

TEKNISTALOUDELLINEN TIEDEKUNTA

TUOTANTOTALOUDEN OSASTO

CS90A0050 Kandidaatintyö ja seminaari

**Suomen ulkomaanviennin  
rahoituslähteet**  
**The funding sources of Finland's  
export**

Kandidaatintyö

Heidi Aaltonen

Mari Kauppinen

## SISÄLLYSLUETTELO

1	JOHDANTO .....	1
2	SUOMEN VIENTI .....	3
2.1	Viennin kehitys .....	3
2.2	Pk-yritykset osana vientikauppaa .....	5
2.3	Suomen vienti Ukrainaan .....	6
2.4	Suomen vienti Venäjälle.....	8
3	VIENTI KANSAINVÄLISTYMISEN VAIHTOEHTONA: RAHOITUSTARVE JA RISKIT .....	11
3.1	Miksi kansainvälistyä?.....	11
3.2	Miksi vientivaihtoehto? .....	12
3.3	Mihin tarvitaan rahoitusta? .....	13
3.4	Viennin riskit .....	14
4	VIENNIN RAHOITUSLÄHTEET .....	17
4.1	Avustukset vientiin .....	17
4.2	Vientiluotot .....	18
5	VIENTITAKUUT JA PANKKITAKAUKSET .....	22
5.1	Vientitakuut .....	22
5.1.1	Luottoriskitakuu.....	23
5.1.2	Rahoitustakuu .....	23
5.1.3	Ostajaluottotakuu .....	24
5.1.4	Vastatakuu .....	24
5.2	Pankkitakaukset .....	26
5.2.1	Tarjous- ja toimitustakaus.....	27
5.2.2	Ennakontakaus ja vastuajan takaus.....	28
5.2.3	Avaali eli vekselitakaus ja konossementtitakaus .....	28

6	JOHTOPÄÄTÖKSET .....	29
7	YHTEENVETO.....	34
	LÄHTEET.....	38

## KUVALUETTELO

Kuva 1. Pk-yritysten viennin rakenne tuoteluokittain vuonna 2007. ....	6
Kuva 2. Korontasausjärjestelmän toiminta.....	20
Kuva 3. Pitkän maksuajan ostajaluottotakuu.....	24
Kuva 4. Riskivakuutus viejälle .....	25
Kuva 5. Vastavakuus viejän puolesta pankille .....	26
Kuva 6. Pankkitakauksen toiminta .....	27
Kuva 7. Viennin rahoitusjärjestelmä Suomessa .....	31

## TAULUKKOLUETTELO

Taulukko 1. Suomen tavaraviennin kehitys rahamääräisesti.....	4
Taulukko 2. Eri alueiden osuudet Suomen ulkomaan viennistä.....	5
Taulukko 3. Suomen viennin kehitys Ukrainaan 1996–2008.....	8
Taulukko 4. Viennin kehitys Venäjälle .....	9
Taulukko 5. Yhteenveto viennin rahoituslähteiden käytöstä.....	32

## 1 JOHDANTO

Suomen riippuvuus viennistä on kasvanut yhä enemmän; nykyisin jo lähes puolet bruttokansantuotteesta muodostuu viennistä. Vientitoimintaa harjoittavista yrityksistä noin 85 prosenttia on pieniä ja keskisuuria yrityksiä ja niiden osuus koko viennistä on jo yli kymmenesosa. Pienet ja keskisuuret yritykset tarvitsevat kuitenkin rahoitusta vientitoimintaansa pystyäkseen olemaan kilpailukykyisiä ulkomaisilla markkinoilla. Tämän takia pk-yrityksille erilaiset viennin tukimuodot, kuten avustukset ja vientiluotot, ovat elintärkeitä vientitoiminnan onnistumiseksi.

Keskitymme työssämme vain kotimaisiin rahoituslähteisiin ja erityisesti pienten ja keskisuurten yritysten viennin rahoitukseen. Tämä siksi, että erityisesti pienet yritykset tarvitsevat ulkopuolista rahoitusta, kun taas isot yritykset pystyvät paremmin itsenäisesti rahoittamaan vientiään ja kantamaan myös siitä seuraavat riskit. Tarkastelemme erityisesti investointihyödykkeiden vientiä, sillä varsinkin siihen liittyy rahoitusongelmia ja riskejä.

Valitsimme tarkastelumaiksi Ukrainan ja Venäjän. Venäjä on tällä hetkellä yksi Suomen suurimmista vientimaista ja vienti sinne on ollut kasvussa jo pitkään. Venäjä luokitellaan kuitenkin riskimaaksi kun ajatellaan vientiä. Ukrainassa taas ovat nousevat markkinat, joilla on tulevaisuudessa uutta ostovoimaa. Vienti onkin lisääntynyt huomattavasti Suomesta Ukrainaan 2000-luvulla.

Käsitlemme aluksi työssämme yleistä viennin tilannetta Suomessa, sen pitkän aikavälin kehitystä, tämän hetken rakennetta sekä viennin merkityksen tärkeyttä Suomelle. Venäjän ja Ukrainan viennin kehitystä tarkastelemme pitkältä aikaväliltä. Tämän jälkeen keskitymme vientiin kansainvälistymisen vaihtoehtona ja käymme läpi vientiin liittyviä rahoitustarpeita ja riskejä. Viennin riskejä

käsitlemme Venäjälle ja Ukrainaan suuntautuvan viennin kautta.

Viennin rahoituslähteiden läpikäynnin aloitamme avustuksilla, joilla ei kuitenkaan ole kovinkaan suurta roolia viennin rahoituksessa. Pidämme niitä kuitenkin tärkeinä viennin aloittamisessa ja kehittämisessä ja haluamme siksi myös tuoda ne työssämme esille. Rahoituslähteissä keskitymme erityisesti vientiluottoihin ja niihin hyvin läheisesti liittyviin vientitakuisiin ja pankkitakauksiin.

Lopuksi olemme vielä koonneet johtopäätöksiä viennin rahoituksesta pienille ja keskisuurille yrityksille. Olemme koonneet havainnollistavan kuvan siitä, kuinka viennin rahoitusmarkkinat Suomessa toimivat. Lisäksi olemme tehneet taulukon, jossa eri viennin rahoitusvaihtoehtoja käsitellään ja jossa olemme pyrkineet peilaamaan niiden vaikutusta Venäjälle ja Ukrainaan suuntautuvaan viennin rahoitukseen.

## 2 SUOMEN VIENNI

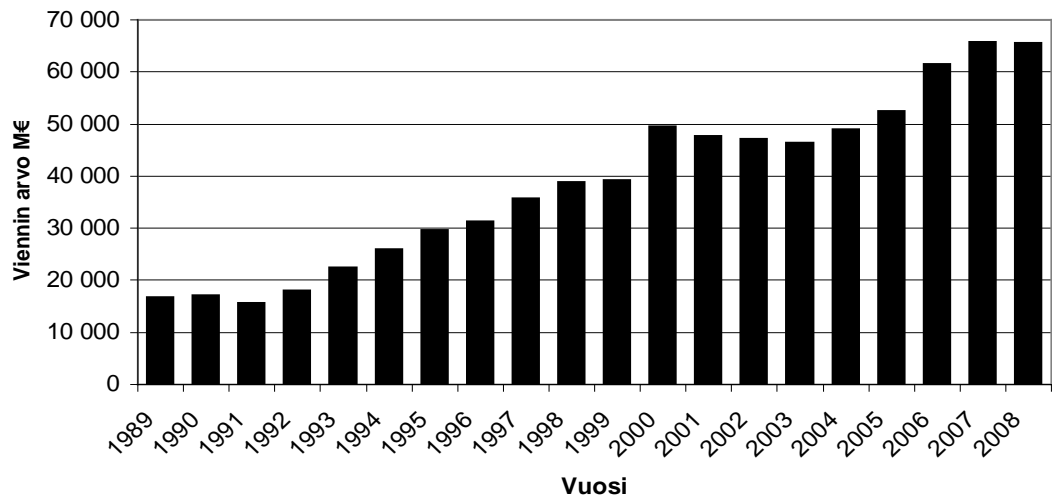
Suomen ulkomaanviennin rakenne on muuttunut paljon viimeisen 50 vuoden aikana. Nykyään Suomen vienti on monipuolista ja ei tukeudu vain yhden tuotteen varaan toisin kuin 1950-luvulla. Suomen vienti on pitkälti perustunut metsäteollisuuden tuotteiden vientiin. (Pehkonen 1998, s. 25) Metsäteollisuuden osuus koko Suomen viennistä oli 1960-luvulla noin 75 %:a, mutta nykyään se on enää noin viidennes koko viennistä (EK a). Suurimpia vientituoteryhmiä ovat nykyään metalli-, kone- ja kulkuneuvoteollisuuden tuotteet (37 %:a koko viennistä vuonna 2007), sähköteknisen teollisuuden tuotteet (23 %:a koko viennistä vuonna 2007), puu- ja paperiteollisuuden tuotteet (20 %:a koko viennistä vuonna 2007) sekä kemianteollisuuden tuotteet (14 %:a koko viennistä vuonna 2007). (Tullihallitus a, s. 3)

### 2.1 Viennin kehitys

Suomen riippuvaisuus ulkomaanviennistä on lisääntynyt 1960-luvulta lähtien, mutta laski hetkellisesti 80-luvulla. Vienti alkoi kasvaa vasta 90-luvun alun markan devalvointien jälkeen, jolloin kasvu oli huomattavaa. (Pehkonen 1998, s. 11) Suomen tavaravienti on kasvanut 90-luvusta lähtien kohtalaisen tasaisesti (taulukko 1). Suomen ulkomaanvienti on yli kolminkertaistunut viimeisen kahdenkymmenen vuoden aikana. Vuonna 1990 Suomen tavaravienti rahassa oli alle 20 miljardia euroa ja vuonna 2007 se oli jo noin 65 miljardia euroa. (Luvuissa ei ole mukana palvelujen vientiä. Palvelujen vienti on nykyään noin 20 %:a koko viennistä (TEKES)). Suurinta kasvu on ollut vuonna 2000, jonka jälkeen vienti pysyikin muutaman vuoden ajan tasaisena, kunnes vuonna 2003 se hieman laski. Vienti tosin lähti taas nousuun vuonna 2004, josta lähtien kasvu edelliseen vuoteen verrattuna on ollut 5-7 prosentin välillä. Poikkeuksen tässä tekee vuosi 2006, jolloin vienti kasvoi 17 %:a maailmanlaajuisen hyvän taloustilanteen ansiosta. Vuonna 2008 alkaneen yleisen talouden taantuman vuoksi vienti kasvoi enää prosentin verran. (Tullihallitus c; Tullihallitus d) Vuoden 2009 ensimmäiset

kuukaudet eivät ole näyttäneet yhtään valoisammilta viennin suhteen ja oletuksena onkin, että vienti laskee vuonna 2009 edelliseen vuoteen verrattuna (Tullihallitus b).

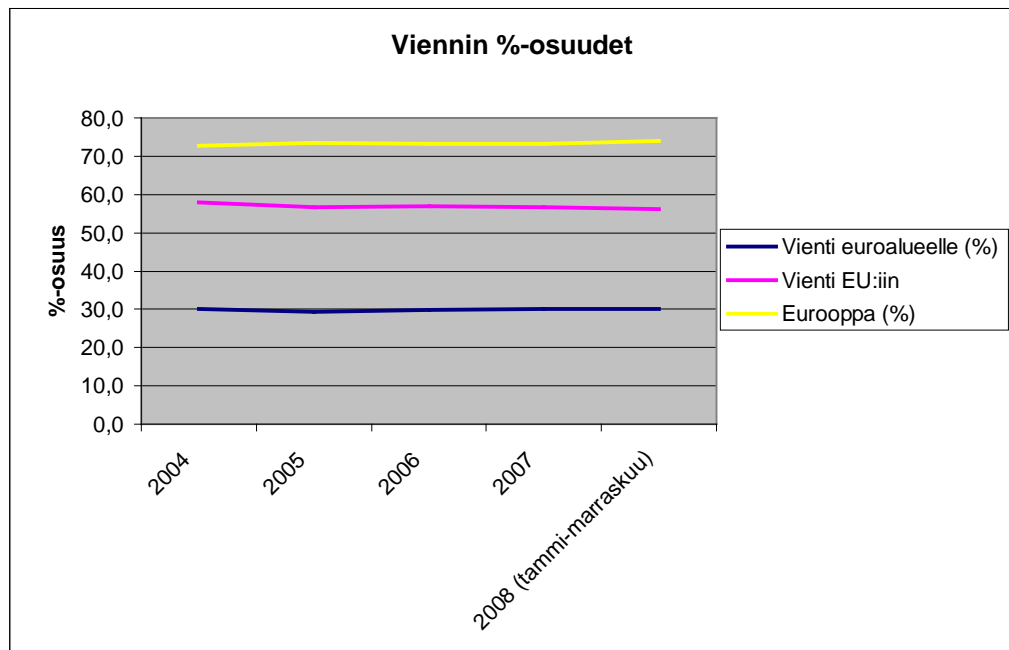
**Taulukko 1.** Suomen tavaraviennin kehitys rahamääräisesti. (Tullihallitus d)



Suomen riippuvuus viennistä on kasvanut kaiken aikaa, mikä ilmenee viennin osuuden kasvulla bruttokansantuotteesta. Seitsemänkymmentäluvulla viennin osuus BKT:sta oli noin 15 %:a, 90-luvun alussa viennin osuus oli kasvanut reiluun 20 %:iin ja vuonna 2007 se oli jo melkein 45 %:a. (EK b)

Alla olevasta taulukosta 2 selviää, että Suomesta viedään eniten Eurooppaan, noin 73 prosenttia koko viennistä vuosina 2004–2008. Myös vienti Euroopan Unionin maihin on suurta. Tällä hetkellä eniten Suomesta viedään Saksaan, Ruotsiin ja Venäjälle, joista Venäjän vienti on ollut suurimmassa kasvussa viimeisen kymmenen vuoden aikana perinteisten vientimaiden, kuten Saksan ja Ison-Britannian, viennin vähentyessä (Pyykkö & Bunders 2005, s. 84). Näiden kolmen maan yhteenlaskettu osuus viennistä on viimeisen viiden vuoden aikana ollut reilu 30 prosenttia koko viennistä (Tullihallitus c).



