

SUOMALAIS / VENÄLÄINEN
KAUPPAKAMARI

VUOSIKIRJA 2018



SUOMALAIS / VENÄLÄINEN KAUPPAKAMARI



Sisällysluettelo

Puheenjohtajan puheenvuoro	3
Suomalais-Venäläinen kauppakamari	4
Toimitusjohtajan katsaus	6
Strategiatyö ja bränditutkimus	10
Venäjän maajohtajan katsaus	12
Venäjän talous ja ulkomaankauppa	14
Venäjän-kaupan barometritutkimukset	18
Jäsenemme aktiivisia Suomessa ja Venäjällä	20
Vilkas koulutusvuosi	24
Uudistuksia jäsentiedotuksessa	26
Markkinoiden mahdollisuudet	28
Finnish Business in Kazan	30
Visiona Venäjä	34
Palvelumme	37
Hallinto	39
Talous	40
Jäsenet	42

Puheenjohtajan puheenvuoro

Olen eri rooleissa voinut seurata läheltä Suomen ja Venäjän talousyhteistyön arkea vuodesta 1991 lähtien. Kuluneisiin kahteen vuosikymmeneen mahtuu monia nopean kasvun ja suurten odotusten vuosia. Valitettavasti joukossa on myös vastoinkäymisten ja rajujen pudotusten kausia.

Viime vuodet eivät ole olleet suomalaisvenäläisen yhteistyön kannalta niitä helpoimpia. Venäjän sisäiset haasteet yhdessä pakotteiden ja vastapakotteiden kanssa ovat tehneet kaupan kasvattamisen haastavaksi. Silti yllättävän moni kauppakamarin jäsenyritys kirjasi vuonna 2018 Venäjän kaupastaan tai investoinneistaan positiivisen saldon. Suurin huolen aihe on sama kuin ennenkin: halu investointeihin Venäjällä on laimeaa.

Kauppakamarin tehtävä on palvella hyvinä ja huonoina aikoina. Luotettavaa ja tehokkaasti hoidettua tukea yritykset tarvitsevat erityisen paljon silloin, kun toimintaympäristö on haasteellinen. Olen erityisen tyytyväinen siihen, että SVKK on viime vuosien myllerryksen keskellä pitänyt hyvää huolta omasta toimintakyvystään ja taloudellisesta asemastaan. Kauppakamari pystyy hoitamaan omat tehtävänsä vähintään yhtä hyvin kuin kaupan kasvun vuosinakin.

Yksi tulevaisuuden haaste on pitää yllä ymmärrystä Venäjästä ja sen mahdollisuuksista. Geopoliittiset jännitteet ja Venäjään liittyvät pelot pitävät huolen siitä, että riskit ja uhkakuvat ovat kaikkien tiedossa. Niistä saa ja pitää voida avoimesti keskustella. Mutta samalla – etenkin täällä Suomessa – on osattava

nähdä myös idänkauppaan ja Venäjä-yhteistyöhön liittyvät mahdollisuudet. Siinä kauppakamarilla on iso työsarka, sillä nykyjulkisuudessa negatiivinen jättää helposti varjoonsa kaiken positiivisen.

Tässä työssä kauppakamari tarvitsee ominaisuutta, jota kaivattaisiin lisää niin politiikassa kuin yrityselämässäkin: kärsivällisyyttä. Johtopäätöksiä ei pitäisi tehdä hetken käänteiden perusteella, vaan on kyettävä näkemään kauas sekä taaksepäin että tulevaisuuteen.

Toinen tärkeä perusasia on sen ymmärtäminen, että menestys lännessä ei vaadi idän ovien sulkemista tai päinvastoin. Sekä taloudessa että politiikassa mielenkiinto Suomeen ja arvostuksemme on sitä korkeampi, mitä paremmin tiedämme, tunnemme ja osaamme Venäjän asioita. Sama tietenkin myös päinvastoin: olemme Venäjän suunnalla sitä arvostetumpi ja kiinnostavampi, mitä paremmin pärjäämme lännen suunnalla.

Haluan lämpimästi kiittää Suomalais-Venäläisen kauppakamarin hallintoa ja henkilöstöä erinomaisesta suorituksesta. Työtä on tehty paljon ja tulokset puhuvat puolestaan. Kiitokset myös jäsenillemme, asiakkaillemme ja myös valtiovallalle luottamuksesta kauppakamarin ammattitaitoon ja osaamiseen.

*Esko Aho
hallituksen puheenjohtaja*



Suomalais-Venäläinen kauppakamari

Olemme johtava Venäjän-kaupan asiantuntijaorganisaatio, jonka keskeisin tehtävä on auttaa suomalaisia yrityksiä viennissä ja liiketoiminnassa Venäjällä. Edistämme myös venäläisyriyten mahdollisuuksia löytää Suomesta liiketoimintakumppaneita ja -mahdollisuuksia.

Palvelemme yrityksiä Venäjä-liiketoimintojen kaikissa vaiheissa - viennin aloittamisesta etabloitumiseen ja Venäjän markkinoilla toimimiseen. Tarjoamme maksutonta neuvontaa, koulutamme, tuotamme tietoa, verkostoimme ja selvitämme markkinoiden mahdollisuuksia. Kaikille yrityksille tarjottavat palvelut sekä monipuoliset jäsenpalvelut antavat erinomaiset eväät yrityksille menestyä Venäjän-kaupassa.

Kaikille suomalaisille yrityksille tarjolla olevia maksuttomia palveluita ovat muun muassa Venäjän markkinoiden asiantuntijaneuvonta, juridiset palvelut, kontaktinhaku, neuvotteluapu, markkinoiden mahdollisuuksien selvittäminen, myyntiliidit ja markkinamahdollisuudet. Ohjaamme yrityksiä tarvittaessa myös yksityisten palvelutarjoajien luokse.

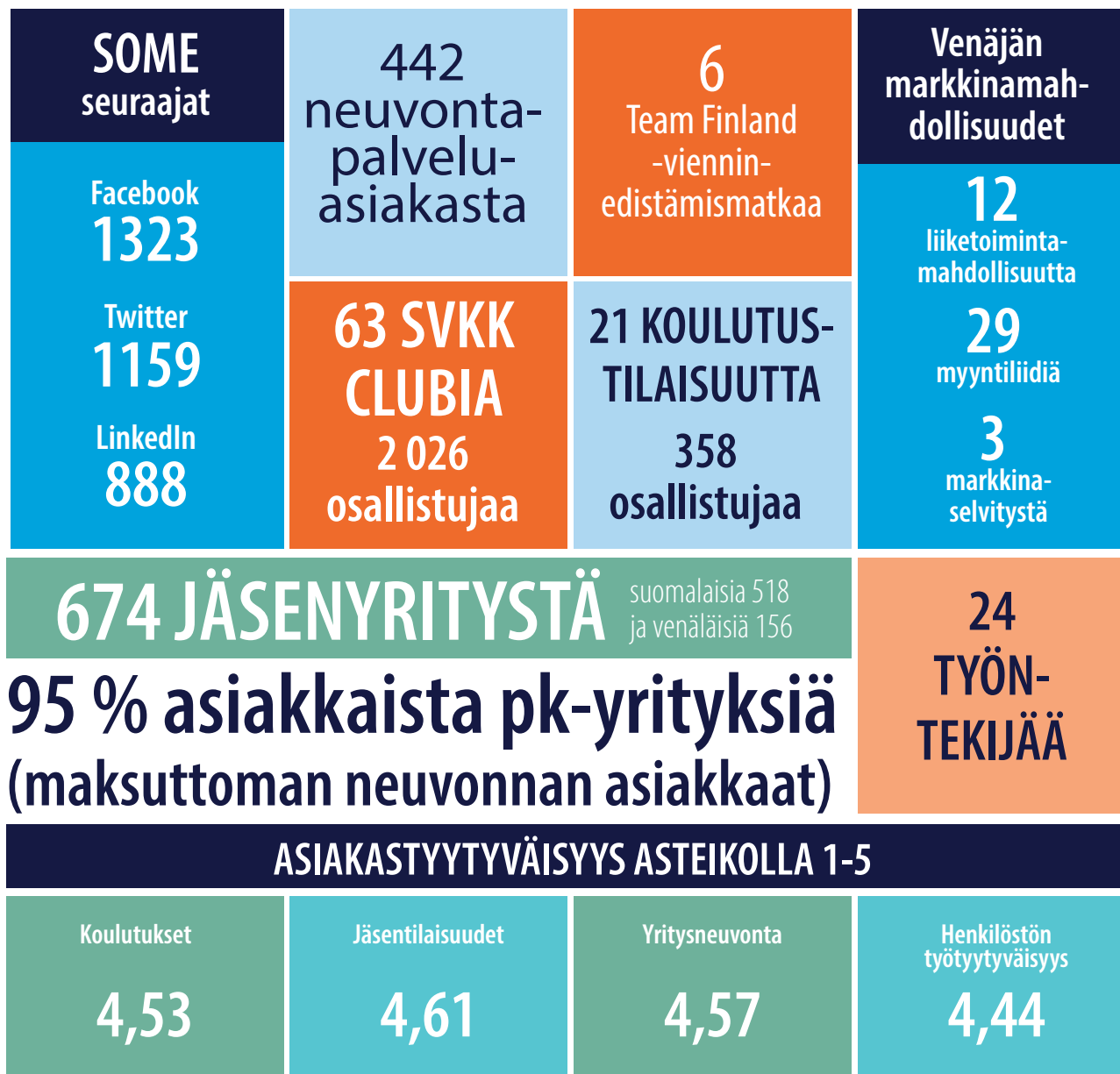
Järjestämme Venäjän-kaupan koulutusta ja eri puolille Venäjää suuntautuvia Team Finland -vienninedistämismatkoja. TF-matkat teemme Suomen Moskovan-suurlähettilään Mikko Hautalan johdolla. Toteutamme avaimet käteen -periaat-

teella erilaisia asiakastilaisuuksia ison mittakaavan PR-tapahtumista ja business foorumeista yritysten tuotteiden tai palveluiden esittelytilaisuuksiin.

Suomalais-Venäläisellä kauppakamarilla on suomalaisia ja venäläisiä jäseniä 674. Suurin osa jäsenyrityksistämme on pk-yrityksiä. Jäsentoimintamme on aktiivista ja yksi tärkeimmistä peruspilareistamme. Toimimme etujärjestönä ja jäsenpalveluidemme kautta tarjoamme jäsenyrityksille ajankohtaista Venäjä-tietoa, erilaisia verkostoitumistilaisuuksia ja vaikutuskanavia.

Suomalais-Venäläinen kauppakamari on vuonna 1946 perustettu voittoa tavoittelematon organisaatio. Pääkonttorimme sijaitsee Helsingissä. Lisäksi meillä on kolme edustustoa Venäjällä: Moskovassa, Pietarissa ja Jekaterinburgissa. Jäsenistömme palveluksessa työskentelee yli 20 Venäjän-kaupan asiantuntijaa.

Keskeisiä kumppaneitamme vienninedistämisessä ja yritysten edunvalvonnassa ovat työ- ja elinkeinoministeriö, ulkoministeriö, Moskovan suurlähetystö, Pietarin pääkonsulaatti, Team Finland -verkosto, East Office of Finnish Industries, Association of European Businesses, kauppakamarit Suomessa ja Venäjällä, Venäjän kaupallinen edustusto Suomessa ja Venäjän suurlähetystö.



Toimitusjohtajan katsaus

Vuoden 2018 positiivisena alkaneen kehityksen Venäjän-kaupassa taittoivat kiristyneen maailmanpoliittisen tilanteen mukanaan tuoneet uudet USA-pakotteet ja Venäjän kasvava protektionismi, joiden myötä epävarmuus kasvoi Venäjän markkinoilla. Suomalaisten vientiyritysten kannalta merkittävin haitta oli ruplan kurssin heikkeneminen. Erityisesti Venäjälle etabloituneet suomalaiset yritykset ovat kuitenkin pystyneet sopeutumaan haasteelliseen markkinatilanteeseen yllättävän hyvin. Epävarmuuden kasvaessa yritysten varovaisuus markkinoilla lisääntyi, mikä näkyi investointihalukkuuden vähentymisenä ja uusien markkina-avausten puuttumisena.

Venäjän-kaupan barometritutkimuksen mukaan yritysten odotukset viennin ja liiketoiminnan tulevasta kasvusta olivat syksyn 2018 barometrissa selkeästi maltillisemmat kuin aiemmin keväällä. Torjuntavoittona voinee pitää sitä, että syksyn barometrin mukaan lähes puolet vastaajista uskoi kuitenkin tilanteen pysyvän ennallaan seuraavan kuuden kuukauden aikana.

Suomalais-Venäläisen kauppakamarin toiminta jatkui aktiivisena ja monipuolisena läpi vuoden. Toiminta oli vuonna 2018 jopa ennätyksellisen vilkasta. Erilaisia tapahtumia, jäsentilaisuuksia, foorumeita, vienninedistämismatkoja ja yrityksille räätälöityjä asiakastilaisuuksia järjestettiin vuoden aikana lähes sata.

