden aikana 170 miljoonaa euroa. Yrityksellä on Venäjällä noin 3 700 työntekijää ja sen liikevaihdosta lähes viidennes syntyy Venäjällä. Fazer suunnittelee uuden leipomon rakennuttamista Pietariin, mikä mahdollistaisi tuotteiden lisääntyvät toimitukset myös Pietarin ja Moskovan ulkopuolelle (Fazer 2008).

Oriola-KD laajensi keväällä 2008 Venäjän kasvaville lääkemarkkinoille. Oriola osti Moskovan kolmanneksi suurimman apteekkiketjun nimeltä Vitim sekä Moskovassa ja Venäjän muilla alueilla tukkutoimintaa harjoittavan yrityksen nimeltä Moron. Oriolalla on 75 prosentin omistusosuus molemmissa ostetuissa yrityksissä ja yritys suunnittelee omistusosuuden nostamista 100 prosenttiin vuonna 2010. Yritysostojen myötä Oriola työllistää Venäjällä yli 3 000 työntekijää, joten lähes kolme neljäsosaa yrityksen työntekijöistä ovat venäläisiä. Yrityksen liikevaihdosta viidennes muodostuu Venäjän

markkinoilla. Yritystot tekivät Oriolasta merkittävän toimijan Venäjän lääkemarkkinoilla. Vuoden 2008 lopulla Oriolalla oli 150 nykyaikaista apteekkia Moskovassa ja sen ympäristössä sekä tukkukauppaa Moskovan lisäksi Pietarissa, Voronezhissa, Saratovissa, Tsheljabinskissa, Irkutskissa, Nizhni Novgorodissa ja Tulassa. Oriolan markkinaosuus Moskovan ja sen ympäristön lääkkeiden tukkukaupasta oli noin 14 prosenttia ja lääkkeiden vähittäiskaupasta noin 6 prosenttia. Venäjän lääketukkukaupassa Oriolan markkinaosuus oli noin 5 prosenttia (Oriola-KD 2008).

YIT:llä on pitkä historia Venäjän rakennussektorilla. Yritys on toiminut Venäjällä yhtäjaksoisesti vuodesta 1961 ja on tällä hetkellä yksi johtavista ulkomaisista asuntorakentajista Venäjällä. Yritys tarjoaa Venäjällä rakentamispalveluita sekä kiinteistö- ja teollisuuspalveluita. Toimintoja on Pietarin ja Moskovan lisäksi myös muissa suurissa kaupungeissa, kuten Jaroslavissa, Kazanissa, Jekaterinburgissa sekä Rostov-na-Donissa, joihin on laajennettu perustamalla yhteisyrityksiä paikallisten toimijoiden kanssa. Yritys työllistää yli 3 000 venäläistä ja kerryttää noin 10 prosenttia liikevaihdostaan Venäjän markkinoilta (YIT 2008).

Stockmann on yksi niistä suomalaisyrityksistä, joiden toiminta Venäjällä on jakautunut maantieteellisesti hyvin laajalle alueelle. Stockmannilla on tavarataloja sekä Pietarissa että Moskovassa. Tavaratalotoiminnan lisäksi yrityksellä on laaja Seppälä myymäläverkosto ympäri Venäjää sekä Lindex myymälä Pietarissa. Franchise sopimusten kautta Stockmannilla on Venäjällä myös laajat Bestseller ja Nike myymäläverkot. Syksyllä 2008 Stockmann avasi ensimmäisen Seppälä myymälän Itä-Ukrainassa sijaitsevaan miljoonakaupunkiin Harkovaan. Seuraavana keväänä avattiin toinen myymälä Kiovaan. Stockmannin liikevaihdosta reilu kymmenen prosenttia tulee Venäjältä ja Ukrainasta, ja työntekijöitä yrityksellä on näissä kahdessa maassa yhteensä liki 3 000 (Stockmann 2008).

Rakentamisen nopea lisääntyminen ja konepajateollisuuden modernisointi Itä-Euroopassa ovat luoneet hyvät edellytykset **Rautaruukille** laajentaa toimintaansa Venäjällä ja Ukrainassa. Rautaruukki toimii Venäjällä ja Ukrainassa liike- ja toimitilarakentamisessa ja erikoisterästuotteissa. Lisäksi yrityksellä on myyntitoimisto Valko-Venäjällä. Rautaruukki on vahvasti läsnä koko Itä-Euroopan alueella, mikä näkyy myös investointien määrässä. Vuonna 2008 Rautaruukki investoi 74 miljoonaa euroa alueelle. Nämä investoinnit sisälsivät mm. rakennustoimintojen kapasiteetin laajennuksen Venäjällä ja rakentamista palvelevan tehtaan avaamisen Ukrainassa sekä teräspalvelukeskuksen uuden linjan käynnistämisen Pietarissa. Rautaruukilla on

Venäjällä yli 2 000 ja Ukrainassa vajaat 500 työntekijää, joiden työpanoksella tehdään 12 prosenttia yrityksen liikevaihdosta (Rautaruukki 2008).

Sanoma laajensi toimintaansa Venäjän aikakaus- ja sanomalehtimarkkinoille ostamalla Independent Media -lehtitalon vuonna 2005. Yritystoston kautta Sanoma sai omistussuosituksen myös Independent Median Ukrainassa toimivassa tytäryhtiössä ja saavutti jalansijan Ukrainan aikakauslehtimarkkinoilla. Sanoman liiketoimintaryhmä Sanoma Trade (aikaisemmin Rautakirja) vahvisti asemaansa Venäjällä vuonna 2008 ostamalla kiosketjun Rostovista. Venäjällä on toista sataa R-kioskia, joista valtaosa sijaitsee Moskovan ja Rostovin seuduilla sekä muissa suurkaupungeissa (Sanoma 2008).

Stora Ensolla on Venäjällä hakkuu- ja sahaustoimintaa sekä aaltopahvin ja pakkausmateriaalien tuotantoa. Ensimmäinen sahalaitos avattiin Impilahdella vuonna 2003. Seuraavana vuonna otettiin käyttöön toinen sahalaitos Novgorodissa. Stora Enson ensimmäinen teollinen investointi Venäjällä oli Balabanovon kaupungissa vuonna 1998 käyttöön otettu pakkauskartonkitehdas. Vuonna 2004 otettiin käyttöön toinen aaltopahvitehdas Arzamassa. Uusin aaltopahvitehdas vihittiin käyttöön Lukhovitsyn kaupungissa lähellä Moskovaa vuonna 2008. Edellä mainitut toiminnot työllistävät lähes 1 700 venäläistä (Stora Enso 2008).

Rakennussektorin nopea kasvuvauhti on houkutellut myös **Rautakeskon** Venäjälle. Ensimmäinen K-rauta myymälä avattiin Pietariin syyskuussa 2006. Nyt Rautakeskolla on jo yhdeksän K-rauta myymälää Pietarissa sekä yksi Jaroslavlissa. Vuonna 2007 tehtyjen yritysostojen avulla Rautakesko sai kolme myymälää myös Valko-Venäjälle. Venäjän myynnin osuus konsernin liikevaihdosta on kahdeksan prosenttia ja Valko-Venäjän kolme prosenttia (Kesko 2008).

Atria aloitti Venäjän toimintonsa syyskuussa 2005 ostamalla pietarilaisen Pit-Productin. Pietarin tytäryhtiöllä on kaksi tuotantolaitosta ja se on alueen suurin lihanjalostaja. Lokakuussa 2008 Atria kaksinkertaisti Venäjän toimintonsa ostamalla moskovalaisen Campomosin, joka valmistaa lihatuotteiden lisäksi pakastepitsoja. Venäjän osuus Atrian liikevaihdosta on noussut yhdestä prosentista vuonna 2005 seitsemään prosenttiin vuonna 2008. Atrialla on maassa noin 1500 työntekijää (Atria 2008). Atrian Venäjän tuotannon vitsaus on riippuvaisuus tuontilihasta. Uusimman yritysoston jälkeenkin omavaraisuus liharaaka-aineessa on vain 20 prosenttia. Venäjän valtion toimissa näkyvä protektionismin kasvu aiheuttaa huolta arvaamattomista tuontimaksuista ja rajoitteista. Yrityksen edustajien mukaan omavaraisuuden tulisi

nousta yli kolmanneksen, jotta raaka-aineriskit olisivat paremmin hallinnassa (Hertsu 2009).

