

Venla /

1/2019

Suomalais-Venäläisen kauppakamarin jäsenlehti

PIETARIN TRENDIT

”ROSOISUUS RAKENTAA CHARMIA”

SANI KONTULA-WEBB

”Vastaamme
sananvapauden
rajoittamiseen
avoimuudella”

VIP-VIERAANA
PÄÄKONSULI
ANNE LAMMILA

Mitä kuuluu,
JÄSENYRITYKSET?

Baikal Herbs

MariMatic

M-Brain

SoEnergy!

TAPAHTUMAT

Venäjän-kaupan
kauniit ja rohkeat
SuomiAreenassa
18.7.2019

"Uuden strategiamme
kärki on jäsenyyden
vahvistaminen"

JAANA REKO-
LAINEN

SUOMALAIS / VENÄLÄINEN
KAUPPAKAMARI



28
Verkkosivumme
uudistuvat:
Venäjän jätehuolto-
uudistus, tietopankki ja
uutishuone



46
Elena Kozhevnikova:
”Yli 100 kontaktia ja 35
tapahtumaa Team Finland
-matkalla Uralilla”

TÄSSÄ NUMEROSSA

**Kannessa Sani Kontula-Webb,
Kuva Alexey Tatarinov**

- 04** VIP-vieraanamme pääkonsuli **Anne Lammila:**
”Ymmärrän erilaisia ihmisiä – se on minussa sisään
leivottuna”
- 11** Vieraskynässä Keskuskauppakamarin toimitusjoh-
taja **Juho Romakkaniemi:** ”Tarvitaan erilaisia näkö-
kulmia ja rohkeutta haastaa vanhat näkemykset”
- 33** Luoteis-Venäjä ja Siperia johtavat Venäjän metsä-
sektoria

- 8 Uusi strategiamme - yhdistämme suomalaisen osaamisen
ja mahdollisuuksien Venäjän
- 13 Lakanat jalkaan ja pöytäliina ylle – jäsenyrityksamme **SoEnergy!**
- 16 **Laura Solanko** ja Venäjän talouskatsaus
- 18 Tieto on samanlaista pääomaa kuin raha ja materia
– jäsenyrityksamme **M-Brain**
- 21 Venäjällä valjastetaan hitaasti, mutta ratsastetaan nopeasti
– jäsenyrityksamme **MariMatic**
- 24 Uutisia
- 29 Jäsenyrityksamme **Vilakone** avasi uuden tehtaan Venäjällä
- 30 Baikalin unohdetut yrtit – jäsenyrityksamme **Baikal Herbs**
- 36 Pietarin trendit & **Sani Kontula-Webb**
- 40 Juristi **Petri Kekki** vastaa kysymykseen tavaramerkin
rekisteröinnistä Venäjällä
- 42 Millaisia suomalaiset ovat liikekumpaneina? Haastattelussa
Sergei Sinelnikov
- 44 Viemme Venäjän-kaupan kauniit ja rohkeat SuomiAreenaan
18.7.2019
- 49 **Finnish Business** on nyt **Smart Nordic Tech!**
- 50 Suomalais-Venäläinen kauppakamari palveluksessasi

Suomalais-Venäläinen kauppakamarin jäsenlehti 1/2019

SUOMALAIS/VENÄLÄINEN
KAUPPAKAMARI

Päätöimittaja Satu Niemelä
Toimituskunta Inga Kairo, Jaana
Rekolainen, Patrik Saarto, Marjut
Sirola, Tarja Teittinen
Taitto Saura Graphic Design
Kansikuva SVKK

Julkaisija Suomalais-Venäläinen
kauppakamariyhdistys SVKK ry,
Eteläranta 10, 00130 Helsinki
www.svkk.fi
Toimituksen sähköposti
venla@svkk.fi

Ilmoitusmyynti
Marjut Sirola
+358 50 555 2073
marjut.sirola@svkk.fi
Paino Erweko
ISSN 1797-9110

”Sinä olet tärkeä osa ainutlaatuista mahdollisuuksien verkostoa.”

SATU NIEMELÄ /
VIESTINTÄ- JA MARKKINOINTIJOHTAJA



Kiitos, kun olet mukana

Yhteisestä verkostostamme kannattaa ottaa kaikki hyöty irti. Suomalais-Venäläisellä kauppamarilla on 700 jäsenyritystä Suomessa ja Venäjällä, valtava määrä sidosryhmiä, yhteistyökumppaneita ja ovet auki kaikkiin suomalaisyrityksille merkittäviin Venäjän alueisiin ja sitä kautta myös yrityksiin – sinun potentiaalisiin asiakkaisiin.

Toukokuun alussa lanseeratun uuden strategiamme ydin kuuluu – yhdistämme suomalaisen osamisen ja mahdollisuuksien Venäjän. Strategiamme konkretisoituu jäsenyrityksillemme ja sidosryhmiemme kehitysprojektien ja niistä seuraavien toimenpiteiden kautta. Uusi strategia ja brändi-ilmeemme heijastuu kaikkeen tekemiseemme ja viestintäämme.

Strategiatyötä tehtiin yhdessä – isolla joukolla. Strategiassamme kuuluu ja näkyy koko henkilökunnan, johtoryhmän, viestintä- ja markkinointitiimin, hallituksen, jäsenyritysten, sidosryhmien ja yhteistyökumppaneiden ääni ja kädenjälki. Olemme kuunnelleet kaikkia ja haastaneet yhdessä tekemisemme. Kiitokset yhteistyöstä teistä jokaiselle.

Mahdollisuuksien verkosto on esillä myös tässä uudistuneessa Venlassa. Anne Lammila kertoo meille urastaan ja nykyisestä työstään Pietarin-pääkonsulina. Sani Kontula-Webb avaa Pietarin trendejä ja elämäntyyliä. Kysyimme myös, mitä jäsenyrityksillemme – Baikal Herbs, MariMatic, M-Brain ja SoEnergy! – kuuluu. Vilakone avasi uuden tehtaan Venäjällä, onnittelut vielä kerran!

Olethan jo bongannut verkosta uuden Venäjän jätehuoltouudistus -sivuston? Jätehuoltouudistus luo ennennäkemättömiä mahdollisuuksia suomalaisille yrityksille. Seuraamme sen etenemistä Venäjän eri alueilla, keräämme ja julkaisemme tietoa paikallisista projekteista ja potentiaalisista asiakkaista.

Heinäkuussa vedämme Porin SuomiAreenassa tunnin mittaisen striimattavan keskustelun, jossa rautaiset Venäjän-kaupan asiantuntijat kertovat menestys- ja selviytymistarinoitaan. Luvassa positiivista ja rentoa puhetta Venäjästä. Lokakuussa suosittu Finnish Business kasvaa pohjoismaiseksi Smart Nordic Techiksi Moskovassa. Pohjoismaisille älykkäille ratkaisuille, ympäristöosaamiselle ja uusille teknologioille on nyt kysyntää.

Tule mukaan, vaikuta ja vaikutu – verkostomme on sinun!



Vieraanamme pääkonsuli Anne Lammila

Ymmärrän erilaisia ihmisiä
- se on minussa sisään leivottuna

Teksti Satu Niemelä

Kuvat SVKK & Suomen Pietarin pääkonsulaatti

Tapaamme pääkonsuli Anne Lammilan kanssa töölöläisessä kahvilassa aamukymmeneltä. Positiivisesta energiasta ja ystävällisyydestä tunnettu diplomaatti on juuri saapunut aamujunalla Suomeen. Kahvia ja croissantia, haastattelu voi alkaa.

Kysymykseen miten sinusta tuli sinä, Lammila vastaa avoimesti kertomalla lapsuudestaan ja nuoruudesta.

- Taustani ei ole ihan tyypillinen. Ymmärsin jo hyvin varhain, että asiat voivat olla tietyllä tavalla tai sitten ne voivat olla toisin. Molemmat vanhempani kuuroutuivat lapsina sairastettuaan aivokalvontulehdukseen. Lapsuuteni oli hyvin onnellinen, mutta tämä kokemus herkisti minut yhteiskunnallisille asioille. Olen aina heikomman puolella. Ajattelussani on sisään leivottuna se, että ymmärrän erilaisia ihmisiä.

Musiikki ja laulaminen olivat tärkeitä asioita kouluaikoina Turussa. Lammila esiintyi lauluyhtyeensä kanssa aktiivisesti kuusi vuotta. Hän ehti harrastamaan myös partiota,

mikä toi mukanaan kiinnostuksen kansainvälisyyteen. Partioleirillä Portugalissa keskustelut ulkomaalaisten kanssa olivat kiehtovia.

Biologiaa, kauppatie- teitä, kansainvälistä politiikkaa, ruotsia ja venäjää

Anne Lammila valitsi venäjän kielen jo koulussa. Lukion jälkeen hän aloitti Åbo Akademiassa biologian opinnot ja sai sieltä mukaansa vahvan ruotsin. Hän haaveili ammatista, jossa voisi käyttää kieliä. Hänestä piti ensin tulla kansainvälinen ekologi.

Kauppakorkeakoulu kiinnosti myös ja sinne Lammila pääsi vahvan ruotsin ja venäjän ansiosta.

- Kauppakorkeakoulussa meillä oli innostavat venäjän opettajat, **Leppälän** pariskunta. He kannustivat kaikkia lähtemään vaihtoon Kiovaan Kauppakorkean opiskelijoiden omalla kiintiöllä.

Kiovan vuoden jälkeen Lammila petrasi ennestään vahvaa venäjän kieltään vielä Turun yliopistossa, jossa hän aloitti poliittisen historian opinnot. Vuonna 1983 Lammila bongasi ilmoituksen, jossa ulkoministeriö haki kansainvälisten asiain valmennuskurssin opiskelijoita. Hän haki ja pääsi diplomaattikurssille. Siitä lähtien hän on työskennellyt ulkoministeriön palveluksessa.

Uran tärkeimmät etapit

Ennen Pietarin-pääkonsuliksi siirtymistä Anne Lammila nostaa uransa tärkeimmiksi tehtäviksi kokemukset Washingtonista, Latinalaisesta Amerikasta ja Unescosta.

Vuosina 2007–2011 Anne Lammila työskenteli Washingtonissa edustuston päällikön sijaisena. Hänen seurantavastuullaan olivat Yhdysvaltain suhteet koko entisen Neuvostoliiton alueella ja erityisesti Venäjällä.

Latinalaisen Amerikan -kausi Meksikossa ja Brasiliassa olivat Lammilalle myös merkittäviä. Molemmissa korostuivat kaupalliset tehtävät.

- Olin vahvasti mukana edistämässä suomalaisten yritysten vientiä ja kansainvälistymistä. Toisin sanoen edistin suomalaisen elinkeinoelämän etuja. Brasiliassa otin haltuuni portugalilaisen kielen ja ymmärsin, että voin opiskella kielen tarvittaessa.

Viisivuotisen Unesco-kokemuksen aikana korostui verkottumisen taito. Silloin Lammila lobbasi samaan aikaan Suomen pääsyä Unescon hallintoneuvostoon ja maailmanperintökomiteaan – ja molempiin päästiin. Lammilan mukaan tuo aika opetti hänelle paljon ihmisistä, vuorovaikutuksesta ja asioiden läpiviemisestä.

- Valmistelimme asiat eri maita ja maanosia edustavien kollegojen kanssa työkokouksissa ja esitimme ne sitten varsinaisissa kokouksissa. Ymmärsin, että jos haluaa uudistaa jotain, tulee tietää, miten asioita viedään eteenpäin pitkäjänteisellä työllä ja nimenomaan yhdessä. Yksinään Suomen ääni ei kantaisi.

Tasa-arvosuurlähettiläänä kysytty puhuja

Ennen Pietarin-pääkonsulin tehtävää Anne Lammila työskenteli tasa-arvosuurlähettiläänä. Kaikille tekisi hänen mukaansa hyvää olla tasa-arvosuurlähettiläänä. Suomen tasa-arvo-osaamiselle on kovasti kysyntää maailmalla.

- Kävin puhumassa mm. Kiinassa ja Kyproksella, jossa laadittiin uutta perustuslakia. He halusivat tietää, miten tasa-arvoasiat viedään perustuslakiin. Wienin ETYJ-kokouksessa puhuin siitä, miten tasa-arvolla pystytään vaikuttamaan radikalisoitumisen ja väkivaltaisuuden estämiseen.

Puheissaan Lammila korosti Suomen menestystekijöitä: miten naiset ovat mukana yhteiskunnassa, poliittisessa päätöksenteossa ja talouselämässä. Hän kertoi myös, minkälaisilla laeilla on tehty mahdolliseksi naisten työ- ja perhe-elämän yhdistäminen. Nämä asiat eivät ollenkaan ole itsestään selvyyksiä

maailmalla. Venäjä on yksi esimerkki siitä.

- Olen Venäjällä varmaankin 20 kertaa pitänyt puheen tästä asiasta ja aina vaan se kiinnostaa. Tyylini on se, että en koskaan syytä tai saarnaa. Kerron yksinkertaisesti, miten me olemme sen tehneet ja miten sijoitumme kansainvälisessä vertailussa. Tutkittu tieto puree.

Washingtonin virkavuosina Lammila seurasi Venäjää tarkkaan, luki, keskusteli ja kirjoitti raportteja, mutta hän ei ollut käynyt Venäjällä pitkään aikaan.

Keväällä 2016 Anne Lammila kutsuttiin tasa-arvosuurlähettiläänä puhumaan tasa-arvosta Studia Generaliaan. Aiheena oli Suomen tasa-arvo ja **Miina Sillanpää**, koska vietettiin hänen juhluvuottaan. Lammila piti puheen suomeksi, koska näiden luentojen tarkoitus on, että suomea osaavat venäläiset saavat kuulla kieltä.

- Sillä matkalla ihastuin Pietariin. Opiskeluajoilta minulla oli mielikuva, että kaupunki oli aika ankea



Anne Lammila tapaamassa Pietarin kaupungin arktisten asioiden varakuvernööriä Eduard Batanovia ennen Pietarin arktista foorumia.



Anne Lammilan lounasvieraina nuoret diplomaatit Kansainvälisten asiain valmennuskurssilta 42 ja Pietarin Eurooppalaisen yliopiston professori ja vararehtori Nikita Lomagin.

paikka. Syksyllä minut kutsuttiin luennoimaan Petroskoihin, jossa pidin esitykseni venäjäksi, vaikka en ollut aktiivisesti käyttänyt kieltä 35 vuoteen.

Kun Anne Lammila otti pääkonsulin paikan vastaan Pietarissa toukokuussa 2017, hän aloitti heti myös venäjän opinnot. Ensimmäinen vuosi oli Lammilan sanojen mukaan aika rankka. Hän olisi heti halunnut puhua kieltä yhtä sujuvasti kuin joskus aikoinaan. Pääkonsulilta kun helposti odotetaan täydellistä kielitaitoa. Kieli palautui mieleen kuitenkin nopeasti ja Lammila alkoi antaa myös haastatteluja venäjäksi.

Jätteet, älykkäät kaupungit ja arktinen alue

Pietarissa ja Leningradin alueella toimii valtava määrä suomalaisia yrityksiä. Potentiaalia suomalaisille yrityksille löytyy nyt jätehuollosta ja kiertotaloudesta, älykkäistä kaupungeista ja toiminnasta arktisilla alueilla. Lisäksi suomalaisyritysten

perinteiset alat - rakentaminen, metsäteollisuus ja koneenrakentaminen - vetävät.

Jätehuoltoon tekee mieli pysähtyä hetkeksi sen ajankohtaisuuden takia. Lammilan mukaan tavallisella kansalla ei ole kovin paljon kierrätysmahdollisuuksia, koska vain harvoissa taloyhtiöissä on kierrätys- ja lajittelupisteitä. Onneksi niitä löytyy edes suurten kauppojen yhteydestä. Erilaiset järjestöt ovat aktiivisia ympäristöasioissa ja keräävät esim. muovipulloja, metallia ja tietokone-romua.

- Pääkonsulaatissa me haluamme näyttää esimerkkiä kierrätyksessä. Lajittelemme ja kierrätämme niin paljon kuin voimme, mutta biojätettä ei kukaan kerää, joten emme pysty kierrättämään sitä.

Kasvatus ja valistus Venäjällä on ihan yhtä tärkeää kuin se on Suomessa nyt ja ollut silloin, kun meilläkään ei vielä osattu kierrättää, eikä ymmärretty sen tärkeyttä.

- Korostamme, että ei mekään Suomessa aina niin hyviä olla oltu kierrätyksessä. Olemme onnistu-

neet kierrätyksessä, mutta se on vaatinut määrätietoisuutta ja sen, että ihmiset ymmärtävät lajittelun ja keräämisen tärkeyden.

Lammila muistelee omaa lapsuuttaan, kuinka hän 60-luvulla keräsi koulunsa kanssa roskia tienvarsista ja metsistä. Partiossa tyhjillä pulloilla kerätyillä rahoilla ostettiin partiovene.

Tapaamisia ja vierailuja

Pietarissa kuluneet kaksi vuotta ovat sisältäneet paljon työtä, tapaamisia, kohtaamisia ja myös useita tähtihetkiä. Lammilan mukaan itseenäisyyden 100-vuotisjuhla Venäjän etnografisessa museossa oli yksi sellainen.

- Tupa oli täynnä väkeä ja juhlimme oikein antaumuksella. Olen syntynyt samana päivänä kuin Suomi, joten se on minulle kaksinkertainen juhlapäivä. Toinen tärkeä tapahtuma oli pääministerivierailu Suomalais-venäläisen kulttuurifoorumin yhteydessä. Koen myös onnistuneeni työssä, kun saan annettua hyvän

haastattelun, josta tehdään hyvä juttu.

Pääkonsulilla ei ole niin sanotusti normiviikkoa. Tämä haastattelu tehtiin maaliskuun lopussa. Sillä viikolla Lammila oli ehtinyt käydä Turussa Itämeri-foorumissa ja tavannut kollegansa, Venäjän Turun-pääkonsulin **Alexander Gremitskikhin**. Seuraavana päivänä hän matkusti aamujunalla Pietariin ja lähti heti iltapäivällä Smolnaan Pietarin kaupungin arktisten asioiden varakuvernöörin vieraaksi. Arktisen komitean puheenjohtajan hän oli tavannut pari viikkoa aiemmin. Tällaisten tapaamisten saaminen vaatii hänen mukaansa kovaa ja pitkäjännitteistä työtä.

Ulkoministeriön uusin diplomaattikurssi eli kavakulaiset kävivät vierailulla pääkonsulaatissa. Lammilan residenssissä vieraili Pietarin eurooppalaisen yliopiston professori ja vararehtori Nikolai Lomagin puhumassa EU:n ja Venäjän suhteiden kipukohdista. Saman päivän iltaa vietettiin Novaja Gazetan Pietarin-toimituksen päätoimittajan **Diana Katsalovan** ja Coming out -järjestön Pietarin johtajan **Polina Andrianovan** kanssa keskustellen heidän toiminnastaan ja näkemyksistään Venäjän nykytilanteesta.

Huhtikuun ensimmäisellä viikolla pääkonsulaatissa vietetään Finnairin ja Pulkovon lentokentän vastaanotto sen kunniaksi, että Helsingin ja Pietarin välillä on lennetty jo 55 vuotta. Myöhemmin viikolla on Vilakoneen tehtaan avajaiset sekä Pohjoisen ulottuvuuden bisnesfoorumin 10-vuotisjuhla. Arktisen foorumin valmistelut ovat myös täydessä vauhdissa.

Pääkonsulin viikot ovat kiireisiä, mutta hän nauttii siitä, että töissä ei ole koskaan tylsää.

- Edesautan tällä kertaa sitä, että asiat sujuvat Suomen ja Venäjän välillä sekä kehittyvät hyvään suuntaan.

Suomen maakuva työ on yksi pääkonsulaatin tärkeimmistä tehtävistä.

