



Idäntalouksien katsauksia

Review of Economies in Transition

1993 • No. 6

26.7.1993

Julkaistu uudelleen 2002

Aleksei Tkatchenko

Pienyrittäjyys Venäjällä: Nykytilanne ja
kehitysnäkymät

Suomen Pankki
Siirtymätalouksien tutkimuslaitos, BOFIT

ISSN 1235-7405
Uudelleenjulkaistu pdf-muodossa 2002

Suomen Pankki
Siirtymätalouksien tutkimuslaitos (BOFIT)

PL 160
00101 Helsinki
Puh: (09) 183 2268
Faksi: (09) 183 2294
bofit@bof.fi
www.bof.fi/bofit

Tässä julkaisussa esitetyt mielipiteet ovat kirjoittajan omia eivätkä välttämättä edusta Suomen Pankin kantaa.

Pienyrittäjäyys Venäjällä: Nykytilanne ja kehitysnäkymät¹

Johdanto

Venäjän talouselämä on uudistusvaiheessa ja maassa on ryhdytty yksityistämään yrityksiä sekä avaamaan liikepankkeja, valuuttapörssijä ja kauppahuoneita. Tämän siirtymävaiheen aikana Venäjän talouspolitiikan tulisi pyrkiä kehittämään erityisesti pientä ja keskisuurta yritystoimintaa.

Todellista markkinataloutta ei esiinny ilman riittävää määrää tavaroita tuottavia yrityksiä. Tuotantoyritykset muodostavat määrältään ja laadultaan yhdessä riittävän laajat markkinat, joihin kuuluvat tavara-, palvelu-, pääoma-, sekä työvoimamarkkinat. Tuotantoyritysten määrää saadaan lisättyä vain perustamalla yhä uusia ja uusia pienyrityksiä. Pienyritysten lukumäärän kasvu vahvistaa puolestaan Venäjän koko yritystoimintaa.

Pienyrittäjäyttä tukevan politiikan ensisijaisena tavoitteena tulisi olla pienten teollisuusyritysten kehittäminen. Tämä tehtävä on ensi näkemältä ristiriidassa sen yleistyneen käsityksen kanssa, jonka mukaan pienyritystoimintaa on huomattavasti helpompi kehittää kaupan ja palveluiden sektorilla (jolla pienyritykset ovatkin perinteisesti olleet vahvassa asemassa) kuin teollisuudessa. Nykyään Venäjän talouselämä on kuitenkin muutosvaiheessa ja maa kamppailee pitkäaikaisen talouskriisin kourissa. Vallitseva tilanne pitäisi ottaa huomioon, kun talouspolitiikan suuntaviivoja ryhdytään hahmottelemaan.

Eräs ajankohtaisimmista Venäjän talouden ongelmista on se, kuinka markkinoille saataisiin riittävästi teollisuustuotteita. Teollisuussektorin katkenneet yhteydet pitäisi solmia uudelleen, sillä teollisuustoiminnan tehostaminen kohentaa koko kansantaloutta. Vaikka palvelusektoria pidettäisiin kuinka tärkeänä hyvänsä, se toimii kaikkialla kuitenkin vain teollisuuden tukirakenteena. Teollisuuden tila vaikuttaa mitä suurimmassa määrin kansakunnan ja talouden hyvinvointiin ja tästä kysymyksestä onkin tullut entistä tärkeämpi Venäjän talouselämälle.

Viime vuosina pienyrityksiä on perustettu Venäjällä erityisesti kaupan ja palveluiden sektorille ja tämän alan pienyritykset ovatkin lisääntyneet nopeasti lukuisista ongelmista huolimatta.

Tässä tutkimuksessa ei keskitytä kuitenkaan erityisesti pienyrittäjäyden ongelmiin, vaan tutkimustavoitteena on selvittää lähemmin pienten teollisuusyritysten tämänhetkinen tilanne ja lähitulevaisuuden näkymät.

Kyseisen aiheen valinta tutkimuskohteeksi auttaa ensiksikin löytämään keinoja, joiden avulla Venäjän talous selviäisi kriisistään. Lisäksi tutkimus antaa potentiaa-

¹ Käännös venäjänkielistä: Elisa Laakkonen

lisille ulkomaisille investoijille lisätietoa suorista investointivaihtoehtoista.

Nykyisen poliittisen ja taloudellisen epävakauden aikana voi pienten tuotantoyritysten perustamisesta tulla eräs keino investoida Venäjälle.

Venäjällä on perinteisesti kehitetty suuryrityksiä ja suurteollisuutta, eikä näin ole toimittu suinkaan sattumalta. Tukemalla suurteollisuutta pyrittiin kaikille väestönsille takaamaan riittävästi ja riittävän nopeasti välttämättömyyshyödykkeitä. Suuryritykset osoittautuivat tässä mielessä kaikkein tehokkaimmiksi. Suuryritysten valta-asema kansantaloudessa mahdollisti myös keskitetyn hallinnon ja tuotannon tiukan säätelyn. Muutamille suurimmille yrityksille, joissa jokaisessa oli kymmeniä tuhansia työntekijöitä, voitiin antaa suosituksia, ohjeita tai peräti käskyjä. Vielä jokin aika sitten eräät suurimmat yritykset noudattivat yhä hyvin tarkkoja tuotevalikoimaa ja tuotannon laajuutta koskevia suunnitelmia. Sen sijaan pienyrityksiä Venäjällä on ollut melko vähän (ja ne ovat toimineet suurtuotannon alaisina).

Venäjällä ei koskaan aikaisemmin oltu edes harkittu pienyritystoiminnan kehittämistä, vaikka tiedettiin, kuinka vaikeaa kaikkia tuotantotoiminnan osapuolia olisi ohjata ja kontrolloida, mikäli yritysten määrä kansantaloudessa kasvaisi. Mitä enemmän pienyrityksiä syntyisi, sitä hankalampaa olisi ollut käyttää suoraa hallinnollista johtamistapaa.

Suuryritysten perustaminen ja tukeminen osoittautui huomattavasti helpommaksi teollisuussektorilla kuin kaupan tai palveluiden alalla. Kauppaa ja palveluitahan ei voida kehittää pelkästään suuryritysten pohjalta, vaan toiminnan tehostamiseksi tarvitaan ehdottomasti kattava pienyritysten verkosto. Pienyritykset tarvitsevat puolestaan raaka-aineita, materiaaleja ja laitteistoja. Mikäli hallintojohtamisen malli säilytettäisiin, kuka tällöin toimittaisi pienyrityksille pieninä erinä niiden tarvitsemat tavarat, suunnittelisi kaiken pienintä yksityiskohtaa myöten ja kuinka paljon työntekijöitä tarvittaisiin näiden tehtävien suorittamiseen? Mikäli ymmärrämme nämä kysymykset, pystymme ainakin osittain selvittämään, miksi Venäjällä keskityttiin niin kauan juuri suuryritystoimintaan.

Suurimmat yritykset lisäävät kaikkialla monopolisoitumista. Ne saattavat vähentää myös kilpailua sekä hidastaa taloudellista ja tuotannollista kehitystä. Teollisuusmaat, etenkin Yhdysvallat, ajautuivat tällaiseen tilanteeseen jo 1950-luvulla ja 60-luvun alussa, jolloin useissa maissa ryhdyttiinkin kehittämään pienyritystoimintaa.

Venäjällä pidettiin sen sijaan tiukasti kiinni entisestä kurssista ja maassa jatkettiin suuryritysten perustamista. Tämä haittasi pienyritysten kehitystä ja kansantalous monopolisoitui entisestäänkin. Teollisuudessa päädyttiin tilanteeseen, jossa 7 % kaikista yrityksistä tuotti peräti 65 % yritysten yhteenlasketusta tuotannosta ja vain muutamat suuryritykset tuottivat lähes 1/3 kaikista teollisuustuotteista.

Perestroikaa aloitettaessa Venäjän tuotantorakenne ei ollut riittävän kehittynyt. Menneet tapahtumat ovatkin vaikuttaneet suuresti maan talouden nykytilaan. Entisen talouspolitiikan aikaansaannoksia ei voida hylätä hetkessä, vaan ne on otettava tässä vaiheessa kokonaisuudessaan huomioon.

Kun Venäjällä ryhdyttiin etsimään ulospääsyä yhä mutkistuvasta tilanteesta, alettiin kiinnostua myös muista tuotantojärjestelmän muodoista, kuten juuri pienyrityttäjäjyydestä. Ajatusta pienyritystoiminnan kehittämisestä kypsyteltiin muutama vuosi ennenkuin käytännön toimiin ryhdyttiin. Maan teollisuuspolitiikkaan oli tätä varten tehtävä huomattavia muutoksia ja myös suhtautumista omistajuuteen piti muuttaa. Prosessi eteni melko hitaasti, sillä kyseessä olivat

perustavanlaatuiset muutokset. Valtion alkaessa tukea pienyritystoimintaa jouduttiin lisäksi ratkaisemaan tuotantovälineiden yksityisomistukseen ja palkkatyövoiman käyttöön liittyvät kysymykset.

Konkreettisiin toimiin pienyrittäjyyden kehittämiseksi ryhdyttiin vuonna 1990, jolloin laadittiin ensimmäiset pienyritysten tuotannollista toimintaa koskevat normatiiviset asiakirjat. Niiden mukaan osuuskuntien rinnalle sallittiin perustaa pieniä, omistusmuodoltaan kollektiivisia vuokratyriityksiä. Nopeuttaakseen pienyritysten perustamista valtio alkoi myöntää niille verohelpotuksia kahden ensimmäisen toimintavuoden ajaksi ja näin pienyritysten määrä alkoikin kasvaa. Ensimmäisiä pienyrityksiä perustettiin Venäjällä yleensä kahdella eri tavalla. Pienyritykset, jotka edelleen kuuluivat toimiville suurille teollisuusyhtymille, aloittivat toimintansa vuokraten suuryhtymältä tiloja ja laitteistoja. Vuokra-ajan umpeuduttua nämä pienyritykset palasivat joko entisten suuryritysten omistukseen tai niistä tuli täysin itsenäisiä, mikäli ne lunastivat vuokraamansa laitteet ja tilat. Myös valtion suuret teollisuusyritykset ja pankit ryhtyivät perustamaan pienyrityksiä jakaen niille rahaa ja raaka-aineita sekä luovuttaen yritysten käyttöön laitteet ja tilat. Juuri valtion yritykset ja järjestöt kokosivatkin pienyhtiöiden ensimmäiset peruspääomat. Tällä tavoin perustettiin pienyritysten lisäksi myös liikepankkeja, uusia osakeyhtiöitä jne. Ainoastaan erittäin hyvin toimeentulevat valtion yritykset pystyivät perustamaan uusia yrityksiä. Tilanne jatkui tällaisena aina vuoteen 1992 saakka.

Yrittäessään selviytyä inflaatiosta sekä rahan määrän kasvusta Venäjän hallitus ryhtyi vuonna 1992 toimiin maan rahatalouden vakauttamiseksi. Hallituksen toimet alkoivat vaikuttaa tällöin myös pienyritysten perustamiseen. Valtion suuryritykset eivät käteisvarojen puutteen ja yritysten välisten maksuvaikeuksien vuoksi kyenneet enää entiseen tapaan osallistumaan pienyritysten perustamiseen. Suuryritysten rahatulot hupenivat niiden omien ongelmien hoitamiseen. Pienyritysten perustamisprosessi ei kuitenkaan pysähtynyt, sillä aikaisemmin perustetut yritykset ryhtyivät nyt itse yhä aktiivisemmin perustamaan uusia pienyrityksiä. Tänä aikana jatkettiin liiketoimintaa koskevien uusien lakien ja säädösten laatimista ja uudet asiakirjat avasivatkin lisää mahdollisuuksia erilaisten pienyritysten perustamiseksi. Nykyisin kuka tahansa voi hyväksytyjen asiakirjojen mukaisesti perustaa oman itsenäisen pienyrityksen.

1 Nykytilanne

1.1 Pienyritysten asema

Viime aikoina pienyritysten määrä on kasvanut tasaisesti. Valtaosa nykyisin perustettavista uusista yrityksistä onkin kooltaan pieniä. Vuoden 1993 alussa arvioitiin Venäjällä olevan rekisteröityjä uusia liikeyrityksiä yhteensä 950 000, joista

- yli 400 000 yhtiötä
- lähes 200 000 yksityisyriitystä
- noin 150 000 osuuskuntaa
- lähes 100 000 osakeyhtiötä

- yli 12 000 erilaista liittoa, konsernia tai konsortiota.

Vuoden 1993 alussa näiden yritysten palveluksessa oli yhteensä 16 miljoonaa henkeä, joista yksityisellä sektorilla noin 4 miljoonaa.

Pienten ja keskisuurten yritysten määrä ei vielä nykyisellään riitä takaamaan Venäjän kotimaanmarkkinoiden pikaista kehittymistä. Vertailukohtana on syytä mainita, että esim. Yhdysvalloissa toimii nykyään lähes 18 miljoonaa yritystä ja Japanissa noin 7 miljoonaa.

Yritysten suuri määrä takaa kaikille yrityksille monipuoliset mahdollisuudet kauppakumppanien valinnassa. Jokainen yritys voi lisäksi solmia juuri oman tuotantonsa kannalta sopivimman määrän liikesuhteita. Yritysten välille voidaan muodostaa mitä erilaisimpia yhteyksiä ja yritykset voivat myös yhdistää voimavaroja. Kehittyneissä markkinatalousmaissa nämä erilaiset yhteysmuodot ovat osana toimivaa taloudellista verkostoa. Venäjän teollisuudessa yritysten vähäinen määrä on puolestaan vaikuttanut muiden yleisimpien yhteysmuotojen syntymiseen. Yritysten suuri määrä teollisuusmaissa johtuu puhtaasti ulkoisista tekijöistä: massatuotanto- ja massakulutusvaiheiden jälkeen teollisuusmaissa on pyritty tuottamaan yhä tehokkaammin mitä erilaisimpia tavaroita ja palveluita. Tällöin pienten ja keskisuurten yritysten merkitys on kasvanut huomattavasti.

Venäläiset kuluttajat pystyivät aikaisemmin hankkimaan vain massateollisuuden tuotteita. Nykyään Venäjän markkinoilla tiedetään kuluttajien tarvitsevan mitä monipuolisimpia tavaroita ja palveluita. Mikäli nämä kasvavat tarpeet halutaan tyydyttää, on tavaroita ja palveluita tuottavien yritysten määrää lisättävä huomattavasti. Riittävän kilpailuilmapiirin ja todellista markkinataloutta lähellä olevien olojen luomiseksi Venäjälle pitäisi arvioiden mukaan perustaa lähivuosina vähintään 3-4 miljoonaa uutta yritystä.

Tämän prosessin keskeisenä piirteenä voidaan pitää sen dynaamisuutta: pienyritysten perustamisvauhti osoittaa, että markkinatalouteen siirtymistä voitaisiin nykyisestäään nopeuttaa. Kahden viime vuoden aikana Venäjällä on perustettu vuosittain 150-170 000 uutta yritystä. Tämä on suhteellisen vähän verrattuna esim. Italiaan tai Saksaan, missä on perustettu vuosittain 250 000 - 320 000 uutta yritystä, tai Yhdysvaltoihin, missä vastaava luku on 600 000 - 700 000.

Teollisuusmaissa uusista yrityksistä 60-75 % joutuu konkurssiin kahden ensimmäisen toimintavuotensa aikana. Venäjällä sen sijaan lähes kaikki uudet yritykset pysyvät pystyssä. Venäläiset pienyritykset eivät ole vielä joutuneet kohtaamaan laajemmalti konkursseja. Kehittyneissä markkinatalousmaissa uusien yritysten suuri poistuma johtuu yritysten suuresta määrästä kotimaanmarkkinoilla. Tavarantuottajien välinen tiukka kilpailu pyyhkäisee pois valtaosan uusista yrityksistä ja vain harvat pystyvät vahvistamaan asemansa markkinoilla. Kun tämä prosessi toistuu vuosi toisensa jälkeen, kasvaa yritysten määrä vähitellen.

Tavarantuottajayritysten määrän kasvaessa alkavat myös pienyritysten konkurssit väistämättä yleistyä Venäjällä. Arvioni mukaan konkurssit tulevat lisääntymään aikaisintaan 3-5 vuoden kuluttua.

Eräillä palvelualoilla vallitsee jo nykyään melko tiukka kilpailu (mm. tietotekniikan sekä audio- ja videoteknisten laitteiden toimitukset). Useat pienyritykset, joista osa on yhteisyrityksiä, ovat saavuttaneet tämän alan markkinoilla melko vankan jalansijan.

Palvelusektori oli Venäjällä eräs ensimmäisistä aloista, jolla ryhdyttiin kehittämään markkinoita. Materiaalituotanto jäi tässä mielessä jälkeen palvelualasta, onhan teollisuuden taloudellinen toiminta yleensä jonkin verran hitaampaa.

Pienyritysten asema

	yritysten lukumäärä (milj.)	osuus kai- kista toimi- vista yrityk- sistä (%)	osuus BKT:sta (%)	pienyritys- ten palveluk- sessa työsken- televien osuus koko työvoimasta(%)
Venäjä ¹	0.95–1.15	50–55	17–18	20–21
Saksa ²	2.2	98	46	65
USA ²	17–18	97	43	50
Japani ²	7	99.5	60	80

1) nykyään, arvio

2) tilanne 90-luvun vaihteessa

Yrityksen perustamiseen liittyy Venäjällä nykyään runsaasti riskejä. Kilpailun kannalta tilanne on kuitenkin otollinen, sillä yrittäjälle tarjoutuvat erinomaiset mahdollisuudet vahvistaa asemaansa markkinoilla ja kohottaa yrityksen tuottavuutta. Jos liiketoiminta aloitetaan tuonnempana, kohdataan jo huomattavasti kovempaa kilpailua.

