

BOFIT Online
2008 No. 7

Heli Simola ja Simon-Erik Ollus

Suomen Venäjän-kaupan yritysrakenne



EUROJÄRJESTELMÄ
EUROSYSTEMET

Suomen Pankki
BOFIT – Siirtymätalouksien tutkimuslaitos

Suomen Pankki
BOFIT – Siirtymätalouksien tutkimuslaitos

PL 160
00101 Helsinki
Puh: 010 831 2268
Fax: 010 831 2294
bofit@bof.fi

www.bof.fi/bofit

BOFIT Online
Päätoimittaja Jouko Rautava

ISSN 1456-811X (online)
10.7.2008

Helsinki 2008

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

Sisällys

Tiivistelmä	3
1 Taustaa	4
2 Venäjän-kauppaa käyvät yritykset	5
3 Venäjän-kauppa toimialatasolla	7
4 Venäjän-kauppa alueittain	10
5 Yhteenveto	13
Lähteet	15
Liite 1. VIRKE-tietokanta	16

Heli Simola ja Simon-Erik Ollus¹

Suomen Venäjän-kaupan yritys rakenne

Tiivistelmä

Tässä tutkimuksessa tarkastellaan Suomen Venäjän-kauppaa yritystasolla. Tarkastelussa käytetään ensimmäistä kertaa kattavaa, Tullihallituksen ja Verohallinnon tietoja yhdistävää tietokantaa (VIRKE-tietokanta), joka sisältää kaikki suomalaiset Venäjän-kauppaa harjoittaneet yritykset vuosina 2002-2006. Suomen Venäjän-kauppaa tarkastellaan yritys-, toimiala- ja aluetasolla verraten sitä koko ulkomaankauppaan. Venäjän-kauppa poikkeaa edelleen Suomen muusta ulkomaankaupasta. Pienten ja keski suurten yritysten, kaupan alalla toimivien yritysten sekä Uudenmaan alueella toimivien yritysten rooli Venäjän-viennissä on muuta vientiä suurempi. Viime vuosien kehityssuunta Venäjän-viennissä on ollut keskittyminen suurille yrityksille ja Uudenmaan alueelle. Venäjän-viennin merkitys on tärkein sellaisille toimijoille, joiden toiminta on pääosin keskittynyt kotimarkkinoille. Siksi pääosalla Venäjän-vientiä harjoittavista yrityksistä toiminta ei ole merkittävästi riippuvaista viennistä Venäjälle. Venäjän-tuonnissa taas pienten ja keski suurten sekä kaupan alalla toimivien yritysten rooli on muuta tuontia pienempi, mutta myös tuonti on alueellisesti hyvin keskittynyttä Uudellemaalle.

Avainsanat: Suomi, Venäjä, ulkomaankauppa, yritykset, VIRKE

¹ Heli Simola toimii ekonomistina Suomen Pankin siirtymätalouksien tutkimuslaitoksessa (BOFIT) ja Simon-Erik Ollus neuvonantajana East Office of Finnish Industriesissä. Artikkelissa ilmaistut mielipiteet ovat kirjoittajien omia, eivätkä välttämättä edusta Suomen Pankin tai East Officen kantaa. Kirjoittajat ovat kiitollisia BOFITin Jouko Rautavan arvokkaista kommentteista, sekä VIRKE-projektin projektipäällikkö Markku Hirvoselle ja ylitarkastaja Seppo Sannikalle, jotka ovat mahdollistaneet artikkelin kirjoittamisen antamalla VIRKE-tietoja tutkimuskäyttöön.

1 Taustaa

Viime vuosina kansainväliseen kauppaan liittyvissä tutkimuksissa on lisääntynyt eri maiden ulkomaankaupan tarkastelu yritystasolla, kun on saatu käyttöön tarvittavia tietokantoja. Yritystason tarkastelu täydentää koko talouden tasolla tehtävää kaupan tutkimusta, sillä kauppaa kuitenkin käytännössä käyvät nimenomaan yritykset, eivätkä maat. Eri maiden yritysaineistoilla tehdyissä tutkimuksissa on löydetty muutamia yhteisiä piirteitä ulkomaankauppaa harjoittavista yrityksistä, etenkin vientiyrityksistä.

Erityisesti vientiyritysten on todettu olevan suurempia, tuottavampia sekä pääoma- ja taitointensiivisempiä kuin ainoastaan kotimarkkinoilla toimivat yritykset. Vientiyritysten suurempi koko voi heijastaa skaalaetujen merkitystä viennissä. Korkeampi tuottavuus on todettu useissa tutkimuksissa viennin aloittamisen ehdoksi. Tämän on arvioitu johtuvan siitä, että vientiin liittyy uponneita kustannuksia. Jotta yrityksen olisi kannattavaa aloittaa vienti näistä kustannuksista huolimatta, on sen oltava keskimääräistä tuottavampi. Vientiyritysten on myös havaittu käyttävän suhteellisesti enemmän pääomaa ja koulutettua työvoimaa kuin ainoastaan kotimarkkinoilla toimivien.²

Lisäksi on todettu, että vain muutama prosenti taloudessa toimivista yrityksistä käy ulkomaankauppaa, kun taas valtaosa yrityksistä toimii ainoastaan kotimaisilla markkinoilla. Vientiä harjoittavilla yrityksilläkin viennin osuus koko myynnistä on yleisesti melko pieni. Ulkomaankaupan vähäisyyteen on esitetty syyksi lähinnä kaupankäynnin kustannuksia, jotka estävät suuremmat kauppavirrat. Kustannukset syntyvät mm. kuljetuskustannuksista ja kaupan esteistä, kuten tulleista ja kiintiöistä.

Ulkomaankauppa on yleensä myös hyvin keskittynyttä. Vaikka kauppaa harjoittavia yrityksiä on ylipäänsä melko vähän, niin suurimmasta osasta kaupan arvoa vastaa pieni osa niistä. Lisäksi suurin osa yrityksistä käy kauppaa vain yhden tai harvojen maiden kanssa sekä yhdellä tai muutamilla tuotteilla. Ainoastaan suurimmat yritykset, jotka vastaavat valtaosasta kaupan arvoa, käyvät kauppaa useiden maiden kanssa ja lukuisilla tuotteilla. Keskittymisen syiksi on esitetty mm. tuottavuuden epätasaista jakautumista, tuotteiden välistä korkeaa substituutiojoustoja sekä skaalaetuja ulkomaisessa jakelussa ja markkinoinnissa.

Nämä yleiset piirteet luonnehtivat suurelta osin myös Suomen ulkomaankauppaa. Kauppaa käy suhteellisen pieni osa yrityksistä ja pääosasta kauppaa vastaavat suurimmat yritykset. Tässä tarkastelussa keskitytään erityisesti Suomen Venäjän-kauppaan. Venäjän-kauppa on aikaisemmin poikennut huomattavasti Suomen muusta ulkomaankaupasta, ensin Neuvostoliiton suunnitelmatalouden ja sitten Venäjän siirtymävaiheen aiheuttaman poikkeuksellisen toimintaympäristön vuoksi. Venäjän talouskehitys on vakautunut viime vuosina ja maa on jälleen noussut Suomen suurimpien kauppakumppaneiden joukkoon. Venäjän-kaupassa on kuitenkin edelleen omat ominaispiirteensä Suomen muuhun ulkomaankauppaan verrattuna. Tässä tarkastelussa pyritään selvittämään näitä piirteitä ja niihin vaikuttavia tekijöitä. Lisäksi pyritään arvioimaan Venäjän-kaupan merkitystä suomalaisille yrityksille. Tarkastelussa hyödynnetään Viranomaisyhteistyön kehitysprojektin (VIRKE) tutkimuskäyttöön luovuttamaa tietokantaa, joka sisältää yritystason tietoja suomalaisista Venäjän-kauppaa käyvistä yrityksistä. Tietokantaa ja muita tarkastelussa käytettyjä tilastoja on kuvattu tarkemmin liitteessä 1.

² Piirteet on havaittu useissa eri tutkimuksissa, mm. Eaton & al. (2004), Bernard & al. (2005) ja Wagner (2007).

Seuraavissa luvuissa Venäjän-kauppaa verrataan Suomen koko ulkomaankauppaan, selvitetään Venäjän-kaupan merkitystä suomalaisille yrityksille ja tarkastellaan pienten ja keskisuurten yritysten (pk-yritysten) roolia Venäjän-kaupassa. Luvussa 2 näitä kysymyksiä käsitellään yritystasolla. Luvussa 3 siirrytään toimialatasolle ja luvussa 4 aluetasolle. Lopuksi luvussa 5 tarkastellaan saatuja tuloksia.

