

Venäjän liiketoimet kannattavat

Johanna Logrén ja Piia Helistö toteavat tutkimuksessaan *Kymenlaakson pienten ja keskisuurten yritysten Venäjäyhteistyö-potentiaalista* (CEMAT/Helsingin kauppakorkeakoulu 2007), että Pietari ja sitä ympäröivä Leningradin alue toimivat kasvun vetureina ja kehittyvät nopeasti. Tutkimuksen lopullisen otoksen muodostivat 437 kymenlaaksolaista yritystä – vastaus saatiin 119 yritykseltä (30 %). Vastaajista 30 %:lla oli tällä hetkellä Venäjän kauppaa. Kymenlaaksolaiset pk-yritykset ovat hyvin kiinnostuneita näistä Venäjän markkinoista. Yritysten rajalliset resurssit estävät kuitenkin monessa tapauksessa toiminnan kehittämisen. Alueen venäjänkielisten maahanmuuttajien mahdollisuuksia ei vielä yrityksissä juurikaan hyödynnetty. Kaupan ja rakennusalan yrityksistä ei kenelläkään ollut venäjänkielisiä työntekijöitä! Enemmistö Venäjän kauppaa harkitsevista yrityksistä ei ollut innostunut palkkaamaan venäjänkielistä henkilöstöä.

Yritykset, jotka olivat palkan neet venäjäntaitoisia työntekijöitä, pitivät ratkaisuaan merkittävänä kilpailutunaa alallaan. Yrittäjä luonnehti kokemusta venäläisistä työntekijöistä varsin valoisasti: venäläiset ovat aivan silmiin katsovia, avoimia, iloisesti tervehtiviä tyyppisiä, jotka tekevät työnsä, ja ovat silminnähden tyytyväisiä, että heille maksetaan palkka, ja pystyvät elättämään perheensä.

Kuka etsisi hyvän kumppanin?
Venäjän nopeasti kasvavat markkinat tarjoavat suomalaisille

yrityksille enemmän liiketoimintamahdollisuuksia kuin nämä hyödyntävät. Vaikeuksia oli asiakkaiden etsinnässä ja oman markkinapotentiaalin selvittämisessä. 72 yritystä vastanneista ei harjoittanut Venäjän kauppaa ja heistä 58% ilmoitti, ettei edes aio suuntautua Venäjälle. 38% voisi kuitenkin kiinnostua Venäjästä ja 10% kertoi Venäjä-suunnitelmista. Pääasiallinen syy kiinnostumattomuuteen oli omien kotimarkkinoiden riittävyys.

Kukaan kymenlaaksolainen yrittäjä ei kiistänyt venäläisten merkittävyyttä asiakasryhmänä. 20 yrittäjästä valitti myös venäjän kielen riittämätöntä taitoaan ja huonoa kulttuurituntemusta. Yhteistyökumppaneiden löytämisessä oli vaikeuksia liki viidenneksellä (18%). Byrokratiaa ja rikollisuutta pelkäsi joka kymmenes vastaaja (11%). Myös markkinoinnin vaikeudet nimettiin merkittäväksi esteeksi aloittaa Venäjän kauppaa.

Venäjä koettiin kiinnostavaksi suuren ja kasvavien markkinoiden tähden (69%). Maantieteellinen sijainti oli myös erityisen merkittävä (46%) tekijä. Markkinoidensa laajentamisen tarpeet kiinnosti myös merkittäväksi syyksi Venäjä-kaupalle (46%). 76% yrityksistä piti Pietaria ja Leningradina aluetta läheisyyden tähden kiinnostavana; Moskova kiinnosti vain 32%:ia. 71% nimesi parhaaksi kimmokkeeksi Venäjän kaupalle hyvän yhteistyökumppanin löytämistä. Toiseksi tärkein kimmoke oli hyvän asiakkaan löytäminen (40%).

61% vastanneista arvioi yrityk-

sensä Venäjän toiminnot hyvin tai melko kannattaviksi Suomen toimintoihin verrattuna. Vain kaksi yritystä oli kokenut Venäjän toiminnot vähemmän kannattavaksi kuin Suomen toiminnot! Tutkijat luonnehtivat tulosta "erittäin positiiviseksi".

Pohjois-Karjalassa olisi mahdollisuuksia

Kristiina Korhonen, Tiina Mari Siivonen, Riitta Kosonen ja Pasi Saukkonen törmäsivät yllättävän varaukselliseen ilmapiiriin, kun tutkivat pohjoiskarjalaisia yrittäjiä: *Pohjoiskarjalaisten pienten ja keskisuurten yritysten Venäjä-yhteistyö-potentiaali ja tukitarpeet* (CEMAT/Helsingin kauppakorkeakoulu, 2008). Tutkijat ihmettelivät, että Venäjän rajalla sijaitsevan Pohjois-Karjalan yritysten vienti Venäjälle jää alle valtakunnallisen keskiarvon. Alueen yrityksissä on todella hyödyntämätöntä Venäjä-potentiaalia. Ainoastaan joka kymmenes kyselyyn vastanneista pohjoiskarjalaisista yrityksistä harjoitti Venäjän kauppaa. Myös nämä Venäjän kauppaa harjoittaneet pohjoiskarjalaiset yritykset pitivät kauppaansa suhteellisen kannattavana. He suunnittelivat liiketoimiensa määrän kasvattamista Venäjällä. Vuoden 2006 tietojen valossa Venäjä muodosti vain 6% pohjoiskarjalaisten yritysten kokonaisviennistä.