SVKK:n jäsentiedotuksen, koulutuksen ja asiantun-

tijaneuvonnan tehtävänä on auttaa yrityksiä tunnistamaan markkinoiden muutokset ja mahdollisuudet sekä reagoimaan niihin oikealla tavalla.

Haasteellisessa tilanteessa yritysten tiedontarve lisääntyi, mikä näkyi koulutusosallistujien kasvuna. Julkaisimme yritysten avuksi loppuvuonna 2018 uudistetun Venäjän-kaupan oppaan, josta löytyvät perustiedot kaupan käytännöistä ottaen huomioon muuttuvan toimintaympäristön vaatimukset. Samoin suomalaiset yritykset käyttivät ahkerasti Venäjän-kaupan neuvontapalveluitamme. Neuvontapalveluiden käyttäjistä yli 90 % oli pk-yrityksiä ja ilahduttavasti yli puolet asiakkaista oli uusia.

Jäsenyys

Venäjän-markkinoiden haasteet näkyivät jäsenmäärän supistumisena vuonna 2018. Jäsenmäärä vuoden 2018 lopussa oli 674, joista 518 (-17) suomalaista ja 156 (-3) venäläisiä jäseniä.

Jäsenten parhaiten tuntema ja eniten käyttämä jäsenpalvelu oli jäsenille suunnattu uutispalvelu. Jäsentilaisuudet toimivat sekä ajankohtaisen tiedon kanavana että tärkeänä verkostoitumisen paikkana jäsenille. Jäsentilaisuuksien osallistujamäärät kasvoivat hieman edelliseen vuoteen verrattuna. Temaattiset klubit, joiden teemoina ovat mm. HR, juridiikka, markkinointi tai logistiikka, olivat suosituja erityisesti Venäjällä. Suomessa järjestettiin kaksi jäsenyritysten johdolle tarkoitettua SVKK Exklusive -tilaisuutta. Keväällä Venäjän-kaupan näkymistä

keskusteltiin Suomen Moskovan-suurlähettiläs **Mikko Hautalan** kanssa. Syksyllä tutkimusjohtaja **Hanna Smith** Euroopan hybridiuhkien torjunnan osaamiskeskuksesta puhui hybridi vaikuttamisesta yritystoiminnassa. Syyskokouksen yhteydessä järjestetty Visiona Venäjä -seminaari kokosi yhteen suomalaisia ja venäläisiä yrityksiä kuulemaan ja keskustelemaan EU:n, Euraasian Unionin ja Venäjän välisistä suhteista.

Tiivis yhteistyö Business Team for Russia –verkoston (BTR) kanssa antoi jäsenille valmiin kanavan niin kauppapoliittiseen edunvalvontaan kuin korkean tason vaikuttamiseen Suomessa ja Venäjällä. BTR-verkoston kanssa toteutimme kaksi Venäjän-kaupan barometritutkimusta vuonna 2018.

Team Finland

Suomalais-Venäläinen kauppakamari toimii osana Team Finland -verkostoa, joka tuottaa kansainvälistymispalveluita suomalaisille yrityksille. SVKK tarjoaa yrityksille neuvontaa Venäjän kaupan liiketoimintojen kaikissa vaiheissa – markkinoiden kartoituksessa, viennin aloittamisessa, etabloitumisessa ja Venäjän markkinoilla toimimisessa.

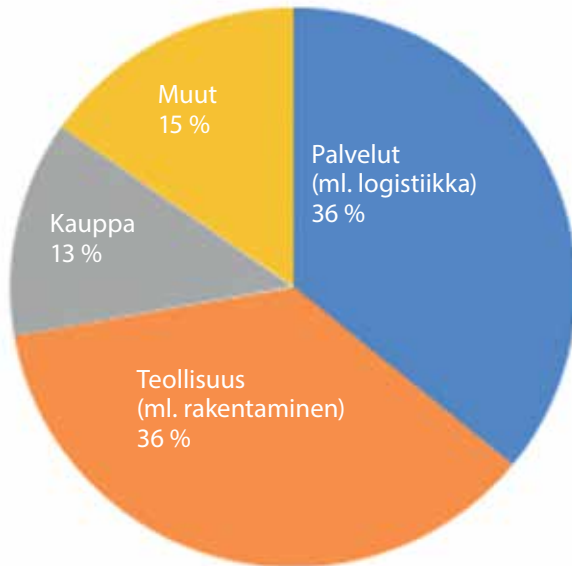
Suomalais-Venäläinen kauppakamari on integroinut osaksi Team Finlandin palveluverkostoa. Olemme keskeinen toimija Venäjän Team Finland -verkostossa ja osallistumme aktiivisesti Venäjän Team Finland -vuosisuunnitelman laatimiseen ja toteutukseen.



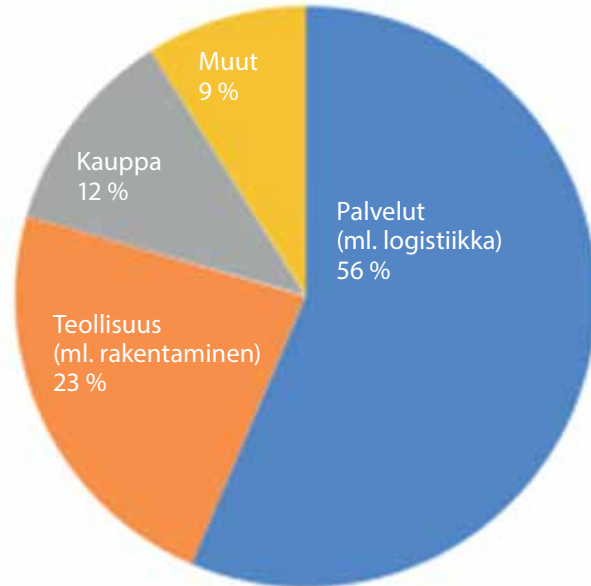
Venäjän Team Finland -toiminta oli vuonna 2018 hyvin käytännönläheistä. Keskityimme muutamaa maantieteellisesti potentiaalisimpaan alueeseen ja avaintemaan. Venäjällä tärkeimpänä tehtävänä oli uusien markkinamahdollisuuksien tunnistaminen ja yritysten aktivointi hyödyntämään niitä. Toimintamuodoista keskeisin oli suurlähettiläs Mikko Hautalan johtamat Team Finland -matkat, joita täydensivät temaattiset ja alueelliset foorumit. Vuonna 2018 Tatarstan oli toiminnassamme erityisen huomion kohteena, kun järjestimme Team Finland -matkan yhteydessä näyttävän Finnish Business -tapahtuman Kazanissa lokakuussa. Saimme vuoden mittaan myös useita korkean tason delegaatiota Tatarstanista vieraaksi Suomeen.

Jäsenemme toimialoittain

Suomalaisten jäsenten toimialat



Venäläisten jäsenten toimialat



Henkilöstö

Vuonna 2018 otimme käyttöön uusia digityökaluja ja yhteisiä alustoja sisäisen viestinnän kehittämiseksi. Kahdessa maassa ja neljässä toimistossa toimivan asiantuntijaorganisaation parantunut tiedonvaihto ja yhtenä tiiminä tehty työ näkyi henkilöstön tyytyväisyytenä, joka oli 4,44 asteikolla 1-5. Tyytyväinen henkilöstö sai työstään myös erinomaisella tasolla olevaa asiakaspalautetta. Henkilöstön määrä oli yhteensä 24.

Katse tulevaan

Suomalainen osaaminen vastaa erinomaisesti niihin tavoitteisiin, joita Venäjän kehitykselle on asetettu seuraaville vuosille ja Venäjän talouden modernisaatio tulee tarvitsemaan vahvaa teknologiakumppanuutta. Tämä luo edellytyksiä suomalaisten yritysten viennin ja liiketoiminnan kasvattamiselle Venäjällä. Tunnistettuja liiketointamahdollisuuksia on monien ajankohtaisten kehityshankkeiden alla, kuten jätehuolto, älykkäät kaupungit, bio- ja metsätalous ja teollisuuden tuottavuuden nostaminen.

Venäjän tuonnin volyymi ei lähivuosina tule merkittävästi kasvamaan, joten suomalaisten yritysten täytyy pystyä valtaamaan markkinaosuuksia kilpailijamailta. Haasteellisina aikoina yritysverkot kannattaa hyödyntää kokemusten vaihtoon ja vertaisoppimiseen. Luomalla kumppanuuksia, yhdistämällä useamman yrityksen tarjontaa suuremmaksi kokonaisuudeksi ja menemällä markkinoille yhdessä suomalaiset pk-yritykset voisivat olla kokoaan suurempia. Tässä Suomalais-Venäläisellä

kauppakamarilla tulee olemaan keskeinen rooli. Olemme aktiivinen verkostoija ja haasteellisten markkinoiden asiantuntija. Kun ajat ovat haastavat, neuvojamme ja verkostojamme tarvitaan kaikkein eniten.

Tunnistamme toimintaympäristön muutokset ja niistä johtuvat haasteet sekä Suomessa että Venäjällä. Vastaamme näihin haasteisiin uudistamalla strategiamme ja ilmeemme vuoden 2019 aikana. Teetimme syksyllä 2018 laajan brändi- ja mainetutkimuksen, jossa vastaajina olivat sekä jäsenyrityksemme että ulkoinen kohderyhmä. Hyödynämme tutkimuksen tulokset strategiatyössä, joka käynnistyi syksyllä ja valmistuu kevään 2019 aikana. Strategiatyön eri vaiheissa ovat mukana sekä henkilökunta että hallitus.

Brändi- ja mainetutkimuksen mukaan Suomalais-Venäläisen kauppakamarin imagon vahvimmat ulottuvuudet ovat luotettavuus ja asiantuntevuus. Tälle pohjalle on hyvä lähteä yhdessä rakentamaan uutta.



Uusi strategia luodaan yhdessä



Aloitimme kamarin uuden strategian luomisen yhdessä henkilöstön Team Building -päivillä syyskuussa. Valitsimme strategiatyöhön yhteistyökumppaniksemme viestintä- ja strategiatoimisto Ground Communicationsin. Heidän yhteistyökumppaninaan saimme työhön mukaan myös konsultin Rambollista.

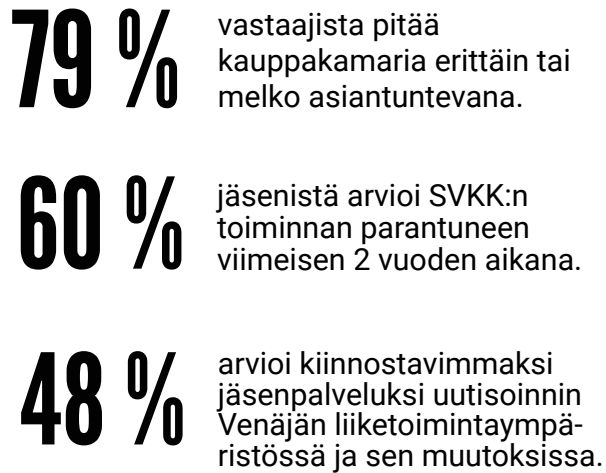
Strategiatyön pohjana käytimme muun muassa viereisellä sivulla esitellyn bränditutkimuksen tuloksia.

Laajennetulle johtoryhmälle sekä viestintä- ja markkinointitiimille järjestettiin omat strategiatyöpajat joulukuussa. Hallituksen puheenjohtaja Esko Aho ja toimitusjohtajamme Jaana Rekolainen haastateltiin vielä erikseen. Strategiatyö jatkui tammi-kuussa 2019 hallituksen työpajalla.

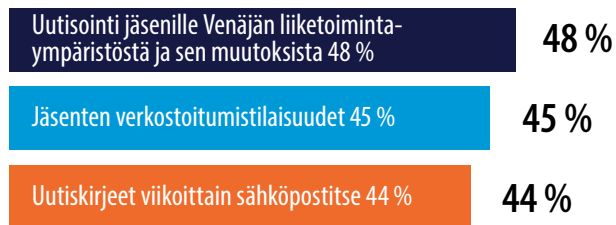
Näin me kaikki - työntekijät, jäsenyritysten edustajat, Venäjän-kauppaa tekevät ja siitä kiinnostuneet, sidosryhmät ja hallitus - osallistuimme uuden strategian luomiseen. Uusi strategia valmistuu keväällä 2019.

Bränditutkimuksen mukaan olemme luotettava, asiantunteva ja palveleva

Toteutimme bränditutkimuksen syksyllä 2018 yhteistyössä Innolinkin kanssa. Tutkimuksen kohderyhmä koostui jäsenyrityksistämme ja muista liiketoimintaa Venäjällä harjoittavista tai siitä kiinnostuneista yrityksistä. Tutkimus perustui 182 haastatteluun ja kyselyvastaukseen.

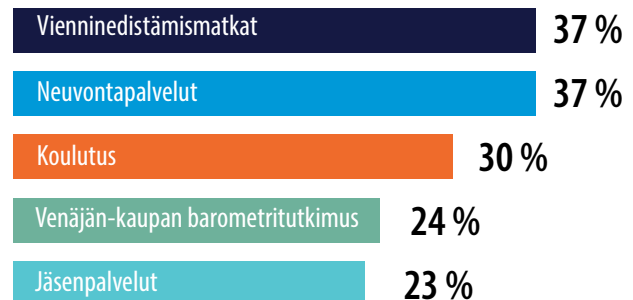


Kiinnostavimmat jäsenpalvelut



Kiitos kaikille vastanneille.