- Haluamme antaa Suomesta oikeanlaisen kuvan, teemme mediayhteistyötä ja järjestämme

toimittajavierailuja Suomeen. Maakuva työ avulla esittelemme sitä, mitä meillä on. Mainoslauseet, jotka eivät vastaa todellisuutta, olisivat täysin turhia. Vastaamme maakuva työllä informaatiovaikuttamiseen. Sloganimme kuuluu: vastaamme sananvapauden rajoittamiseen avoimuudella. Se mitä meistä kirjoitetaan, on tärkeää. Olemme saaneet mediayhteistyöllä aikaan paljon myönteisiä juttuja. Niillä saattaa olla ratkaiseva merkitys, kun markkinoita jaetaan.

Turvallisuutta ja puhtausta ihastellaan

Anne Lammilan mukaan pietarilaisia kiinnostaa Suomessa se, miten suomalainen yhteiskunta toimii niin hyvin: tiet ovat hyvässä kunnossa ja

koulutus korkeatasoista.

- Pietarilaiset haluavat kuulla paljon kaikesta. Ihaillaan sitä, että Suomessa on turvallista. Elintarvikkeet ovat turvallisia ja tuotetarrat pitävät paikkansa. Pietarilaiset rakastavat Suomea, sen rauhallisuutta, puhtaasta ilmaa ja vettä.

Kysymykseen, miten suomalaisen yritysten kannattaisi käyttää hyväkseen Suomen hyvää mainetta? pääkonsulilla on selkeä vastaus:

- Vaikka maineemme on hyvä, mitään ei voi ottaa itsestään selvytensä. Luottamus täytyy hankkia. Henkilökohtaisesti täytyy ottaa huomioon venäläisen yhteistyökumppanin perhe ja olla kiinnostunut hänestä itsestään. Näin saadaan luotua mukava tunnelma. Venäläinen liike-elämä on välillä tosi kovaa, mutta henkilökohtaiset suhteet auttavat, Anne Lammila sanoo. •

Anne Lammila

- Suomen Pietarin-pääkonsuli 1.5.2017 alkaen
- Ulkoministeriön palveluksessa vuodesta 1983
- Suomen tasa-arvosuurlähettiläs 2015 - 2017
- Suomen Meksikon-suurlähettiläs 2011 - 2015
- Työskennellyt lisäksi Suomen suurlähetystöissä Washingtonissa, Pariisissa, Madridissa ja Brasiliassa
- Syntynyt 6.12.1957 Turussa
- Naimisissa, kolme aikuista lasta
- Koulutus: KTM
- Harrastukset: kuntojumppa, jooga, pilates, baletti ja latinotanssit.
- Kielitaito: suomi, ruotsi, englanti, venäjä, espanja, ranska, portugali

Yhdistämme suomalaisen osaamisen ja mahdollisuuksien Venäjän

Rakennamme liiketoiminnan mahdollisuuksia Suomen ja Venäjän välille. Tarjoamme yrityksille parhaan tavan hyödyntää Venäjän-kaupan mahdollisuudet. Meidän tehtävämme on auttaa asiakastamme menestymään. Toimimme kaikkien kanssa avoimesti ja kunnioittaen. Luotamme toisiimme ja kehitymme yhdessä.

Teksti Satu Niemelä Kuva SVKK/Katja Lösönen

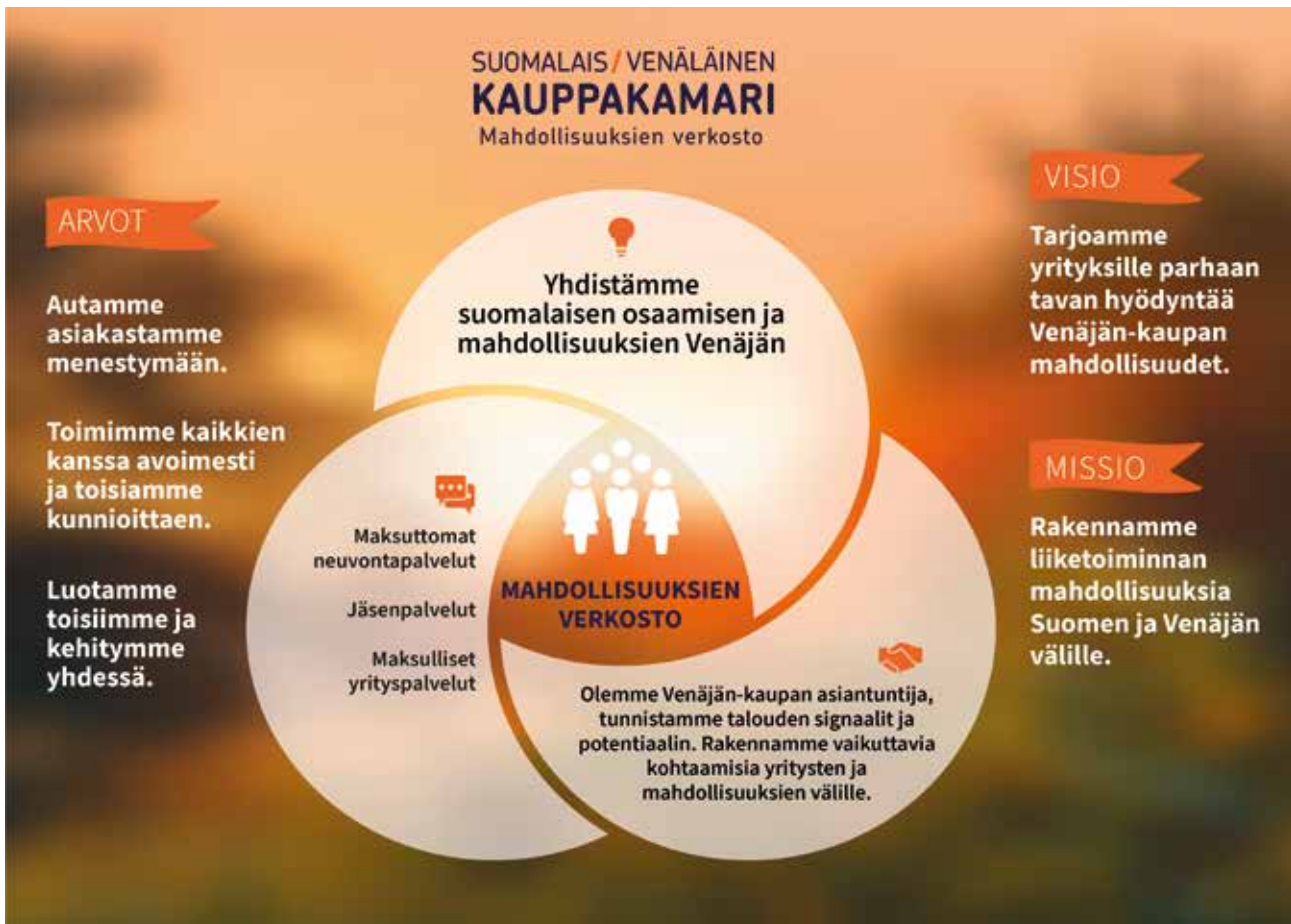
Otsikossa ja ingressissä on kietyttynä Suomalais-Venäläisen kauppakamarin uusi strategia, missio, visio ja arvot.

Miksi strategia haluttiin uudistaa juuri nyt?

- Olemme parin viime vuoden aikana keskittyneet omien sisäisten työkalujen ja palveluprosessien kehittämiseen. Saamme jopa poikkeuksellisen hyvää palautetta asiakas- ja jäsenyrityksiltä palveluistamme. Maksuttomat neuvontapalvelumme ovat tavoittaneet suomalaiset yritykset hyvin, mutta jäsenhankinnassa kohtaamme haasteita. Näistä lähtökohdista haluamme ymmärtää paremmin, mitä yritykset meiltä odottavat. Myös toimintaympäristömme sekä Suomessa että Venäjällä ovat muuttuneet ja meidän pitää olla niissä muutoksissa mukana ja pystyä ennakoimaan tulevia trendejä, kertoo Suomalais-Venäläisen kauppakamarin toimitusjohtaja **Jaana Rekolainen**.

Aloitimme uuden strategian työstämisen viime syyskuussa yhdessä henkilökuntamme kanssa. Meidän neljän toimiston väki kokoontui tiimipäiville nostattamaan yhteishenkeä ja terävöittämään suuntaa tulevaisuuden tekemiselle.





Viime syksyn maine- ja bränditutkimuksessa kysimme jäsenyrityksiltä ja sidosryhmiltä mielikuvia meistä ja toiminnastamme. Tutkimuksen mukaan olemme luotettava, asiantunteva ja palveleva. Reilusti yli puolet vastaajista arvioi, että toimintamme on parantunut viimeisen kahden vuoden aikana. Otimme tutkimustulokset osaksi strategiatyötämme.

Valitsimme yhteistyökumppaniksemme strategiatyöhön Ground Communicationsin ja saimme heidän kauttaan työhön mukaan myös konsultin Rambollilta. Järjestimme strategiatyöpajoja laajennetulle johtoryhmälle, viestintä- ja markkinointitiimille sekä hallitukselle. Teimme SWOT-analyysin toimintaympäristöstämme. Hallituksen puheenjohtaja **Esko Aho** ja toimitusjohtaja **Jaana Rekolainen** haastateltiin erikseen. Näiden lisäksi olemme työstäneet strategiaa, siitä johdettua viestintästrategiaa ja brändiä lukuisissa työpalavereissa. Lopuksi hioimme kaiken vielä kertaalleen henkilöstön kanssa.

- Prosessi on ollut huikean hieno. Ehdottomasti parasta on ollut yhdessä tekeminen. Henkilöstö, hallitus, jäsenet, asiakkaat ja sidosryhmät - kaikilla on ollut oma roolinsa ja panoksensa. Työpajojen, kyselytutkimusten, haastatteluiden ja avoimen keskustelun kautta strategia on hioutunut kuin timantti, Rekolainen iloitsee.

Hänen mukaansa pyörää ei keksitty uudelleen, mutta strategiset tavoitteet ja toiminnan painopisteet on nyt kirkastettu.

- Ne auttavat meitä tunnistamaan kehityskohteet ja suuntaamaan resurssit oikealla tavalla käytännön työssä. Missio, visio ja arvot on kirjattu siten, että jokainen meistä tunnistaa ne omikseen. Toivon, että ne puhuttelevat myös jäsenyrityksiämme.

Seitsemän kuukauden työ ja strategia ovat nyt valmiina, ja sen toteuttaminen on alkanut. Osana viestintästrategian uudistusta myös brändi-ilmeemme kirkastui. Uusi ilmeemme on raikas, rento ja meidän

näköisemme.

Rekolainen listaa yhdeksi tärkeimmistä toimenpiteistä jäsenyryden vahvistamisen.

- Olemme ainutlaatuinen suomalaisvenäläinen yritysten yhteisö - mahdollisuuksien ja monipuolisen osaamisen verkosto. Jäsenyyden vahvistaminen tarkoittaa enemmän lisäarvoa jäsenille. Lähdemme tähän työhön avoimin mielin kuunnellen herkällä korvalla jäseniämme.

Laadimme palvelustrategian, joka huomioi erilaiset asiakastarpeet. Haluamme varmistaa, että tarjoamme parhaan tavan hyödyntää Venäjän-kaupan mahdollisuudet. Strategia uudistuksessa ja sen mukanaan tuomissa toimenpiteissä on enemmänkin kyse toiminnan selkeyttämisestä ja fokuksinnasta kuin muutoksesta.

- Tuomme lisää vaikuttavuutta ja hyötyä asiakkaille. Käytämme Venäjän-kaupan asiantuntijan ääntämme rohkeammin. Olemme entistäkin helpommin lähestyttävä ja moderni toimija, Rekolainen lupaa. •

Toivon avointa keskustelua

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 yrityselämässäkkin: 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.

Suomalais-Venäläinen kauppakamari on ehdottomasti paras tapa hyödyntää Venäjän-kaupan mahdollisuudet.



Esko Aho
hallituksen puheenjohtaja
Suomalais-Venäläinen kauppakamari

Strategiset tavoitteet

Vakaa talous
ja oma
hallinta

Jäsenyyden
vahvistaminen

Verkottunut,
johtava Venäjän-
kaupan asian-
tuntija

Osaamista
kasvattava,
motivoiva
työpaikka

Kauppakamareita tarvitaan nyt enemmän kuin koskaan

Vienti on meille kaikki
kaikessa ja
Venäjä on tärkeä
kauppakumppani.

Juho Romakkaniemi
toimitusjohtaja
Keskuskauppamari
Kuva Roni Rekomaa



Kauppakamarit ovat palvelleet elinkeinoelämää jo yli sadan vuoden ajan. Jo kauppakamaritoiminnan alkaessa sille oli ominaista, että siinä yhdistyivät eri liiketoiminnan alat ja erilaiset toimintamuodot. Maailma oli tuolloin hyvin toisenlainen ja myös Suomi oli aivan erilainen maa kuin nykypäivänä. Yli sadan vuoden historian aikana on myös maailmankaupassa nähty erilaisia vaiheita. On nähty niin protektionismin nousua kuin vapaakaupan kukoistuskautta.

Kohti 2020-lukua mentäessä meitä koettelee uudenlainen epävarmuuden aika. Teknologian kehitys, ilmastonmuutos ja myös maailmanpolitiikan monet muutokset haastavat meitä ajattelemaan ja toimimaan uudella tavalla. Tarve kauppakamareiden asiantuntemukselle, verkostoille ja arvopohjaiselle vaikuttamiselle ei ole ainakaan vähenemässä.

Kun näkyvyys tulevaisuuteen on sumuinen, muutosagenteille ja edistyksellisyyden puolestapuhujille on kysyntää. Epävarmuuden ja muutoksen keskellä arvot muodostavat kompassin, jotka näyttävät suuntaa tulevaisuuteen. Yksi kauppakamareiden arvoista on yhteistyö.

Mitä sinulle tulee mieleen sanasta yhteistyö? Useimmat meistä varmasti ovat mielestään yhteistyökykyisiä. Harva kehtaa sanoa, ettei oikein tykkäisi tehdä tiimityötä. Varsinkin nykymaailmassa, jossa monet entiset auktoriteetit ovat murentuneet, tavoitteiden saavuttaminen edellyttää ilman muuta yhteistyötä ja verkostoja. Ja se taas vaatii kykyä, mutta vielä enemmän halua tehdä yhdessä.

Olennaista yhteistyön kehittämisessä on erilaisten ihmisten yhteen saattaminen. Kukaan ei pysty suuriin muutoksiin yksin. Tarvitaan erilaisia näkökulmia ja rohkeutta haastaa vanhat näkemykset. Verkostojen rakentaminen ja ylläpitäminen taas on kauppakamareiden leipälaji. Haluamme olla alusta verkostoitumiselle ja sillanrakentaja erilaisten toimijoiden ja risteävien intressien yli, yhteiseksi hyväksi.

Keskuskauppakamarin uutena

toimitusjohtajana pääsin viime syksynä osallistumaan ensimmäistä kertaa suomalaisten kauppakamarien ja venäläisten kauppa- ja teollisuuskamarien yhteiseen konferenssiin, joka järjestettiin tällä kertaa Arkangelissa. Joka toinen vuosi järjestettävästä konferenssista aiotaan nyt tehdä jokavuotinen yhteistyöfoorumi, johon kutsutaan myös yrityksiä. Ensi syksynä järjestettävä konferenssi on erinomainen tilaisuus kauppakamarin jäsenyrityksille verkottua ja saada lisätietoa Venäjän markkinoilla toimimisesta. Kannustan Suomalais-Venäläisen kauppakamarin jäseniä osallistumaan runsain joukoin.

Kauppakamarit tekevät vahvaa työtä kehittääkseen yhteyksiä Venäjälle, jotta voisimme palvella yrityksiä entistä paremmin. Viimeisimmän kyselytutkimuksen vastausten perusteella vientiä ja liiketoimintaa Venäjälle harjoittavien suomalaisyri-tysten mukaan kaupan suurimmat ongelmat ovat tällä hetkellä ruplan kurssi, poliittinen tilanne, riskit ja sanktiot sekä talouden epävakaisuus ja vähäinen kysyntä.

Yhteistyössä viranomaisten kanssa teemme töitä kaupan esteiden poistamiseksi, yritysten toimintaympäristön kehittämiseksi ja ulkomaankaupan ja investointien lisäämiseksi. Yhtenä tärkeänä lenkinä tässä työssä on kauppakamarien Venäjä-ryhmä, joka koordinoi kauppakamarien Venäjä-yhteistyötä. Ryhmä tekee yhteistyötä muiden Venäjä-toimijoiden kanssa Suomes- ja maailmalla. Toinen hyvä esimerkki Venäjä-yhteistyöstä on Suomalais-Venäläisen kauppakamarin, East Officen, Keskuskauppakamarin, Suomen Yrittäjien ja EK:n Business Team for Russia (BTR)-kumppanuus.

On syytä muistaa, että Venäjän ja EU:n poliittisista jännitteistä sekä keskinäisistä sanktioista huolimatta Venäjä on Suomelle suuri mahdollisuus. Tämä kävi hyvin ilmi tavatesani hiljattain Venäjän kauppa- ja teollisuuskamarin puheenjohtaja **Sergey Katyrinin**. Hän nosti esille erityisesti teollisuuden digitalisointiin, yhteiskunnan ympäristöhuoltoon ja arktiseen liiketoimintaan

liittyvät mahdollisuudet.

Katyrinin mukaan Venäjän markkinat ovat sopeutuneet sanktioihin, kotimaista tuotantoa on lisätty ja vanhat kansainväliset kauppakumppanit ovat korvautuneet uusilla. Hän korosti, että suomalaiselle osaa- misille ja teknologialle löytyy aina kysyntää Venäjällä.

Venäjän talouden väistämättä edessä oleva modernisaatio kaipaa juuri sellaista osaamista ja teknologiaa, jota Suomella on paljon. Sanktiot koskevat suoraan vain noin 5 prosenttia maiden välisestä kaupankäynnistä. Kansainvälinen kilpailu tai investoinnit eivät ole Venäjän markkinoilta mihinkään kadonneet, mutta kilpailussa pärjääminen vaatii uudenlaista otetta.

Venäjällä kauppa- ja teollisuuskamarilla voi olla keskeinen rooli eri hankkeiden edistäjänä ja oikeiden ovien avaajana. Arktisen liiketoiminnan edistämässä maiden kauppakamareilla on jo vuosien kokemus tuloksellisesta yhteistyöstä.

Kuten todettua, elämme monin tavoin kasvaneen epävarmuuden aikaa, koska monet tutut asiat ovat muutoksessa. Muutosta ei pidä kuitenkaan nähdä vain negatiivisena asiana, vaan esimerkiksi teknologian kehitys luo ennennäkemättömiä mahdollisuuksia tuottavuuden kehittämiseksi.

Suomi avoimena vientivetoisena taloutena on poikkeuksellisen herkkä maailmanpolitiikan ja talouden suhdanteille. OECD:n mukaan 40 prosenttia Suomen työllisyydestä riippuu suomalaisten tuotteiden kysynnästä ulkomailla. Vienti on meille siis kaikki kaikessa ja Venäjä on kaikesta huolimatta edelleen tärkeä kauppakumppani.

Vaikka vapaakaupan ja maailmanpolitiikan ulapalla sää on sumuista ja on välillä vaikea nähdä eteenpäin, kauppakamareiden tulevaisuus näyttää kirkkaalta. Yhteistyön ja verkostojen merkitys on vähintään yhtä suuri kuin sata vuotta sitten. Suhdanteiden heiluessa pitkäaikaisten instituutioiden merkitys taloudessa korostuu. •

Lakanat jalkaan ja pöytäliina ylle!

Vaatteet on mun aatteet, lauloi Maukka Perusjätkä takavuosina, eikä ollut väärässä. Pukeutumisella on etenkin postmodernissa länsimaisessa kulttuurissa viestitty arvoista, ajatuksista ja alakulttuureista. Vaatteilla voi myös viestiä ympäristöarvoista ja tehdä ilmastotekoja – muuallakin kuin kirpputoreilla.

Teksti Patrik Saarto Kuvat Patrik Saarto, Elena Tuomikoski

Espoolaisen SoEnergyn toimitusjohtajalla ja perustajalla **Elena Tuomikoskella** on missio. Hän haluaa kerätä venäläisiltä hotelleilta vanhat lakanat ja pöytäliinat pois. Tekstiilitehtailta hän ottaisi ylijäämäkankaat ja hukkapalat.