Venäjällä on nykyään käytössä yksi ainoa yritystoiminnan laajuutta kuvaava kriteeri, joka on työvoiman määrä. Muita mahdollisia kriteerejä, jotka koskevat esim. tuotannon ja investointien laajuutta sekä tavaravaihdon määrää, ei käytetä. Korkean inflaation vuoksi käytössä on vain tämä yksi ainoa osoitin, eikä kustannustunnuslukuja voida käyttää pienyrittäjyyden tarkemmaksi määrittelemiseksi. Venäjällä pienyrityksiin lasketaan kuuluvaksi kaikki yritykset, joiden palveluksessa on enintään 200 työntekijää maatalouden yrityksiä lukuunottamatta. Koska yhden ainoan kriteerin käyttö on ollut käytännössä ongelmallista, jaetaan se seuraavasti alaryhmiin:

toimiala	työntekijöiden lukumäärä
teollisuus	kork. 200 henkeä
rakennustoiminta	– 200 henkeä
tieteelliset hankkeet	– 100 henkeä
muut materiaa- lisen tuotannon alat	– 50 henkeä
kauppa ja palvelut	– 15 henkeä

Pienyrityksen tarkempi määrittely on yhä ajankohtainen kysymys huolimatta määrälliseen kriteeriin tehdyistä täsmennyksistä. (Pienyrittäjyyttä koskeva lakiluonnos on tällä hetkellä valtion eri elinten käsiteltävänä. Pienyritysten määrälliseen luonnehdintaan on odotettavissa joitakin muutoksia. Lakiluonnoksen mukaan pieniksi yrityksiksi tultaisiinkin laskemaan yritykset, joiden työntekijöiden lukumäärä jakautuu eri aloittain seuraavasti:

toimiala	työntekijöiden lukumäärä
teollisuus	kork. 200 henkeä
rakennustoiminta	– 100 henkeä
maatalous	– 50 henkeä
tukkukauppa	– 50 henkeä
tieteelliset hankkeet	– 50 henkeä
ei-tuotannollinen sektori	– 25 henkeä
vähittäiskauppa	– 15 henkeä.)

Pienyritystoiminnan laajeneminen lisää odotetusti sen osuutta myös BKT:sta. Tämän lisäksi pienyritysten palveluksessa olevien työntekijöiden määrä kasvaa. Asiantuntijat arvioivat pienyritysten osuuden BKT:sta olevan nykyään 17–18 %. Pienyritysten palveluksessa työskentelee hieman alle 20 % Venäjän koko työkykyisestä väestöstä.

Esitetyt tilastotiedot selventävät käsitystä pienyrittäjyyden todellisesta asemasta. Tästä huolimatta pienyritystoiminnan merkitystä ja sen vaikutusta Venäjän talouteen ei tule yliarvioida. (Suurimmassa osassa teollisuusmaita pienyritysten osuus BKT:sta on noin 40–50 %. Pienyritysten palveluksessa työskentelee koko työkykyisestä väestöstä Iso-Britanniassa 30 %, Yhdysvalloissa 50% ja Japanissa 75 %.)

Venäjän pienyritystoiminnan laajentamista on joka tapauksessa syytä harkita, sillä kaikissa markkinoituaan kehittäneissä maissa on ennen pitkää jouduttu kehittämään nimenomaan pienyrittäjyyttä. Nykyään pidetäänkin itsestään selvänä, että tehokkaalla pienyritystoiminnalla pystytään merkittävästi kehittämään markkinoita.

1.2 Omistusmuodot

Pienyritykset ovat siirtyneet tavallisesti valtion omistuksesta yksityiselle sektorille. Siirtymävaiheen nopeuttamiseksi pienyrityksiä ryhdyttiin perustamaan eri tavoin. Venäjällä esiintyy nykyään seuraavia pienyritysmuotoja: yksityisen elinkeinonharjoittajan yritykset, osuuskunnalliset yritykset, vuokrayritykset, suljetut ja avoimet yhtiöt, osakeyhtiöt sekä yhteisyritykset, joissa on ulkomaisia investointeja.

Pienyritysten omistusmuotojen runsaus johtuu Venäjän talouselämän siirtymävaiheesta. Tulevaisuudessa esim. teollisuussektorilla tulee toimimaan yhä vähemmän vuokrayrityksiä, sillä niiden merkitys pienten teollisuusyritysten perustamisessa vähenee. Kaupan alalla vuokrayrityksiä tavataan sen sijaan vielä jonkin aikaa. Osuuskuntien määrä ei todennäköisesti tule enää nykyisestään kasvamaan. Venäjän osuuskunnat eivät vastaa kaikilta osin esim. Skandinavian maissa toimivia osuuskuntia ja Venäjällä osuuskunnat toimivat yleensä teollisuussektorilla. Osuuskuntien lukumäärä on alkanut vähitellen laskea, sillä monia osuuskuntia ollaan muuttamassa suljetuiksi osakeyhtiöiksi. Tämä suuntaus näkyy myös tilastoissa: kaikkien yritysten ja järjestöjen kokonaisinvestoinneista v. 1992

osuuskuntien osuus oli 0.2 %, vuokratyrytysten osuus 3.3 % ja osakeyhtiöiden 5.3 %.

Venäjän markkinoiden kehittyessä yksityisten yritysten ja suljettujen osakeyhtiöiden määrä kasvaa. Nämä pienyritykset ovat Venäjällä muodoltaan juuri samanlaisia kuin muissakin maissa.

Osakepääomaa käyttävien pienyritysten määrä ei kasva merkittävästi, sillä riittävän suuren osakepääoman kokoaminen on pienyritykselle vaikea tehtävä niin Venäjällä kuin ulkomailla.

Valtaosa Venäjällä tähän mennessä rekisteröidyistä yhteisyrityksistä on nimenomaan pienyrityksiä. Ne ovat juridisessa mielessä suljettuja osakeyhtiöitä ja niiden tavaravaihdon sekä investointien määrä on yleensä vähäinen, mikä ei johdu pelkästään Venäjän yleisestä epävakauksesta.

Vakaudella on kuitenkin hyvin tärkeä merkitys houkuteltaessa ulkomaisia investointeja. Viimeaikoina on kuitenkin voitu kansainvälisesti osoittaa, että suorat investoinnit ulkomaille ovat alkuvaiheessa suhteellisen pieniä ja yrityksen menestyessä investointeja lisätään. Ulkomaiset investoijat toimivat usein tämän periaatteen mukaan sijoittaessaan jalostusteollisuuteen ja havainnollisena esimerkkinä tästä voidaan pitää japanilaisten yritysten ilmestymistä Yhdysvaltojen ja Englantiin autoteollisuuteen.

2 Valtion politiikka

2.1 Pienyrittäjäyys kiinnostuksen kohteena

Venäjän hallitus on viime vuosina alkanut kiinnostua yhä enemmän pienestä ja keskiuudesta liiketoiminnasta. Nykyään eri hallintoelimissä luultavasti jo ymmärretään, että pienten ja keski suurten yritysten toimiva verkosto kohentaa koko talouden tilaa. Odotettuja tuloksia ei kuitenkaan saavuteta vain pienyritystoimintaa kehittämällä, ellei samanaikaisesti kyetä ratkaisemaan myös monia muita ongelmia.

Pienyritysten aktiivinen tukeminen ja valtion poliittiset toimet parantavat yhdessä ratkaisevasti talouden tilaa. Pienyritystoiminnan kehittämistä tullee lähitulevaisuudessa eräs talouspolitiikan tärkeimmistä linjoista. Taloudellinen toiminta nopeasti laajenevalla pienyrityssektorilla vaikuttaa suotuisasti myös muihin aloihin:

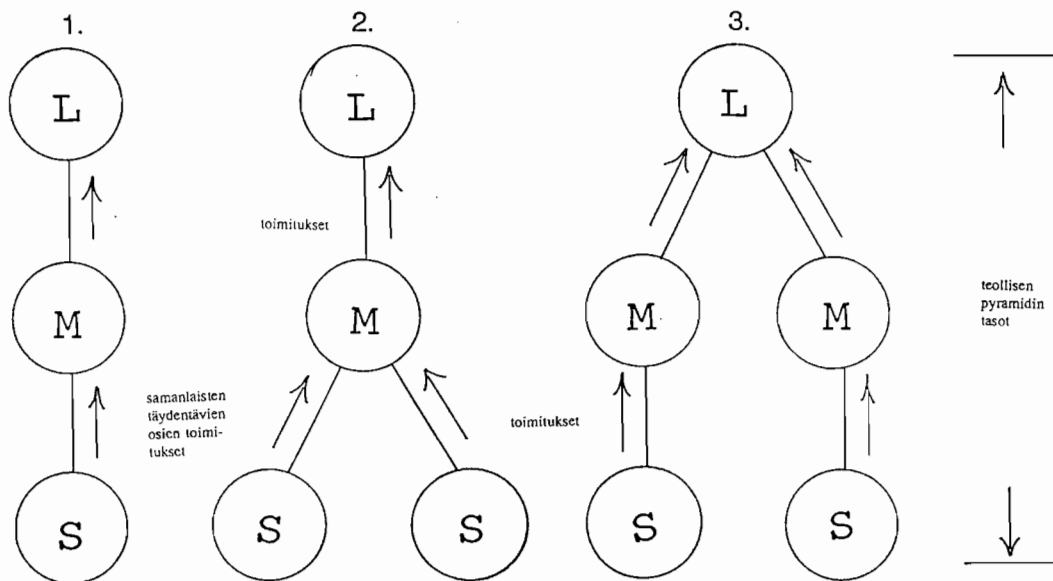
- sisäiset markkinat kyetään varustamaan nopeammin erilaisilla palveluilla ja tavaroilla;
- teollinen ja teknologinen kehitys tehostuu;
- tavarantuottajien välille muodostuu välttämätöntä kilpailua;
- yrityspääomaa kartutetaan ja investointitoimintaa tehostetaan;
- uusia työpaikkoja luodaan ja työllisyyttä lisätään;
- tieteellisiä hankkeita ja tutkimustoimintaa lisätään;
- kansantalouden vientimahdollisuudet laajenevat.

Nämä seikat eivät koske vain Venäjän talouselämää, sillä myös monissa teollisuusmaissa halutaan kehittää pienyrityssektoria, vaikkakin aivan toisella tasolla.

Kehittämällä pienyritystoimintaa voidaan yhä merkittävämmiin vähentää talouden monopolisoitumista. Jättimäisiä tuotantolaitoksia ei kannata jakaa tuotannollis-teknisistä syistä johtuen tässä vaiheessa erillisiksi tuotantoyksiköiksi. Myöskään budjettivaroja tai aikaa ei ole riittävästi, jotta kaikille suuryrityksille pystyttäisiin luomaan tasavertaisia kilpailijoita. Tästä huolimatta talouden monopolisoitumista vastaan on taisteltava ja valtion pienyrityksille antama tuki onkin ratkaisevassa asemassa tässä taistelussa.

Useiden vuosien ajan kaikkein suurimpien yritysten lisäksi monopolisoituminen on kohdistunut Venäjän teollisuussektorilla myös keskisuuriin ja pieniin yrityksiin. Eräs Venäjän talouden erityispiirteistä onkin ollut, että jopa pienyritykset ovat voineet olla hallitsevassa asemassa jonkin tietyn tuotteen valmistajina.

Kuluttajayrityksen (suuryrityksen) ja alihankkijayrityksen (pienyrityksen) väliset yhteysvaihtoehdot nykyään



1. Hyvin yleinen yhteysmuoto kuluttajayrityksen ja alihankkijayrityksen välillä. Tuotantoketjun jokaisessa vaiheessa esiintyy voimakkaita monopoleja. Alihankkijayritys toimittaa kuluttajayritykselle käytännöllisesti katsoen kaikki täydentävät osat. Muita vaihtoehtoja yhteyksien solmimiseksi ei ole.

2–3. Näissä tapauksissa ostajayrityksen tekemät tilaukset jakautuvat kahdelle tai kolmelle alihankkijalle.

L = suuryritys
M = keskisuuri yritys
S = pienyritys

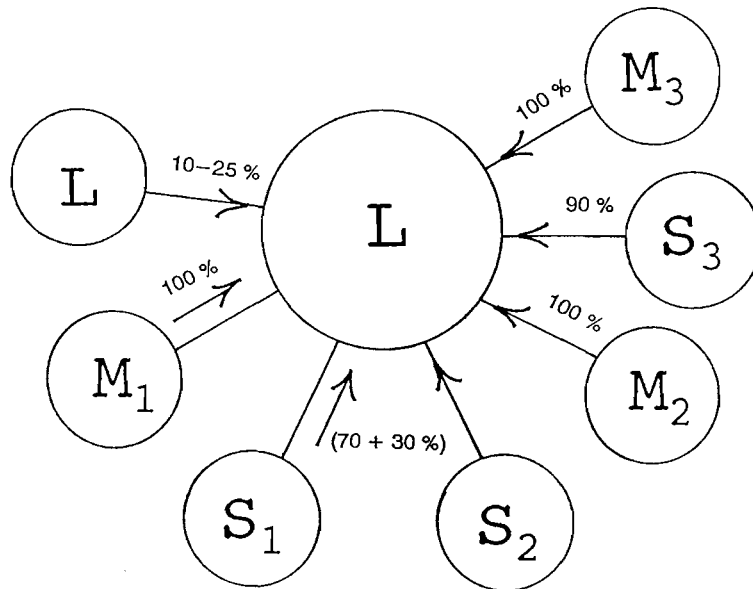
Keskushallinto ja -suunnittelu loivat tilanteen, jossa pientenkään yritysten välille ei tarvinnut muodostua kilpailua. Jokainen yritys oli valtion suunnitelman mukaisesti kahlittu tiukin tuotannollisin sitein tuotantonsa ainoina käyttäjinä oleviin yrityksiin. Jos tuotannon määrä ylitti suunnitelman, jaettiin ylimääräiset

tuotteet keskitetysti valtion yrityksille. Yritysten taloudellinen aloitteellisuus oli sallittua vain hyvin harvoin.

Valtion teollisuuspolitiikan tavoitteena oli lyhyen tuotantoketjun luominen. Käytännössä tämä tarkoitti sitä, että jopa monimutkaisten useita täydentäviä osia vaativien tuotteiden valmistukseen osallistui vain muutama erikokoinen yritys.

Tuotantoketjua voidaan kuvata vertikaalisesti, jolloin sen alaosassa ovat pienet yritykset ja jokaisella seuraavalla tasolla suuremmat yritykset. Teollisuuden jättyyritykset sijoittuvat kaikkein korkeimmalle. Koska pieniä yrityksiä on aina suuria teollisuusyrityksiä enemmän, yritykset muodostavat omalaatuisen teollisen pyramidin. Eräillä Venäjän teollisuuden aloilla tämä pyramidi on hyvinkin selväpiirteinen. Muilla aloilla pyramidi on sen sijaan ääriviivoiltaan epäselvempi. Joissakin tapauksissa alihankkijoiden ja kuluttajien väliset vertikaaliset yhteydet täydentyvät vaakasuorina keskinäisinä yhteyksinä. Korkeasti monopolisoituneessa Venäjän taloudessa, jota suuret teollisuusyritykset hallitsevat, yritysten väliset vertikaaliset yhteydet ovat vielä toistaiseksi vaakasuoria yhteyksiä kiinteämpiä. Tämän vuoksi koko tuotantorakennetta voidaan kuvata pikemminkin pyramidina kuin laajana verkostona. (Venäjän yritystoiminnan rakenne, jota hallitsevat kuluttajien ja alihankkijoiden väliset vertikaaliset yhteydet, ei ole ainoa laatuaan, sillä kuluttajien ja alihankkijoiden väliset suhteet ovat vielä korostuneemmat mm. japanilaisissa tuotantoyhtiöissä – Cartels and Keiretsu, 1992.)

Teollisuuden jättyyrityksen ja sen alihankkijoiden väliset yhteysvaihtoehdot nykyään



- > - suuryrityksen konkreettisten tuotteiden tarve.
- L - erittäin suuri yritys, jossa työntekijöitä on yli 5000. Tällaisella suuryrityksellä on useita alihankkijoita (joskus jopa 200–400 alihankkijayritystä). Jokainen alihankkija (tai ainakin useimmat) on monopoliasemassa jonkin tietyn tuotteen valmistuksessa. Kyseisessä tapauksessa alihankkijoiden suuri määrä ei poista monopolisoinnin ongelmaa

M_1-M_3 - keskisuuret yritykset, jotka toimittavat vain omia tuotteitaan (vastaavia tuotteita ei ole markkinoilla)

S_1-S_3 - pienyritykset, jotka toimittavat vain omia tuotteitaan (vastaavia tuotteita ei ole markkinoilla)

(Prosenttiluvut osoittavat, kuinka suuri osuus alihankkijan kokonaistuotannosta menee kuluttajalle.)

Valtion yrittäjyyspolitiikka on alkanut kiinnittää yhä enemmän huomiota kiinteissä tuotannollisissa yhteyksissä tapahtuviin muutoksiin. Poliittisiin toimiin tulisi ryhtyä samanaikaisesti useammalla taholla. Nykyään pystytään kuitenkin kaikkein tehokkaimmin vaikuttamaan vain teollisuuden pyramidijärjestelmän alimpiin kerroksiin ts. pienyrityksiin.

Kehittäessään pienten ja keskisuurten teollisuusyritysten verkostoa, Venäjän hallitus edistää tehokkaasti myös kilpailun muodostumista maahan. Mitä enemmän pieniä teollisuusyrityksiä perustetaan, sitä tiukemmaksi niiden välinen kilpailu muodostuu.

Pienyritysten välille kehittyy kilpailua kahdella tavalla. Osa vasta perustetuista pienyrityksistä voi alkaa tavoitella pysyvää jalansijaa teollisuuden rakennepyramidissa ja kilpailla vakaiden tilausten saamisesta muilta teollisuusyrityksiltä. Toiset uudet yritykset alkavat puolestaan hyödyntää markkinarakoja eli tuottaa markkinoilta puuttuvia tuotteita. Jotkut pienyritykset saavuttavatkin liiketaloudellista menestystä, jolloin ne pääsevät kohoamaan ylemmälle tasolle pyramidissa ja tällöin myös kilpailu laajenee jatkossa uudelle tasolle. Kaikilla teollisen tuotannon tasoilla ei kuitenkaan ole odotettavissa huomattavaa kilpailun kiristymistä lähitulevaisuudessa.