Parhaiten tunnetut palvelut



kentuva moottoritieyhteys valmistuu ja tuo omalta osaltaan uusia mahdollisuuksia liike-elämälle ja matkailulle.

Teimme kolme markkinaselvitystä jätehuollon, maa- ja metsätalouden sekä terveydenhuollon sektoreilta. Selvitykset antavat kuvaa alojen laajoista liiketoimintamahdollisuuksista. Tiivistelmät markkinaselvityksistä löytyvät verkkosivuiltamme ja jaamme selvitykset kokonaisuudessaan jokaiselle kiinnostuneelle.

Jäsenistömme osallistui Moskovassa 47 SVKK Club -jäsentilaisuuteen. Näiden lisäksi toteutimme noin 20 verkottumistilaisuutta jäsenyritystemme kanssa. Videoyhteyden kautta osallistuvien määrä on tasaisessa kasvussa ja tulemme jatkossakin tarjoamaan tätä mahdollisuutta.

Viiden jäsenyrityksen tilaamana Event Management -palveluna toteutimme 6 tapahtumaa. Lisäksi maa- ja metsätaloussektorin yrityksille järjestimme Meet the Buyer -tapaamiset Kazanissa ja Moskovassa. Perinteiset Rakennus- ja Investointifoorumit kokosivat suomalaisyritysten toivomia venäläiskumppaneita Suomen suurlähetystön suojiin keskustelemaan B2B-hengessä ajankohtaisesta tarjonnasta.

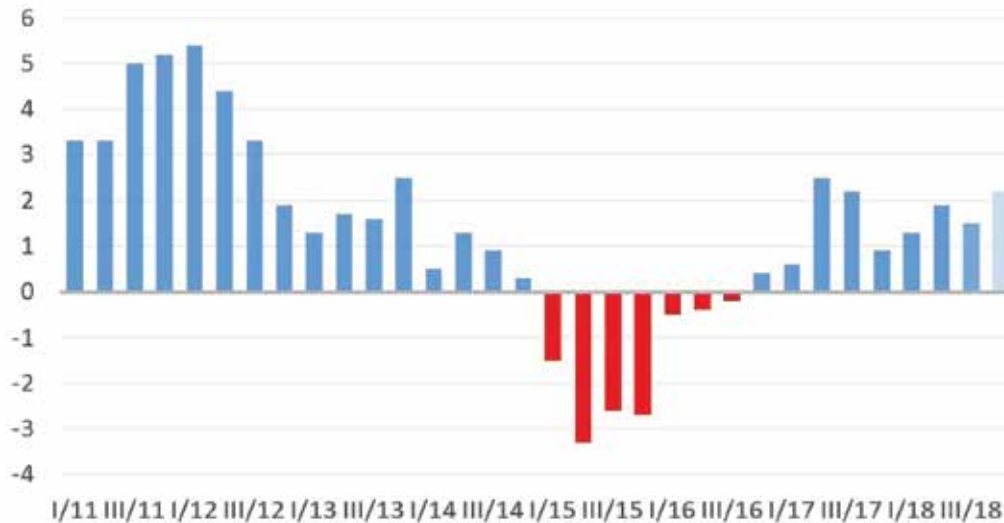
Yritysneuvonnan ”piikkiin” toteutettujen neuvontatapausten määrä oli edellisvuoden tapaan korkealla tasolla. Tämä on osoitus suomalaisyritysten kasvavasta kiinnostuksesta Venäjän-markkinaa kohtaan. Liiketoimintaympäristön heilahtelut eivät tunnu tätä kiinnostusta horjuttavan, pikemminkin



päinvastoin – olemme kiitollisia kaikille teille, jotka olette pitäneet meidät jatkuvassa, dynaamisessa tilassa vuoden 2018.

*Jukka Huuhtanen
Venäjän maajohtaja*

Venäjän BKT:n kasvu kvartaaleittain



Lähde: Rosstat, (IV/18 Venäjän talouskehitysministeriön arvio)

Talous ja kauppa

Venäjän BKT supistui vuosina 2015-2016 ja kääntyi vuonna 2017 1,5 prosentin kasvuun. Venäjän on arvioitu kykenevän tällä hetkellä korkeintaan kahden prosentin kasvutahtiin. Vuonna 2018 kasvu liikkui yhden ja kahden prosentin välillä, mutta loppuvuoden tilastorevisio rakentamisessa sai Rosstatin nostamaan ennakoarvion 2,3 prosenttiin. Samaan aikaan Suomen BKT kasvoi 2,5 prosentin tahdilla.

Inflaatio kiihtyi tavoitetasoon

Inflaatio hidastui läpi vuosien 2016 ja 2017 kymmenestä prosentista miltei kahteen prosenttiin vuoden 2018 alussa. Venäjän keskuspankki laski ohjauskorkoa hidastuvan inflaation perässä tavoitteenaan neljän prosentin inflaatio. Kesällä heikentynvä rupla ja päätökset veronkorotuksista käänsivät inflaation kasvuun, mihin keskuspankki vastasi ohjauskoron nostoilla. Keskuspankki ennustaa inflaation kiihtyvän vuonna 2019 yli viiteen prosenttiin ja asettuvan tavoitteeseen 2020.

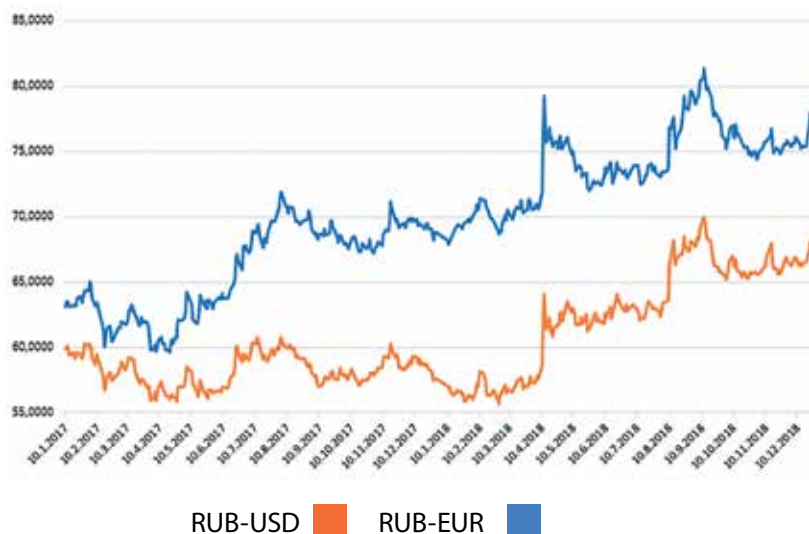
Ruplan kurssi laski läpi vuoden

Ruplan kurssi laski läpi vuoden noin 70 eurosta lähemmäksi 80 euroa. Kurssi koki kolme kovaa iskua, joista kaksi liittyi talouspakotteisiin ja yksi öljyyn. Yhdysvaltain huhtikuiset pakotteet johtuivat Venäjän toimista Ukrainassa ja Syyriassa, elokuiset puolestaan Skripal-myrkytyksestä. Vuoden päätteeksi rupla heikkeni halpenevan öljyn mukana. Kurssi toipui jokaisesta romahduksesta, muttei palannut edelliselle tasolle.

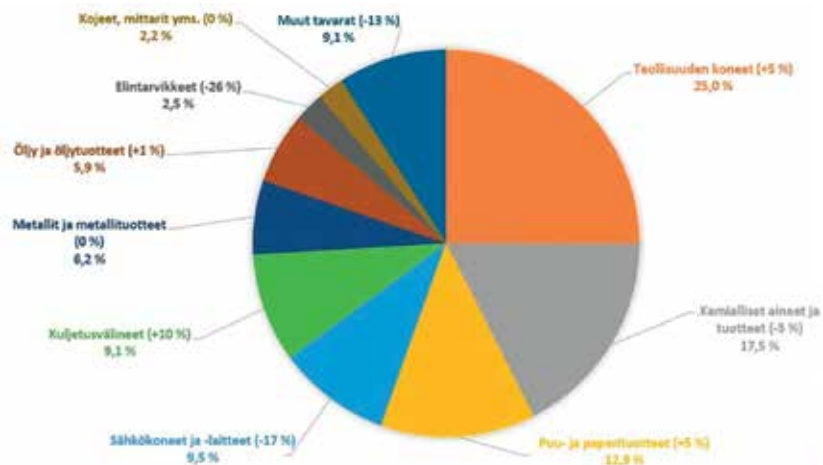
Öljy kallistui, rupla heikkeni

Öljyn hinta nousi syksyyn mennessä alle 70 dollarista yli 85 dollariin kasvaneen kysynnän ja Yhdysvaltain Iran-pakotteiden siivittämänä. Yhdysvallat myönsi lopulta lievennyksiä Irania koskeviin öljysanktioihin ja markkinoille visipelkoylitarjonnasta. Hinta laski vuoden loppuun mennessä miltei 50 dollariin asti.

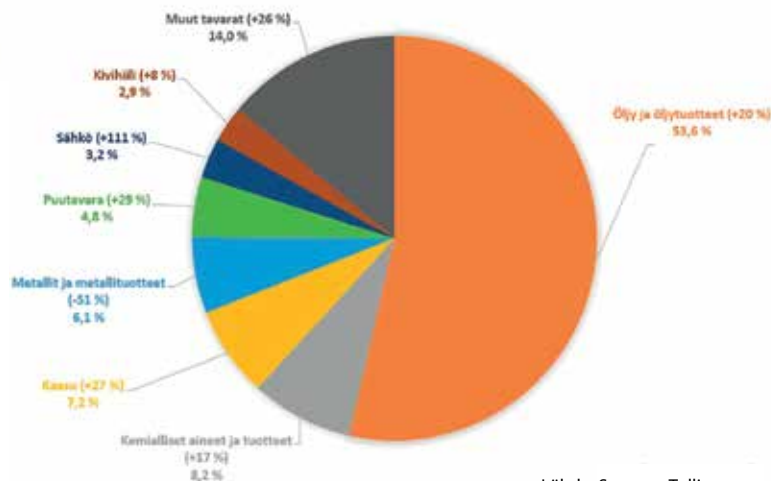
Ruplan kurssi 2017-2018



Suomen vienti Venäjälle 2018



Tuonti Venäjältä Suomeen 2018



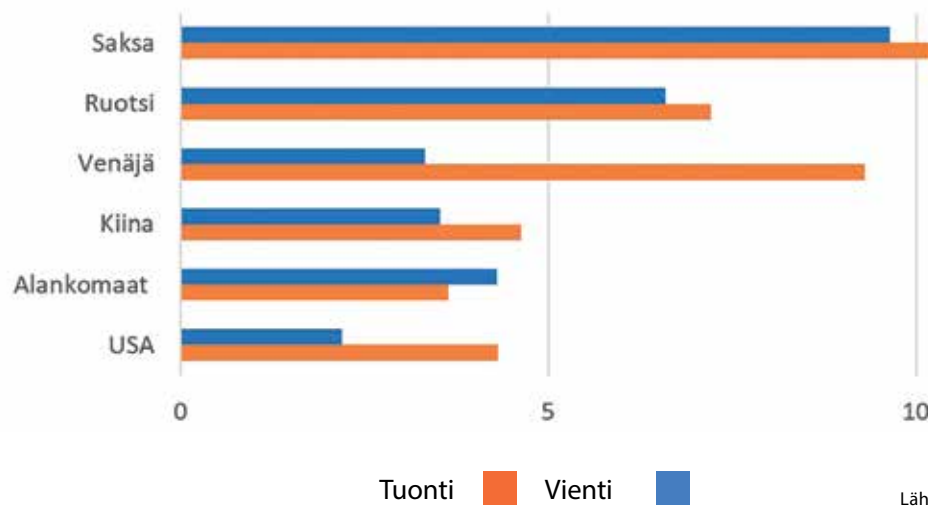
Lähde: Suomen Tulli

Vienti Venäjälle laski, tuonti kasvoi

Suomen vienti Venäjälle laski vuonna 2018 kolme prosenttia edellisvuodesta ja oli arvoltaan 3,3 miljardia euroa. Eniten vietiin koneita, laitteita ja kemiallisia tuotteita. Tuonti kasvoi 13 prosenttia ja oli arvoltaan 9,3 miljardia euroa. Kaksi kolmasosaa tuonnista oli energiatuotteita.

Venäjä oli Suomen kolmanneksi suurin kauppakumppani kokonaiskauppavaihdon mukaan, edellä olivat Saksa ja Ruotsi. Viennissä Kiina kiilasi Venäjän ohitse, Venäjä oli Suomen kuudenneksi suurin vientimaa. Tuonnissa Venäjä on toisena. Venäjän ulkomaankaupassa Suomi oli kolmastoista, kärkeä pitävät Kiina, Saksa ja Hollanti.