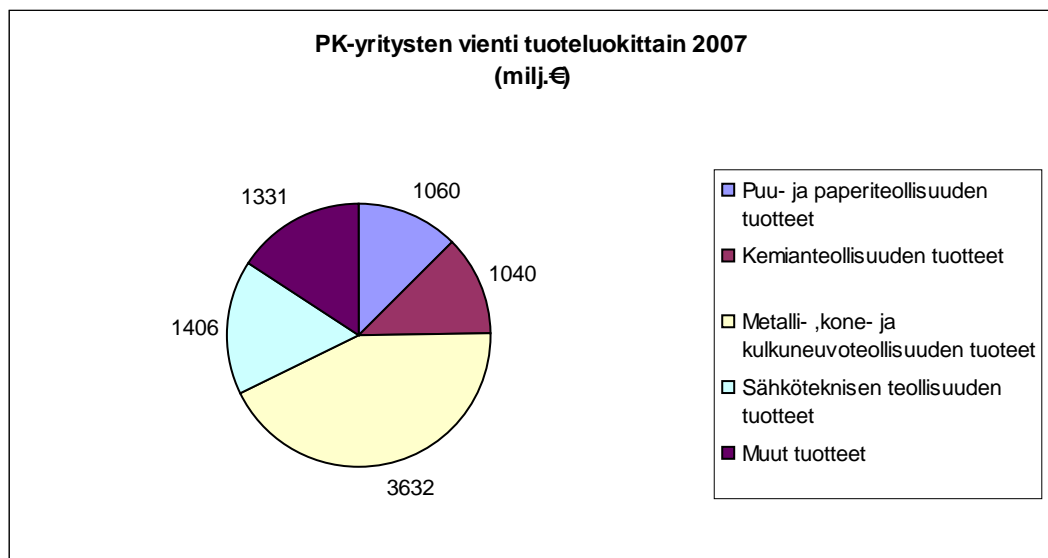
**Taulukko 2.** Eri alueiden osuudet Suomen ulkomaan viennistä. (Tullihallitus c)

## 2.2 Pk-yritykset osana vientikauppaa

Pienillä ja keskisuurilla yrityksillä, eli pk-yrityksillä, tarkoitetaan yrityksiä, jotka työllistävät alle 250 henkilöä. Pk-yrityksiin kuuluu siis niin keskisuuret, pienet kuin mikroyrityksetkin. Suomen kaikista yrityksistä peräti 99,7 %:a kuuluu pk-yrityksiin. (Haverila, Uusi-Rauva, Kouri, Miettinen 2005, s. 14)

Suomessa pienillä ja keskisuurilla yrityksillä on merkittävä rooli ulkomaanviennissä. Suomessa vientiä harjoittavista yrityksistä noin 85 %:a on pk-yrityksiä ja näiden osuus koko viennistä on ollut viimeiset kolme vuotta 13 %:a (Suomen yritysopas 2007). Pk-yritysten vienti on kuitenkin ollut koko ajan reilusti suuremmassa kasvussa kuin koko vienti. Vuonna 2007 Suomen koko vienti kasvoi 7 %:a edellisvuoteen verrattuna kun taas pk-yritysten viennin kasvu oli 14 %:a. Suurinta kasvu oli pienillä yrityksillä, huimat 23 %:a. Eniten pk-yritykset vievät EU-alueelle. EU-alueen viennin osuus vuonna 2007 oli noin 57 %:a koko pk-yritysten viennistä. (Tullihallitus a, s.1)

Alla olevasta kuvasta 1 ilmenee pk-yritysten viennin rakenne tuoteluokittain vuonna 2007. Pk-yritysten viennin rakenne on hyvin samanlainen kuin koko viennin. Ainoan poikkeuksen tekee muut tuotteet, jonka osuus pk-yritysten viennistä on kolmanneksi suurinta. (Tullihallitus a, s. 3) Tämä osoittaa, että pk-yritysten vienti ei tukeudu vain tiettyyn tuoteryhmään, vaan vienti on monipuolista ja ei näin ollen ole niin riippuvainen tietyn alan suhdanteista. Vaikka yhden tuoteluokan kysyntä hiipuisi, ei sillä olisi kovinkaan suurta merkitystä koko viennissä, koska jäljelle jäisi vielä useita eri tuoteryhmiä, joilla voisi olla edelleen kysyntää.



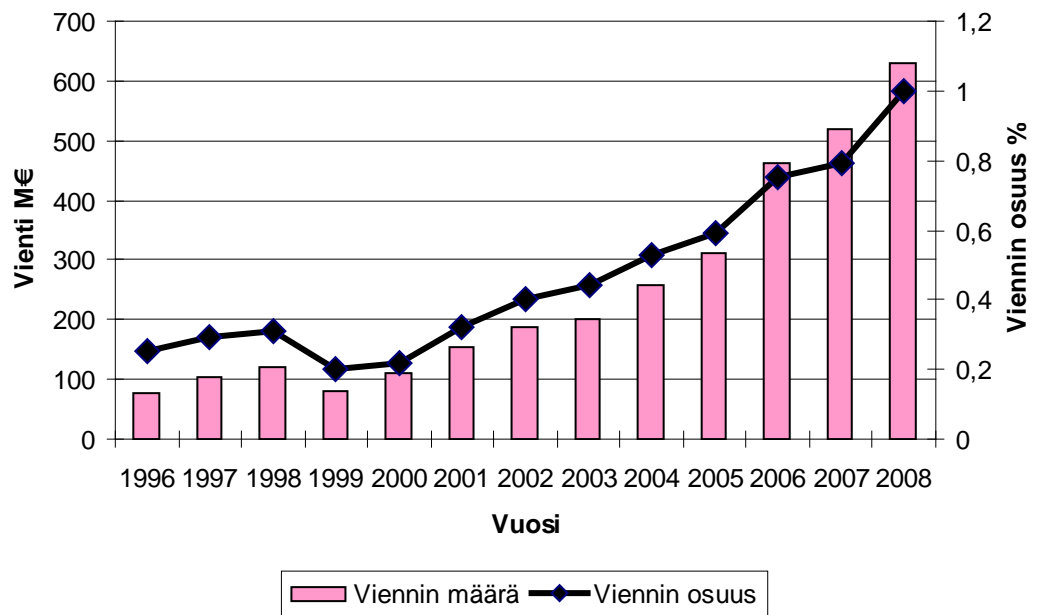
**Kuva 1.** Pk-yritysten viennin rakenne tuoteluokittain vuonna 2007. (Tullihallitus a, s.3)

### 2.3 Suomen vienti Ukraina

Ukraina kuuluu nopeasti kehittyviin markkina-alueisiin, joissa nähdään olevan paljon potentiaalia tulevaisuudessa. Ukrainan markkinat ovat avautuneet varsinaisesti vasta Neuvostoliiton romahtamisen jälkeen ja monilta osin markkinat ovat vielä hyvin kehittymättömät. Ihmisten elintaso on myös hyvin alhainen, mutta sekin on ollut koko ajan nousussa 90-luvun alusta lähtien. Markkinoilla on siis vielä hyvin tilaa eri kilpailijoille ja ihmisten elintason paraneminen

mahdollistaa monien uusien hyödykkeiden oston. Ukrainassa on myös asukaslukunsa vuoksi hyvin suuret sisäiset markkinat, jotka tulevaisuudessa tulevat vielä kasvamaan elintason nousun myötä. Näiden seikkojen vuoksi Ukrainan markkinat ovat hyvin houkuttelevat monille länsimaalaisille yrityksille. (Tiusanen, Ivanova, Podmetina 2004, s. 5-6)

Suomalaisyritysten kiinnostus Ukrainaa kohtaa on kasvanut, mikä on nähtävissä lisääntyneenä vientinä. Vienti on tärkein muoto harjoittaa toimintaa Ukrainassa tällä hetkellä, kun maan taloudelliset olot ovat vielä epävakaat. (Karhunen, Lesyk, Ovaska 2007, s. 1) Taulukossa 3 on kuvattu Suomen viennin kehitys Ukrainaan 1996 vuodesta lähtien. Taulukossa on kuvattu vienti sekä rahamääräisesti että Ukrainaan menevän viennin osuus koko Suomen viennistä. Vielä 1990-luvun puolivälissä vienti on ollut aika vaatimatonta Ukrainaan, mikä johtui Ukrainan epävakaista oloista. Mutta 2000-luvun alusta lähtien se on ollut selvässä kasvussa ja vuonna 2008 vienti Ukrainaan vastasi yhtä prosenttia koko Suomen viennistä, kun vuonna 1999 se oli vain 0,2 %:a. Vertailtaessa Suomen vientiä vuonna 2008 Ukraina sijoittuu sijalle 19 jättäen jälkeensä monia muita Euroopan maita ja varsinkin muita siirtymätalouksia. (Tullihallitus c) Tämä kertoo siitä, että vienti Ukrainaan on lisääntymässä ja sillä on yhä suurempi merkitys Suomen kokonaisvientiin.

**Taulukko 3.** Suomen viennin kehitys Ukrainaan 1996–2008. (Tullihallitus d)

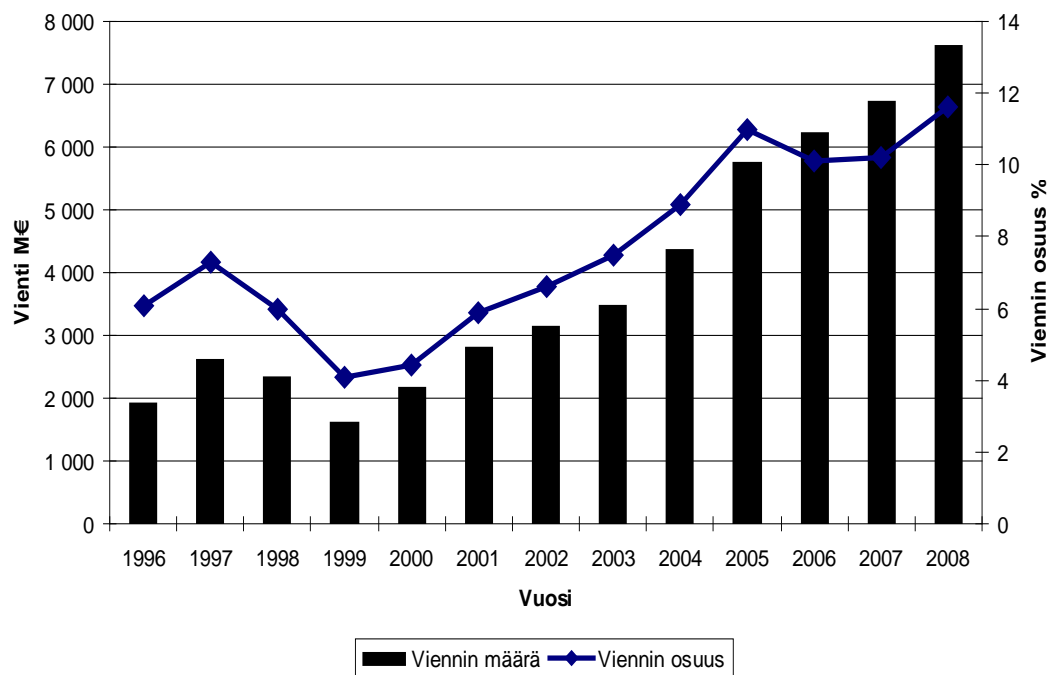
Vuonna 2008 eniten Suomesta vietiin Ukrainaan sähkökoneita ja -laitteita. Yleensäkin koneet, laitteet ja kuljetusvälineet ovat suurin vientituoteryhmä, jota Suomesta viedään Ukrainaan. Muita merkittäviä vientituotteita ovat erilaiset rauta- ja terästuotteet, kivituotteet, paperiteollisuuden tuotteet, muoviteollisuuden tuotteet sekä farmaseuttiset tuotteet. (Tullihallitus d)

## 2.4 Suomen vienti Venäjälle

Suomen ja Venäjän välisellä kaupalla on pitkä historia ja 1900-luvun alussa Suomen ulkomaanviennistä lähes 100 %:a suuntautui Venäjälle. Viennin määrä on vaihdellut kovasti vuosikymmenten aikana ja välillä vienti Venäjälle on ollut lähes olematonta. 2000-luvulla vienti Suomen itänaapuriin on lähtenyt uuteen nousuun ja onkin viimeiset vuodet pysytellyt reilussa 10 %:ssa koko Suomen viennistä. Tähän kasvuun on vaikuttanut Venäjän markkinoiden avautuminen kansainväliselle kaupalle, kulutuksen kasvu Venäjällä, venäläisen tuotannon kehittyminen sekä Suomen tuotantorakenteen muutokset. (Ollus 2006)

Vienti Venäjälle on kasvanut koko ajan viime vuosina (taulukko 4). Vuonna 2007 se kasvoi 8 %:a, mutta 2000-luvun alusta vuoteen 2005 asti vienti kasvoi yli 30 %:n vuosivauhdilla vuosia 2002 ja 2003 lukuun ottamatta, jolloin kasvua oli 11 %:a. Vuonna 2005 Venäjä olikin Suomen tärkein vientimaa 5,74 miljardin euron viennillä. (Tullihallitus f, s. 2)

**Taulukko 4.** Viennin kehitys Venäjälle. (Tullihallitus d)



Suomesta viedään Venäjälle eniten sähkökoneita ja -laitteita, mikä oli koko Venäjän viennistä vuonna 2007 27,7 prosenttia. Näistä suurin osa oli telekommunikaatioteollisuuden tuotteita. Toiseksi eniten viedään kuljetusvälineitä (15,7 %), mikä johtuu suuresta Suomen kautta läpivietävistä autojen määrästä. Kolmanneksi eniten vietiin kemiallisia aineita ja tuotteita (14,2 %), mikä perustuu lisääntyneeseen Venäjälle kohdistuvaan lääkevientiin. Teollisuuden laitteiden osuus koko Venäjän viennistä oli 12,5 %. (Tullihallitus f, s. 3)

Pk-yrityksillä on Venäjän viennissä tärkeä rooli, sillä Venäjälle vientiä harjoittavista yrityksistä peräti reilu 80 %:a on pk-yrityksiä. Vuonna 2005 Venäjälle vientiä harjoittavia pk-yrityksiä oli 3043 (Tullihallitus e, s. 2). Niiden

osuus viennin arvosta on noin 30 %:a. Pk-yrityksien viennin rakenne on myös muuttunut Venäjän teollisuuden kehittyttyä. Ennen Venäjälle vietiin pääosin matalan jalostusasteen tuotteita, mutta nykyään viedään yhä korkeammalle jalostettuja tuotteita. (Ollus 2006)

### **3 VIENTI KANSAINVÄLISTYMISEN VAIHTOEHTONA: RAHOITUSTARVE JA RISKIT**

Kansainvälistyminen tuo yritykselle erilaisia etuja ja joissain tilanteissa se on jopa välttämätöntä, jotta yritys voi jatkaa toimintaansa. Yksi kansainvälistymisen vaihtoehto on vienti. Vienti on kansainvälistymisen vaihtoehtoista usein riskittömin ja helpoin aloittaa. Kuitenkin vientitoiminnan aloittaminen vaatii pääomaa ja sisältää riskejä. Seuraavaksi käsitellään yleisesti kansainvälistymistä ja erityisesti vientivaihtoehtoa. Sen jälkeen keskitytään viennin rahoituksen tarpeisiin ja riskeihin. Riskejä käsitellään valitsemiemme esimerkkimaiden, Ukrainan ja Venäjän, kautta.