Pienyritystoiminnan osuutta yhteiskunnallisen tuotannon perusmuutoksiin ei tule yliarvioida. Uusia suuryrityksiä alkaa kuitenkin jonkin verran nousta myös pienyritysten joukosta.

Kansainvälisesti on voitu osoittaa, että valtaosa pienyrityksistä pysyy luokituksestaan pieninä koko toiminta-aikansa. Ainoastaan 3–5 % kaikista pienyrityksistä pystyy kohoamaan keskisuurten tai suuryritysten joukkoon. Yksittäisetkin esimerkit pienyritysten menestymisestä ovat vaikuttavia: mm. japanilaiset yritykset "Sony" ja "Softbank Corporation" sekä amerikkalaiset "Apple Computer" ja "Intel" ovat kaikki aloittaneet toimintansa pienyrityksinä. Näiden yritysten kehitystarinat ovat tuituja nykyään myös venäläisille yrittäjille.

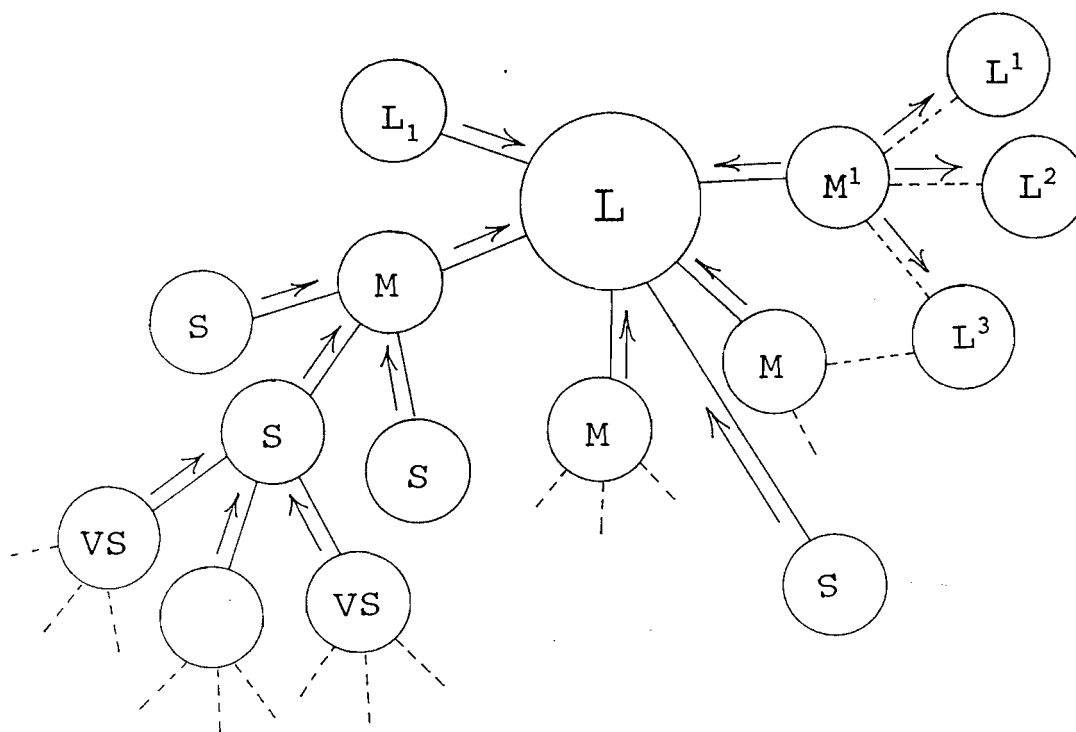
Tukiessaan pienyrityttä valtion hallinto edistää uusien tasojen syntymistä teollisuuspyramidiin. Tämä vaihe on erittäin tärkeä Venäjän talouselämälle. Maailmanlaajuisesti on osoitettavissa, että mitä monitasoisempi teollinen pyramidijärjestelmä on, sitä tehokkaampaa myös maan kansantalous on suhteellisesti. Suuryritykset voivat tällöin vaihdella vapaammin hankkijoille annettavien tilausten laajuutta ja pienet tai keskisuuret alihankkijat saavat puolestaan mahdollisuuden erikoistaa tuotantoaan. Lisäksi yhden tuotantokappaleen valmistuskustannukset laskevat jokaisessa tuotantoon osallistuneessa yrityksessä ja koko tuotantoketjussa. Ymmärtääksemme paremmin yritysten välisten suhteiden kehittymistä Venäjän teollisuussektorilla, meidän on tarkasteltava vastaavaa prosessia ulkomailla. Tilanteen havainnollistamiseksi käytämme jälleen liikekumppaneiden keskinäisiä suhteita kuvaavaa pyramidijärjestelmää. Japanin teollisuudessa tuotantojako koostuu toisinaan jopa 8–9 tasosta, Yhdysvalloissa tasoja on 6–7, mutta Venäjällä

parhaimmillaankin vain 3–4. Eri alojen erikoispiirteet vaikuttavat pyramidin mitasuhteisiin yhteiskunnallisessa tuotannossa. Keskinäisten suhteiden pyramidijärjestelmä on ulkoisten tekijöiden vuoksi toisilla aloilla korkeampi, toisilla matalampi.

Valtion harjoittaman politiikan lisäksi myös monopoliyritykset voivat vaikuttaa pienyritysten kehittymiseen teollisuussektorilla. Venäläiset suuryritykset tukevat yleensä ottaen pienyritysten perustamista. Tämä onkin hyvin tärkeää, sillä valtion harjoittaman politiikan tuloksellisuus riippuu suuresti maan yritysjohton sille antamasta tuesta.

Suuryritykset eivät luonnollisestikaan pidä uusia pienyrityksiä potentiaalisina kilpailijoinaan. Näillä näkymin venäläiset suur- ja pienyritykset tulevatkin pysymään eri tasoilla tuotantopyramidijärjestelmässä. Nykyään on melko yleistä, että suuryrityksillä voi samanaikaisesti olla alihankkijoita niin suurten, keskisuurten kuin pientenkin yritysten joukossa. Teollisuuden jättiyrityksen teknologiset ja tuotannolliset tarpeet vaikuttavat suurten tai pienten alihankkijoiden valintaan. Koska Venäjän teollisuudessa on tällä hetkellä hyvin vähän alihankkijoita, säilyy pyramidimuoto kuluttajien ja alihankkijoiden välisissä taloudellisissa yhteyksissä toistaiseksi vallitsevana.

Ostajayrityksen (suuryritys) ja alihankkijayrityksen (pieni tai keskisuuri yritys) väliset yhteyksimähdöllisyydet lähitulevaisuudessa.



- jokaisella tasolla alihankkijayritykset toimittavat kuluttajayritykselle samantyyppisiä tuotteita. Täydentävien osien toimitusten laajuus ja osuus sen sijaan vaihtelee ja näin yritysten välille saadaan muodostumaan kilpailua.
- jokaisella alihankkijayrityksellä on useampia pääasiallisia ostajia (tapaus M¹)

Uusien pienyritysten käyttö alihankkijoina ja urakoitsijoina edistää tässä vaiheessa tuotannon hajauttamista suuryrityksissä. Useat teollisuuden jättiyritykset pysyvät pystyssä ainoastaan hajauttamalla tuotantoaan ja laajentamalla tuotelajitelmaansa. Tuotannon hajauttamiseksi tietty määrä eri osien ja täydentävien tuotteiden valmistusta on siirrettävä alihankkijoille. Riskien välttämiseksi jokaista tavararyhmää kohti on oltava samanaikaisesti useampia alihankkijoita. Ratkaistakseen tämän kysymyksen venäläiset suuryritykset ovat valmiita solmimaan yhteyksiä myös ulkomaisiin yrityksiin.

2.2 Kohti tuotantorakenteen muutosta

Pienyrityksiä tukeva politiikka auttaa luomaan Venäjälle joustavamman tuotantokoneiston. Osana tätä koneistoa olisivat suuryritykset, jotka ylläpitävät kiinteitä suhteita lukuisiin pieniin ja keskisuuriin yrityksiin. Tehokkaan tuotannon takeeksi ei nykyään enää riitä suuri joukko tavarantuottajia, vaan eri yritysten välisiä tuotannollisia yhteyksiä on yhdisteltävä tehokkaasti. Myös tuotantokoneiston kilpailukyky voidaan tällä tavoin parantaa huomattavasti.

Venäjän talouselämässä on alettu pyrkiä yhä voimakkaammin tuotannon hajauttamiseen ja tämä on aiheuttanut ongelmia varsinkin paikallistasolla. Näihin päiviin asti Venäjän useat eri hallintoalueet ovat olleet tuotannollisesti erikoistuneita. Tämä onkin kohentanut alueiden taloutta, mutta vain väliaikaisesti. Esim. Ivanovon hallintoalue, joka oli keskittynyt tekstiilituotantoon, on nyttemmin ajautunut kriisitilaan ja valtaosa alueen tekstiilitehtaista on pysähdyksissä. Venäjän talouselämä ei ole tässä mielessä mikään erikoistapaus, sillä samankaltaisia ongelmia (vaikkakaan ei aivan näin suuria) on esiintynyt mm. Sveitsin kantoneissa, joiden talouselämä on ollut suuressa määrin riippuvainen kellojen valmistuksesta sekä Japanin prefektuureissa, jotka ovat keskittyneet suurten tankkereiden valmistukseen.

Pienyritysten perustaminen voi vilkastuttaa merkittävästi taloudellista toimintaa paikallistasolla. Kaikki paikkakunnan pienyritykset voivat erikoistaa toimintansa, mutta ehdottomasti eri aloille. Paikallisten hallintoelinten tehtävänä on säädellä tätä kehitystä rahoituksellisin ja verotuksellisin keinoin.

Eriytyneen tuotannon muodostumiseksi paikallistasolle tarvitaan runsaasti erikoistuneita pienyrityksiä. Liikekumppaneiden välille nopeasti solmittavat suhteet hallintoalueen sisällä ja sen ulkopuolella ovat tässä tapauksessa voiton takeena. Yhdistämällä joustavasti eri yhteyksiä paikallistalous saadaan reagoimaan nopeammin suhdannevaihteluihin.

Pienyritystoimintaan on syytä kiinnittää huomiota myös työllisyyskysymystä tarkasteltaessa. Pienyrityttömyyden ja työllisyyden välistä yhteyttä ei ole pystytty tarkoin määrittelemään, sillä Venäjän talouselämä on vielä toistaiseksi kyennyt hillitsemään työttömyyden kasvua.

Eräiden virallisten arvioiden mukaan työttömiä on Venäjällä nykyään alle 600 000 henkeä, joskin työttömien määrän arvioidaan kohoavan vuoden 1993 loppuun mennessä 4–5 miljoonaan. Tällöin myös yhteys pienyrityttömyyden kehittämisen ja uusien työpaikkojen luomisen välillä tulee selkiintymään.

Pienyritykset ovat jo tätä nykyä eräs tärkeimmistä työllistäjistä Venäjällä, varsinkin kun monet suuryritykset ja valtion laitokset ovat alkaneet vähitellen

supistaa henkilöstönsä määrää. Uusia virkoja tullaan jatkossa perustamaan lähinnä juuri pienyrityssektorille. (Pienyritysten huomattava merkitys työllistäjänä on osoitettu myös kansainvälisesti: viime vuosina teollisuusmaissa pienyrityksiin perustettiin 50–80 % kaikista uusista viroista.)

Venäjän hallitus laatii nykyään aktiivisesti ohjelmia, joilla tuetaan heikostoitteentulevia väestönosia. Vaikka tämä kysymys on hyvin tärkeä, myös muut ajankohtaiset ongelmat vaativat pikaista ratkaisua. Valtion olisikin ryhdyttävä tukemaan pienyritystoimintaa yhä voimakkaammin, sillä juuri pienyritykset luovat tulevaisuudessa uusia työpaikkoja.

3 Toimintamallit

3.1 Itsenäisen aseman valinta

Venäläiset pienyritykset voivat valita kahdesta talouden toimintamallista itselleen sopivamman vaihtoehdon: yritys voi joko harjoittaa itsenäistä politiikkaa tai luoda urakka- ja sopimussuhteet teollisuussektoriin sekä kaupan ja palveluiden aloihin. Useat pienet teollisuusyritykset haluavat nykyään toimia markkinoilla täysin itsenäisesti, jolloin ne hoitavat aktiivisesti yhteyksiään ja etsivät tilaajat ja kuluttajat. Käytännössä ne harjoittavat liiketoimintaa omalla vastuullaan, niiden tilaajat vaihtuvat tiuhaan ja sopimukset ovat lyhytaikaisia.

Pienyritykset pyrkivät taloudellisesti itsenäiseen toimintaan monista eri syistä. Yleisesti ottaen yritykset eivät halua olla liian riippuvaisia tilaajiensa taloudellisesta tilanteesta. Pienyritys ajautuu helposti taloudelliseen ahdinkoon, mikäli sillä on vaikeuksia saada maksua jo toimittamistaan tuotteista. Kotimaisten ja ulkomaisten tilaajien hyvä taloudellinen asema lisää pienyritysten välisten sopimusten luotettavuutta.

Mikäli pienyritys haluaa tulla liiketaloudellisesti täysin itsenäiseksi, sen on hajautettava toimintaansa useammalle alalle. Pienyritykset ennakoivatkin tuotantonsa mahdollisen hajauttamisen usein jo yritystä rekisteröitäessä, eikä voimassaoleva lainsäädäntökään sulje pois tällaista mahdollisuutta.

Voimien ja varojen hajottaminen eri suuntiin tuo mukanaan myös hankaluuksia, eikä yritys ehkä kykenekään vakiinnuttamaan asemaansa millään tietyllä alalla. Tällainen politiikka auttaa yritystä kuitenkin pysymään pystyssä vaikeina aikoina sekä välttämään konkurssin. Venäjällä onkin runsaasti pienyrityksiä, jotka harjoittavat liiketoimintaa samanaikaisesti useilla eri aloilla yhdistäen esim. teollisuustoiminnan, kaupan ja välityksen.

Useilla pienyrityksillä ei ole minkäänlaisia suunnitelmia toimintansa kehittämiseksi. Niiden liiketoiminta on usein hajanaista ja aikaa myöten monet niistä lopettavatkin toimintansa. Tällaisten yritysten toiminnan perusteella Venäjän koko pienyrittäjyydestä tehdään usein perusteettomia johtopäätöksiä, eikä pienyritysten asemaa ja mahdollisuuksia kyetä tarkastelemaan objektiivisesti.

Ulkomaisia yrittäjiä ihmetyttää venäläisten pienyritysten tapa hajottaa varojaan ja voimiaan eri suuntiin. Myös suhteiden solmiminen tällaisiin yrityksiin saattaa vaikuttaa epäilyttävältä. Vaikka tilanne vaikuttaisikin päällisin puolin usein

tältä, venäläinen yritys voi todellisuudessa omata riittävästi tietoa ja kokemusta yritystoiminnasta.

Pienyritysten vaikeudet ovatkin usein toisaalla: ponnisteluistaan huolimatta pienyritykset eivät kykene varojen puutteen vuoksi keskittämään toimintaansa yhdelle alalle, vaan toimintaa joudutaan hajauttamaan. Tilanne on tyypillinen Venäjällä juuri nyt, kun talous elää siirtymäkauttaan. Tulevaisuudessa vastaavia tilanteita tuskin syntyy, sillä markkinoiden ja kilpailun kehittyessä itsenäiset pienyritykset erikoistavat yhä enemmän tuotantoaan.

3.2 Tuotannon markkinointi

Itsenäiset pienyritykset markkinoivat tuotteitaan nykyään eri tavoin. Ne voivat käyttää esim. erityisten kauppagenttien palveluksia, joista maksetaan kauppojen suuruuden mukaan määräytyvä palkkio. Yritykset voivat kääntyä myös paikallisten kauppapörssien tai kauppahuoneiden puoleen, joita Venäjällä on muutama sata. Kauppapörssien ja -huoneiden palveluksia käyttävät usein syrjäseuduilla tai pikkukaupungeissa toimivat pienyritykset. Lisäksi pienyritykset voivat alkaa markkinoida tuotteitaan myös itse.

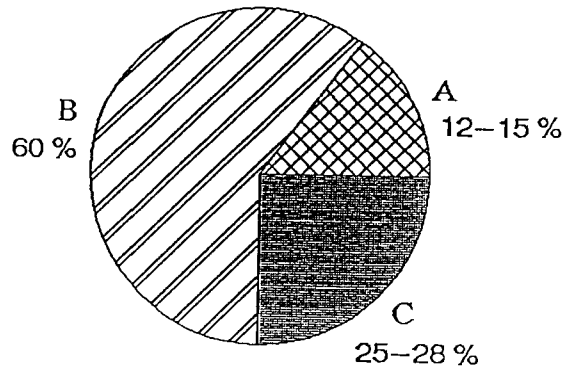
Kyetäkseen markkinoimaan tuotteitaan parhaalla mahdollisella tavalla pienyritykset ovat alkaneet perustaa omia kollektiivisia järjestöjä, jotka etsivät ostajia ja potentiaalisia markkina-alueita. Näillä järjestöillä on oikeus harjoittaa toimintaansa, mikäli se ei paikallishallinnon näkemyksen mukaan johda markkinoiden monopolisoitumiseen. Useimmiten tällaisen järjestön muodostaa muutama alueellisesti tai aloittain yhdistynyt pienyritys.

Itsenäiset pienyritykset markkinoivat tuotteitaan eri tavoin. Markkinointitapaan vaikuttaa pitkälti yrityksen varallisuus, markkinoitavien tuotteiden määrä ja laji, kuluttajien määrä, sekä yrityksen maantieteellinen sijainti.

3.3 Urakatyöjärjestelmä

Itsenäisten pienyritysten lisäksi on myös sellaisia pienyrityksiä, joilla on vakaat sopimussuhteet suurempiin yrityksiin. Alle puolet kaikista pienistä teollisuusyrityksistä toimii alihankkijoina tai urakoitsijoina ja monet niistä ovat aloittaneet urakatyöt jo ennen perestroikaa.

Pienyritysten luokitus niiden suorittamien sopimustöiden määrän mukaan (arvio).