2 Venäjän-kauppaa käyvät yritykset

Myös Suomessa ulkomaankauppa on keskittynyt pienelle joukolle yrityksiä, vaikka ulkomaankaupan merkitys on pienten kotimarkkinoiden vuoksi Suomelle tärkeämpi kuin monille suuremmille maille. Vuonna 2006 suomalaisista yrityksistä noin 6 % harjoitti vientiä ja vajaa 2 %, eli noin 4 000 yritystä, Venäjän-vientiä. Vientiä harjoittavien yritysten lukumäärä on viime vuosina supistunut sekä Suomen koko viennissä että Venäjän-viennissä.

Vientiä harjoittavat pääosin suuret yritykset³. Suurista yrityksistä neljännes harjoittaa vientiä, kun taas pienistä ja keskisuurista yrityksistä viennissä on mukana vain muutama prosentti. Suurista vientiyrityksistä joka toinen vie Venäjälle ja vientiä harjoittavista pk-yrityksistä joka neljäs. Suomen Venäjän-viennissä pk-yrityksillä on suurempi rooli kuin muussa viennissä, mutta viime vuosina viennissä on tapahtunut keskittymistä. Pk-yritysten osuus Suomen koko viennin arvosta on pysytellyt runsaassa kymmenessä prosentissa viime vuosina, mutta Venäjän-viennissä pk-yritysten osuus on sitä vastoin supistunut lähes 30 prosentista alle 20 prosenttiin. Pk-yritysten suurempaan rooliin Venäjän-viennissä vaikuttaa markkinoiden läheisyys, mikä tekee viennin aloittamisen helpommaksi myös pienemmille yrityksille.

Venäjän-viennin keskittyminen viime vuosina saattaa heijastaa kilpailun kiristymistä Venäjän markkinoilla. Kilpailun lisääntyessä tehottomammat pk-yritykset ovat joutuneet poistumaan markkinoilta tai yhdistymään suuremmiksi ja tehokkaammiksi yksiköiksi. Venäjän-vientiä harjoittavien pk-yritysten lukumäärä onkin supistunut selvästi, kun taas suurten yritysten määrä on hieman kasvanut. Suurten yritysten vienti on myös kasvanut huomattavasti pk-yrityksiä nopeammin. Vuosina 2002-2006 suurten yritysten yhteenlasketun viennin arvo yli kaksinkertaistui, kun taas pk-yritysten viennin kasvu jäi kolmannekseen.

Suomessakin pääosa yritysten toiminnasta tapahtuu kotimarkkinoilla, sillä viennin osuus kaikkien suomalaisten yritysten yhteenlasketusta liikevaihdosta oli vajaa viidennes vuonna 2006. Venäjän-viennin osuus oli pari prosenttia. Venäjän-vientiä harjoittavien yritysten liikevaihdosta Venäjän osuus oli keskimäärin 10 % vuonna 2006⁴, mikä oli hieman enemmän kuin vuonna 2002. Pienelle osalle yrityksiä Venäjän-vienti on kuitenkin hyvin tärkeää, sillä niiden liikevaihdosta Venäjän-viennin osuus on yli puolet. Venäjän-viennistä riippuvaisia ovat erityisesti eräät pk-yritykset, suurista yrityksistä vain muutamalla Venäjän-vienti muodostaa edes yli neljänneksen liikevaihdosta. Se on luonnollista, sillä suuret yritykset toimivat useammilla vientimarkkinoilla ja lisäksi niiden on usein helpompi laajentaa toimintaansa paikallisille markkinoille kuin pk-yritysten.

³ Tässä tarkastelussa pk-yrityksiksi luokitellaan yritykset, joissa on alle 250 palkansaajaa tai joiden liikevaihto on alle 50 miljoonaa euroa. Tarkemmat tiedot luokituksesta on liitteessä 1.

⁴ Tarkastelu on rajoitettu niihin yrityksiin, joiden tilikausi on kalenterivuosi liikevaihto- ja vientitietojen vertailtavuuden vuoksi. Siksi tarkastelussa on mukana vain runsaat puolet yrityksistä.

Vientimarkkinana Venäjä onkin tärkeä nimenomaan pk-yrityksille. Venäjän osuus pk-yritysten viennistä oli vuonna 2006 lähes 15 %, kun suurten yritysten viennistä Venäjälle suuntautui alle kymmenen prosenttia. Suurten yritysten toiminnassa viennillä ylipäänsä on tärkeämpi rooli, mutta koska ne vievät useille markkinoille, ei nimenomaisesti Venäjän merkitys ole niille niin suuri kuin harvoille markkinoille vieville pk-yrityksille.

Venäjän-vientiä harjoittavat yritykset näyttävät olevan erikoistuneita nimenomaisesti Venäjän-vientiin ja niiden erikoistuminen on lisääntynyt viime vuosina. Vuonna 2006 yli puolet Venäjän-vientiä harjoittavista yrityksistä vei ainoastaan Venäjälle. Lisäksi Venäjän-viennin keskimääräinen osuus Venäjän-vientiä harjoittavien yritysten koko viennistä on kasvanut 60 prosentista 74 prosenttiin. Osittain tilannetta voi kuitenkin hämärtää se, että joissakin yrityksissä Venäjän-toiminnot voi olla keskitetty yhteen yksikköön, jolloin niiden merkitys kyseisessä yksikössä luonnollisesti korostuu.

Erikoistumisen lisääntyminen ei tue sitä mahdollisuutta, että Venäjälle vievät yritykset käyttäisivät Venäjän-vientiä ”astinlautana” muille vientimarkkinoille. Vuonna 2002 täysin Venäjän-vientiin erikoistuneista yrityksistä vain pienellä osalla oli vuoteen 2006 mennessä vientiä myös muille markkinoille. Pääosa yrityksistä vei edelleen ainoastaan Venäjälle. Yritysten vaihtuvuus on kuitenkin ollut suurta, sillä vuonna 2002 Venäjän-vientiä harjoittaneista yrityksistä alle puolet oli enää mukana viennissä vuonna 2006. On mahdollista, että osalle yrityksistä Venäjän-vienti on toiminut siinä mielessä astinlautana, että niistä on tullut osa uutta suurempaa yritystä yrityskaupan tai yhdistymisen seurauksena. Todennäköisesti vaihtuvuutta selittää myös osin jälleenviennin suuri osuus Venäjän-viennissä. On myös mahdollista, että osa yrityksistä on siirtynyt Venäjän-viennistä täysin muille markkinoille suuntautuvaan vientiin.

Taulukko 1. Suomen koko ulkomaankaupan ja Venäjän-kaupan jakautuminen yritys koon mukaan vuonna 2006.

	Koko vienti		Venäjän-vienti		Koko tuonti		Venäjän-tuonti	
	Arvo, eur mrd.	Lkm	Arvo, eur mrd.	Lkm	Arvo, eur mrd.	Lkm	Arvo, eur mrd.	Lkm
Yhteensä	61,4	14 611	6,2	4 020	54,9	39 343	7,8	1 393
Suuret yritykset	53,1	1 239	4,7	630	41,4	1 917	7,4	321
Pk-yritykset	7,7	12 845	1,1	3 390	13,3	34 876	0,4	1 069

Suurten yritysten ja Pk-yritysten summa ei välttämättä täsmää Yhteensä-lukuun, koska kaikkia yrityksiä ei ole pystytty identifioimaan tai luokittelemaan koon perusteella.

Lähteet: Tullihallitus, VIRKE.

Tuontiin osallistuu vajaa viidennes Suomen kaikista yrityksistä, mutta Venäjältä tuovia yrityksiä on alle prosentti. Venäjän-tuonti onkin huomattavasti muuta tuontia keskittyneempää. Tuontiyritysten lukumäärä on kuitenkin kasvanut niin Suomen koko tuonnissa kuin Venäjän-tuonnissakin viime vuosina. Vuonna 2006 Venäjän-tuontia harjoittavia yrityksiä oli lähes 1 400. Runsas kolmannes vuonna 2002 Venäjän-tuontia harjoittaneista yrityksistä harjoitti sitä edelleen vuonna 2006.