Suomen ulkomaankauppa 2018



Lähde: Suomen Tulli



Venäjän-kaupan barometritutkimukset



Business Team for Russia eli Suomalais-Venäläinen kauppakamari, Elinkeinoelämän keskusliitto, Keskuskauppakamari, East Office of Finnish Industries ja Suomen Yrittäjät teettävät kaksi kertaa vuodessa Venäjän-kaupan barometritutkimuksen Taloustutkimuksella. Vuonna 2018 tutkimuksien tiedonkeruu, yhteensä 577 haastattelua, toteutettiin puhelinhaastatteluina ajanjaksolla 14.3. – 3.4. ja 12.9. – 25.10.

Barometritutkimus selvittää suomalaisten Venäjän-kauppaa käyvien johtajien ja päättäjien näkemyksiä Venäjän-kaupan ja Venäjällä olevan liiketoiminnan toteutuneesta kehityksestä sekä investoinneista. Samalla selvitetään vastaajien arviota Venäjän talouden kehitysnäköymistä.



Kevät 2018: Usko Venäjän talouden kasvuun horjuu, mutta omaan bisnekseen luotetaan.

”Odotukset Venäjän talouden kehityksestä ovat heikentyneet verrattuna viime vuoteen. Enemmistö haastatteluista uskoo edelleen Venäjän talouden kasvavan ainakin jonkin verran. Vientiä ja liiketoimintaa Venäjälle harjoittavat yritykset listaavat ongelmiksi poliittisen tilanteen, tullauksen, ruplan kurssin sekä talouden epävakaisuuden ja vähäisen kysynnän.

– Kiristyneet Venäjän ja lännen väliset suhteet ovat lisänneet epävarmuutta ja sumentaaneet Venäjän talouden näkymiä. Tämä näkyy vähentyneenä luottamuksena Venäjän talouden kasvuun. Toisaalta yritykset tuntuvat luottavan omaan tekemiseensä ja lisäävän aktiivisuutta markkinoilla”, sanoo toimitusjohtaja **Jaana Rekolainen** Suomalais-Venäläisestä kauppakamarista.

”Haastava tilanne, ei vetäydytä, seurataan tarkasti.”

Syksy 2018: Venäjän-kaupan vaikeuskertoimet ovat kasvaneet ja yritykset ovat odottavalla kannalla

”Odotukset Venäjän talouden kehityksestä ovat heikentyneet, mutta edelleen lähes puolet arvioi tilanteen pysyvän ennallaan. Vienti Venäjälle on kasvanut 28 % yrityksistä, kun sama luku viime keväänä oli 34. Tuonti Venäjältä sen sijaan on pysynyt viime kevään tasolla. Venäjälle investoineiden vastaajien määrä on laskenut puolestaan viime syksyn tasolle. Puolet yrityksistä arvioi Venäjän protektionististen toimien vaikuttaneen yrityksen toimintaan.

Vientiä ja liiketoimintaa Venäjälle harjoittavat yritykset listaavat suurimmiksi ongelmiksi ruplan kurssin, poliittisen tilanteen, riskit ja sanktiot sekä talouden epävakaisuuden ja vähäisen kysynnän.

– Epävarmuus Venäjän-markkinoilla on lisääntynyt USA-sanktioiden myötä. Vaikeaselkoiset sanktiot ja uhka uusista sanktioista ovat heikentäneet ruplaa ja tämä näkyy suoraan suomalaisten yritysten viennin ja investointihalukkuuden supistumisena. Epävarmassa tilanteessa yritykset näyttävät olevan odottavalla kannalla, mutta haluavat pysyä markkinoilla. Yritykset kokevat, että omat vaikutusmahdollisuudet tilanteeseen ovat rajalliset”, Jaana Rekolainen kommentoi tuloksia.

Jäsenemme aktiivisia Suomessa ja Venäjällä



Vuonna 2018 järjestimme Suomessa ja Venäjällä noin 70 erilaista tilaisuutta, joissa vieraili parituhatta jäsenyrityksen edustajaa. Yhä useampi suomalainen jäsenemme hyödynsi mahdollisuutta vieraila jäsentapahtumissamme Venäjällä ja venäläinen jäsenemme Suomessa. Venäjällä jäsentilaisuuksiin osallistuneiden määrä kasvoi edellisvuodesta peräti 15 %:lla, eikä vähiten etäyhteyshmahdollisuuden ansiosta. Venäjällä suosituimpia jäsentapahtumia olivat temaattiset ja toimialakohtaiset verkostoitumistapahtumat ja yhteistyökumppaneiden kanssa järjestetyt tilaisuudet.

Venäjän SVKK Club -tapahtumissamme jäsenet saivat ajantasaista tietoa lainsäädännön muutoksista, keskustelivat ajankohtaisista kaupan kysymyksistä ja jakoivat kokemuksiaan. Tilaisuuksien pääteemo-

ja olivat lainsäädäntö, henkilöstöhallinto, markkinointi, rahoitus, verotus ja logistiikka. Etäyhteyden kautta tilaisuuksia seurasi Venäjällä vuoden mittaan yhteensä yli 200 jäsentä, mikä on lähes viisi kertaa enemmän kuin edellisvuonna. Etäosallistujia oli kattavasti eri puolilta Venäjää: Nižni Novgorodista, Jekaterinburgista, Moskovasta, Kalugasta ja Pietarista.

Suomessa jäsenten SVKK Clubit pyörähtivät käyntiin Venäjän taloutta käsittelevällä jäsentapahtumalla, jossa asiantuntijoina olivat East Officen toimitusjohtaja **Ilkka Salonen** ja Danske Bankin ekonomisti **Vladimir Miklashevsky**. Helmikuussa keskustelimme yritysturvallisuuskysymyksistä Suojelupoliisin tutkijan **Lotta Hakalan** ja Metso Oyj:n riskienhallinnasta vastaavan **Heljo Laukkalan** johdolla.

Suomalais-Venäläisen kauppakamarin jäsenten
kevätkokouksessa Helsingin Pörssitalossa pohdit-

Venäjällä tutustuimme useisiin suomalaisiin yrityksiin. Vierailimme suomalaisen Kiilto Cleanin tuotannossa ja suomalaisen huonekaluvalmistajan Iskun näyttelytilassa sekä venäläisissä jäsenyrityksissämme Krisbyssä, U-Peterissa ja Europlanissa.



Lokakuussa järjestimme Helsingissä kaksi eri jäsen-tilaisuutta, joista ensimmäisen teemana oli kulttuurinäly ja sen tuoma kilpailuetu Venäjän-kaupassa. Aihetta alustaneen SVKK:n viestintä- ja markkinointijohtaja **Satu Niemelän** mukaan monikulttuurinen ja kansainvälinen kokemus muuttuu kulttuurinälyksi, kun tiedot ja taidot viedään strategiselle tasolle. Amomaticin toimitusjohtaja **Pasi Vuorinen** ja YIT:n markkinointi- ja myyntijohtaja **Venla Laakkonen** kertoivat mielenkiintoisia tarinoita ja havainnollistavia esimerkkejä liiketoimintakulttuurien eroista Suomessa ja Venäjällä. Pietarissa järjestimme ensimmäisen SVKK Clubin IT-tapahtuman, jossa tietotekniikan ammattilaiset kertoivat Venäjän eristämisen IT-riskiestä ja riskienhallinnasta. Tustutuimme myös Linxdatacenter-tietokeskukseen.

Lokakuussa vierailimme Riihimäellä Joutsenen tehtaalla. Joutsenen hallituksen puheenjohtaja **Eero Kotkasaari** ja toimitusjohtaja **Matias Kotkasaari** sekä Venäjän-tytär-yhtiön johtaja **Erkki Juhonen** esittelivät yritystä ja sen tuotantotiloja. Jokainen osallistuja sai valmistaa itselleen mukavan ja pehmeän untuvatyyryn.

Marraskuiset Venäjän-kaupan barometrin tulokset huokuivat odottavaa tunnelmaa. Toimitusjohtajamme **Jaana Rekolainen** painotti yritysten välisen yhteistyön, sparraamisen ja neuvonpidon merkitystä haasteellisina aikoina.

Syyskokous ja vuotuinen Visiona Venäjä -seminaari keräsi 100 seminaarivierasta KPMG-talolle keskustelemaan Venäjästä, EU:sta ja Euraasian talouslii-

tosta. Jäsenkokouksen ja seminaarin vetäjänä toimi SVKK:n hallituksen puheenjohtaja **Esko Aho**. Panelisteina olivat **Vesa Korhonen** Bofitista, **Petri Vuorio** EK:sta, **Jussi Kuutsa** Itellalta ja **Taija Kaivola** KPMG:ltä.

Moskovassa kokoonnuttiin marraskuun lopussa perinteeksi muodostuneen Juristin päivän viettoon verkostoitumaan ja vaihtamaan kuulumisia ajankohtaisista asioista.

Jäsentapahtumien syyskauden kruunasi Ylen kokeneen Venäjä-toimittajan **Kerstin Kronvallin** vierailu Helsingissä. Hän kertoi omista kokemuksistaan venäläisen median parissa ja siitä, miten venäläistä mediaa oppii lukemaan paremmin.

Pietarissa ja Moskovassa SVKK:n logistiikkaklubin kokoontumisissa jäsenet vaihtoivat kokemuksia ja keskustelivat tulliviranomaisten kanssa tullauksesta ja sertifiointista. Logistiikkaklubit ovat suosittuja Venäjällä ja joulukuussa Moskovassa juhliittiinkin jo klubin 30. tapaamista. Klubitilaisuuden päätteeksi jäsenet viettivät yhdessä pikkujoulua.

Pietarissa järjestettiin logistiikka-alan konferenssi-tapahtuma yhteistyössä Saksalais-venäläisen kaupapakamarin (AHK) kanssa. Tapahtumaan osallistui yli 120 suomalaisten, venäläisten ja saksalaisten yritysten edustajaa.



Vilkas koulutusvuosi

Koulutustoimintamme oli vuonna 2018 aktiivista ja asiakkaidemme mukaan erittäin laadukasta. Vuoden aikana 21 eri koulutuksessa oli 342 osallistujaa. Osallistujamäärät ovat kasvaneet ja laatupisteet nousseet. Koulutukset saivat arvosanaksi 4,53 asteikolla yhdestä viiteen.

Koulutuksemme ovat tehokkaita, tarkasti tiettyyn aiheeseen rajattuja lyhyt-kestoisia ja tietopainotteisia. Järjestämme koulutukset pääsääntöisesti Helsingissä, mutta lähes kaikkiin koulutuksiin voi osallistua myös etäyhteyden välityksellä.

Aiheet vaihtelevat Venäjän-kaupan kysymyksien mukaan, mukana joka vuosi pysyvät päivitetyin sisällöin Venäjän-kaupan tullaus- ja sertifiointiaiheet sekä tietyt yritys juridiikan aiheet. Vakioaiheiden lisäksi tuotamme paljon muita ajankohtaisia koulutuksia, mitkä auttavat asiakasyrityksiämme menestymään Venäjän-kaupassa markkinatilanteen ja toimintaympäristön muuttuessa.

Kouluttajina käytämme mahdollisimman korkeatasoisia asiantuntijoita, jotka osaavat kouluttaa käytännönläheisesti ja suomalaisen yrityksen tarpeeseen. Asiakaspalautteen mukaan parasta koulutuksissamme ovatkin juuri asiantuntevat kouluttajat ajankohtaisten aiheiden lisäksi. Monet kouluttajamme tulevat Venäjältä.

Muutama poiminta vuoden koulutuksista

USA:n ja EU:n Venäjän vastaiset pakotteet – mitä yrityksen pitää ottaa huomioon nykytilanteessa? keräsi paljon osallistujia ja sai erinomaisen palautteen (4,5). Kouluttajina toimivat jäsenyrityksemme edustajat **Konstantin Potapov** ja **Evgeniy Dzhafarov** Cliff Legal Servicestä Moskovasta. Vankan juridisen tiedon lisäksi koulutuksen aikana käytiin vilkasta keskustelua pakotteista ja niihin varautumisesta.

Loppuvuodesta järjestetty Verot Venäjällä 2019 sai myös erinomaisen arvostelun (4,6). Koulutus pyritään toteuttamaan vuosittain ja siinä kootaan yhteen ajankohtaisimmat muutokset yritysverotuksessa Venäjällä ja ennakoidaan seuraavan vuoden muutoksia. Kouluttajina olivat KPMG:n asiantuntijat **Taija Kaivola** ja **Risto Rausti**.

Keväällä järjestimme ensimmäisen kerran suuren Tulliseminaarin, jossa puhujina olivat asiantuntijat Venäjän tullista Moskovasta ja Venäjän tullin edustaja Suomessa. Näkökulma oli hyvin käytännöllinen: mitä muutoksia on tullut, ja mitä on tulossa tullauksessa Venäjälle ja miten suomalainen pk-yritys voi kehittää omaa tavaravientitään mahdollisimman sujuvaksi. Tilaisuus keräsi suuren yleisön, 56 osallistujaa, ja siitä on tarkoitus tehdä vuosittain toistuva kohtaamispaikka yrityksille ja Venäjän tullin viranomaisille.