- A = Yritykset, joiden toiminta liittyy kiinteästi suurempien yritysten ennakkotilausten hoitoon (huomattava osa näistä yrityksistä on uusia yrityksiä)
- B = Yritykset, jotka valitsevat täysin itsenäisesti pääasialliset ostajansa
- C = Yritykset, jotka sopimustöiden ohella toimittavat tuotteitaan myös "vapaille markkinoille"

Alihankkijoina ja urakoitsijoina toimivat pienyritykset voidaan nykyään jakaa kahteen eri ryhmään. Toiset pienyritykset ovat melko kiinteästi sidoksissa suurempiin kuluttajiin ja ne muodostavatkin tavallisesti teollisuuden jättiyritysten lähimmän tuotannollisen renkaan. Venäjällä on jo koettu, kuinka vakavia seurauksia näiden urakkayhteyksien katkaisemisella voi olla sekä suurille, että pienille yrityksille (pienyrityksethän saavat vakituisilta asiakkailtaan ajoittain välttämätöntä tukea ja apua). Huomattava osa kiinteistä urakkayhteyksistä selviytyi jopa koko Venäjän taloutta ravistelleesta ongelmasta, joka aiheutui yritysten välisistä maksuvaikeuksista.

Vakituisen asiakkaiden ja alihankkijoiden väliset kiinteät yhteydet vaikuttavat nykyään ratkaisevasti teollisuuden toimivuuteen. Urakkayhteyksien alikehittyneisyydestä on tässä kriittisessä tilanteessa tullut myönteinen ilmiö, mutta pitkällä aikavälillä se aiheuttaisi tietenkin enemmän kielteisiä seurauksia.

Toiset pienyritykset pyrkivät välttämättömien urakkoitöidensä ohella myymään tuotantoaan myös vapailla markkinoilla. Tällaiset pienyritykset eivät kuulu minkään suuryrityksen tärkeimpiin alihankkijoihin, vaan ne joutuvat etsimään itselleen "ylimääräisiä" asiakkaita. Asiakspiirin laajeneminen herättää puolestaan toiveita yrityksen oman aseman vahvistamisesta markkinoilla. Investoidessaan Venäjälle ulkomaiset yritykset solmivat sopimuksia tuotannollisten tarpeidensa pohjalta mitä luultavimmin juuri tällaisten pienyritysten kanssa.

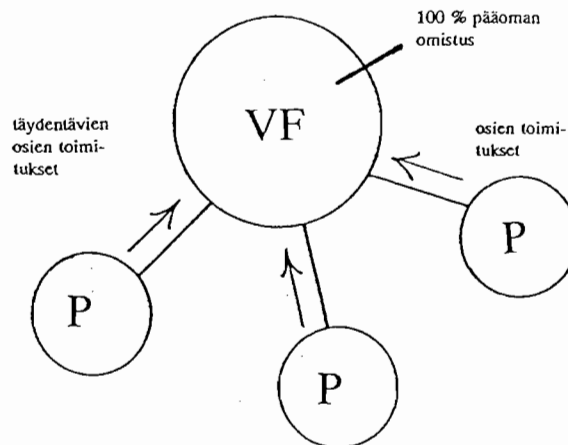
3.4 Ulkomaiset investoinnit ja urakkatyöt

Ulkomainen yritys, joka on päättänyt ryhtyä investoimaan Venäjälle, voi solmia yhteyksiä alihankkijoihin muutamalla eri tavalla. Ulkomainen investoija voi

aloittaa tuotannon Venäjällä ja käyttää lähinnä omia vakituisia alihankkijoitaan, jotka voivat jäädä joko omaan maahan tai vaihtoehtoisesti seurata pääyhtiötä Venäjälle. Tällaiset alihankkijat eivät aiheuta ongelmia ja tavarantoimitukset hoidetaan aina täsmällisesti. Tätä alihankkijatapaa käytettäessä joudutaan kuitenkin hyväksymään tuontitoimintaan liittyvät korkeat kuljetuskustannukset.

Ulkomaisen investoijan vaihtoehdot solmia yhteyksiä Venäjän teollisuudessa.

Tapaus 1. Epäedullinen vaihtoehto (venäläisillä alihankkijoilla "suljetut investoinnit").



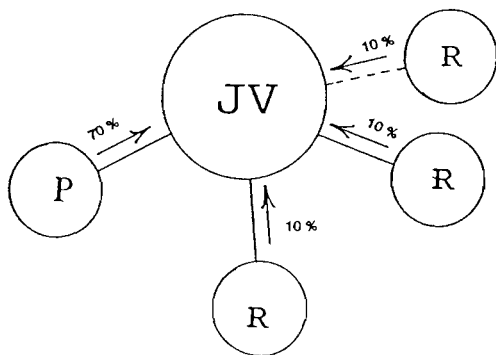
- VF - ulkomainen pääyritys, joka on päättänyt investoinneista
- P - alihankkijayritykset ulkomaisen pääyrittäjän kotimaasta

Tämä vaihtoehto johtaa melko suljettuun tuotantoon ja kansainvälisen kokemuksen mukaan suljettua tuotantoa on hyvin hankala kehittää. (Venäjällä rekisteröidyistä 3500 yhteisyrityksestä vain joka neljännessä on 100 % ulkomainen pääoma. Ulkomaisten investointien osuus yhteisyritysten kokonaisomaisuudesta oli vuoden 1992 lopulla 45 %.)

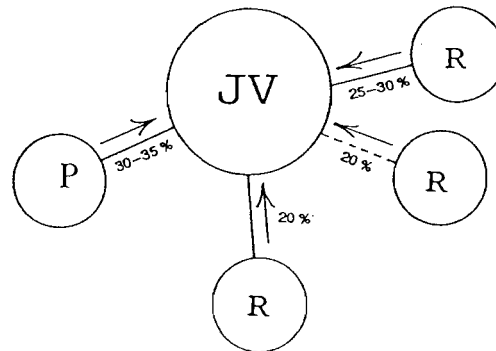
Ulkomaisten ja kotimaisten alihankkijoiden käyttö rinnakkain voikin osoittautua paremmaksi vaihtoehdoksi. Tällöin ulkomaisen investoijan pääyritys alkaa käyttää venäläistä pääomaa ja liikkeenjohtoa. Venäläisten alihankkijayritysten osallistuminen yhteisyrityksen toimintaan riippuu tuotannon tarpeista ja useimmiten se määräytyy kilpailupohjalta.

Tapaus 2. Suositeltavampi vaihtoehto

Investointien ensimmäinen vaihe



Investointien seuraava vaihe



- JV - yhteisyritys, jossa on mukana venäläistä pääomaa
- P - alihankkijayritykset ulkomaisen investoijan kotimaasta
- R - venäläiset alihankkijayritykset
- > - välttämättömien samankaltaisten tuotteiden toimitusten osuus

Joistakin venäläisistä pienyrityksistä tulee sovituksi ajaksi ulkomaisen investoijan alihankkijoita. Solmittavien sopimusten tulisi sisältää kumppanuusehdot sekä kaikki mahdolliset odotettavissa olevat tilanteet. Sopimusajan umpeuduttua sopimus joko uusitaan, sitä täsmennetään, tai se kuoletetaan. Ulkomaisten investoijien pääasiallisiksi alihankkijoiksi nousevat ne venäläiset pienyritykset, jotka ovat jo vakiinnuttaneet oman tuotantonsa myynnin markkinoilla.

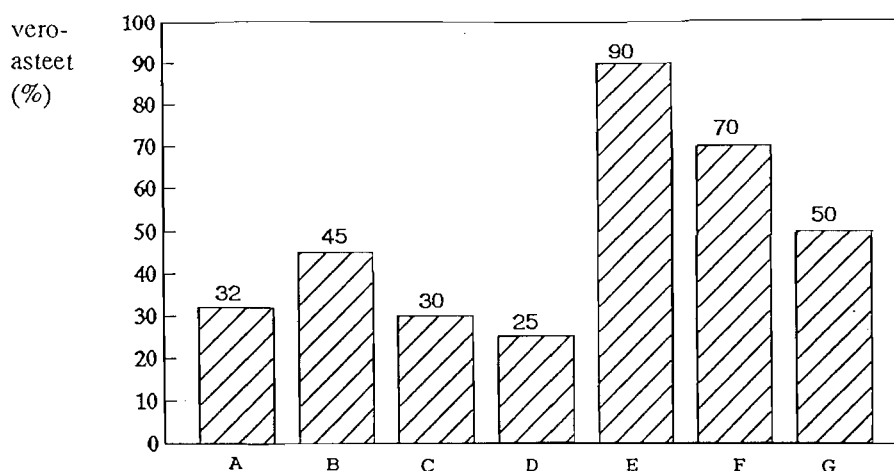
Ulkomaisten asiantuntijoiden näkemykset investointimahdollisuuksista ovat mielenkiintoisia: yhdysvaltalaiset taloustieteilijät Paul Lawrence ja Charalambos Vlachoutsicos Harvardin yliopistosta ovat ilmoittaneet kannattavansa venäläisen pääoman ja liikkeenjohdon käyttöä yhteisyrityksissä. Kyselyssä, johon vastasi 33 yhteisyritystä (mukana oli myös joitakin suomalais-venäläisiä yhteisyrityksiä), yritykset korostivat venäläisen osapuolen tärkeyttä muodostettaessa yhteisyritystä ja etsittäessä potentiaalisia liikekumppaneita.

Yhdysvaltalaiset asiantuntijat painottavat, että yhteisyritysten ulkomaiselta liikkeenjohdolta (suurin osa kyselyyn osallistuneista yhteisyrityksistä oli pienyrityksiä) veisi vuosia sopeutua Venäjän oloihin ja omaksua kulttuurin erityispiirteet. Venäläisten asettaminen johtaviin virkoihin yhteisyrityksissä on asiantuntijoiden mielestä tarkoituksenmukaista, sillä venäläinen liikkeenjohto solmii ensiksikin tarvittavat yhteydet ulkomaisiin yrityksiin ja löytää lisäksi melko nopeasti sopivat alihankkijat venäläisten pienyritysten joukosta. Yhdysvaltalaisen asiantuntijoiden kanssa samaa mieltä on myös mm. Valdas Samonis Toronton yliopistosta. (1992).

Yhdistetyn sopimusjärjestelmän kehittämistä tukee lisäksi se, että huhtikuusta 1993 lähtien kansainvälisen tuotannollisen yhteistoiminnan vienti- ja tuontitoimi-

tukset vapautetaan Venäjällä tullitariffeista. Tällaisesta yhteistyöstä saadut valuuttatulot eivät myöskään kuulu valuutan pakollisen myynnin piiriin.

Koti- ja ulkomaisten juridisten henkilöiden verotusasteet (koskevat myös pienyrityksiä)



Toiminnan laatu:

- A = Voittovero pysyvän edustuston kautta hoidettavasta yritys-/liiketoiminnasta
- B = Voittovero välitystoiminnasta tai -kaupoista
- C = Tulovero pankkitoiminnasta tai -kaupoista
- D = Tulovero vakuutustoiminnasta
- E = Tulovero (mukaanlukien vuokratulot) kasinoitten ja pelipankkien toiminnasta sekä muusta pelitoiminnasta
- F = Tulovero videoelokuvien esittämisestä, video- ja äänikasettien vuokraamisesta sekä nauhoittamisesta
- G = Voittovero suurten konsertti- ja huvitapahtumien järjestämisestä

3.5 Yritysten koko ja urakkasopimussuhteet

Venäläinen sopimusjärjestelmä on näihin päiviin asti perustunut kiinteisiin tuotantoyhteyksiin, jolloin suurin osa alihankkijoista on ollut tiukasti sidoksissa yhteen tai kahteen kuluttajaan (alihankkijoita on kaikkiaan ollut kuitenkin hyvin vähän). Markkinoiden kehittyessä tilanne alkaa luonnollisestikin muuttua, eivätkä ainoastaan tilaajat ryhdy lisäämään alihankkijoiden määrää, vaan myös alihankkijoina toimivat pienet teollisuusyritykset pyrkivät saamaan lisää tilaajia.

Venäjän talouselämässä sopimussuhteet heikkenevät alihankkijayrityksen koon kasvaessa. Yritykset, jotka työllistävät enintään 10–12 henkeä, pystyvät tavallisesti toimittamaan tilaajalleen sopimusten mukaisesti jopa 90 % tuotannostaan. Näin pienyrityksen onkin toimittava, sillä se on muovautumisvaiheessaan pitkälti riippuvainen suurtilaajastaan. Yrityksen koon kasvaessa toimitusten kokonaisuus

tuotannosta alkaa selvästi vähentyä (vaikka toimitusten arvo luonnollisestikin kasvaa).

Kun alihankkijoina toimivat pienyritykset joutuivat tekemisiin yritysten välisten maksuvaikeuksien kanssa, ne alkoivat tarkistaa taloutensa suuntaviivoja. Nykyään monien alihankkijoiden tavoitteena onkin vähentää pelkästään yhdelle tilaajalle suunnattavia toimituksia.

Venäläiset pienyritykset tavoittelevat entiseen tapaan maksimaalista tuottoa, mutta tämän lisäksi pyritään takaamaan myös taloudellinen turvallisuus mikro-tasolla. Tämän kysymyksen merkitys korostuu solmittaessa liikesuhteita venäläisiin pienyrityksiin.

4 Rahoitusnäkökulma

4.1 Pienyrittäjäyys ja liikepankit

Venäläisen yritystoiminnan ongelmat liittyvät nykyään lähinnä rahoitukseen ja tämä ongelma koettelee erityisesti pienyrityksiä. Pienyrityssektorin kehittyminen riippuukin mitä suurimmassa määrin yrityksille myönnettävien luottojen ja subventioiden lisäämisestä. Pienyritysten tärkeimpinä ulkoisina rahoituslähteinä ovat tavallisesti liikepankit, jotka myöntävät luottoja ja hoitavat maksuliikennettä. Pienyrityksiä palvelee joukko erilaisia pankkeja ja myös yhteydet yritysten ja pankkien välille muodostuvat eri tavoin. Pankkien ja pienyritysten välisissä suhteissa on kuitenkin muutama yhteinen piirre.

Suuret liikepankit eivät ensiksikään ole osoittaneet mainittavampaa kiinnostusta lisätä yhteyksiä pienyrityssektoriin, vaikka ne palvelevatkin jossain määrin myös pienyrityksiä. Suuret pankit ovat keskittyneet palvelemaan suur-asiakkaita ja pienyritykset joutuvat kääntymään pienten liikepankkien puoleen. Eräiden arvioiden mukaan Venäjällä on pieniä liikepankkeja 75–80 % kaikista toimivista liikepankeista.

Toinen yhteinen piirre on se, että pankkien lukumäärän kasvu (huhtikuun alkuun 1993 mennessä Venäjällä laskettiin olevan lähes 4000 pankkia) ei ole helpottanut pienyritysten luotonsaantimahdollisuuksia. Pienet pankit eivät voi halutessaankaan myöntää pitkäaikaisia luottoja tai rahoittaa suuria projekteja. Näihin päiviin asti luottoa on ollut huomattavasti helpompi saada liiketoiminnan juoksevien asioiden hoitoon kuin tuotantoon investoimiseksi. Myönnettävien luottojen erittäin korkea korkotasokaan ei kannusta lisäämään tuotannollisia investointeja.

Venäjän hallitus on huomionnut nämä epäkohdat ja ryhtynyt tiettyihin toimiin rahoitussektorilla. Presidentin asetuksella valtio sitoutuu myöntämään vakuudet liikepankeille, mikäli ne alkavat luotottaa pienyrityksiä. Päinvastoin kuin teollisuusmaissa, Venäjällä ei ole vielä määritelty valtion vakuuksien rajoja. Vakuudet tulevat kuitenkin määräytymään investointialan, luoton myöntämisaian ja määrän mukaan.

Samanaikaisesti suunnitteilla on perustaa useita uusia rahoitusjärjestöjä, jotka voisivat luotottaa pienyrityksiä. Nämä rahoitusjärjestöt yhdistäisivät suunnitelmien

mukaan valtion varoja ja yksityistä pääomaa. Budjettivarojen pitäisi tehostaa liikeyritysten kannalta tarkoituksenmukaista luottopolitiikkaa.

Vaikka kokonaisuutena katsottuna valtion pienyrityssektorilla soveltama rahoituskäytäntö onkin vasta muovautumassa, alaa kehitetään koko ajan yhä aktiivisemmin.

Venäjän hallituksen tavoitteena on vahvistaa asemaansa talouselämän muutosten säätelijänä. Myös rahoitussektorilla on alettu tehdä korjaavia muutoksia valtiollisella ja paikallisella tasolla.

4.2 Rahoituslaitokset ja yrittäjyys

Valtiollisella tasolla on perustettu viime aikoina lukuisia uusia rahoitusjärjestöjä, kuten esim. Venäjän yritystoiminta- ja kilpailurahasto, jonka toimintaa tuetaan alkuvaiheessa valtion varoin. Budjettivaroista aiotaan myöntää rahaston toiminnan tukemiseksi 23 miljardia ruplaa. Myös Venäjän jälleenrakennus- ja kehitys pankki, jonka peruspääoma on noin 100 miljardia ruplaa, ryhtyy luottottamaan kilpailukykyistä tuotantoa.

Uusia valtiollisia rahoitusjärjestöjä on syntynyt myös ulkomaantaloussuhteiden sektorille, mm. Venäjän kansainvälisen yhteistyön toimisto, Valtion investointiyhtiö sekä Venäjän vienti- ja tuontipankki, jonka peruspääoma on 500 miljoonaa dollaria.

Näiden valtion organisaatioiden toiminta ei tähtää pelkästään pienyritystoiminnan kehittämiseen, vaan niiden päämäärät ja tehtävät ovat huomattavasti laajempia. Hyvät tulevaisuudennäkymät omaavat pienyritykset voivat kylläkin kilpailupohjalta päästä osallistumaan lukuisiin kyseisten organisaatioiden rahoittamiin projekteihin. Pienyritysten osuus tästä toiminnasta määräytyy kuitenkin aina tapauskohtaisesti.