Myös tuontia harjoittavat pääosin suuret yritykset. Suomen koko tuonnin arvosta noin neljännes on peräisin pk-yrityksiltä, mutta Venäjän-tuonnissa niiden osuus on vain viitisen prosenttia. Tämä heijastaa pitkälti tuonnin tuoterakennetta, sillä öljyä ja muita raaka-aineita tuovat pääosin suuret yritykset. Pk-yritysten osuus on myös supistunut hieman viime vuosina. Suurten yritysten Venäjän-tuonnin arvo on vuosina 2002–2006 yli kaksinkertaistunut, mutta pk-yritysten yhteenlaskettu tuonti kasvoi vain 15 %.

Venäjän-tuonnin merkitys on selvästi tärkeämpi suurille kuin pk-yrityksille. Suurten yritysten tuonnista lähes viidennes on peräisin Venäjältä, kun taas pk-yritysten tuonnissa Venäjän osuus on muutama prosentti. Yritysten erikoistuminen Venäjän-tuontiin on vähäisempää kuin viennissä. Tuontia Venäjältä harjoittavista yrityksistä vajaa puolet tuo ainoastaan Venäjältä. Venäjän keskimääräinen osuus Venäjän-tuontia harjoittavien yritysten koko tuonnista on pysynyt runsaassa 60 prosentissa.

3 Venäjän-kauppa toimialatasolla

Suomen Venäjän-kaupan toimialajakauma on perinteisesti poikennut Suomen muusta ulkomaankaupasta. Vuonna 2006 Suomen koko viennissä teollisuusyritykset vastasivat 86 prosentista vientiä arvolla mitattuna ja kaupan alalla toimivat yritykset 11 prosentista. Venäjän-viennissä vastaavat luvut ovat 60 % ja 36 %, eli Venäjän-viennissä kaupan alalla toimivien yritysten osuus on selvästi suurempi kuin koko viennissä. Kaupan alan yritysten osuus viennistä on myös hieman kasvanut vuosina 2002–2006, mutta teollisuusyritysten osuus on pysynyt vakiona.

Kaupan toimialan yritysten huomattavasti suurempi osuus Venäjän-viennissä heijastaa Suomen asemaa porttina Venäjän ja Euroopan välillä. Suomalaiset kaupan alan yritykset ovat laajentaneet toimintaansa erityisesti Venäjän markkinoille. Lisäksi lähinnä Suomen Venäjän-vientiin liittyvä ilmiä on ns. jälleenvienti eli muualla tuotettujen tavaroiden vieminen Suomesta Venäjälle. Tullihallituksen (2008) arvion mukaan Suomen Venäjän-viennistä vuonna 2006 jopa 30 % koostui jälleenviennistä⁵. Huomattava osa jälleenviennistä on kaupan alan yritysten, erityisesti suurten yritysten, hoitamaa. Jälleenvientituotteet, kuten henkilöautot, kodinkoneet ja tietotekniikka, muodostavatkin pääosan kaupan alan yritysten viennistä Venäjälle.

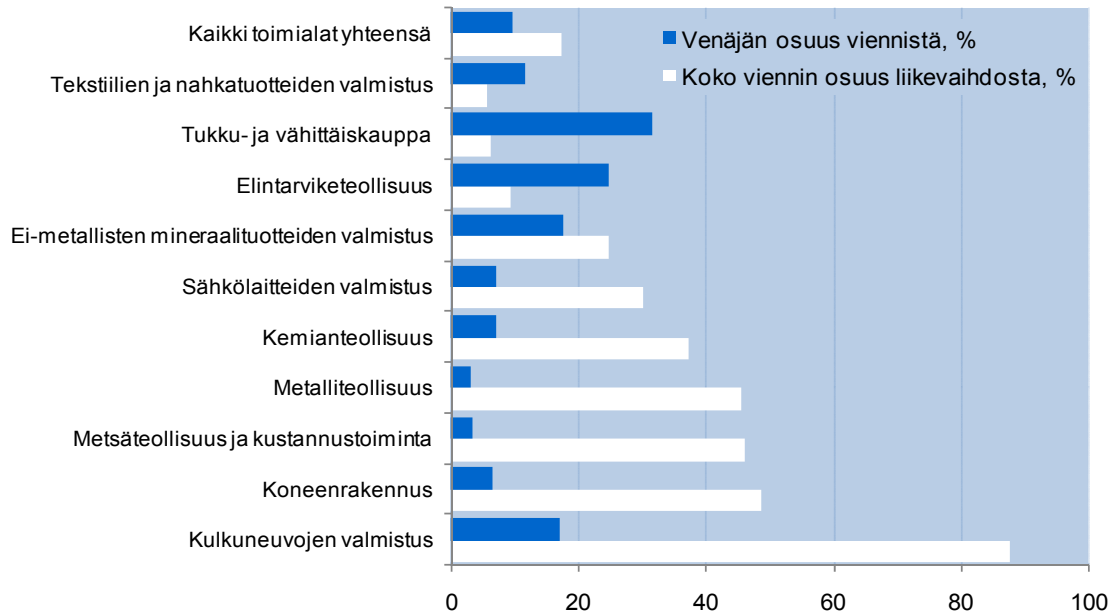
Teollisuustoimialojen jakautuminen heijastaa lähinnä eroja koko viennin ja Venäjän-viennin tuoterakenteessa, joten esim. metsäteollisuuden ja metallituotteiden valmistuksessa toimivien yritysten osuus on Venäjän-viennissä pienempi ja kemianteollisuuden yritysten osuus suurempi kuin koko viennissä. Teollisuustoimialojen sisällä elintarviketeollisuuden sekä tekstiili- ja nahkateollisuuden osuus viennistä on vuosina 2002–2006 supistunut lähes puoleen ja myös metsäteollisuuden osuus viennistä on supistunut selvästi. Sitä vastoin koneiden, laitteiden ja kuljetusvälineiden osuus on vastaavasti noussut huomattavasti.

Joka toinen suomalainen suuri teollisuusyritys vie Venäjälle, kaupan alan suurista yrityksistä alle kolmannes. Vientiosuudella mitattuna Venäjä on kuitenkin kaupan alan suurille yrityksille huomattavasti teollisuutta tärkeämpi markkina. Kaupan alan viennistä yli puolet suuntautuu Venäjälle, kun teollisuusyritysten viennissä Venäjän osuus on kuuden prosentin tuntumassa. Teollisuustoimialoista Venäjän-vienti on yritysten lukumäärällä mitattuna selvästi tärkeintä kemianteollisuudessa toimiville yrityksille, joista lähes viidennes vie Venäjälle. Lisäksi koneenrakennuksessa tai sähkölaitteiden valmistuksessa toimivista yrityksistä lähes joka kymmenes vie Venäjälle. Viennin arvolla mitattuna Venäjän-vienti on tärkeintä tekstiilejä ja jalkineita sekä ei-metallisia mineraalituotteita valmistaville yrityksille. Näillä aloilla toimivien yritysten yhteenlasketusta liikevaihdosta Venäjän-viennin osuus on runsaat neljä prosenttia. Muilla toimialoilla Venäjän-viennin osuus on 1-3 % yritysten yhteenlasketusta liikevaihdosta. Vuosina 2002–2006 Venäjän-viennin osuus yritysten

⁵ Jälleenviennistä tarkemmin kts. Ollus & Simola (2007).

yhteenlasketusta liikevaihdosta on hieman kasvanut kaikilla toimialoilla, mutta eniten koneiden, laitteiden sekä kuljetusvälineiden valmistuksessa.

Kuvio 1. Viennin osuus toimialojen liikevaihdosta ja Venäjän osuus toimialojen viennistä vuonna 2006, %.



Lähteet: Tilastokeskus, Tullihallitus, VIRKE.

Kuten kuvio 1 nähdään, on Venäjä vientimarkkinana erityisen tärkeä sellaisilla toimialoilla, jotka toimivat pääosin kotimarkkinoilla, eli vienti muodostaa pienemmän osan niiden liikevaihdosta. Ainoita poikkeuksia ovat sähkölaitteiden ja kulkuneuvojen valmistus, mutta niissäkin Venäjän osuutta kasvattaa jälleenvienti, jota osittain harjoittavat näiden toimialojen yritykset oman toimialansa tuotteiden osalta. Venäjänviennin tärkeys kotimarkkinayrityksille saattaa heijastaa näiden alojen heikompa kilpailukykyä, joka riittää vain vientiin naapurimarkkinoille. Lisäksi historialliset syyt voivat tukea esim. tekstiili- ja elintarviketeollisuuden vientiä, koska Neuvostoliitonviennissä nämä toimialat olivat vielä melko tärkeässä roolissa.