Johdinsarjatuotannonossa ja elektroniikan sopimusvalmistajana toimivalle **PKC Groupille** alihankinta Venäjällä on ollut tärkeä kustannustehokkuuden maksimoinnin keino. Tällä hetkellä yritys työllistää yli tuhat venäläistä tuotantoyksikössään Kostamuksella (PKC Group 2008). Pihkovassa sijainnut johdinsarjatehdas sen sijaan jouduttiin lakkauttamaan vähentyneiden tuotantomäärien ja tappiollisen toimintansa vuoksi (Pietarinen 2008).

UPM:llä on Venäjällä vaneri- ja viilutehdas Chudovossa ja saha- ja jalostetehtas Pestovossa. Vanerin tuotanto aloitettiin Chudovossa jo vuonna 1990, viilutehdas otettiin käyttöön vuonna 2003. Chudovon vanerituotantoa lisättiin ja uudistettiin vuonna 2008. Nykyään valtaosa tuotannosta menee vientiin Keski-Eurooppaan ja vajaa kolmannes myydään Venäjällä. Pestovon sahatuotanto käynnistettiin vuonna 2004 ja höyläämö perustettiin muutamaa vuotta myöhemmin. UPM:llä on lisäksi myyntiedustustot Moskovassa ja Pietarissa sekä oma puunhankintayhtiö. Vuonna 2008 UPM toi viidenneksen käyttämästään puuraaka-aineesta Venäjältä, mutta riippuvuutta venäläisestä tuontipuusta pyritään vähentämään sen kallistumisen johdosta. UPM:llä on yli 1 200 työntekijää Venäjällä (UPM 2008).

Vilkas rakennustoiminta ja elintason nousu Itä-Euroopassa ovat luoneet hyvät markkinat myös **Kemiran** maaliliiketoiminnasta vastaavalle **Tikkurilalle**. Tikkurila valmistaa ja myy erilaisia maaleja sekä neuvontapalveluja Venäjällä ja sen naapurivaltioissa. Tikkurila perusti ensimmäisen maalitehtaansa Pietariin vuonna 1995 ja toisen Moskovaan vuonna 2000. Syksyllä 2004 yritys osti maalitehtaan myös Ukrainasta, jonne Tikkurilan maaleja on myyty 1980-luvun alkupuolelta asti. Valko-Venäjälle Tikkurilan tuotteita on viety 2000-luvun alusta, ja elokuussa 2008 Tikkurila perusti oman myyntiyhtiön maahan maalien markkinointia ja jakelua hoitamaan (Kemira 2008; Tikkurila 2009).

Olvin Valko-Venäjältä ostama Lidskoe Pivo on maan toiseksi suurin juomien valmistaja ja neljänneksi suurin panimo. Olvin palvelukseen siirtyi yritysoston johdosta liki 1 000 valkovenäläistä työntekijää. Lidskoe Pivon liikevaihto vuonna 2008 oli hiukan vajaat 29 miljoonaa euroa, mikä vastaa noin 13 prosenttia Olvin liikevaihdosta samaisena vuonna (Olvi 2008). Vuodentakainen Valko-Venäjän investointi on osoittautunut hyvin kannattavaksi Olville. Olvin liikevoitto parani kuluvan vuoden ajanjaksolla tammi-syyskuu kahdeksalla miljoonalla eurolla, josta puolet synnytti Valko-

Venäjän toiminnot. Yhtiö ilmoittaa, että Lidskoe Pivon haltuunotto on onnistunut odotettua paremmin ja ongelmia ei ole toistaiseksi esiintynyt (Herrala 2009).²

Konecranes aloitti satamanostureiden sopimusvalmistuksen Ukrainassa Zaporozhcranen tehtaalla jo vuonna 1993. Vuonna 2005 yritys osti osuuden tästä yli tuhat työntekijää työllistävästä tehtaasta. Vuonna 2008 Konecranes osti 140 henkilöä työllistävän ukrainalaisen Craneservice Ukraine –huoltoyhtiön. Konecranesin nostureita, erityisesti satama- ja kontinkäsittelynostureita, toimitetaan merkitsevässä määrin myös Venäjälle (Konecranes 2005/2008).

Sanitec Group osti vuonna 2006 enemmistöosuuden ukrainalaisesta Slavutskiy Plant Budfarfor keramiikkatehtaasta, joka on maan suurin saniteettikeramiikan tuottaja. Tehtaan tuotteita myydään Ukrainan lisäksi mm. Venäjän, Valko-Venäjän ja Moldovan markkinoille. Ukrainassa sijaitsee myös Sanitecin kylpy- ja suihkutuotantoa. Yrityksellä on lisäksi keramiikkatehdas Venäjällä (Sanitec 2007).

It-palveluyritys **Tieto** tavoittelee merkittävää asemaa Venäjän IT-bisneksessä. Yrityksellä on toimistot Moskovassa ja Pietarissa, jossa sijaitsee myös asiakaspalvelukeskus. Lisäksi yritys työllistää noin 100 valkovenäläistä Minskissä sijaitsevassa palvelukeskuksessaan, joka tukee Venäjän toimintoja (Tieto 2008; Kiuru 2008b).

² Olvi ei ole ainoa Valko-Venäjän markkinoille pyrkinyt suomalaispanimo. Hartwallin ja Carlsbergin silloinen yhteisyritys Baltic Beverages Holding (BBH) suunnitteli ostavansa Valko-Venäjän valtiolta enemmistöosuuden Krinitsa panimosta. Kauppa oli määrä sinetöidä joulukuussa 2001, mutta Valko-Venäjän hallitus kieltäytyikin osakeannista ja pani kaupan jäihin (Arvopaperi 2002). Carlsbergin nykyään omistama BBH osti 30 prosentin omistusosuuden valkovenäläisestä Olivaria panimosta vuonna 2006.

3 Suomalaisyritysten kokemuksia poliittis-hallinnollisista riskeistä

3.1 Containerships

Konttien kuljetuksiin erikoistunut Containerships suunnitteli vuonna 2006 laajentavansa Pietarin Kronstadtissa sijaitsevaa satama-alueitaan kolmannella terminaalilla. Kronstadtin satama-alue oli erityisen kiinnostava laajennuskohde, koska alueella sijaitsee oma rajanylityspiste, tulli ja muut tarvittavat viranomaispalvelut sekä hyvät liikenneyhteydet. Yhtiö teki Pietarin kaupungin kanssa investointisopimuksen sekä sopimuksen alueen vuokrauksesta 49 vuodeksi (Heikkilä 2007).

Ongelmia alkoi ilmaantua, kun Venäjän rakennusvirasto, Rosstroi, ilmoitti tarvitsevänsä Containershipsin laajennusalueen käyttöönsä patotien rakentamisen ajaksi. Kaupunki tarjosi ratkaisuksi tilanteeseen sopimusta, jolla terminaaliyhtiö luovuttaisi tontin rakennusvirastolle määräajaksi. Containerships kieltäytyi, koska Rosstroin käyttöoikeuden väliaikaisuus ei käynyt yksiselitteisesti ilmi sopimuksesta. Yhtiö uskoi toimien taustalla olevan pyrkimys vallata suotuisa tontti pysyvästi (HS 2007).

Yritys ja viranomaiset eivät päässeet yhteisymmärrykseen sopimuksen sisällöstä, mistä seurasi vuokratontin haltuunotto väkivalloin. Rosstroin maansiirtokoneet siirsivät tontin betoniaidat miliisin seurattessa sivusta. Pietarin kaupunki asettui riidassa Rosstroin puolelle. Kuvernöörin mukaan terminaaliyhtiön olisi pitänyt hyväksyttää toimensa rakennusvirastolla (HS 2007). Containershipsin edustajan mukaan yhteistyö kaupungin johdon kanssa alkoi takkuila sen jälkeen, kun patotyömaasta alkoi vastata Rosstroin varajohtaja, entinen pietarilainen pankkiiri Vladimir Kogan. Yhtiön mukaan Kogan pyrki valtaamaan satama-alueen muuhun tarkoitukseen käyttäen hyväkseen patorakennusprojektia (Schönberg 2007).

Kronstadtin konfliktin aikoihin Containerships ilmoitti etsivänsä kansainvälisesti ja läpinäkyvästi toimivaa venäläistä partneria, joka nauttii valtarakenteiden luottamusta (Nikula 2007). Syksyllä 2007 Containerships myikin puolet Mobi Dik terminaalistaan venäläiselle Severstaltransille, joka nykyään tunnetaan nimellä N-Trans.