Paikallistasolla pankkien ja pienyritysten välinen yhteistyö on huomattavasti tiiviimpää. Rahavarojen riittämättömyys ja riippuvuus suurista rahoitusjärjestöistä antoivat paikallisviranomaisille aiheen ryhtyä perustamaan kunnallisia pankkeja. Nämä pankit ovat yleensä pienehköjä ja ne yhdistävät paikallisbudjetin varoja sekä yksityistä pääomaa. Kunnallisten pankkien tavoitteena on edistää kaikin tavoin paikallista yrittäjyyttä sekä ratkaista paikallistason sosiaalisia ja taloudellisia ongelmia.

Pienyritykset voivat saada rahoituksellista tukea myös 15 alueelliselta rahastolta, jotka toimivat yhteistyössä Venäjän antimonopolikomitean kanssa. Venäjän rahoitus- ja luottojärjestelmä kehittyi tällä tapaa yhä kattavammaksi ja valtiolliset järjestöt vaikuttavat merkittävästi tähän prosessiin.

Rahoitus- ja luottosektorin kehityksestä huolimatta pienyrittäjyyttä koettelee rahavarojen jatkuva riittämättömyys. Venäjä, joka vasta harjoittelee markkinatalouden hoitoa, ei ole tässä mielessä mikään erikoistapaus. Samankaltaisia tilanteita tavataan myös teollisuusmaissa, joiden rahoitusjärjestelmä on kuitenkin huomattavasti kehittyneempi ja pienyritystoiminta runsaampaa.

4.3 Varojen hankinta

Rahavarojen riittämättömyys koetaan erityisen vaikeaksi ongelmaksi pienyritystä perustettaessa, jolloin luotonsaanti on hyvin hankalaa. Niinpä pienyrityksiä on alettu perustaa yhä useammin yrittäjien henkilökohtaisin varoin. Eräiden arvioiden mukaan tällä tavoin perustetaan nykyään yli puolet kaikista uusista pienyrityksistä. Jo yhden tai kahden henkilön tekemä sijoitus yhtiön peruspääomaan mahdollistaa liiketoiminnan aloittamisen esim. palvelusektorilla. Jos pienyritys aiotaan perustaa teollisuussektorille tai tukku- ja vähittäiskaupan alalle tarvitaan jo useampi henkilö yhdistämään varansa osuuskunnan tai suljetun osakeyhtiön muodostamiseksi. Hyvät taloudelliset mahdollisuudet omaava henkilö voi halutessaan tietenkin perustaa kuinka suuren yhtiön tahansa. Yhtiö joutuu maksamaan valtion budjettiin rekisteröintimaksun, jonka suuruuteen yhtiön koko tai omistusmuoto eivät vaikuta. Mikäli yhtiön omistusmuotoa halutaan muuttaa tai yrityksen nimissä aloitetaan perinpohjin uudenlainen toiminta yhtiö on uudelleenrekisteröitävä, jolloin myös rekisteröintimaksu suoritetaan uudestaan.

Koska pienyrityksen perustamiseen oli vaikea saada luottoa yhdestä lähteestä, varoja ryhdyttiin hankkimaan samanaikaisesti useammasta rahoituslähteestä. Pieniyhtiön peruspääoma saattoikin koostua esim. suurilta valtion yrityksiltä saaduista varoista, liikepankkien myöntämistä luotoista sekä henkilökohtaisista sijoituksista. Tilanne on ollut yleinen aina näihin päiviin saakka, mutta nyt peruspääomat ovat muuttumassa rakenteeltaan entistä tasaisemmiksi.

Pieniyhtiöt, joiden perustamiseen on käytetty osakepääomaa, muodostavat oman erillisen ryhmänsä. Venäläisistä pienyrityksistä näitä yhtiöitä on kaikkein vähiten, sillä osakepääoman kokoaminen on huomattavan kallista. Osakkeiden liikkeellelaskusta aiheutuvat kulut ovat korkeat, eikä valtaosa väestöstä ole myöskään kiinnostunut pieniyhtiöiden osakkeista. Arvopaperipörssit eivät noteeraa nykyään pieniyhtiöiden osakkeita. (Jopa suurten ja tunnettujen yhtiöiden arvopapereiden kauppa muodostaa ainoastaan 15–20 % venäläisten arvopaperipörssien rahoitustoimista.)

Mikäli pieniyhtiölle kuitenkin kootaan osakepääoma, se muodostuu muutamien liikekumppanien ostamista osakesalkuista. Ostettuja osakkeita, jotka todellisuudessa ovat osuuksia yhtiön peruspääomasta, ei myydä pois, eikä niille ole jälkimarkkinoita.

Mitä kehittyneempää pieniyhtiön teknologia on, sitä paremmat mahdollisuudet sillä on saada osakkeitaan kaupaksi. Edistyksellisen teknologian ripeä käyttöönotto voi taata huomattavan tuoton. Liikekumppaneista kuitenkin vain harvat tietävät konkreettisten pienyritysten teknologisista mahdollisuuksista.

4.4 Ulkomaisten investoijien osuus

Eräät ulkomaiset investoijat (yrityksiä Länsi-Euroopasta sekä Lähi- ja Kauko-Idästä) ovat alkaneet kiinnostua lupaavien venäläisten pieniyhtiöiden osakepääomien osuuksista.

Sijoittaessaan venäläisiin pienyrityksiin, osa ulkomaisista investoijista haluaa rajoittaa kumppanuuden tuotantotasolle ja markkinoida itse tuotteet ulkomaille. Ne

venäläiset pienyritykset, joiden teknologia on kilpailukykyistä ja jotka hallitsevat know-howin, haluavat yhä useammin päästä maailmanmarkkinoille yhdessä ulkomaisen kumppaninsa kanssa. Tästä kysymyksestä on toisinaan tullut jopa neuvottelujen keskeisin aihe.

Venäläisten pienyritysten halu tunkeutua maailmanmarkkinoille tulee jatkossa yhä voimistumaan. Mikäli pienyritys pääsee tähän tavoitteeseensa, osapuolet voivat jakaa tehtävänsä seuraavasti: venäläinen pienyritys parantaa lähinnä omin voimin teknologiaansa sekä tuotantoaan. Ulkomainen yritys puolestaan hyödyntää kokemustaan markkinoinnin alalla ja ryhtyy yhdessä venäläisen kumppaninsa kanssa markkinoimaan tuotteita ulkomaille.

Yhteisyrityksen perustaminen edellyttää juoksevien investointien ja pääoman lisäksi osapuolten kokonaisvaltaista paneutumista toimintaan. Toiminnan suunnittelu auttaa määrittelemään tarkemmin kunkin osakkaan tekemät sijoitukset sekä osuudet tuotosta.

Yhteisyritysten eräs tärkeimmistä tavoitteista on kiinteän yhteistoiminnan luominen kumppaneiden välille. Suurin osa kaikista Venäjällä toimivista yhteisyrityksistä on pieniä yrityksiä. Niistä yli puolet työllistää alle 50 henkeä ja lähes puolet toimii teollisuussektorilla.

Yhteisyritykset tuottavat melko runsaasti erilaisia teollisuustavaroita elintarvikkeista aina jopa metallintyöstökoneisiin. Venäjällä toimivat yhteisyritykset törmäävät jatkuvasti ratkaisemattomiin juridisiin ja taloudellisiin ongelmiin. Vaikeuksista huolimatta pienet yhteisyritykset ovat osoittautuneet taloudellisesti hyvin tehokkaiksi. Yhteisyritysten tavarantuotanto yhtä työntekijää kohti oli jokin aika sitten kaksinkertainen venäläisiin yrityksiin verrattuna.

4.5 Rahoituslähteet ja omistusmuodot

Eri luototus- ja rahoituslähteiden käyttö vaikuttaa yrityksen omistusmuotoon. Konkreettisen rahoitus- ja luototuslähteensä perusteella pienyritykset voidaan jakaa seuraaviin ryhmiin:

- yksityisyrietykset
- osuuskunnat
- rajavastuuyhtiöt
- vuokrayrietykset
- osakeyhtiöt (avoimet ja suljetut)
- yhteisyritykset, joissa on yksi tai useampi ulkomainen osakas.

4.6 Verotus

Pienyritysten verotus liittyy rahoitus- ja luototussektorin ongelmiin ja pienyritysten verotuksen kehitys voidaan jakaa kahteen vaiheeseen. Vuonna 1990 Venäjän hallitus hyväksyi asetuksen, jolla pienyritysten veroasteeksi määrättiin niiden ensimmäisen toimintavuoden ajaksi ainoastaan 25 %, toisen vuoden ajaksi 50 % ja kolmannelta toimintavuodesta lähtien 100 %.

Nämä verohelpotukset lakkautettiin v. 1992, jolloin Venäjän hallitus ryhtyi harjoittamaan maan talouden vakauttamiseen tähtäävää politiikkaa. Rahaemission ja kiihtyvän inflaation hillitseminen olisi kuitenkin pitänyt toteuttaa seuraavassa järjestyksessä: 1. rahataloudellisen vakauden saavuttaminen, 2. etuoikeuksien ja verohelpotusten myöntäminen yrityksille.

Vuonna 1992 säädetty voittoveroaste on yhä voimassa. Sen mukaan saadusta voitosta maksetaan veroa 32 %. Nykyään suuret ja pienet yritykset maksavat voitosta yhtä paljon veroa, vaikka pienet yritykset ovatkin tällöin epäsuhtaisessa asemassa suuryrityksiin verrattuna. Tilanteeseen ei ole kuitenkaan vielä toistaiseksi tehty korjausta. (Lakiluonnoksen mukaan pienyritysten pitäisi jo lähiaikoina saada jälleen osakseen tuntuvia verohelpotuksia. Kaikki pienyritykset, mukaanlukien vastaperustetut ja suuryrityksistä erotetut, vapautetaan voitosta maksettavasta verosta ensimmäisen toimintavuotensa ajaksi siitä hetkestä lähtien, kun ne on valtiollisesti rekisteröity. Seuraavien kahden vuoden ajan pienyritykset maksavat saadusta voitosta 50 % alhaisempaa veroa.)

Venäjän verotusjärjestelmä on mittasuhteiltaan riittävä: käytössä on yli 40 eri veroa, mm. omaisuusvero, arvonlisävero, luonnonvarojen käytöstä maksettava vero jne. Yrityksen kokonaistuloista maksetaan erilaisina veroina budjettiin peräti 70–80 %. Näin ankara verotus vaikeuttaa tietenkin yritysten toimintaa, koska ne eivät tällöin kykene tekemään tarvittavia investointeja tai laajentamaan tuotantoaan. (Kotimaiset investoinnit vähenivät v. 1992 edellisvuoteen verrattuna 50 %. Jälleinvestointeja on viime vuosina ollut keskimäärin 25–30 %.)

Useat pienyritykset ovat korkean veroasteen vuoksi joutuneet suuntautumaan tavaratuotannon sijaan välitys- tai kauppatoimintaan. Selviytyäkseen vaikeista oloista pienyritykset yhdistävät usein myös tuotannon ja välitystoiminnan. Pienyritykset, jotka jalostavat maataloustuotteita, tuottavat rakennusmateriaaleja tai harjoittavat tieteellistä tutkimustyötä vapautetaan voitosta maksettavasta verosta kahden ensimmäisen toimintavuoden ajaksi. Muovautumisvaiheen aikana kaikilla pienyrityksillä on omistusmuodosta riippumatta oikeus lykätä voittoveron maksua kahdella-kolmella vuodella. Presidentin asetus velvoittaa pienyritykset aloittamaan verovelkansa takaisinmaksun viimeistään viiden vuoden kuluttua lykkäyksen saamisesta. Velasta peritään korkoa samaan tapaan kuin pankin myöntämästä luotosta.

Myös paikallishallinto voi myöntää pienyrityksille verohelpotuksia ja yrityksen toiminnan laadusta riippuen jopa vapauttaa sen kokonaan verovelvollisuudesta, mikäli paikallishallinnolla on tähän täydet valtuudet. Veroaste, joka on 32 %, jakautuu seuraavasti: pienempi osa vähennysten kokonaismäärästä menee valtion budjettiin ja suurempi osa alue- ja paikallisbudjetteihin. Paikallisneuvoston päätösvalta ulottuu ainoastaan sen omaan kiintiöön näistä tuloista.

4.7 Leasing ja factoring - luototusmuodot

Myös leasing ja factoring ovat osa pienyritystoiminnan rahoitusta ja luototusta. Nämä rahoitustoimet yleistyvät pienyrityssektorilla koko ajan ja Venäjän liiketaloudellinen käytäntö tuo tähän toimintaan lisäksi omat erityispiirteensä. Teollisuusmaissa toimii runsaasti erikoistuneita leasingyhtiöitä. Venäjällä niitä on sen sijaan hyvin vähän ja ne ovat vasta aloittelemassa toimintaansa. Niinpä

liikepankit ovat toisinaan ryhtyneet hoitamaan leasingtoimia. Omatessaan riittävästi varoja liikepankki hankkii pienyritykselle sen tarvitsemat laitteistot ja solmii sen kanssa leasingsopimuksen. Pankit solmivat näitä sopimuksia tietenkin vain vakituisten ja hyvin luotettavien asiakkaidensa kanssa. Liikepankkien osallistuminen leasingtoimintaan on väliaikainen, Venäjän talouden siirtymävaiheeseen liittyvä ilmiö.

Leasingtoimet ovat eräs mahdollisuus liikesuhteiden solmimiseksi ulkomaisten ja venäläisten yhtiöiden välille. Leasingsopimuksin voidaan minimoida rahoituskelliset ja liiketaloudelliset riskit. Yhteyksiä solmittaessa ulkomainen investoija voi tarjota leasingehdoin pienyritykselle sen tarvitsemia laitteita ja kuljetusvälineitä.

Leasingsopimusten yhteydessä voidaan käyttää erilaisia kumppanuusmuotoja. Jäädessään sopimusajaksi laitteiston omistajaksi, ulkomainen investoija voi saada tästä maksuksi osan venäläisen yrityksen tuotannosta. Mikäli venäläinen kumppani tekee yllättäen konkurssin, ulkomainen investoija säilyttää oikeuden tuotantovälineisiinsä. Menestykselliset leasingsopimuksiin pohjautuvat liiketoimet edistävät jatkossa yhä hyödyllisempien yhteistyömuotojen käyttöönottoa.

Ulkomainen investoija voi solmia leasingsopimuksia erillisten pienyritysten tai niiden keskusjärjestöjen kanssa. Jälkimmäisessä tapauksessa järjestöt takaavat solmittavien suhteiden luotettavuuden, mikä onkin järkevää solmittaessa yhteyksiä Venäjän syrjäseuduilla toimiviin pienyrityksiin.

5 Materiaalihankinta

Yritykset joutuvat hankkimaan tuotannollista toimintaansa varten jatkuvasti materiaaleja ja raaka-aineita. Kehittyneissä markkinatalousmaissa materiaalien hankinta on vaivatonta, mutta Venäjällä siihen liittyy usein vielä nykyäänkin ongelmia. Entinen keskitetty raaka-aineiden hankintajärjestelmä on käytännöllisesti katsoen romutettu, eikä uuden järjestelmän luomisessa ole päästy vielä alkua pidemmälle.

Pienyritykset voivat hankkia raaka-aineita ja materiaaleja muutamalla eri tavalla. Tuotteitaan suuremmalle yritykselle myyvät pienyritykset voivat solmia suuremman yrityksen kanssa sopimuksen tavaroiden vastaostoista. Tätä tapaa käyttävät yleensä ne alihankkijat ja kuluttajat, joiden yhteistyö on jatkunut tiiviinä jo pitkään. Suorat kahdenväliset sopimukset ovat yleistyneet Venäjällä huomattavasti ja tosiasiaa kysymys onkin barterkaupasta. Barter voi käsittää joko osan toimitettavasta tuotannosta tai sen kokonaisuudessaan. Tietty osa pienyrityksen tuotannosta voidaan samanaikaisesti myydä myös muille yrityksille. Tämä vaihtoehto tulee kustannuksiltaan kaikkein edullisimmaksi ja siksi se on myös eräs suosituimmista.

Ratkaistakseen raaka-aineiden hankintaan liittyvät ongelmat pienyritykset voivat ottaa osaa myös erikoistuneille kauppa- ja teollisuusmessuille tai huutokauppoihin. Messuilla voi löytää uusia liikekumppaneita ja solmia liikesuhteita. Tällaisten messujen järjestäjinä ovat usein pienehköjen kaupunkien tai hallintoalueiden paikallisviranomaiset, jotka pyrkivät näin tehostamaan yhteistoimintaa omalla alueellaan.

Pienet teollisuusyritykset voivat myös käyttää hyväkseen tukku-välittäjäyritysten palveluksia. Välittäjäyritykset antavat tiettyä korvausta vastaan tietoja potentiaalisista kauppakumppaneista sekä apua raaka-aineiden ja materiaalien hankinnassa. Kaikilla pienyrityksillä ei kuitenkaan ole varaa kalliisiin välityspalveluihin. Tilannetta parantaa jossain määrin paikallisten kauppa- ja teollisuuskamarien perustaminen. Näiden paikallisjärjestöjen odotetaan tarjoavan välityspalveluita kaikille paikallisille yrityksille kohtuullista korvausta vastaan.

Yleisten tai erikoistuneiden kauppapörssien palvelut tulevat usein vielä edelläesitettyä vaihtoehtoakin kalliimmaksi. Useimmat kauppapörssit ja kauppahuoneet ovat melko pieniä yrityksiä. Keskittäessään toimintansa maatieteellisesti jollekin tietylle alueelle ne voivat edistää huomattavasti pienyrittäjyyttä paikallistasolla. Pienyritykset eivät kuitenkaan aina hoida kauppojaan pörssin kautta, vaan pörssissä keskitytään vain joihinkin tiettyihin toimiin.

Vaikka suuryritykset käyttävät kaikkia edellämainittuja keinoja materiaalihankintoihinsa, ne voivat valtion tilauksia suorittaessaan tukeutua suuressa määrin valtion apuun. Pienyritykset puolestaan osallistuvat vain harvoin suoranaisesti valtion tilauksiin. Useimmiten ne toimivatkin alihankkijoina tai aliurakoitsijoina. Täyttäessään oman osuutensa tilauksesta pienyritykset voivat näin toivoa saavansa tukea valtiolta. (Luotettavien tilastotietojen puuttuessa on mahdotonta arvioida tarkkaan, missä määrin pienyritykset osallistuvat valtion tilauksiin. Arvioni mukaan pienyritysten osuus näistä tilauksista on enintään 10–12 %. Yhdysvalloissa pienyritysten osuus valtion tilausten aliurakoinneista on 40 %.)