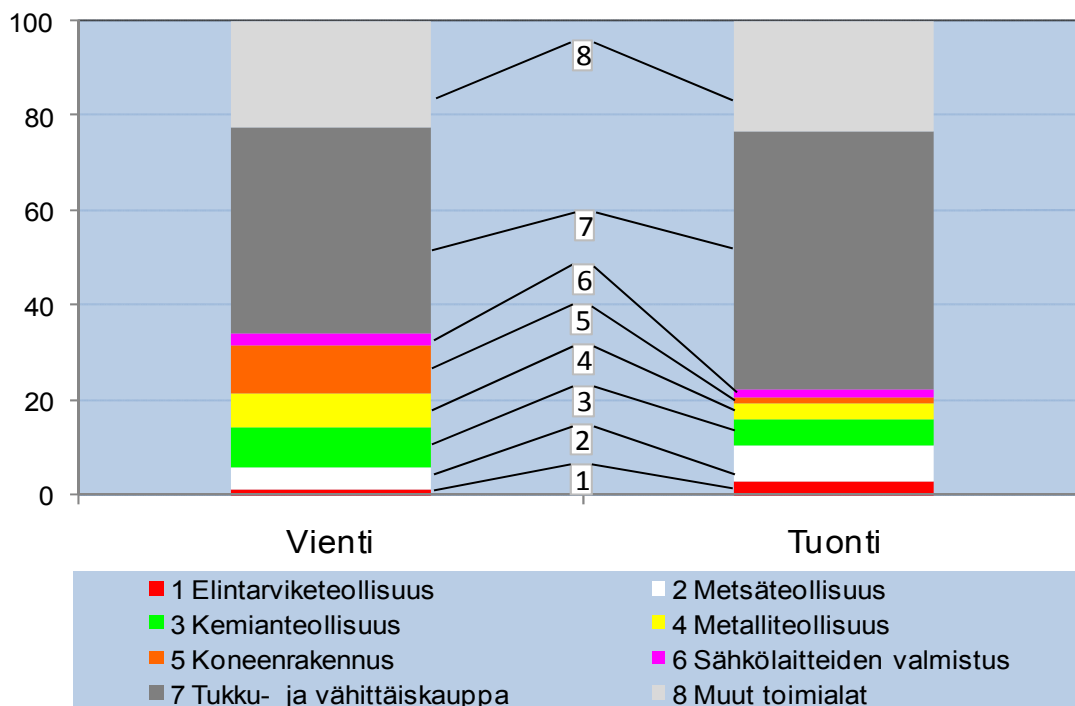
Suomen Venäjän-tuonti on perinteisesti poikennut selvästi muusta tuonnista myös toimialajakaumaltaan öljyn suuren painoarvon vuoksi. Vuonna 2006 Suomen koko tuonnissa teollisuusyritysten osuus arvosta oli noin puolet ja kaupan alan yritysten lähes yhtä suuri. Venäjän-tuonnissa sitä vastoin teollisuusyritykset vastaavat pääosasta tuontia ja kaupan alan yritysten osuus on vain runsas viidennes. Sekä koko että Venäjän-tuonnissa kaupan alan osuus on supistunut viime vuosina. Koska Suomen tuonti Venäjältä koostuu lähinnä öljystä ja muutamista muista raaka-aineista, tuonin toimialajakauma on hyvin samankaltainen. Öljytuotteita valmistavat yritykset vastaavat suurimmasta osasta Venäjän-tuontia ja loput on peräisin muun kemian-, metalli-, ja metsäteollisuuden yrityksiltä. Myös tuontituotteita viedään jonkin verran eteenpäin jälleenvientinä.

Pk-yritykset toimialoittain

Pk-yritysten osalta on vaikea vertailla Venäjän-kauppaa niiden muuhun ulkomaankauppaan, koska saatavilla olevat toimiala- ja aluetason tilastot ovat suppeita. Koko Venäjän-viennissä pk-yritysten osuus oli vuonna 2006 viidenneksen tuntumassa. Selvästi suurempi merkitys pk-yrityksillä oli tekstiilien ja nahkatuotteiden sekä metalliteollisuudessa toimivien yritysten viennissä. Näillä toimialoilla pk-yritysten rooli Suomessa on muutoinkin tärkeämpi.

Pk-yritysten osuus Venäjän-viennin arvosta sekä vientiin osallistuvien yritysten lukumäärä on supistunut viime vuosina. Voimakkaimmin tämä on näkynyt kaupan alalla. Se saattaa heijastaa sellaisten yritysten poistumista markkinoilta, joiden vienti ei perustunut todelliseen kilpailuun. Silti kaupan alan yritykset vastaavat yli 40 prosentista pk-yritysten Venäjän-vientiä. Teollisuuden toimialoista koneenrakennus-yrityksillä on suurin osuus Venäjän-viennissä. Pk-yritysten osuus on kasvanut erityisesti kulkuneuvojen valmistuksessa, mikä tosin johtuu lähinnä autojen jälleenviennistä, jota myös pienemmät yritykset harjoittavat. Lisäksi niiden osuus on kasvanut hieman tekstiili- ja nahkatuotteita valmistavien yritysten viennissä.

Kuvio 2. Pienten ja keski suurten yritysten Venäjän-viennin ja -tuonnin toimialarakenne vuonna 2006, %.



Lähde: VIRKE.

Pk-yritysten kokonaistoiminnan kannalta Venäjän-vienti ei ole kovin tärkeää, koska pääosa pk-yrityksistä toimii ainoastaan kotimarkkinoilla. Venäjän-viennin osuus pk-yritysten yhteenlasketusta liikevaihdosta on pysynyt yhdessä prosentissa. Toimialoittaisessa kehityksessä sitä vastoin on suuria vaihteluja. Venäjän-viennin osuus pk-yritysten liikevaihdosta vaihtelee elintarviketeollisuuden vajaasta prosentista kulkuvälineiden valmistuksen lähes kuuteen prosenttiin. Osuus on kasvanut eniten kulkuvälineiden ja koneiden valmistuksessa sekä kaupan alalla ja supistunut erityisesti ei-metallisten mineraalien valmistuksessa sekä metsäteollisuudessa. Niille pk-

yrityksille, jotka vientiä harjoittavat, on Venäjä kuitenkin tärkeä markkina. Kaupan alalla toimivien pk-yritysten viennistä Venäjän osuus on lähes kolmannes ja teollisuusyrityksillä vajaa kymmenes.

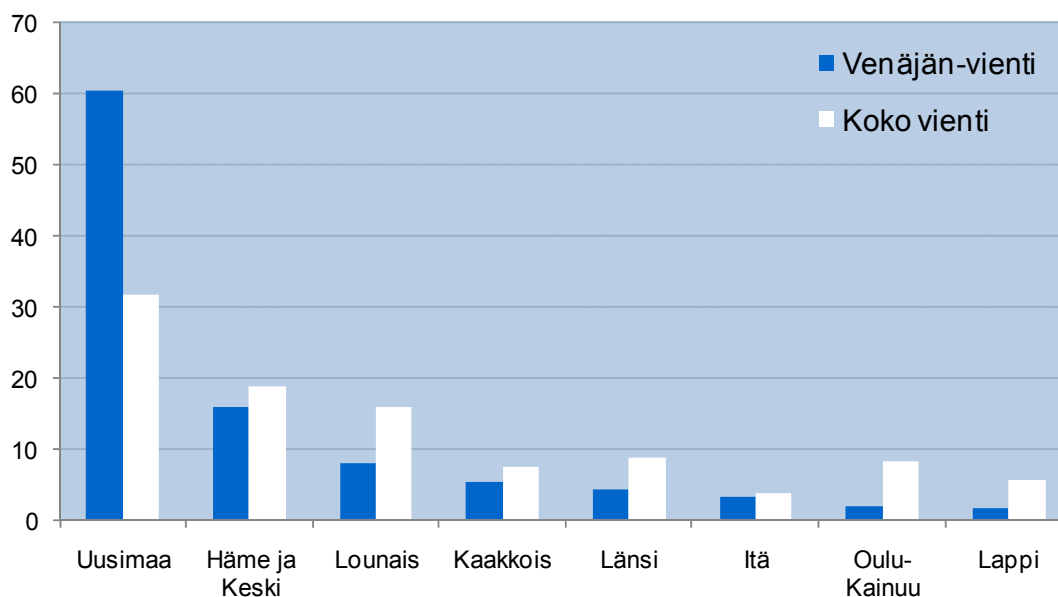
Suomen Venäjän-tuonnissa pk-yritysten osuus on selvästi pienempi kuin Suomen muussa tuonnissa, mikä johtuu pääosin Venäjän-tuonnin painottumisesta öljyyn. Suurin osuus pk-yrityksillä on elintarviketeollisuuden ja koneenrakennuksen yritysten tuonnissa. Elintarvike- ja metalliteollisuudessa toimivien pk-yritysten tuonti Venäjältä on moninkertaistunut vuosina 2002–2006. Tuontiyritysten lukumäärä on lisääntynyt eniten sähkölaitteiden valmistuksessa, metalliteollisuudessa ja koneenrakennuksessa.