Padon valmistuttua - lähes kaksi vuotta konfliktin kärjistymisen jälkeen - Rosstroi palautti väkivalloin kaapatun tontin takaisin terminaaliyhtiölle. Yhtiön hallituksen puheenjohtaja Kimmo Nordströmin mukaan Rosstroi ei käyttänyt tonttia patotyömaan rakennukseen. Hän arvelee, että konfliktin taustalla oli taho, joka oli kiinnostunut henkilöautojen tuonnista Venäjälle Kronstadtin kautta. Tontin takaisinsaamiseen

vaikutti hänen mukaansa juuri tavaraliikenteen hiipuminen. Myös venäläinen partneri saattoi edesauttaa tontin takaisinsaamista (Manninen 2008).

Satama-alue oli suljettu Containershipsiltä yli vuoden ajan. Yhtiön edustajan mukaan kiista leikkasi yhtiön kasvun, kun kaikkia tilauksia ei voitu ottaa vastaan (Vaalisto 2008). Kähinä Kronstadtissa ei kuitenkaan saanut Containershipsiä perääntymään Venäjän hankkeissa pysyvästi. Kronstadtin tilanteen rauhoituttua Containershipsin ja N-Transin yhteisyritys käynnisti 120 miljoonan euron investointihankeen konttiterminaalien rakentamiseksi Yaninon alueelle (Sinervä 2008).

Poliittinen riski on Venäjällä korkea ulkomaan kuljetuksissa. Valtionjohto haluaa pitää erityisesti satamat venäläisissä käsissä ja vähentää riippuvuuttaan vieraalla maalla olevista satamista. Logistiikka on alana herkkä myös viranomaistoimille, koska se edellyttää maanostoa ja/tai vuokrausta. Yksi toimiva ratkaisu on yhteistyö venäläisen partnerin kanssa. Esimerkiksi Itella antaa venäläisen partnerin hoitaa maan hankinnan Venäjällä. Maan sisäiset logistiikkapalvelut, kuten varastopalvelut ja tuotteiden jakelu, ovat puolestaan vähemmän arkoja poliittisille riskeille. Esimerkiksi ItellaNLC toimii juuri maan sisäisessä palvelulogistiikassa ja sen Venäjän toiminnot ovat siksi vähemmän alttiita poliittiselle riskille (Vaalisto 2007).

3.2 Ruukki Group

Venäläinen raakapuu on ollut tärkeä raaka-aine suomalaisille metsäyhtiöille. Venäjän vuonna 2007 asettamat puun vientimaksut ovat kuitenkin nostaneet venäläisen tuontipuun hintaa merkittävästi ja vähentänyt raakapuun tuontia Venäjältä Suomeen. Puutullien perimmäinen tarkoitus oli pakottaa ulkomaalaiset metsäyhtiöt sijoittamaan Venäjälle ja nostamaan Venäjän metsäteollisuuden jalostusastetta raaka-ainehankintojen sijaan. Suomalaiset metsäyhtiöt ovatkin enenevässä määrin kiinnostuneita sijoittamaan Venäjän metsäsektorille, mutta taustalla on ennen kaikkea Venäjän nopeasti kasvava paperinkulutus, joka motivoi suomalaisia metsäyhtiöitä investoimaan paperintuotantoon Venäjällä. Venäjän heikko investointi-ilmapiiiri ja -suoja eivät ole kuitenkaan toistaiseksi riittäneet metsäteollisuuden miljardiluokan sellu- ja paperitehdashankkeille (Ollus 2008).

Ruukki Group ryhtyi vuonna 2006 valmistelemaan merkittävää investointihanketta Venäjälle. Yhtiön tavoitteena oli rakentaa integroitu sellutehtaan, sahalaitoksen ja hakkuutoiminnot yhdistävä liiketoimintakokonaisuus Kostromaan, joka sijaitsee Moskovasta koilliseen (Ruukki Group 2008). Investoinnin ensimmäisessä vaiheessa oli tarkoitus rakentaa mänty- ja kuusisahat sekä sahatuotteiden jatkojalostuslaitos.

Toisessa vaiheessa oli tarkoitus rakentaa sellutehdas. Venäjän tehtaiden tuotteet oli määrä suunnata myyntiin kansainvälisille markkinoille (Pesonen 2006).

Vuonna 2007 investoinnin uutisoitiin etenevän suunnitellusti. Yhtiö ilmoitti tehneensä aluehallinnon kanssa investointisopimuksen, joka edellyttää aluehallintoa myöntämään veroetuuksia ja hakkuuoikeuksia sekä edesauttamaan tarvittavien lupien ja teollisuusalueiden hankinnassa (Mustonen 2007). Vuoden lopulla yhtiö jätti hakemukset prioriteetti-investoijan aseman saamiseksi Kostroman alueella. Venäjän metsälain mukaan prioriteetti-investoijan aseman saanut yhtiö ei joudu hankkimaan hakkuuoikeuksia huutokaupassa (Rosendahl 2008a). Prioriteetti-investoijan asema oli tärkeä edellytys myös Ruukki Groupin sellutehtaan rakentamiselle.

Vuoden 2008 alussa Ruukki Group joutui vastatuuleen investointihankkeessaan. Tammikuussa Kostroman aluehallinto esitti muutoksia sopimuksessa mainittuihin verohelpotuksiin ja metsähakkuuoikeuksiin. Helmikuussa se hylkäsi Ruukki Groupin prioriteetti-investointiaseman hakemuksen³. Maaliskuussa yhtiön hallitus ilmoitti lopettaneensa kaikki Kostroman investointiprojektin valmistelut ja etsivänsä projektille vaihtoehtoja sijaintipaikkaa Venäjällä (Rosendahl 2008b). Seuraavan vuoden helmikuussa yhtiö kuitenkin ilmoitti lopettaneensa koko Venäjän hankkeen valmistelut, vedoten sellumarkkinoiden maailmanlaajuisiin kysynnänmuutoksiin, rahoitustilanteen huonontumiseen ja Venäjän hankalaan tilanteeseen (Ruukki Group 2008).

Ruukki Groupin erimielisyydet sopimuksen sisällöstä paikallishallinnon kanssa alkoivat, kun Kostroman kuvernööri Viktor Shershunov kuoli auto-onnettomuudessa syksyllä 2007. Yhtiön mukaan suhtautuminen hankkeeseen muuttui merkittävästi Putinin nimitettyä Igor Sjulnjajevin Kostroman kuvernöörin virkaan. Hänen johdollaan aluehallinto syytti Ruukki Groupia sopimusrikkomuksista ja hylkäsi yhtiön hankkeen prioriteettiasemahakemuksen (Jurvelin 2008).

On todennäköistä, että Ruukki Group ei saanut prioriteetti-investoijan asemaa, koska aluehallinnon kannalta tarjoutui parempi ehdokas vastaavan hankkeen läpiviemiseksi. Pian Ruukki Groupin Kostroman hankkeen kariuduttua venäläinen Aspek Group⁴ solmi aluehallinnon kanssa aiesopimuksen Ruukki Groupin suunnitelmia vastaavasta

³ Puualan perheyryitys Koskisen uutisoi kesäkuussa 2009 saaneensa ensimmäisenä suomalaisyhtiönä tehdasinvestointinsa Venäjän metsäalan prioriteetti-investointien listalle. Konsernin Sheksnassa toimivan tytäryhtiön, OOO Koskisilvan, tehdasinvestoinnin pääsy prioriteetti-investointien listalle oikeuttaa metsänkäyttöoikeuksien vuokraamiseen Venäjältä 49 vuodeksi ilman huutokaupakäytäntöä. Lisäksi yhtiö joutuu maksamaan hankkeen kustannusten takaisinmaksuajalta vain puolet normaalista metsävuokrasta (www.koskisen.fi).

⁴ Aspek Groupin yhdistetty sellu- ja paperitehdas on määrä ottaa käyttöön vuonna 2011 Manturovon kaupungissa Kostromassa (www.aspek.ru).

investointihankkeesta. Ruukki Groupin suunnitelmista poiketen venäläisen yhtiön suunnitelmiin kuului kuitenkin myös paperitehdas sekä paikallisia infrastruktuurihankkeita (Pöysä 2008). Ruukki Groupin investointihankkeen kariutumisen syyksi on myös esitetty vahvan venäläisen partnerin puuttumista. Venäjän valtion lähes 80-prosenttisesti omistama VTB pankki osti kymmenen prosentin osuuden yhtiöstä helmikuussa 2008 (KL 2008a). Venäläisen vähemmistöomistajan mukaantulo ei kuitenkaan pelastanut hanketta.

