

KÄRVENTYNEET MARKKINAT

Elokuinen ”kännykkäkriisi” osoittautui kohtalokkaaksi koko kuluttajaelektronikkamarkkinoille. Asiantuntijat ennustavat, että vuoden loppuun mennessä elektronikkatuotteiden suurimman osan hinnat nousevat 20-25%, eivätkä sieltä enää tule alas. Näihin muutoksiin johtaneita uusia hinnanmuodostumisen periaatteita analysoivat ”Dengi”-n kirjeenvaihtajat Dmitrij Krjazhev ja Dmitrij Zaharov.

Kriisi matkapuhelinmarkkinoilla alkoi yllättäen ja eteni rajusti. Elokuussa sisäasiainministeriön ”K”-hallinto (miliisin erikoisosasto; suomentajan huomio) sekä ministeriön tutkintakomitea ilmoittivat jättimäisen matkapuhelinerän – 355 tonnia eli yli miljoona laitetta – takavarikosta. Se vastaa koko Venäjän markkinoilla kahdessa viikossa myytävää määrää. Takavarikoitu erä, jonka arvo oli noin 150 M USD, kuului käytännöllisesti katsoen koko matkapuhelinmarkkinoille: viranomaisten ilmoituksissa mainittiin sellaisia alan suurimpiin yrityksiin kuuluvia vähittäiskauppoja kuin ”Jevroset”, ”Syjaznoj”, Dixis, ”Beta Link”, Divizion.

Näin massiivinen matkapuhelinten poistaminen markkinoilta johti vakavaan tuotevajeeseen vähittäiskaupassa: hinnat syöksyivät välittömästi ylös. Ensin kauppiaat puhuivat 10-15% hinnannoususta, sitten ennusteita korjattiin jopa 30-40%:iin syyskuun loppuun mennessä. Muuten, jo nyt (Dengi 5.-11.9.) joidenkin luksuspuhelinmallien hinnat ovat saavuttaneet tuon tason. Esim. Mobile Research Group:in (MRG) mukaan Motorola RAZR V3 maksoi ennen kriisiä 400-410 USD, ja nyt noin 530 USD. Sony Ericssonista k750i pyydetään nyt 520-540 USD, kun hinta ennen kriisiä oli 380-400 USD; Nokia 8800:n hinta on ylittänyt 2200 USD oltuaan aikaisemmin 1400-1450 USD.

Siten miliisi onnistui kahdessa viikossa siinä, mitä tulliviranomaiset ovat yrittäneet monta vuotta. Kännyköiden takavarikon sekä sisäasiainministeriön korkeiden virkamiesten äänekkäiden julkilausumien jälkeen matkapuhelimien vähittäiskauppiat ilmoittivat rekisteröityvänsä ”ulkomaankauppatoiminnan osallistujiksi” jo syyskuussa ja ryhtyvänsä itsenäisesti tuomaan matkapuhelimia Venäjälle. Tämä merkitsee sitä, että käytännössä koko matkapuhelinten vähittäismyyntikenttä kieltäytyy ”harmaista” tekniikan tuontitavoista, joissa käytetään hyväksi ns. yhden päivän firmoja. Nimenomaan näiden tuontitapojen ansiosta markkinahinnat pysyivät stabiilisti alhaisina, ja kun ne jäävät menneisyyteen, kriisihintatasosta tulee venäläisille jokapäiväinen.

Ensi silmäyksellä miliisin rynnäkkö matkapuhelinten vähittäismyyntimarkkinoille ei näyttäisi kovin merkittävältä tapahtumalta: loppujen lopuksi venäläiset voivat toki tyytyä vähän halvempaan malliin tai sijoittaa 100-150 USD kriisitasoa enemmän eliittimalliin. Mutta vastaavia tuontikeinoja käyttävät myös muut kuin kännyköiden tuojat. Osuman saivat kaikki, jotka myyvät kallista kodinelektronikkaa – tietokoneen osia, kannettavia tietokoneita, MP3-soittimia, digitaalista valokuvaus- ja videointitekniikkaa, nestekidetelevisioita ja plasmapaneeleita.