#### **3.1 Miksi kansainvälistyä?**

Kauppan vapautuminen Suomessa ja ulkomailla on johtanut siihen, että pärjätäkseen hyvin yrityksen on oltava valmis laajentamaan toiminta-alueitaan. Tämä tarkoittaa käytännössä yritysten kansainvälistymistä.

Saavuttaakseen suurtuotannon etuja eli skaalaetuja, yrityksen on pystyttävä lisäämään kapasiteettiaan ja myyntimääriään. Usein Suomen markkinat eivät riitä tähän ja yrityksen on laajennettava ulkomaisille markkinoille, jotta se pystyy kasvattamaan myyntiään. Pelkät Suomen markkinat voivat jäädä pieniksi myös siinä tapauksessa, että yritys on fokuoitunut hyvin kapealle alalle saavuttaakseen suuren kilpailullisen edun. Tällöin pelkästään yksillä markkinoilla voi olla hyvin pieni määrä potentiaalisia asiakkaita ja toiminta-alueita on laajennettava. (Sutinen 1996, s. 17)

Tuote voi olla myös kotimarkkinoilla elinkaarensa päässä, mutta toisilla markkinoilla sillä voi olla vielä potentiaalia tai se voi olla vasta elinkaarensa alkuvaiheessa. Tässäkin tilanteessa, jos halutaan jatkaa saman tuotteen

valmistamista ja myyntiä, on laajennuttava uusille markkinoille. (Sutinen 1996, s. 18). Kansainvälistymisellä tai viennillä voidaan myös haluta tasapainottaa kausivaihteluja tai yksinkertaisesti yritys voi hakea kasvua ja kehitystä kansainvälistymisen kautta (Selin 1997, s. 18).

### **3.2 Miksi vientivaihtoehto?**

Mietittäessä eri kansainvälistymisvaihtoehtoja pienessä tai keskisuuressa yrityksessä, on vienti usein järkevin ja riskittömin vaihtoehto. Viennissä taloudellinen sitoutuminen ulkomaisilla markkinoilla on huomattavasti pienempää kuin muissa kansainvälistymisvaihtoehtoissa, kuten erilaisissa lisenssisopimuksissa tai suorissa investoinneissa kohdemaahan. Viennissä rahankierto on nopeampaa kuin esimerkiksi investoidessa kohdemaahan: investoinneissa takaisinmaksuajat voivat olla jopa monia kymmeniä vuosia, kun taas viennissä takaisinmaksuajat ovat yleensä muutamia vuosia. (Owusu, Kock, Sandhu 2003, s. 12-14). Viennin aloituskustannukset ovat myös huomattavasti matalammat verrattuna muihin kansainvälistymisvaihtoehtoihin. Viennin avulla on myös mahdollista päästä nopeasti markkinoille, mikä esimerkiksi suorassa investoinnissa voisi viedä jopa vuosia. (Äijö 1996, s. 83)

Jos tuotteen ominaisuudet ovat sellaiset, että sitä on järkevämpi valmistaa kotimaassa, on tällöin vienti järkevin vaihtoehto. Kotimaassa kannattaa valmistaa muun muassa sellaisessa tapauksessa, jossa raaka-aine on lähellä, eikä sitä kannata kuljettaa muualle. Samoin jos tuotteen imago liittyy läheisesti kotimaahan, ei tuotetta voida valmistaa ulkomailla. Tällöin vienti on ainoa vaihtoehto laajentua muille markkinoille. (Äijö 1996, s. 84)

Viennissä myös poliittiset, sosiaaliset ja taloudelliset riskit ovat pienempiä, koska yrityksellä on harvoin ulkomailla pysyviä toimintoja. Yleensä yritykset toimittavat vientitavaran tai -palvelun kohdemaahan ja paikallinen yhteistyökumppani hoitaa suurimmaksi osaksi jatkon eli markkinoinnin ja myynnin. Viennissä on etuna myös se, että se on tarvittaessa helppo lopettaa, jos



olosuhteet kohdemaassa muuttuvat äkillisesti tai merkittävästi. Tällainen tilanne voi esimerkiksi olla sodan syttyminen. Koska yrityksellä ei ole vakinaisia toimintoja maassa, se voi suhteellisen helposti lopettaa viennin sinne. Jos yrityksellä olisi esimerkiksi oma tehdas maassa, taloudelliset vahingot sodan syttyessä voisivat olla huomattavat. (Owusu et al. 2003, s. 12-14)

Viennissä ei välttämättä tarvitse olla suurta tietopohjaa ulkomaisista markkinoista, koska yleensä toinen osapuoli hoitaa markkinoinnin ja myynnin vientipäässä. Vienti on myös hyvä ensimmäinen kansainvälistymiskeino, koska sen avulla yritys oppii tuntemaan ulkomaisia markkinoita ja toimijoita. Jos yrityksellä on resursseja ja kiinnostusta laajentaa myöhemmin toimintaansa lisää, luo vientitoiminta sille hyvän pohjan. (Owusu et al. 2003, s. 12-14)

### **3.3 Mihin tarvitaan rahoitusta?**

Kansainvälisessä liiketoiminnassa, mihin vientikin lukeutuu, tarvitaan pääomaa investointeihin viennin käynnistämiseksi sekä käyttöpääomaksi (Pirnes & Kukkola 2002, s. 167; Sutinen 1996, s. 83). Viennin aloittamisesta aiheutuukin yritykselle runsaasti erilaisia uusia kustannuksia. Varsinkin pienissä ja keskisuurissa yrityksissä ei näitä uusia kustannuksia pystytä useinkaan rahoittamaan omalla pääomalla. Tämän vuoksi yritysten on haettava rahoitusta muualta, jotta vienti pystytään aloittamaan.

Vientitoiminta vie rahaa jo viennin suunnitteluvaiheessa, kun valmistellaan vientisopimuksia ja -tilauksia. Kustannuksia aiheutuu erityisesti kapasiteetin lisäyksestä, joka on tarpeellista, jotta vientiin menevät tavarat pystytään valmistamaan. Samoin henkilöstökustannukset voivat nousta, koska tarvitaan lisätyövoimaa tekemään vientiin menevät tavarat sekä hoitamaan itse vienti. Kustannuksia voi aiheutua myös markkinointi-investoinneista, koska uusille markkinoille mentäessä on panostettava myös markkinointiin, jos ei ole mahdollista käyttää paikallista yhteistyökumppania, joka hoitaisi markkinoinnin. Erilaiset markkinaselvitykset ja etukäteisvalmistelut (kuten neuvottelut

yhteistyökumppaneiden kanssa) vievät resursseja ja aiheuttavat kustannuksia. Yrityksen on kuitenkin varmistuttava uusista markkinoista, ennen kuin lähtee viemään sinne. On myös mahdollista, että tuotteita pitää sopeuttaa uusille markkinoille, mikä aiheuttaa lisäkustannuksia tuotekehityksessä ja valmistuksessa. (Fintra 2006, s. 73; Selin 1994, s. 19)

Tavaran lähtiessä ostajalle sitoutuu myös rahaa, koska ostajan suorittama maksu voi tulla vasta, kun ostaja on saanut tavaran tai jopa myöhemminkin, jos maksuajat ovat sovittu niin. Usein tilanne onkin niin, että maksuaikaa on pidennettävä, jotta pärjätään kilpailussa mukana. Jos toiset toimittajat tarjoavat parempia maksuehtoja, on muidenkin pystyttävä joustamaan maksuehdoissa. Usein voikin kestää jopa kahdesta viiteen vuotta viennin aloittamisesta ennen kuin vientitulot pystyvät kattamaan kaikki viennistä aiheutuvat kustannukset. Yleisesti ottaen voidaan sanoa, että rahan kierto hidastuu yrityksissä, kun se aloittaa vientitoiminnan, mikä taas aiheuttaa pääoman lisätarvetta. (Fintra 2006, s. 73)

### **3.4 Viennin riskit**

Viennissä on aina omat riskinsä, kun toimitaan vieraassa ympäristössä ja kulttuurissa. Mitä enemmän vientimaa poikkeaa omasta maasta, sitä suuremmat riskit yleensä ovat. Tämän takia Euroopan Unionin alueen vienti onkin kaikkein turvallisinta. Alue on tuttu, kulttuuri on osittain hyvin samanlaista kuin Suomessa ja EU:n päätösten myötä EU-aluetta pidetään kotimarkkinana. (Lyytikäinen 2002)

Vientiin liittyy erilaisia riskejä, jotka on huomioitava vientitoimintaa aloittaessa. Riskit jaetaan yleisesti poliittisiin ja kaupallisiin riskeihin. Poliittiset riskit ovat riskejä, jotka ovat riippuvaisia kohdemaan tilanteesta. Viejä tai ostaja ei voi vaikuttaa millään tapaa poliittisiin riskeihin eikä myös voi välttyä niiltä. Poliittiset riskit liittyvät monesti sotaan tai kapinaan, luottovaluutan siirron rajoituksiin tai velkojen vakauttamiseen. (Finnvera c) Kaupalliset riskit ovat ostajaan tai sitä rahoittavaan pankkiin liittyviä riskejä. Yleisimpiä kaupallisia riskejä ovat

konkurssi ja jokin muu ostajan tai sitä rahoittavan pankin maksukyvyttömyys tai maksuhaluttomuus. (Finnvera d)

Finnvera on Suomen valtion omistama erityisrahoitusyhtiö, joka tukee suomalaisia yrityksiä viennin rahoituspalveluin, lainoin ja takauksin. Viennin rahoituksessa Finnvera kattaa viejäyrityksen poliittisia ja kaupallisia riskejä. Se myös kehittää parempia vienninrahoitusjärjestelmiä, jotta yritysten mahdollisuudet kansainvälistyä helpottuisivat. Finnvera luokittelee maat eri riskiluokkiin. Näiden riskiluokkien avulla Finnvera pystyy arvioimaan riskinoton, vaadittavat vakuudet ja maksuehdot sekä hyväksyttävän maksimiriskiajan kyseisessä maassa. Luokat vaikuttavat siis takuumaksutasoon, vaadittaviin vastavakuuksiin ja Finnveran maapolitiikkaan kyseisessä maassa. Kaikilla mailla on siis eri maaluokitukset, joiden mukaan viejän tai viennin rahoittajan riskejä katetaan. Luokitus on nollasta seitsemään ja siihen vaikuttaa hyvin moni tekijä. Vaikuttavia tekijöitä ovat maan poliittinen vakaus, lainsäädäntö, talouden tuleva kehitys maassa ja maan kyky hoitaa omat ulkoiset velvoitteensa. Kehittyneimpien maiden, kuten Keski-Euroopan valtioiden, luokka on nolla. Heikoimpien maiden luokka on seitsemän. (Finnvera a)

Ukraina on luokiteltu maaluokissa luokkaan numero kuusi eli heikko maksukyky. Luokan seitsemän ollessa kaikista huonoin mahdollinen maaluokka, on Ukrainan maksutilanne tällä hetkellä todella huono. (Finnvera b) Poliittisia ja taloudellisia riskejä Ukrainassa tuovat nopeasti muuttuneet ja paljon vaihdelleet valtion olot. Valtion johto ei ole vielääkään stabilisoitunut Ukrainassa, vaan valta on vaihtunut tiheään ja epäluottamusta hallitusta kohtaan on esiintynyt paljon. Tämä on johtanut muun muassa jatkuvasti vaihtuviin viranomaisiin ja aiheuttanut haasteita suhteiden ylläpitoon. Yhtenäistä verolainsäädäntöäkään ei ole vielä saatu laadittua ja se aiheuttaa haasteita yritystoiminnalle. Byrokratia on myös hyvin raskasta, varsinkin tulleissa. (Karhunen et al. 2007, s. 52-55)