Yhtiölle aiheutui suuret kustannukset hukkaan valuneesta investointihankkeen valmistelusta. Suunnitteluun upposi kustannuksia neljän miljoonan euron arvosta. Lisäksi yhtiö joutui tekemään merkittävät arvonalentumiskirjaukset jo hankittujen koneiden osalta. Yhtiö kirjasi saha- ja selluprojekteistaan yli 17 miljoonan euron arvonalentumiset tilikaudella 2008 (Ruukki Group 2008). Näin ollen Venäjän investointihankkeeseen tuhlaantui yli 20 miljoonaa euroa. Ruukki Group vei asian oikeuteen vaatien vahingonkorvausta aluehallinnolta sopimuksen rikkomisesta. Yhtiö kuitenkin vetäytyi oikeusprosesseista pian niiden käynnistämisen jälkeen.

Ruukki Group ei ole ainoa suomalaisyritys, joka on kartoittanut investointimahdollisuuksia Venäjän puunjalostussektorille. Stora Enso suunnittelee sellutehtaan rakentamista Nizhni Novgorodiin (Stora Enso 2008). UPM puolestaan suunnittelee käynnistävänsä sellu- ja levytehdashankkeen venäläisen Sveza-yhtiön kanssa Vologdan eteläosaan. Hanke toteutetaan yhteisyrityksenä, jossa molemmilla osapuolilla on 50 prosentin omistusosuus (UPM 2008). UPM:n ja Stora Enson sellutehdashankkeet Venäjällä ovat edenneet hyvin varovasti. Ruukki Groupin kokemuksen valossa UPM:n ja Stora Enson varovaisuus Venäjällä on aiheellista.

3.3 Stockmann

Stockmann joutui sulkemaan Moskovassa sijaitsevan Smolenskaja tavaratalonsa toukokuussa 2008 vuokranantajan laittomien toimien vuoksi. Tavaratalo oli toiminut tiloissa vuodesta 1998, jolloin tilan vuokrasta tehtiin kymmenen vuoden sopimus. Vuokrasopimuksen mukaisesti Stockmannilla oli lisäksi optio-oikeus jatkaa tiloissa vuoteen 2018 asti. Stockmann ilmoitti vuokranantajalle vuonna 2006 haluavansa käyttää optio-oikeuttaan, jolloin vuokranantaja kiisti koko optio-oikeuden olemassaolon (Stockmann 2008).

Stockmann vei asian Moskovan kansainväliseen välitystuomioistuimeen, joka ratkaisi riidan Stockmannin eduksi. Vuokranantajat veloitettiin jatkamaan sopimusta nykyisillä ehdoilla vuoteen 2018 asti. Vuokranantajat päättivät kuitenkin käyttää oman käden

oikeuttaan ja katkaisivat sähkönjakelun osaan tavaratalosta, mikä teki tavaratalon aukipitamisestä mahdotonta (Stockmann 2008). Tavaratalon sulkemiseen johtaneesta vuokrakiistasta kertyi Stockmannille ainakin 14 miljoonan euron tappio (Stockmann 2008).

Vuokrakiistan taustalla oli erimielisyys vuokran kohtuullisuudesta. Stockmann maksoi tilasta liikevaihtoon perustuvaa vuokraa, joka ei enää vastannut Moskovan keskustan räjähdysmäisesti kohonnutta yleistä vuokratasoa (Kiuru 2008a). Ongelmat alkoivat, kun kauppakeskus siirtyi Mosstroiekonombankin omistukseen. Uusi omistaja ei ollut tyytyväinen tilanteeseen, vaan alkoi esittää vaatimuksia vuokran korottamiseksi. Stockmann ei suostunut vaatimuksiin, mikä johti pahimmillaan yrityksen työntekijöiden uhkailuun (Tammilehto 2008; Vihma 2008).

Välimiesmenettelyssä Venäjällä noudatetaan yleensä samoja sääntöjä kuin länsimaissa. Kansainvälisen välimiesoikeuden päätöksiin täytäntöönpanokelpoisuus Venäjällä edellyttää kuitenkin yleisen alioikeuden vahvistuksen, joka ei Stockmannin tapauksessa toteutunut asianmukaisesti. Alioikeudessa erilaisilla taustavaikuttajilla voi olla valtaa päätöksiin ja lahjontaa esiintyy (Vihma 2008). Stockmannin vuokrakiistan tapauksessa hallintokoneiston toiminnalla oli vaikutusta lopputulokseen sikäli, että vastaavanlainen toiminta vuokranantajan puolelta ei olisi ollut mahdollista läpinäkyvämmiin toimivassa järjestelmässä. Stockmannin tapauksessa kyse ei ole suoranaisesta poliittisesta riskistä, vaan oikeusjärjestelmän korruptoituneisuudesta.

3.4 Fortum

Venäjän sähkön tuotanto, siirto ja jakelu ovat olleet valtion monopoli, jossa hinnat ovat olleet säänneltyjä ja kilpailua ei ole ollut. Meneillään olevan vuosikymmenen alussa Venäjällä tehtiin päätös sähkösektorin uudistamisesta. Suunnitelma sisältää uusien tuotantoyksiköiden muodostamisen ja yksityistämisen, kantaverkkojen siirtämisen valtion omistukseen, hinnoittelun asteittaisen vapauttamisen, sähköpörssin ja kapasiteettimarkkinoiden luomisen sekä tuotantoyhtiöitä sitovat investointisuunnitelmat. Uudistuksen tarkoituksena oli kannustaa tehokkaaseen sähköntuotantoon (Erkkilä, Simola & Solanko 2009).

Yksityisten tuotantolaitosten muodostamisen tavoitteena oli varmistaa riittävät investoinnit tuotantolaitosten modernisointiin ja uuden tuotantokapasiteetin rakentamiseen. Tuotantolaitosten uudet omistajat ovat sitoutuneet toteuttamaan ostetulle yhtiölle määritellyn investointisuunnitelman (Erkkilä, Simola & Solanko 2009). Fortumin miljardisijoitus Uralin alueen sähkön- ja lämmöntuotantoon sitoo

suomalaisyhtiön investointiohjelmaan, jonka tavoitteena on nostaa TGC-10:n sähköntuotantokapasiteettia nykyisestä 3000 MW:sta 5300 MW:iin. Tavoitteen saavuttaminen edellyttää vanhojen yksiköiden uudistamista ja uusien yksiköiden rakentamista. Tarvittavien lisäinvestointien kokonaisarvoksi tammikuusta 2009 alkaen arvioitiin kertyvän kaksi miljardia euroa (Fortum 2008).

Talouden taantuma on merkinnyt sähkönkulutuksen laskua Venäjällä. Kuluvan vuoden kolmannella neljänneksellä sähkön kokonaiskulutus Venäjällä laski 8 prosenttia. Fortumin päätoiminta-alueilla, Tjumenin ja Tseljabinskin alueilla, sähkönkulutus laski vastaavasti yhden prosentin ja 12 prosenttia. Nykyinen kysyntätilanne ei ole optimaalinen kapasiteettia nostaville investoinneille. Fortum onkin anonut Venäjän valtiolta lupaa lykätä osaa hankkeista 1 – 3 vuodella eteenpäin (Fortum 2009). Venäjän energiaministeri Sergei Shmatko ilmoitti huhtikuussa, että Venäjä on valmis sallimaan investointien viivästyksen (Bloomberg 2009, katso KL 2009).

Fortumin Venäjälle tekemien sijoitusten kannattavuus on voimakkaasti sidoksissa Venäjän sähkömarkkinareformin etenemiseen ja sähkömarkkinoiden vapautumiseen 2011. Fortumilla on luja usko Venäjän sähkömarkkinareformin etenemiseen suunnitelmien mukaan, vaikka varsinaisia takeita tästä ei ole. Lisäksi valtaosa Venäjän sähköstä tuotetaan maakaasulla. Näin ollen Fortum on riippuvainen maakaasusta, jonka hinta on osittain säänneltyä ja toimittajia muutama. Tämä muodostaa luonnollisesti riskin toiminnan kannattavuudelle, mikäli sähkö- ja kaasumarkkinoiden vapautuminen eivät ole samassa linjassa. On tärkeää huomioida, että Gazprom on merkittävä toimija sekä sähkö- että maakaasusektorilla.