Uudistuksia jäsentiedotuksessa



Venla ilmestyy nyt myös digitaalisena

Keväällä lukijatyytyväisyyskyselyssämme nousi selvästi esille, että jäsenemme lukevat edelleen mielellään printtilehteä, mutta mobiililaitteilla helposti luettavia digiartikkeleitaakin kaivataan. Suomenkielinen jäsenlehtemme Venla ilmestyi vuonna 2018 kaksi kertaa printtinä, huhtikuussa ja marraskuussa.

Syksyllä aloimme julkaista myös digi-Venlaa eli artikkeleita ja haastatteluja verkkosivuillamme. Niitä

luettiin ja jaettiin aktiivisesti sosiaalisessa mediassa. Digi-Venlan aihealueet ovat samoja kuin painetussa lehdessä eli VIP-haastatteluja, jäsenyritystemme menestystarinoita, ajankohtaisia artikkeleita, trendejä ja vieraskynä. Myös reportaasit tapahtumistamme ilmestyvät jatkossa digi-Venlassa. Ensimmäisessä digi-Venlan artikkelissa kuulumme Helsingin pormestarin **Jan Vapaavuoren** ajatuksia yhteistyöstä venäläisten kaupunkien kanssa. Digi-Venlan artikkelit ovat kokonaan luettavissa vain jäsenillemme.

Venäjänkielinen jäsenlehtemme Finvesti tavoitti jäsenyritykset Venäjällä ja jaoimme lehteä myös irtonumerona Suomessa ja Venäjällä. Niin suomalaiset kuin venäläisetkin jäsenyrityksemme saivat vuoden mittaan näkyvyyttä tapahtumissamme, lehdissämme ja verkkosivuillamme.

Tervetuloa Uutishuoneeseen

Kehitimme verkkosivujamme ja kokosimme kaikki uutiset, tiedotteet, Venlan näköislehdet, digi-Venlan artikkelit ja blogit uudistuneeseen kanavaan nimeltä Uutishuone. Uutisemme ovat kompaktia ja nopeasti luettavaa täsmätietoa kaupan kuulumisista, Venäjän kehityksestä ja kansainvälisen kauppapolitiikan käänteistä.

Uutisdeskissämme päivystää kaksi toimittaja-tiedottajaa, joista **Patrik Saarto** huolehtii suomenkielisestä ja **Inga Kairo** venäjänkielisestä uutisoinnista. Yhtenä tehtävänämme on vahvistaa Suomi-kuvaa Venäjällä kertomalla suomalaisyritysten osaamisesta, tuotteista, palveluista ja innovaatioista.

Uutishakua helpottavat kategoriat: investoinnit ja hankkeet, kauppa ja teollisuus, lainsäädäntö ja tuliasiat, liikenne ja matkailu, raportit ja katsaukset, talous ja finanssit, yhteiskunta ja politiikka. Lisäsimme kategorioihin syksyllä Kamarin uutiset.

Uusi Tietopankki

Haluamme palvella jäseniämme, sidosryhmiämme ja kaikkia Venäjän-kaupasta kiinnostuneita entistä paremmin. Avasimme verkkosivuillamme Tietopankin, johon on kerätty ajankohtaista tietoa Venäjästä, liiketoimintaympäristöstä, säädöksistä ja pakotteista.

Tietopankin sisällä on sivusto, jonka artikkelit ovat auki vain jäsenillemme. Aiheet käsittelevät mm.

henkilöstöhallintoa, taloutta, tullausta ja lakitietoa. Artikkeleiden kirjoittajat ovat SVKK:n omia asiantuntijoita. Henkilöstöhallinnon teksteistä vastaa talousjohtajamme **Elvira Stepanova** ja lakitietoa jäsenille jakaa juristimme **Petri Kekki**.

Kaikille avoinna olevat Tietopankin sivustot ovat pakote-tieto-

pankki, perustieto, Venäjän vapaapäivät ja Venäjän-kaupan tilastot. Pakote-tietopankki on jaettu kolmeen osaan: EU:n, Yhdysvaltain ja Venäjän asettamiin pakotteisiin.

Some-kanavat

Käytämme aktiivisesti sosiaalisen median kanavia tiedotuksessa. Facebookissa julkaisemme kuva-koosteita ja uutisia jäsentilaisuuksista, koulutuksista, vienninedistämismatkoista ja isoista tapahtumista. Facebookissa ja Twitterissä julkaisemme myös myyntiliidejä ja liiketoimintamahdollisuuksia. Löydät meidät myös LinkedInistä. Julkaisemme kuvia Flickrissä ja videomateriaalia Youtubessa.



Markkinoiden mahdollisuudet

SVKK:n tehtävään kuuluu aktiivinen Venäjän markkinoiden mahdollisuuksien löytäminen. Teemme työtä osana globaalia Team Finland -verkostoa. Etsimme, tunnistamme ja jaamme tietoa liiketoimintamahdollisuuksista Venäjällä. Potentiaaliset markkinamahdollisuudet julkaistaan englanninkielisinä Market opportunities.fi -sivustolla sekä SVKK:n verkkosivulla ja somekanavissa yritysten käyttöön. Jotta tarjontaan tarttuminen olisi suomalaisille yrityksille mahdollisimman helppoa, nopeaa ja tuloksellista, järjestämme markkinoiden mahdollisuuksiin liittyviä matkoja ja neuvotteluja.

Markkinaselvitykset

Julkaisimme vuoden aikana kolme laajaa markkinaselvitystä.

Terveydenhuolto Venäjän terveydenhuollossa on paljon potentiaalia suomalaisille laitteiden ja palveluiden viejille. Erityisesti hoivapalvelut, diagnostiset laitteet ja terveydenhuollon etäpalvelut nähdään kasvavina sektoreina.

Jätehuolto Selvitys kattaa Venäjän jätehuolto-uudistuksen lainsäädännön perusteet ja uuden jätehuollon järjestelmän, jota maassa parhaillaan kehitetään. Tarkemmin on tutkittu Moskovan, Pietarin ja Krasnodarin jätehuoltouudistuksen potentiaalia.

Maatalous Venäjän maataloussektori on erittäin keskeinen kehittyvä ja kasvava toimiala Venäjällä. Maataloussektorilla on suuri tarve uudelle modernille teknologialle ja osaamiselle.

Kaikki selvitykset on julkaistu englanniksi ja niitä voi tilata maksutta. www.svkk.fi/mahdollisuudet

Myyntiliidi (Sales Lead)

on venäläisen yrityksen tarve, johon suomalainen yritys voi tarjota omaa tuotettaan. Julkaisimme vuoden aikana 29 myyntiliidiä.

ESIMERKKEJÄ MYYNTILIIDEISTÄ

- Venäläinen yritys etsii korkealaatuisille vuodevaatteille vaneripakkauslaatikoiden suunnittelijaa ja valmistajaa.

- Venäläinen yritys etsii Suomesta valmistajaa sisäkeinojäärädalle
- Venäläinen yritys etsii klinkkerilaattojen valmistajaa

Liiketoimintamahdollisuus (Business Opportunity) on markkinoilla ilmenevä kysyntä, johon suomalaisilla yrityksillä on mahdollisuus tarttua ja saada uutta liiketoimintaa. Vuoden aikana julkaisimme 12 eri liiketoimintamahdollisuutta.

ESIMERKKEJÄ LIIKETOIMINTAMAHDOLLISUUKSISTA

Venäjä hyväksyy 5G-verkkojen kehityssuunnitelman. Hankkeen toteutusaika on viisi vuotta. Hanke maksaa teleoperaattoreille noin 300 miljardia ruplaa. Valtion-tuen määrän odotetaan olevan 87 - 181 miljardia ruplaa. Kehitys alkaa ensin konkretisoitua todennäköisesti älykaupunki-, etäterveydenhuolto- ja robottiautoratkaisuissa.

Venäjällä, erityisesti Tatarstanissa, ammatillisen koulutuksen alalla on merkittäviä mahdollisuuksia suomalaisille koulutusalan toimijoille. Kysyntää on varsinkin opetusmateriaaleille, opetusohjelmille ja innovatiivisille koulutusohjelmille.

Venäjä kehittää kalankasvatusalaansa korvatakseen tuontikiellon aiheuttaman tuontikalan puutteen ja pyrkii samalla kasvattamaan kotimaan kalatuotannon määrän 155 300 tonnista (2013) 315 000 tonniin vuoteen 2020 mennessä.

Finnish Business ensimmäistä kertaa Kazanissa



Lokakuussa järjestetty Finnish Business in Kazan -yritystapahtuma keräsi 400 liike-elämän, politiikan ja median edustajaa Suomesta ja Venäjältä. Tapahtuma järjestettiin Team Finland -yhteistyönä Suomen Moskovan-suurlähetystön kanssa. Lähes 50 suomalaisyrityksestä ja 100 liike-elämän edustajasta koostuvaa delegaatiota johti suurlähettiläs **Mikko Hautala**.

Suomalainen osaaminen esittäytyi Kazanissa monipuolisesti, kun edustettuina olivat koulutus, ra-

kentaminen, yrityspalvelut, teollisuus, maatalous, terveys ja hyvinvointi sekä Team Finland ja Invest in Finland.

”Tatarstan on yksi Suomalais-Venäläisen kauppakamarin tärkeimmistä painopistealueista. Olemme jo 10 vuoden ajan edesauttaneet kymmeniä suomalaisia ja tatarstanilaisia yrityksiä solmimaan liikesuhteita,” SVKK:n toimitusjohtaja **Jaana Rekolainen**.

Suomen ja Tatarstanin yhteistyön laajentamisessa on valtavasti potentiaalia varsinkin seuraavilla aloilla: teollisuuden modernisointi, tieto- ja viestintätekniikka, energia-ala, koneenrakennus, tuotantoprosessien automatisointi, rakentaminen, puunjalostus, jätteiden käsittely, maatalous, lääketiede ja ekologia, liikenne ja logistiikka, tiede ja koulutus.

Yritysfoorumin jälkeen suomalaiset ja venäläiset yritykset kävivät aktiivisia keskusteluja yhteistyömahdollisuuksista.

Suomen ja Venäjän välisellä kaupalla on pitkät perinteet. Venäjällä toimii 900 eri toimialoja edustavaa suomalaista yritystä.

”Suomalaiset ovat ihanteellisia bisneskumppaneita. Kansainvälisen tutkimuksen mukaan suomalaiset ovat maailman onnellisin kansa, joka elää pitkään, rakastaa työntekoa ja valmistaa laadukkaita tuotteita,” Suomen Moskovan-suurlähettiläs **Mikko Hautala**.



”Tatarstan haluaa houkutella suomalaista liiketoimintaa ja pääomaa tasavaltaan. Laajennamme mielellämme molempia osapuolia hyödyttäviä suhteita ja olemme valmiit tarjoamaan kaiken mahdollisen avun,” Tatarstanin presidentti **Rustam Minnihanov**.

Finnish Business in Kazanin toisena päivänä suomalaiset yritykset jaettiin ryhmiin, jotka vierailivat kolmessa suuryrityksessä TAIF, Ak Bars ja Tatneft-hinvest; erityistalousalue Innopolisissa, Kazanin kaupunginhallinnossa, terveysministeriössä, opetusministeriössä ja liikenneministeriössä. Samana päivänä järjestettiin myös Agroteknologia Suomessa -seminaari.

Finnish Business in Kazanin järjesti Suomalais-Venäläinen kauppakamari Team Finland -yhteistyönä Suomen Venäjän-suurlähetystön kanssa Tatarstanin tasavallan hallinnon tuella. Tapahtuman kumppaneina toimivat YIT, Alabuga, Isku, Finnish Education Group ja Kiilto. Mediakumppaneina olivat Realnoe Vremja, Tatar-inform ja sanomalehti Respublika Tatarstan.

Ensimmäinen Finnish Business järjestettiin vuonna 2011. Aikaisemmin tapahtuma on järjestetty Moskovassa, Pietarissa ja Jekaterinburgissa.







Euraasian talousliitto



Venäjän-kaupassa törmää yhä useammin Euraasian talousliittoon. Tammikuussa astuivat voimaan talousunionin yhteiset tullilait ja silloin tällöin naapuriunionissamme puhutaan rinnakkaistuonnin sallimisesta. Tätä pohdimme vuotuisessa Visiona Venäjä -seminaarissamme eli mistä Euraasian talousliitossa oikein on kysymys.

Suomalais-Venäläiselle kauppakamarille on tullut Euraasian talousliitosta runsaasti kyselyitä. Yrityksillä on epätietoisuutta siitä, mikä tämä talousliitto on, miten se toimii ja pitäisikö yritysten ottaa talousliiton kehitys huomioon suunnitellessaan liike-toimintaa Venäjällä tai muissa talousliiton maissa.

EU:n ja Venäjän suhteet ovat Ukrainan kriisin myötä olleet haasteiden edessä. Haasteiden selvittämiseen tarvitaan vuoropuhelua. Yhdysvalloille vuoro-

puhelu Venäjän kanssa ei välttämättä ole etusijalla ja Kiinalle koko tuo neuvotteluetua, mutta EU:n kanssa Venäjällä olisi paljon potentiaalia, arvioi seminaarissa SVKK:n hallituksen puheenjohtaja **Esko Aho**. Osansa vuoropuhelun kehittämisessä on myös Suomella.