Tuomikoskella oli aikanaan Venäjällä oma pieni studio, joka teki muun muassa sisustussuunnitelmia ravintoloille. Tekstiilien kanssa oli joskus ongelmia, kun studion tilaamissa kankaissa oli valmistusvirheitä tai muita jälkiä, vaikka ompelimo vakuutti kaiken olleen kunnossa. Tekstiilit jäivät käyttämättä, mutta eivät unohtuneet Tuomikosken mielestä.

- Aloin pohtia, että mihin sellaiset tekstiilit sitten päätyvät, Tuomikoski sanoo.

Toistaiseksi hukkapalat jäivät kuitenkin taakse. Tuomikoski oli suunnittelijana matkustanut perheen kanssa ympäri Venäjää, mutta palasi muutama vuosi sitten takaisin Suomeen. Suomessa hän ei voinut välttyä törmäämästä keskusteluun ympäristönsuojelusta ja alkoi vähitellen syventyä aiheeseen. Syntyi yritys, joka sai nimekseen SoEnergy!

- Alun perin meillä oli ideana – mistä SoEnergy nimikin tulee – viedä Venäjälle aurinkosähköjärjestelmiä. Venäjällähän on ongelmana, että ostetaan kallista tekniikkaa, joka menee kotona rikki, jos se ei saa jatkuvasti virtaa. Halusin tuoda korvaavan virtalähteen, Tuomikoski kertoo.

Eräänä aurinkoisena kesäpäivänä Tuomikosken tytär palasi kaupungilta ja kertoi löytämästään vaatemyymälästä Katajanokan Kanavarannassa Helsingissä. TAUKO Designin kauniissa myymälässä oli kaupan upeita vaatteita, jotka oli tehty kierrätysmateriaalista. Tuomikoski ihastui myymälään ja heidän konseptiinsa – vaatteisiin käytetään kierrätettyä tekstiiliä, jota kerätään hotelleista Suomesta ja Saksasta.

- Siitä tuli mieleeni, että saman voisi tehdä myös Venäjällä. Aurinkosähköjärjestelmät ovat jääneet nyt hieman taka-alalle ja tekstiilit tulleet ensisijaisiksi, Tuomikoski sanoo.





Kerätyt tekstiilit käsitellään kemiallisesti. Tekstiilit pysyvät hyvinä ja käyttökelpoisina, mistä todistaa Tuomikosken mukaan jopa Tampereen yliopistolla teetetty tutkimus TAUKO Designin metodin vaikutuksista.

Kierrätys herätettävä uudelleen

Neuvostoliitossa vaatteiden valmistaminen ja muokkaaminen ompelimoissa oli tavanomaista, sillä tuotteita ei ollut saatavilla nykyisissä määrin. Vanhalle polvelle uudelleen ompelu on hyvin tuttua. Muistot eivät kuitenkaan automaattisesti herätä innostusta vaatteiden kierrätykseen tänä päivänä. Käydessäni vaatemarkkinoilla huomasin, että ihmiset eivät ymmärtäneet uusiokäyttöä. He ihmettelivät, onko se hygieenistä ja torjuivat idean heti. Paljon on siis tehtävä työtä uusiokäytön edistämiseksi, Tuomikoski kertoo.

Kierrätyksestä kiinnostuneita Tuomikoski arveleekin löytyvän helpommin nuoremmista polvista.

Tällä hetkellä SoEnergy:n kohderyhmänä eivät kuitenkaan ole kuluttajat, vaan hotellit. Tuomikoski haluaa kerätä hotellien vanhat tekstiilit ja valmistaa niistä työasuja henkilökunnalle. Se sekä säästäisi

kustannuksissa että viestisi hotellin ottavan ympäristöasiat vakavasti. Asuihin voisi ommella niiden uusiokäytöstä kertovan merkin.

Tuomikoski etsii parhaillaan kumppaneita toimittamaan tekstiilejä. Asujen ompeluun on löytynyt pietarilainen kumppani. Apuna on ollut myös SVKK:n advisor **Elena Marina**.

- Me olemme nyt löytäneet kumppanin, sen nimi on Krasnyj treugolnik. He ovat ommelleet ensimmäiset koeversiot, Tuomikoski sanoo.

Krasnyj treugolnik on Pietarissa Obvodnyj kanalin varrella sijaitseva vanha teollisuuskompleksi. Puna-tiilinen rakennuskokonaisuus on rapistunut pahoin sitten parhaiden päiviensä, mutta juuri tällaisissa vaihtoehtohenkisissä paikoissa syntyy kaikkea uutta ja progressiivista. Vanhassa kompleksissa on nykyään paljon pienteollisuutta, sinne on remontoitu toimistotilaa ja bändikämppiä sekä perustettu kahvila. Siellä ommeltaisiin myös SoEnergy:n asiakkaiden tilaamat kierrätysasut.

- He olivat kiinnostuneita, eivät olleet ennen nähneet tällaista. He ovat avoimia kaikkea uutta kohtaan ja tukevat itsekin kestävästä kehityksestä. He eivät heitä ylijäämää roskiin, vaan antavat ne esimerkiksi nyrkkeilyssä, ammattikouluun, lasten kerhoihin, autoilijoille räiteiksi ja niin edelleen, Tuomikoski kuvailee. Toinen materiaalien lähde olisi tekstiiliteollisuus. Tuomikoski kertoo keskustelleensa Ivanovon tekstiilitehtaiden kanssa raaka-aineista. Ivanovo oli aikanaan Venäjän tekstiilipääkaupunki, mutta nykyään vain harva valmistaa siellä omia tekstiileitä. Alan toimijat ovat pääosin kiinalaisia jakelijoita.

Agendalla muitakin tuotteita

Tuomikoski ja hänen yrityksensä ovat kiinnostuneita muistakin ekologiaan liittyvistä ratkaisuista. Ylijäämätekstiilien ohella hän on neuvotellut ivanovolaisen pressuvalmistajan kanssa ylijäämäpressusta, josta SoEnergy! voisi valmistaa jäte-astioita puisella tai metallisella rungolla. Yhteistyötä on hierottu myös suomalaisen startupin Ekokamun kanssa. Ekokamu valmistaa ilmapumpulla toimivia biojäteastioita, joita ei hajuttomina ja tyylikkäästi muotoiltuina tarvitse piilottaa kaappiin. Tuomikosken visioissa Ekokamua voisi viedä Venäjälle ja rakentaa biojätteen ympärille kokonaisen ketjun, jossa biojätteet noudettaisiin aiemmin kerätystä biojätteestä valmistetulla biokaasulla kulkevalla autolla. Kaikella tällä Tuomikoski haluaisi viedä Venäjälle suomalaista ympäristötietoisuutta. Ympäristöstä huolehtiminen ei hänen mukaansa edellytä edes tiukkoja lakeja, kun siitä tulee tapa. Hyvänä esimerkkinä

ovat heijastimet, joita suomalaiset käyttävät talvisin ahkerasti, vaikka ne eivät ole pakollisia. - Haluaisin

Haluaisin viedä etenkin venäläisille nuorille hieman tällaista suomalaista tapaa huolehtia ympäristöstä.

viedä etenkin venäläisille nuorille hieman tällaista suomalaista tapaa huolehtia ympäristöstä, Tuomikoski suunnittelee.

Ympäristöstä huolehtiminen ei myöskään tarvitse tarkoittaa kustannuksia. Jo kerran hankittuja materiaaleja kierrättämällä voi huolehtia ympäristöstä niin, että se näkyy positiivisesti myös yritysten ja kotitalouksien lompakoissa. •



Elena Tuomikoski antaa vanhoille
tekstiileille uuden elämän.



Venäjän talouskasvu jää maailmantalouden vauhdista

Teksti Laura Solanko, vanhempi neuvonantaja,
Suomen Pankin siirtymätalouksien tutkimuslaitos BOFIT

Kuva BOFIT

Kulunut vuosikymmen on ollut Venäjän taloudessa vaihtelevan, mutta keskimäärin huomattavan hitaan kasvun aikaa. Kymmeneen vuoteen on mahtunut kaksi hyvin erilaista taantumaa. Loppuvuonna 2008 globaalien finanssikriisien mukanaan tuoma öljyn hinnan romahdus ja rahoitusmarkkinahäiriöt iskivät vakavasti myös Venäjälle, ja vuoden 2009 aikana talous supistui merkittävästi. Toipuminen oli kuitenkin nopeaa, pitkälti öljyn hinnan nousun ja julkisen sektorin tukitoimien voimin. Seuraava öljyn hinnan nopea lasku kesällä 2014 johti lievempään taantumaa, mutta toipuminen tästä vuoden 2015 taantumasta on ollut merkillisen hidasta. Vuosina 2016 - 2018 Venäjän bruttokansantuotteella mitattu talous kasvoi keskimäärin 1,4 % vuosittain. Samalla ajanjaksolla maailmantalouden vuosikasvu oli keskimäärin 3,6 % ja EU-maidenkin talouskasvu noin 2,3 prosenttia vuosittain. Näihin verrattuna Venäjän talouskasvu on piristynyt hyvin verkkaisesti.

Venäjän tilastolaitoksen (Rosstat) ensimmäinen arvio vuoden 2018 bruttokansantuotteen kasvulle (2,3 %) osoittaisi talouskasvun nyt selvästi kiihtyneen. Yli kahden prosentin kasvuluku oli selvästi analyytikkojen ja viranomaisten odotuksia korkeampi. Käytettävissä olevien tilastojen mukaan kasvu ei kuitenkaan ollut kovin laaja-alaista. Yksityisen kulutuksen kasvu hidastui 2,2 prosenttiin (3,2 % vuonna 2017) ja julkisen kulutuksen kasvu jäi 0,9 prosenttiin (2,5 % vuonna 2017). Ennakolukujen mukaan investoinnit kiinteään pääomaan

kasvoivat vain 2,3 % (5,5 % vuonna 2017), joskin investointiluvut tyypillisesti täsmentyvät vielä seuraavissa arvioissa. Vuotta 2017 nopeampi bruttokansantuotteen kasvu onkin suurelta osin nettoviennin kasvun ansiota. Viennin volyymin kasvu kiihtyi viime vuonna 6,8 prosenttiin (5 % vuonna 2017) samalla kun tuonnin volyymin kasvu jäi 3,8 prosenttiin. Ilman nettoviennin

kasvun tuomaa pirstysruisketta viime vuodenkin kasvu olisi jäänyt selvästi alle kahden prosentin.

Tänä vuonna kasvun odotetaan kuitenkin jäävän selvästi vuotta 2018 hitaammaksi. Julkisen sektorin hitaampi palkkakehitys sekä inflaation maltillinen kiihtyminen ennakoivat reaali-palkkojen nousu-vauhdin hidastuvan. Viime vuonna palkkojen nousun takana oli perinteinen vaalisyykli. Presidentin

vuoden 2012 virkaanastujaisten yhteydessä antamassa ukaasissa määrätyt julkisen sektorin palkankorotukset painottuivat loppuvuoteen 2017 ja alkuvuoteen 2018. Vuoden 2018 virkaanastujaisten yhteydessä vastaavia palkkojen korotuksia ei luvattu, ja etenkin julkisen sektorin palkkojen nousu jäänee lähivuosina hyvin pieneksi. Yksityisen kulutuksen kasvua leikkaa lisäksi arvonlisäveron nousu kahdella prosenttiyksiköllä tämän vuoden alusta.

Palkkojen nousun lisäksi yksityisen kulutuksen kasvua on tukenut kotitalouksien nopeasti kasvanut velkaantuminen. Viime vuonna lainakanta kasvoi yli 20 prosenttia, ja kulutusluottojen nopea kasvu on

Omavaraisuuden tavoittelu lisää säätelyä ja kasvattaa valtion roolia taloudessa.

herättänyt huolta kasvun kestävydestä ja pienituloisten kotitalouksien ylivelkaantumisesta. Keskuspankki nosti vakuudettomien luottojen riskipainoja viime syksyllä ja voisi turvautua vastaaviin makrovakaustoi-miin jatkossakin kasvuvauhdin hillitsemiseksi. Siksi kotitalouksien lainanoton kasvun ennakoidaan jatkuvan nopeana, muttei enää kiihtyvän viime vuodesta.

Vuonna 2018 federaatiobudjetin ylijäämä kasvoi 2,7 prosenttiin BKT:stä. Mikäli öljyn hinta pysyy nykytasollaan, budjettitulojen kasvu kuitenkin hidastuu. Samalla federaation budjettisäännön määräämä tiukka finanssipolitiikka rajoittaa julkisten menojen kasvua ja pitää julkisen talouden ylijäämäisenä. Kireä finanssipolitiikka johtanee monenlaisiin yrityksiin tehostaa hallintoa. Lähivuosien suurimmat menopaineet kohdistunevat sosiaalimenoihin ja kansallisten ohjelmien rahoittamiseen. Presidentti Putinin toukokuussa 2018 antaman ukaasin perusteella hallitus on valmistellut 12 kansallista ohjelmaa sekä erillisen infrastruktuurin modernisointiohjelman vuosille 2019–2024. Näiden kokonaiskustannukseksi on arvioitu 26 000 mrd. ruplaa eli noin 4300 mrd. ruplaa vuosittain. Summa vastaa noin 4,5 % vuoden 2018 bruttokansantuotteesta. Kustannuksista yli kaksi kolmasosaa suunnitellaan katettavan budjettivaroin, mutta selvää ei ole missä määrin kyse on budjettimenojen lisäyksistä nykytasoon verrattuna. Suurimmat ruplamääräiset panostukset on suunniteltu infrastruktuuriohjelman, tieliikenneohjelman ja demografiaohjelman toteuttamiseen. Näihin liittyvien investointihankkeiden ennakoidaan käynnistyvän vuosina 2020–2021, mikä nostaa hieman talouden kasvuvauhtia etenkin vuonna 2020. Yksityisten investointien laajasta piristymisestä ei kuitenkaan ole merkkejä.

Yksityisten yritysten toimintaympäristöä rasittavat monia muitakin saman tulotason maita vaivaavat rakenteelliset ongelmat kuten korruptio ja oikeuslaitoksen heikkous. Lisäksi Venäjällä talouspolitiikan tavoitteeksi noussut omavaraisuuden ja turvallisuuden korostaminen luo taluskehitykseen lisää epävarmuuksia. Mahdollisimman suuri riippumattomuus ulkomaisista toimijoista tarkoittaa esim. uusien kansallisten palveluiden käyttöönottoa, kiristyviä kotimaisuusvaatimuksia ja tuontakilpailun rajoittamista. Omavaraisuusajattelussa myöskään esimerkiksi tutkimuksen ja tuotekehityksen tai alihankintaketjujen kansainvälisyyttä ei suosita. Silloin menetetään yksi keino varmistaa, että kotimainen tuotanto voisi hyödyntää maailman hinta-laatu-suhteeltaan parasta tekniikkaa, materiaaleja, komponentteja tai palvelukonsepteja. Omavaraisuuden tavoittelu tuo väistämättä mukanaan lisää säätelyä ja kasvattaa valtion roolia taloudessa. Laajemminkaan vapaan kilpailun ja yksityisen yrittäjyyden edistäminen ei ole suosiossa. Vallalla tuntuu pikemminkin olevan ajattelu, jonka mukaan ratkaisu eteen tuleviin ongelmiin on perustaa alalle uusi valtionyritys. Tuoreimpana esimerkkinä

ilmiöstä on vuodenvaihteessa perustettu uusi jätealan valtionmonopoli, jonka toivotaan hoitavan kansalaisia suuresti ärsyttävät jätevuoret.

Näiden tekijöiden takia investointien kasvun kiihtyminen jää tilapäiseksi. Lähivuosina investointeja houkuttelee mm. tukemalla kotimaista tuotantoa, nostamalla kotimaisuusvaatimuksia ja patistamalla suuryrityksiä osallistumaan kansallisten projektien rahoitukseen. Pitkällä aikavälillä suuremman omavaraisuuden ja taloudellisen riippumattomuuden hinta on alhaisempi elintaso sekä kasvava riippuvuus luonnonvarojen viennistä.

Lähivuodet vientimäärien tuontia nopeampi kasvu tukee talouden kasvua, mutta nettoviennin positiivisen vaikutuksen ennustetaan hiipuvan tänä ja ensi vuonna. Kaiken kaikkiaan valtion roolin kasvu ja markkinoiden toimintaa tukevien uudistusten vähäisyys hidastavat Venäjän talouden kasvunäkymiä tulevina vuosina. IMF ennustaa maailmantalouden kasvun jatkuvan reilun 3,5 prosentin vauhtia. Tähän verrattuna Venäjän lähivuosille ennustettu noin 1,5 % kasvuvauhti on vaatimaton. Tämä ennustekuva tarkoittaa, että Venäjän osuus maailmantaloudessa supistuu edelleen. Siitäkin huolimatta Venäjän markkina on suomalaisia yrityksiä ajatellen suuri jatkossakin. •



**M-Brain: Tieto on
samanlaista pääomaa
kuin raha ja materia**



Teksti Inga Kairo Käännös Patrik Saarto

Kuvat SVKK ja M-Brain

Mitä tarkoittaa tiedolla johtaminen, millaisia tietopalveluita yritykset kysyvät eniten ja mikä keskikokoisia ja suuria yrityksiä nykyään huolestuttaa?

M-Brainin Venäjä-johtaja **Jekaterina Levotšskaja** kertoo.

Suomalainen M-Brain on yksi maailman suurimmista liiketoimintatiedon ja mediaseurannan palveluita tarjoavista yrityksistä. Yhtiöllä on toimistoja kaikkiaan viidessätoista maassa. Suomi on yksi maailman lukevimpia kansoja, joten Levotšskaja ei ihmettele, että M-Brain syntyi juuri Suomessa.

Me tuotamme asiakkaillemme strategista tietoa ja ohjeita sen tehokkaaseen käyttöön. Teemme tiedosta analyttisiä yhteenvetoja, jotka toimivat päätöksen- teon ja strategisen suunnittelun pohjana, Levotšskaja sanoo.

M-Brain kutsuu lähestymistapaa tiedolla johtamiseksi. Missiona on ottaa asiakkaan ulkoisen tiedon hankinta ja työstäminen M-Brainin harteille. Asiakas säästää resurssejaan ja saa vain tarpeellisen tiedon.

Levotšskajan mukaan M-Brain käyttää työssään avoimia lähteitä, kuten uutisia, sosiaalista mediaa, yritysten tiedotteita ja alakohtaisia sivustoja. 450 hengen kansainvälinen analyttikkejoukko analysoi päivittäin tietoa tuhansista lähteistä käsin. Ohjelmistot kahlaavat miljoonia julkaisuja automaattisesti. Työn tukena käytetään viimeisimpiä IT-sovelluksia, mutta suurimassa osassa tapauksista ihmisälykin on tarpeen.

Vuosi vuodelta harvemmin M-Brainin täytyy selittää, mitä oikein tekee. Kun yritys tuli 90-luvulla markkinoille, monet eivät uskoneet, että joku maksaisi kyseisistä palveluista.

-Silloin oli eri aika ja eri prioriteetit. Kehityimme siitä huolimatta ja jopa Venäjän-toimistomme oli kasvun kärjessä, Levotšskaja kertoo.

Sittemmin tiedon käyttötavat ovat muuttuneet ja monet, etenkin suuret yritykset, lohkaisevat tiedonhankinnalle jopa oman budjetin.

-Ymmärretään, että tieto on samalla tavalla pääomaa kuin raha ja materia.

Levotšskajan mukaan kaikkein arvokkainta, mitä M-Brain asiakkailleen antaa, on mahdollisuus nähdä liiketoimintaympäristö laajemmalla perspektiivillä. Kun saa tietoa oman alan tilanteesta, innovaatioista ja kilpailijoista muissa maissa, voi löytää liiketoiminta-alueita, jotka eivät aikaisemmin ole tulleet edes mieleen.

Arvokkainta, mitä M-Brain asiakkailleen antaa, on mahdollisuus nähdä liiketoimintaympäristö laajemmalla perspektiivillä.