Poliittiset päätökset ja markkinoiden sääntely ovat merkittäviä tekijöitä energiasektorilla, mikä nostaa poliittista riskiä erityisesti ulkomaisille yrityksille Venäjän energiasektorilla. Kysymys kuuluu, kenen etua poliittiset päättäjät ensisijaisesti ajavat, jos ulkomaisten sijoittajien edut ovat ristiriidassa kansallisiin etuihin nähden. Yksittäisen suomalaisen sähköntuotantolaitoksen neuvotteluvalta on varmasti hyvin rajallinen. Venäjän sähkömarkkinoilla toimii kuitenkin Fortumin lisäksi myös muita ulkomaisia sähköyhtiöitä, kuten saksalainen E.on ja italialainen Enel (Erkkilä et.al. 2009). Ulkomaisten sähköyhtiöiden joukko muodostaa sidosryhmän, jonka etuja on vaikeampi polkea ilman seuraamuksia.

Ulkomaisten yritysten rooli Venäjän energiasektorilla on selkiytymätön. Venäjä tarvitsee rahoitusta ja ulkomaisten yritysten tuomaa teknologista osaamista energiasektorin hyödyntämiseen. Toisaalta energiasektori on tärkeä kansallisen edun lähde, jota enenevässä määrin pyritään pitämään täysin venäläisissä käsissä. Menneinä vuosina

ulkomaiset energiayhtiöt ovat joutuneet perääntymään hankkeistaan Gazpromin hyväksi. Esimerkiksi Shell, Mitsui ja Mitsubishi, joutuivat luopumaan enemmistöosuudestaan Sahalin-2 hankkeessa tekaistujen ympäristöluparikkomusten vuoksi. Vastaavasti TNK-BP on vaarassa menettää Kovytkan kaasukenttänsä tuotantosopimusrikkomusten perusteella (Ollus 2008). Ottaen huomioon muiden ulkomaisten energiayhtiöiden kokemat menetykset Venäjällä lienee selvää, että Fortumin hankkeeseen liittyy korkeita poliittisia riskejä, vaikka sähkösektoria ei ole virallisesti luokiteltu strategiseksi alaksi. Fortumin Venäjän hanketta onkin arvosteltu kotimaassa ja epäilyjä Venäjän sähkömarkkinoiden uudistusten toteutumisesta suunnitelmien mukaan on esitetty (kts. esim. Luukkanen 2009). Toistaiseksi reformi on edennyt odotetusti.

4 Johtopäätökset

Suomalaisyritysten vienti Venäjälle, Ukrainaan ja Valko-Venäjälle on kasvanut voimakkaasti 2000-luvulla. Valko-Venäjälle ja Ukrainaan suuntautuva vienti on kasvanut nopeiten, mutta Venäjän merkitys Suomen kokonaisviennissä on huomattavasti Ukrainaa ja Valko-Venäjää suurempi. Venäjä on tilastojen valossa yksi Suomen tärkeimmistä kauppakumppaneista, mutta käytännössä iso osa Suomen Venäjän viennistä on jälleenvientiä, jonka merkitys Suomen taloudelle on perinteistä vientiä vähäisempää.

Suomalaisyritysten investointikiinnostus Venäjän, Ukrainan ja Valko-Venäjän markkinoihin on kasvussa. Esimerkiksi Venäjällä toimivien suomalaisyritysten lukumäärää ja yksittäisten investointien arvoja tarkasteleessa huomataan, että sekä yritysten lukumäärä että investointien kokoluokka ovat kasvaneet viime vuosina. Venäjä on kolmen prosentin osuudellaan noussut Suomen kuudenneksi tärkeimmäksi suorien ulkomaisten investointien kohteeksi 2000-luvun aikana. Venäjälle suuntautuvien suorien investointien nettovirrat ovatkin olleet ennätysuuria viime vuosina. Suorien investointien nettovirralla mitattuna Venäjä oli vuonna 2008 jo Suomen kolmanneksi tärkein investointikohde. Suomalaisyrietykset ovat perinteisesti Venäjällä investoineet Pietariin ja Moskovaan, mutta nykyään investointeja tehdään yhä useammin myös Pietarin ja Moskovan ulkopuolelle.

Suomalaisinvestoinnit ovat löytäneet tiensä myös Ukrainaan, mutta kehitys on vasta aluillaan. Ulkomaalaisten yritysten liikkumatila Valko-Venäjällä puolestaan on yhä rajoitettu, mikä näkyy myös suomalaisinvestointien vähäisyytenä. Olvin avaus Valko-Venäjän panimoteollisuudessa on toistaiseksi ollut menestyksekkäs ja osoittaa, että myös Valko-Venäjällä on investointimahdollisuuksia suomalaisyrityksille. Kyseessä on kuitenkin yksittäinen tapaus, jonka kokemus Valko-Venäjän markkinoilta on vielä lyhyt.

Tarkastellut suomalaisyritykset työllistävät Venäjällä, Ukrainassa ja Valko-Venäjällä yhteensä noin 40 000 henkilöä. Erityisesti Venäjän toiminnoilla on merkittävä osa myös yritysten liikevaihdon maantieteellisessä jakaumassa. Suomalaisten yritysten investointeja Venäjälle, Ukrainaan ja Valko-Venäjälle on motivoinut tarve olla läsnä nopeasti kasvavilla markkinoilla. Näiltä markkinoilta onkin haettu erityisesti kasvua kustannussäästöjen sijaan. Tuotantokustannukset ovat etenkin Venäjällä paikoittain suhteellisen korkeat ja noususuhdanteessa oli pulaa osaavasta työvoimasta. Tästä huolimatta myös kustannussäästöihin tähtääviä suomalaisinvestointeja on tehty esimerkiksi elektroniikan sopimusvalmistuksessa ja it-alalla.

Suomalaisyrietykset toimivat Venäjällä, Ukrainassa ja Valko-Venäjällä pääasiallisesti sektoreilla, joilla poliittinen riski on vähäisempi. Stockmannin kokemukset Venäjällä osoittavat kuitenkin, että myös vähemmän strategisilla aloilla toimivat yritykset törmäävät yllättäviin ongelmiin, joissa hallintokoneistolla saattaa olla osansa. Erityisesti kilpailijalähtöistä häirintää voi esiintyä myös ei-strategisilla sektoreilla. Poliittinen ulottuvuus tulee mukaan kuvioon, kun häirinnässä käytetään hyväksi suhteita poliittisiin päättäjiin tai viranomaisiin.

Venäjälle tehtyjen suomalaisinvestointien kokoluokan kasvaessa myös mahdolliset menetykset suurenevat. Stockmannin 14 miljoonan euron vuokrakiistatappio tai Ruukki Groupin 20 miljoonan euron hukkaan heitetty suunnittelukustannukset ovat mitättömiä summia Fortumin miljardi-investoinnin vierellä. Poliittisten riskien hallinta korostuukin suuren luokan pitkäaikaisissa sijoituksissa.

Suomalaisten investoinnit Ukrainaan ja Valko-Venäjälle ovat yhä suhteellisen pieniä ja julkisuuteen ei ole toistaiseksi noussut tapauksia, joissa maassa jo toimiva suomalaisyritys olisi joutunut poliittis-hallinnollisen häirinnän kohteeksi. Investointien lisääntyessä myös tällaisia tapauksia saattaa nousta esille.

Tarkasteltujen tapausten perusteella voidaan antaa suosituksia Venäjälle, Ukrainaan tai Valko-Venäjälle investointeja harkitseville suomalaisyrityksille. Ensinnäkin, henkilösuhteiden merkitystä liiketoiminnassa näissä maissa ei voi liiaksi korostaa. Paikallinen partneri voi auttaa myös poliittisten riskien hallinnassa. Ruukki Groupin investointihanke olisi saattanut päättyä onnellisemmin, jos yhtiöllä olisi ollut käytössään tarvittava suhdeverkosto. Containershipsin, Stockmannin ja Ruukki Groupin tapauksille on yhteistä se, että ongelmien ilmaantuminen ajoittui omistaja-, viranomais- tai muun henkilömuutoksen yhteyteen. Investoijien tuleekin varmistaa, että hanke ei ole yhden poliitikon tai viranomaisen tuen varassa, vaan hanke saa hyväksynnän myös tämän henkilön vaihduttua. Paikallisen partnerin valinnassa tulee olla huolellinen, sillä väärän partnerin valintaan liittyy myös riskejä.