Kodinelektronikan ja tietotekniikan kauppiaiden ja tuottajien assosiaation (RATEK) mukaan laillisesti maahantuotujen matkapuhelinten osuus ennen elokuun kriisiä oli korkeintaan 10%. Loput tuotiin ”harmaiden” tuojien kautta. ”Koko kodinelektronikkamarkkinoilla matkapuhelinmarkkinat toimivat kaikkein alimmalla laillisuuden asteella”, sanotaan RATEKista. Mutta lisäksi on muutama ”riskiryhmä”, joissa laillisen tuonnin osuus ei ylitä 20%. Ne ovat lähinnä tietokoneiden osat ja

kompakti digitaalitekniikka sekä MP3-soittimet. Lukuisissa muissa tuoteryhmissä, kuten plasmapaneeleissa ja nestekidetelevisioissa ”harmaan tuonnin” osuus on myös korkea.

”Harmaaksi tuonniksi” kutsutaan yleensä mekanisme, jolla tavaroita tuodaan Venäjälle alennetulla hinnalla. Näillä tavaroilla on yleensä kaikki Venäjän valtion standardien vastaavuussertifikaatit. ”Harmaiden” kanavien käyttö mahdollistaa huomattavan säästön verojen, etenkin ALV:n maksussa. Esimerkiksi yhden päivän firma, joka tuo tavaraa Venäjälle alennetulla hinnalla, alentaa siten siihen kiinteästi yhteydessä olevan vähittäismyyntifirman kustannuksia. Sellaista tuontia, jossa Venäjälle tuodaan alun perin toisille markkinoille tarkoitettuja tavaroita (esim. japanin markkinoille tarkoitettuja televisioita tai Amerikan markkinoille tarkoitettuja tietokoneita) sanotaan ”mustaksi” tuonniksi.

”Harmaa” menetelmä on seuraavanlainen. Oletetaan, että tullin läpi kulkee 300 USD:n arvoinen matkapuhelin. ALV on samansuuruinen kaikelle tuonnille ja sen taso on 18% yhden laitteen arvosta. Fiktiivinen tuontifirma ilmoittaa tullille laitteen arvoksi 100 USD ja maksaa tästä summasta ALV:a 18 USD. Tullauksen jälkeen kyseinen firma myy puhelimen edelleen vähittäismyyntifirmalle 295 USD arvosta ja maksaa tästä kaupasta valtiolle ALV:tä (53 USD – tuonnin yhteydessä maksettu 18 USD). Kun puhelin myydään vähittäiskaupassa 300 USD:lla – 5 dollarin katteella – vähittäismyyjä saa asiakkaalta ALV:a 54 USD. Tästä summasta se on oikeutettu vähentämään oston yhteydessä maksetun 53 USD. Fiktiivinen tuojä sen sijaan odottaa ALV:n palautusta valtiolta sillä perusteella, että on myynyt puhelimen vähittäismyyjälle, jonka jälkeen firma likvidoidaan (todellisuudessa kuvio ei toimi näin, vaan yhden päivän firma likvidoidaan **ennen** kuin se on tilittänyt valtiolle ALV:n myynnistä; **kääntäjän huomautus**). Nämä toimenpiteet poistavat vastuun ”harmaasta” tuonnista vähittäiskaupalta, joka virallisesti on rehellinen tavaranoistaja Venäjän sisämarkkinoilla eikä mitenkään sidoksissa tuontiin. Jos tunnustetaan, että itse asiassa tuojä ja vähittäismyyjä ovat sidoksissa toisiinsa, voidaan päätellä, että kaikki tuotot puhelimen myynnistä mukaan lukien käytännössä koko ALV, saa vähittäismyyjä.