Venäjä on maaluokituksessa luokassa neljä eli kohtalainen maksukyky (Finnvera b). Venäjän poliittinen tilanne on tasaantunut ja myös maan talous on kasvanut

kovaa vauhtia, mikä on nostanut Venäjän maksuluotettavuutta ja samalla maaluokkaa. Myös Venäläiset pankit ovat vakinaistaneet asemaansa ja ovat aikaisempaa luotettavampia, mikä myös osaltaan on vakauttanut koko maan tilannetta. Toisaalta pankkeja on paljon ja ne ovat usein kovin pieniä, valtion pankkeja lukuun ottamatta, ja näin ollen ne eivät aina ole kovin vakaita. Pankkien epävarmuustekijöitä on edelleen paljon ja pankkien toiminnan valvonta puutteellista. (Finnvera e)

Venäjällä lakeja on 2000-luvun aikana muutettu ja ne ovat jo länsimaiden tasoa. Ongelmana ovat tosin ristiriidat laeissa ja tulkintaongelmat. Myös hierarkian puuttuminen eri oikeusasteissa hankaloittaa lakien toteuttamista, sillä ylemmän oikeusasteen päätös ei sido alempaa ja näin ollen eri oikeusasteiden päätökset voivat olla hyvinkin ristiriitaisia. Myös kova byrokratia on edelleen voimissaan Venäjällä. Byrokratia on tosin jo lieventynyt, mutta sitä esiintyy yhä yleisesti. Ongelmana Venäjällä on myös suhteiden varassa toimiminen. Lahjonta ja korruptio ovat yhä osa Venäjällä toimimista ja tästä eroon pääsemiseksi ei ole valtiolla suuria haluja eikä näin ollen pakotteita sen vähentämiseksi. (Finnvera e)

## 4 VIENNIN RAHOITUSLÄHTEET

Viennin rahoituslähteet koostuvat lähinnä erilaisista luotoista. Kappaleessa käsitellään ensiksi lyhyesti avustuksia, joita vientiin on mahdollista saada valtiolta. Avustuksia ei myönnetä varsinaiseen vientitoimintaan, vaan sen tukemiseen ja edistämiseen. Avustuksilla ei kuitenkaan ole kovinkaan suurta roolia viennin rahoittamisessa. Toiseksi käsitellään vientiluottoja, joita voi myöntää mikä tahansa rahoituslaitos vientitoimintaan. Vientiluotot ovat tärkein rahoituslähde pk-yrityksen viennissä.

### 4.1 Avustukset vientiin

Työ- ja elinkeinoministeriö myöntää avustuksia yritysten kansainvälistymishankkeisiin. Lähinnä avustukset ovat toimialoittain toteutettaviin viennin edistämistoimenpiteisiin tai viejäyritysten yhteisiin kansainvälistymishankkeisiin. Vaatimuksena on, että yhteishankkeisiin osallistuu vähintään neljä viejäyritystä. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2009) Näitä avustuksia voi siis hakea esimerkiksi vientirenkaat, joilla tarkoitetaan 4-6 yrityksen yhteistyötä, jonka tavoitteena on auttaa näiden yritysten viennin käynnistämistä. Vientirengastoimintaa tarjoaa ja kehittää Suomessa Finpro. (Fintra 2006, s. 101)

Avustusta voidaan käyttää esimerkiksi vientitarjonnan tutuksi tekemiseen, erilaisten messutapahtumiin osallistumiseen, markkinaselvityksiin, vientivalmiuksia parantaviin koulutuksiin, erilaisiin viejäkampanjoihin kohdemaassa tai muihin markkinointitoimenpiteisiin. Vienninedistämistapahtuma, johon avustusta myönnetään, täytyy edistää jollain tavalla viennin rahoituksen varmistumista. Avustusta ei voi saada, jos toiminta on jo saanut muuta julkista avustusta. Avustusta myönnetään yleensä enintään 50 prosenttia aiheutuvista kuluista. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2009a)

Vuonna 2008 työ- ja elinkeinoministeriön myöntämistä avustuksista suuntautui

pienten ja keskisuurten yritysten hankkeisiin 86 prosenttia. Painotus oli vuonna 2008 selkeästi pk-yrityksissä, sillä vuonna 2007 avustuksen osuus pk-yrityksille oli 70,9 %:a. Venäjälle suuntautuviin hankkeisiin myönnettiin kaikista avustuksista 18 %:a. Eniten avustuksia myönnetään yleensä EU-maihin (vuonna 2007 49,3 %), mutta vuosi 2008 teki tässä poikkeuksen johtuen Shanghain maailmannäyttelystä (Aasian suuntautui 43,4 %:a avustuksista). (Työ- ja elinkeinoministeriö 2009b)

Yritysten omiin kansainvälistymishankkeisiin voi hakea avustusta työ- ja elinkeinokeskuksista (TE-keskukset). Työ- ja elinkeinokeskukset myöntävät avustusta liiketoimintaosaamisen ja kansainvälistymisen kehittämiseen. Avustusta ei voida myöntää varsinaiseen vientitoimintaan tai sen mainontaan, myyntiin tai markkinointiin. Avustusta annetaan kuitenkin kansainvälistymisvalmiuksien kehittämistoimenpiteisiin, kuten talouden suunnitteluun, liikkeenjohtomenetelmien tai yleisen yrityssuunnittelun kehittämiseen. Näistä esimerkkinä voidaan mainita ulkopuolisten avustajien ja asiantuntijoiden käyttö sekä erilaiset matkamenot tai messuille osallistuminen. Avustuksen myöntäminen siis edellyttää, että sitä ei käytetä sellaiseen vientiin liittyvään toimintaan, joka liittyy suoraan viennin määrään, jakeluverkon perustamiseen tai sen toimintaan. (Työvoima- ja elinkeinokeskukset)

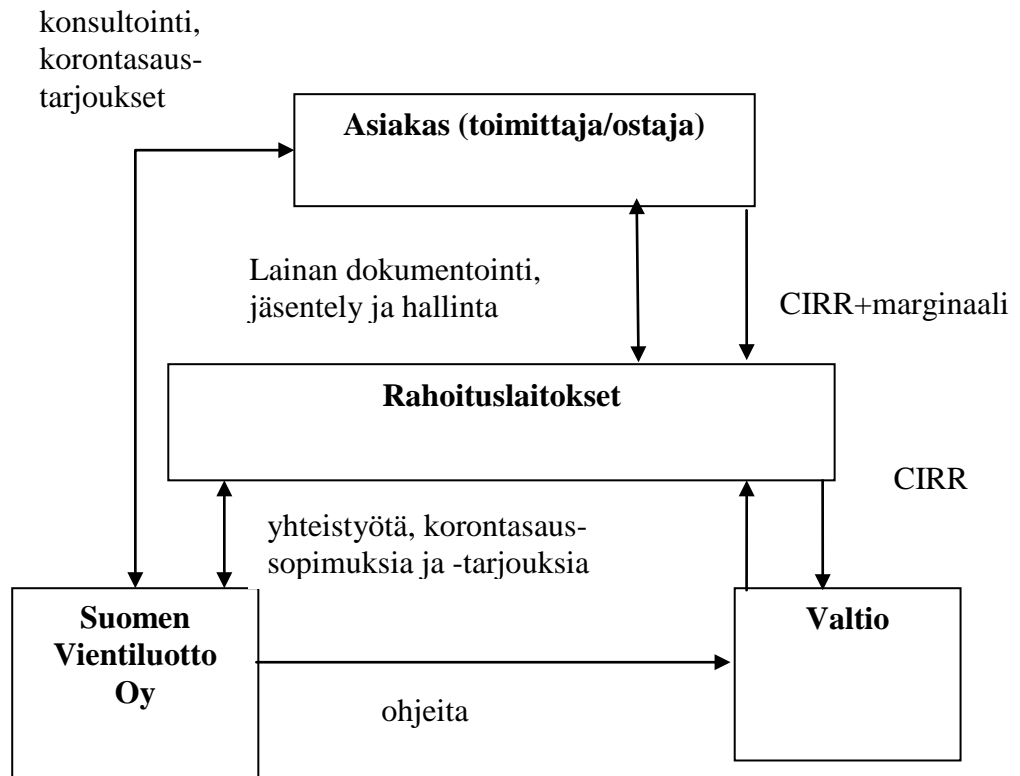
## **4.2 Vientiluotot**

Suomessa, kuten monissa muissakin maissa, toimii vientiluottojen rahoitusjärjestelmä, jossa vientiluottoja voi myöntää mikä tahansa rahoituslaitos OECD-maiden vientiluottoehtojen mukaan. OECD-vientiluottoehdoissa on sovittu, että maat voivat tukea omaa vientiään julkisin varoin tietyin ehdoin, esimerkiksi ostajan on maksettava vähintään 15 prosenttia kauppahinnasta ennen toimitusta (luoton määrä saa siis olla enintään 85 %). Luottoajan pituuden määrää kauppahinta, vientimaa ja kaupan kohde, korkoon taas vaikuttavat vientimaa, luottoaika ja luottovaluutta. (Fintra 2006, s. 74) Luottoajan pituuteen vaikuttaa varsinkin maaluokitus, joita on kaksi. Maaluokka I sisältää suhteellisen rikkaat

maat ja maaluokka II sisältää köyhemmät maat. Maksimiluottoaika maaluokka I:een kuuluvilla mailla on viisi vuotta (erikoistapauksissa 8,5 vuotta) ja maaluokka II:een kuuluvilla kymmenen vuotta. (FEC) Julkisin varoin tuettuja vientiluottoja käytetään, koska ne yleisesti ottaen ovat edullisempia kuin vapailta markkinoilta otetut luotot (Fintra 2006, s. 74).

Suomessa julkisesti tuetut vientiluotot muodostuvat korontasausjärjestelmästä ja vientitakuista. Korontasausjärjestelmästä huolehtii Suomessa Finnvera Oyj:n tytäryhtiö Suomen Vientiluotto Oy. Korontasausjärjestelmän avulla rahoituslaitos voi järjestää asiakkaalleen kiinteän CIRR-korkoon perustuvan vientiluoton. Asiakkaana toimii yleensä suomalaisten tavaroiden tai palveluiden ostaja. Rahoituslaitokselle tämä korontasaus sopimus luo suojauksen, jossa muutetaan kiinteään CIRR-korkoon perustuva saaminen vaihtuvakorkoiseksi saamiseksi. Tällöin julkisesti tuetut vientiluotot avautuvat avoimelle pankkikilpailulle korontasausjärjestelmää käytettäessä, koska rahoituslaitoksille tulee mahdollisuus tarjota kansainvälisesti kilpailukykyistä, pitkäaikaista ja kiinteäkorkoista rahoitusta. Korontasausjärjestelmä auttaa viejää, koska jo neuvotteluvaiheessa tiedetään luoton kiinteä CIRR-korko, joka on voimassa takaisinmaksuajan loppuun saakka. Näin ostajan on helpompi tehdä ostopäätös ja korontasausjärjestelmä toimii kilpailuvalttina viejälle. (FEC)

Kuvassa 2 on havainnollistettu korontasausjärjestelmän toiminta Suomessa. Suomen Vientiluotto tarjoaa asiakkaalle korontasaus tarjouksia sekä auttaa ja neuvoo asiakasta korontasauksessa. Itse korontasaus sopimuksen Suomen Vientiluotto muodostaa rahoituslaitoksen kanssa. Lainasta asiakas maksaa rahoituslaitokselle CIRR-korkoa marginaalin kanssa, kun taas rahoituslaitos maksaa valtiolle pelkkää CIRR-korkoa. Valtiota Suomen Vientiluotto taas ohjeistaa tulevista ja myönnettyistä korontasaus sopimuksista.



**Kuva 2.** Korontasausjärjestelmän toiminta. (FEC)

Luottoihin tarvitaan myös hyväksytyjä takauksia, mitä ovat pankkitakaukset ja Finnveran myöntämät vientitakaukset. Näistä takauksista kerrotaan tarkemmin seuraavassa kappaleessa.

Suomen Vientiluotto Oy voi myös erikoistapauksissa toimia itse luotonantajana. Tämä voi tapahtua silloin, kun on mahdollista saada edullisempi verokohtelu toisessa maassa. Luoton on täytettävä OECD-vientiluottokonsensuksen ehdot ja luoton järjestäjinä toimivat laajan kokemuksen vienti- ja projektirahoituksesta hankineet pankit. Näitä maita, joissa Suomen Vientiluoton myöntämällä luotoilla on lähdeverovapaus, on reilu parikymmentä. (FEC)

Sekä Ukraina että Venäjä kuuluvat Suomen Vientiluoton maaluokitukseen II eli ne luokitellaan köyhemmiksi maiksi. Tällöin maksimiluottoaika on kymmenen



vuotta molempiin maihin. Ukraina on myös yksi niistä maista, joissa on mahdollista saada alempi verokohtelu Suomen Vientiluoton myöntämille vientiluotoille. (FEC) Tiettyjä ehtoja kuitenkin löytyy Ukrainaan vietäessä, jotta vientitakuita ja sitä kautta vientiluottoja voidaan myöntää. Lyhyen ajan luottoihin (luottoaika enintään yksi vuosi) myönnetään Ukrainaan takauksia vain tapauskohtaisesti. Tällöinkin edellytyksenä on, että käytetään remburssirakennetta ja riskinjakoa vahvistavan pankin kanssa. Pidemmissä luotoissa (luottoaika yli yksi vuotta) pankkiriskejä ei kateta ollenkaan Ukrainaan. Yritysriskejäkin katetaan vain tapauskohtaisesti valuuttaa ansaitsevista yrityksistä. (Finnvera b)

Venäjälle myönnetään niin pitkän kuin lyhyenkin ajan luottoja. Tiettyjä ehtoja tosin on luottoja myönnettäessä ja riskejä katetaan tapauskohtaisesti. Esimerkiksi yritys- ja pankkiriskinottoa harkitaan tapauskohtaisesti. Luottoja annetaan helpoiten lyhyenajan luottoihin ja jatkuvalle viennille, mutta myös pitkiin luottoihin, kun ostajan kanssa on ollut pidempi kauppasuhte ja ostajasta on saatavilla hyväksyttävät luottotiedot. Suomen Vientiluoton myöntämiä lähdeverovapaita luottoja ei Venäjälle myönnetä. (Finnvera b; Finnvera f)

## **5 VIENTITAKUUT JA PANKKITAKAUKSET**

Vientitakuuta ja pankkitakauksia tarvitaan vientiluottojen saamiseksi. Takauksella varmistetaan, että poliittisten ja kaupallisten riskien sattuessa niistä aiheutuvat kulut korvataan tietyin ehdoin. Takuita ja takauksia on hyvin monenlaisia ja ne kohdistuvat erilaisiin toimintoihin. Seuraavaksi käydään läpi yksityiskohtaisemmin varsinkin pk-yritysten vientiin liittyviä vientitakuuta ja pankkitakauksia.