Venäjällä on melko vähän valtion tilauksiin osallistuvia pienyrityksiä. Tämän vuoksi suurin osa pienistä teollisuusyrityksistä joutuu hankkimaan materiaalinsa ja raaka-aineensa edelläluetelluin keinoin. Valtiollisen sopimusjärjestelmän puutteellisuus vaikeuttaa tietenkin pienyritysten asemaa sekä jarruttaa pienyritystoiminnan kehitystä.

6 Hinnanmuodostus

6.1. Hintasuhteiden muodostuminen

Venäjän talouselämässä ankaran hintakontrollin aikakausi on muuttunut hinnanmuodostuksen lähes täydelliseksi vapaudeksi. Talouden eri alueille säädetyillä tuotannon kannattavuuden tasoilla oli vielä vuosi sitten huomattavasti enemmän käytännön merkitystä. Pyrkiessään rahatalouden vakauttamiseen Venäjän hallitus määritteli lakisääteiset kannattavuusasteet, jotka riippuivat tuotantotoiminnan laadusta ja vaihtelivat 15 %:sta 80 %:iin. Kannattavuusasteita sovellettiin sekä suuriin että pieniin yrityksiin.

Vuonna 1993 hallitus pyrkii kontrolloimaan ja säätelemään ainoastaan kaikkein suurimpien monopoli-teollisuusyritysten hintoja. Muut yritykset, ennenkaikkeaa pienyritykset, voivat määrittellä hintansa markkinoilla muodostuvan kysynnän ja tarjonnan mukaan. Tällaista hintapolitiikkaa voitaisiin soveltaa tietyin ehdoin myös hyvin kehittyneessä markkinataloudessa, mikäli kilpailuolot olisivat riittävän vapaat. Venäjällä tavarantuottajat ovat sen sijaan säilyttäneet monopolistiset piirteensä: helmi-maaliskuussa v. 1992 valtiollisesta monopoliyhtiöiden

rekisteristä löytyi 650 Venäjän markkinoilla hallitsevassa asemassa olevaa yritystä. Rekisteriin on listattu lisäksi 7000 alueellista monopoliyritystä, ja lista kattaa vain merkittävimmät monopoliyritykset.

Monopolistiset rakenteet vaikuttavat hintojen muodostumiseen. Valtion anti-monopolikomitean alueosastojen johtajien mukaan kannattavuuden säätely (voiton osuus sijoitetusta pääomasta) on viime kuukausien aikana osoittautunut tehottomaksi keinoksi taistelussa monopolisoitumista vastaan.

Kuten jo aikaisemmin todettiin, monopolisoituminen koskee suuryritysten lisäksi myös pienyrityksiä. Tavaratuotannon alalla monopolisoitumista tavataan jopa tuotantoketjun aivan alkupäässä.

Hintojen määrittelyssä pienyritykset ovat nykyään usein suuryrityksiä paremmassa asemassa. Pienyritykset, jotka ovat tavallisesti sijoittuneina tuotantoketjun aivan alkupäähän ja teollisuuspyramidin alimmille tasoille, voivat itse määrittää riittävän kannattavuuden takaavan hintatason. Tiukan kilpailun puuttessa tuotanto saadaankin usein kaupaksi tarjottuun hintaan. Vähäenkään määrä saman alan tuotantoyrityksiä ei avaa uusia mahdollisuuksia tai muuta tilannetta mitenkään perusteellisesti, sillä jo pieni ryhmä teollisuusyrityksiä kykenee pitämään samankaltaisten tuotteidensa hintatason suhteellisen korkeana. Pienyritykset eivät luonnollisestikaan voi harjoittaa tällaista hintapolitiikkaa kovin pitkällä aikavälillä, sillä ne eivät voi luoda huomattavia tuotannollisia varastoja, vaan niille on tärkeintä rahavarojen nopea kierto. (Tämä tulee olemaan eräs pienyritysten tärkeimmistä motiiveista suurten kuluttajien kanssa neuvottelemiseksi. Kysymystä käsitellään artikkelissa lähemmin tuonnempana).

Ostaja-teollisuusyritys joutuu ostamaan tarvitsemansa osat alihankkijan määräämään hintaan. Ratkaistakseen rahoitus- ym. ongelmansa ostajayritys puolestaan määrittelee oman hintatasonsa. Kun tilanne toistuu teollisuuspyramidin jokaisella tasolla, hinnat kohoavat väistämättä.

Teollisuuspyramidin huipulle sijoittuneet suuryritykset joutuvat paljon ahtaammalle: ne maksavat ensiksikin teollisuustuotteista korkean hinnan ja ovat lisäksi suoraan sidoksissa tuotannon loppukulutukseen. Suuryritykset ovatkin tosiasiansa usein tuotantoketjun viimeisenä renkaana.

Korkea hinta voi pakottaa loppukuluttajan rajoittamaan tarpeitaan ja niinpä suuryrityksillä ei olekaan järjestelmää kannattavuuden tason määrittelemiseksi. Monien suuryritysten kannattavuus on nykyään alhaisempi kuin pienyritysten. Esitetty hinnanmuodostustapa on yleinen teollisuussektorilla. Kaupan tai palveluiden alalla toimivat yritykset kohtaavat sen sijaan nykyään huomattavasti kovempaa kilpailua. Ne pyrkivätkin toimimaan joustavammin, eivätkä ne voi harjoittaa tällaista hintapolitiikkaa.

Erikokoisten yritysten välistä yhteistoimintaa voidaan siis kuvata tuotantoketjuna. Juuri kumppanien väliset suhteet tässä ketjussa vaikuttavat selvästi hinnanmuodostustapaan. Koska Venäjän teollisuussektorilla toimii erittäin vähän yrityksiä (varsinkin pienyrityksiä), voi korkea hintataso määräytyä jo tuotantoketjun alkuvaiheessa. Tästä seuraa, että myös lopputuotteiden hinnat kohoavat väistämättä.

Mitä enemmän pieniä ja keskisuuria yrityksiä syntyy teollisuussektorille, sitä nopeammin niiden välille muodostuu kilpailua. Näin ollen hinnat alenevat tuotantoketjun alussa ja myös sitä seuraavissa vaiheissa. Täydentäviä osia tarvitseva kuluttaja-teollisuusyritys on siten yhä vähemmän riippuvainen alihankkijoiden esittämistä hintavaateista.

6.2 Kannattavuus tai voittoaste

Venäjän talouselämässä kannattavuus (ts. tuotto sijoitetulle pääomalle) määritellään nykyään usein jo tuotannon alkuvaiheessa. Kannattavuustasoa ei voida pitää suoranaisena tuloksena kysynnästä ja tarjonnasta. Tällainen tilanne syntyy tuotantorakenteen ollessa monopolistinen. Tilanne muuttuu kuitenkin huomattavasti markkinoiden tuotantorakenteiden alkaessa kehittyä. Juuri pienet ja keskisuuret yritykset voivatkin vaikuttaa ratkaisevasti näihin muutoksiin Venäjän teollisuudessa.

Koska yritykset voivat määritellä kannattavuutensa suhteellisen itsenäisesti, ne pyrkivät ottamaan huomioon useita tekijöitä. Käyvin hinnoin lasketun kannattavuuden taso vaihtelee nykyään 13–17 % ja 70–80 % välillä kuukaudessa.

Tuottavat ja vakaat markkinat omaavien suurten monopoli-teollisuusyritysten kannattavuus on yleensä 25–30 % kuukaudessa. Ne eivät pyri nostamaan kannattavuuttaan tätä korkeammaksi, sillä hyvin korkea kannattavuus heikentää yritysten toimintavapautta. Suhteellisen hyvin menestyvät suuryritykset haluavat varautua erilaisiin odottamattomiin tilanteisiin, kuten kilpailukykyisten tuotteiden ilmestymiseen markkinoille, palkankorotuksiin jne.

Länsinormeihin verrattuna korkea nimellinen voittoaste johtuu korkeasta inflaatiosta. Inflaatiövauhti, joka on n. 20–25 % kuukaudessa, pakottaa yritykset nostamaan voitonnormin tasoa selviytyäkseen vaikean ajanjakson yli. Monet vakaat markkinat omaavat yritykset sisällyttävät lopputuotantoon niille sopivan voittoasteen, palkkatason ja kiinteän arvonnalisäveron.

Taloudellisiin vaikeuksiin ajautuneiden suuryritysten voitot ovat 10–12 % tasolla. Useat venäläisistä suuryrityksistä ovatkin vaikeuksissa yhteyksien katkettua neuvostoaikaisiin alihankkijoihin. Yrityksen tilanne on vielä vaikeampi, mikäli katkenneet yhteydet olivat tuotannollisesti ja teknologisesti tärkeitä. Tässä suhteessa venäläiset suuryritykset voivat olla hyvinkin erilaisessa asemassa. Varsinkin kaupan ja välityksen aloilla toimivien pienyritysten voittoaste on sen sijaan yleensä korkeampi. Eräät näistä yrityksistä ovat jo tähän mennessä keränneet pankkitileilleen huomattavia summia.

Ostajan ja alihankkijan väliset tuotantoyhteydet vaikuttavat merkittävästi voittoasteen muotoutumiseen. Näiden yhteyksien heiketessä liikekumppanit pystyvät määrittelemään voittoasteensa vapaammin.

Mikäli liikekumppanuus on kiinteää, kuluttaja ja alihankkija yrittävät neuvottelemalla päästä sopimukseen. Tällaisia sopimuksia ei saada helposti aikaan ja aina niitä ei edes panna täytäntöön. Liikekumppanille ei kuitenkaan yritetä tuottaa tahallista liiketaloudellista vahinkoa - tällaiset tapaukset ovat hyvin harvinaisia yritysten välisessä kanssakäymisessä. Jos pienyritys antaa periksi joissakin asioissa, sitä avustetaan puolestaan toisissa kysymyksissä (yritys voi saada apua esim. rahoitukseen, materiaalihankintoihin, henkilökunnan sosiaalihuoltoon tai koulutukseen liittyvissä kysymyksissä).

Pyrkimykset säilyttää hyvät yhteydet osoittautuvat usein lyhytaikaista taloudellista hyötyä tärkeämmiksi. Tällainen suuntaus on vähitellen kehityksessä Venäjän teollisuussektorilla.

7 Tieteellis-tekninen toiminta

7.1 Pienyritysten mahdollisuudet

Venäjää ravisteleva pitkäaikainen talouskriisi vaikeuttaa myös pienyritysten tieteellis-teknistä toimintaa. Koska tieteelliset hankkeet ovat tärkeä osa pienyrityss-sektoria, niihin on syytä kiinnittää erityistä huomiota.

Venäjällä toimii melko vähän tieteellisiä hankkeita tai teknologista kehittelyä harjoittavia pienyrityksiä. Arvioni mukaan niitä on kaikista venäläisistä pienyrityksistä vain 4-5 %. Tulevaisuudessa näiden yritysten osuus voi jonkin verran kasvaa, muttei kuitenkaan merkittävästi, mikäli pienyritysten tieteellinen toiminta laajenee samalla tapaa kuin Yhdysvalloissa tai Saksassa. Saksassa lasketaan olevan yli 10 000 tieteellistä toimintaa harjoittavaa pientä tai keskisuurta yritystä. (Pienillä ja keskisuurilla yrityksillä on aina ollut tärkeä merkitys Saksan talouselämälle.)

Vaikka tieteellistä toimintaa harjoittavia pienyrityksiä on Venäjällä melko vähän, niistä on alettu kiinnostua viime aikoina yhä enemmän. Pienyrityksiä johtavat usein nuoret, alle 30-vuotiaat yrittäjät, jotka pyrkivät kaikin tavoin osoittamaan yksityisyrittäjyyden edut (heidän mielestään tieteelliset hankkeet luovat tähän kaikkein parhaat mahdollisuudet). Nuoret yrittäjät pyrkivät hyödyntämään taloudellisessa toiminnassaan ulkomailla käytettäviä menetelmiä ja he ovat valmiita ottamaan myös suurempia riskejä. Lisäksi yritys voidaan perustaa tieteellisen toiminnan alalle melko vähäisin kustannuksin, eikä yrityksen lakkauttamisesta aiheudu ylimääräisiä kuluja. Nuoret yrittäjät pyrkivät laajentamaan tietojaan myös markkinoinnin ja liikkeenjohdon aloilla.

Tieteellistä toimintaa harjoittavia pienyrityksiä perustetaan nykyään lukuisille talouden eri sektoreille, mukaanlukien kaikkein nopeimmin kehittyvät alat, kuten mikroelektronikka, lääketieteellisten laitteiden valmistus sekä laserlaitteiden ja tietokoneohjelmien kehittäminen. Näillä sektoreilla toimivia pienyrityksiä perustetaan Venäjällä yleensä niille alueille, missä on jo ennestään runsaasti tieteellistä ja teollista toimintaa. Tällaisia kaupunkeja ovat Moskovan ja Pietarin lisäksi mm. Obninsk, Pushtshino, Zhukovsk ja Protvino. Pienyritysten liiketaloudellinen menestyminen ja täydellinen riippumattomuus perustuu usein juuri tieteellisiin hankkeisiin ja niiden tuotannolliseen hyödyntämiseen.

7.2 Tieteellisten hankkeiden rahoitus

Tieteellis-teknistä toimintaa harjoittavat pienyritykset kohtaavat lukuisia ongelmia, joista suurin on investointien puute. Aina edes suoritettujen patenttihakuiden, jotka takaavat hankkeiden ainutlaatuisuuden ja uutuuden, eivät riitä houkuttelemaan ulkomaisia investointeja. Osa pienyrityksistä joutuukin rahojen puutteen vuoksi lopettamaan toimintansa.

Venäjän hallitus ei tue suoranaisesti tieteellistä toimintaa harjoittavia pienyrityksiä, mutta ratkaisuja rahoituskysymyksiin etsitään jatkuvasti. Eräiden hallintoelinten suunnitelmissa on perustaa yritysten tieteellistä toimintaa tukevia erityisrahastoja. Rahastot myöntäisivät investoijille valtion takuut sekä hankkisivat

varoja liikeyrityksiltä ja valtion organisaatioilta. Suunnitelmat ovat vielä toistaiseksi alkuvaiheessaan.

Myös eräät Venäjän ministeriöt ja komiteat ovat ryhtyneet yhteistyössä ulkomaisten tahojen kanssa perustamaan erityisjärjestöjä kansainvälisiä hankkeita varten. Venäjän antimonopolikomitea on Britannian hallituksen know-how -rahaston avustuksella perustanut järjestön pienyritystoiminnan kehittämiseksi. Tämä järjestö on jo ryhtynyt avaamaan alueosastoja ja edustustoja. Vladivostokissa toimii puolestaan Kauko-Idän kansainvälinen pienyrityspolitiikan keskus, jonka perustamisessa Japanin ulkomaankauppa- ja teollisuusministeriön pienten ja keskisuurten yritysten toimisto on ollut keskeisessä asemassa.

Hyvät kehitysnäkymät omaavan tieteellisen toiminnan rahoitus voidaan ratkaista myös paikallistasolla. Viime aikoina eräät hallintoalueet ovat alkaneet oma-aloitteisesti perustaa rahoituslaitoksia tieteellisten hankkeiden tukemiseksi. (Tämä oli mahdollista, koska kunnalliset budjetit olivat vuonna 1992 useissa tapauksissa ylijäämäisiä.) Paikallistason kaupalliset yhtymät, osakeyhtiöt ja yksityiset liikkeenharjoittajat eivät osallistu tähän toimintaan vain saadakseen voittoa. Toiminta perustuu jossain määrin hyväntekeväisyyteen ja sillä pyritään vahvistamaan erityisesti paikallistason pienyritystoimintaa. Tällaiset rahoituslaitokset tulevat jatkossa luotonantajille yhä tärkeämmiksi. Lisäksi investoija tekee näin itseään tunnetuksi alueella.

7.3 Järjestäytyminen

Tieteellisen toiminnan tehostaminen edellyttää myös järjestäytymistä. Eräillä Venäjän hallintoalueista harkitaan teknologiakeskusten perustamista (Moskovan valtiollinen yliopisto on eräs esikuva tuleville teknologiakeskuksille, joita tullaan perustamaan alueille, missä toimii suuria yliopistoja, tutkimuslaitoksia, liikepankkeja ja suuryrityksiä). Kansainvälisen käytännön mukaisesti pienyritysten voidaan odottaa myös Venäjällä osallistuvan aktiivisesti näiden laitosten toimintaan. Teknologiakeskuksia on suunnitteilla Moskovan ja Pietarin lisäksi Uralille, Siperiaan ja Arkangelin alueelle.

Kun valtion, hallintoalueiden ja kaupunkien rahoituslaitosten koko pienenee, myös niiden tehtävät muuttuvat yhä konkreettisimmiksi: rahastoja onkin perustettu esim. keksintöjen tukemiseksi, kuten paikallisviranomaisten aloitteesta tehtiin Moskovassa.

Tehostaakseen maan tieteellistä ja tuotannollista toimintaa, Venäjän hallitus aikoo säätää jo lähiaikoina minimittaritiffit teknologisten laitteistojen tuonnille. Nämä etuisuudet koskevat myös pienyritystoimintaa.

8 Yrittäjien koulutus

Kun Venäjällä ryhdyttiin kehittämään markkinoita, yritystoiminta herätti hyvin suurta kiinnostusta. Liiketoimintaa ryhdyttiin harjoittamaan useista eri syistä: haluttiin kenties kohentaa elintasoja, kokeilla voimia uusien haasteiden parissa, tehdä päätöksiä itsenäisesti jne. Ryntäys yrityssektorille oli alkuvaiheessa valtaisa.