Siten, miliisin tukittua yllä kuvatuista menetelmistä matkapuhelimien vähittäismyyntihinnat nousivat 30-40%. Nyt miliisi ilmoittaa aikovansa tutkia myös muut elektroniikkamarkkinoiden segmentit. Lyötyään onnistuneesti hajalle matkapuhelinten ”harmaan” tuonnin se tietenkin tulee käyttämään jo koeteltuja tarkastusmetodeja kodinelektroniikkamarkkinoiden rinnakkaissegmenteillä. ”Olemme täysin tietoisia siitä, että matkapuhelinten salakuljetuksen keskeytysoperaation yhteydessä pidätettiin myös paljon tietokoneiden osia - ilmoitti ”K”-hallinnon edustaja. Etenkin kun me myös takavarikoimme ne. Mutta toistaiseksi se oli vain sivusaalis. Kun olemme tutkineet matkapuhelinten tuonnin, ryhdymme ehdottomasti tutkimaan tietokoneiden ja niiden osien tuontia. Näillä markkinoilla on tietojemme mukaan myös paljon salakuljetettua tavaraa”.

On todettava, että yhden päivän firmojen avulla ”harmaata” tuontia enemmän tai vähemmän aktiivisesti harjoittavat kaikki markkinoiden toimijat. Jopa sen kaikkein ”puhtaimmassa” segmentissä (suurikokoinen kodinelektroniikka) laillisen tuonnin osuus RATEKin tietojen mukaan on 93%, eli sielläkin osa tavaroista tuodaan maahan ”harmaasti”.

Tietokonemarkkinat totuttautuvat jo uuteen todellisuuteen. ”Jos aletaan tarkistaa kanavia, joita pitkin Venäjälle tulee tietokonetekniikka, on hinnannousu markkinoilla hyvin mahdollinen – sanoo Sergej Gorbuntsov J’Son & Partners:lta. – Mutta hinnannoususta ei tule yhtä jyrkkä kuin matkapuhelinmarkkinoilla, koska tietokonetekniikan jälleenmyyjiä on Venäjällä paljon enemmän ja näillä on paljon enemmän hankintakanavia. Tästä johtuen kanavien tukkiminen merkittävässä määrin yhdellä ainoalla onnistuneella operaatiolla ei ole mahdollista. Eikä voida puhua hintojen

merkittävästä noususta yhden tai kahden tavaraerän takavarikon seurauksena. Samaan aikaan viranomaisten johdonmukaiset toimenpiteet tietokoneyritysten johdattamiseksi ”valkoisiin” tavarantuontikeinoihin saattavat johtaa siihen, että hinnat nousevat 15-20%”.

Tietokonemarkkinoiden jälkeen miliisi saattaa tukkia kodinelektroniikkamarkkinat. ”Vastaavat hävitysretket aiheuttavat tuotteiden vajausta, mikä puolestaan väistämättä vaikuttaa hintoihin. Siten hinnannousu voidaan arvioida etukäteen kaikissa kodintekniikan kategorioissa – pienestä suureen – huomauttaa ”Ekspert”-ketjun pääjohtaja Kirill Novikov. Mutta on ennen aikaista puhua, että tällaisten miliisin toimenpiteiden jälkeen puolilailliset tavarantoimittajat lopullisesti katoaisivat markkinoilta. Tällä alalla vastaavia ”onnettomuuksia” on tapahtunut ennenkin. Markkinat selviävät siitä”.

