

Pk-yrittäjän tiekartta Venäjälle – miten ohitan pahimmat karikot

Joensuu 20.4.2018

Timo Pietiläinen

Edustustonpäällikkö, Finnvera Oyj, Pietarin edustusto

+358 40 5088 956, +7 921 0969 304

timo.pietilainen@finnvera.fi, www.finnvera.fi

Pk-yrittäjän tiekartta Venäjälle – miten ohitan pahimmat karikot

- Finnveran Venäjä
- Milloin pk-yritys voi lähteä kansainvälistymään
- Vienti - kansainvälistymisen portaat Venäjän kauppaan I
- Finnveran vientikaupan rahoitus –kampanja
- Etabloituminen - kansainvälistymisen portaat Venäjän kauppaan II
- Mistä rahoitusta pk-yritysten Venäjä-hankkeisiin
- Pankki- ja rahoitustoiminta Venäjällä
- Miksi harkita investointia nyt Venäjälle

Finnveran Venäjä

- Edustusto Pietarin Suomi-talolla 5/2010 alkaen
 - Päätehtävät asiakasneuvonta, yritysten verkottaminen, rahoittajayhteistyön kehittäminen
 - Team Finland RUS -yhteistyö

- Vuoden 2014 jälkeen Suomen viennin lähes puolittuessa FV:n vastuukanta puolitoistakertaistui
 - Nyttemmin vastuukanta normalisoitunut, kun venäläisyrietykset ovat maksaneet vastuitaan
 - Suomen vienti Venäjälle kasvoi 2017 15 %, mutta vienninrahoituksen kysyntä ei noussut
 - Pelko tulevista pakotteista
 - KYC-velvoitteet

Milloin pk-yritys voi lähteä kansainvälistymään

■ Aina edellytyksenä kannattava liiketoiminta kotimarkkinoilla

- Tavoitteena kannattava kasvu kansainvälisiltä markkinoilta
- jos et pärjää kotimarkkinoilla, kansainvälistyminen ei pelasta

■ Riittävä osaaminen viennistä ja kohdemarkkinoista

- Venäjän markkinoille saatavissa osaavaa konsulttipalveluja Suomesta, Pietarista ja Moskovasta
 - SVKK ja muu Team Finland apuna sopivan osaajan etsimisessä
- Maajohtaja- tai taloushallintopalvelun voi ostaa konsulttiyritykseltä kokonaispalveluna
- Hyviä Venäjä-osaajia nykytilanteessa tarjolla myös yrityksen palkkalistoille

Vienti - Kansainvälistymisen portaat Venäjän kauppaan I

- Venäläinen asiakas hakee tuotteet Suomesta
 - Rajakauppa tai EXW (ex works noudettuna tehtaalta)
 - Ostaja maksaa käteisellä tai tilaa tuotteen ennakkomaksua vastaan
- Omaa vientiä Venäjälle ennakkomaksua vastaan
- Vienti Venäjälle, osittainen ennakkomaksu + maksuaikaa loppusaatavalle
 - Useimmiten kaupanrahoitusta (FV ja kaupalliset luottovakuuttajat)
 - Esim. luottoriskitakuu, vientisaatavatakuu tms., lyhyen maksuajan rahoitusta, max 2 v
- Myös pitempiaikainen vienninrahoitus mahdollista
 - tarvitaan mukaan pankki, mikä tekee rahoituksesta hankalampaa
 - sanktiot, KYC-selvitykset -> pankit varovaisia

Finnveran vientikaupan rahoitus -kampanja

Ratkaisuja pk-yritykselle ostajariskin hallintaan ja ostajarahoitukseen

- Kampanjan tavoitteena on parantaa pk-yritysten kilpailukykyä viennissä
 - Tarjoamalla perustietoutta maksutavoista, riskeiltä suojautumisesta ja maksuajan rahoittamisesta: <https://www.finnvera.fi/vienti/pk-yrityksen-vientikauppojen-rahoitus>
 - Järjestämällä seminaareja ja webinaareja yhteistyössä eri sidosryhmien kanssa
 - Järjestämällä yksittäisen pk-yrityksen avainhenkilöille Vientikaupan rahoitus –paja
- Tiivistä yhteistyötä pk-yritysten vientiä rahoittavien pankkien ja Suomessa toimivien luottovakuuttajien kanssa
- Kohderyhmänä kasvuhakuiset suoraa vientiä harjoittavat pk-yritykset
- Lisätietoja: Erno Ihto, erno.ihito@finnvera.fi, +358 29 460 2529