Pk-yritysten tuonnissa pääosasta vastaavat kaupan alan yritykset. Muita tärkeitä toimialoja ovat sähkön tuotanto, metsäteollisuus sekä kemianteollisuus. Venäjän-tuonnin osuus pk-yritysten kokonaistuonnissa on vain muutama prosentti niin kauppa- kuin teollisuusyritystenkin osalta.

4 Venäjän-kauppa alueittain

Alueellisesti tarkasteltuna Suomen Venäjän-vienti on hyvin keskittynyttä Uudellemaalle (ml. pääkaupunkiseutu). Uudenmaan alue on toki tärkein myös Suomen koko viennissä, sillä suuret suomalaiset yritykset, jotka vastaavat pääosin viennistä, ovat keskittyneet pääkaupunkiseudulle. Lisäksi Uudenmaan painoarvoa yliarvioi se, että monella yrityksellä on pääkonttori Uudellamaalla, vaikka tuotantotoiminta olisikin pääosin muilla alueilla. Venäjän-viennistä Uudenmaan osuus oli vuonna 2006 jopa 60 %, kun Suomen koko viennissä Uudenmaan osuus oli kolmannes. Vastaavasti muiden alueiden osuudet Venäjän-viennistä olivat pienempiä kuin niiden osuudet koko viennistä. Uudenmaan osuus on myös kasvanut vuosina 2002–2006.

Kuvio 3. Alueiden osuudet jalostusteollisuuden koko viennissä ja Venäjän-viennissä vuonna 2006, %.



Lähteet: Tilastokeskus, VIRKE.

Alueellinen keskittyminen heijastaa myös Venäjän-viennin tuoterakennetta, sillä Venäjän-viennissä tärkeimpiä tuotteita valmistavat ja myyvät yritykset sijaitsevat pääosin Uudenmaan alueella. Sitä vastoin Suomen muussa viennissä tärkeitä tuotteita, kuten paperi- ja metallituotteita, valmistetaan enemmän myös muilla alueilla. Koneenrakennuksessa sekä tekstiilien ja jalkineiden valmistuksessa Hämeen ja Keski-Suomen alue vastaa lähes puolesta toimialojen Venäjän-viennistä. Lounais-Suomella on merkittävä osuus elintarviketeollisuuden ja Kaakkois-Suomella metsäteollisuuden Venäjän-viennissä.

Venäjän-viennin kasvu on ollut nopeinta Oulun ja Kainuun alueella sekä Uudellamaalla, joiden viennin arvo on yli kaksinkertaistunut vuosina 2002-2006. Länsi-Suomen vienti Venäjälle sitä vastoin on kasvanut vain prosentilla ja myös Kaakkois-Suomen viennin kasvu on ollut selvästi keskimääräistä hitaampaa. Länsi-Suomessa metalli- ja elintarviketeollisuuden Venäjän-vienti on supistunut selvästi, kun taas Kaakkois-Suomessa kasvua on hidastanut kaupan alan yritysten viennin supistuminen. Kaikilla muilla alueilla paitsi Länsi-Suomessa Venäjän-vienti on kuitenkin kasvanut alueen koko vientiä nopeammin. Venäjän-vientiä harjoittavien yritysten lukumäärä sitä vastoin on kasvanut hieman ainoastaan läntisillä alueilla ja supistunut kaikilla muilla alueilla.

Venäjän-viennin merkitys näyttää olevan suurin Uudenmaan alueelle, kun käytetään mittarina sen osuutta alueiden koko viennin⁶ tai liikevaihdon arvosta. Uudenmaan viennistä vajaa kymmenes suuntautuu Venäjälle, kun taas muilla alueilla osuus vaihtelee pohjoisten alueiden runsaasta prosentista Hämeen ja Keski-Suomen sekä Itä-Suomen runsaaseen neljään prosenttiin. Venäjän osuus viennistä on suurin niillä alueilla, joilla viennillä on vähemmän merkitystä eli viennin osuus alueen yritysten yhteenlasketusta liikevaihdosta on pienin. Näitä ovat esimerkiksi Uudenmaan alue, jossa suuren kotimaisen kysynnän vuoksi viennin merkitys on pienempi sekä toisaalta Itä-Suomi, jossa vientiyrityksiä on muita alueita vähemmän. Liikevaihtoon pohjautuva tarkastelu ei juuri muuta kuvaa, sillä Venäjän-viennin osuus on pohjoisilla alueilla prosentin tuntumassa ja korkeimmillaan Uudellamaalla neljässä prosentissa. Venäjän-viennin osuus koko viennistä, kuten myös liikevaihdosta, on kasvanut hieman kaikilla alueilla lukuun ottamatta Länsi-Suomea.

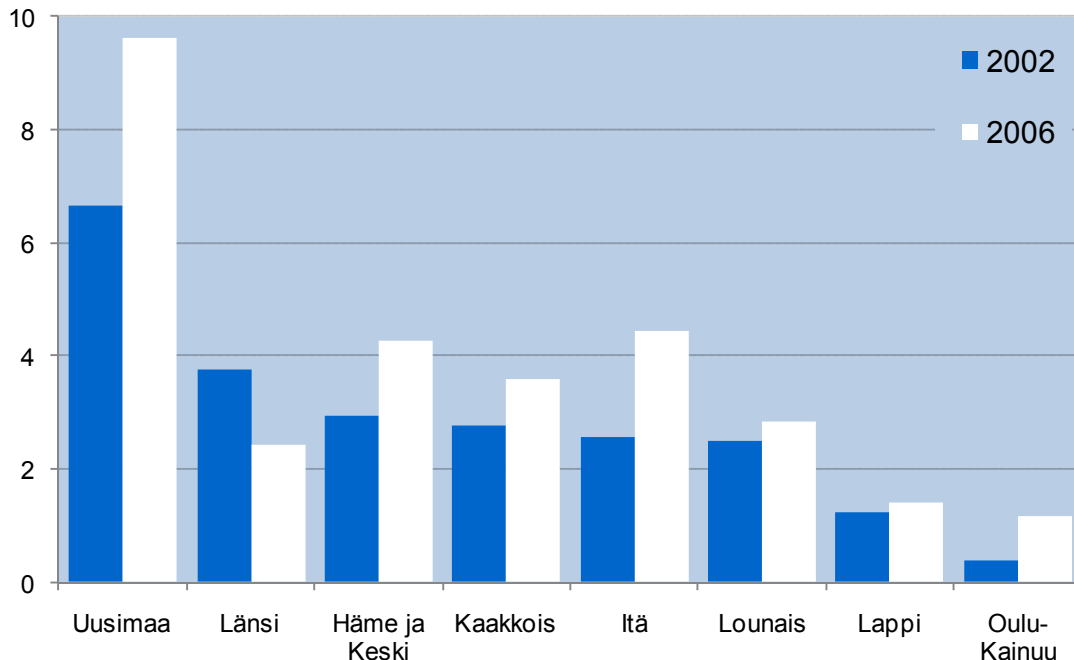
Uusimaa poikkeaa muista alueista myös kaupan osalta, sillä Uudellamaalla kaupan alalla toimivien yritysten osuus viennistä on selvästi suurempi kuin muilla alueilla. Kun Uudenmaan viennistä vuonna 2006 lähes puolet oli peräisin kaupan alan yrityksistä, oli vastaava osuus Kaakkois-Suomessa viidennes ja muilla alueilla vielä selvästi pienempi. Lapissa ainoastaan prosentti viennin arvosta oli peräisin kaupan alan yrityksistä. Uusimaa vastaakin lähes täysin kaupan alan yritysten Venäjän-viennistä ja myös jälleenvientitoiminta on keskittynyt Uudellemaalle. Alueen kauppayritysten Venäjän-vienti on 2,5-kertaistunut vuosina 2002-2006. Sitä vastoin erityisesti Lapissa, mutta myös Kaakkois- ja Länsi-Suomessa kaupan alan yritysten vienti on supistunut selvästi.