Nykyisissä vaikeissa oloissa yritystoiminnan harjoittaminen on vaikeaa, ja niinpä se vaatiikin yrittäjiltä aivan erityisiä kykyjä. Harkittaessa yrityksen perustamista joudutaan punnitsemaan tarkoin eri kysymysten myönteisiä ja kielteisiä puolia. Vaikka lukuisat vaikeudet ovatkin vähentäneet ihmisten innokkuutta, uusia yrittäjiä tulvii silti jatkuvasti pienyrityssectorille. Kerta kerralta nämä uudet yrittäjät ovat myös yhä koulutetumpia. Eräiden arvioiden mukaan ainoastaan 5–7 % Venäjän koko työkykyisestä väestöstä olisi todella kiinnostunut yritystoiminnasta (Läntisissä teollisuusmaissa luku on lähes vastaava – 8–10 %.)

Vaikka venäläisten yrittäjien joukko on hyvin epäyhtenäinen, lisääntyy korkeakoulututkinnon suorittaneiden osuus hitaasti. Mitä korkeampi koulutustaso ja parempi ammattitaito yrittäjillä on, sitä useammin he perustavat erikoistuneita pienyrityksiä. Sen sijaan monet esim. opistotasoisien koulutuksen saaneet yrittäjät johtavat yleensä vähemmän erikoistuneita yrityksiä. Yritysten johtajien organisatoriset kyvyt ovat yleensä riittäneet takaamaan ei-erikoistuneiden yhtiöiden menestymisen.

Myös rahoitukseen ja verotukseen liittyvien erilaisten määräysten suuri määrä heijastuu venäläisten yrittäjien toimintaan. Monilla yrittäjillä on suhteellisen heikot tiedot markkinatalouden rahoituksellisista ja juridisista puolista. Edes asiantuntijat eivät tällä hetkellä pysty toimimaan kaikkien määräysten ja lakiasetusten mukaisesti joutumatta ristiriitaan puolestaan joidenkin toisten ohjeiden ja asetusten kanssa. Markkinoiden kehittyessä venäläiset yrittäjät joutuvat kuitenkin tavalla tai toisella hankkimaan tarvitsemansa tiedot.

Kun Venäjällä ryhdyttiin kehittämään markkinataloutta, hallitus ei suunnitellut esim. koulutuksellisten kysymysten järjestämistä. Yrittäjien koulutus jätettiin uusien "yrityskoulujen" tehtäväksi ja ne täyttivätkin syntyneen tyhjiön nopeasti. Nämä koulut olivat tosiasiaassa ensimmäisiä palvelusektorilla toimivia pienyrityksiä. Niitä perustettiin nopeaan tahtiin ja ne pystyivät tyydyttämään joustavasti yhteiskunnan uudet tarpeet. Samalla ne osoittivat selkeästi pienyritystoiminnan tehokkuuden käytännössä.

Sittemmin myös tunnetut akatemit ja korkeakoulut alkoivat perustaa tiedekuntia ja järjestää kurseja yrittäjien kouluttamiseksi. Monet näistä laitoksista ovat solmineet suhteita myös ulkomaisiin yliopistoihin tehostaakseen koulutusta ja kohottaakseen arvoaltaansa. Eräät valtiolliset organisaatiot, mm. Venäjän antimonopolikomitea, ovat alkaneet osallistua yhä aktiivisemmin koulutustoimintaan. Antimonopolikomitea on perustanut jo 15 omaa alueosastoa ja se on laajentamassa tieteellisten konsulttikeskustensa verkostoa. Näiden keskusten (Moskova, Pietari, Tula, Nizhni Novgorod, Jekaterinburg ja Novosibirsk) tehtävänä on tarjota syrjäseutujen pienyrityksille riittävät tiedot markkinataloudesta.

9 Yksityistäminen etenee

Kun Venäjällä ryhdyttiin kehittämään markkinoita, aloitettiin pienten, keskisuurten ja suurten yritysten yksityistäminen. Tähän mennessä Venäjällä on yksityistetty kaikkein eniten juuri pieniä yrityksiä. Arvioiden mukaan v. 1993 huhtikuun alkuun mennessä oli yksityistetty 60 000 pienyritystä. (Samanaikaisesti 5000 suuryritystä oltiin muuttamassa osakeyhtiöiksi.)

Vaikka pienyritysten yksityistämisen prosessi onkin vielä kesken, siirtyvät kaikki pienyritykset jo lähitulevaisuudessa kollektiiviseen tai yksityisomistukseen. Venäjän hallituksen tavoitteena on saavuttaa tämä päämäärä vielä vuoden 1993 aikana.

Pienyritysten yksityistämistä on haluttu nopeuttaa monista eri syistä, mm. siksi, että valtaosa pienyrityksistä on ollut tasavaltojen tai kuntien omistuksessa. Tämä kysymys ei ole pienyritysten suhteen aiheuttanut kiistaa Venäjän hallituksen ja paikallisviranomaisien välille, kuten suuryrityksiä yksityistettäessä tapahtui. Mikäli kaupunkeihin, alueille ja syrjäseuduille halutaan saada ulkomaisia investointeja, on yksityistämiseen kiinnitettävä aivan erityistä huomiota. Nykyään ulkomainen investoija voi (varsinkin pienyritystä perustaessaan) ratkaista monet juridiset, taloudelliset sekä verotukseen ja rahoitukseen liittyvät kysymykset paikallisten viranomaisien kanssa. Enää kaikkia taloudelliseen toimintaan liittyviä kysymyksiä ei jouduta viemään keskitettyjen hallintoelinten ratkaistavaksi. Pienyrityssektoriin kuuluu erilaisia kaupan, palveluiden, pankkitoiminnan, vakuutuksen, rakennustoiminnan ja teollisuuden alojen yrityksiä. Pienyritysten toimiminen useilla eri aloilla näkyy myös niiden yksityistämisen vauhdissa: kaupan ja palveluiden yritykset olivat ensimmäisiä, jotka siirtyivät valtion omaisuuden vuokraukseen ja joita alettiin yksityistää. Niiden jälkeen yksityistämisen prosessi kohdistui yhteiskunnallisiin ravitsemuspalveluihin ja seuraavaksi pieniin teollisuusyrityksiin.

Kaksi vuotta sitten pieniä teollisuusyrityksiä yksityistettiin yleensä valtion omaisuuden vuokrahdoin, johon kuului omaisuuden myöhempi lunastaminen. Teollisuussektorilla toimii yhä pieniä vuokrayrityksiä, jotka eivät sopimuksen solmimishetkellä joko olleet halukkaita lunastamaan omaisuutta tai eivät ole sitä vielä tehneet. Vuokrayritykset tulevat ennen pitkää lopettamaan toimintansa teollisuussektorilla. Ne muutetaan yksityisyrityksiksi tai osakeyhtiöiksi, mikäli ne eivät jää tietyksi ajaksi valtion omistukseen. Valtion omistamia pieniä teollisuusyrityksiä myydään nykyään joko huutokaupassa tai tarjouskilpailuun perustuen. Kun pienyrityksen omaisuus on arvioitu ja lähtöhinta määritelty, yritys tarjotaan myytäväksi huutokauppaan. Lähtöhinnan laskeminen johtaa huutokaupan keskeyttämiseen, jonka jälkeen järjestetään uusintahuutokauppa. Huutokauppoihin voivat ottaa osaa juridiset ja fyysiset henkilöt, mukaanlukien ulkomaiset investoijat.

Kun pienyritys myydään tarjouskilpailun pohjalta, uusien omistajien on täytettävä lukuisia vaatimuksia (heidän on esim. tietyllä aikavälillä omistauduttava tuotannollisesti ja taloudellisesti ko. alalle, säilytettävä olemassaolevat työpaikat ja luotava uusia). Paikallishallinto määrittelee pienyritysten uusiin omistajiin kohdistuvat vaatimukset.

Pienyrityksen yksityistämiseen voi huutokaupoissa ja tarjouskilpailuissa osallistua myös yrityksen työyhteisö. Suuryhtymät, jotka pyrkivät säilyttämään entiset yhteydet alihankkijoihinsa, haluavat usein saada pienyrityksen työyhteisön sen uudeksi omistajaksi.

Tullakseen yksityistetyksi pienyrityksen on oltava oma-aloitteinen ja jätettävä yksityistämisen ilmoitus Valtion omaisuuskomitean paikallisosastolle. Teollisuussektorilla pienyritys voidaan voimassaolevan lainsäädännön mukaisesti yksityistää osana suurta teollisuusyhtymää, jota ollaan muuttamassa osakeyhtiöksi. Pienyrityksen työyhteisön on osoitettava tässä tapauksessa kuitenkin kiinnostuksensa yksityistämiseen.

Nykyään pienyrityksillä on juridiset perusteet irtautua halutessaan suuresta teollisuusyhtymästä. Käytännössä tämä on kuitenkin melko hankalaa, sillä

suurimmat ongelmat eivät ole juridisia, vaan rahoituksellisia. Mahdollinen irtautuminen suuryhtymästä muuttaa muodollisesti tilannetta vain vähän, sillä pienyrittäjä säilyttää yleensä yhteydet vanhoihin asiakkaisiinsa. Sen sijaan rahoitukseen ja materiaalihankintaan liittyvät ongelmat lisääntyvät huomattavasti. Tämä ongelma, joka liittyy venäläisten yritysten välisiin suhteisiin osoittaa, kuinka tärkeää pienyritysten perustamisprosessia olisi nopeuttaa.

Lopuksi

Pienyrittäjä elää Venäjän koko yritystoiminnan tavoin muovautumisvaihettaan, joka aiheuttaa väistämättä erilaisia ongelmia. Myös uudistukset etenevät pienyrityssektorilla erilaista vauhtia, sillä venäläinen pienyrittäjä on monitahoista. Pienet yritykset sopeutuvat suurempia yrityksiä nopeammin uusiin oloihin. Nykyään pienyrityssektorin eräillä palvelualoilla kilpailu on jo kovaa. Huomattava osa pienyrityksistä on alkanut myöskin työskennellä kysynnän ja tarjonnan lakien mukaan.

Pienyritykset siirtyvät markkinoille itse asiassa melko nopeasti. Ensimmäisinä markkinoita ovat ryhtyneet kehittämään kaupan ja palveluiden alalla toimivat pienyritykset. Seuraavana tulevat kevyen-, elintarvike-, sekä nahka- ja kenkäteollisuuden pienyritykset ja lopuksi jalostusteollisuudessa toimivat pienyritykset. Tämä seikka on syytä ottaa huomioon ryhdyttäessä investoimaan Venäjälle. Näihin päiviin asti pienyritykset ovat joutuneet ratkaisemaan suurimman osan ongelmistaan omin voimin. Liikepankit, tavara- ja raaka-ainepörssit sekä kauppahuoneet asettavat avulleen usein sellaisia ehtoja, joita pienyritykset eivät voi vähäisten rahavarojensa vuoksi hyväksyä.

Valtio ja paikallishallinto pyrkivät nykytilanteen huomioiden laajentamaan jossain määrin pienyrityksille annettavaa organisaatio-, rahoitus-, ja konsulttiapua. Suunnitteilla on perustaa vielä v. 1993 aikana erityinen valtiollinen rahasto pienyritystoiminnan tukemiseksi. Venäjän hallitus suunnittelee käyttävänsä rahaston perustamiseen osan yksityistämisestä saatavista varoista. Pelkästään v. 1993 valtion budjetista myönnettäneen pienyrityssektorille 25 mrd. ruplaa konkreettisten ohjelmien ja projektien toteuttamiseen. Tuotannollisiin investointeihin käytettävä voitto vapautetaan verotuksesta. Valtion teollisuuspolitiikan komitea ryhtyy koordinoimaan pienyritystoimintaa.

Näillä näkymin valtion tuki pienyrityksille ei tule lähitulevaisuudessa ainakaan lisääntymään, sillä tuotannon lasku ja korkea inflaatio heikentävät tuntuvasti valtion mahdollisuuksia tämänkaltaiseen toimintaan.

Poliittisen epävakauden ja taloudellisen kriisin vallitessa pienyritystoiminnasta saattaa tulla sopivin keino ulkomaiselle yritykselle suoriin investointeihin Venäjälle, sillä näin liiketaloudelliset riskit kyetään minimoimaan. Lisäksi Venäjälle perustettu pieni tuotantoyritys antaa mahdollisuuden tutustua lähemmin paikallisiin oloihin ja auttaa solmimaan tarvittavia liikesuhteita maan rajojen sisäpuolella.

Koska pienyritykset (myös ne, joissa on mukana ulkomaista pääomaa) reagoivat joustavasti talouselämän kehitykseen, ne havaitsevat myös nopeammin muutokset markkinasuhteissa. Kun Venäjän taloudellinen ja poliittinen tila

tasapainottuu, pienyrityksistä voi tulla ponnahduslauta tuotantoinvestointien nopealle kasvulle.

Kirjallisuus

O merah po sozdaniju i razvitiju malyh predpriyatii. Postanovlenije Soveta Ministrov SSSR ot 8 avgusta 1990 goda.

O merah po podderzhke i razvitiju malyh predpriyatii v RSFSR. Postanovlenije Soveta Ministrov RSFSR ot 18 ijulja 1991 goda I 406.

Ob organizatsionnyh merah po razvitiju malogo i srednego biznesa v Rossijskoi federatsii. Ukaz Presidenta Rossijskoi Federatsii ot 30 nojabrja 1992 goda I 1485, Finansovaja gazeta, I 43, 1992 g.

Rekomendatsii po pervootsherednym meram podderzhki i razvitija malogo i srednego predprinimatelstva v Rossii. Itogovyi dokument Mezhdunarodnogo kongressa "Maloje i sredneje predprinimatelstvo v Rossii", kotoryi sostojalsja v Moskve 3–7 ijunja 1992 g. Gazeta Malyi biznes, ijul–avgust 1992 g., I 17.

Privatizatsija: daite shans melkomu biznesu. Gazeta Malyi biznes, mai 1992 g. s.3.

Ob investitsionnom nalogovom kredite. Ekonomika i zhizn, oktjabr 1992 g. I 42.

Shagi navstretshu. Kogda ih zhdat ot gosudarstva malomu i srednemu biznesu. Ekonomika i zhizn, fevral 1993 g., I 6.

Malyi biznes v ozhidanii zakona, Utshot na malyh predpriyatijah, Ekonomika i zhizn, fevral 1993 g., I 7, str. 4–5, 20.

Holdingi kak rynotschnyje struktury, Ekonomika i zhizn, 1992 g., I 36, str 14.

Goskomstat Rossii. **Sotsialno-ekonomitsheskoje polozhenije i razvitije ekonomitsheskih reform v Rossijskoi Federatsii v 1992 godu,** Ekonomika i zhizn, janvar 1992 g., I 4, str. 13.

M. Shpilko. **Nalogi -93,** Ekonomika i zhizn, janvar 1993 g., I 2, str. 1.

O nalogooblozhenii pribyli i dohodov inostrannyh juriditsheskih lits, Izmenenija i dopolnenija I 1. Instruktsii Gosudarstvennoi nalogovoi sluzhby Rossijskoi Federatsii ot 27 maja 1992 g., I 13.

Nalogi s inostrannyh juriditsheskih lits, Ekonomika i zhizn, dekabr 1992 g.

Zakon Rossijskoi Federatsii. **O nesostojatelnosti (bankrotstve) predpriyatii ot 19 nojabrja 1992 g.,** I 3929–1, Ekonomika i zhizn, janvar 1993 g., I 1, str. 18.

Monopolizm po-rossijski. Eho delovoi zhizni, fevral 1993 g., I 2, str. 3.

Polozhenije o rossijskom agentstve mezhdunarodnogo sotrudnitshestva i razvitija. Postanovlenije Pravitelstva Rossijskoi Federatsii ot 12 dekabnja 1992 g., I 995, Kommersant, I2, 11–17 janvarja 1993 g., str. 13.

Paul Lawrence and Charalambos Vlachoutsicos. **Joint Ventures in Russia: Put the Locals in Charge**, Harvard Business Review, January–February 1993., pp.44–48.

A. Jakovlev. **Proizvoditeli terjajut dohody iz-za neeffektivnoi antimonopolnoi politiki**, Finansovyje izvestija, 20–26 marta 1993 g., str. 3.

Tshastnaja sobstvennost. Jezhenedelnoje prilozhenije k gazetam "Izvestija" i "We/My", 7 aprilja 1993 g.

Government of the Russian Federation. **Medium-term Programme of Economic Reforms of the Russian Government.** Russian Economic Trends 1992, V. 1, N 3, pp. 43–72., Whurr Publishers, Southampton.

Robert L. Cutts. **Capitalism in Japan: Cartels and Keiretsu**, Harvard Business Review, July–August 1992, pp. 48–50, 52–55.

B. Milner. **Krizis upravlenija**, Voprosy ekonomiki, 1993, I 1, str. 79–91.

Valdas Samonis. **Earning or Learning? Western Direct Investment Strategies in Post-Soviet Economies**, MOST (Economic Journal of Eastern Europe and Russia), September 1992, N 3, pp. 101–111. Bologna, Italy.