Kysely lähetettiin 1005 pohjoiskarjalaiselle yritykselle, mutta vain 146 vastasi kyselyyn. 54% ei harjoittanut liiketoimintaa Venäjän tai venäläisten yritysten kanssa eikä ollut edes siitä kiinnostunut.

Vastanneista 146 yrityksestä vain 13 harjoitti Venäjän kauppaa. Yksikään ei pitänyt Venäjän liiketoimintaa kannattamattomana.

Pohjois-Karjalassa Venäjää ei koettu kiinnostavaksi, koska pienten suomalaisyritysten kotimarkkinoiden kysyntä oli riittävä. Myös Venäjän maantuntemuksen ja kielitaidon riittämättömyys, Venäjän rikollisuuden ja mafian pelko sekä Venäjän ja venäläisten huono maine vähensivät toimintahalua. Ylivoimaisesti tärkein syy aloittaa Venäjän liiketoimet oli Venäjän kasvavat ja laajentuvat markkinat. Suurin kiinnostus kohdistui Karjalan tasavaltaan ja Pietariin. Rajan läheisyyttä ei kuitenkaan pidetty yllättäen Pohjois-Karjalan yrityksissä erityisenä syynä lähteä kansainvälistymään Venäjälle!

Mediasta omaksuttu paha kuva

Hyvien yhteistyökumppaneiden löytämisen vaikeudet, Venäjä-markkinoiden puutteelliset tiedot, huono kielitaito, byrokratia, rikollisuus ja markkinoinnin suunnittelun ja toteutuksen vaikeudet arvioitiin Venäjän liiketoiminnan ongelmiksi, kun toimintaa ei ollut vielä aloitettu.

Yrittäjät kertoivat perustaneensa tietonsa Venäjän liiketoiminnan mahdollisista ongelmista enimmäkseen tiedotusvälineiden antamaan kuvaan ja vähemmässä määrin muilta yrityksiltä saatua tietoa tai omiin kokemuksiin.

Juha Molari
molari@kauppatie.com



Hotelli "Kolomäen Vierailu"
ja mini-hotelli "Valeria"
Pietarissa moottoritilla
Suomeen
Ravintolat ja baarit,
solarium, uima-allas,
saunat (suomalainen,
turkkilainen, venäläinen,
Infrapunasuuna), biljardi, minigolf,
vartioitu parkkipaikka
koko vuorokauden ympäri.
Hotellin luokka on "****"

k-visit.spb@mail.ru **http://www.k-vizit.com/**
194356, Pietari, Chistjakovskaja, 2 tel+7812 304 78 24



Дверцы безопасности



Перила на металлических балюстрадах



Стильные стеклянные ограждения перил

Больше, чем лестница...

Westwood — это больше чем лестница, по которой поднимаются и опускаются с этажа на другой. Это также и важная часть интерьера, придающая особый стиль Вашему жилью. Лестницы Westwood сделаны с любовью, они прочны, долговечны и безопасны. Лестница — это инвестиция в будущее!

Наши компаньоны:
Praktika www.praktika.spb.ru
Z style www.zstyle.ru
Elit-Stroy www.rakpuu.spb.ru
Magia Dereva www.magikofwood.ru

Westwood
PORTAAT TRAPPOR
www.westwood.f




ЗАЛИВКА ПОЛОВ • ИСПРАВЛЕНИЕ ПОЛОВ • ШЛИФОВКА • ПОКРЫТИЕ
ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПОЛЫ ДЛЯ ПОВЫШЕННОЙ НАГРУЗКИ
Vuosaaren Lattiatyö Oy
тел. +358-500-670979 факс +358-9-72690778
www.betonilattiat.com vilhunen@kolumbus.fi

-Вибраторы
-Вибрационные уплотнители
-Дефибраторы

Ищем в России представителя

Vibrotec Oy
tel. +358-13-412 730
vibrotec@vibrotec.fi



Dextec Oy - предприятие, занимающееся разработкой горных пород и разборкой промышленных агрегатов. Нашей продукцией являются вещество Ter-Mite, используемое для разрушения горных пород и бетонных сооружений.

Ter-Mite
by dextec

Dextec Oy ищет **КОМПАНИОНА** для реализации продукции Ter-Mite. Потенциальными покупателями могут быть строительные компании, разработчики горных пород, а также разборочные мастерские.

Доп. инфо на www-стр.