Tuonnissa Uudenmaan osuus on vielä suurempi kuin viennissä, sillä yli 80 % tuonnin arvosta tulee Uudellamaalla sijaitsevista yrityksistä. Osuus on hieman supistunut vuosina 2002-2006, kun taas Lapin osuus on vastaavasti kasvanut hieman yltäen seitsemään prosenttiin. Muiden alueiden osuudet tuonnista ovat selvästi alle viiden prosentin. Tämä heijastaa erityisesti öljyn suurta roolia Suomen Venäjän-tuonnissa, Lappiin taas tuodaan Venäjältä lähinnä metalleja. Venäjän-tuonnin

⁶ Vertailutietona käytettyihin Tilastokeskuksen alueellisiin vientitilastoihin sisältyy myös palveluvienti, kun taas tullitilastot käsittävät vain tavaraviennin. Siksi Venäjän-viennin osuus on todellisuudessa hieman suurempi kuin nämä luvut osoittavat. Tullihallituksen ulkomaankauppatilastojen mukaan Venäjän osuus Suomen koko viennistä oli runsaat 10 % sekä vuonna 2006 että vuonna 2007.

merkitystä alueiden koko tuonnin kannalta ei pystytty tutkimaan, koska tarvittavia tilastoja ei ollut saatavilla.

Kuvio 4. Venäjän-viennin osuus alueiden koko viennistä vuosina 2002 ja 2006, %.



Lähteet: Tilastokeskus, VIRKE.

Pk-yritykset alueilla

Venäjän-viennissä pk-yritysten merkitys on korostunut Kaakkois- ja Itä-Suomessa, jossa ne vastaavat noin puolesta viennin arvosta. Myös Oulun ja Kainuun alueella niiden osuus on edelleen kolmannes, vaikka se on supistunut huomattavasti viime vuosina. Pienin osuus pk-yrityksillä on Uudenmaan ja Lapin alueiden viennissä.

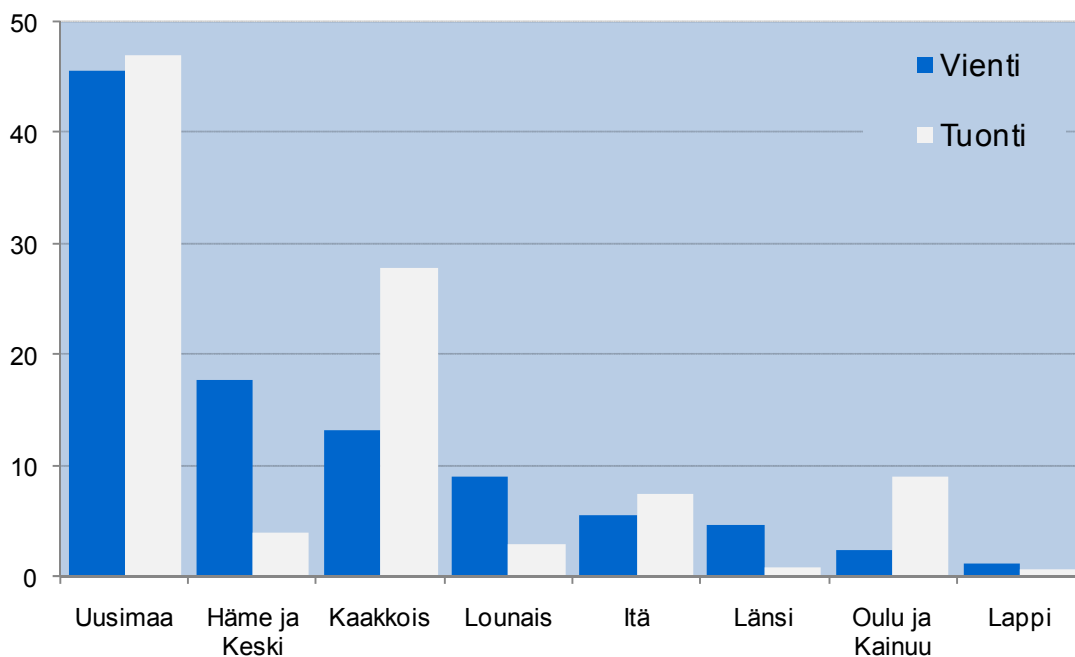
Alueellisesti myös pk-yritysten vienti on keskittynyt Uudellemaalle ja lähes puolet niiden viennin arvosta on peräisin sieltä. Uudenmaan osuus on kasvanut hieman vuosina 2002–2006, kuten myös Lounais-Suomen. Sitä vastoin Kaakkois-Suomen osuus pk-yritysten viennistä on supistunut muutamalla prosenttiyksiköllä. Pk-yritysten vienti onkin Lounais-Suomessa kasvanut runsaat 70 % vuosina 2002–2006, kun Kaakkois-Suomessa kasvua oli vain 4 %.

Venäjän osuutta eri alueiden pk-yritysten viennistä ei pystytä tarkastelemaan, sillä alueellisia vientitilastoja ei ole jaoteltu yrityskoon mukaan. Erikoistuminen Venäjän-vientiin on kuitenkin voimakkaina itäisillä alueilla sijaitsevilla pk-yrityksillä. Kaakkois-Suomessa, Oulun ja Kainuun alueella sekä Itä-Suomessa Venäjän-viennin keskimääräinen osuus Venäjän-vientiä harjoittavien pk-yritysten viennistä on yli 80 % ja ainoastaan Venäjälle vieviä yrityksiä on runsaat kaksi kolmannesta yrityksistä. Vähiten Venäjän-vientiin ovat erikoistuneita taas läntisten alueiden pk-yritykset. Tämä heijastaa markkinoiden läheisyyden merkitystä, sillä etenkin pk-yritysten kohdalla esim. kuljetus- ja markkinointikustannusten merkitys korostuu.

Pk-yritysten yhteenlasketusta tuonnin arvosta suurin osuus on jälleen Uudellamaalla. Sen osuus on myös kasvanut runsaasta kolmanneksesta vuonna 2002

lähes puoleen vuonna 2006. Tuonnissa itäisillä alueilla on kuitenkin selvästi suurempi merkitys kuin viennissä. Tuonnin arvo on vuosina 2002-2006 kasvanut vain Uudellamaalla, Kaakkois-Suomessa ja Lounais-Suomessa, mutta supistunut muilla alueilla. Nopeimmin eli puolella on kasvanut uusimaalaisten yritysten tuonti, kun taas tuonti Lappiin, Länsi-Suomeen sekä Hämeen ja Keski-Suomen alueelle on supistunut yli puolella. Lapin-tuonnin supistuminen johtuu lähinnä sähkön tuonnin romahtamisesta, kun taas Hämeessä ja Keski-Suomessa sekä Länsi-Suomessa kivihiilen tuonti on supistunut merkittävästi. Päinvastoin kuin viennissä, tuontia harjoittavien pk-yritysten lukumäärä on lisääntynyt useimmilla alueilla. Venäjän-tuonnin merkitys pk-yrityksille on suurin itäisillä ja pohjoisilla alueilla, joissa sen osuus Venäjän-tuontia harjoittavien pk-yritysten tuonnista on keskimäärin 90 %.

Kuvio 5. Alueiden osuudet pk-yritysten Venäjän-viennistä ja -tuonnista vuonna 2006, %.



Lähde: VIRKE

5 Yhteenveto

Yritysrakennetarkastelu paljastaa uutta tietoa Suomen Venäjän-kaupan rakenteesta. Suomen koko vientiin verrattuna Venäjän-vientiin liittyy muutamia poikkeavia piirteitä sekä yritys-, toimiala-, että aluetasolla.

Yritystasolla pk-yritysten osuus Venäjän-viennin arvosta on ollut erityisesti aiemmin, mutta on edelleen suurempi kuin niiden osuus koko viennissä. Tähän luultavasti vaikuttaa Venäjän markkinoiden läheisyys, sillä pk-yritysten voi olla helpompi suunnata naapurimaan markkinoille kuin kauemmas. Samanlaisen tarkasteluun muiden läheisten markkinoiden osalta ei ollut tarvittavaa aineistoa, mutta Tullihallituksen julkaisemat tilastot viittaavat kuitenkin samantyyppiseen tilanteeseen

myös esim. Ruotsiin suuntautuvassa viennissä, joka on jakautunut useammille yrityksille kuin Suomen koko vienti.

