

Venla / 2/2019

Suomalais-Venäläisen kauppakamarin jäsen- ja sidosryhmälehti

"VENÄLÄISET OVAT
YSTÄVINÄ TOISTA MAATA"

**VIP-VIERAANA
ILKKA
SALONEN**

"Venäjän
talouskasvu
kiihtyy hieman"

**IIKKA KORHOSEN
TALOUSKATSAUS**

Mitä kuuluu,
JÄSENYRITYKSET?

Cressey International
Hecny Group
TD Vozrozhdenie
Tikkurila

TEEMA

Lähde mukaan
Venäjän jätetalkoisiin.
Verkostossa jo yli 50
suomalaista yritystä.

TUNNELMAPALOJA

Moskovan
Smart Nordic Techistä



16

Jäsenyrityksemme TD Vozrozhdenie käyttää suomalaista graniittia



38

Nordic-brändi osoitti veto-voimansa ensimmäisessä pohjoismaisessa Smart Nordic Techissä Moskovassa

TÄSSÄ NUMEROSSA

04

VIP-vieraana hallituksemme puheenjohtaja **Ilkka Salonen**: ”Uskon, että vein Venäjälle osaltani erilaista johtamistyyliä”

11

Teemajutussa pureudumme Venäjän jäteuudistuksen tarjoamiin mahdollisuuksiin

30

Vieraskynässä EY:n **Kimmo Linkama**: ”Venäjällä pidempään toimineet yritykset ovat aikaisemmin-kin kokeneet merkittäviä muutoksia liiketoimintaympäristössä ja katsovat potentiaalia pidemmällä aikavälillä.”

- 8 Uusi jäsenyrityksemme **Cressey International** auttaa yrityksiä etabloitumaan Venäjälle
- 14 Jäsenyrityksemme **Hecny Group** on täyden palvelun logistiikkayritys
- 20 **Ilkka Korhonen** ja Venäjän talouskatsaus
- 22 Jäsenyrityksemme **Tikkurila** uskoo, että vesiohenteiset maalit jättävät liuotinohenteiset maalit vähitellen peittoonsa maailman maalimarkkinoilla
- 25 **Venäjän-kaupan barometrin** mukaan yleisvire on positiivisempi kuin keväällä
- 26 Juristi **Petri Kekki** kertoo digitaalisesta tuotemerkinnästä Venäjällä
- 27 **Jaana Rekolainen**: Tärkein kehityskohteemme on jäsenyyden vahvistaminen
- 28 Onko brändisi suojattu myös Venäjällä, kysyy Papula-Nevipatin **Riikka Palmos**
- 36 Koulutuksissa nyt **verot ja verkkokauppa**
- 44 Tervetuloa verkostoomme, **uudet jäsenyritykset!**
- 47 Suomalais-Venäläinen kauppakamari palveluksessasi

Suomalais-Venäläinen kauppakamarin jäsenlehti 2/2019

Päätoimittaja 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 Coloro Production Oy
 ISSN 1797-9110

SUOMALAIS/VENÄLÄINEN
KAUPPAKAMARI

”Jäsenyyden hyödyt ja
verkon vahvuus
uudelle tasolle”

SATU NIEMELÄ /

VIESTINTÄ- JA MARKKINOINTIJOHTAJA



Positiivisia näkymiä

Meidän verkostomme muodostuu jäsenyrityksistä ja sidosryhmistä, ja sinä olet osa verkostoamme. Tällä hetkellä Kauppakamarissa on yli 630 suomalaista ja venäläistä jäsenyritystä. Uudessa strategiassamme olemme nostaneet tärkeimmäksi kehityskohteeksi jäsenyyden vahvistamisen. Toimitusjohtajamme Jaana Rekolainen kertoo tässä numerossa, missä me menemme strategian toteutuksessa. VIP-haastattelussa hallituksemme tuore puheenjohtaja Ilkka Salosen kertoo suhteestaan niin Venäjään, Kauppakamariin kuin East Officeenkin.

Laajensimme perinteisen ja vuotuisen Finnish Business -tapahtuman suureksi pohjoismaiseksi Smart Nordic Techiksi. Lokakuun lopulla Moskovan Lotte hotelliin saapui 350 vierasta 65 pohjoismaisesta ja 150 venäläisestä yrityksestä. Mukana oli myös neljän Pohjoismaan Moskovan-suurlähettiläät. Meet & Greet oli aktiivista ennen ja jälkeen yritysfoorumin. Katso tunnelmapalat sivulta 38 alkaen.

Yksi jäseneduistamme on näkyvyys. Tässä Venlassa kuulumisiaan kertovat ja esittäytyvät jäsenyrityksistämme Cressey International, Hecny Group, Tikkurila ja TD Vozrozhdenie.