Toiseksi, investointien poliittis-hallinnollisen riskin arvioinnissa tulee huomioida sekä valtiontason riskit että aluetason riskit. Valtiontason riskeinä voidaan pitää esimerkiksi tuontitullien mahdollisia korotuksia, jotka uhkaavat tuontiraaka-aineesta riippuvaista tuotantoa. Venäjän viimeaikaiset protektionistiset pyrkimykset lisäävät kauppapolitiikan roolia poliittisten riskien arvioinnissa. Aluetason riskien merkitys puolestaan korostuu, kun aluehallinnolla on lakisäateistä päätösvaltaa investoinnin kannattavuuteen vaikuttavissa tekijöissä. Alueellinen poliittis-hallinnollinen riski on korkea esimerkiksi Venäjän metsäteollisuudessa, koska päätösvalta investointien kannattavuuden

kannalta tärkeän prioriteetti-investoijan aseman myöntämisestä ulkomaiselle investoijalle on aluehallinnolla. On luonnollista, että aluehallinto pyrkii toteuttamaan projektit, jotka ovat alueen kehityksen kannalta suotuisimmat. Poliittis-hallinnollinen riski onkin erityisen korkea, jos hanke on sosiaalisesti tärkeä, sillä samat edellytykset omaavalla paikallisella yrityksellä on usein etulyöntiasema ulkomaiseen investoijaan nähden.

Tarkastellut tapaukset nostavat esille myös Venäjän oikeusjärjestelmän puutteet, erityisesti välimiesoikeuden päätösten toimeenpanon ontumisen. Ulkomaalaisen yrityksen on myös vaikea saada vahingonkorvausta oikeusteitse, mikäli viranomaisten kanssa tehdyt sopimukset kariutuvat.

Suomalaisyriyten investointihankkeissaan kokema poliittis-hallinnollinen häirintä saattaa vaikuttaa myös maiden välisiin poliittisiin suhteisiin, erityisesti jos häirinnän kohteeksi joutunut yritys on valtion omistuksessa. Poliittiset päättäjät voivat joutua ottamaan kantaa asioissa, jotka normaalisti kuuluvat liiketoiminnan puolelle.

Tässä raportissa tarkasteltiin Venäjällä, Ukrainassa ja Valko-Venäjällä toimivia suomalaisyrityksiä ja niiden kohtaamia poliittis-hallinnollisia riskejä. Tulevaisuudessa olisi hyödyllistä tutkia, minkälaista poliittis-hallinnollisten riskien hallintaa Venäjälle, Ukrainaan ja Valko-Venäjälle investoivat yritykset harjoittavat investointien suunnitteluvaiheessa ja hankkeita toteuttaessaan. Suomalaisyriyten investointi-innokkuuden kasvaessa lisääntyy myös tarve toimialakohtaisten poliittis-hallinnollisten riskien tutkimukselle. Erityisesti tutkimus ulkomaisten yritysten roolista ns. strategisilla sektoreilla Ukrainassa ja Valko-Venäjällä on puutteellista.

Lähteet

- Atria (2008) Vuosikertomus 2008, Atria Oyj, www.atria.fi
- Bofit (2009) BOFIT Venäjä-ennuste 2009 – 2011, BOFIT Venäjä-ryhmä, syyskuu 2009, www.bof.fi
- Eklund, Timo – Karhunen, Päivi (2009) Suomalaisomisteiset yritykset Venäjällä, CEMAT Papers 2/2009, www.hse.fi/FI/cemat
- Fazer (2008) Vuosikertomus 2008, Fazer Group, www.fazergroup.com
- Finpro (2009a) Maaraportti: Venäjä, kesäkuu 2009, www.finpro.fi
- Finpro (2009b) Maaraportti: Ukraina, heinäkuu 2009, www.finpro.fi
- Finpro (2009c) Maaraportti: Valko-Venäjä, elokuu 2009, www.finpro.fi
- Fortum (2008) Vuosikertomus 2008, Fortum-konserni, www.fortum.fi
- Fortum (2008) Osavuositarkastus tammi-syyskuu 2009, Fortum-konserni, www.fortum.fi
- Heikkilä, Jani (2007) Containerships aloittaa oikeustoimet Pietarissa, Kauppalehti 14.4.2007, www.kauppalehti.fi
- Herrala, Olli (2009) Olvi onnessaan Valko-Venäjällä, Kauppalehti 11.11.2009, www.kauppalehti.fi
- Hertsu, Anneli (2009) Atria yrittää nostaa Venäjällä ostamansa Campomos-yhtiön voitolle, Kauppalehti 28.4.2009, www.kauppalehti.fi
- HS (2007) Pietarin kaupunki peruu suomalaissataman laajennuksen, Helsingin Sanomat 1.5.2007, www.hs.fi
- Jurvelin (2008) Ruukki Groupin Venäjä-hanke kaatui henkilösuhteisiin, Kauppalehti 4.3.2008, www.kauppalehti.fi
- Kemira (2008) Vuosikertomus 2008, Kemira Oyj, www.kemira.com/fi
- Kesko (2008) Vuosikertomus 2008, Kesko Oyj, www.kesko.fi
- Kiuru, Martti (2008a) Liikevuokrien raju nousu laukaisi Stockmann-jupakan Moskovassa, Kauppalehti 15.5.2008, www.kauppalehti.fi
- Kiuru, Martti (2008b) Venäjän it-bisnes kuohuu, Kauppalehti 9.12.2008, www.kauppalehti.fi
- KL (2008a) Ruukki vastatuulella, Kauppalehti 5.3.2008, www.kauppalehti.fi
- KL (2008b) Maariskin ohella tunnettava myös alueriskit, Kauppalehti 19.9.2008, www.kauppalehti.fi
- KL (2009) Fortumille hyviä uutisia Venäjältä, Kauppalehti 28.4.2009, www.kauppalehti.fi
- Konecranes (2005/2008) Konecranes Media: Tiedotteet, 5.10.2005 ja 22.4.2008, Konecranes Oyj, www.konecranes.com
- Liuhto, Kari – Heikkilä, Marika – Laaksonen, Eini (2009) Political risk for foreign firms in the Western CIS – An analysis on Belarus, Moldova, Russia and Ukraine, Pan-European Institute, www.tse.fi/pei
- Luukkanen, Arto (2009) Kuka omistaa Venäjän? Omistamisen ja vallan välinen dynamiikka Venäjällä, WSOY.
- Manninen, Marja (2008) Containerships voitti tonttikiistan Kronstadtissa, Yle Uutiset 12.2.2008, www.yle.fi
- Mustonen (2007) Ruukki Groupin Venäjän hankkeet etenevät, Kauppalehti 12.2.2007, www.kauppalehti.fi