Venäjältä tähyillään itään

M-Brainin asiakkaana on suuria ja keskisuuria yrityksiä, niin suomalaisia, venäläisiä kuin kansainvälisiäkin. Referenssien joukosta löytyvät esimerkiksi, KiiltoClean, Valmet, Essity, Bonduelle, Perfetti Van Melle, Schneider Electric, ABB, Komatsu, JTI, Goodyer ja SIG Combibloc.

Asiakkaissamme on monta yritystä, joilla on toimistoja eri puolilla maailmaa ja paljon työntekijöitä eri aikavyöhykkeillä. Heille on tärkeää saada kaikki tieto ajoissa, Levotšskaja korostaa.

Asiakkaat haluavat valmiiksi analysoitua tietoa esimerkiksi big datasta, ohjelmoinnista, tekoälystä, koneoppimisesta, verkkokaupasta ja virtuaalitodellisuudesta.

Teknologian ohella myös markkinat muuttuvat vauhdilla. Levotšskajan mukaan Venäjä katsoo nykyään useammin itään kuin länteen. Tuoninorkorvauspolitiikka on tuonut jo paljon tuotantoa Venäjälle ja Venäjältä tähyillään nyt itäisille, etenkin kiinalaisille vientimarkkinoille.

Oma ulottuvuutensa on myös sosiaalinen media. M-Brain on työstänyt asiakkailleen kokonaisia konsepteja läsnäoloon sosiaalisessa mediassa.

M-Brain seuraa myös suomalaisen bisneksen kehitystä Venäjällä ja tuottaa suomalaisyritysten paikallisille toimistoille tietoa Venäjän tapahtumista. Vaikka yritys olisi kuinka varma markkinatuntemuksestaan, aina löytyy alueita, joista voi saada vielä enemmän tietoa.

M-Brain auttaa pitämään sormen pulssilla. Etenkin jos henkilöstö Venäjällä ei osaa venäjää, auttavat M-Brainin englanninkieliset palvelut pysymään perillä viimeisimmistä tapahtumista, Levotšskaja lupaa. •





Venäjällä valjastetaan hitaasti, mutta ratsastetaan nopeasti

Teksti Patrik Saarto Kuvat Patrik Saarto ja MariMatic

K niin kuin Kerava, lupaa Helsingin rautatieaseman kolmosraiteella seisovan Flirt-junan linjatunnus. En kuitenkaan ole matkalla Keravalle, vaan Korsoon. Puolisen tuntia myöhemmin kävelen perjantaisessa kevätauringossa Korson asemalta puiston poikki ja saavun MariGroupin pääkonttorille.

Mari-yhtiöt ovat kuin satutarina, kertoo perillä MariMaticin **Ismo Viitanen**, yhtiön Venäjän-kaupasta vastaava johtaja. Yritysryhmän taustalla on keksijä **Göran Sundholm**, joka on kehittänyt ratkaisuja useammassa perustamassaan yrityksessä yli 1000 patentin edestä.

Sundholmin ensimmäinen yritys, v. 1973 perustettu GS-Hydro, valmisti hydrauliiikka-alan tuotteita ja yritys

myytiin sittemmin Kone Oy:lle. Vuonna 1985 perustettu Marioff on maailmanlaajuisesti tunnettu HI-FOG-veisumusammutusjärjestelmistään. Kun Marioff myytiin yhdysvaltalaiselle monialayritykselle UTC:lle vuonna 2007, Sundholmilla oli jo monia uusia suunnitelmia ja uusi Mari-yhtiöiden rypäs oli kasvamassa.

MariGroupin yhtiöiden tuotteiden lista on laaja ja vaikuttava. Mukana on MariMaticin imusiirtoputkijär-

jestelmien lisäksi myös evakuoitopasteita, etäohjattavia hintalappuja ja älylattiaita hoivakoteihin. Referenssien joukossa on valtamerialivoihin ja öljynporauslauttoihin toimitettujen järjestelmien lisäksi muun muassa evakuoitijärjestelmä Pentagoniin ja jätteenkeräysjärjestelmä miljoonille pyhiinvaeltajille Mekkaan. Kaikissa ratkaisuissa on mukana Sundholm kädenjälki.

- Kun hän jostain asiasta innostuu, hän tekee siitä paremman version. Tämä on loistava paikka suomalaiselle insinöörille olla töissä, meillä on tuotekehitys ihan huipussaan ja se tapahtuu nopeasti, Viitanen kehuu.

Viitasella onkin Mari-yhtiössä takana jo pari vuosikymmentä. Ensin korkeapainesprinklerijärjestelmiä valmistavassa Marioffissa, jonka Sundholm myi amerikkalaiselle UTC:lle, ja vuodesta 2011 imusiirtoputki-järjestelmiä valmistavassa MariMaticissa.

MariMaticin taustalla on ruokateollisuuden imusiirtoratkaisuja kehittänyt Taifun Engineering. Sundholm osti Taifunin ja alkoi laajentaa ideaa jätteenkeräykseen.

- Nyt meillä on kaksi brändiä. Meillä on Taifun ruokateollisuuden kuljetustarpeisiin ja MetroTaifun yhdyskuntajätteen siirtoon, Viitanen hahmottelee.

Neuvotteluhuoneen ruudulla pyörähtää käyntiin video, sitten toinen. Putkijärjestelmiä voidaan asentaa rakennuksiin ja kokonaisille asuinalueille niin, että asuntojen roskapussit ja ravintoloiden paistorasvat sujahtavat alipaineella jätehuoneessa odottaviin kontteihin, jotka täytyttyään nostetaan kuorma-auton kyytiin. Roskapussit voidaan merkitä RFID-tarroin sisältämänsä jätteen mukaan. Hajut imetään pois ja venttiilitkin puhdistavat itse itsensä. Pitkälle tulevaisuuteen katsovissa visioissa kontteja voisi kuljettaa jopa öisin metroradoilla maanalaisilta jäteasemilta.

MetroTaifun-järjestelmiä on rakennettu Suomessa muun muassa Vantaan Kivistöön, Helsingin Kruunuvoorenrantaan ja Tampereen Vuorekseen. Valmistajärjestelmää on helppo laajentaa. Viitasesta huokuu innostus ja ammattiylpeys, jolla järjestelmän myysi vaikka kuuhun samalta istumalta.

- Imusiirroissa olemme ihan varmasti maailman ykkösiä. Meillä on tässä alapuolella Helsingin alueen hienoimpia koneistamoja. Tallinnassa teemme nuo kontit, meillä on siellä täysin robotisoitu tehdas, Viitanen luettelee.

Ja sitten on Järvenpään democenter. Jäähallin kokoinen halli ja kaksi kilometriä osittain läpinäkyvää testirataa.

- Meillä on siellä putkistoa kuin CERNin hiukkaskiindytämössä, Viitanen nauraa.

Kauppa käyntiin jalkatyöllä

Viitanen myi Venäjälle jo Marioffin aikoina. Hän kertoo tapauksesta, kun Vladivostokista tuli kysely, jonka kollegat käskivät jo unohtaa, mutta Viitanen teki tarjouksen.

- Minulle sanottiin, että Ismo, me emme tule ikinä saamaan sieltä rahaa, ei niillä ole pennin hyrrää eikä ruplan ruplaa. Seuraava viesti oli, että tilaamme. Näytin kaverille, että puoli tuntia, tein tarjouksen ja tässä on kauppa, Viitanen muistelee.

Viikko myöhemmin tultiin kyselemään, tietääkö kukaan tilille kilahtaneesta puolesta miljoonasta. Tilillä oli täsmälleen Viitanen sopima summa Vladivostokista etukäteen maksettuna. Kauppoja alkoi tulla lisää.

Myös MariMaticilla Venäjä vaati aluksi vakuutteluja ja sinnikästä jalkatyötä. Kun kauppa alkoi käydä ja väki vieraili Venäjällä, ihmiset ihastuivat maahan, ruokaan ja ihmisiin. Pian Moskovaan perustettiin tytäryhtiö.

- Meillä on oikein hyvä partneri, olemme tehneet seitsemän vuotta yhteistyötä. He tekevät asennukset ja pystyvät hoitamaan paikallisen piirtämisen ja työn hyväksyttämisen venäläisten normien mukaan, Viitanen kertoo.

Taifuneja menee Venäjälle joka vuosi laivoihin ja elintarviketeollisuuteen. MetroTaifuneja on myyty jo kolme, eikä ihan minne tahansa. Yksi kerää roskat upouudesta Zarjadjen puistosta Kremlin kupeesta. Toisen kätkee rakenteisiinsa Dinamo Stadion, jossa on saman katon alla sekä jalkapallostadion että jääkiekkoareena. Kolmas löytyy DNA-rihmaston lailla kiertyvästä Evolution Towerista Moskovan lasitornialueelta.

Idea alipaineputkista ei ole Venäjälläkään uusi. Sattuipa kerran niin, että MariMaticilla vieraili uransa Neuvostoliitossa tehnyt ekspertti Moskovasta ja jututti tuotekehityksen insinöörejä.

- Hän tuli sitten minun luokseni ja sanoi, että Ismo, tämä on balsamia hänen sielulleen mitä hän näkee, Viitanen kertoo moskovalaisesta.

Kävi ilmi, että kyseinen henkilö oli ennen Neuvostoliiton romahdusta johtanut tutkimuskeskusta, jossa kehitettiin juuri maanalaista jätteenkuljetusjärjestelmää. Työt päättyivät neuvostojärjestelmän romahdukseen. MariMaticin tulokset vapauttivat

Pitää ymmärtää päätöksentekoa ja kunnioittaa sitä, ne ovat venäläisiä tapoja tehdä töitä. Kun sen teet, se heijastuu takaisin ja he pitävät sinua lojaalina kaverina.



Moskovan Dinamo Stadion sai kunnian nauttia ensimmäisenä urheilu- ja tapahtumastadionina nykyaikaisen jätteenkeräysjärjestelmän hienoudesta. MariMatic toimitti stadionille sekä kiinteän jätteen (MetroTaifun) että maailman suurimman food court -ruokajätteen (Taifun) putkikuljetusjärjestelmän.

moskovalaisinsinöörin kesken jääneen työn tuskasta niin, että Viitanen sai kutsun Venäjälle saunomaan ja sienestämään.

Kärsivällisyyttä ja venäläistä sielua

Sanktiot eivät naurattaneet Korsossakaan. MariMaticilla pohdittiin, muuttuuko kaikki nyt mahdolliseksi ja vähän aikaa oli-kin hiljaisempaa. Pakittamaan ei kuitenkaan lähdetty. Nyt kun Venäjällä halutaan laittaa jätehuolto kuntoon, MariMatic käy taajaan kertomassa ratkaisuista.

- He arvostavat sitä, että me olimme siellä ennen sanktioiden tuloa, ei lähdetty vaan pysyttiin, vahvistettiin, että ollaan enemmän ja enemmän, Viitanen kuvailee.

Sama kunnioitus pätee kaikkeen MariMaticin tekemiseen. Venäläiset ovat tänä päivänä erittäin tarkkoja esimerkiksi paloturvallisuudesta, sillä taustalla on paljon laiminlyönneistä johtuvia tragedioita. Ja paloturvallisuusasiathan Mari-yhtiöissä osataan, sillä taustalla

ovat Marioffin sprinklerijärjestelmät. Niinpä kompromisseja ei edes lähdetä ehdottamaan, vaan esimerkiksi rakennusten sisälle valitaan putkien materiaaliksi komposiitin sijaan teräs. Jos jotain tarvitsee testata, se onnistuu omassa laboratoriossa.

Joskus päätöksenteko ja asioiden eteneminen ottaa

Venäjällä aikansa, mutta kun juna lähtee liikkeelle, sitä ei pysäytä mikään. Menestys vaatii vähän venäläistä sielua, hyviä henkilösuhteita ja kärsivällisyyttä.

- Rakastan itsekin sitä sananlaskua, että hitaasti valjastetaan, nopeasti ratsastetaan. Pitää ymmärtää sitä päätöksentekoa ja kunnioittaa sitä, ne ovat venäläisiä tapoja tehdä töitä. Kun sen teet, se heijastuu takaisin ja he pitävät sinua lojaalina kaverina, Viitanen neuvoo.

Huomaanpa itsekin viettäneeni MariMaticilla tunnin sijaan miltei kaksi. Palaan asemalle ja matkustan Helsinkiin. Illalla menen suomalaisvenäläisellä kaveriporukalla saunaan ja kerron kaiken kuulemani Göran Sundholmista, Mari-yhtiöistä ja imusiirtoputkijärjestelmistä. •

Menestys vaatii vähän venäläistä sielua, hyviä henkilösuhteita ja kärsivällisyyttä.

Leipomobuumi Pietarissa

Pietarissa on leipomobuumi ja erilaisia leipomoyrityksiä ja pullapuoteja syntyy kuin sieniä sateella. Kasvulle ei näy rajoja ja viimeisen kolmen vuoden aikana määrä on lisääntynyt peräti yli 80 %:lla. Kaupungissa toimii tällä hetkellä 1148 leipomoa ja konditoriaa. Lisäksi vielä suurista marketeista löytyy omat paistopisteensä. Tilanne Pietarissa on epätyypillinen, sillä koko Venäjän mittakaavassa leipätuotteiden tuotanto on laskussa. Pietarin buumin taustalla on monia eri syitä. Leipomotuotteiden jatkuva ja varma kysyntä verrattuna moniin muihin tuotteisiin vetää yrittäjiä alalle vähän heikompiinkin aikoihin. Taustalla on lisäksi monien eri leipomoketjujen kilpailu ja toiminnan lisääntyminen, Pietarin läheisyys Eurooppaan ja ikkunapaikka eurooppalaisiin ruokatreendeihin ja elämäntyyliin. Kysyntää varmistaa myös se, että vanhempi sukupolvi on jo neuvostoajoista lähtien tottunut ostamaan leipänsä leipäkaupoista. Leipä onkin tärkeä tuote venäläisessä keittiössä ja ruokakulttuurissa.

Erilaisissa konditorioissa ruokaileminen on lisäksi huomattavasti halvempaa kuin ravintoloissa. Vaikka pieniä yrittäjiä on tullut alalle lisää, on Pietarin leipämarkkinoista suurin osa kuitenkin isojen ketjujen hallinnassa. Isot ketjut takaavat hintojen pysymisen riittävän alhaisina. Kaupunkiin on syntynyt eräänlaisia leipäklustereita, ja joissakin paikoissa yhdellä kadulla voi nähdä jopa 5-6 konditoriaa. Pienten leipomoiden tuotteet ovat kuitenkin nostaneet suosiota siinä missä teollisuusleivän suosio on laskenut. Isot tehtaavat eivät pysty mukautumaan yhtä nopeasti erilaisiin makutrendeihin ja uutuusvaihtoehtoihin kuin pienyrittäjät. Kova kilpailu kasvattaa tuotevalikoimaa - jollain pitää



pystyä erottumaan muista. Eri leipätuotteilla on omat kuluttajaryhmänsä, jokaiselle riittää jotakin - ainakin toistaiseksi. Aina löytyvät markkinoilta myös ne, jotka myyvät huonompaa laatua tai että useat eri yritykset ostavat puolivalmisteita samalta toimittajalta, jolloin kuluttaja saa niin sanotusti ”samaa tavaraa eri pakeeteissa”. Leipomobuumin laajenemista rajoittavat mm. teknologiset syyt. Vanheneva kalusto ei välttämättä taivu erilaisten modernien leipätuotteiden valmistukseen ja Pietarin ympäristöön hakeutuvien leipomoiden logistiset haasteet rajoittavat kasvua. Lisäksi hintojen nousu, raaka-aineiden saatavuus ja yleinen taloudellinen tilanne toimivat muutoksien taustalla. Pienten on vaikeaa kilpailla isojen kanssa. Leipomobisnes vaatii kasvaakseen isoja investointeja ja muun muassa laaduntarkkailu tuotantomäärien lisääntyessä voi olla monille haasteellinen toteutettava. Huolimatta erilaisten trendituotteiden kysynnän kasvusta suuri osa venäläisistä ostaa kuitenkin edelleen perinteisiä teollisuusvalmisteita. paperpaper.ru 28.3.

Venäjän-kauppiaat juhlistivat naistenpäivää Iskulla



Suomalais-Venäläisen kauppakamarin Isku Interiörin kanssa yhteistyössä järjestämää naistenpäivää juhlittiin maaliskuun 8. päivänä Helsingissä Iskun showroomissa hyvien tarjoilujen äärellä. Juhlavieraat testasivat sisustusliikkeen esittelytiloissa tuoleja, sohvia, työpöytiä ja toimistokalusteita. Sohvaryhmät ja kotoiset nurkkaukset eivät kuitenkaan ole vain sohvaryhmiä ja nurkkauksia vaan niiden muotoilun ja suunnittelun takaa löytyy kokonainen työelämän murros. Työn tekemisen tavat ja paikat muuttuvat koko ajan, ja niin muuttuu sisustuskin, kertoi tilaisuudessa Iskun johtaja **Elise Tarvainen**. Naistenpäivänä huomio kiinnittyi myös naisten asemaan työelämässä. Suomalais-Venäläisen kauppakamarin toimitusjohtaja **Jaana Rekolainen** muistutti, että Suomi on maailman neljänneksi tasa-arvoisin maa, ja että joka neljäs kunnan- tai kaupunginjohtaja ja pk-yrityksen hallituksen jäsen on nainen.

Kahvin juonti kasvaa

Venäjällä kahvin kulutus on kasvussa ja erilaisia kahviloita ilmestyy katukuvaan ennätystahtia. Silti kahvin juonnissa ollaan suomalaisia ja ruotsalaisia jäljessä - ja paljon. Siinä missä suomalaiset ja ruotsalaiset tutkitusti lipittävät keskimäärin 200 litraa kahvia vuodessa, Venäjällä juodaan vain 21 litraa. Kasvun varaa siis vielä on. Venäläiset asiantuntijat povaavat kahviloille seuraavien kymmenen vuoden aikana jopa kymmenkertaista kasvua. Kasvava suosio johtuu monesta eri tekijästä. Kahvilaan on matalampi kynnys poiketa viettämään vaikkapa lounastaukoa kuin ravintolaan. Kun palkat eivät nouse, ihmiset käyvät mieluummin kahviloissa kuin ravintoloissa. Lisäksi kahvilat tarjoavat leppoisaa sosiaalista kanssakäymistä. Itse kahvilabisnes on suhteellisen helppo ja halpa käynnistää, joten yrittäjiä on alalla paljon. Vaikka itse kahvilan pito olisi periaatteessa helppoa niin sitä kovempaa on vastaavasti kilpailu. Joskus yrittäjät hinnoittelevat itsensä niin sanotusti ulos. Monet asiakkaat haluavat maksaa vähän enemmän hyvästä ja laadukkaasta kahvista, mutta heidän määränsä on toistaiseksi liian pieni, eikä sellaisia asiakkaita tahdo riittää kaikille. Kahvilla

on vielä kirimistä suosikkijuomana, sillä esimerkiksi vain joka kymmenes pietarilainen kertoo ostavansa juomakseen kahvia jonkun muun juoman sijaan. Kahvin myyntiä Venäjällä on lisännyt myös take away -kahvin lisääntynyt suosio sekä erilaisten kahvipuotien lisääntyminen. topspb.tv 26.2.



Venäläiset heräteostoksilla

Ostokäyttäytymistä seuraavien tutkimusten mukaan venäläiset ovat taipuvaisia törsäilemään Premium-tuotteisiin siitä huolimatta, että palkat eivät ole nousseet, ja vain noin kolmella prosentilla väestöstä on oikeasti varaa shoppailla miten huvittaa. Kallista tuotteita ostetaan erityisesti statussymboleiksi. Tutkimuksen suorittaneen Nielsenin mukaan jopa 44 % Venäjällä ostetuista luksustuotteista on hankittu heräteostoksina ja tunnepohjalta. Euroopassa vastaava luku on keskimäärin 38 %, vaikka varaa vapaampaan törsäilyyn globaalissa vertailussa olisi jopa 15 %:lla väestöstä. Myös Knight Frankin analytiikot ovat sitä mieltä, että Venäjällä luksustuotteiden hankinnan taustalla on usein kysymys statuksen näyttämisestä. Nielsenin suorittama kysely osoitti, että 34 % venäläisistä oli valmiita laittamaan rahaa vaatteisiin, 32 % pienen elektroniikkaan, 28 % lihaan, kalaan ja äyriäisiin ja 27 % kahviin ja teeheen. 80 % oli valmis maksamaan enemmän laadusta ja myös miltei 80 % ekologisista tuotteista. 72 % haastatelluista ostaa luksus-tuotteensa mieluummin kivijalka-

myymälöistä kuin nettikaupoista. 34 % haastatelluista kuvaili taloudellista tilannettaan hyväksi, kun taas peräti 63 % oli sitä mieltä, että he pystyvät nykyisellään hankkimaan vain tärkeimmät perustuotteet eikä mitään ylimääräistä. Jopa 38 % vastaajista totesi taloudellisen tilanteensa huonontuneen viimeisten viiden vuoden aikana. incrusia.ru 7.3.