– Suomi on tässä ollut toisenlainen toimija. Suomessakin on heitä, jotka moitiskelevat presidenttiä ja hallitusta kanssakäymisestä Venäjän kanssa. Olen usein esittänyt kysymyksen ja pyytänyt nostamaan käden ylös, jotka ovat sitä mieltä, että Suomen tai Suomen presidentin arvovalta lännessä on heikentynyt siitä syystä, että meillä on vuoropuhelu Venäjän kanssa käynnissä. Yhtään kättä ei ole noussut, koska kaikki ovat ymmärtäneet, että tämä toimintamalli on ollut kansallisesti ja kansainvälisesti viisas, Aho kertoi puheenvuorossaan yleisölle.

Ahon mukaan myös Venäjän tulisi ymmärtää käydä keskustelua juuri Euroopan unionin kanssa, vaikka se on mielellään pitänytkin yllä kahdenvälisiä suhteita EU:n jäsenmaiden kanssa erikseen. Toisaalta taas, mitä tulee kauppaan, niin suomalaisten ei pidä jäädä odottelemaan EU:ta. Samalla on syytä kiinnittää huomiota myös muihin Euraasian talousliiton jäsenmaihiin.

– Suomalaisten ei ole syytä jäädä odottelemaan, vaan edelleen on painavat syyt käydä kauppaa ja tehdä taloudellista yhteistyötä Venäjän kanssa. Vaikka markkina ei kasva merkittävästi, vaikka siellä on monenlaisia rajoitteita ja ongelmia, niin se on tärkeä markkina. Tässä tarkoituksessa on hyvä ymmärtää myös Venäjän suhdetta paitsi Euroopan unioniin, myös maihin, jotka ovat mukana Euraasian unionissa, Aho valotti.

Venäjä on liiton suurin talous

Euraasian talousliitossa on tällä hetkellä viisi jäsenmaata – Venäjä, Valko-Venäjä, Kazakstan, Kirgisia ja Armenia. Kyseessä on nimenomaan talousliitto.

– Euraasian talousliitto on nimensä mukaisesti sisältään talousliitto, siellä ei ole ainakaan perussopimuksessa mitään poliittista. Noin yleisesti ottaen liitto kattaa tavaroiden, palveluiden, pääoman ja työvoiman liikkumisen ja sen päälle jonkun verran yleistä talouspolitiikkaa. Siellä on esimerkiksi euroalueen kaltaisesti sopimuksessa valtion talouksille vaje- ja velkarajat sekä inflaatoraja, kertoi vanhempi ekonomisti **Vesa Korhonen** Bofitista alustuksessaan. Valtiontalouden vaje saa sopimuksen mukaan olla korkeintaan kolme prosenttia.

– Se ei ole kauhean paljon, jos vaikka Valko-Venäjällä iskee kriisi, öljyn hinta romahtaa ja Putin haluaa elvyttää. Pidetäänkö niistä rajoista sitten kiinni? Korhonen pohti.

Korhosen mukaan piiri on kuitenkin aika pieni, sillä sen suurimman jäsenen, Venäjän, osuus maailman-kaupasta on 2-3 prosenttia. Pääasiassa jäsenmaat käyvät keskenään kauppaa energialla, öljyllä ja metalleilla. Keskinäinen kauppa jää kuitenkin ulkoisen kaupan varjoon, ja bruttokansantuotteella mitattuna muut jäsenmaat Venäjän varjoon, huomautti seminaarin paneelissa EK:n Venäjä-johtaja **Petri Vuorio**.

– Vuonna 2016 86 prosenttia liiton BKT:sta tuli Venäjältä, vajaa 10 prosenttia Kazakstanista, muutama prosentti Valko-Venäjältä ja prosentti-pari Kirgisiasta ja Armeniasta. Kiinan kauppavolyymi on lähes kaksinkertainen jäseniin nähden, Vuorio kertoi.

Mahdollisuuksien Euraasia?

Esimerkiksi Venäjälle etabloituneelle yritykselle integroitava talousliitto voi tarkoittaa laajentuvia markkinoita. Missä määrin suomalaisyritykset sitten huomioivat Euraasian unionin mahdollisuudet suunnitelmissaan?

– Itse asiassa yllättävän vähän. Ehkä Venäjä-Kazakstan-alueella löytyy, ihan yksittäisiä saattaa olla Kirgisiassa, KPMG:n Venäjän liiketoiminta-alueen johtaja **Taija Kaivola** kertoi omista havainnoistaan paneelissa.

Itella Moskovan johtaja **Jussi Kuutsa** on kuitenkin logistiikan perspektiivistä nähnyt yritysten olevan aktiivisia. Kuutsan mukaan kansainvälisillä yrityksillä on huomattavaakin vientiä talousliitossa.

– Itellalla on varastologistiikassa asiakkaana monikansallisia yhtiöitä ja näillä yrityksillä on Venäjältä merkittävääkin vientiä erityisesti Kazakstaniin, Kuutsa sanoi.

Merkittävä hanke alueella on ollut Kiinan niin kutsuttu silkkitie, eli tavaraliikenteen rautatieyhteys Eurooppaan. Suomesta ensimmäinen kokojuna-kuljetus Venäjän ja Kazakstanin läpi Kiinaan lähti marraskuussa 2017. Rautateitse tavara pääsee peril-

le vain 10-12 päivässä. Kuutsan mukaan infrastruktuuri Kiinaan vievän radan ja maantien ympäristössä on kuitenkin vielä puutteellista, mikä rajoittaa toistaiseksi sen käyttöä muuhun logistiikkaan.

Entä jos yritys haluaa ottaa Euraasian talousliittoon yhteyttä – kuinka se onnistuu? Liitolla on olemassa esimerkiksi oma talouskomissio, mutta onko liitolla puhelinnumeroa?

– En tiedä, lähtisinkö suoraan komissioon soittamaan. Saattaisin kysyä ensin ulkoministeriöstä, mahdollisesti työ- ja elinkeinoministeriöstä. Jos ulkoministeriö ei tiedä, ehkä Moskovan suurlähetystössä selvittäisivät asiaa, Bofitin Korhonen pohti.



JÄSENPAVELUT

SVKK Clubit
– jäsen-
tilaisuudet

Uutispalvelu ja
uutiskirjeet
suomeksi ja venäjäksi

Jäsenlehdet ja
digiartikkelit –
Venla ja Finvesti

Venäjän
talous-
katsaukset

KAIKILLE MAKSUTTOMAT PAVELUT

Venäjän-
kaupan
neuvonta

Liiketoiminta-
mahdollisuudet
– Market
Opportunities

Myyntiliidit
– Sales Leads

Verkostotot
Suomessa ja
Venäjällä

Edunvalvonta ja
vaikuttaminen

Määritellyt toi-
mialakohtaiset
markkina-
selvitykset

Luennointi ja
esiintymiset

Venäjän-
kaupan
barometri

Näkyvyys

MAKSULLISET PAVELUT (jäsenille -25 %)

Koulutukset

Event
Management

Venäjän-
kaupan
opas

Team Finland
-viennin-
edistämismatkat

Julkaisimme uudistetun Venäjän-kaupan oppaan

Suomenkielinen Venäjän-kaupan opas antaa perustiedot tämänhetkisestä Suomen ja Venäjän välisestä kaupankäynnistä huomioimalla muuttuvan toimintaympäristön vaatimukset. Kirjaan on koottu eri alojen asiantuntijoiden kirjoittamia käytännönläheisiä ja ajankohtaisia artikkeleita, jotka antavat vastauksia yleisimpiin Venäjän-kaupan kysymyksiin.

Oppaan sisältö on ryhmitelty yritysten Venäjän-kaupan toimintojen elinkaaren mukaan:

Start: mitä tulee ottaa huomioon Venäjän-kauppaa aloitettaessa

Grow: miten laajennan liiketoimintaa Venäjällä

Go local: miten perustan yrityksen Venäjälle ja mitä tulee ottaa huomioon tytäryrityksen toiminnassa.

Kirja on tarkoitettu perusteokseksi Venäjän-kauppaa aloitteleville, opiskeleville ja omaa liiketoimintaansa kehittäville suomalaisille. Kirja julkaistiin myös e-kirjana (Ellibs). Kirja on uudistettu painos vuonna 2015 julkaistusta oppaasta.



Hallinto

Yleiskokoukset

Suomalais-Venäläisen kauppakamarin ylin päättävä elin on jäsenten sääntömääräinen kevät- ja syyskokous. Jäsenten kokous valitsee hallituksen ja sen puheenjohtajan kaksivuotiskaudeksi.

Kauppakamarin jäsenten 87. sääntömääräinen kokous pidettiin Helsingissä 22.5.2018. Yleiskokouksessa oli edustettuna yhteensä 33 jäsentä ja siinä käsiteltiin sääntöjen määräämät asiat. Kokouksen aluksi tervehdyspuheen piti ulkoministeriön valtiosihteeri **Matti Anttonen**.

Kauppakamarin jäsenten 88. sääntömääräinen kokous järjestettiin 27.11.2018 Helsingissä. Kokouksessa oli edustettuna 31 jäsentä ja siinä käsiteltiin sääntöjen määräämät asiat. Kokouksen jälkeen pidettiin perinteinen Visiona Venäjä –seminaari, jossa keskusteltiin Venäjän, EU:n ja Euraasian talousliiton suhteista.

Hallitus

Hallituksen puheenjohtajana toimi **Esko Aho**. Varapuheenjohtajina toimivat **Elina Björklund** Reima Oy:stä ja **Pentti Mäkinen** Etelä-Savon maakuntaliitosta.

SVKK:n hallitus 1.1. – 31.12.2018

Esa Hyvärinen, Fortum Oyj
 Kari Kauniskangas, YIT Oyj
 Tapani Kinnunen, Lumon International Oy
 Pekka Kovanen, KPA Unicon Oy
 Jussi Kuutsa, Posti Group Oy
 Hanna Laurén, Finnair Oyj
 Päivi Minkkinen 27.11.2018 saakka
 Elisa Markula, Tikkurila Oyj 27.11.2018 alkaen
 Kai Paananen, SET Group
 Mikael Pentikäinen, Suomen yrittäjät ry
 Risto E.J. Penttilä 22.5.2018 saakka
 Juho Romakkaniemi, Keskuskauppakamari, alkaen 22.5.2018
 Markus Suomi, Tieto Finland Oy

Hallitus kokoontui vuoden 2018 aikana kaksi kertaa.

Operatiivinen johto

Toimitusjohtajana Jaana Rekolainen ja Venäjän maajoh-
 tajana Jukka Huuhtanen, joka raportoi toimitusjohtajal-
 le.

Tilintarkastajat

Heidi Vierros, KHT, KPMG Oy Ab
 Varatilintarkastaja
 Jukka Karttunen, KHT, KPMG Oy Ab

Tilintarkastaja piti tilikauden aikana yhden kokouksen.
 Valvontatarkastuksen teki tilintarkastustoimisto KPMG
 Oy Ab.

Taloudellinen tilanne 31.12.2018

Taloudellinen tilanne muodostui seuraavaksi:

Tilikauden ylijäämä oli 2.986,30 euroa. Vuonna 2017 vastaava luku oli 26.436,29 euroa.

Taseen vastaavissa jäi käyttöomaisuuden aineellisten hyödykkeiden arvoksi 41.381,82 euroa. Helsingin toimiston aineettomien hyödykkeiden arvo oli 26.189,40 euroa. Vaihto- ja rahoitusomaisuuden saamiset olivat 25.530,76 euroa ja rahat ja pankkisaamiset olivat yhteensä 1.443.837,42 euroa. Käyttöomaisuudessa olevien sijoitusten arvo oli 2.698,98 euroa.

Vastattavissa puolestaan tili- ja siirtovelkoja sekä muita lyhytaikaisia velkoja oli 266.688,72 euroa.

Omaksi pääomaksi muodostui 1.272.949,66 euroa ja vieras pääoma oli 266.688,72 euroa. Taseen loppusumma oli 1.539.638,38 euroa.

Kamarin jäsenmaksutuotot olivat suurin piirtein edellisvuoden tasolla ollen 582.099,81 euroa. Työ- ja elinkeinoministeriön yleisavustuksen suuruus oli 890.000 euroa.

Kauppakamarin kokonaistuotot olivat 1.844.382,23 euroa mikä on noin 16 % edellisvuotta vähemmän. Tuotot jakaantuivat rahoituslähteittäin seuraavasti.