Toimialatasolla Venäjän-vienti erottuu muusta viennistä erityisesti kaupan alan yritysten suurella osuudella. Tämä heijastaa pitkälti Suomen suotuisaa asemaa Venäjään nähden, ns. porttina Eurooppaan, kun taas muiden markkinoiden kannalta Suomen asema on jokseenkin syrjäinen. Lähinnä Suomen Venäjän-vientiin liittyväksi ilmiöksi onkin muodostunut jälleenvienti, eli muista maista Suomeen tuotujen ja edelleen Venäjälle välitettyjen tuotteiden vienti. Suuresta osasta jälleenvientiä vastaavat kaupan alan yritykset. Lisäksi suomalaiset kaupan alan yritykset ovat laajentuneet ulkomaista erityisesti Venäjän markkinoille. Niiden toiminta Venäjällä on myös kasvanut voimakkaasti, mikä on varmasti heijastunut myös kaupan alan yritysten vientiin Venäjälle.

Aluetasolla Venäjän-viennin erityispiirteenä on sen muuta vientiä selvästi voimakkaampi keskittyminen Uudenmaan alueelle. Uudenmaan suuri osuus viennissä selittyy osin sillä, että hyvin monet suomalaisista suuryrityksistä ovat sijoittuneet sinne. Alueen merkitys korostuu osittain myös sen vuoksi, että monilla yrityksillä on pääkonttori Uudellamaalla, vaikka varsinainen tuotantotoiminta tapahtuisikin muilla alueilla. Uudenmaan suurempi osuus Venäjän-viennissä heijastaa myös Venäjän-viennin tuoterakennetta.

Vuosina 2002–2006 Venäjän-viennin kehityksen pääpiirre on ollut keskittyminen. Venäjän-vienti on keskittynyt yritystasolla, sillä vientiin osallistuvien suurten yritysten lukumäärä on kasvanut ja niiden osuus viennin arvosta on kasvanut selvästi pk-yritysten kustannuksella. Lisäksi suurimpien yritysten osuus Venäjän-viennistä on kasvanut. Toimialoitain tarkasteltuna suurimman yksittäisen toimialan eli tukku- ja vähittäiskaupan osuus viennistä on myös hieman kasvanut. Alueellisesti Venäjän-vienti on keskittynyt entistä voimakkaammin Uudenmaan alueelle. Suomen muussa viennissä keskittyminen on ollut selvästi vaimeampaa.

Pääosasta Venäjän-vientiä, kuten muutakin vientiä, vastaavat muutamat suuryritykset. Venäjän-viennin suhteellinen merkitys näyttää kuitenkin olevan suurin sellaisille toimijoille, joille viennin merkitys ylipäänsä on vähäisin eli ne keskittyvät pääosin kotimarkkinoille. Tämä on havaittavissa niin yritys-, toimiala- kuin aluetasollakin. Tämä näyttää tukevan käsitystä siitä, että Venäjä läheisyytensä vuoksi voi toimia ”kotimarkkinoiden laajenuksena” ja sen merkitys on erityisen tärkeä sellaisille toimijoille, joilla on pienet kotimarkkinat tai vähemmän mahdollisuuksia vientiin heikomman kilpailukyvyn vuoksi. Koska viennin merkitys on näillä toimijoilla pienempi, ei myöskään riippuvuus Venäjän-viennistä silti muodosta useimmille niistä merkittäviä ongelmia.

Suomen Venäjän-tuontia määrittää lähinnä öljyn ja osittain myös muiden raaka-aineiden tuonti. Siksi se on muuta tuontia selvästi keskittyneempää suurille yrityksille. Tuonnin arvolla mitattuna pk-yritysten osuus on hyvin pieni, suurin osa tuonnista on peräisin öljynjalostustoimialan yrityksistä ja tuonti on voimakkaasti keskittynyt Uudenmaan alueelle. Venäjän-tuonnilla on myös selvästi suurempi merkitys suurille yrityksille, erityisesti teollisuusyrityksille, kuin pk-yrityksille.

Venäjän-kauppa siis poikkeaa edelleen jossain määrin Suomen muusta kaupasta. Etenkin viennin osalta tärkeä eroihin vaikuttava tekijä on Venäjän markkinoiden sijainti ja läheisyys, jotka tekevät siitä erityisen tärkeän vientikohteen sellaisille suomalaisille yrityksille, joilla on vähemmän mahdollisuuksia muilla vientimarkkinoilla. Venäjän-tuonnin eroavuudet selittyvät pitkälti tuonnin poikkeavalla tuoterakenteella eli voimakkaalla keskittymisellä erityisesti öljyyn ja myös muihin raaka-aineisiin.

Lähteet

Bernard, Andrew B., J. Bradford Jensen & Peter K. Schott (2005). Importers, Exporters and Multinationals: A Portrait of Firms in the U.S. that Trade Goods. NBER Working Paper 11 404.

Eaton, Jonathan, Samuel Kortum & Francis Kramarz (2004). Dissecting Trade: Firms, Industries and Export Destinations. *American Economic Review*, vol. 94, no. 2.

Ollus, Simon-Erik & Heli Simola (2007). Finnish re-exports to Russia. *BOFIT Online* 5/2007.

Tilastokeskus (2002-2006). Teollisuuden alue- ja toimialatilasto.

Tilastokeskus (2002-2006). Yritysrekisterin vuositilasto.

Tullihallitus (2004). Ulkomaankauppa yritysten kokoluokittain 2002 ja 2003. Ulkomaankauppa 2004:M12.

Tullihallitus (2007). Tavaroiden ulkomaankauppa yritysten kokoluokittain 2006. Kauppa 2007:M11.

Tullihallitus (2008). Jälleenvienti Venäjälle vuonna 2006. Kauppa 2008:M10.

Wagner, Joachim (2007). Exports and Productivity: A Survey of the Evidence from Firm-level Data. *The World Economy* 2007.

Liite 1. VIRKE-tietokanta

VIRKE (Viranomaisyhteistyön kehitysprojekti) –tietokanta sisältää Tullihallituksen ja Verohallinnon keräämät tiedot kaikista Venäjän-kauppaa harjoittavista suomalaisista yrityksistä. Tietokanta kattaa vuodet 2002-2006. Tullihallituksen ja Verohallinnon keräämät tiedot voidaan yhdistää yritysten tunnusnumeron avulla. Kaikkia viejiä ja tuojia ei kuitenkaan pystytä yhdistämään Verohallinnon tietoihin, koska osa kaupanharjoittajista on yksityishenkilöitä ja osa on antanut vääriä tietoja. Tämä ongelma koskee lähinnä vientiä. Viennin arvosta kuitenkin yli 95 % pystytään identifioimaan, eli vientitiedot voidaan yhdistää verotietoihin. Tuonnin osalta vastaava luku on käytännössä 100 %.

Suuret sekä pienet ja keskisuuret yritykset

Yritysten jakamiseksi suuriin ja pk-yrityksiin seurataan Tilastokeskuksen määritelmää, mutta tässä analyysissä käytetty määritelmä on hieman epätarkempi. Tilastokeskuksen määritelmän mukaan pieniksi ja keskisuuriksi yrityksiksi luetaan sellaiset yritykset, joissa on alle 250 työntekijää ja joiden liikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa tai tasearvo enintään 40 miljoonaa euroa. Lisäksi yritysten pitää olla riippumattomia, eli ne eivät ole esim. tytäryhtiöitä. Tilastokeskuksen määritelmää on käytetty myös Tullihallituksen Suomen ulkomaankaupan rakennetta koskevissa julkaisuissa. Tässä tarkastelussa on yksinkertaisuuden vuoksi määritellyt pk-yrityksiksi sellaiset yritykset, joissa on alle 250 työntekijää ja joiden liikevaihto on alle 50 miljoonaa euroa. Jos liikevaihtoa tai työntekijöiden lukumäärää ei ollut saatavilla, pk-yrityksiksi määriteltiin sellaiset yritykset, joiden vienti on alle 50 miljoonaa euroa. Tässä tarkastelussa käytetyt pk-yritykset eivät siis ole täysin vertailukelpoisia Tilastokeskuksen ja Tullihallituksen julkaisuihin, mutta tulokset ovat hyvin yhteneviä niiden vuosien osalta, joille Tullihallitus on julkaissut tiedot Venäjän-kaupan rakenteesta.