### **5.1 Vientitakuut**

Vientitakuiden tarkoituksena on edistää vientiä yleensä valtion toimesta. Vientitakuilla yritys voi turvata itsensä viennin yhteydessä syntyviltä poliittisilta ja kaupallisilta riskeiltä. Tällaisia riskejä voivat olla esimerkiksi luottotappiot. Vientitakuista on kehittynyt nykyisin hyvin tärkeä osa vientiä, koska kansainväliset vientimarkkinat ovat kiristyneet ja muutoksia ostajamaiden olosuhteissa voi tapahtua nopeastikin. (Fintra 2006, s. 77; Selin 1997, s. 65) Vaikka takuut eivät varsinaisesti ole rahoitusta, niin ne kuuluvat kuitenkin olennaisena osana viennin rahoituksen saamiseen. Vientitakuiden avulla on mahdollista saada lainaa pankeista tai rahoituslaitoksista. (Sutinen 1996, s. 105) Vientitakuiden avulla myyjä voi myös tarjota enemmän maksuaikaa ostajalle, mikä voi edesauttaa kaupan syntymistä (Finnvera b).

Suomessa valtion vientitakaukset myöntää Finnvera Oyj, joka on täysin Suomen valtion omistama laitos. Jos maksuaika on alle kaksi vuotta, Finnvera voi myöntää vientitakuuta EU-maiden sekä muiden läntisten teollisuusmaiden ulkopuolelle suuntautuvaan vientiin. Jos taas maksuaika on yli kaksi vuotta, edellä mainittuja rajoituksia ei ole, vaan vientitakuuta on mahdollista saada kaikkiin luottokelpoisiin maihin. Vientitakuiden hinnoittelu ja myöntäminen tapahtuvat lähinnä ostajan sekä ostajan maan luottokelpoisuuden avulla. Vientitakuut on haettava ennen toimitusten käynnistymistä, mutta suositeltavaa on, että niitä haetaan jo ennen

kaupan syntymistä. (Finnvera b) Seuraavaksi esitellään erilaisia vientitakuiden muotoja, jotka liittyvät pienten ja keskisuurten yritysten rahoituksen varmistamiseen. Olemme jättäneet pois vientitakuumuodot, jotka eivät varsinaisesti liity pk-yritysten viennin rahoitukseen, esimerkiksi investointi- ja remburssitakuun.

### 5.1.1 Luottoriskitakuu

Luottoriskin avulla viejä voi vakuuttaa vientinsä luottotappioiden varalta. Takuulla on mahdollista kattaa sekä valmistusaikana tapahtuvat kaupan keskeytymisen riskit että kaupan jälkeiset rahan saatavuuteen liittyvät kaupalliset ja poliittiset riskit. (Selin 1997, s. 67; Pirnes & Kukkola 2002, s. 172) Kaupallisia riskejä ovat tässä tapauksessa ostajan maksuhaluttomuuteen ja maksukyvyttömyyteen liittyvät riskit. Takuukate kaupallisille riskeille on 50-90 % ja poliittisille riskeille yleensä 100 %. (Finnvera 2006)

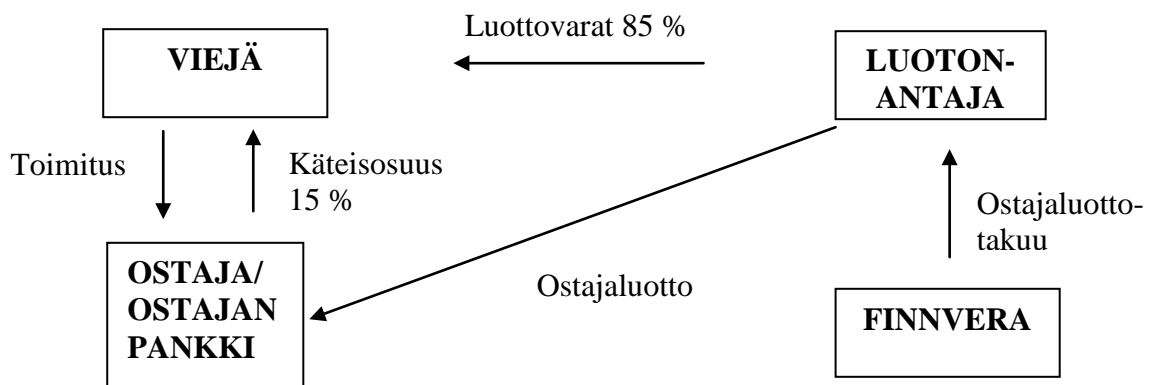
### 5.1.2 Rahoitustakuu

Rahoitustakuu toimii vakuutena viejän saamalle rahoitusluotolle eli se turvaa lähinnä luotonantajaa mahdollisilta takaisinmaksuun liittyviltä riskeiltä. Viejää taas rahoitustakuu auttaa järjestelemään viennin rahoitusta. Rahoitustakuu soveltuu valmistusajaksiin tai toimituksen jälkeisiin rahoituksiin sekä lyhyen että pitkän maksuajan vientikauppoihin. Valmistusajasta rahoitustakuuta myönnetään kuitenkin yleensä vain suuryrityksillä, pienille ja keskisuurille yrityksille tarjotaan valmistusajasta rahoituslainaa tai muuta takausta. Toimituksen jälkeistä rahoitustakuuta myönnetään myös pk-yrityksille ja sen tarkoituksena on toimia vakuutena luotolle, jonka viejä on ottanut pystyäkseen myöntämään ostajalle toimitusluottoa. Rahoitustakuu ei kata ulkomaiseen ostajaan tai hänen kotimaahansa liittyviä riskejä. (Fintra 2006, s. 80; Finnvera 2006a)

### 5.1.3 Ostajaluottotakuu

Ostajaluottotakuussa vakuus myönnetään luotonantajalle ja se koskee ulkomaista ostajaa, ostajan pankkia tai ostajan maasta aiheutuvia luottoriskejä. Viejä ei siis varsinaisesti ostajaluottotakuussa saa vakuuksia, mutta tämä järjestely helpottaa viejän rahoitusta. Tällöin siis luottoriskit siirtyvät viejältä luotonantajille ja sitä kautta edelleen Finnveralle. Ostajaluottotakuuta voidaan käyttää yksittäisessä viennissä tai pitkäaikaisemmissa projekteissa. Ostajaluottotakuu kattaa sekä kaupalliset että poliittiset riskit. Ostajaluottotakuussa kaupallisten riskien kate on yleensä 50-85 %:a ja poliittisten riskien 100 %. (Fintra 2006, s. 80; Finnvera 2006b)

Ostajaluottotakuuta käytetään yleensä pitkän maksuajan vienneissä. Se soveltuu myös lyhyen maksuajan vienteihin, mutta yleensä sitä käytetään silloinkin jatkuvassa viennissä toistaiseksi voimassa olevana. Pitkän maksuajan ostajaluottotakuu on esitetty kuvassa 3. Finnvera siis myöntää ostajaluottotakuun luotonantajalle, joka myöntää luottoa taas ostajalle. (Finnvera 2006b)

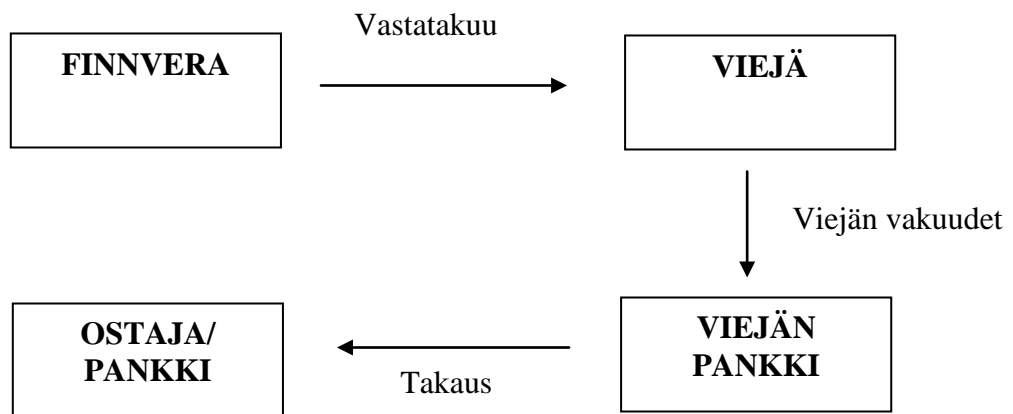


**Kuva 3.** Pitkän maksuajan ostajaluottotakuu. (Finnvera 2006b)

### 5.1.4 Vastatakuu

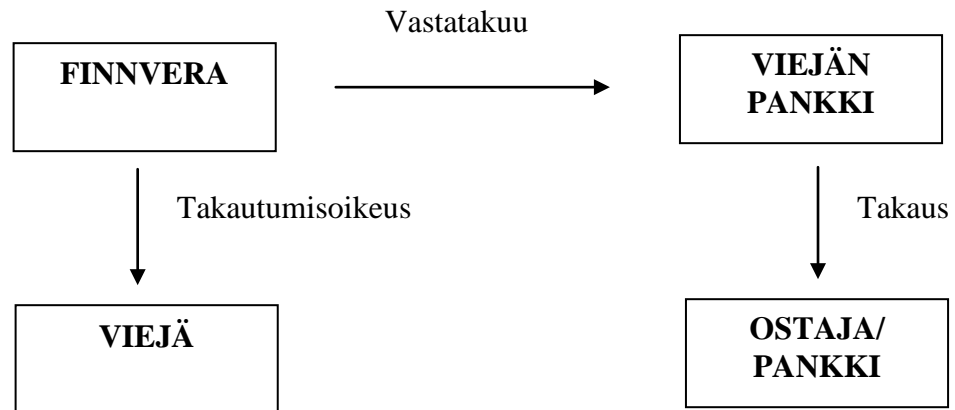
Vastatakuulla on oikeastaan kolme erilaista käyttötapaa ja ne kaikki liittyvät siihen, että viejän pankki antaa ostajalle tai sen pankille takauksen viejän puolesta.

Ensinnäkin viejä voi käyttää vastatakuuta silloin, kun hän haluaa vakuuksia pankin ostajalle antamaan takaukseen. Vastatakuu toimii tällöin riskivakuutuksena, jolloin se turvaa viejää, jos takaus otetaan perusteettomasti tai poliittisen riskin varalta käyttöön (kuva 4). Takuu ei kuitenkaan kata viejän toimenpiteistä johtuvia takuun käyttöönottoja. Finnvera siis korvaa viejälle takuukatteen mukaisen osuuden takauksesta, joka on otettu käyttöön. Yleensä takuukate on 90 %, jos takuu on otettu käyttöön aiheuttomasti. Jos taas käyttöön otto tapahtuu poliittisista syistä, takuukate on yleensä 95–100 %. (Finnvera 2006c; Fintra 2006, s. 81)



**Kuva 4.** Riskivakuutus viejälle. (Finnvera 2006c)

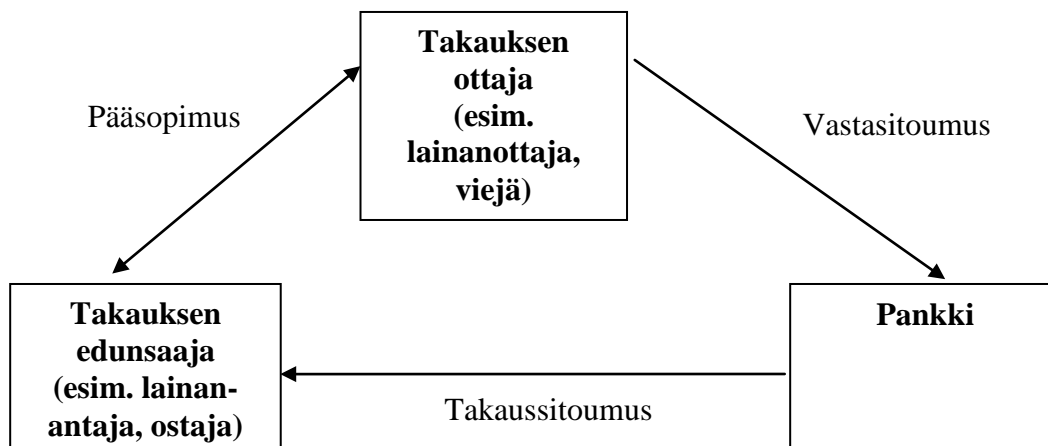
Vastatakuu on myös vakuus viejän pankille, jolloin takuu antaa viejän puolesta takauksen ulkomaiselle ostajalle (kuva 5). Mikäli takaus otetaan käyttöön perusteettomasti tai poliittisten tapahtumien takia on viejän maksettava Finnveralle takuudesta sovittu osuus eli sovitun takautumisoikeuden verran. Kolmantena vaihtoehtona on, että vastatakuu on edellisten vaihtoehtojen yhdistelmä, jolloin se toimii vastavakuutena pankille ja riskivakuutena viejälle. (Fintra 2006, s. 81)



**Kuva 5.** Vastavakuus viejän puolesta pankille. (Finnvera 2006c)

## 5.2 Pankkitakaukset

Pankkitakauksessa pankki sitoutuu korvaamaan toiselle osapuolelle aiheutuvia vahinkoja ja kuluja, jos toinen osapuoli ei täytä sopimusehtoja. Pankkitakaus on aina liitännäinen sopimus eli jotta pankkitakauksen voi saada, on oltava olemassa jokin kirjallinen pääsopimus, kuten urakkasopimus, kauppakirja tai tilausvahvistus (kuva 6). Pankkitakaukseen pätee samat säännöt kuin luotonantoon, joten pankki esimerkiksi vaatii riittävästi vakuuksia ja asiakkaan allekirjoittaman vastasitoumuksen, jotta takaus voidaan myöntää. Vastasitoumuksessa asiakas sitoutuu korvaamaan pankille kaiken, minkä se voi oman takaussitoumuksensa perusteella joutua maksamaan. (Fintra 2006, s. 75; Pehkonen 2000, s. 205)



**Kuva 6.** Pankkitakauksen toiminta. (Selin 1994, s. 58)

Pankkitakauksien avulla viejän on mahdollista saada rahoitusta, koska toinen pankki takaa viejän puolesta. Toisaalta taas takaussitoumus voidaan myöntää myös ostajalle, jolloin viejän on helpompi saada vientisopimus aikaan. Pankkitakaukset eivät siis varsinaisesti ole rahoitusta, mutta ne mahdollistavat rahoituksen ja viennin käynnistymisen.