Teemajuttuna meillä on ajankohtainen Venäjän jätehuoltouudistus. Kauppakamarimme koordinoi pilotti-hanketta suomalaisen jäteosaamisen viennistä Venäjälle. Yli 50 suomalaisyritystä on jo mukana. Tilaa on vielä, sillä jätettä Venäjällä riittää ja tehokkaat ratkaisut ovat kysyttyjä.

Julkaisimme Venäjän-kaupan barometritutkimuksen syksyn tulokset marraskuun alussa. Barometrin mukaan vastaajayritysten vienti Venäjälle ja liiketoiminta Venäjällä ovat kohentuneet viime kevään mittauksesta. Sen sijaan tuonti on supistunut. Näkymät liiketoiminnassa Venäjällä, viennissä ja tuonnissa ovat positiivisemmat kuin viime keväällä.

Kysyimme barometrissä, millainen tuki Venäjän markkinoilla auttaisi yrityksiä. Apua kaivataan muun muassa logistisiin haasteisiin, pk-yritysten viennin rahoittamiseen, vientitakauksen säilyttämiseen sekä verkostoitumiseen. Lisäksi toivottiin erilaisia koulutuksia.

Saimme paljon kannustavaa palautetta ja listan konkreettisista asioista, joihin yritykset kaipaavat tukea. Kiitokset niistä. Teemme parhaamme niiden toteuttamiseksi. Vastaamme toiveisiin järjestämällä joulukuussa kaksi erittäin ajankohtaista koulutusta: Verot Venäjällä 2020 ja Verkkokauppa Venäjällä. Ota hyöty irti ja ilmoit-taudu mukaan.

Kalenterista kannattaa jo varata päivämäärä 23.4.2020. Silloin juhlimme kymmenettä Finnish Business -tapahtumaa Pietarissa!

Tule mukaan, vaikuta ja vaikutu – verkostomme on sinun!

Ilkka Salonen

Venäläiset ovat ystävinä toista maata

Teksti ja kuva Satu Niemelä



Ilkka Salonen sanoo olevansa 64-vuotias onnellinen suomalainen mies, jolla on käynyt elämässään hyvä tuuri. Hän on asunut pääkaupunkiseudulla koko elämänsä lukuun ottamatta Moskovan vuosia.

Salonen oli vahvasti sitä mieltä, että ei jatka koulunkäyntiä keskikoulun jälkeen. Hän näki kuitenkin uutisen, jossa kerrottiin Mäkelänrinteessä alkavasta uudesta kokeilusta. Sen uutisen huomaa-minen oli yksi hyvistä tuureista: lukiossa hän alkoi opiskella venäjän kieltä ja kirjoitti ylioppilaaksi ensimmäisten joukossa luokattomasta lukiosta.

Sen jälkeen Salonen aloitti kansantaloustieteen ja tilastotieteen opinnot Helsingin yliopistossa. Kesätöissään hän oli Suomen Pankissa ja teki sinne myös gradunsa.

- Jätin graduni tarkistettavaksi 13.12.1980. Seuraavana päivänä syntyi esikoiseni. Se oli silleen tarkkaan laskettu, kertoo Ilkka Salonen hymyillen.

Myöhemmin Salonen päätyi töihin Kansallispankkiin tutkimusosastolle. Vuonna 1984 pankki haki Moskovaan edustajaa. Salonen laittoi paperit sisään. Vaatimattomalle tyylilleen uskollisena hän kertoo, että ei tullut ensin valituksi, mutta

lopulta sai paikan, koska ketään muutakaan ei löytynyt.

- Vuonna 1985 muutimme perheen kanssa Moskovaan ja olen sillä tiellä edelleen. Hyvä tuurini jatkui. Jos olisi ollut joku muu hakemassa samaa paikkaa, minä ja Venäjä emme olisi kohdanneet.

Moskovassa uuden työn myötä hän aloitti venäjän opiskelun uudelleen. Pankki kustansi teho-kurssin ja Salonen paahtoi venäjän kanssa joka ilta useita tunteja töiden jälkeen. Hän pyhitti opinnoille myös pari kokonaista viikkoa. **Svante Kuhlbergin** Studium Russicum -kielekoulussa opetus oli tiukkaa, eikä ketään päästetty helpolla. Kahdessa kuukaudessa Salonen suoritti venäjän kielen approa vastaavan määrän ja sai hyvän pohjan venäjän kielen taidoilleen.

- Aloin systemaattisesti käyttää venäjää. Noin puolen vuoden kuluttua astelin neuvotteluista ulos tyytyväisenä siitä, että en ollut käyttänyt yhtään englanninkielistä sanaa. Sitä tunnetta ei voi tietenkään verrata lasten syntymään, mutta muissa prosesseissa se menee ihan kärkeisijolle.

Vuonna 1988 Saloset palasivat takaisin Suomeen ajatuksena, että se oli mukava runsas kolmi-vuotinen. Salonen meni muihin hommiin.