Jokakeväinen pilkkiseikkailu Pietarin edustalla



Joka ikinen kevättalvi saamme lukea, että Suomenlahdelta Pietarin edustalta on taas helikopterilla pelastettu jäälautalla ajelehtivia kalastajia. Siitä huolimatta, että Pietarissa on 7. maaliskuuta saakka ollut virallinen kieltö mennä heikoille jäille, ihmiset suuntaavat sinnikkäästi kalastamaan Suomenlahdelle. Vuotuinen perinne jatkuu ja taas maaliskuun alussa Venäjän hätätilaministeriön joukot pelastivat miltei satoja pilkkijöitä ajelehtivilta jääautoilta. Mikä kummaa saa kalastajat menemään kielloista huolimatta jälle? Mysteeriä selvittivät verkkolehti Bumagan toimittajat. Haastattelussa metallityömies Nikolai kertoi, että hän on tottunut kalastamaan jo pienestä asti. Laivaväylien lähellä on hänen mukaansa hieman vaarallisempaa, mutta ei sielläkään nyt mitään kummallista voi sattua,

joten hyvällä säällä tulee lähdettyä sinnekin. Välillä joutuu kiireessä hyppäämään katkeavalta jäälautalta toiselle, haasteli Nikolai. Logistiikka-asiantuntija Ivan kertoi pitävänsä talvikalastuksesta enemmän kuin kesäkalastuksesta. Kauemmas merelle on hänen mielestään usein turha lähteä, koska kaloja on hyvin rannemassakin. Paras tapa tietää missä jää on kestävä, on seurata muita. Siellä missä on muitakin, on jää yleensä kestävämpää, totesi Ivan. Mitään isoja riskejä Ivan ei kertonut ottavansa, erityisesti perheen ja lapsien takia. Eläkeläinen Aleksander puolestaan kertoi, että hänen talvikalastuskiinnostuksensa on perua edenneeltä kalastajaisältä, jonka kanssa he usein kävivät kalalla. Hän sanoo, että jäälohkareille kellumaan päätyvät kalastajat ovat usein nuorempia hurjapäitä, jotka menevät enemmän tuloshakuisesti kalasaaliin kuin itse kalastuselämyksen perässä. Me vanhemmat nautimme kalassa olemisesta ja kalat voimme tarvittaessa hakea vaikka kalatiskistä, hän kuittaa. Nykyaikaiset kalastajat poikkeavat edeltäjistään siinä, että he pitävät toisiaan ajan tasalla heikoista jäistä ja hyvistä ottipaikoista kännyköiden avulla. Rannoilla tapaa myös naisia kalastamassa, useimmiten he ovat hieman vanhempia iältään. Nuorempia naisia ei urheileminen jääautoilla vedä puoleensa. Jos kala on ”otillaan”, niin sitä kyllä riittää mukavasti kaikille kotitarpeiksi. paperpaper.ru 28.3.

Pietarista rakennetaan älykaupunkia

Pietaria rakennettiin aikanaan suomalaisesta graniitista. Nyt kaupungissa ollaan kiinnostuneita suomalaisesta digiosaamisesta. Pietarissa käynnistettiin kaksi vuotta sitten Smart City St. Petersburg -ohjelma, joka etsii ratkaisuja helpottamaan kaupunkilaisten osallistumista kaupungin päätöksentekoon. Kyse on tietotekniikasta, jonka avulla asukkaat voidaan ottaa paremmin mukaan esimerkiksi kaupunkisuunnittelua, liikennettä, ympäristöä ja koulutusta koskevissa kysymyksissä.

Suomen Pietarin-pääkonsulaatti, Suomalais-Venäläinen kauppakamari ja Team Finland -verkosto järjestivät yhdessä Pietarin älykaupunkiprojektista kertovan

tapahtuman. Paikalla oli suomalaisista yrityksistä ja yhteisöistä VR, Caverion, Klinkmann, Orbis, LADEC, Tampereen yliopisto ja Uudenmaan maakunta.

– Suomalaisen kokemuksen saaminen mukaan projektiin auttaa vauhdittamaan sen kehittämistä ja hyödyttää molempia maita, sanoi ohjelman sihteerinä toimiva ITMO-yliopiston urbanistiikan ja muotoilun instituutin johtaja **Sergei Mitjagin**.

Caverionin myyntijohtajan **Aleksei Ameljuškinin** mukaan digitalisaatio on oleellinen megatrendi Caverionin liiketoiminnassa. Siksi nyt on oikea aika ottaa aktiivisempia yhteisiä askeleita digitalisaatioissa.

Ilmainen WiFi Venäjän rautatieasemille

Tämän vuoden loppuun mennessä yli 80 Venäjän rautatieasemaa varustetaan ilmaisella WiFi-yhteydellä. Ilmainen langaton yhteys tulee 82:lle asemalle Udmurtiasta Tatarstaniin, Moskovaan, Pihkovaan, Ivanovoon ja Novosibirskiin. Projekti on ollut käynnissä jo vuodesta 2015, ja se jatkuu edelleen. Päästäkseen ilmaisen WiFi:n käyttäjäksi, matkustajan tulee tunnistautua yhden kerran, minkä jälkeen WiFi-yhteys toimii automaattisesti millä tahansa Venäjän rautatieasemalla.

Tällä hetkellä Moskovassa on jo 15 tuhatta langattoman verkon tukiasemaa, suurin kattavuus on saavutettu pääkaupunkiseudulla toimivissa kirjastoissa. news.ru 27.2.



Kulutusluotot vähentyneet Tatarstanissa ja keskimäärin koko Venäjällä



Kulutusluottoja otetaan Tatarstanissa nykyään entistä vähemmän. Luottojen myöntämisen laskua on selitetty kansalaisten alentuneilla ansiotuloilla ja erilaisilla taustalla olevilla luotonmaksuhäiriöillä. Luottojen kysyntä pienenee, sillä reaaliensoiden kasvun pysähtyminen tekee ihmiset varovaisemmiksi. He vähentävät kulutusta ja ostavat vain tärkeimpiä hyödykkeitä. Kulutusluottojen väheneminen on koko Venäjän laajuinen ilmiö, vaikkakin Pietarissa ja Moskovassa niiden määrä edelleen kasvoikin. Tatarstan sijoittui Venäjällä myönnettyjen kulutusluottojen määrässä viidennelle sijalle, kärkipaikkaa pitää Moskova. Luottojen vähenemiseen vaikuttaa lisäksi pankkien tiukentunut linja ja suurempi valikointimenettely luottojen myöntämisessä. Myös verorasitteet, sanktioiden uhka, heikko ruplan kurssi ja ennustettavuus vaikuttavat. kommersant.ru 28.3.

Jalkapallokenttiä kierrätysmuovista



Sotšissa päällystettiin kokonainen jalkapallokenttä viime kesän jalkapallon MM-kisojen kertakäyttömukeista valmistetusta kierrätysmuovista. Kenttään upposi noin 50 tuhatta keräysmukia, joiden kokonaispaino oli 2.5 tuhatta kiloa. Projekti toteutettiin alusta loppuun Venäjällä monikansallisen panimoyhtiö AB InBev Efesin toimesta. Seuraavaa kierrätysmuovista valmistettua jalkapallostadionia suunnitellaan jo Volgogradiin. Recyclemag.ru 8.4.

HACKLIN HAMIKO 



VENÄJÄN-KAUPAN LOGISTIikka

- Kansainväliset kuljetukset ja huolinta
 - Tullivarastopalvelut Suomessa
- Tulliselvityspalvelut Suomessa ja Venäjällä
 - Vahva kokemus koneiden, laitteiden ja kokonaisten tuotantolaitosten kuljetuksesta sekä maahantuonnista
- Venäjälle suuntautuvien investointihankkeiden ja kaupankäynnin verosuunnittelu
 - Apporttitullauspalvelut
- Vientiin ja tuontiin liittyvät konsultointipalvelut
 - Sertifiointi- ja arviointipalvelut

sales@hamiko.fi

www.hamiko.fi

puh. +358 44 991 2801


Hamina • Kotka • Helsinki • Moskova • Pietari



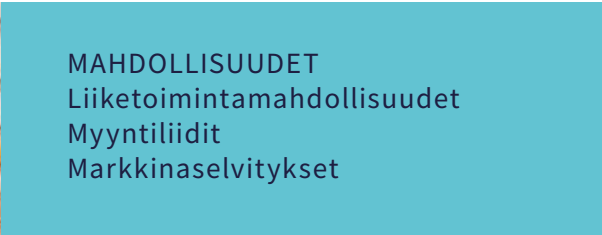
Osallistumme mielellämme projektisuunnitteluun sekä tarjoamme ajankohtaista tietoa vientiä koskeissa kysymyksissä

Sen 7 syytä mennä verkkoon

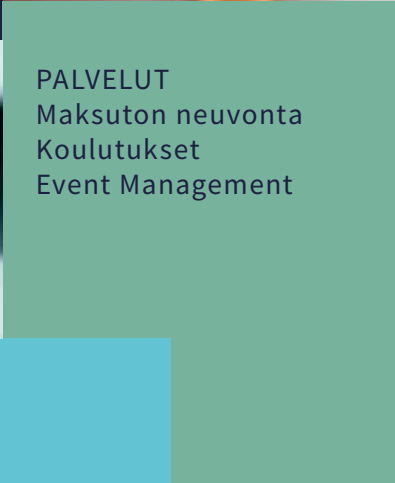
Uudistimme ja raikastimme nettisivumme.
Joko tsekkasit nämä?



JÄSENYYS
Jäsenedut
Kaikki jäsenemme



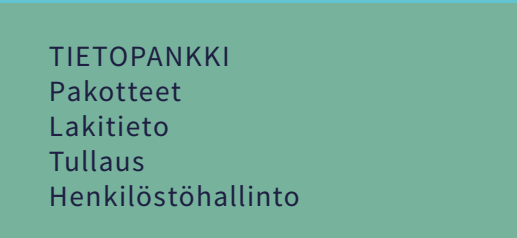
MAHDOLLISUUDET
Liiketoimintamahdollisuudet
Myyntiliidit
Markkinaselvitykset




PALVELUT
Maksuton neuvonta
Koulutukset
Event Management



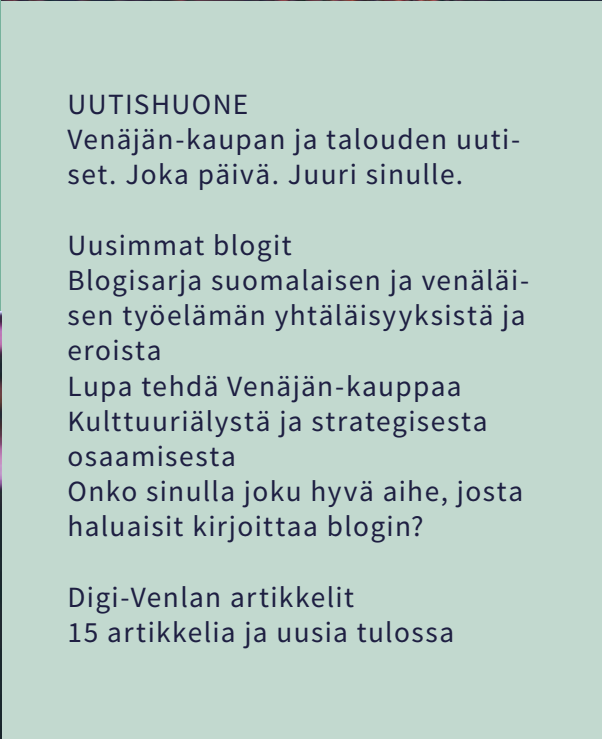
TAPAHTUMAT
SVKKClubit
Koulutukset
Vienninedistämismatkat
Smart Nordic Tech Moskovassa
24.10.2019



TIETOPANKKI
Pakotteet
Lakitieto
Tullaus
Henkilöstöhallinto




UUTISHUONE
Venäjän-kaupan ja talouden uutiset. Joka päivä. Juuri sinulle.



Uusimmat blogit
Blogisarja suomalaisen ja venäläisen työelämän yhtäläisyyksistä ja eroista
Lupa tehdä Venäjän-kauppaa
Kulttuuriälystä ja strategisesta osaamisesta
Onko sinulla joku hyvä aihe, josta haluaisit kirjoittaa blogin?

Digi-Venlan artikkelit
15 artikkelia ja uusia tulossa



VENÄJÄN JÄTEHUOLTOUUDISTUS
Uusinta uutta – kaikki Venäjän jätehuoltouudistuksen tarjoamat mahdollisuudet suomalaisyrityksille.

Me koordinoimme Team Finland -yhteistyötä, jotta sinä saat kaiken tiedon uudistuksen todellisesta potentiaalista suomalaisille yrityksille.

Vilakone avasi uuden tehtaan Levašovoon



Vilakone avasi uuden tehtaan Orionin teollisuuspuistoon Levašovoon, Pietarin pohjoispuolelle huhtikuun alussa. Uusi tehdas valmistaa 300 - 350 ympäristönhoitokonetta vuodessa.

Suomalais-Venäläinen kauppakamari järjesti avajaiset **Event Management** -palveluna.

”Suurkiitokset SVKK:n kollegoille Pietarin tehtaamme avajaisjärjestelyistä. Järjestelyt pelasivat ja avajaiset olivat näyttävät. Saimme suuren mediahuomion sekä asiakkaamme ja sidosryhmämme olivat erittäin tyytyväisiä. Tästä on hyvä jatkaa eteenpäin”, **Kari Hirvonen**, toimitusjohtaja, Wihuri RUS.

Event Management -palvelu

Venäjällä kohtaamiset ovat tärkeitä. Huolella järjestetty asiakastilaisuus on erinomainen keino markkinoida ja luoda henkilökohtaisia suhteita potentiaalisten asiakkaiden ja kumppaneiden kanssa.

Järjestämme yrityksille tilauksesta niin ison mittakaavan PR-tapahtumat ja korkean tason bisnesfoorumit kuin erilaiset yritysten tuotteiden tai palvelujen promo- ja markkinointitilaisuudet tai yritysvierailut. Räätlöimme tapahtuman aina asiakkaan omien toiveiden mukaan.

Ota yhteyttä - suunnitellaan ja järjestetään yhdessä onnistunut yritystapahtuma!
www.svkk.fi/palvelut



Pietarin kuvernööri Aleksandr Beglov testasi Vilakoneen Willen tehtaan avajaisissa.

Baikalin unohdetut yrtit

Toisin kuin venäläiset terveystuotteiden valmistajat yleensä, aloitti siperialainen Baikal Herbs toimintansa viennillä ja on vasta nyt tuomassa tuotteensa Venäjän kotimarkkinoille. Yritys haluaisi tehdä EkoTsvet-brändinsä tutuksi myös Suomessa.



Teksti Inga Kairo

Käännös Patrik Saarto

Kuvat Baikal Herbs



Poimi kypsä omena oksalta, pyyhi kiiltäväksi ja pistä poskeesi – se on luonnollinen tapa saada vitamiineja, neuvoo **Pavel Horošutin**, Baikal Herbsin toimitusjohtaja. Kaikilla ei kuitenkaan ole mahdollisuutta nauttia vitamiineja tuoreeltaan puusta.

- Keskimääräinen venäläinen ruokavalio ei sisällä tarpeeksi vitamiineja, minkä vuoksi farmaseutit suosittelivat synteettisiä vaihtoehtoja. Ne eivät kuitenkaan imeydy hyvin, eivätkä sisällä kaikkia luonnollisten vitamiinien ominaisuuksia, Horošutin sanoo.

Baikal Herbs haluaa ratkaista nykyajan megapolisten asukkaiden vitamiinivajeen. Yritys valmistaa ympäristöystävällisiä ja luonnollisia tuotteita ja ainesosia, kuten yrttiuutteita, joita käytetään laajasti terveystuotteissa, juomissa, elintarviketeollisuudessa, eläintenhoitossa, kosmetiikassa ja apteekkituotteissa.

Täysi tuotantoketju yrttien luonnollisesta kasvatuksesta ja käsittelystä valmiisiin tuotteisiin mahdollistaa yrttien terveysominaisuuksien säilymisen ja välittämisen loppukäyttäjille. Baikal Herbs toimii siten sekä valmiiden tuotteiden että raaka-aineiden markkinoilla, mikä tekee monesta kilpailijasta myös asiakkaan.

Yrityksen tuotteet ovat levinneet nopeasti kuluttajien laajaan tietoisuuteen Venäjän rajojen ulkopuolella. Tuotteita ja raaka-aineita toimitetaan 22 maahan kaikilla mantereilla. Kaikkiaan 27 vuoden aikana on Horošutin mukaan kertynyt sellainen kokemus, ettei hankaluuksia enää juurikaan ilmene – vientiprosessit on hiottu täydellisiksi. Baikal Herbsin johto uskoo, että kun rakastaa työtään, menestyy.

Baikal Herbsillä on kaksi tuotantolaitosta, joista toinen on kokeellinen. Uusia uutteita valmistetaan pienistä määristä raaka-ainetta koetehtaalla ja siirretään löytöjen ja erheiden kautta toiseen tehtaaseen varsinaiseen tuotantoon. Päätehdas toimii entisen Baikalin paperitehtaan tiloissa. Paperitehdas suljettiin vuosia sitten sen Baikal-järvelle aiheuttamien ympäristöhaittojen vuoksi. Nykyinen toiminta on ympäristöystävällistä, lupaa Horošutin.

Tuotantolinjat ovat venäläistä ja saksalaista tekoa, jonkin verran laitteita on myös Kiinasta ja Etelä-Koreasta. Joukossa on muun muassa kolme uuttolinjastoa, neljä erilaista kuivatuslinjastoa ja automaattisia pakkauslinjastoja erilaisiin pakkauksiin. Baikal Herbs on lisäksi perustanut jopa yrttimuseon.

Esi-isien perimätietoa

Mutta mistä yrttivalmisteiden reseptit ovat peräisin? Ne ovat Baikalin, Siperian ja Venäjän Kaukoidän asukkaiden perimätietoa ja elämäkokemusta, kertoo Baikalin Herbsin asiakaspalvelupäällikkö **Jelena Pavlova**.

- Jos perehtyy alueemme ja koko Venäjän historiallisiin lähteisiin, voi huomata, että ihmiset olivat aikanaan terveitä ja voimakkaita. Miksi? Unohdetut terveydenhuollon keinot, joita esi-isämme käyttivät, perustuivat keitettyihin ja uutettuihin yrtteihin, Pavlova sanoo.



Kerran Pavlova joutui vaikeakulkuisessa maastossa, korkealla vuoristossa, yllättävän väsymyksen valtaan. Tuttu metsästäjä antoi palsamikäynnöksen marjoja ja käski syömään niitä kolmesta viiteen kappaletta. Vartin päästä väsymys oli tiessään.

- Vasta myöhemmin, opiskellessani psykologiaa, törmäsin stressiteorioihin ja opin paljon mielenkiintoista adaptogeenista, kuten pakurista, palsamikäynnöksestä, ruusujuuresta ja muista, Pavlova kertoo.

