

AJAT MUUTTUVAT – KAUPANKÄYNTI JATKUU

Professori Alexander Marschan

TILANNE

Saksalainen high-tech yritys on toistakymmentä vuotta myynyt venäläiselle bioenergia-alalla toimivalle osuuskunnalle lisäainekomponentteja. Viime vuosien taloudellinen taantuma, ruplan sekä öljyhinnan romahdus veivät kuitenkin edellytykset tähänastiselta kaupalta. Venäläinen osapuoli ei pystynyt alentuneen ruplan arvon seurauksena tuomaan sille tärkeitä komponentteja. Saksalaiselle yritykselle taas vienti Venäjälle edusti parhaimpina vuosina noin 10 %:a sen vuosittaisesta kokonaisviennistä. Yrityksen kehittämille ja patentoimille lisäainekomponenteille kun ei Venäjällä löytynyt vastineita.

Saksalaisen yrityksen ylimmällä johdolla oli edessään vaikea valinta: joko luopua kokonaan tähän saakka kannattavasta viennistä tai alentaa merkittävästi Venäjälle toimitettavien tuotteiden hintaa. Jälkimmäinen vaihtoehto ei pitkällä aikavälillä olisi mahdollista.

TAUSTATEKIJÄT

Kuten hyvin muistamme, Suomella oli erityisasema idänkaupassa. Suomen ja Neuvostoliiton välinen kaupankäynti muuttui 1950-luvun alusta kahdenkeskiseksi clearing-kaupaksi, joka jatkui aina vuoden 1991 alkuun saakka. Tässä kahden maan välisessä bilateraaliossa ulkomaankaupassa raha ei siirtynyt lainkaan maasta toiseen. Clearing-suorituksissa käytettiin laskennallista maksuyksikköä. Öljy ja kaasu vaihdettiin koneisiin, laivoihin ja paperiin. Viennin ja tuonnin tasapainoa ylläpidettiin noudattamalla tiettyjä pelisääntöjä. Neuvostoliiton kanssa solmittavat hallitusten väliset runkosopimukset (viiden vuoden) turvasivat suomalaisen teollisuuden tuotteille vakaat markkinat. Tämä teki suomalaisille yhtiöille mahdolliseksi suunnitella hyvissä ajoin tuotantoaikatauluja neuvostoliittolaisten ulkomaankauppaorganisaatioiden kanssa. Clearing-järjestelmän ansiosta Suomi pystyi sodanjälkeisessä tilanteessa käyttämään rajoitettuja valuuttavarojaan kansantalouden tärkeiden alojen kehittämiseen.

Muualla Euroopassa sen sijaan idänkauppa käytiin vapaasti vaihdettavilla valuutoilla. Helpottaakseen kaupankäyntiä 1950-, -60-, -70- ja -80-luvuilla varsinkin saksalaiset ja itävaltalaiset kauppahuoneet (trading-house) osallistuivat aktiivisesti Neuvostoliiton ja muiden itä-Euroopan maiden ja länsimaiden yritysten väliseen kauppaan. Eurooppalaisten kauppahuoneiden rooli oli sängen merkittävä neuvostoliittolaisten tavaroiden ostajina ja niiden edelleen välittäjinä. On hyvä muistaa, ettei rupla siihen aikaan ollut vapaasti vaihdettava valuutta eikä ruplalla näinollen käyty kauppaa. Neuvostoliiton vientituotteiden valikoima oli (ja on edelleenkin) suppea, toisin sanoen yritysten mahdollisuudet tuoda omiin tarpeisiinsa tuotteita Neuvostoliitosta olivat kovin rajoitetut. Kauppahuoneet sen sijaan ostivat vaihdettavilla valuutoilla, useimmiten dollareilla, esim. raaka-aineita ja välittivät niitä kolmansille tahoille, riippumatta siitä, missä maailmankolkassa nämä maat/ostajat kulloinkin sijaittivat. Kauppahuoneiden toimijat olivat kekseliäitä ja taitavia kauppamiehiä, jotka pystyivät auttamaan länsimaisia yrityksiä myymään tuotteitaan Neuvostoliittoon ja muihin itäblokin maihin.

RATKAISU

Muistutin saksalaiselle yritysjohdolle eurooppalaisten kauppahuoneiden keskeisestä roolista entisen Neuvostoliiton aikana. Ehdotin heille, että etsittäisiin sopivaa kauppahuonetta joka ostaisi venäläiseltä partnerilta tuotteita euroilla ja välittäisi ne kolmansille ostajille. Tällä tavoin venäläinen osapuoli saisi euroja vientituloina myydessään tuotteitaan kauppahuoneelle. Näillä tuloilla se pystyisi hankkimaan saksalaiselta high-tech yritykseltä tarvitsemiaan lisäainekomponentteja. Saksalaisen yrityksen ylin johto hyväksyi suunnitelmani, jonka jälkeen ryhdyttiin konkreettisiin toimenpiteisiin. Itävaltalaisen kauppahuoneen kanssa solmittiin vastaostosopimus.

Projekti oli sängen haasteellinen koska sopivaa vastaostettavaa ei hevin löytynyt. Sekä venäläisen yrityksen että kauppahuoneen asiantuntijat tekivät parhaansa saadakseen koottua sellaisen vastaostopaketin, joka parhaiten varmistaisi venäläiselle osapuolelle puuttuvan määrän euroja kattamaan lisäainekomponenttien oston saksalaiselta yritykseltä. Kauppahuoneen kannalta vastaostettavien tuotteiden piti olla välitystoimintaan sopivia. Ratkaisun piti toisin sanoen palvella kaikkien osapuolten intressejä sekä luoda edellytykset aloittaa ja jatkaa kaupankäyntiä myös alhaisen ruplan arvon vallitessa. Tuntemani tahot Venäjällä antoivat hyviä vihjeitä ja neuvoja potentiaalisista tavarantoimittajista. Poikkeuksellinen tilanne vaati kuitenkin poikkeavia järjestelyjä. Yhteiset ponnistelumme toivat loppujen lopuksi tulosta: Saksalainen yritys jatkoi toimituksiaan uudelta pohjalta ja venäläinen osuuskunta sai tarvitsemansa lisäainekomponentit. Sopimus kaikkine kauppajuridisine yksityiskohtineen syntyi vajaan vuodessa. Saksalainen yritys saavuttanee ensi vuonna aikaisempien vuosien vientimäärän Venäjän kaupassaan.

Voitaneen olettaa, että kansainvälisen tilanteen rauhoittuessa myös idän ja lännen väliset tulehtuneet suhteet palaavat vanhoihin uomiinsa. Tämän myötä myös edellytykset käydä normaalia ja menestyksellistä kauppaa paranevat.

Professori Alexander [Marschan](#)