Etabloituminen - kansainvälistymisen portaat Venäjän kauppaan II

Miksi ja ketkä etabloituvat Venäjälle

- Sanktiot ja tuonninkorvausohjelma syynä siihen, että
 - venäläistä valmistusta suositaan
 - julkisella sektorilla Venäjällä tuotettu tuote voi maksaa 15 % enemmän kuin tuontituote
- Pääsääntöisesti etabloitujat tuntevat entuudestaan Venäjän markkinat
 - Aiemmasta viejästä lokalisoituvaksi tuottajaksi
- Myös täysin uusia yrityksiä etabloituu, jos omistajilla pitkä kokemus liiketoiminnasta Venäjällä (usein yrityskauppa)
- Palvelualan yrityksillä kynnys etabloitumiseen pienempi, koska ei tarvita isoja investointeja

Etabloituminen - kansainvälistymisen portaat Venäjän kauppaan II

Kokoonpano Venäjällä

- palikat Suomesta, joista lopputuote kootaan Venäjällä
- esim. ikkunat tai maatalouskoneet

Osa tuotannosta Venäjällä, ydinosaaminen Suomesta

- esim. jätepuristimet, roskalava teetetään alihankintana Venäjällä ja yhdistetään Venäjällä suomalaiseen puristimeen

Koko tuotanto Venäjällä

- Halpa raaka-aine ja työvoima sekä nykyaikainen tuotantokoneisto voi antaa kilpailuedun
- Tuotanto voidaan myydä Venäjälle ja/tai länsimarkkinoille
- Esim. talotehdas, rakennustuotevalmistajat, sahat, vaneri tms.

Mistä rahoitusta pk-yritysten Venäjä-hankkeisiin

Esiselvitysvaiheen tuet

- Business Finlandin Explorer –rahoitus, max. 10.000 €
 - Tuki kv-alkuvaiheessa ostettujen asiantuntijapalvelujen hankintaan
- Nopef (Nefcon kautta)
 - Laina, joka hankkeen toteutuessa voidaan muuttaa avustukseksi, keskimäärin 35.000 – 40.000 €

etabloitumisvaihe

- Tarvitaan aina riittävä omarahoitus, joka voi olla myös apporttia
- Vieraan pääomanehtoinen rahoitus
 - oma pankki
 - Finnvera
 - Nefco

Pankki- ja rahoitustoiminta Venäjällä

- Ulkomaisten pankkien ja muiden rahoittajien osittainen vetäytyminen Venäjältä
- Venäjän sisäiset pankkimarkkinat ylikvidit, mutta hyvät asiakkaat kortilla
- Korkojen laskusta huolimatta luottorahoituksen hinta korkea
- Venäläispankeissa talletussuoja vain yksityishenkilöille, ei yrityksille
- Venäläispankkia valittaessa huomioitava pakotteiden vaikutus
 - rahan siirrot länteen valtion omistamista pakotepankeista voivat olla hankalia
- Pohjoismaiset pankit vaativat ns. konsernisuhteen ja kokonaisasiakkuuden
 - suomalainen emoyhtiö oltava pankin asiakas Suomessa
- Suomalaisen pk-yrityksen rahoittajana Venäjällä on usein
 - Danske Bank, Nordea, SEB, Raiffeisen Bank tai UniCredit Bank

Miksi harkita investointia nyt Venäjälle

- Talous lähtenyt kasvuun Q4/2016
- Tuonninkorvauspolitiikka jatkuu – Venäjällä valmistettuja tuotteita suositaan
- Asiantuntevia suomalaisia Venäjä-osaajia vapaina markkinoilla
- Työvoima on Venäjällä edullista ja toimitiloja on kohtuudella saatavilla
- Läntinen investoija saa rahoitusta helpommin ja edullisemmin kuin venäläinen
- Suomalaisella osaamisella, tehokkuudella ja maineella pärjää myös kovemmassa kilpailussa
- Jos raaka-aine Venäjältä ja kilpailukykyinen tuotanto, mahdollisuus kilpailla tuotteilla hyvällä katteella myös länsimarkkinoilla
- Nopeimmat voivat korjata potin, jos ovat valmiita kantamaan Venäjä-riskin

Kiitos!

Timo Pietiläinen, edustuston päällikkö, Pietari
timo.pietilainen@finnvera.fi, www.finnvera.fi

+7 921 0969 304

+358 40 5088 956