### 5.2.1 Tarjous- ja toimitustaka

Tarjoustakauksessa takaaja sitoutuu korvaamaan edunsaajalle (esimerkiksi työn teettäjä tai tavaran ostaja) aiheutuneet vahingot, jotka syntyvät jos tarjouksen tekijä peruu tarjouksensa tai ei allekirjoita toimitus- tai urakkasopimusta oman tarjouksen tultua hyväksytyksi. Tarjoustakauksen määrä tarjouksesta on yleensä 1-5 prosenttia. (Fintra 2006, s. 76; Pehkonen 2000, s. 206)

Toimitustaka annetaan yleensä aina ulkomaiselle tilaajalle kun allekirjoitetaan urakkasopimus. Tämä toimitustaka toimii vakuutena siitä, että toimittaja/urakoitsija täyttää sopimusehdot. Takauksen perusteella voidaan toimituksen tilaajalle korvata hänelle aiheutuneet vahingot, jos toimitus viivästyy, tavara ei ole laadultaan sopimusehtojen mukaista tai sopimusehdot eivät muuten täyty. (Fintra 2006, s. 76; Pehkonen 2000, s. 206)

### 5.2.2 Ennakontakaus ja vastuuajan takaus

Ennakontakaus liittyy suuriin kone- ja laitetöimituksiin sekä rakennushankkeisiin, joissa tilaaja usein suorittaa jo ennakkoon osan kauppahinnasta. Ennakkomaksut ovat yleensä aina nostettavissa vain pankkitakausta vastaan. Takaus takaa, että ennakkomaksu palautetaan, jos työ/toimitus ei täytä sopimusehtoja. (Fintra 2006, s. 76; Pehkonen 2000, s. 206–207)

Vastuuajan takaus liittyy myös suuriin kone- ja laitetöimituksiin ja rakennushankkeisiin. Vastuuajan takauksessa tilaaja haluaa takuuden siitä, että toimituksen jälkeen ilmenevät viat korjataan. Pankki sitoutuukin vastuuajan takauksessa korvaamaan tilaajalle aiheutuneet vahingot, jos toimittaja ei korjaa takuuajana ilmenneitä vikoja ja puutteellisuuksia. Yleensä vastuuajan takauksen määrä on viisi prosenttia toimituksen arvosta. (Fintra 2006, s. 76; Pehkonen 2000, s. 206)

### 5.2.3 Avaali eli vekselitakaus ja konossementtitakaus

Jos myyjä myöntää ostajalle maksuaikaa, voidaan tavaran luovutuksen jälkeinen maksu varmistaa pankin antamalla takauksella. Tällöin myyjä vaatii ostajaa hyväksymään vekselin ja hankkimaan siihen pankin takauksen. Jos vekseliin ei ole mahdollista saada takausta, voidaan takaus saada erillisenäkin, jolloin pankki takaa, että maksu suoritetaan sopimuksessa määrättyä aikana. (Fintra 2006, s. 77)

Jos tavara saapuu määräsätamaan ennen siihen oikeuttavia konossementteja, voidaan tavara kuitenkin luovuttaa jo eteenpäin konossementtitakauksia vastaan. Näin on tarpeellista menetellä esimerkiksi sellaisissa tapauksissa, joissa tavaralla on kiire mennä eteenpäin (esimerkiksi jos tavara on pilaantuvaa). Konossementtitakaus korvaa siis mahdolliset liian aikaisesta luovutuksesta aiheutuvat vahingot, kun alkuperäiskonossementteja ei palautetakaan varustamolle. (Fintra 2006, s. 77; Pehkonen 2000, s. 207)



## 6 JOHTOPÄÄTÖKSET

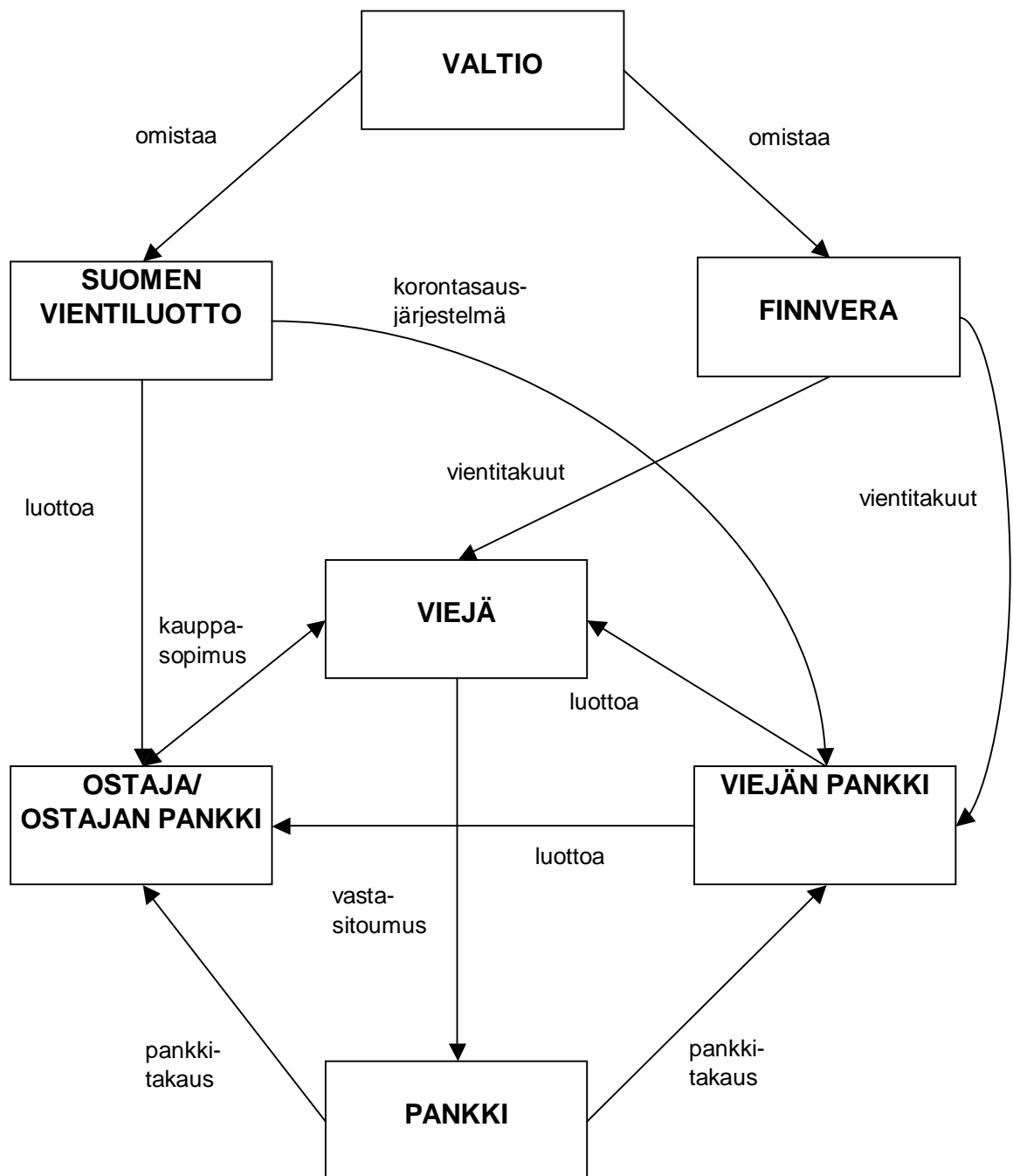
Suomessa valtion toimesta halutaan tukea vientitoimintaa, koska sillä on suuri merkitys Suomen talouteen. Erityisesti pienten ja keskisuurten yritysten vientiä halutaan kehittää ja tukea, koska suuret yritykset eivät taloudellista tukea tarvitse niin paljoa. Pk-yritykset ovatkin suurin käyttäjäryhmä Finnveran tarjoamista palveluista. Rahoituslähteiden löytäminen voi olla aluksi haastavaa, kun pieni yritys lähtee kansainvälistymään. Käytännöt eivät ole kaikilta osin kovin selvät ja ennen kaikkea järjestelmä, mikä edistää vientiä, on monimutkainen. Tietoa tosin löytyy paljon, jos osaa vain etsiä.

Suomesta viedään eniten Eurooppaan ja varsinkin EU-alueelle. Tämä siksi, että vienti EU-maihin on helpompi aloittaa kuin kaukaisempiin maihin, sillä EU-maat eivät poikkea suuresti Suomen oloista. Suurin ei EU-maa Suomen viennissä on Venäjä. Venäjä on aina ollut Suomelle todella tärkeä kauppakumppani ja sen rooli on vain korostunut viime vuosina; tällä hetkellä Venäjä on yksi Suomen suurimmista vientimaista. Ukrainan rooli Suomen viennissä on taas korostumassa koko ajan. Ukraina on mielenkiintoinen kehittyvä markkina-alue, joka tulevaisuudessa voi nousta yhdeksi Suomen suurimmista vientimaista. Sisäiset markkinat Ukrainassa ovat suuret ja ostovoima on koko ajan kasvamassa. Ukrainan potentiaali on otettava huomioon mietittäessä Suomen vientiä tulevaisuudessa.

Kuvassa 7 on esitetty kuinka yleisin rahoitusjärjestelmä viennille toimii Suomessa. Kuvio soveltuu varsinkin pienten ja keskisuurten yritysten viennin rahoituksen järjestämiseen ja siinä on esitetty olennaisimmat osat liittyen rahoituslähteisiin. Valtio omistaa kaksi tärkeää laitosta, jotka liittyvät hyvin läheisesti viennin rahoitukseen: Suomen Vientiluoton ja Finnveran. Suomen Vientiluotto tarjoaa korontasausjärjestelmää eri pankeille, mikä mahdollistaa pankkien myöntää luottoa viejälle tai ostajalle/ostajan pankille. Erikoistapauksissa Suomen Vientiluotto voi toimia myös itse luotonantajana. Tämä

korontasausjärjestelmä on hyvin tärkeä osa viennin kilpailukykyistä rahoitusta. Finnvera taas myöntää vientitakuuta sekä viejälle että viejän pankille kattamaan viennistä aiheutuvia poliittisia ja kaupallisia riskejä. Näiden takuiden avulla viejän on mahdollista saada luottoa rahoituslaitoksilta tai viejän pankin on mahdollista antaa luottoa ostajalle/ostajan pankille. Käytännössä siis valtio vastaa suurimmasta osasta vientiin liittyvistä riskeistä Suomen Vientiluoton ja Finnveran kautta. Toisaalta taas valtio samalla mahdollistaa viennin kilpailukykyisen rahoituksen, joka on hyvin tärkeää, jotta vienti voi toimia menestyksekkäästi. Valtio haluaa myös tukea vientiä, koska se edistää valtion tavoitteita. Tavoitteina ovat yritysten kasvu ja kansainvälistyminen sekä Suomen viennin edistäminen.

Viejän pankin tärkein rooli on tarjota rahoitusta joko viejälle tai suoraan ostajalle. Rahoituksen tarjoamisen mahdollistaa siis edellä mainitut korontasausjärjestelmä ja vientitakuut. Toisilla pankeillakin (tässä viitataan nyt muihin kuin ostajan tai viejän pankkiin) on osansa rahoituksen järjestymisessä, sillä ne voivat tarjota pankkitakauksia suojaamaan ostajaa tai rahoituslaitoksia ja näin mahdollistamaan vientikauppojen synnyn. Pankkitakauksia voidaan antaa sekä viejän pankille, jotta se uskaltaa antaa luottoa, että ostajalle/ostajan pankille turvaamaan mahdolliset viennin riskeistä aiheutuvat kustannukset. Saadakseen pankkitakauksen viejän on kuitenkin aina annettava vastasitoumus pankille. Kaikkien näiden toimintojen lähtökohtana on luonnollisesti viejän ja ostajan välinen kauppasopimus, jota ilman ei tarvita rahoitustakaan.



**Kuva 7.** Viennin rahoitusjärjestelmä Suomessa.

Taulukkoon 5 on koottu tiivistetysti viennin rahoituslähteiden käytöstä vientiin yleisesti sekä Venäjän ja Ukrainan osalta. Taulukon tehtävänä on selventää eri rahoituslähteiden tarkoitusta ja toimintaa.