- Nikula, Paula (2007) Container Finance investoi lisää Venäjälle, Kauppalehti 22.10.2007, www.kauppalehti.fi
- Ollus, Simon-Erik (2008) Venäläinen kapitalismi ja Suomi, Elinkeinoelämän Valtuuskunta, www.eva.fi
- Olvi (2008) Vuosikertomus 2008, Olvi Oyj, www.olvi.fi
- Oriola-KD (2008) Vuosikertomus 2008, Oriola-KD Oyj, www.oriola-kd.com
- Pesonen (2006) Ruukki Group investoi 500 miljoonaa euroa Venäjälle, Kauppalehti 22.12.2006, www.kauppalehti.fi
- Pietarinen, Harri (2008) PKC sulkee Venäjällä ja Kiinassa, Kauppalehti 15.12.2008, www.kauppalehti.fi
- Pöysä (2008) Aspek rakentaa Kostroman sahan ja sellutehtaan, Kauppalehti 3.4.2008, www.kauppalehti.fi
- Rautaruukki (2008) Vuosikertomus 2008, Rautaruukki Oyj, www.ruukki.com
- Rosendahl (2008a) Ruukki Group vääntää edelleen kättä Venäjällä, Kauppalehti 27.2.2008, www.kauppalehti.fi
- Rosendahl (2008b) Kostroma ruttasi Ruukki Groupin prioriteettihakemukset, Kauppalehti 3.3.2008, www.kauppalehti.fi
- Ruukki Group (2008) Vuosikertomus 2008, Ruukki Group, www.ruukkigroup.fi
- Sanoma (2008) Vuosikertomus 2008, Sanoma, www.sanoma.com
- Sanitec (2007) Closing a deal – Challenges in Ukraine, Diana Maher, Esitelmä Suomen ulkoasiainministeriön seminaarissa 25.10.2007.
- Schönberg, Kalle (2007) Valtion edut kyykyttävät ulkobisnestä Venäjällä, Taloussanomat 5.5.2007, www.taloussanomat.fi
- Simola, Heli – Ollus, Simon-Erik (2008) Suomen Venäjän-kaupan yritys rakenne, BOFIT Online, www.bof.fi/bofit
- Simola, Heli (2009) Suomen ja Venäjän väliset investoinnit, BOFIT Online, www.bof.fi/bofit
- Sinervä, Ilkka (2008) Container Finance aikoo nousta Pietarissa johtoasemaan, Kauppalehti 13.2.2008, www.kauppalehti.fi
- Stockmann (2008) Vuosikertomus 2008, Stockmann-konserni, www.stockmann.fi
- Suomen Pankki (2008) Maksutasetiedot 2008, Suomen Pankki, www.suomenpankki.fi
- Tammilehto, Pirkko (2008) "Meillä oli vain hirveän huono tuuri", Kauppalehti 30.6.2008, www.kauppalehti.fi
- Tieto (2008) Vuosikertomus 2008, Tieto, www.tieto.fi
- Tikkurila (2009) Tietoa Tikkurilasta: Uutiset, Tikkurila Oy, www.tikkurila.fi
- Tullihallitus (2009) Maatilastoja, www.tulli.fi
- UPM (2008) Vuosikertomus 2008, UPM-Kymmene, www.upm-kymmene.com
- Vaalisto, Heidi (2007) Kronstadt-jupakassa jäljet johtavat Putiniin, Taloussanomat 19.5.2007, www.taloussanomat.fi
- Vaalisto, Heidi (2008) Venäläiset joutuvat palauttamaan tontin, Taloussanomat 28.5.2008, www.taloussanomat.fi
- Vihma, Päivi (2008) "Venäjän otteet ovat koventuneet", Talouselämä 30.9.2008, www.talouselama.fi
- YIT (2008) Vuosikertomus 2008, YIT Oyj, www.yit.fi

Liite 1. Suomen kauppa Venäjän, Ukrainan ja Valko-Venäjän kanssa**Ulkomaankaupan kehitys vuosina 2004 – 2008**

		Venäjä		Ukraina		Valko-Venäjä	
		vienti	tuonti	vienti	tuonti	vienti	tuonti
2008	Milj. €	7 618	10 174	628	65	129	157
	Muutos %	+13	+21	+21	+17	+103	+208
2007	Milj. €	6 724	8 411	520	55	64	51
	Muutos %	+8	+8	+13	+41	+11	+71
2006	Milj. €	6 220	7 768	462	39	57	30
	Muutos %	+8	+18	+49	+13	+54	+33
2005	Milj. €	5 744	6 557	311	35	37	22
	Muutos %	+32	+23	+21	+9	+1	-23
2004	Milj. €	4 362	5 320	258	32	37	29
	Muutos %	+25	+22	+27	-40	+30	+167
2003	Milj. €	3 477	4 367	203	53	28	11
	Muutos %	+11	+23	+8	+102	+18	+28
2002	Milj. €	3 128	3 566	188	26	24	9
	Muutos %	+12	+4	+22	+45	-4	+48
2001	Milj. €	2 806	3 427	154	18	25	6
	Muutos %	+30	-1	+39	+8	+15	+35
2000	Milj. €	2 157	3 461	111	17	22	4
	Muutos %	+34	+61	+39	+23	+32	-37

Lähde: Tullihallitus 2009

Ulkomaankaupan muutos tammi-kesäkuussa 2008 - 2009

Milj. €		Tammi-kesäkuu		Muutos %
		2009	2008	
Venäjä	Vienti	1 976	3 736	-47
	Tuonti	2 936	5 399	-46
Ukraina	Vienti	146	303	-52
	Tuonti	27	27	+1
Valko-Venäjä	Vienti	34	48	-30
	Tuonti	23	68	-66

Lähde: Tullihallitus 2009

Viennin arvo vuosina 2008, 2006, 2004, 2002 ja 2000, € per capita

	2008	2006	2004	2002	2000
Venäjä	54,4	44,4	31,1	20,0	15,4
Ukraina	13,7	10,1	5,6	3,4	2,4
Valko-Venäjä	13,4	5,9	3,8	0,9	2,2

Lähde: Tullihallitus 2009

Suomen Venäjän viennin rakenne vuonna 2008

Tärkeimmät vientituotteet			
SITC-nimike	Milj. €	Osuus %	Muutos %
Moottoriajoneuvot	1 581	21	56
Puhelin-, radio-, tv- yms. laitteet	903	12	-7
Eri toimialojen erikoiskoneet	588	8	21
Paperi ja pahvi sekä tuotteet niistä	522	7	2
Yleiskäyttöiset teollisuuden koneet ja laitteet	486	6	13
Yhteensä	4 080	54	19
Koko vienti	7 618	100	13

Lähde: Tullihallitus 2009

Suomen Ukrainan viennin rakenne vuonna 2008

Tärkeimmät vientituotteet			
SITC-nimike	Milj. €	Osuus %	Muutos %
Puhelin-, radio-, tv- yms. laitteet	193	31	32
Paperi ja pahvi sekä tuotteet niistä	162	26	11
Eri toimialojen erikoiskoneet	54	9	45
Kumituotteet	26	4	101
Lääkevalmisteet ja farmaseuttiset tuotteet	21	3	79
Yhteensä	455	73	29
Koko vienti	628	100	21

Lähde: Tullihallitus 2009

Suomen Valko-Venäjän viennin rakenne vuonna 2008

Tärkeimmät vientituotteet			
SITC-nimike	Milj. €	Osuus %	Muutos %
Moottoriajoneuvot	38	30	450
Voimakoneet ja moottorit	23	18	11 185
Eri toimialojen erikoiskoneet	9	7	28
Kivennäisöljyt ja kivennäisöljytuotteet	9	7	72
Yleiskäyttöiset teollisuuden koneet ja laitteet	7	5	-1
Yhteensä	85	66	330
Koko vienti	129	100	103

Lähde: Tullihallitus 2009

Liite 2. Suomalaisyritysten suorat ulkomaiset investoinnit**Suomen suorien investointien kanta Venäjällä ja Ukrainassa 2000 – 2008**

	Venäjä			Ukraina		
	Milj. €	Osuus %	Muutos %	Milj. €	Osuus %	Muutos %
2008	2 702	3,28	17	78	0,09	22
2007	2 315	2,94	38	64	0,08	256
2006	1 676	2,29	53	18	0,02	80
2005	1 097	1,58	96	10	0,01	233
2004	559	0,90	49	3	0,00	300
2003	374	0,62	9	0	0,00	-100
2002	342	0,56	-25	1	0,00	-
2001	458	0,77	46	-	-	-
2000	314	0,56	60	-	-	-

Lähde: Suomen Pankki 2008

Suomen suorien investointien kanta kohdemaittain vuosina 2000 ja 2008

Sija	2000			2008		
	Kohdema	Milj. €	%	Kohdema	Milj. €	%
1	Ruotsi	14 182	25,3	Belgia	17 716	21,5
2	Alankomaat	11 381	20,3	Ruotsi	15 680	19,1
3	Yhdysvallat	8 519	15,2	Alankomaat	15 574	18,9
4	Saksa	5 039	9,0	Yhdysvallat	8 433	10,2
5	Norja	4 131	7,4	Saksa	5 618	6,8
6	Sveitsi	2 830	5,1	Venäjä	2 702	3,3
7	Ranska	2 107	3,8	Luxemburg	2 088	2,5
8	Iso-Britannia	948	1,7	Viro	1 588	1,9
9	Italia	943	1,7	Norja	1 230	1,5
10	Tanska	597	1,1	Puola	1 157	1,4
11	Irlanti	557	1,0	Kiina	1 113	1,4
12	Kiina	520	0,9	Kanada	1 094	1,3
13	Viro	441	0,8	Unkari	822	1,0
14	Etelä-Korea	377	0,7	Iso-Britannia	730	0,9
15	Espanja	324	0,6	Ranska	625	0,8
16	Venäjä	314	0,6	Tanska	638	0,8
17	Puola	298	0,5	Itävalta	597	0,7
18	Unkari	295	0,5	Brasilia	589	0,7
19	Kanada	289	0,5	Singapore	589	0,7
20	Itävalta	274	0,5	Italia	482	0,6
	Kaikki maat	56 001	100,0	Kaikki maat	82 292	100,0