Pavlovan mukaan Baikal Herbsin tuotteista mikään ei ole nossut erityiseksi suosikiksi, vaan kaikki ovat kysytyjä. Esimerkiksi GoldenRoseHips-tuoteperheestä löytyy omansa niin urheilijoille, ulkoilijoille ja mökkiläisille kuin koululaisille, opiskelijoille ja johtajille. Jalkapallon maailmanmestaruuskisoja varten yritys lanseerasi erikoistuotteen – voitonjuhliin melissateetä ja tappion lohdukkeeksi ruusujuuriteetä.

Lakritsia tarjolla

Tuotteiden suosiolla on toki erilaisia painotuksia eri puolella maailmaa. Kiinassa pakuritee ja pakuriuute ovat tällä hetkellä suosiossa. Myös lakritsijuuriuute maistuu Aasiassa.

- Joitain tuotteita myydään paljon lännessä ja Yhdysvalloissa, toisia käytetään Kaakkois-Aasiassa. Tuotteidemme erikoisuutena on kaikkialla Baikalin ja sen luonnon ainutlaatuisuus, toimitusjohtaja Horošutin kehuu.

Suomi kiinnostaa yritystä etenkin lakritsin kuluttajana. Yritys voisi toimittaa lakritsia vaikka Fazerille, joka valmistaa runsaasti suosittuja lakritsimakeisia.

Baikal Herbs on kasvattanut lakritsikasvia Siiperiassa jo vuodesta 2012. Aluksi Venäjällä ei ollut edes teknologiaa lakritsin kasvatukseen, mutta ratkaisut löytyivät Japanista. Nyt uralilaista lakritsia tuotetaan 250 tonnia vuodessa ja toimitetaan muun muassa Japaniin ja Koreaan. Luonnontuotteilla on myös potentiaalia etenkin nyt, kun terveydestä huolehtiminen ja luonnonmukaisuus ovat muodissa.

- Baikal on aktiivisten ja yritteliäiden ihmisten asuinalue. Alueen ainutlaatuinen luonto mahdollistaa lukuisten venäläisten kosmetiikka- ja terveystuotteiden kehittämisen. Haluamme tehdä EkoTsvet-brändimme tunnetuksi Aasian lisäksi myös Suomessa, Horošutin visioi. •



“Kun rakastaa työtään, menestyy.”

Luoteis-Venäjä ja Siperia johtavat Venäjän metsäsektoria

Teksti Patrik Saarto Kuvat Shutterstock

Venäjällä sijaitsee viidennes maailman metsävarannoista, mutta maan metsäteollisuus kärsii tehottomuudesta ja kotimainen teknologia on heikkolaatuista. Näin arvioi Venäjän kauppaja- ja teollisuusministeriö hallituksen viime syksynä hyväksymässä uudessa metsäsektorin strategiassa.

Venäjän uusi metsäsektorin strategia on rehellinen katsaus maan metsänkasvatukseen ja puunjalostukseen. Samalla se luo kunnianhimoiset ennusteet vuodelle 2030. Haasteet ovat tutut, mutta sektorilla on suuri potentiaali ja vahvat kasvunäkymät.

Venäjällä on metsäkasvillisuuden peittämää maata kaikkiaan 795 miljoonaa hehtaaria, josta kaksi kolmannesta on taigaa. Venäjän pinta-alasta metsän peitossa on vajaa puolet. Venäjällä on perinteisesti jaettu metsät kolmeen luokkaan – puolet varannoista on talousmetsää, neljäsosa reservimetsää ja neljäsosa suojeltua.

Venäjän puuvarannoiksi on arvioitu 82,8 miljardia kuutiota puuta, josta voidaan kaataa kestävästi 704 miljoonaa kuutiota vuodessa. Vuosittain Venäjällä kaadetaan reilu 200 miljoonaa kuutiota, mutta määrä kasvaa joka vuosi alan mekanisoinnissa. Yleisin puunkorjuutapa on avohakkuu.

Ongelmana on, että kaikkea potentiaalista raaka-ainetta ei käytetä ja esimerkiksi paperin kierrätys on vähäistä. Venäjän on tarkoitus lisätä intensiivisen metsänhoidon käyttöä, pilottiprojekteja suunnitellaan Leningradin alueella, Volgassa, Arkangelissa, Irkutskissa ja Komin

tasavallassa. Paperista kerätään talteen vain 20-30 prosenttia, kun Euroopassa osuus on kolme neljänestä.

Suurin osa venäläisistä metsäteollisuuden yrityksistä, noin 4200 yritystä, on pienyrityksiä. Keski-kokoisia yrityksiä on noin 1200 ja suuria 261. Alan jätettä on yhteensä 26. Pienyritykset korjaavat kuitenkin vain noin 20 000 kuutiota puuta vuosittain, kun suuret yritykset korjaavat 100 000 – 500 000 kuutiota. Pk-yritysten yhteinen osuus korjatusta puusta on vajaa puolet. 81 prosenttia korjatusta metsästä tuotetaan vuokrametsissä.

Viime vuosina keskikokoisten ja suurten yritysten määrä on ollut kasvussa. Kaikkein tuottavimmat metsät ovat suurimpien yritysten käytössä, joskin suurimmat yritykset toimivat usein myös kaukaisilla metsäalueilla, joilla liikenneinfra on heikkoa. Suurimmat yhtiöt toimivat Luoteis-Venäjällä ja Siperiassa.

Kauppaja- ja teollisuusministeriön mukaan Venäjän kotimarkkina on pieni, mikä luo yrityksille haasteita. Ministeriö kuvailee markkinaa hyväksi ensiaskeleeksi venäläisille alan yrityksille, mutta toteaa sen jäävän jälkeen eurooppalaisista, amerikkalaisista ja kiinalaisista markkinoista. Sektoria ei myöskään pidetä

houkuttelevana investointikohteena riskiensä ja rahoituksen kalleuden vuoksi.

Samalla käytössä oleva kalusto on pitkälti kulunutta ja vanhentunutta – eli kaipaisi päivitystä. Ministeriö on huolissaan myös uusien metsäalan ammattilaisten vähydestä.

Puolet investoinneista paperiteollisuuteen

Kauppaja- ja teollisuusministeriön mukaan Venäjä on maailman neljäneksi suurin sahatavaran tuottaja, edellä ovat Yhdysvallat, Kanada ja Kiina. Vuonna 2016 Venäjällä tuotettiin 42,6 miljoonaa kuutiometriä sahatavaraa, josta kotimaisen kysynnän osuus oli 16,3 miljoonaa kuutiota. Viennissä korostuu etenkin Kiinan merkitys.

Suurin osa Venäjän metsäsektorin projekteista kohdistuu puunjalostusteollisuuden modernisointiin, mutta lähes puolet investointien arvosta kertyy paperiteollisuuteen. Venäjä oli vuonna 2016 maailman kahdeksanneksi suurin sellun tuottaja, 8,2 miljoonan tonnin tuotannolla. Siitä 2,1 miljoonaa tonnia meni vientiin, pääasiassa Kiinaan. Ala pohjautuu Neuvostoliiton

hajoamisen jäljiltä säilyneisiin yhtiöihin ja on erittäin keskittynyt – kolmeen holdingiin kuuluvat viisi johtavaa tuottajaa tuottavat kaksi kolmasosaa koko sellun tuotannosta.

Metsäteollisuuden strategia nojaa arvioon, jonka mukaan paperiteollisuuden tuotteiden kysyntä maailmassa kasvaa kolmanneksella vuoteen 2030 mennessä. Venäjällä sellun tuotannon arvioidaan kasvavan 11,3 miljoonaan tonniin. Digitalisaation vähentäessä painopaperin kysyntää kasvu painottuu kierrätyskartonkiin ja pehmpapereihin.

Suurin osa Venäjän vanerintuotannosta, 95 prosenttia, on koivuvaneria. Koivuvanerille on kysyntää niin Venäjällä kuin Euroopassa. Kuitulevyissä, lastulevyissä ja OSB-levyissä Venäjän kauppa- ja teollisuusministeriö arvioi Venäjällä olevan etulyöntiasema valmistuskustannuksissa muihin maihin nähden.

Venäjällä valmistettiin vuonna 2016 1,1 miljoonaa tonnia puupellettejä. Kotimaisen kysynnän ollessa lähes olematon valtaosa pelleteistä menee vientiin. Viennistä 90 prosenttia suuntautuu Eurooppaan ja loput kymmenen Aasiaan.

Venäjällä valmistettiin puisia huonekaluja vuonna 2016 yhteensä 93,7 miljardin ruplan edestä. Huonekalujen tuonti Venäjälle on vähentynyt vuosi vuodelta. Vientiin puuvalmistaisia huonekaluja meni 10,3 miljardilla ruplalla, pääasiassa Kazakstaniin ja Valko-Venäjälle. Ministeriö ennustaa viennin kasvavan, naapurimaiden lisäksi myös Eurooppaan, Lähi-Itään ja Aasiaan.

Venäjällä otettiin vuonna 2016 käyttöön 7,7 miljoonaa neliometriä puurakenteisia taloja. Talojen puurunkoja valmistettiin 7,8 miljoonaa neliometriä, joista 0,1 miljoonaa vietiin Eurooppaan. Puurakentaminen yleistyy Venäjällä hiljalleen, mutta lainsäädäntö on jäänyt takamatkalle. Ministeriö ennakoii puurakennusten valmistamisen kasvavan vuoteen 2030 mennessä 13,6 miljoonaan neliometriin, josta viennin osuus 0,2 miljoonaa.

Luoteis-Venäjä ja Siperia kärjessä

Metsäteollisuus ja puunjalostus on painottunut eri tavoin eri alueilla. Moskovan ympärillä, lähellä markkinoita, on enemmän korkean jalostusasteen teollisuutta, kuten vanerien, levyjen ja huonekalujen valmistusta. Sektorin liikevaihto on noin 175 miljardia

ruplaa ja teollisuuden odotetaan lisääntyvän. Ministeriön ennuste vuodelle 2030 on 317 miljardin ruplan liikevaihto.

Luoteis-Venäjällä on edustettuna koko sektori, sillä alue tarjoaa sekä luonnonvaroja, hyvät logistiikkayhteydet että loppukäyttäjiä. Sektorin liikevaihto alueella on noin 356 miljardia ruplaa. Uusia investointeja odotetaan aina metsänkasvatuksesta sahatavaraan ja paperista puutuotteisiin – ennuste vuodelle 2030 on 661 miljardin ruplan liikevaihto.

Myös Volgan alueella on toimintaa kaikilla sektorin aloilla. Liikevaihtoa kertyy 217 miljardia ruplaa ja kasvunäkymät ovat positiiviset – liikevaihto kasvaa 385 miljardiin ruplaan strategiakauden päättyessä.

Etelä-Venäjällä sektori on vähäisten metsien vuoksi pienempi. Sektorin liikevaihto on vain 16 miljardia ruplaa ja keskittynyt kartongin ja huonekalujen valmistukseen. Ennusteena on 20 miljardin liikevaihto vuonna 2030. Kaukasuksella liiketoiminta on vielä vähäisem-

pää ja erikoistuneempaa – liikevaihtoa kertyy vain 1,5 miljardia ruplaa ja ennusteena on 1,6 miljardia.

Uralin alueella sektori painottuu metsänkasvatukseen, vaneriteollisuuteen ja puurakennuksiin 49 miljardin ruplan liikevaihdolla. Puunjalostusteollisuuden arvioidaan lisääntyvän lähitulevaisuudessa. Strategiassa kaavailaan Sverdlovskin alueelle ja Hanti-Mansiaan miljoonan tonnin edestä selluteollisuutta ja sekä sahatavaran ja vanerin tuotannon kasvua. Ennusteena on 163 miljardin

liikevaihto sektorille vuonna 2030.

Siperia on Venäjän suurin puun, sahatavaran ja sellun tuottaja. Sektorilla syntyy liikevaihtoa 296 miljardia ruplaa ja sen ennustetaan nousevan 618 miljardiin. Sellun tuotantoa aiotaan lisätä alueilla, joilla metsävaroja jää paljon käyttämättä, eli Tomskin alueella ja Krasnojarskin aluepiirissä, mahdollisesti myös Irkutskin alueella. Sellun ohella myös sahatavaran tuotanto kasvaa.

Kaukoidässä suurin osa metsistä on lehtipuita ja puun jalostusaste matala. Sektorin koko on 46 miljardia ruplaa, mutta sen ennustetaan kasvavan 132 miljardin ruplan liikevaihtoon vuoteen 2030 mennessä. Alueella nähdään potentiaalia jalostuksen lisäämisessä etenkin sellun saralla, mutta myös pellettien valmistuksessa. Amurskiin kaavailaan 700 000 tonnin sellutehdasta. Kaukoidän potentiaalia lisää sekä Kiinan läheisyys että pääsy Japaninmerelle.

Suurin osa Venäjän metsäsektorin projekteista kohdistuu puunjalostusteollisuuden modernisointiin, mutta lähes puolet investointien arvosta kertyy paperiteollisuuteen.

Tuonninkorvaus huolettaa

Strategian mukaan Venäjä tukee uusia puunjalostusteollisuuden projekteja, stimuloi kysyntää ja markkinoita, huolehtii raaka-aineiden saatavuudesta, tehostaa metsänhoitoa ja panostaa alan koulutukseen. Paperiteollisuuteen halutaan muodostaa uusia klustereita, joiden ympärille syntyisi vuorostaan uusia metsänkasvatuksen klustereita.

Riskit liittyvät niin makrotaloudellisiin, poliittisiin kuin lainsäädännöllisiin tekijöihin. Myös investointien toteutumatta jääminen, muu resurssien loppuminen, ympäristöongelmat tai heikko kilpailukyky ovat riskinä strategian toteutumiselle.

Strategiassa on määritelty kolme mahdollista skenaariota. Huonoimman skenaarion mukaan investoinnit jäävät toteutumatta kokonaan tai osittain, vienti ei kasva ja sektori syö valtion budjettia. Perusskenaarion mukaan sektorin kasvu riittää vastaamaan puoleen vientipotentiaalista. Parhaimmassa skenaariossa kaikki investoinnit toteutuvat ja täysi vientipotentiaali on käytössä.

Strategian huolestuttavin sisältö liittyy puunkorjuun ja -jalostuksen koneisiin ja laitteisiin. Kauppa- ja teollisuusministeriön mukaan kotimaisen puunjalostusteknologian osuus markkinoista on vain kymmenys ja metsäkoneiden osuus seitsemän prosenttia. Kotimainen teknologia on huomattavasti ulkomaista edullisempaa, mutta myös heikompileatuista.

Kotimaisen tuotannon vahvistamiseksi tuonninkorvaus ja ulkomaisten yritysten tuotannon lokalisointi saattavat tulla ajankohtaiseksi. Paperikoneiden kohdalla kotimainen tuotanto on kuitenkin niin vähäistä, että ala vaatisi ministeriön mukaan merkittäviä investointeja, ennen kuin tuonninkorvauspolitiikka olisi mahdollista. •

Case: Suomalaiset metsäkoneet vetävät Venäjällä

Venäjä nousi toissa vuonna maailman tavaralajimenetelmän metsäkoneiden markkinoiden kärkeen Ruotsin ja Suomen ohi. Tämä on näkynyt myös suomalaisten metsäkonevalmistajien tilauksissa. Metsäalan ammattilehden mukaan Venäjälle on myyty viimeisen vuosikymmenen aikana keskimäärin 400 CTL-konetta vuodessa.

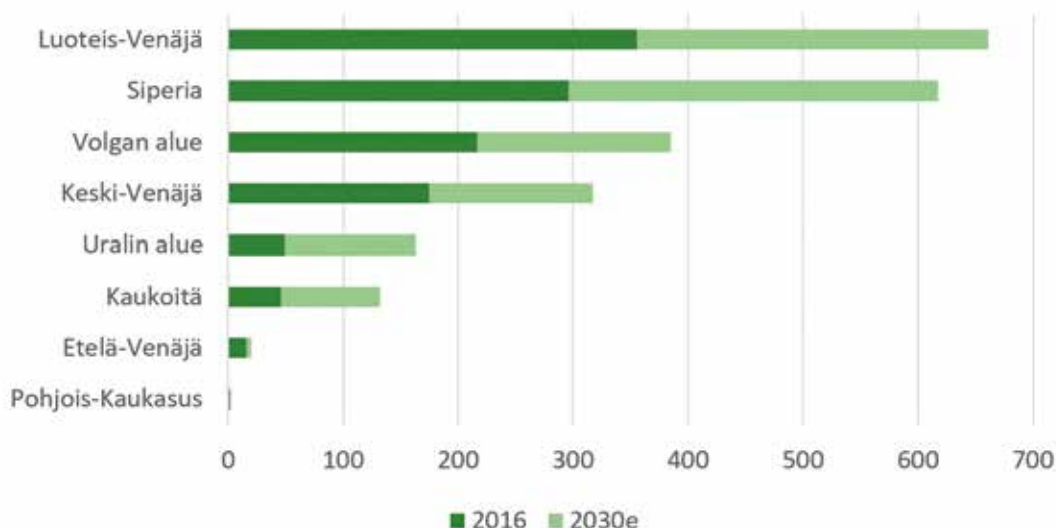
Viime vuoden ennätyskorkeista tilaukskannoista raportoivat niin Ponsse, Logset, Kesla, John Deere kuin Komatsukin. Venäjä on ollut kaikilla vahvimmin kasvien markkinoiden joukossa.

-Nyt tapahtunut kasvu näyttää olevan pysyvää eli Venäjän markkina saattaa olla jatkossakin korkeammalla tasolla, mikäli metsäteollisuustuotteiden maailman markkinoilla ei tapahdu radikaaleja muutoksia, arvioi OOO Ponssen toimitusjohtaja **Jaakko Laurila** Metsäalan ammattilehdelle viime syksynä.

Komatsu Forestin toimitusjohtaja **Jari Alahuhtalan** mukaan Venäjän koko konemyynti nousi viime vuonna noin 600 koneeseen.

-Metsäkoneiden yhteenlasketut myyntimäärät rikkovat jo kymmenen vuoden takaisen historiallisen ennätyksen. Venäjällä menee edelleen lujaa, samoin Suomessa ja Baltiassa, Alahuhtala kommentoi Kauppa-lehdelle tammikuussa.

Metsäsektorin liikevaihto Mrd. ruplaa



Rosoista charmia Pietarin trendeistä

Nuoret pietarilaiset käyvät trendikkäissä ravintoloissa hakemassa kokonaisvaltaisia elämyksiä, kuluttavat vastuullisesti, pukeutuvat vintageen tai nuorten venäläisten suunnittelijoiden vaatteisiin, kehittävät jatkuvasti itseään, käyvät workshoppeissa ja tapahtumissa. Keskustelimme Suomen Pietarin instituutin johtajan Sani Kontula-Webbin kanssa Pietarin trendeistä.

Teksti Satu Niemelä Kuvat Tanya Kolenova ja Alexey Tatarinov

Sani Kontula-Webb puhuu Creative Mornings -tilaisuudessa Manegessa, joka järjestettiin yhteistyössä Prisman kanssa.



- Ruoka- ja ravintolakulttuuri ovat mullistuneet täysin viimeisen viiden vuoden aikana. Pietarista on tullut gastronomian mekka. Ravintolassa käynneistä tehdään kokonaisvaltaisia elämyksiä – tunnelmaan ja miljööseen satsataan todella paljon, **Sani Kontula-Webb** kertoo.

Pietarissa ravintoloita on joka lähtöön. Kun tarjonta on suurta, asiakkaista tietenkin kilpaillaan. Paikallisesti tuotettujen raaka-aineiden suosiminen ja terve kilpailu ovat johtaneet siihen, että ravintoloissa on usein hyvä hinta-laatu -suhde ja pienelläkin summalla voi nauttia loistavan aterian.

- Yksi lempiravintoloistani on Bourgeois Bohemians. Se on tosi trendikäs paikka, mistä kertoo jo sekin, että huippukokki **Kozeen Shiwan** Suomesta vieraili ravintolassa luomassa yhden illan kattauksen.

Sani Kontula-Webb listaa Pietarin trendeiksi myös vintage-vaatteet ja vastuullisen kuluttamisen. Hän kertoo, että Pietarissa järjestetään festivaali nimeltä Big Resale Weekend, jossa sekä vintage-liikkeet että tavalliset pietarilaiset myyvät käytettyjä vaatteita samalla, kun kävijöille on järjestetty erilaista ohjelmaa: luentoja, paneelikeskusteluja ja musiikkiesityksiä. Esillä on myös kierrätyksestä ja uudelleenhyödyntämisestä inspiraation saanutta taidetta.