Tuotot

Tuotot	2018	2017	Erotus
Myyntitoiminta	2 633,28	1 803,72	829,56
Palvelutoiminta	356 714,50	670 245,41	-313 530,91
Jäsenpalvelu	7 043,10	6 118,37	924,73
Oman toiminnan tuotot yhteensä	366 390,88	678 167,50	-311 776,62
Jäsenmaksut	582 099,81	586 278,92	-4 179,11
Rahoitustuotot	5 891,54	5 663,48	228,06
Yleisavustukset	890 000,00	870 000,00	20 000,00
Tuotot yhteensä	1 844 382,23	2 140 109,90	-295 727,67

Kauppakamarin kokonaiskulut olivat vastaavasti edellisvuotta noin 15 % pienemmät ollen 1.841.395,93 euroa. Kulut jakaantuivat seuraavasti:

Kulut

Muuttuvat	2018	2017	Erotus
Myyntimateriaali	6 615,00	-	6 615,00
Palvelut	202 548,73	408 358,24	-205 809,51
Jäsenpalvelu	38 860,62	40 833,19	-1 972,57
Muuttuvat kulut yhteensä	248 024,35	449 191,43	-201 167,08
Yleiset kulut			
Henkilöstökulut	1 068 675,42	1 149 515,72	-80 840,30
Poistot	24 299,59	20 365,39	3934,20
Vuokratkulut	204 676,38	238 111,61	-33 435,235
Muut kiinteät kulut	284 430,35	244 136,10	40 294,25
Rahoituskulut	11 289,84	12 353,36	-1 063,52
Kulut yhteensä	1 841 395,93	2 113 673,61	-272 277,68

Tuloslaskelma rahayksikkö EURO

VARAINAINEN TOIMINTA	1.1.-31.12.2018	1.1.-31.12.2017
Tuotemyynti		
Tuotot	2 633,28	1 803,72
Kulut	-6 615,00	-
Toiminnanalan kate	-3 981,72	1 803,72
Palvelutoiminta		
Tuotot	356 714,50	670 245,41
Kulut	-202 548,73	-408 358,24
Toiminnanalan kate	154 165,77	261 887,17
Jäsenpalvelut		
Tuotot	7 043,10	6 118,37
Kulut	-38 860,62	-40 833,19
Toiminnanalan kate	- 31 817,52	-34 714,82
Varsinaisen toiminnan yhteistuotot ja -kulut		
Henkilöstökulut	-1 068 675,42	-1 149 515,71
Poistot	-24 299,59	-20 365,39
Muut kulut	- 489 106,73	-482 247,72
Kulut yhteensä	-1 582 081,74	-1 652 128,82
Yhteisten erien kate	-1 582 081,74	-1 652 128,82
Tuotto-/kulujäämä	-1 463 715,21	-1 423 152,75
VARAINHANKINTA		
Tuotot	582 099,81	586 278,92
Tuotto-/kulujäämä	-881 615,40	-836 873,83
SIJOITUS- JA RAHOITUSTOIMINTA		
Tuotot		
Rahoitustoiminta	5 891,54	5 663,48
Kulut		
Rahoitustoiminta	-11 289,84	-12 353,36
	- 5 398,30	-6 689,88
Tuotto-/kulujäämä	-887 013,70	-843 563,71
YLEISAVUSTUKSET		
Yleisavustukset	890 000,00	870 000,00
TILIKAUDEN TULOS	2 986,30	26 436,29
TILIKAUDEN YLIJÄÄMÄ	2 986,30	26 436,29

Tase rahayksikkö EURO

VASTAAVAA	31.12.2018	31.12.2017
PYSYVÄT VASTAAVAT		
Aineettomat hyödykkeet	26 189,40	34 904,76
Aineelliset hyödykkeet	41 381,82	31 224,37
Sijoitukset	2 698,98	2 698,98
PYSYVÄT VASTAAVAT YHTEENSÄ	70 270,20	68 828,11
VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Saamiset	25 530,76	49 716,66
Rahat ja pankkisaamiset	1 443 837,42	1 486 734,40
VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ	1 469 368,18	1 536 451,06
VASTAAVAA YHTEENSÄ	1 539 638,38	1 605 279,17
VASTATTAVAA		
OMA PÄÄOMA		
Muut rahastot	971 825,51	971 825,51
Toimintapääoma (ed. tilikausien ylijäämä/alijäämä)	298 137,85	271 701,56
Tilikauden ylijäämä/alijäämä	2 986,30	26 436,29
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	1 272 949,66	1 269 963,36
VIERAS PÄÄOMA		
Lyhytaikainen	266 688,72	335 315,81
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	1 539 638,38	1 605 279,17

Kunniajäsenet

Olavi Filppula
Annikki Halko
Sampsä Saralehto
Mirja Tiri
Matti Vuoria
Jorma Westlund
Stefan Widomski

Jäsenet

AAG Legal
Aalto University Executive Education Oy
Aalto-korkeakoulusäätiö sr
Ab Närpes Trä & Metall - Oy Närpiön Puu
ja Metalli
Ab Rani Plast Oy
Abloy Oy
ABU Accounting Services, OOO
Accountor RUK Oy
Accountor Russia, OOO
Ad Astra Asianajotoimisto Oy
ADB Safegate Finland Oy
Adiveno Oy
Admor Composites Oy
Adooria Oy
Advokatbyrå MK-Law Ab
Agens Oy
AGESMOS, OOO
Aholä Parts Oy
Aker Arctic Technology Oy
Akukon Oy
Alabuga Special economic zone
Alfa Laval Aalborg Oy
Alfa Partners Academy Finland Oy
Alfa-Expertiza Plus, OOO
Algol Chemicals Oy
Aliko Oy Ltd
Altarix, OOO
Amomatic Oy

Ampko Oy
Ancor, AO
Annikki Halko
Aquaflow Oy
Aquamec Oy
Arbonaut Oy Ltd
Arctech Helsinki Shipyard Oy
Arctia Oy
Arctic Machine Oy
ARCTIC MACHINE-R, OOO
ARE, OOO
Arvelin International Oy
Ashland Finland Oy
Asianajotoimisto Brander & Manner Oy
Asianajotoimisto Castrén & Snellman Oy
Asianajotoimisto Hedman Partners Oy
Asianajotoimisto Jyrki Leivonen
Asianajotoimisto Lindblad & Co Oy
Asianajotoimisto Magnusson Oy
Asianajotoimisto Seppo Karvinen Ky
Aslemetals Oy
Aspo Oyj
AST Lichnoe strahovanie, OOO
Atria Oyj
Austenit, OOO
Auto Express Corporation, AEC
Awara IT Solutions
Avind International Oy
Baikal Herbs St.Petersburg
Bang & Bonsomer Group Ab
BANG & BONSOMER, OOO
Bank Saint Petersburg, PAO
Barona, OOO
Basic-Fashion Oy
Bellerage Outsourcing and Consulting,
LLC
Berner Oy
Beseda Oy
Bestseller Wholesale Finland Oy

Big Nos Racing Oy
Bildy Oy
Biolan Oy
Blastman Robotics Oy
Bonava Suomi Oy
Borenius Asianajotoimisto Oy
Borenius Attorneys Russia Ltd
Boyden Oy
Brand & Partner LLC
Bronto Skylift Oy Ab
Buildercom Oy
Bulevardin Teatteriyhdistys ry, Aleksan-
terin teatteri
Business Finland Oy
Business Meeting Park Oy
Buslink Oy
Cadmatic Oy
Cadmatic, OOO
Capital Energo, LLC
Capital Legal Services
Carelia Tools Oy
Cargotec Oyj
Cariitti Oy
Caritas Oy Seurakuntapalvelu
Caverion Elmek, OOO
Caverion Oyj
Cembrit Oy
Cemec Consulting Engineers Oy Ltd
Center of consulting projects (IT Pole)
Centr Sovremennoy Cardiologii, OOO
Champion Door Oy
CHS Logistics Oy
Citec Engineering Russia, OOO
CLIFF Law Firm
CNC Maint-Tech Oy
Coleman Services
Comed Oy
Confidence Group
Consulting Anneli.FI Oy Ab

Consulting Group Team, OOO
 CONTAINERSHIPS ST. PETERSBURG, ZAO
 Contract Law Jussi Kaasalainen & Co Oy
 Costiom Oy
 CRD Systems Oy
 Cross Wrap Oy
 Crowe Russaudit, LLC
 Customs and logistics terminal Skandinaviya, OOO
 Customs Rus, OOO
 Danske Bank A/S Suomen sivuliike
 DANSKE BANK, AO
 Datium Investment Oy
 DCO, OOO
 DEKO, OOO
 Delta Energy Systems, OOO
 Dermoshop Oy
 Development corporation of Middle Ural
 Dimex Oy
 DLA Piper Rus Limited
 DS Active, OOO
 East Office of Finnish Industries Oy
 ECOLAND
 Econet Group Oy
 ECOTOP, scientific and technical organization. OOO
 Eduhouse Oy
 Eero Hakkarainen Oy
 EKE-Finance Oy
 Ekomatic, OOO
 Ekomuovi Oy
 Ekspofabriika
 Elematic Oy
 Elinkeinoelämän keskusliitto ry
 Elintarviketeollisuusliitto ry
 Elisa Videra Oy
 Elomatic Oy
 EMG, Emerging Markets Group, OOO

Energico Oy
 Enersense International Oy
 Enersense, OOO
 Ensto Finland Oy
 Ensto Rus, OOO
 EP-Logistics Oy
 ERGO
 ERIKKILA OY
 Ernst & Young Oy
 Essedel Capital Partners Oy
 Etelä-Karjalan Kauppakamari ry
 Etelä-Karjalan liitto
 Etelä-Pohjanmaan kauppakamari
 Etelä-Savon kauppakamari
 Etelä-Savon Koulutus Oy
 Etelä-Savon Maakuntaliitto
 ETL-Service, OOO
 Eurofacts Oy
 Europlan, PAO
 Euroports Finland Oy
 Eurosib
 Eversheds Asianajotoimisto Oy
 Eversheds Sutherland
 Export Maker Oy
 Extron Engineering Oy
 Fagerhult Oy
 Favorit
 Fennosteel Oy
 Fennovoima Oy
 Ferratum Oy
 Ferrometal Oy
 Fertilog Oy
 Fibox Oy Ab
 Fidium Law Partners Oy
 Fimeko Oy
 Fimera Oy
 Fin Scan Oy
 FinCloud Oy
 Finnair Oy

Finnhub ry
 Finnish Education Group - FEG Oy
 Finnliness Oy
 Finnsonic Oy
 Finnvera Oy
 Fiskars Brands Rus, AO
 Fiskars Finland Oy Ab
 Flashwell Oy
 Flowrox, OOO
 FM Timber Oy
 Foreca Oy
 Formulati, OOO
 Forssan kaupunki
 Forssan Metallityöt Oy
 Forte Tax & Law
 Fortrent
 Fortum Oy
 FRAMCO Chemicals Oy
 Gardner Denver Oy
 Gemalto Oy
 GENERAL FINLAND osuuskunta
 Global Blue Finland Oy
 Global EM
 Gorki Golf Club, ZAO
 Green Net Finland ry
 Grottbjorn/ Sredneursky brokersky centr, ZAO
 Group of companies Absolut, LLC
 HAFORES Oy
 Haikara Corp Oy
 HAKA MOSCOW, OOO
 HaminaKotka Satama Oy
 Haminan Satamakiinteistöt Oy
 Hanken & SSE Executive Education Ab
 Hankitek Project, OOO
 Hansastroi Oy
 Helsingin kauppayritys Oy
 Helsingin seudun kauppakamari
 Helsinki Abroad Ltd Oy

Helsinki Business Hub Ltd Oy
 Helvar Oy Ab
 Herkkumaa Oy
 Hexion Oy
 HH-Kuriiri Oy
 HJP Consulting - Trading Oy
 Honkajoki Oy
 Honkarakenne Oy
 Hotel Astoria, ZAO
 Hotel Moskva
 Hotelli Linnanpuisto Oy
 HYKSin kliiniset palvelut Oy
 Hyvinkään Tieluiska Oy
 HZPC Sadokas Oy
 Hämeen ammattikorkeakoulu Oy
 Hämeen kauppakamari ry
 Hämeen Venäjän-kaupan kilta ry
 Högfors Oy
 I.S. Mäkinen Oy
 If P & C Insurance Ltd
 IFIL Group Oy
 ILP-Group Logistics Oy
 ILP-Group, OOO
 Imatran Hitsaus-Asennus Oy
 InC Blue Oy
 Industri-Textil Job Oy
 INFORT, OOO
 Ingenjöröfirma Trans-Auto Oy Aktiebo-
 lag
 Institute for Enterprise Issues
 Intercargo, OOO
 International Legal Service BNK Oy
 Invenir Oy
 IP-Concult, OOO
 Isku Interior Oy
 Itamaa Oy
 Itella, OOO
 Jaana-Transport Oy
 Janakkalan Teollisuusalueet Oy

Janita Oy
 Janus Oy
 JELD-WEN Suomi Oy
 Jetflite Oy
 Joensuun kaupunki
 Joensuun Seudun Kehittämisyhtiö Josek
 Oy
 Joensuun Tiedepuisto Oy
 Jokamuovi Oy
 Jokerit Hockey Club Oy
 Jorma Westlund
 Joutsen Finland Oy
 Junkkari Oy
 Jyväskylän Ammattikorkeakoulu Oy
 Jyväskylän Koulutuskuntayhtymä
 Jyväskylän yliopisto
 Järvenpään Tuotetekno Oy
 Järvi-Pohjanmaan Yrityspalvelu Oy
 K. Hartwall Oy Ab
 Kaakkois-Suomen Ammattikorkeakoulu
 Oy
 Kajaanin kaupunki
 Karelia-Upofloor CIS, OOO
 Kassandana Ltd.
 Kassimatti Oy
 Katepal Oy
 Kauko International
 KaukoInternational Oy Ltd
 Kaupan liitto ry
 Kavika Oy
 Keleanz Medical
 KEMET Electronics Oy
 Kemppi, OOO
 KENTEK OY
 KERAPLAST, OOO
 KERN CIS, OOO
 Keski-Karjalan Kehitysyhtiö Oy
 Keski-Suomen kauppakamari ry
 Keski-Suomen liitto