Lähde: Suomen Pankki 2008

Suomen suorien investointien nettovirta kohdemaittäin vuosina 2006-2008

Sija	2006	Milj. €	2007	Milj. €	2008	Milj. €
1	Belgia	7 557	Belgia	4 340	Yhdysvallat	4 053
2	Alankomaat	938	Alankomaat	1 112	Belgia	3 861
3	Saksa	478	Luxemburg	961	Venäjä	579
4	Venäjä	377	Kiina	499	Alankomaat	319
5	Itävalta	353	Venäjä	356	Norja	296
6	Italia	209	Irlanti	289	Unkari	199
7	Turkki	165	Puola	174	Itävalta	152
8	Viro	159	Italia	113	Viro	105
9	Singapore	132	Tanska	95	Tanska	82
10	Intia	119	Intia	63	Liettua	81

Lähde: Suomen Pankki 2008

Suomen suorien investointien kanta kohdemaittäin vuonna 2008, € per capita

Sija	Kohdema	Investointikanta €per capita
1	Luxemburg	4 246
2	Ruotsi	1 731
3	Belgia	1 701
4	Viro	1 222
5	Alankomaat	932
6	Norja	264
7	Singapore	126
8	Tanska	116
9	Unkari	83
10	Itävalta	73
11	Saksa	68
12	Kanada	33
13	Puola	30
14	Yhdysvallat	27
15	Venäjä	19
16	Iso-Britannia	12
17	Ranska	10
18	Italia	8
19	Brasilia	3
20	Kiina	1

Lähde: Suomen Pankki 2008

Electronic publications of the Pan-European Institute 2007-2009

ISSN 1795-5076

Freely available at <http://www.tse.fi/pei>

24/2009

Hanna Mäkinen (ed.)

Baltic Rim Economies Expert Articles 2009

23/2009

Yeremeyeva, Irina

The impact of the global economic crisis on Belarusian economy

22/2009

Kaartemo, Valtteri

Russian innovation system in international comparison – the BRIC countries in focus

21/2009

Usanov, Artur

External trade of the Kaliningrad Oblast

20/2009

Vahtra, Peeter

Expansion or Exodus? Russian TNCs amidst the global economic crisis

19/2009

Dezhina, Irina – Kaartemo, Valtteri

All quiet on the innovation front – the Russian reaction to the economic crisis

18/2009

Liuhdo, Kari – Heikkilä, Marika – Laaksonen, Eini

Political risk for foreign firms in the Western CIS: An analysis on Belarus, Moldova, Russia and Ukraine

17/2009

Blyakha, Nataliya

Investment potential of the Crimea region

15/2009

Braghioli, Stefano – Carta, Caterina

An index of friendliness toward Russia: An analysis of the member states and Member of the European Parliament's positions

14/2009

Kaartemo, Valtteri – Lisitsyn, Nikita – Peltola, Kaisa-Kerttu

Innovation infrastructure in St. Petersburg – Attractiveness from the Finnish managerial perspective

13/2009

Yeremeyeva, Irina

Russian investments in Belarus

12/2009

Liuhto, Kari – Vahtra, Peeter

Who governs the Russian economy? A cross-section of Russia's largest corporations

11/2009

Mau, Vladimir

The drama of 2008: from economic miracle to economic crisis

10/2009

Prikhodko, Sergey

Development of Russian foreign trade

9/2009

Izryadnova, Olga

Investments in real sector of the Russian economy

8/2009

Liuhto, Kari (ed.)

EU-Russia gas connection: Pipes, politics and problems

7/2009

Blyakha, Nataliya

Russian foreign direct investment in Ukraine

6/2009

Barauskaite, Laura

Chinese Foreign Investments and Economic Relations with the Baltic Sea Region Countries

5/2009

Charushina, Oxana

Some remarks on the impact of European Union membership on the economies of Austria and Finland – some lessons for Croatia

4/2009

Sutyryn, Sergei

Internationalization of Russian Economy: threats and opportunities in time of crises

3/2009

Efimova, Elena G. – Tsenzharik, Maria K.

Electronic Logistics Services in Russia: the Bridge to United Europe

2/2009

Liuhto, Kari

Special Economic Zones in Russia – What do the zones offer for foreign firms?

1/2009

Ehrstedt, Stefan – Zashev, Peter

Belarus for Finnish investors

18/2008

Tuominen, Karita – Lamminen, Eero

Russian special economic zones

17/2008

Lamminen, Eero – Tuominen, Karita

Relocation of headquarters to Saint Petersburg – Public discussion from Russia

16/2008

Vahtra, Peeter – Lorentz, Harri

Analysis on Krasnodar and Rostov regions – Opportunities for foreign food manufacturers

15/2008

Purica, Ionut – Iordan, Marioara

EU and the new century's energy conflicts

14/2008

Vahtra, Peeter – Ehrstedt, Stefan

Russian energy supplies and the Baltic Sea region

13/2008

Baltic Rim Economies Expert Articles 2004-2008

12/2008

Kaartemo, Valtteri

Döner Ekonomi – Analysis of Turkish Economy

11/2008

Peltola, Kaisa-Kerttu

Russian innovation system in international comparison - Opportunities and challenges for the future of innovation development in Russia

10/2008

Dezhina, Irina – Peltola, Kaisa-Kerttu

International Learning in Innovation Area: Finnish Experience for Russia

9/2008

Usanov, Artur

Special Economic Zone in Kaliningrad as a Tool of Industrial Development: The Case of the Consumer Electronics Manufacturing

8/2008

Zashev, Peter

Current state and development potential of Russian Special Economic Zones – Case study on the example of Saint Petersburg SEZ

7/2008

Vahtra, Peeter – Zashev, Peter

Russian automotive manufacturing sector – an industry snapshot for foreign component manufacturers

6/2008

Cameron, Fraser – Matta, Aaron

Prospects for EU-Russia relations

5/2008

Krushynska, Tetiana

Ukrainian-Russian economic relations, eurointegration of Ukraine: problems, role, perspectives

4/2008

Ehrstedt, Stefan – Vahtra, Peeter

Russian energy investments in Europe

3/2008

Liuhto, Kari

Genesis of Economic Nationalism in Russia

2/2008

Vahtra, Peeter – Kaartemo, Valtteri

Energiaturvallisuus ja ympäristö Euroopan Unionissa - suomalaisyritysten energianäkökulmia

1/2008

Nirkkonen, Tuomas

Chinese Energy Security and the Unipolar World – Integration or confrontation?

19/2007

Nojonen, Matti

The Dragon and the Bear 'facing a storm in common boat' – an overview of Sino-Russian relationship

18/2007

Kaartemo, Valtteri (ed.)

New role of Russian enterprises in international business

17/2007

Vahtra, Peeter

Suurimmat venäläisyrietykset Suomessa

16/2007

Jaakkola, Jenni

Income convergence in the enlarged European Union

15/2007

Brunat, Eric

Issues of professional development of labour resources in the Kaliningrad region

14/2007

Dezhina, Irina – Zashev, Peeter

Linkages in innovation system in Russia – Current status and opportunities for Russian-Finnish collaboration

13/2007

Vahtra, Peeter

Expansion or Exodus? The new leaders among the Russian TNCs

12/2007

Kärnä, Veikko

The Russian mining industry in transition

11/2007

Männistö, Marika

Venäjäen uudet erityistalousalueet – Odotukset ja mahdollisuudet

10/2007

Kuznetsov, Alexei V.

Prospects of various types of Russian transnational corporations (TNCs)

9/2007

Uiboupin, Janek

Cross-border cooperation and economic development in border regions of Western Ukraine

8/2007

Liuhto, Kari (ed.)

External economic relations of Belarus

7/2007

Kaartemo, Valtteri

The motives of Chinese foreign investments in the Baltic sea region

6/2007

Vahtra, Peeter - Pelto, Elina (eds)

The Future Competitiveness of the EU and Its Eastern Neighbours

5/2007

Lorentz, Harri

Finnish industrial companies' supply network cooperation and performance in Russia

4/2007

Liuhto, Kari

A future role of foreign firms in Russia's strategic industries

3/2007

Lisitsyn, Nikita

Technological cooperation between Finland and Russia: Example of technology parks in St. Petersburg

2/2007

Avdasheva, Svetlana

Is optimal industrial policy possible for Russia? Implications from value chain concept

1/2007

Liuhto, Kari

Kaliningrad, an attractive location for EU Investors



pan-european institute

www.tse.fi/pei