- Kierrätyksen ideologia perustuu Pietarissa kaupunkilaisten aktiivisuuteen ja omistautumiseen aiheelle. Täällä järjestetään kerran kuukaudessa pop-up -kierrätyspisteitä. On ihailtavaa, että ihmiset keräävät kuukausitolkulla sanomalehtiä, pahvia ja pulloja, jotta voivat kierrättää ne.

Myös nuorten venäläissuunnittelijoiden muoti kiinnostaa. Pietarissa on useita liikkeitä, joissa myydään nimenomaan paikallisten suunnittelijoiden vaatteita, koruja ja asusteita. Kontula-Webb on löytänyt jo omat lempisuunnittelijat ja -liikkeet.

Itsensä jatkuva sivistäminen on Kontula-Webbin mukaan myös suuri ja jatkuva trendi. Pietarilaiset käyvät kuuntelemassa luentoja taiteesta, arkkitehtuurista, designista ja historiasta.

- Ihmiset janoavat kulttuuritietoa. Workshopit ovat supersuosittuja. Kun luettelin näitä Pietarin trendejä, mieleeni tuli, että ne sopisivat oikeastaan mihin tahansa suurkaupunkiin. Niissä ei taida olla oikeastaan mitään perin venäläistä.

Pietari on siis kuin mikä tahansa muu trendikäs miljoonakaupunki maailmassa. Se imee vaikutteita itseensä ja laittaa niihin oman paikallisen twistinsä.

Suomalaista mielenrauhaa

Venäjällä arki on jokseenkin arvaamatonta. Tarvitaan nopeaa reagointikykyä ja valmiutta spontaaniin päätöksentekoon, kun tilanteet saattavat muuttua hetkessä. Pietarilaiset hakevat Suomesta mielenrauhaa ja järjestystä, mikä auttaa rentoutumaan ja viettämään vapaa-aikaa eri tavalla kuin kotona.

- Pietarilaisiin puree suomalaisten jokapäiväisessä

elämässä näkyvä kekseliäisyys ja innovatiivisuus. Suomessa kaikki tuntuu olevan hyvällä mallilla ja tietynlaisessa tasapainossa. Venäläisiä kiinnostaa hirveästi se, miten suomalaisen tavallisen ihmisen arki on järjestyksessä. Kiitosta saa myös se, miten me pidämme huolta puhtaasta luonnosta. Totta kai Suomeen mennään myös ostosten perässä. Laatu, luotettavuus ja ekologisuus ovat heille tärkeitä kriteerejä.

Kontula-Webb puhuu myös paljon suomalaisesta elämäntyylistä. Siitä, mikä näkyy meidän jokapäiväisessä elämässä. Venäläisille kiehtoo myös suomalainen muotoilu. Miten yhdistetään estetiikka ja käyttäjäystävällisyys – kuten esimerkiksi meidän klassikossamme, Fiskarsin saksissa.

Suomalainen kekseliäisyys ja innovatiivisuus puree.

- Suomessa osataan kehittää kaupunkikulttuuria kivasti ja kekseliäästi. Suomen isot musiikkifestivaalit ovat tunnettuja Pietarissa ja niille tullaan mielellään. Samalla venäläiset ovat päässeet tutustumaan meidän uudenlaiseen urbaaniin saunakulttuuriin Löylyn, Altaan ja Kulttuurisaunan muodossa. Niin ja uimaan kaupungin keskustassa, sellaiseen ei Pietarissa ole mahdollisuutta.

Työssään Suomen Pietarin instituutin johtajana Sani Kontula-Webb ideoi jatkuvasti uusia aiheita ja teemoja, joilla hän saa tiimensä kanssa yleisön sitoutumaan asiakkaikseen. Instituutin asiakaslupaus kuuluu: ”Teemme kaikkemme kertoaksemme suomalaisesta kulttuurista kaikille kiinnostuneille”. Instituutti suunnittelee toimintaansa kuulemalla palautetta ja toiveita yleisöltään.

- Eräessä luentosarjassamme suomalaiset ja venäläiset taiteentutkijat kertovat suomalaisista taiteilijoista, joiden elämään ja tuotantoon Pietarilla on ollut vaikutusta. Maaliskuun lopulla taidehistorioitsija **Leena Lindqvist** oli kertomassa meille **Eero Järnefeltistä**. Illan päätteeksi saimme toiveen, että esittelisimme myös suomalaisia säveltäjiä. **Sibeliuksen** tuntevat jo kaikki. Nyt meiltä toivottiin **Merikantoa** ja **Kuulaa**.

Instituutti saa paljon yhteistyöehdotuksia paikallisilta organisaatioilta. Niihin myös tartutaan. Kontula-Webbin mukaan suurin osa heidän ohjelmasta perustuu yhteistyölle ja verkostoille, joita rakennetaan ja laajennetaan koko ajan.

Suomen Pietarin instituutti on avoin kaikille. Sen kirjasto löytyy Suomi-talon ensimmäisestä kerroksesta. Kirjat ovat kenen tahansa lainattavissa, ja kävijät ovat kaikenikäisiä. Yhtenä tärkeimpänä kohderyhmänä ovat pietarilaiset nuoret ja nuoret aikuiset.

- Tavoittelemme kävijöitä, jotka sopivat luonnehdintaan nuori, yhteiskunnallisesti aktiivinen, myös kriittiseen ajatteluun kykenevä ja ulkomaalaista mediaa seuraava kaupunkilainen. Some-kanavista tehokkain on meille Instagram, sitä kautta saamme paljon uusia kävijöitä.

Suomen Pietarin instituutissa tiedepuolen viestintä on kohdennettu yliopistoihin, tiedeakatemiaan ja arkistoihin. Tieteellisiä seminaareja järjestetään yhteistyössä Suomen Kansallisarkiston ja Itä-Suomen yliopiston kanssa.

Joka toinen vuosi Suomen Pietarin instituutin sekä pääkonsulaatin tiloissa kokoontuu Keisariaika-tutkija-verkosto, johon myös Kontula-Webb kuuluu. Verkosto tarkastelee Suomen historiaa Venäjän valtakunnan osana ja hyödyntää erityisesti venäjänkielisiä lähdeaineistoja.

Sani Kontula-Webbillä on tukenaan kuuden hengen tiimi. Yhtenä tärkeänä resurssina laajojen verkostojen lisäksi on mediayhteistyö. Hän mainitsee yhdeksi tärkeimmäksi TV St. Petersburgin ja useat kulttuuri- ja tiedepainotteiset verkkojulkaisut. Instituutin tarjonnassa on paljon sellaista, jota nämä meidät nostavat esille.

Työ pitää Kontula-Webbin kiireisenä. Työpöydän ylälaatikosta löytyy aineisto väitöskirjaan, jota hän aloitti työstämään heti valmistuttuaan Pietarin taideakatemian. Vapaa-aika on hänelle tärkeää aikaa vastapainoksi työlle.

- Tykkään kyllä käydä ulkona syömässä ja kokeilla uusia juttuja, mutta koska työni on niin täynnä tapaamisia, kohtaamisia ja sosiaalista kanssakäymistä, haluan vastapainoksi sille usein vain hiljentyä. Tykkään pitää huolta kodista ja tehdä asioita käsillä. Se vapauttaa ajatukset ja rauhoittaa. •

Sanin täripit

Pietarissa

- Uusi Hollanti ja Sevkabel
- Ravintolat Bourgeois Bohemians ja Hamlet + Jacks
- Pietarilaiset ruokatorit

Helsingissä

- Designmuseon kevään päänäyttely Secret Universe – Maailmojen salat – Secret of Russia. Suomen Pietarin instituutti tukee näyttelyä.

SANI KONTULA-WEBB

KUKA: Suomen Pietarin instituutin johtaja
1.3.2018 lähtien

KOULUTUS: Filosofian maisteri, Pietarin taideakatemia. Tekee parhaillaan väitöskirjaa aiheesta Suomalaiset taiteilijat Venäjällä autonomian aikana

URA: Vahva Venäjän kulttuurin ja kielen tuntemus sekä laaja-alaiset verkostot pietarilaisten kulttuurivaikuttajien ja median kanssa. Työskennellyt aikaisemmin kulttuuriasiantuntijana Suomen Pietarin-pääkonsulaatissa, jossa vastasi maakuvatyöstä ja hanketuotannosta. Kansainvälinen työkokemus on karttunut myös New Yorkissa, jossa asuessaan perehtyi voittoa tavoittelemattomien kulttuurialan organisaatioiden toimintaan.

PERHE: aviomies

HARRASTUKSET: taidenäyttelyissä käynti, akvarellimaalaus, purjelautailu



Tavaramerkin rekisteröinti Venäjällä

Kysymys: Yrityksemme haluaa suojata tavaramerkkinsä Venäjällä sinne suuntautuvien toimintojemme vuoksi. Miten meidän tulisi asiassa menetellä ja voidaanko asiaa hoitaa Suomesta käsin?



Vastaus:

Käytännössä tavaramerkin rekisteröinti on ainoa tapa suojata oikeudet. Koko järjestelmä on rekisteröinteihin perustuva, eikä rekisteröimättömälle tavaramerkin käytölle anneta suojaa viranomaisten taholta. Venäjän Siviililain mukaisesti Venäjän Federaation alueella tavaramerkin yksinoikeus on voimassa, jos tavaramerkki on rekisteröity immateriaalioikeuksista huolehtivassa viranomaisessa (RosPatent). Tietyissä tapauksissa

suojaa voi saada myös Venäjän Federaation ratifioimien kansainvälisten sopimusten perusteella kuten Madridin pöytäkirjan perusteella, jonka allekirjoittaja myös Suomi on.

On myös syytä muistaa, että vain asianmukaisesti rekisteröity tavaramerkki voidaan lisensoida esimerkiksi venäläiselle tytäryhtiölle ja kotiuttaa tytäryhtiön voittoja emoyhtiöön rojaltien muodossa Suomen ja

PETRI KEKKI
 JURISTI
 SUOMALAIK-VENÄLÄINEN KAUPPAKAMARI

Venäjän välisen verosopimuksen mukaisesti.

Suomessa rekisteröity tavaramerkki ei anna automaattisesti suojaa Venäjällä. Tavaramerkki saa suojaa vain, jos tavaramerkki on rekisteröity Venäjällä tai kansainvälisellä rekisteröinnillä. Tavaramerkkien kansainvälisellä rekisteröinnillä tarkoitetaan Madridin pöytäkirjaksi kutsutun sopimuksen mukaista tavaramerkin rekisteröintiä, josta huolehtii World Intellectual

Property Organization (WIPO). Venäjä ja Suomi ovat allekirjoittaneet Madridin pöytäkirjan.

Venäjällä pätevän tavaramerkkirekisteröinnin voi siis hoitaa tietyin edellytyksin myös Suomesta käsin.

Kansainvälistä rekisteröintiä - Madridin pöytäkirjan mukaista - voi Suomessa hakea Suomen kansalainen tai henkilö, jolla on täällä kotipaikka tai todellinen ja toimiva teollisuuslaitos tai kauppaliike. Edellytyksenä on, että hänellä on samaa merkkiä koskeva suomalainen rekisteröinti tai Suomessa vireillä oleva hakemus. Kansainvälisen rekisteröinnin on vastattava tätä perusrekisteröintiä tai perushakemusta.

Hakemus tehdään englannin kielellä. Se jätetään Patentti- ja rekisterihallitukselle, jossa tutkitaan ja vahvistetaan kansainvälisen hakemuksen ja suomalaisen perusrekisteröinnin tai perushakemuksen vastavuus. Viime kädessä Venäjän Rospatentin rekisteröintiviranomaiset tutkivat, onko merkki rekisteröitävissä heidän maassaan samojen periaatteiden mukaisesti, kuin jos merkki pyrittäisiin rekisteröimään kansallisesti Venäjällä ja mikäli Venäjän patenttiviranomaiset eivät vastusta WIPO:n suorittamaa rekisteröintiä se on täysin pätevä myös Venäjällä.

Venäjällä suoraan Rospatentissa tavaramerkkiä rekisteröitäessä on suoritettava valtiollinen rekisteröintimaksu. Lisäksi tulevat mahdollisista välipäätöksistä aiheutuvat kulut sekä käänköskulut. Ulkomaisilla hakijoilla on myös asiamiespakko. Asiamies toimii hakijan antaman valtakirjan valtuuttamana.

Tavaramerkin rekisteröinnin esteeksi voi muodostua jo rekisteröidyn toiminimen lisäksi myös identtinen tai sekoitettavissa oleva jo aiemmin rekisteröity domain-nimi. Tavaramerkkitutkimus (esitutkimus) on suositeltavaa tehdä ennen hakemuksen jättämistä, sillä Venäjällä on jo satojatuhansia voimassa olevia rekisteröintejä. Tutkimuksella varmistetaan, ettei tavaramerkkiä ole jo varattu tai rekisteröity: tämä johtaisi hakemuksen hylkäämiseen.

On hyvä huomioida myös se, että uudet säännökset teollisoikeuksien rekisteröimisestä Euraasian talousliiton teollisoikeusrekisteriin tulivat voimaan 6.4.2018. Uusien säännösten myötä teollisoikeuksien haltijoilla on mahdollisuus rekisteröidä teollisoikeutensa tulliliiton yhteiseen tullirekisteriin yhdellä hakemuksella, joka kattaa kaikki Euraasian tulliliittoon kuuluvat maat.

Yhteiseen tullirekisteriin rekisteröitävät teollisoikeudet voivat olla tavaramerkkejä, tekijänoikeuksia ja muita vastaavia oikeuksia.

Kansainvälinen rekisteröinti on voimassa 10 vuotta ja se voidaan uudistaa aina kymmeneksi vuodeksi kerrallaan edellisen rekisteröintijakson päättymisestä.

LISÄTIETOA AIHEESTA:
WWW.PRH.FI/FI/TAVARAMERKIT

Millaisia liikekumppaneita suomalaiset ovat, Venäjän kaupallisen edustuston johtaja Sergei Sinelnikov?

Haastattelu Inga Kairo Käännös Patrik Saarto Kuvat Venäjän kaupallinen edustusto

Suomalaisten kanssa on helppo saada kontakti ja työskennellä. Suomalaiset ovat avoimia, mutta myös tarkkoja, he laativat mielellään aikatauluja ja noudattavat sovittuja takarajoja. Liiketoimintaprosessit eivät ole byrokraattisia, ei tarvita valtavaa määrää kirjallisia dokumentteja, päätöksiä tehdään nopeasti.

Jos puhutaan vaikeuksista, niin on mainittava, että suomalaiset ovat konservatiivisia ja suosivat kotimaisia brändejä. Joskus on haastavaa saada suostuteltua suomalainen kokeilemaan ulkomaista tuotetta. Asiakaspalvelussa ei osata poiketa toimintasäännöistä poikkeustilanteissa, vaan henkilökunta ajautuu umpikujaan ja ratkaisun löytäminen on vaikeaa, sanoo **Sergei Sinelnikov**.

Millä aloilla näette potentiaalia Suomen ja Venäjän välillä?

- Venäjän kaupallinen edustusto näkee potentiaalisina aloina arktisen teknologian – esimerkiksi laivanrakennuksen, bio- ja kiertotalouden,

jätteidenkäsittelyn, hiilivapaan energiantuotannon, rakennustekniikan, informaatioteknologiat, turismin ja koulutuksen.

Aker Arctic suunnitteli Sabettan satamaan logistiikkajärjestelmän, jota tulevat käyttämään Etelä-Koreassa Daewoon telakalla rakenteilla olevat tankkerit. Tankkereihin tulee suomalaista teknologiaa ja ratkaisuja ABB:lta ja Wärtsilältä. Sataman vedenalaisten osien korroosiosuojaus tulee Savcorilta.

Novatekin kaasuntuotantolaitos Yamal-LNG toi suomalaisille yrityksille miljardin euron sopimukset ja uuden Arctic-LNG 2:n jatkosuunnitelmat voivat tuoda vielä lisää.

Haluan painottaa myös alueyhteistyötä. Venäläisillä ja suomalaisilla alueilla on erinomainen potentiaali vahvistaa yritysten kauppasuhteita ja toteuttaa yhteisöprojekteja, esimerkiksi rajayhteistyönä, yliopistojen välillä, bisnesyhteisöjen välillä ja paikallishallintojen välillä.

On mukavaa, että Venäjän kaupallinen edustusto saa todistaa suomalaisten ja venäläisten yritysten aktiivista ja tehokasta yhteistyötä.

Mikä venäläisiä yrityksiä kiinnostaa Suomessa?

- Kaupalliseen edustustoon tulee kuukausittain noin 80 yhteydenottoa, joista 30-35 on venäläisiltä yrityksiltä. Viimeisen viiden vuoden aikana olemme työskennelleet yritysten, yhteisöjen ja paikallishallintojen kanssa 67 Venäjän alueelta.

Lähes viidennes yrityksistä edustaa maataloussektoria ja elintarviketeollisuutta. Myös sahatavaran, rakennusmateriaalien ja puurakennusten tuottajat ovat hyvin aktiivisia. Suomen markkinoista ovat kiinnostuneita hiilen ja öljyn tuottajat sekä putkien, moottoreiden ja akkujen valmistajat. Korkean teknologian saralla meihin ottavat yhteyttä muovien ja valokuitukaa-pelien valmistajat. Myös lääkkeiden ja terveysteknologian valmistajat tarjoavat tuotteitaan.

Kysymykset voi jakaa muutamaaan pääalueeseen – potentiaalisten kumppaneiden haku, neuvotteluiden ja liikematkojen järjestäminen sekä lainopillinen apu. •



MIMBERI

ERGO

METSÄALALLE?
TO THE FORESTRY SECTOR?

CLUSTER

Venäjän-kaupan SuomiAreenan

SUOMALAIS / VENÄLÄINEN
KAUPPAKAMARI

to 18.7.2019

Suomalais-Venäläinen kauppakamarin ja East Office of Finnish Industriesin striimattavassa keskustelussa Venäjän-kaupan tekijät kertovat menestys- ja selviytymistarinoita.

Miten tehdään bisnestä Venäjällä, missä sanonnan mukaan mikään ei toimi, mutta kaikki järjestyy?

Luvassa on positiivista, aitoa ja rentoa puhetta asioiden oikeilla nimillä.



Jaana Rekolainen



Ilkka Salonen

Keskustelun juontavat Suomalais-Venäläisen kauppakamarin toimitusjohtaja **Jaana Rekolainen** ja East Officen toimitusjohtaja ja hallituksen puheenjohtaja **Ilkka Salonen**.

kauniit ja rohkeat BEPOP-lavalla

klo 14.30-15.30



Valitsimme kiinnostavimmat tyypit ja parhaimmat tarinat.



Taina Kalintiv
LEDilin markkinointijohtaja



Juuso Hietanen
Bonavan toimitusjohtaja



Jukka Norppa
Karelian Wood Companyn
hallituksen puheenjohtaja



Heli Pellikka
Ernst & Youngin johtaja
Russia Desk



Jyrki Talvitie
Magnitin johtokunnan jäsen



Arto Manninen
Rosluxin toimitusjohtaja

Mahdollisuuksia Uralilla

24 suomalaisyritystä vieraili Jekaterinburgissa ja Tšeljabinskissa Suomalais-Venäläisen kauppakamarin ja Suomen Moskovan-suurlähetystön järjestämällä Team Finland -matkalla maaliskuun lopulla. Yritykset tapasivat yli sadan yrityksen edustajia ja osallistuivat yli 35 tapahtumaan.



Jekaterinburg ja Tšeljabinsk tarjoavat suomalaisille paljon vientimahdollisuuksia. Sverdlovskin alueen kansainvälisten suhteiden ministeri **Vasili Kozlov**in mukaan cleantech, jätehuolto ja digitalisaatio ovat alueella ajankohtaisia teemoja.