**Taulukko 5.** Yhteenveto viennin rahoituslähteiden käytöstä.

<b>RAHOITUS-LÄHDE</b>	<b>YLEISTÄ</b>	<b>VENÄJÄ</b>	<b>UKRAINA</b>
<b>AVUSTUKSET</b> <b>1.</b> Työ- ja elinkeinoministeriön myöntämät <b>2.</b> Työ- ja elinkeinokeskuksen myöntämät	Ei myönnetä varsinaiseen vientitoimintaan, avustuksen edistettävä viennin rahoituksen varmistamista <b>1.</b> Yritysten yhteisiin kansainvälistymishankkeisiin; viennin ja vientirenkaiden kansainvälistymisen edistämiseksi <b>2.</b> Liiketoimintaosaamiseen ja kansainvälistymisen kehittämiseen yksittäisille yrityksille	<b>1.</b> Ei tarvitse tehdä kaikkea yksin → kulut jakaantuvat useammalle <b>2.</b> Konsulttien hyödyntäminen → heillä maan tuntemus ja tietoa toiminnan aloittamisesta	<b>1.</b> Viennin aloittaminen helpompaa → riskit ja kulut jakaantuvat useampien toimijoiden kesken <b>2.</b> Tuntematon vientimaa → konsultin /asiantuntijan käyttö hyödyllistä
<b>VIENTILUOTOT</b> <b>1.</b> Korontasausjärjestelmä	Myönnetään OECD- maiden vientiluottoehtojen mukaan, edullisempia kuin vapailta markkinoilta otetut luotot, tarvitsevat takauksen: pankkitakauksen tai vientitakuun <b>1.</b> Kiinteä korko; etua viejälle ja ostajalle, kun hinta voidaan laskea korkojen kanssa etukäteen	Kilpailuetua, kun voidaan auttaa luotettavan rahoituksen saamisessa. Maksimiluottoaika 10 vuotta. <b>1.</b> Takaa ostajalle tasakorkoisen rahoituksen → ostaja tekee helpommalla ostopäätöksen	
		Myönnetään sekä ST-luottoja (luottoaika max 1 vuosi) että MT/LT-luottoja (luottoaika yli 1 vuosi) tietyin ehdoin.	ST-luotot: takauksia vain tapauskohtaisesti. MT/LT-luotot: pankkiriskejä ei kateta, yritysriskejäkin vain tapauskohtaisesti.
<b>VIENTITAKUUT</b> <b>1.</b> Luottoriskitakuu <b>2.</b> Rahoitustakuu <b>3.</b> Ostajaluottotakuu <b>4.</b> Vastatakuu	Viennin edistämiseksi, mutta eivät suoraa rahoitusta vientitoimintaan. Finnvera myöntää vientitakuuta maan riskiluokan ja takaisinmaksujan mukaan poliittisten ja kaupallisten riskien kattamiseksi. <b>1.</b> Viejä vakuuttaa vientinsä luottotappioiden varalta, kattaa valmistusaikaiset ja kaupan jälkeiset rahan saatavuuteen liittyvät	<b>1.</b> Kaupallisissa riskeissä yleensä takuu 50-90 %, poliittisille 100 % <b>2.</b> Auttaa viejää järjestämään rahoitustaan	

	<p>riskit</p> <p><b>2.</b> Turvaa luotonantajaa mahdollisilta takaisinmaksuongelmilta, soveltuu valmistusaikaisiin tai toimituksen jälkeisiin rahoitukseen maksuajasta riippumatta</p> <p><b>3.</b> Myönnetään ostajalle luottoa antavalle pankille, helpottaa viejää tuotteen myynnissä, soveltuu hyvin pitkänmaksuajan vientiin</p> <p><b>4.</b> Viejän pankki antaa ostajalle tai sen pankille takauksen viejän puolesta. Kattaa poliittiset riskit ja aiheettomasti otetut takaukset</p>	<p><b>3.</b> pitkän maksuajan takia vaikea saada rahoitusta luotettavasti ja kohtuuhinnalla → ostajan helpompi ostaa isoja investointeja, kun rahoitus on taattu</p> <p><b>4.</b> Helpottaa viejää vientitoiminnassa</p>	<p><b>3.</b> epävakaiden olojen takia vaikea saada rahoitusta kohtuuhinnalla → ostajan helpompi ostaa isoja investointeja, kun rahoitus on taattu</p> <p><b>4.</b> Helpottaa vientitoiminnan aloittamista</p>
<p><b>PANKKITA- KAUKSET</b></p> <p><b>1.</b> Tarjoustakaus</p> <p><b>2.</b> Toimitustakaus</p> <p><b>3.</b> Ennakontakaus</p> <p><b>4.</b> Vastuuajan- takaus</p> <p><b>5.</b> Vekselitakaus</p> <p><b>6.</b> Konosse- menttitakaus</p>	<p>Pankki sitoutuu korvaamaan toiselle osapuolelle aiheutuvia vahinkoja ja kuluja, jos toinen osapuoli ei täytä sopimusehtoja. Pankkitauksen myöntämiseksi vaaditaan kirjallinen pääsopimus ja asiakkaalta vastasitoumus.</p> <p><b>1.</b> Takaus aiheutuneista kuluista ostajalle, jos toimituksen takaaja peruu tarjouksensa tai ei allekirjoita sopimusta tarjouksen tultua hyväksytyksi</p> <p><b>2.</b> Vakuus siitä, että toimittaja/urakoitsija täyttää sopimusehdot sopimuksen allekirjoituksen jälkeen</p> <p><b>3.</b> Ennakkomaksuja käytettäessä. Jos toimitus ei vastaa tilattua, ennakkomaksu voidaan palauttaa.</p> <p><b>4.</b> Takuu siitä, että toimituksen jälkeen ilmenevät viat korjataan toimittajan toimesta.</p> <p><b>5.</b> Myönnätessä ostajalle maksuaikaa myyjä haluaa ostajalta takauksen, että tämä pystyy makamaan toimituksen.</p> <p><b>6.</b> Korvaa aiheutuvat vahingot, kun alkuperäiskonossementteja ei palautetakaan, vaikka tavara on jo luovutettu.</p>	<p><b>1.</b> Antaa kilpailuetua ja helpompi sitouttaa ostaja, kun mahdollisilta sopimusta edeltäviltä tappioilta vakuus → asiakkaan mielenkiinto helpompi saada → neuvottelut helpottuvat</p> <p><b>2.</b> Antaa kilpailuetua viejälle, asiakkaan helpompi suostua kauppoihin. Hyvä varsinkin kun uusi toimittaja vielä tuntematon.</p> <p><b>3.</b> Mahdollisuus saada ennakkomaksuja.</p> <p><b>4.</b> Luo varmuutta ostajalle → helpompi tehdä ostopäätös</p> <p><b>5.</b> Ostaja saa lisää maksuaikaa. Viejän helpompi toimia, kun on varmistus maksusaatavista.</p> <p><b>6.</b> Ostajalle takuu että tavaran saa heti sen saavuttua → vähemmän viivästyksiä toimitukseen, vaikka paperit eivät olisi kunnossa, tavara ei siis jää makaamaan minnekään.</p>	
<p><b>SVL-LUOTOT</b></p>	<p>Suomen Vientiluotto voi toimia itse erikoistapauksissa luotonantajana. Näin tapahtuu kun tällä järjestelyllä on mahdollista saada lähdeverovapaus.</p>	<p>Ei myönnetä</p>	<p>Luotoilla lähdeverovapaus. Myönnetään OECD-vientiluottoehtojen täyttyessä</p>

Taulukosta ilmenee, että vientitoimintaan on monia rahoitusvaihtoehtoja. Toiset vaihtoehtoista tukevat suoraan vientitoimintaa ja toisten tarkoitus on vain olla viennin tukena esimerkiksi vientitoimintaa suunniteltaessa. Rahoitusta voi kuitenkin saada jokseenkin jokaiseen vientitoiminnan eri vaiheeseen aina vientitoiminnan suunnittelusta takaisinmaksuun asti. Viejän on vain tiedettävä, mitä rahoitusta hakea missäkin vientitoiminnan vaiheessa ja mitä rahoituksen saaminen vaatii.

Venäjän ja Ukrainan viennin rahoitus on monilta osin hyvin samanlaista, eikä eroja ole kovin monessa tilanteessa, vaikka vientitoiminta maihin on hyvin eri vaiheissa. Venäjälle vientitoimintaa on jo harjoitettu pitkään ja siellä toimimisesta on paljon kokemusta. Tästä huolimatta maan yleisen tilanteen ja muuttuvien olojen takia Venäjän viennissä on paljon riskejä ja epävarmuustekijöitä. Näitä ei pystytä ennustamaan ja tämä aiheuttaa vientiin haasteita. Näiden takia vienti tarvitseekin erityistä rahoitusta. Ukrainaan on vasta aloitettu vientitoiminta viimeisen kymmenen vuoden aikana ja se on kovassa kasvussa. Ukrainan markkinat ovat tuntemattomat ja vielä kovin muuttuvat. Tämän takia viennin aloittaminen sinne voi olla vaikeaa ja kallista varsinkin yksin. Ukrainan tilanteen vuoksi rahoituksen hankkiminen onkin vaikeaa, sillä sinne rahoituslähteiden myöntämiseen on tiukemmat ehdot kuin Venäjälle. Venäjälle myönnetään niin pitkän, keskipitkän kuin lyhyenkin ajan luottoja. Ukrainaan myönnetään pitkän ja keskipitkän ajan luottoja, mutta lyhyen ajan luottoihin myönnetään takauksia vain tapauskohtaisesti.

Venäjän ja Ukrainan vientiin saatavat avustukset ovat tärkeitä, jotta varsinkin pk-yritysten vientitoimintaa voidaan suunnitella ja käynnistää muuta liiketoimintaa liikaa rasittamatta. Avustuksilla voidaan muun muassa rahoittaa konsultin käyttöä, mikä taas on olennaista kumpaankin maahan vientiä aloittaessa, sillä maiden olot ovat vaihtelevat ja laeissa on tulkinnan varaa, mutta joista pätevällä konsultilla voi olla hyväkin käsitys. Avustuksia myönnetään myös yritysten vientiyhteistyöhön, kuten vientirengastoimintaan, mikä mahdollistaa viennin suunnittelusta ja

aloittamisesta koituvien kustannusten jakautumisen useammalle yritykselle. Tällöin myös vientitoiminnan alussa tarvittavaa tietoa ei jokaisen yrityksen tarvitse itse etsiä, vaan voidaan hyödyntää vientirenkaan eri yritysten tietoa ja yhteisesti hankittua tietoa.

Vientiluotoilla ja siihen kuuluvilla vientitakuilla ja pankkitakauksilla on taas erityinen rooli viennin rahoituksessa, varsinkin heikomman luottoluokituksen maihin kuten Venäjälle ja Ukrainaan. Suomalaisen yrityksen harkitessa vientiä Venäjälle tai Ukrainaan saattaa viejä kohdata monia riskejä, joihin itse viejällä ei ole mahdollisuutta vaikuttaa. Tällaisia riskejä ovat esimerkiksi kaikki poliittiset riskit. Tällöin on vientiluotoilla ja siihen kuuluvilla vientitakuilla suuri merkitys, jotta viejä uskaltaa aloittaa viennin alemman luottoluokituksen maahan. Takuun ansiosta riskin sattuessa viejä saa korvauksen, joka kattaa kaikki poliittisesta riskistä aiheutuneet kulut ja ainakin puolet kaupallisista riskeistä aiheutuneista kuluista. Venäläisten ja ukrainalaisten yritysten taas tehdessä ostopäätöksiä on heidän harkittava montaa asiaa rahoitukseen liittyen. Lisäksi päätöksentekoa vaikeuttavat maiden epävakaa talouden olot. Tämän takia onkin tärkeää myöntää takuita ostajan rahoitukselle sekä tasakorkoista korkoa, jotta lopullinen hinta tulisi ostajalle selville.

## 7 YHTEENVETO

Vienti on tärkeää toimintaa Suomen talouden kannalta: noin 45 %:a Suomen bruttokansatuotteesta tulee viennistä. Yrityksiä kannustetaan kansainvälistymään ja kansainvälistymisvaihtoehtoista vienti kohdemaahan on kaikkein yksinkertaisin ja riskittömin vaihtoehto. Kuitenkin viennissäkin on omat riskinsä ja nämä riskit jaetaan poliittisiin ja kaupallisiin riskeihin. Riskien perusteella maat jaetaan eri maaluokkiin, joiden mukaan maahan suuntautuvaan liiketoimintaan myönnetään rahoitusta. Maaluokituksen Suomessa tekee Finnvera Oyj.

Suomessa pienten ja keskisuurten yritysten viennin rahoitus on hyvin tärkeää, koska pk-yrityksillä on merkittävä rooli Suomen viennissä ja ilman erillistä rahoitusta pk-yritykset eivät pystyisi kilpailemaan kannattavasti kansainvälisillä markkinoilla. Rahoituslähteitä on monia erilaisia, mutta keskeisimpänä lähteenä toimivat vientiluotot. Suomessa tuetut vientiluotot muodostuvat korontasausjärjestelmästä, jota hallinnoi Suomen Vientiluotto, sekä vientitakuista, joita myöntää Finnvera. Sekä Suomen Vientiluotto että Finnvera ovat Suomen valtion omistamia laitoksia ja tämän takia käytännössä Suomen valtio takaa annetut vientiluotot ja korontasaukset.

Avustukset on toinen vientiä edistävä rahoitusmuoto. Niiden painotus viennin rahoituksessa ei kuitenkaan ole kovinkaan suuri, koska niitä ei myönnetä varsinaiseen vientitoimintaan vaan vain sen tukemiseen. Kuitenkin nämä ovat tärkeitä vientitoiminnan aloitusvaiheessa, sillä niiden avulla voidaan rahoittaa muun muassa vientitoiminnan suunnittelua, markkinointia kohdemaassa sekä edistää varsinaisen viennin rahoituksen saamista.