Kesko Oy
 Keskuskauppakamari ry
 K-Express, OOO
 Kierto Ympäristöpalvelut Oy
 KIILTO CLEAN, OOO
 KiiltoClean Oy
 KIILTO-KLEI, AO
 Kinnarps AO
 Klinkmann Trade Oy
 KL-Lämpö Oy
 Koja Oy
 Kokkola LCC Oy
 Kometos Oy
 KONE Oyj
 Konecranes Abp
 Konecranes Finland Oy
 Koneteollisuus Oy
 KONEYRITTÄJIEN LIITTO RY
 Kontiotuote Oy
 Kotkan kaupunki
 KPA Unicon Oy
 KPMG Oy Ab
 Kraton Chemical Oy
 Krisbi, OOO
 Kuomiokoski Oy
 Kuopion alueen kauppakamari
 Kuusakoski Oy
 KVA Arkkitehdit Oy
 Kvaerner Finland Oy
 Kymenlaakson kauppakamari
 KYMI TRAVEL, OOO
 Laatikattila Oy
 Lahti Clinic
 Lahti Precision Oy
 Lakiasiaintoimisto NordLex Oy
 Lamor Corporation Ab
 Lapin Kauppakamari
 Lapin Nahka Oy
 Lappeenrannan kaupunki

Lappset Group Oy
 Lassila & Tikanoja Oyj
 Lasten Päivän Säätiö sr
 Led Future Oy
 Ledil Oy
 Leijona Group Oy
 Leinonen AO
 Leinonen, OOO
 LEIPURIEN TUKKU, OOO
 Leomuovi Oy
 L-Fashion Group Oy
 Lindström LLC
 Linnan Kehitys Oy
 Lino&Alex
 Linxdatacenter
 Liteynuy 5, OOO
 LLC RA-Stroiplan
 Lojer Oy
 LOTTE RUS, AO
 LS Cargo Logistics Oy
 LSK-Machine Oy
 Lumon International Oy
 Lune Group Oy Ltd
 Lännen Tractors Oy
 Maa- ja metsätaloustuottajain Keskus-
 liitto MTK ry
 Mac-Trading, OOO
 Magnusson Law Firm, OOO
 Mainostoimisto Quba Oy
 Malja BTL Oy
 Management Institute of Finland MIF Oy
 Mansoft tietotekniikka Oy
 Marecap Trans Oy
 Maris | Part of the CBRE Affiliate Network
 Markinvest Oy
 Matti Vuoria
 M-Brain
 Meconet Oy
 Mehiläistuotteet Mellis Oy

Meira Oy
 Meka Pro Oy
 Mercury Consulting Center
 Merivaara Oy
 Metso Oyj
 Metsäliitto Osuuskunta
 Metsätyö Oy
 MIG Sankt-Petersburg, OOO
 Miilux Oy
 Militzer & Münch
 Mimino Oy
 Mirja Tiri
 MOGLINO Special Economic Zone
 Molok Oy
 Moore Stephens Moscow Ltd.
 Moventum Oy
 MPS-Yhtiöt Oy
 Muovilami Oy
 Muoviteollisuus ry
 Nanten Group Oy
 Natural Step Nordic Oy
 Naturelle Pro Beauty Oy
 Navigator Logistics Oy
 NBI transport-service
 Neopost Finland Oy
 Nerostep Oy
 Neste Oyj
 NESTE PETERSBURG, OOO
 Nestor Cables Oy
 Niemands LLC
 Nini's Belt Oy Ltd
 Nivala-Haapajärven seutu NIHAK ry
 NOERR, OOO
 Nokia Oyj
 Nokian Renkaat Oyj
 NORD OUTSOURCING, OOO
 Nord Stream 2 AG
 NordConsult Oy
 Nordea Bank AB (publ), Suomen sivu-

liike
 NORDEA BANK, AO
 Nordic Tank Oy
 Norilsk Nickel Harjavalta Oy
 Novamec Oy
 Nowmedia, OOO
 NSC Norilo Oy
 Nummek Oy
 Ocotec Oy
 Oilon Oy
 Olavi Filppula
 Olvi Oyj
 OP Yrityspankki Oyj
 Oras Oy
 Orbis Oy
 Orima-Tuote Oy
 Orion Oyj
 Orion Pharma, OOO
 Ostromedia Oy
 Osuuskunta Maitomaa
 Osuuskunta Viexpo
 Oulun kauppakamari ry
 Oulun kaupunki
 Outokumpu Oyj
 Oy Avec-Shoe Ltd
 Oy Banmark Ab
 Oy Beweship Ab
 OY COSMIC TRADE HOUSE AB Services &
 Consultants
 Oy Delores Interactive Training Ab
 Oy Gustav Paulig Ab
 Oy Hacklin Hamiko Ltd
 Oy Hacklin Logistics Ltd
 Oy Karl Fazer Ab
 Oy Lai-Mu Ab
 Oy Lautex Ab
 OY Lux AB
 Oy Maxtrade Ltd
 Oy Nord-Finnhaus Ltd

Oy Parlok Ab
 Oy Prevox Ab
 Oy RegIT Ab
 Oy Russian Tours Ltd
 Oy Sabik Ab
 Oy SteelDone Group Ltd
 Oy Teboil Ab
 Oy Timber Frame Ltd
 Oy Woodpel Ltd
 Papula Oy
 Parkon Plus
 Paroc Group Oy
 Passion Logistics Oy
 Paulig Rus, OOO
 PehuTec Oy
 Peikko, OOO
 Pellon Group Oy
 Pemamek Oy
 Pesimal Oy
 PETERKA & PARTNERS
 Philip Morris Finland Oy
 Pielisen Karjalan Kehittämiskeskus Oy
 (PIKES Oy)
 Pietarin Suomi-Talo Oy
 Piippo Oy
 Pikapaja Oy
 Pin Arctic Oy
 Pislä Oy
 Planix Oy
 Plastiikkakirurgia Helena Oy
 Pohjanmaan Kaluste Oy
 Pohjanmaan kauppakamari ry
 Pohjois-Karjalan Kauppakamari
 Pohjoismaiden ympäristörahoitusyhtiö
 Nefco
 Polar Logistics Region, ZAO
 Polarmatic Oy
 Polivita Oy
 Posti Group Oy

Powerplants Oy
 PricewaterhouseCoopers Oy
 Profile euro (SPb office)
 Prog-It Oy
 PunaMusta Oy
 Puumerkki Oy
 Puutarha Tahvoset Oy
 PwC Legal Practice in St Petersburg
 Pölkkö Oy
 QMATIC AB
 Quattroservices Oy
 Quuppa Oy
 Rakennustuoteteollisuus RTT ry
 Ramilax Construction
 Rantalainen Oy Helsinki
 Rauman Kauppakamari
 Rautaruukki Oy
 Raute Oy
 RB Priority, OOO
 Re Consa
 REACHLaw Oy
 Regioncomplect
 REIM International Oy Ltd
 Reima Oy
 Reka Kaapeli Oy
 Rexel Finland Oy
 Riihimäen kaupunki
 Riihimäen-Hyvinkään Kauppakamari
 Rosendahl Nextrom Oy
 RosGost (RGS)
 RPC Superfos Pori Oy
 RSK, Russian Glass Company
 RTL-Inductives Oy
 Rudus East Oy
 RUSPARTNER, OOO
 Ryokan Oy
 Saimaan Matkaverkko Oy
 Saint-Gobain Finland Oy
 Sallan kunta

Samat Nordic Oy
 Sampsa Saralehto
 Santasalo Gears Oy
 Santen Oy
 Sappi Finland Operations Oy
 SaRus Oy
 Satakunnan kauppakamari
 SATO Oy
 Sautek ZAO
 SAVARUS Oy
 Savonia-ammattikorkeakoulu oy
 Scandclimber Oy
 Scandic Hotels Oy
 Scandinavian Freight Oy
 Scantravel, OOO
 Schenker Oy
 SCHNEIDER GROUP
 Schur Flexibles Finland Oy
 SE Mäkinen Logistics Oy
 SEB Bank, JSC
 Selcast Oy
 Septem Partners Oy
 Sercons, OOO
 Servicepoint Kuopio Oy
 Seulo Palvelut Oy
 SGS Finland Oy
 Siikajoen kunta
 Silvasti Heavy Oy
 Sinmachine Oy
 Sintrol Oy
 SMC Service Oy
 SNT-Group Oy
 SoEnergy!
 SOK Liiketoiminta Oy
 Sokotel, OOO
 SOLEMO Oy
 Solenis Finland Oy
 Solid Plan Consulting Oy
 Sormat Oy

Southeast Trading Oy
 Spedition Services Finland Oy
 Spektr, OOO
 Sponda Russia Oy Ltd
 SRV Russia Oy
 SRV Yhtiöt Oy
 Steel-Kamet Oy
 Steerprop Oy
 Stefan Widomski
 Steveco Oy
 Stockmann Oyj Abp
 Stora Enso Oyj
 Stupino Pro, OOO
 Sumeko Oy
 Suokone Oy
 Suomen Kuljetus ja Logistiikka SKAL ry
 Suomen Kuntatekniikan yhdistys ry
 Suomen Nestlé Oy
 Suomen Tekojää Oy
 Suomen Tekstiili ja Muoti ry
 Suomen Yrittäjät ry
 Suorus Group
 Sweco International Oy
 T:mi Kim Karne
 TALOUSYRITTÄJÄT YHTYMÄ OY
 Tampereen kauppakamari ry
 Tapio Riihinen Consulting Oy
 TD Vozrozhdienie
 TECHNOPOLIS, OOO
 Tecwill Oy
 Tekmann, OOO
 Teknikum Oy
 Teknisen Kaupan liitto ry
 Tekno-Forest Oy
 Teknoliakeskus TechVilla Oy
 TEKSIMO LLC
 Telinekataja, OOO
 Telko Oy
 Teollisen yhteistyön rahasto Oy

Termater Oy
 Tieto Rus, OOO
 Tikkanen, OOO
 Tikkurila Oyj
 Tilitoimisto Imperial Oy
 Tineke Venture OÜ
 TJT-Kaluste Oy
 Tpoint Oy
 Transearch Finland Oy
 Transmare Logistics Oy
 Treston group Russia, OOO
 Treston Oy
 Trilogia Consulting Oy
 Trimble Solutions Oy
 Trust Express, OOO
 Turku Science Park Oy Ab
 Turun kauppakamari ry
 Turun Satama Oy
 TWID Oy
 Typographical complex Deviz, OOO
 Uittokalusto Oy
 Ulkomaankaupan Agenttiliitto ry
 Unicom Legal, OOO
 UNIRENT OOO
 U-Piter
 UPM-Kymmene Oyj
 UPM-Kymmene, OOO
 Uponor Infra Oy
 Uponor Rus, AO
 Upravlenie Delami-M, OOO
 Uudenmaan liitto
 V.A.V. Group Oy
 Vahterus Oy
 Vaisala Oyj
 Valio Oy
 Vallox Oy
 Valmet Automation Oy
 Valmet Oyj
 Value Set Oy

Valutec Oy
 Varova Oy
 Vasiliev, Klein & Usov
 Veisto Oy
 Veljekset Ala-Talkkari Oy
 Venealan Keskusliitto Finnboat ry
 Vepe Oy Peltonen
 WETT Finland Oy
 Wexon Oy
 Vientistrategit oy
 Viessmann Refrigeration Systems Oy
 Viestra Oy
 Vilakone Oy
 Vine Oy
 Wipro Infrastructure Engineering Oy
 Visumservice Helsingfors Ab
 Voglia Oy
 Volvo Finland Ab
 World Trade Center Helsinki Oy
 Wosseno Oy
 Vostok Consulting Oy
 VR Transpoint, LLC
 VR-Yhtymä Oy
 VSK, SAO
 WTH-World Trade House Oy
 Väinö Korpinen Oy
 Wärtsilä Oyj Abp
 Yara Suomi Oy
 YIT Oyj
 YIT Rakennus Oy
 YIT Saint Petersburg JSC
 YIT Uralstroj, ZAO
 Yleiselektroniikka Oy
 Yliopiston Apteekki
 Ympäristöteollisuus ja -palvelut YTP ry
 Z.I.V.Projects, OOO



Suomalais-Venäläinen kauppakamari (SVKK) on johtava Venäjän-kaupan asiantuntijaorganisaatio, jonka keskeisin tehtävä on edesauttaa suomalaisten yritysten vientiä ja liiketoimintaa Venäjällä. Edistämme myös venäläisyritysten mahdollisuuksia ja halukkuutta löytää Suomesta kumppaneita ja liiketoimintamahdollisuuksia. Tarjoamme neuvontaa, koulutamme, tuotamme tietoa, verkostoitamme ja selvitämme markkinoiden mahdollisuuksia. Maksuttomat palvelumme sekä monipuoliset jäsenpalvelumme antavat erinomaiset eväät menestyä Venäjän-kaupassa.