Dextec Oy
Kirkkonummi
FINLAND

Т. +358 40 501 2829
info@dextec.fi
www.ter-mite.com

IITIN GRANIITTI OY
ORVO TÖREYLÄ

- Гранит для пиления
- Бордюрные камни
- Камни для лестницы, ворот, улиц и газонов
- Прямо от производителя
- 25-летний опыт работы
- Ищем в России партнеров

КАЧЕСТВЕННЫЙ ФИНСКИЙ ГРАНИТ

www.iitingraniitti.fi

Perheniementie 451, 47450 Perhenimi, Т. +358 5 366 40956
Gsm +358 400 809095, факс +358 5 366 4095, Юхани Сало: +358 400 694127



Fortum luottaa tulevaisuuteen Venäjällä

Looteis-Venäjän alueellinen tuotantoyhtiö, TGC-1, syntyi vuonna 2006, kun Venäjällä yksityistettiin energiasektoria. TGC-1:n sähköntuotantokapasiteetti on ollut noin 6 000 MW ja lämmöntuotantokapasiteetti 17 000 MW. Fortum oli aiemmin yli 25 %:n osuudellaan yhtiön toiseksi suurin omistaja. Helmikuussa 2008 Fortum osallistui kuitenkin huutokauppaan TGC-10:sta ja Fortum voitti yhtiöstä enemmistöosuuden. Kauppa kertoo Fortumin luottamuksesta ja strategiasta. Fortum tahtoo kasvaa maailman suurimpiin kuuluvalla energiamarkkinal-

la. Venäjällä sähkön kysyntä kasvaa kansantalouden kasvun mukana voimakkaasti. Fortum luottaa talouskasvun kestävyYTEEN, Venäjän tulevaisuuteen. Fortum luottaa myös toimintaedellytyksiinsä strategisiksi toimialoiksi mielletyllä energiasektorilla. Fortum osti RAO UESilta osuuden 0,8 miljardin euron hintaan ja sitoutui hankkimaan 34–47 % osuuden yhtiöstä 0,9-1,3 miljardin euron hintaan. Kaupan kokonaisarvo 1,7–2,7 miljardia euroa kertoo Fortumin analyttikojen ja johtajien vahvasta visioista ja luottamuksesta toimintakykyynsä Venäjällä.

Fortumin tiedotteessa toimitusjohtaja Mikael Lilius sanoi: "TGC-10 on merkittävä askel strategiaamme toteutuksessa. Tämä on ainutlaatuinen mahdollisuus saavuttaa merkittävä asema maailman neljänneksi suurimmalla sähkömarkkinalla. Kauppa ei vaikuta taloudelliseen joustavuuteemme, joka mahdollistaa pohjoismaisen investointiohjelman jatkamisen ja mahdolliset uudet investoinnit tulevaisuudessa. Olen erittäin tyytyväinen tästä strategisesti tärkeästä askeleesta". Johtaja Tapio Kuula Fortumista luonnehtii kaupan kohdetta kiin-

nostavaksi kasvavalla öljyn- ja kaasuntuotantoalueella: "Venäjän sähkösektorin vapautuessa TGC-10 on erinomainen kohde Fortumille. TGC-10 toimii keskellä nopeasti kasvavaa öljyn- ja kaasuntuotantoaluetta. Uskon, että Fortumilla on paljon annettavaa Venäjän energiateollisuudelle – olemme luotettava kumppani, joka tuo mukanaan edistysellistä teknologiaa sekä käyttö- ja kunnossapito-osaamista, jonka avulla voidaan parantaa tehokkuutta ja siten vähentää myös ympäristövaiikutuksia. Olemme innoissamme edessämme olevasta työstä."

ORIMA

КОГДА ВСЕ РЕШАЕТ БЕЗОПАСНОСТЬ



СЕРТИФИКАТ БЕЗОПАСНОСТИ

- водосточные системы
- пристенные и кровельные лестницы
- снегоуловители
- кровельные мостики
- фасадные кассеты

Производство и консультации: ORIMA-TUOTE OY

Kankaantie 6, FIN-16300 ORIMATTILA
Тел. +358-3-872 1006 Факс +358-3-872 1010

www.orima.ru

КОНТРОЛЬНЫЕ ФРАМУГИ

www.finnaccess.fi

Качественные и функциональные контрольные фрамуги для стен и внутренних крыш

Доп. информация: **Finn Access Oy**
Ismontie 1 A, FI-01420 Vantaa, Finland
e-mail: finn.access@kolumbus.fi
www.finnaccess.fi



ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ В СОПРОВОЖДЕНИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

- исследование подряда
- руководство планированием
- расчет субподрядных работ
- составление договоров
- руководство работами на месте
- расчет проекта
- новое строительство и капремонт

Свяжитесь с нами:
Rakennuttajapalvelu Arto Palo Oy
tel. +358 50 431 5077 fax +358 9 4369 0166
arto.palo@kolumbus.fi