Venäjällä ja Ukrainalla on molemmilla roolinsa Suomen vientiin tällä hetkellä: Venäjä on yksi Suomen suurimmista vientimaista ja Ukraina on nouseva vientimaa. Molemmat maista kuuluvat maaluokituksesta alempiin luokkiin; Venäjä kuuluu luokkaan 4 eli kohtalainen maksukyky kun taas Ukraina luokkaan 6 eli heikko maksukyky. Tällainen maaluokitus asettaa luonnollisesti haasteita viejälle, sillä rahoituksen saaminen on haasteellista ja riskit viennille ovat suuremmat. Siksi näihin maihin vientiä harjoittavien yritysten on erityisen tärkeää tutustua valtion tarjoamiin viennin rahoitusmuotoihin. Niiden avulla viejä pystyy turvaamaan toimintansa ja siirtämään riskit valtiolle. Ukraina on vielä erikoisasemassa verrattuna Venäjään, sillä sinne Suomen Vientiluotto voi myöntää myös lähdeverovapaita lainoja.

Rahoituksella onkin tärkeä asema viennin edistämiseksi Suomessa. Siksi viennin tukemiseksi on useita rahoituslähteitä, joissa valtion rooli on merkittävä riskien kantajana. Yritysten on kuitenkin tiedettävä mitä hakea ja tutustuttava huolella eri rahoitusvaihtoehtoihin, sillä järjestelmä on monimutkainen.

## LÄHTEET

EK a. Tavaraviennin rakenne. [Elinkeinoelämän www-sivut]. Päivitetty 6.3.2008. [Viitattu 3.3.2009]. Saatavissa  
<[http://www.ek.fi/www/fi/talous/tietoa\\_Suomen\\_taloudesta/tavaravienninrakenne.php](http://www.ek.fi/www/fi/talous/tietoa_Suomen_taloudesta/tavaravienninrakenne.php)>

EK b. Viennin osuus BKT:sta. [Pdf-dokumentti]. 6.3.2008. [Viitattu 9.3.2009]. Saatavissa  
<[http://www.ek.fi/www/fi/talous/tietoa\\_Suomen\\_taloudesta/kuvat/tal42.pdf](http://www.ek.fi/www/fi/talous/tietoa_Suomen_taloudesta/kuvat/tal42.pdf)>

FEC. Finnish Export Credit. [Suomen Vientiluotto Oy:n www-sivut]. Päivitetty 23.3.2009. [Viitattu 1.4.2009]. Saatavissa <<http://www.fec.fi/finnish/index.html>>

Finnvera. Luottoriskitakuun takuuesite. [Pdf-dokumentti]. 2006. [Viitattu 22.2.2009]. Saatavissa:  
<[http://www2.finnvera.fi/uploads/Uusi\\_tuote\\_esitteet\\_fi/Luottoriskitakuu112006.pdf](http://www2.finnvera.fi/uploads/Uusi_tuote_esitteet_fi/Luottoriskitakuu112006.pdf)>

Finnvera. Rahoitustakuun takuuesite. [Pdf-dokumentti]. 2006a. [Viitattu 22.2.2009]. Saatavissa  
<[http://www2.finnvera.fi/uploads/Uusi\\_tuote\\_esitteet\\_fi/Rahoitustakuu0106.pdf](http://www2.finnvera.fi/uploads/Uusi_tuote_esitteet_fi/Rahoitustakuu0106.pdf)>

Finnvera. Ostajaluottotakuun takuuesite. [Pdf-dokumentti]. 2006b. [Viitattu 27.2.2009]. Saatavissa  
<[http://www2.finnvera.fi/uploads/Uusi\\_tuote\\_esitteet\\_fi/Ostajaluottotakuu112006.pdf](http://www2.finnvera.fi/uploads/Uusi_tuote_esitteet_fi/Ostajaluottotakuu112006.pdf)>

Finnvera. Vastatakuun takuuesite. [Pdf-dokumentti]. 2006c. [Viitattu 28.2.2009]. Saatavissa  
<[http://www2.finnvera.fi/uploads/Uusi\\_tuote\\_esitteet\\_fi/vastatakuu112006.pdf](http://www2.finnvera.fi/uploads/Uusi_tuote_esitteet_fi/vastatakuu112006.pdf)>

Finnvera a. Maapolitiikka. [Finnveran www-sivut]. [Viitattu 17.3.2009].  
Saatavissa <[http://finnvera.fi/fin/Vienti/Tutustu-Finnveran  
vientitakuutoimintaan/Maapolitiikka](http://finnvera.fi/fin/Vienti/Tutustu-Finnveran-vientitakuutoimintaan/Maapolitiikka) >

Finnvera b. Maaluokitukset ja maaluokituskartta. Ukraina. [Finnveran www-sivut]. [Viitattu 26.3.2009]. Saatavissa  
<[http://www.finnvera.fi/fin/Vienti/Tarkastele-maaluokkia-ja-laske-  
takuumaksuja/Maaluokitukset-ja-maaluokituskartta](http://www.finnvera.fi/fin/Vienti/Tarkastele-maaluokkia-ja-laske-takuumaksuja/Maaluokitukset-ja-maaluokituskartta)>

Finnvera c. Poliittiset riskit. [Finnveran www-sivut]. [Viitattu 31.3.2009].  
Saatavissa <[http://finnvera.fi/fin/Vienti/Tutustu-Finnveran-  
vientitakuutoimintaan/Katettavat-riskit/Poliittiset-riskit](http://finnvera.fi/fin/Vienti/Tutustu-Finnveran-vientitakuutoimintaan/Katettavat-riskit/Poliittiset-riskit)>

Finnvera d. Kaupalliset riskit. [Finnveran www-sivut]. [Viitattu 31.3.2009].  
Saatavissa <[http://finnvera.fi/fin/Vienti/Tutustu-Finnveran-  
vientitakuutoimintaan/Katettavat-riskit/Kaupalliset-riskit](http://finnvera.fi/fin/Vienti/Tutustu-Finnveran-vientitakuutoimintaan/Katettavat-riskit/Kaupalliset-riskit)>

Finnvera e. Maakatsaukset. [Pdf-dokumentti]. [Viitattu 7.4.2009] Saatavissa  
< <http://www2.finnvera.fi/uploads/Maakatsaukset.pdf>>

Finnvera f. Finnveran takuupolitiikka Venäjälle. [Pdf-dokumentti]. [Viitattu 12.4.2009] Saatavissa  
<<http://www2.finnvera.fi/uploads/maaluokitus/venajantakuutarjonta.pdf>>

Fintra. (2006). Vientiopas. 13. uusittu painos. Helsinki: Multiprint Oy. 120 s.

Haverila, M., Uusi-Rauva, E., Kouri, I., Miettinen, A. (2005). Teollisuustalous. 5. painos. Tampere: Tammer-Paino Oy. 510 s.

Karhunen, P., Lesyk, O., Ovaska O. (2007). Ukraina suomalaisyritysten toimintaympäristönä. Helsingin Kauppakorkeakoulun julkaisuja. Helsinki: HSE Print. 58 s.

Lyytikäinen, A. (2002). Vienti vetää, mutta kuka kattaa riskit?. Omistaja & Sijoittaja. Volyymi n:o 2. Lehti Online extra 2002. [verkkajulkaisu]. [Viitattu 23.3.2009]. Saatavissa <<http://www.omistajaonline.fi/lehdet/online-extra-2002/vienti-vetaa-mutta.aspx>>

Ollus, S. (2006). Jälleenvienti kasvattaa Suomen Venäjän-kauppaa. Tieto&trendit. Volyymi n:o 8. [verkkajulkaisu]. Päivitetty 2.2.2006. [Viitattu 29.3.2009]. Saatavissa <[http://www.stat.fi/tup/tietotrendit/tt\\_03\\_06\\_venajakauppa.html](http://www.stat.fi/tup/tietotrendit/tt_03_06_venajakauppa.html)>

Owusu, R. A., Kock, S., Sandhu, M. (2003). Project Business as a Distinct Market Entry Mode: A Conceptual Discussion. IMP Conference, Lugano Switzerland, September 2003. 21 s.

Pehkonen, E. (1998). EU – Suomen vienti- ja tuontitoiminta. 1. – 2. painos. Porvoo: WSOY – Kirjapainoyksikkö. 287 s.

Pehkonen, E. (2000). Vienti- ja tuontitoiminta. 1. painos. Porvoo: WS Bookwell Oy. 250 s.

Pirnes, H., Kukkola, E. (2002). Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Vantaa: Werner Söderström Osakeyhtiö. 277 s.

Pyykkö, H., Bunders, M. (2005). Suomen ulkomaankaupan rakenne. Euro & Talous. Volyymi n:o 7. Lehti n:o 3, s.83-89 [verkkajulkaisu]. Saatavissa <[http://www.bof.fi/NR/rdonlyres/59C4805E-D948-480D-95AE-8ADF8D939029/0/3\\_UlkomaankaupanRakenne.pdf](http://www.bof.fi/NR/rdonlyres/59C4805E-D948-480D-95AE-8ADF8D939029/0/3_UlkomaankaupanRakenne.pdf)>

Selin, E. (1994). Viejän opas. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy. 335 s.

Selin, E. (1997). Viennin käsikirja. Helsinki: Oy Edita Ab. 303 s.

Suomen yritysopas. Pk-yritysten vienti vetää. [Suomen yritysopas www-sivut]. Päivitetty 8.6.2007. [Viitattu 22.3.2009]. Saatavissa <<http://www.yritysopas.com/uutiset/2007-06-08-Pk-yritysten-vienti-vetaa/>>

Sutinen, M. (1996). Pk-yrityksen vientimarkkinointi ja ulkomaankauppa. Pohjois-Savon ammattikorkeakoulu. 375 s.

TEKES. Suomen vienti toimialoittain. [Power Point- esitys]. [Viitattu 26.2.2009] Saatavissa: <[www.tekes.fi/TEKES/esittely/A\\_teknopol/Vienti.PPT](http://www.tekes.fi/TEKES/esittely/A_teknopol/Vienti.PPT)>

Tiusanen T., Ivanova O., Podmetina D. (2004). EU's new neighbours: The case of Ukraine. Nordi-julkaisut. Lappeenranta. 150 s.

Tullihallitus a. Tavaroiden ulkomaankauppa yrityksen kokoluokittain 2007. [Pdf-dokumentti]. 30.6.2008. [Viitattu 26.2.2009]. Saatavissa <[http://www.tulli.fi/fi/05\\_Ulkomaankauppatilastot/11\\_Arkisto/03\\_Tilastokatsaukset/2008/2008\\_M12.pdf](http://www.tulli.fi/fi/05_Ulkomaankauppatilastot/11_Arkisto/03_Tilastokatsaukset/2008/2008_M12.pdf)>

Tullihallitus b. Tavaroiden ulkomaankaupan ennakkotiedot 2009. [Pdf-dokumentti]. 12.3.2008. [Viitattu 30.3.2009]. Saatavissa <[http://www.tulli.fi/fi/05\\_Ulkomaankauppatilastot/05\\_Tilastokatsaukset/pdf/2009/2009\\_E01.pdf](http://www.tulli.fi/fi/05_Ulkomaankauppatilastot/05_Tilastokatsaukset/pdf/2009/2009_E01.pdf)>

Tullihallitus c. Maatilastoja. [Tullin www-sivut, Excel-tilaukko]. Päivitetty 5.8.2008. [Viitattu 26.3.2009]. Saatavissa <[http://www.tulli.fi/fi/05\\_Ulkomaankauppatilastot/11\\_Arkisto/04\\_Tilastoja/03\\_Maatilastoja/index.jsp](http://www.tulli.fi/fi/05_Ulkomaankauppatilastot/11_Arkisto/04_Tilastoja/03_Maatilastoja/index.jsp)>

Tullihallitus d. Uljas- tavaroiden ulkomaankauppatilastot. [Tullin www-sivut]. [Viitattu 26.3.2009]. Saatavissa <<http://uljas.tulli.fi/>>

Tullihallitus e. Suomi-Venäjä 2005. [Pdf-dokumentti]. 29.5.2006. [Viitattu

29.3.2009]. Saatavissa

<[http://www.tulli.fi/fi/05\\_Ulkomaankauppatilastot/11\\_Arkisto/03\\_Tilastokatsaukset/07\\_Katsaukset06/Yritys\\_venaja05.jsp](http://www.tulli.fi/fi/05_Ulkomaankauppatilastot/11_Arkisto/03_Tilastokatsaukset/07_Katsaukset06/Yritys_venaja05.jsp)>

Tullihallitus f. Suomi-Venäjä 2005. [Pdf-dokumentti]. 30.5.2007. [Viitattu 29.3.2009]. Saatavissa

<[http://www.tulli.fi/fi/05\\_Ulkomaankauppatilastot/11\\_Arkisto/03\\_Tilastokatsaukset/2007/2007\\_M12.pdf](http://www.tulli.fi/fi/05_Ulkomaankauppatilastot/11_Arkisto/03_Tilastokatsaukset/2007/2007_M12.pdf)>

Työ- ja elinkeinoministeriö a. Yritysten yhteishankkeet ja niiden tuki. [Työ- ja elinkeinoministeriön www-sivut]. Päivitetty 11.2.2009. [Viitattu 22.3.2009]. Saatavissa < <http://www.tem.fi/index.phtml?s=2215>>

Työ- ja elinkeinoministeriö b. Yritysten yhteishankkeisiin vuonna 2008 myönnetyt kansainvälistymisavustukset. [Työ- ja elinkeinoministeriön www-sivut]. Päivitetty 13.2.2009. [Viitattu 7.4.2009]. Saatavissa <<http://www.tem.fi/index.phtml?s=3130>>

Työvoima- ja elinkeinokeskukset. Ohje valtionavustuksesta yritystoiminnan kehittämiseksi annetun lain ja valtioneuvoston asetuksen täytäntöönpanosta. [Pdf-dokumentti]. 19.1.2009. [Viitattu 24.3.2009]. Saatavissa <<http://www.tekeskus.fi/Public/?ContentID=18924&NodeID=10530&area=7645>>

Äijö, T. S. (1996). Suomalaisyritys kansainvälistyy, strategiat, vaihtoehdot ja suunnittelu. Saarijärvi: Gummerus Kirjapaino Oy. 159 s.