Toimialat

Tässä tarkastelussa käytetty toimialajaottelu perustuu Tilastokeskuksen kaksinumeroiseen TOL-luokitukseen. Toimialat on aggregoitu seuraavasti:

Jalostusteollisuus: 15–36
Elintarviketeollisuus: 15–16
Tekstiilien ja nahkatuotteiden valmistus: 17–19
Metsäteollisuus: 20–22
Kemianteollisuus: 23–25
Ei-mineraalisten tuotteiden valmistus: 26
Metalliteollisuus: 27–28
Koneenrakennus: 29
Sähkölaitteiden valmistus: 30–33
Kulkuneuvojen valmistus: 34–35
Tukku- ja vähittäiskauppa: 50–52

Alueet

Yritysten jakaminen alueisiin on tehty ensisijaisesti niiden sijaintiosoitteen postinumeron perusteella, jotta jakauma kuvaisi mahdollisimman hyvin yritysten todellista sijaintialuetta. Koska kaikista yrityksistä ei ollut saatavilla sijaintiosoitetta, on toissijaisena jakoperusteena käytetty postiosoitteen postinumeroa. Sellaiset yritykset, joista ei ollut saatavissa mitään osoitetta, on jaettu alueille verotoimiston perusteella. Siksi Uudenmaan osuus on luultavasti jossain määrin ylikorostunut, koska monilla yrityksillä on pääkonttori Uudenmaan alueella, vaikka varsinaista toimintaa olisi muuallakin. Aluejaottelu perustuu maakuntiin seuraavasti:

Häme ja Keski-Suomi: Häme, Pirkanmaa, Päijät-Häme, Keski-Suomi

Itä-Suomi: Pohjois-Karjala, Pohjois-Savo

Kaakkois-Suomi: Kymenlaakso, Etelä-Karjala, Etelä-Savo

Lappi: Lappi

Lounais-Suomi: Varsinais-Suomi, Satakunta

Länsi-Suomi: Etelä-Pohjanmaa, Pohjanmaa, Keski-Pohjanmaa

Oulu-Kainuu: Kainuu, Pohjois-Pohjanmaa

Uusimaa: Uusimaa ja Itä-Uusimaa

Alueellisessa tarkastelussa on vertailutietoina käytetty Tilastokeskuksen maakunnittaisia teollisuustuotantotilastoja, jotka on aggregoitu vastaavasti alueisiin. Tilastokeskuksen vientitilastoihin sisältyy myös palveluvienti, kun taas tullitilastoissa on vain tavaravienti. Siksi tilastot eivät ole täysin vertailukelpoisia, vaan Venäjän osuus alueiden viennistä on todellisuudessa hieman suurempi.

- 2004 No 1 Elena Smirnova: Impact of Cross-listing on Local Stock Returns: Case of Russian ADRs
 No 2 Seija Lainela and Pekka Sutela: European Union, Russia, and TACIS
 No 3 Seija Lainela: Investoinnit kasvussa Venäjällä
 No 4 BOFIT: Venäjän talous Putinin aikana
 No 5 Merja Tekoniemi: Venäjän Kaukoidän taloudellinen integraatio
 No 6 Tuuli Koivu: The sustainability of Chinese growth
 No 7 Tapio Korhonen: Venäjän rahoitusjärjestelmän nykytila ja näkymät
 No 8 Tapio Korhonen ja Simon-Erik Ollus: Mikä pääomapako Venäjältä?
 No 9 Simon-Erik Ollus: How much oil can Russia produce? – A study in the Russian oil sector
 No 10 Tapio Korhonen: Kiinan rahoitusjärjestelmän nykytila ja näkymät
 No 11 Simon-Erik Ollus: Miksi kesällä 2004 oli luottamuspuola? – Katsaus Venäjän pankkisektorin rakenteeseen ja nykytilaan
- 2005 No 1 Tuuli Koivu: The challenge of choosing an optimal exchange rate regime for China
 No 2 Jouko Rautava: Is India emerging as a global economic powerhouse equal to China?
 No 3 Pekka Sutela: EU, Russia, and Common Economic Space
 No 4 Barbara Bils: What determines regional inequality in China? –A survey of the literature and official data
 No 5 Laura Solanko and Merja Tekoniemi: To recentralise or decentralise – some recent trends in Russian fiscal federalism
 No 6 Pekka Sutela: Did Putin's reforms catapult Russia into durable growth?
 No 7 Pekka Sutela: Finnish trade with the USSR: Why was it different?
 No 8 Anna Mahlamäki, Laura Solanko, Merja Tekoniemi ja Simon-Erik Ollus: Venäjän keskeiset tuotannonalat 2000-luvulla – sektorikatsaus
 No 9 Katrin Robeck: Russia's Gas Business – Facts, Challenges and the Road to Reform
 No 10 Simon-Erik Ollus ja Heli Pyykkö: Suomen ja Venäjän taloussuhteiden viimeaikainen kehitys
 No 11 Tiina Saajasto: Siirtymätalouksien tutkimuslaitoksen Internet-sivujen käyttäjäkysely 2005
 No 12 Anna Mahlamäki: Katsaus Venäjän pankkisektoriin
 No 13 Tiina Saajasto: BOFIT web site user survey 2005
- 2006 No 1 Tuuli Koivu ja Tapio Korhonen: Kiinan valuuttapolitiikka ja maailman rahoitusepätasapainot
 No 2 Tuuli Juurikkala, Vesa Korhonen, Simon-Erik Ollus, Pekka Sutela ja Merja Tekoniemi: Kestääkö Venäjän kasvu? – Seminaarijulkaisu: BOFIT Venäjä-tietoisku 8.5.2006
 No 3 Aaron Mehrotra: India's recent macroeconomic developments
 No 4 Tuuli Juurikkala and Simon-Erik Ollus: Russian energy sector – prospects and implications for Russian growth, Economic policy and energy supply
 No 5 Merja Tekoniemi: Venäjän aluepolitiikan uudet tuulet – esimerkkinä Murmanskin alue
 No 6 Sanna Kurronen: Russian electricity sector – reform and prospects
- 2007 No 1 Simon-Erik Ollus and Heli Simola: Russia's true imports?
 No 2 Simon-Erik Ollus and Stephan Barisitz: The Russian Non-Fuel Sector: Signs of Dutch Disease? Evidence from EU-25 Import Competition
 No 3 Heli Simola: Russia getting closer to WTO membership – what are the practical implications?
 No 4 Laura Solanko: Vaurastuva ja ikääntyvä jättiläinen – katsaus Venäjän julkiseen sektoriin
 No 5 Simon-Erik Ollus and Heli Simola: Finnish re-exports to Russia
 No 6 Seija Lainela, Simon-Erik Ollus, Jouko Rautava, Heli Simola, Pekka Sutela ja Merja Tekoniemi: Venäjän kasvun uudet ehdot
 No 7 Seija Lainela, Simon-Erik Ollus, Jouko Rautava, Heli Simola, Pekka Sutela ja Merja Tekoniemi: New conditions for growth in Russia
 No 8 Meri Kulmala ja Merja Tekoniemi: Paikallishallinnon reformi vahvistaa keskushallinnon valtaa Venäjällä – paikalliset taloudelliset kannustimet vähäiset
 No 9 Simon-Erik Ollus, Heli Simola ja Merja Tekoniemi: Venäjän aluepolitiikka 2000-luvulla - mitä uusi alueluokitus merkitsee
 No 10 Riikka Nuutilainen: Peilitulosten antama kuva Venäjän todellisesta tuonnista
- 2008 No 1 Juuso Kaarevirta and Tuuli Koivu: China's inflationary pressures and their impact on inflation in euro area
 No 2 Seija Lainela, Simon-Erik Ollus, Heli Simola ja Pekka Sutela: Venäjä vuoteen 2010 – Katsaus Venäjän talouden lähivuosien haasteisiin
 No 3 Laura Solanko ja Simon-Erik Ollus: Paljonko kaasua Venäjä pystyy viemään?
 No 4 Iikka Korhonen ja Laura Solanko: Kazakstanin ulkomaiselle lainanotolle rakentunut kasvu hiipuu
 No 5 Iikka Korhonen, Seija Lainela, Heli Simola, Laura Solanko ja Pekka Sutela: Medvedevin kauden haasteet
 No 6 Iikka Korhonen, Seija Lainela, Heli Simola, Laura Solanko and Pekka Sutela: The challenges of the Medvedev era
 No 7 Heli Simola ja Simon-Erik Ollus: Suomen Venäjän-kaupan yritysrakenne