– Matka avasi silmäni sille, mitä SVKK tekee ja kuinka hyvin kaikki on toteutettu. Team Finland auttoi meitä luomaan erittäin arvokkaita asiakaskontakteja, kertoo Sleipner Finlandin myyntijohtaja **Jonathan Castillo**.

Gardner Denverin myyntipäällikkö **Jukka Jussilan** mukaan yrityksellä on käynnissä kolmivuotinen ohjelma Venäjän markkinoille. Ohjelmassa on hyödynnetty SVKK:n markkinaselvitystä ja palvelutarjontaa.

– SVKK:n järjestämä tapaaminen Tšeljabinskissa erään yrityksen pääjohtajan kanssa ei ole tähän asti meiltä onnistunut – nyt ovet avautuivat ja tapaamisessa sovimme jatkotoimista yrityksen kanssa, Jussila kommentoi.

Myös Dooforin toimitusjohtaja **Kalle Kuusento** on tyytyväinen matkaan.

– Osallistuminen TF-matkaan oli ehdottomasti kannattava sijoitus, olemme mukana jatkossakin. Järjestelyt ovat toimineet loistavasti ja arvovaltainen delegaatio luo myös paikallisille yrityksille positiivista kuvaa yrityksestämme, Kuusento kiittelee.

Venäjällä suuressa muutoksessa oleva jätehuolto-sektori ei voinut olla näkymättä matkalla. Maanlaajuisen jätehuollon uudistus avaa paljon mahdollisuuksia suomalaiselle cleantechille.

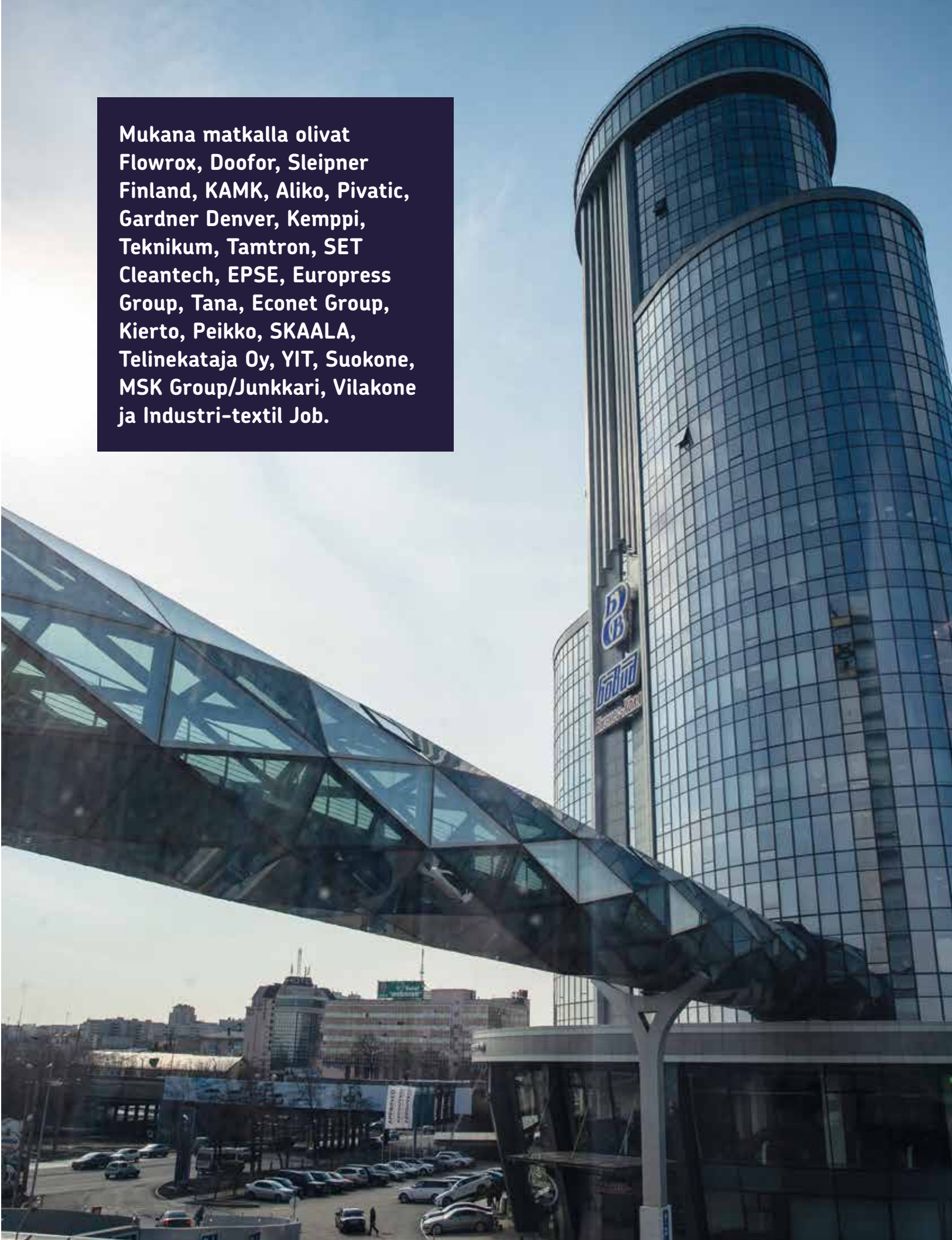
– Olemme tehneet laajan markkinaselvityksen sektorista ja jakaneet tulokset osallistujille. Matkan aikana yritykset saivat tietysti paljon laajemmin ajankohtaista tietoa, SVKK:n maajohtaja **Jukka Huuhtanen** toteaa.

Tapaamisissa paikallishallintojen ja alueellisten jäteoperaattorien kanssa keskusteltiin yhteistyöstä niin yhdyskunta- ja teollisuusjätteiden käsittelyn kuin jätevesien puhdistuksen ja kunnallistekniikan saralla.

– **Bez kontaktov net kontraktov** – ilman kontakteja ei ole sopimuksia, matkaa johtanut suurlähettiläs **Mikko Hautala** kiteytti matkan jälkeen.

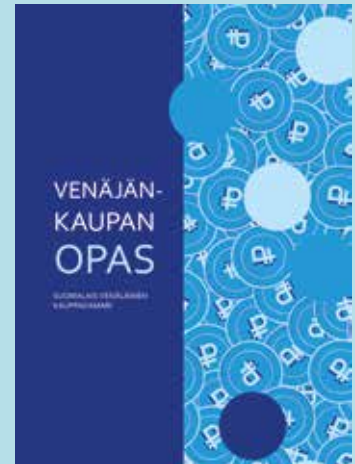
Sverdlovskin ja Tšeljabinskin alueilla toimii jo useita suomalaisia yrityksiä, kuten Fortum, YIT, Itella ja Huh-tamäki. Kemppi, Flowrox, Outotec ja monet muut ovat toimittaneet alueelle laitteita. •

**Mukana matkalla olivat
Flowrox, Doofor, Sleipner
Finland, KAMK, Aliko, Pivatic,
Gardner Denver, Kemppe,
Teknikum, Tamtron, SET
Cleantech, EPSE, Europress
Group, Tana, Econet Group,
Kierto, Peikko, SKAALA,
Telinekataja Oy, YIT, Suokone,
MSK Group/Junkkari, Vilakone
ja Industri-textil Job.**



Uudistimme Venäjän- kaupan oppaan

Suomalais-Venäläisen kauppakamarin julkaisema uudistettu Venäjän-kaupan opas tarjoaa hyvät tiedot Suomen ja Venäjän välisen kaupankäynnin perusteista. Siinä on huomioitu muuttuvan toimintaympäristön vaatimukset.



Kirjaan on koottu eri alojen asiantuntijoiden kirjoittamia artikkeleita, jotka antavat vastauksia yleisimpiin ja ajankohtaisiin Venäjän-kaupan kysymyksiin käytännönläheisesti. Kaikki artikkelit on nyt päivitetty vastaamaan nykyhetken tilannetta.



Kirja tarjoaa perustiedot kaikille Venäjän-kauppaa tekeville suomalaisille ja sopii myös oppikirjaksi eri oppilaitoksiin. Opas julkaistiin marraskuussa 2018. Opas on saatavilla painettuna ja e-kirjana.

Kirja on suomenkielinen.

Tilaukset: elena.niininen@svkk.fi

Oppaan sisältö on ryhmitelty Venäjän-kaupan 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.

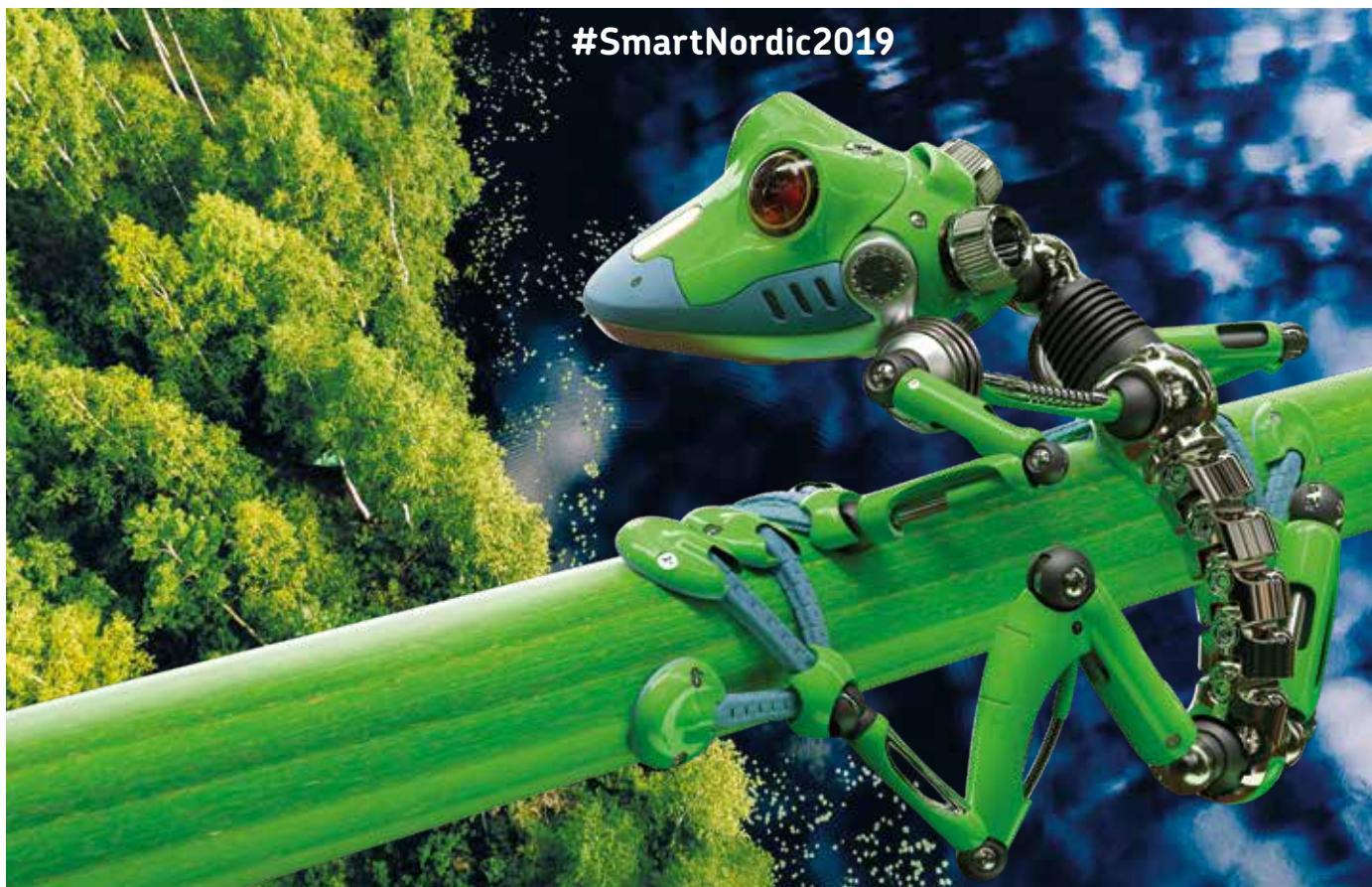
Tervetuloa syksyn suurimpaan pohjoismaiseen bisnestapahtumaan Venäjällä!

Suosittu Finnish Business kasvaa suureksi pohjoismaiseksi Smart Nordic Tech 2019 -tapahtumaksi. Pohjoismaisille älykkäille ratkaisuille, ympäristö-osaamiselle ja uusille teknologioille on juuri nyt kysyntää Venäjällä.

Lähde Moskovaan promoamaan yrityksenne osaamista ja tapaamaan pohjoismaisia ja venäläisiä yrityksiä, potentiaalisia ostajia ja rahoittajia. Odotamme paikalle noin 500 yritystä Pohjoismaista ja Venäjältä.

Pääjärjestäjänä toimii Suomalais-Venäläinen kauppakamari yhteistyössä Team Finlandin, East Office of Finnish Industriesin, pohjoismaisten lähetystöjen ja yhteistyökumppaneiden kanssa.

Ohjelmassa on korkean tason seminaari ja B2B-verkostoitumisosoitus. Early Bird -hinta 680 € (normihinta 800 €) + alv voimassa 7.6. saakka. Suuremman näkyvyyden tapahtumassa saat kumppanuuspaketeilla. Lue lisää www.svkk.fi/smartnordic/



Yhteistyössä

Suomalais-Venäläinen kauppakamari kouluttaa

Kaupat 2 minuutissa. Opi esittelemään yrityksesi vakuuttavasti.

28.5.2019 10.00-12.00

Miksi venäläiset innostuisivat yrityksestäsi ja tuotteistasi? Osaatko olla vakuuttava ja kiinnostava? Luotetaanko sinuun ensi hetkestä? Vienninedistämismatkoilla, tapaamisissa, messuilla, missä ikinä kohtaatkin potentiaalisen ostajan, on ensisijaisen tärkeää osata esitellä yrityksen tuotteet ja palvelut ytimekkäästi ja uskottavasti. Aikaa on usein vain minuutista kahteen. Tavoite ja ydinviestit on parasta olla silloin kirkkaana mielessä. Koulutuksen jälkeen tiedät, miten tehdään hyvä esitys – ja parhaassa tapauksessa kaupat 2 minuutissa.

Tulliseminaari – Venäjän tulli tavattavissa

3.6.2019 10.00-14.00

On taas suosittun tulliseminaarin aika! Tulliseminaarissa alustavat Venäjän tullin ja Venäjän kauppaja- ja teollisuusministeriön edustajat Venäjälle tehtävän tullauksen uudistuksista. Paneudumme mm. sähköiseen asiointiin ja tavaroiden QR-koodimerkintään. Puheenvuorot pidetään venäjäksi, ja ne simultaanitulkataan suomeksi. Kysymyksiä voi esittää paikan päällä suomeksi tai halutessaan kysymyksen voi lähettää jo etukäteen tilaisuuden järjestäjälle.

Lisätietoja koulutuksista: www.svkk.fi/tapahtumat.



Ideat tarvitsevat suojelejansa

Uudet ajatukset tarvitsevat suojaa, jotta niistä voi kasvaa jotain suurta. Meidän tehtävämme on huolehtia oikeuksiesi toteutumisesta. Kun aineeton pääomasi on turvattu, voit keskittyä täysillä ydinosaamiseesi.

Lue lisää IPR-suojan arvosta yrityksellesi: www.papula-nevinpat.fi

PAPULA  NEVINPAT

Sinun yksinoikeutesi

Suomalais-Venäläisen kauppakamarin palvelut yrityksille



Kauppakamarin jäsenedut

Jäsentilaisuudet
Tehokas verkostoituminen
Näkyvyys – alustukset ja luennot tilaisuuksissa
Ainutlaatuinen uutispalvelu: verkkouutiset ja uutiskirje
Jäsenlehti Venla, digi-Venlan artikkelit
Luottamukselliset vaikuttamiskanavat
Analyttinen talouskatsaus neljännesvuosittain



Lisäpalvelut – jäsenille 25 % alennus

Venäjän-kaupan koulutukset – myös etäosallistumismahdollisuus
Event Management -tapahtumajärjestelyt
Toiminta-apu – tilat ja tulkit



Kaikille yrityksille Team Finland -palvelut Venäjälle

Venäjän markkinoiden asiantuntijaneuvonta ml. juridiikka
Markkinapotentiaalin ja jakeluteiden arviointi ja kehittäminen
Kontaktinhaku
Neuvotteluapu
Etablointisneuvonta: juridiikka, HR, taloushallinto
Liiketoimintamahdollisuudet ja myyntiliidit
Team Finland -matkat Venäjän eri alueille

Tervetuloa verkostoomme, uudet, vuonna 2019 liittyneet, jäsenemme!

Arkkitehtitoimistojen liitto Atl ry, arkkitehtitoimistojen edunvalvonta

ARSENAL Insurance Company, vakuutus

Balashova Legal Consultants, lakipalvelut

BB Logistics Oy, varastointi ja logistiikka

Euromed Clinic, OOO, klinikka

Europress Group Oy, Jätehuoltolaitteiden valmistus, myynti ja huolto

FTS Group, Ohjelmistojen suunnittelu ja valmistus

HABAGROUP Oy, Ympäristötekniikka

Hecny Logistic, Kansainväliset kuljetukset ja tullauspalvelut

Inari, logistiikka

Lariso Oy, ympäristötekniikka

Linkker Oy, moottoriajoneuvojen valmistus

Marimatic Oy, putkijätekeräysjärjestelmät

Media Sfera, OOO, Rakentaminen, matkailu, kiinteistöt

MIP Projects Oy, vientiä, tuontia ja konsultointia

Most SF Oy, Huolinta, kauppahuone

Nauka-Svyaz, Telecom, IT

Norvica, matkanjärjestäjä

Nummek Oy, Metallirakenteiden ja niiden osien valmistus

Parkline, tullauspalvelut

Pivatic Oy, Ohutmetallilevyn työstökoneiden valmistaja

Primaverde Nordic Oy, rakennustarvikkeiden tukkukauppa

Scaffpro Oy, telinevuokraus ja myynti

Vests nab Internet-Holding, Mediatalo

Z Service, Toimistojen huolto- ja siivouspalvelut

Wcargo Oy, Kuljetus ja varastointi



Save the date 28.11.2019 Visiona Venäjä

Suomalais-Venäläinen kauppakamari

- ainutlaatuinen mahdollisuuksien verkosto

Suomalais-Venäläinen kauppakamari, SVKK, on johtava Venäjän-kaupan asiantuntijaorganisaatio, joka yhdistää suomalaisen osaamisen ja mahdollisuuksien Venäjän. Meillä työskentelee yli 20 Venäjän-kaupan asiantuntijaa, jotka palvelevat 700 suomalaista ja venäläistä jäsenyritystä sekä kaikkia Venäjän-kaupasta kiinnostuneita.

Rakennamme liiketoiminnan mahdollisuuksia Suomen ja Venäjän välille tarjoamalla yrityksille parhaan tavan hyödyntää Venäjän-kaupan mahdollisuudet. Meidän tärkein tehtävämme on auttaa asiakastamme menestymään. Meiltä saat aina ajantasaista ja luotettavaa tietoa Venäjän kaupasta ja liiketoimintaympäristöstä.

www.svkk.fi

Yhteystietomme

Helsingin toimisto

Eteläranta 10, 00130 Helsinki
+358 10 439 1150
info@svkk.fi
etunimi.sukunimi@svkk.fi

Moskovan toimisto

Pokrovski bulvar 4/17, korp. 4B,
101000 Moskova
+7 495 917 9037
office@svkk.ru

Pietarin toimisto

Bolshaja Konjushennaja 4-6-8 A,
tsto B301, 191186 Pietari
+7 812 322 2121
info@spb.svkk.ru

Jekaterinburgin toimisto

ul. K. Libknehta 22, toimisto 412,
620075 Jekaterinburg
+7 343 310 1788
info@eka.svkk.ru



SUOMALAIS / VENÄLÄINEN
KAUPPAKAMARI

Mahdollisuuksien verkosto

Eteläranta 10
00130 Helsinki
Puh. +358 10 439 1150
info@svkk.fi
www.svkk.fi
[@SVKK_FRCC](https://www.instagram.com/SVKK_FRCC)