Siitä huolimatta asiantuntijat olettavat, että miliisin operaation jälkeen markkinat eivät enää ole entisenlaiset. Kaikki muuttuu – tavarantuontikeinoista voimien jakaantumiseen. ”Jos viranomaiset kiinnittävät huomionsa kodintekniikkamarkkinoihin, siellä tapahtuu vastaavanlainen hintojen hyppäys – tästä on vakuuttunut sijoitusyhtiö ”Finam”-in analyytikko Vladislav Kochetkov. – Kaiken kalliin elektroniikan hinta nousee, koska nimenomaan sitä on tuotu maahan ”harmaita” kanavia pitkin. Mutta hintojen nousu ei ole ainoa mahdollisen kriisin seuraus markkinoilla. ”Valkoiseen” tuontiin siirtymisen seurauksena käytännössä kaikki pienet pelurit menettävät kilpailukykynsä. Niillä on jo nyt, ”harmaan” tuonnin yhteydessä erittäin pieni kate, 3-5%, ja jos ne yrittävät myydä ”laillista” tekniikkaa, niiden bisnes menee kokonaan miinuksien puolelle. Kriisin uhreja saattavat olla mm. kaikki Internet-kaupat. Tästä seuraa pienten yritysten massamyynni suurille pelureille, markkinoilla tapahtuu huomattava keskittyminen. Suuria pelureita, jotka pystyvät puristamaan elektroniikan tuottajilta alhaisempia hintoja, kriisi ei uhkaa samassa määrin. Mutta jopa suuret ketjut tulevat nostamaan hintojaan vastaavien massatarkastusten seurauksena, ja uudenvuoden myyntihuippua kohti jopa sellaisten yksinkertaisten kodinelektroniikkalaitteiden kuin vedenkeitinten hinta nousee 30-40%”.

Samaan aikaan kansallisen mittakaavan vähittäismyyntiketjujen edustajat eivät ja asiantuntijoiden mielipidettä eivätkä ennusta hintojen nousua. ”Suuret federaatiotason ketjut ovat jo pitkään toimineet suoraan yhteistyössä tuottajien kanssa, mistä syystä ”hapen poistaminen” ”harmailta” tuojilta ei mitenkään vaikuta meidän hintoihimme, sanoo ”MIR”-yhtiön PR-johtaja Jelizaveta Totunova. Mutta sellaisten elektroniikkatorien kuten ”Gorbushka” tai ”Mitino” vuokralaiset sekä Internet-kaupat, joiden bisnes on perustunut yksinomaan ”harmaitiin” keinoihin, joutuvat todella hankalaan tilanteeseen. Sellaisten pelurien määrä vähenee jyrkästi – ne eivät pysty laillisesti tuomalla kilpailemaan hinnoilla suurten ketjujen kanssa.”

Suuret vähittäismyyjät ja tukkufirmat, jotka toimivat kodinelektroniikkamarkkinoilla, ovat jo pitkään pyrkineet suojaamaan itsensä kahakoilta viranomaisten ja tullin kanssa yrittäen legalisoida tuontinsa alimmin mahdollisin kustannuksin. Ensimmäinen askel kodinelektroniikan toimitusten ”valkaisemiseksi” otettiin huhtikuussa 2002, kun voimaan astui Valtion Tullikomitean prikaasi No 430 ”Tiettyjen tavararyhmien tulliarvon kontrollista”. Prikaasin idea oli se, että tavaran tullausarvon määrittämisessä tulliviranomaisen piti käsitellä ainoastaan tavaranvalmistajan kauppalakua, eikä vaatia minkäänlaisia lisädokumentteja tai todistuksia. Mutta päästäkseen osallistumaan yksinkertaiseen tullimenettelyyn tuontiyrityksellä piti olla tuottajan virallisen jälleenmyyjän status ja lisäksi sen piti olla tunnollinen verojen ja tullimaksujen maksaja. Lopulta ”valkoisella listalla” oli 40 yritystä, mm. ”M. Video”, ”Partija” ja ”Mir”.

Mutta kahden vuoden kuluttua prikaasin No 430 julkaisemisesta selvisi, että edes tällaisen toimitusmallin ei voida täysin taata tuonnin laillisuutta. Esimerkiksi, jotkut yritykset eivät empineet

tuoda Venäjälle kallista kodintekniikkaa halpojen laskinten nimellä. Käytännössä ”harmaat” tuojat, jotka olivat päässeet lailliselle listalle, saivat näin aivan laillisen mahdollisuuden käyttää hyväkseen helpotettua tullausmenetelmää – aina tavarankuunnin ilman tullitarkastusta tai hinnan tarkistusta kauppalaskusta, vaikka se olisi ilmoitettu oikeaksikin. Eri arvioiden mukaan ”valkoiselle” listalle päässeet ”harmaat” tuojat toivat Venäjälle tavaraa 4-5 M dollarin arvosta kuukaudessa.