IDÄNTALOUKSIEN KATSAUKSIA

nro:sta 4 lähtien ISSN 1235-7405

- 1/92 Pekka Sutela: **Neuvostoliiton hajoamisen taloudelliset aspektit.** 24 s.
Jouko Rautava: **Suomen ja Venäjän taloussuhteet Suomen EY-jäsenyyden valossa.** 12 s.
- 2/92 Seija Lainela - Jouko Rautava **Neuvostoliiton talouskehitys vuonna 1991.** 15 s.
Seija Lainela **Viron taloudellisen kehityksen lähtökohdat.** 9 s.
Merja Tekoniemi **Yksityistäminen itäisen Euroopan maissa ja Baltiassa.** 7 s.
- 3/92 Kamil Janáček **Transformation of Czechoslovakia's Economy: Results, Prospects, Open Issues.** 20 p.
Sergey Alexashenko **General Remarks on the Speed of Transformation in the Socialist Countries.** 25 p.
Sergey Alexashenko **The Free Exchange Rate in Russia: Policy, Dynamics, and Projections for the Future.** 19 p.
Jouko Rautava **Liikaraha, inflaatio ja vakauttaminen.** 16 s.
- 4/92 Stanislava Janáčková - Kamil Janáček **Privatization in Czechoslovakia.** 8 p.
Sergey Alexashenko **The Collapse of the Soviet Fiscal System: What Should Be Done?** 45 p.
Juhani Laurila **Neuvostoliiton ja Venäjän velka.** 23 s.
Jukka Kero **Neuvostoliiton ja Venäjän ulkomaankauppa.** 24 s.
- 5/92 Pekka Sutela **Clearing, Money and Investment: The Finnish Perspective on Trading with the USSR.** 26 p.
Petri Matikainen **"Suuri pamaus" - Puolan taloussuudistus 1990.** 22 s.
- 6/92 Miroslav Hrnčíř **Foreign Trade and Exchange Rate in Czechoslovakia: Challenges of the Transition and Economic Recovery.** 39 p.
Terhi Kivilahti - Jukka Kero - Merja Tekoniemi **Venäjän rahoitus- ja pankkijärjestelmä.** 37 s.
- 7/92 Seija Lainela **Baltian maiden rahauudistukset.** 23 s.
Seija Lainela - Jouko Rautava **Baltian maiden poliittisen ja taloudellisen kehityksen taustat ja nykytilanne.** 14 s.
Sergei Alexashenko **Verojen ja tulonsiirtojen jakautuminen entisessä Neuvostoliitossa.** 17 s.
- 1/93 Pekka Sutela **Taloudellinen transitio Venäjällä.** 11 s.
Pekka Sutela **Venäjän taloudellinen voima 2000-luvulla.** 9 s.
Pekka Sutela **Itäinen Eurooppa integraatiossa: ottopoikia, sisarpuolia vai ...** 11 s.
- 2/93 Inkeri Hirvensalo **Changes in the Competitive Advantages of Finnish Exporters in the Former USSR after the Abolition of the Clearing Payment System.** 35 p.
Miroslav Hrnčíř **The Exchange Rate Regime and Economic Recovery.** 17 p.
Gábor Oblath **Real Exchange Rate Changes and Exchange Rate Policy under Economic Transformation in Hungary and Central-Eastern Europe.** 31 p.
Gábor Oblath **Interpreting and Implementing Currency Convertibility in Central and Eastern Europe: a Hungarian Perspective.** 19 p.
- 3/93 Jouko Rautava **Venäjän järjestelmämuutos ja talouskehitys 1992.** 19 s.
Seija Lainela **Baltian maiden talous vuonna 1992.** 25 s.
Pekka Sutela **Itäinen Eurooppa vuonna 1992.** 14 s.
- 4/93 Jouko Rautava **Monetary Overhang, Inflation and Stabilization in the Economies in Transition.** 17 p.
Jarmo Eronen **Manufacturing Industries before and after the Collapse of Soviet Markets: a Comparison of Finnish and Czechoslovak Experience.** 19 p.

- 5/93 Pekka Sutela **Uusi hanke entisen rupla-alueen kaupankäynnin monenkeskeistämiseksi.** 8 s.
Juhani Laurila **Venäjän velkakriisin kehitys ja nykytilanne.** 10 s.
- 6/93 Jouko Rautava **Yritystuesta sosiaaliturvaan: Julkisen tuen muutospaineet Venäjällä.** 7 s.
Jarmo Eronen **Venäjän uusi hallinnollinen aluejako.** 7 s.
Aleksei Tkatchenko **Pienyrittäjäisyys Venäjällä: Nykytilanne ja kehitysnäkymät.** 35 s.
- 7/93 Tuula Ryttilä **Russian Monetary Policy Since January 1992.** 20 p.
Inkeri Hirvensalo **Developments in the Russian Banking Sector in 1992-1993.** 22 p.
- 8/93 Seija Lainela - Pekka Sutela **Introducing New Currencies in the Baltic Countries.** 26 p.
Inna Shteinbuka **The Baltics' ways: Intentions, Scenarios, Prospects.** 27 p.
Inna Shteinbuka **Latvia in Transition: First Challenges and First Results.** 33 p.
Inna Shteinbuka **Industry Policy in Transition: the Case of Latvia.** 30 p.
- 9/93 Jouko Rautava **Venäjän keskeiset taloustapahtumat heinä- syyskuussa 1993.** 10 s.
Merja Tekoniemi **Venäjän parlamenttivaalien poliittiset ryhmittymät.** 3 s.
Jarmo Eronen **Venäläinen ja suomalainen periferia: Permin Komin ja Kainuun luetaloudellista vertailua.** 29 s.
- 10/93 Seija Lainela **Venäjän federatiivisen rakenteen muotoutuminen ja taloudellinen päätöksenteko; Pietarin asema.** 14 s.
Inkeri Hirvensalo **Pankkitoimintaa Pietarissa.** 14 s.
Juhani Laurila **Suoran sijoitustoiminnan kehittyminen Venäjällä ja Suomen lähialueella.** 29 s.
Juhani Laurila **Suomen saamiset Venäjältä. Valuuttakurssimuutosten ja vakautusten vaikutukset.** 8 s.
- 1/94 Pekka Sutela **Insider Privatization in Russia: Speculations on Systemic Change.** 22 p.
Inkeri Hirvensalo **Banking in St.Petersburg.** 18 p.
- 2/94 Aleksei Tkatchenko **Pienyritysten yksityistäminen Venäjällä.** 23 s.
Jarmo Eronen **Konversio Venäjällä: tulosten tarkastelua.** 10 s.
- 3/94 Juhani Laurila **Direct Investment from Finland to Russia, Baltic and Central Eastern European Countries: Results of a Survey by the Bank of Finland.** 14 p.
Juhani Laurila **Finland's Changing Economic Relations with Russia and the Baltic States.** 11 p.
Jouko Rautava **EC Integration: Does It Mean East-West Disintegration.** 8 p.
Eugene Gavrilenkov **Macroeconomic Crisis and Price Distortions in Russia.** 20 p.
Eugene Gavrilenkov **Russia: Out of the Post-Soviet Macroeconomic Deadlock through a Labyrinth of Reforms.** 22 p.
- 4/94 Jouko Rautava **Venäjän järjestelmämuutos ja talouskehitys 1993.** 16 s.
Seija Lainela **Baltian maat vuonna 1993.** 19 s.
Jouko Rautava **Suomen idänkauppa 1990-93.** 7 s.
- 5/94 Pekka Sutela **Production, Employment and Inflation in the Baltic Countries.** 22 p.
Seija Lainela **Private Sector Development and Liberalization in the Baltics.** 14 p.
Seija Lainela **Small Countries Establishing Their Own Independent Monetary Systems: the Case of the Baltics.** 17 p.
- 6/94 Merja Tekoniemi **Työttömyys ja sosiaaliturva Venäjällä.** 31 s.
- 7/94 Pekka Sutela **Fiscal Federalism in Russia.** 23 p.
Jouko Rautava **Interdependence of Politics and Economic Development: Financial Stabilization in Russia.** 12 p.
Eugene Gavrilenkov **"Monetarism" and Monetary Policy in Russia.** 8 p.

- 8/94 Pekka Sutela **The Instability of Political Regimes, Prices and Enterprise Financing and Their Impact on the External Activities of the Russian Enterprises.** 31 p.
 Juhani Laurila **The Republic of Karelia: Its Economy and Financial Administration.** 37 p.
 Inkeri Hirvensalo **Banking Reform in Estonia.** 21 p.
- 9/94 Jouko Rautava **Euroopan unionin ja Venäjän välinen kumppanuus- ja yhteistyösopimus - näkökohtia Suomen kannalta.** 7 s.
- 10/94 Seija Lainela - Pekka Sutela **The Comparative Efficiency of Baltic Monetary Reforms.** 22 p.
 Tuula Ryttilä **Monetary Policy in Russia.** 22 p.
- 11/94 Merja Tekoniemi **Miksi Venäjän virallinen työttömyysaste on säilynyt alhaisena?** 19 s.
- 1/95 Jouko Rautava **Venäjän järjestelmämuutos ja talouskehitys 1994.** 19 s.
 Seija Lainela **Baltian maat vuonna 1994.** 21 s.
 Vesa Korhonen **Itäisen Euroopan talouskehitys 1994.** 19 s.
- 2/95 Urmas Sepp **Inflation in Estonia: the Effect of Transition.** 27 p.
 Urmas Sepp **Financial Intermediation in Estonia.** 32 p.
- 3/95 Vesa Korhonen **EU:n ja Venäjän kumppanuus- ja yhteistyösopimus.** 31 s.
 Jouko Rautava **Taloussintegraatio ja Suomen turvallisuus - Suomi Euroopan unionin idän taloussuhteissa.** 21 s.
 Jouko Rautava **Suomen idänkauppa 1985-94.** 10 s.
- 4/95 Nina Oding **Evolution of the Budgeting Process in St. Petersburg.** 29 p.
 Urmas Sepp **A Note on Inflation under the Estonian Currency Board.** 12 p.
 Pekka Sutela **But ... Does Mr. Coase Go to Russia?** 14 p.
- 5/95 Urmas Sepp **Estonia's Transition to a Market Economy 1995.** 57 p.
- 6/95 Niina Pautola **The New Trade Theory and the Pattern of East-West Trade in the New Europe.** 21 p.
 Nina Oding **Investment needs of the St.Petersburg Economy and the Possibilities to meeting them.** 20 p.
 Panu Kalmi **Evolution of Ownership Change and Corporate Control in Poland.** 21 p.
- 7/95 Vesa Korhonen **Venäjän IMF-vakauttamisohjelma 1995 ja Venäjän talouden tilanne.** 37 s.
 Inkeri Hirvensalo **Maksurästit Venäjän transitiotaloudessa.** 30 s.
 Seija Lainela **Baltian maiden omat valuutat ja talouden vakautus - pienten maiden suuri menestys.** 14 s.
- 8/95 Pekka Sutela **Economies Under Socialism: the Russian Case.** 17 p.
 Vladimir Mau **Searching for Economic Reforms: Soviet Economists on the Road to Perestroika.** 19 p.
- 9/95 Niina Pautola **East-West Integration.** 33 p.
 Panu Kalmi **Insider-Led Privatization in Poland, Russia and Lithuania: a Comparison.** 16 p.
 Iikka Korhonen **Equity Markets in Russia.** 14 p.
 Jury V. Mishalchenko - Niina Pautola **The Taxation of Banks in Russia.** 5 p.
- 1/96 Juhani Laurila **Payment Arrangements among Economies in Transition: the Case of the CIS.** 23 p.
 Sergei Sutyryn **Problems and Prospects of Economic Reintegration within the CIS.** 17 p.
 Viktor V. Zakharov - Sergei F. Sutyryn **Manager Training - Another Emerging Market in Russian Educational Services.** 9 p.

- 2/96 Jouko Rautava **Venäjän järjestelmämuutos ja talouskehitys vuonna 1995.** 12 s.
 Juhani Laurila **Katsaus lähialueisiin.** 28 s.
 Iikka Korhonen **Baltian vuosikatsaus.** 10 s.
 Pekka Sutela **Ukrainan ja Valkovenäjän taloudet vuonna 1995.** 10 s.
 Vesa Korhonen **Itäisen Euroopan siirtymätalouksien kehitys 1995.** 17 s.
- 3/96 Niina Pautola **Intra-Baltic Trade and Baltic Integration.** 12 p.
 Vesa Korhonen **The Baltic Countries - Changing Foreign Trade Patterns and the Nordic Connection.** 16 p.
 Iikka Korhonen **Banking Sectors in Baltic Countries.** 22 p.
- 4/96 Niina Pautola **Trends in EU-Russia Trade, Aid and Cooperation.** 16 p.
 Niina Pautola **The Baltic States and the European Union - on the Road to Membership.** 20 p.
 Elena G. Efimova - Sergei F. Sutyryn **The Transport Network Structure of the St.Petersburg Region and its Impact on Russian-Finnish Economic Cooperation.** 11 p.
 Iikka Korhonen **An Error Correction Model for Russian Inflation.** 10 p.
- 5/96 Juhani Laurila - Inkeri Hirvensalo **Direct Investment from Finland to Eastern Europe; Results of the 1995 Bank of Finland Survey.** 21 p.
 Tatiana Popova - Merja Tekoniemi **Social Consequences of Economic Reform in Russia.** 26 p.
 Iikka Korhonen **Dollarization in Lithuania.** 7 p.
- 6/96 Juhani Laurila - Inkeri Hirvensalo **Suorat sijoitukset Suomesta Itä-Eurooppaan; Suomen Pankin vuonna 1995 tekemän kyselyn tulokset.** 20 s.
 Jouko Rautava **Suomi, Euroopan Unioni ja Venäjä.** 6 s.
 Niina Pautola **Baltian maiden talouskatsaus 1996.** 12 s.
- 1/97 Panu Kalmi **Ownership Change in Employee-Owned Enterprises in Poland and Russia.** 51 p.
- 2/97 Niina Pautola **Fiscal Transition in the Baltics.** 23 p.
 Peter Backé **Interlinkages Between European Monetary Union and a Future EU Enlargement to Central and Eastern Europe.** 19 p.
- 3/97 Iikka Korhonen **A Few Observations on the Monetary and Exchange Rate Policies of Transition Economies.** 8 p.
 Iikka Korhonen **A Brief Assessment of Russia's Treasury Bill Market.** 8 p.
 Rasa Dale **Currency Boards.** 14 p.
- 4/97 Sergei F. Sutyryn **Russia's International Economic Strategy: A General Assessment.** 17 p.
 Tatiana Popova **The Cultural Consequences of Russian Reform.** 17 p.
 Ludmilla V. Popova - Sergei F. Sutyryn **Trends and Perspectives in Sino-Russian Trade.** 11 p.
- 5/97 Jouko Rautava **Venäjän järjestelmämuutos ja talouskehitys vuonna 1996.** 10 s.
 Iikka Korhonen - Niina Pautola **Baltian talouskatsaus 1996.** 12 s.
 Merja Tekoniemi **Katsaus lähialueisiin 1996.** 11 s.
 Merja Tekoniemi **Ukrainan talouskatsaus 1996.** 10 s.
 Kari Pekonen **Valko-Venäjän talous vuonna 1996.** 6 s.
 Katri Lehtonen **Keski- ja Itä-Euroopan talouskehitys vuonna 1996.** 13 s.
- 6/97 Niina Pautola **Towards European Union Eastern Enlargement - Progress and Problems in Pre-Accession.** 17 p.
 Katri Lehtonen **Theory of Economic Reform and the Case of Poland.** 26 p.
 Boris Brodsky **Dollarization and Monetary Policy in Russia.** 14 p.
- 7/97 Toivo Kuus **Estonia and EMU Prospect.** 24 p.
 Olga Luššik **The Anatomy of the Tallinn Stock Exchange.** 23 p.
 Riia Arukaevu **Estonian Money Market.** 20 p.

- 1/98 Iikka Korhonen **The Sustainability of Russian Fiscal Policy.** 8 p.
Tatiana Popova - Merja Tekoniemi **Challenges to Reforming Russia's Tax System.** 18 p.
Niina Pautola **Optimal Currency Areas, EMU and the Outlook for Eastern Europe.** 25 p.
- 2/98 Peter Westin **Comparative Advantage and Characteristics of Russia's Trade with the European Union.** 26 p.
Urszula Kosterna **On the Road to the European Union - Some Remarks on Budgetary Performance in Transition Economies.** 31 p.
- 3/98 Jouko Rautava **Venäjän järjestelmämuutos ja talouskehitys vuonna 1997.** 11 s.
Merja Tekoniemi **Keskuksen ja alueiden välisten suhteiden kehitys Venäjällä 1992-1997.** 10 s.
Niina Pautola **Baltian talouskatsaus 1997.** 11 s.
Merja Tekoniemi **Katsaus Suomen kauppaan IVY-maiden ja Baltian maiden kanssa 1990-1997.** 11 s.
Tom Nordman **Kiinan talouden tila ja ongelmat.** 11 s.
Merja Tekoniemi **Ukrainan talouskatsaus 1997.** 10 s.
Iikka Korhonen **Keski- ja Itä-Euroopan talouskehitys 1997.** 12 s.
- 4/98 Kustaa Äimä **Central Bank Independence in the Baltic Policy.** 30 p.
Iikka Korhonen – Hanna Pesonen **The Short and Variable Lags of Russian Monetary Policy.** 11p.
Hanna Pesonen **Assessing Causal Linkages between the Emerging Stock Markets of Asia and Russia.** 10 p.
- 5/98 Laura Solanko **Issues in Intergovernmental Fiscal Relations – Possible Lessons for Economies in Transition.** 19 p.
Iikka Korhonen **Preliminary Tests on Price Formation and Weak-form Efficiency in Baltic Stock Exchanges.** 7 p.
Iikka Korhonen **A Vector Error Correction Model for Prices, Money, Output, and Interest Rate in Russia.** 12 p.
Tom Nordman **Will China catch the Asian Flu?** 14 p.
- 6/98 Saga Holmberg **Recent Reforms in Information Disclosure and Shareholders' Rights in Russia.** 17 p.
Vladimir R. Evstigneev **Estimating the Opening-Up Shock: an Optimal Portfolio Approach to Would-Be Integration of the C.I.S. Financial Markets.** 39 p.
Laura Solanko – Merja Tekoniemi **Novgorod and Pskov – Examples of How Economic Policy Can Influence Economic Development.** 14 p.
Ülle Lõhmus - Dimitri G. Demekas **An Index of Coincident Economic Indicators for Estonia.** 12p.
- 7/98 Tatyana Popova **Financial-Industrial Groups (FIGs) and Their Roles in the Russian Economy.** 24p.
Mikhail Dmitriyev – Mikhail Matovnikov – Leonid Mikhailov – Lyudmila Sycheva **Russian Stabilization Policy and the Banking Sector, as Reflected in the Portfolios of Moscow Banks in 1995–97.** 29 p.
- 1/99 Jouko Rautava **Venäjän järjestelmämuutos ja talouskehitys vuonna 1998.** 10 s.
Iikka Korhonen – Seija Lainela **Baltian maat vuonna 1998.** 10 s.
Tom Nordman **Kiinan talouden tila ja näkymät.** 13 s.
Pekka Sutela **Ukrainan talouskatsaus 1998.** 14 s.
Iikka Korhonen **Keski- ja Itä-Euroopan talouskehitys vuonna 1998.** 10 s.