Heti viimevuotisen hallintouudistuksen jälkeen päätettiin tehdä tarvittavat muutokset luotettavien tuojien valintajärjestelmään. Federaation tullipalvelu julkaisi prikaasin No727 (se on edelleen voimassa) – joka monessa suhteessa muistuttaa prikaasia No 430, yritysten valitaperiaatteet muutettiin huomattavasti tiukemmiksi. Tuojat velvoitettiin mm. esittämään Federaation tullipalvelulle tavarankuunninajan vastaavilla dokumenteilla vahvistamat tiedot tavarankuunninajan arvosta, sekä esittämään kuukausittain talousseurantatiedot.

Mutta edes näillä toimenpiteillä ei pystytty vakavasti vaikuttamaan tuonnin laillistamiseen. ”Tuojat, jotka työskentelevät prikaasin 727 mukaisesti, eivät käytä tätä kanavaa kaikkeen tuontiinsa. Mm. käytännössä kukaan ei tuo maahan laillisesti kalliita plasmapaneeleita – se ei ole kannattavaa sen paremmin maahantuojalle kuin tavarankuunninajan tuottajallekaan, joka on kiinnostunut maahantuojastaan tuotteidensa jatkuvana ja tehokkaana jakelukanavana – huomauttaa yhden jälleenmyyjän top-manageri. – Itse tavarankuunninajan, yhteisymmärryksessä tavarankuunninajan kanssa esittää kauppalaskussa tuotteilleen minimaalisen tullausarvon”.

Epärehellisen maahantuojan tunnistaminen on melko helppoa. Täytyy ainoastaan verrata tavarankuunninajan myyntihintaa kaupan vähittäismyyntihintoihin. ”Jos kaupan marginaali on huomattavan suuri tuontihintaan nähden, voi varmuudella sanoa, että ollaan tekemisissä ”harmaan ” tuonnin kanssa”, sanoo yhden ”valkoisen” maahantuojan edustaja.

Suurten kodintekniikkamyymyjien lupauksissa stabiileista hinnoista on osa totta. Asia on niin, että huomattavan osan niiden myynnistä muodostaa paikallisesti valmistetut tuotteet. Nyt puhutaan nimenomaan suurikokoisesta kodintekniikasta: jääkaapeista, pesukoneista ja astianpesukoneista, kaasu- ja sähköliesistä, mikroaaltouuneista. ”Tuontijääkaappien osuus Venäjän markkinoilla on korkeintaan 15%, - sanoo Rolsen-yhtiön Moskovan edustuston johtaja Leonid Osipov. – Samanlainen tilanne on pesukoneiden kohdalla. Toistaiseksi tuojien ja kotimaisten pesukoneiden suhde markkinoilla on 50%-50%, mutta ulkomaisten tuottajien aktiiviset toimet tuotannon siirtämiseksi Venäjälle ja mujihin IVY-maihin vievät pian tuonnin osuuden tässä tuoteryhmässä tasolle 15-20%”.

Leonid Osipovin mukaan vastaavanlainen tilanne on mahdoton kehittyneemmän elektroniikan markkinoilla - matkapuhelimia, MP3-soittimia ja tietokoneiden osia ei koskaan tulla laajassa mittakaavassa valmistamaan Venäjällä: ”Maksimi, mihin venäläiset tuottajat ovat yltäneet, on kokoonpanotaso, jossa Kiinasta tai Taiwanista tuotuihin valmiisiin tuotteisiin kiinnitetään kotimainen logo. Tästä seuraa, että kodinelektroniikassa tuonnin osuus ei milloinkaan vähene merkitykseltömälle tasolle. Ja jos kriisin seurauksena elektroniikan hinnat nousevat, sellaisia markkinatekijöitä, jotka johtaisivat niiden alenemiseen, ei tule”.