Sitten tuli puhelu Kansallispankin ulkomaanosastolta. KOP oli perustanut Moskovaan konserttiopankin. Neuvostoliiton pankkiasioista vastannut henkilö lähti perustetun International Moscow Bankin johtokuntaan ja Salonen kutsuttiin Neuvostoliiton aluevalvojaksi.

- Minulla oli jäänyt sieluun Venäjän palo ja otin työn vastaan mielelläni. Hoidin sitä tehtävää kuusi vuotta erilaisilla nimikkeillä. Välillä alue kasvoi, välillä pieneni, mutta sen ytimessä oli Venäjä.

Maaliskuussa 1994 Ilkka Salonen palasi Moskovaan ja aloitti International Moscow Bankin varatoimitusjohtajana. Suomeen hän palasi vuonna 1997, mutta lähti uudelleen 1998, tällä kertaa IMB:n toimitusjohtajaksi.

Arvokkaat Venäjän vuodet

Kun esitän Ilkka Saloselle kysymyksen, mikä hänelle oli arvokkainta Venäjän vuosissa, hän miettii hetken ja vastaa:

- Ehdottomasti ystävyys-suhteet. Siitä puhutaan paljon, mutta se ei ole mikään klisee, että venäläiset ovat ystävinä toista maata.

Monet muutkin Venäjältä hankitut kokemukset ovat rikastuttaneet hänen elämäänsä.

- Olin kerran saksalaisvenäläisen talousyhteistyöneuvoston työryhmässä ja edustin pankkia, jonka suurin omistaja oli saksalainen HypoVereinsBank ja istuin mukana kuitenkin venäläisen delegaation jäsenenä. Suomalaisena olin siis venäläisten pankkien edustajana. Mietin silloin, että on tämä elämä kummallista.

Salonen oli lähes kymmenen vuotta venäläisten SWIFT-käyttäjien puheenjohtajana. Hän sanoo, että ei ymmärtänyt SWIFT'in edustamasta maksuliikenteen infrastruktuurista aluksi mitään. Venäläiset kollegat vakuuttivat, että auttavat kaikessa ja niin myös tekivät. Salosen valtti-

Pääsin Venäjällä mukaan mielenkiintoisiin juttuihin ja näkemään asioita, joista muuten olisin jäänyt paitsi.

na oli silloinkin kielten osaaminen, hän kun hallitsi sekä englannin että venäjän.

- Pääsin Venäjällä mukaan mielenkiintoisiin juttuihin ja näkemään asioita, joista muuten olisin jäänyt paitsi. Nämä muistot tulevat välähdysten omaisesti mieleen. Niitä on mukava muistella Sysmässä saunassa. Niitä en antaisi pois mistään hinnasta.

Salonen jatkaa arvokkaiden kokemusten listaamista kertaamalla 1994 - 1997 ja 1998 - 2009 Venäjän

yhteiskunnan murroskaudet, joissa mukana elämisen hän koki älyttömän mielenkiintoisena.

- Minulla on huone landella, jota vaimo ei saa siivota, eikä tehdä siellä muutenkaan mitään. Siellä on muistoesineitä ja lahjoja. Joskus siellä istuskelen, katselen valokuvia ja muistelen.

Salonen sanoo, että hän on ihmisenä muokkautunut Venäjällä aika paljon. Häntä kiusaa tehty kiire, kun ihmiset antavat sellaisen mielikuvan, että on koko ajan varattu, eikä ehdi.

Salosen esimiehenä oli aikoinaan Venäjän keskuspankin pääjohtaja ja Neuvostoliiton valtionpankin viimeinen pääjohtaja **Viktor Geraštšenko**, jolla oli tapana kysyä: Куда же мы торопимся? Давайте сядем и поговорим. Mihin meillä on kiire. Istutaan alas ja jutellaan.

- Se on varmaan hänen vaikutustaan, että ajattelen samoin. Mielestäni kannattaa istua ja miettiä, ennen kuin tekee päätöksiä. Päätösten nopeus ei ole itseisarvo.

Venäjällä Salonen myös oppi elämään epävarmuuden vallitessa, mikä voi hänen mukaansa olla vaarallistakin. Tietynlainen fatalismi esim. 90-luvun aikoina, jolloin välillä oli tunne, että tästä ei tule mitään, mutta niin vaan aina tuli. Ennakoimattomuus on Venäjällä sellaista tasoa, että siihen tottuu. Salonen oppi myös sen, että voi mennä prosessiin tietämättä etukäteen, mitä sieltä tulee ulos, kun vaan luottaa itseensä.

- Lähtiessäni Sberbankista yksi alaisistani sanoi hyvästellesään, että ei ollut koskaan ymmärtänyt sitä, että ihmisiä voi johtaa niin kuin minä johdin. Koin sen suurena kohteliaisuutena.

Salonen mukaan ihmisille pitää antaa tilaa, vastuuta ja vapautta. Hän neuvoo myös jättämään turhat krumeluurit pois alais-esimiessuh-teista. Tittelit eivät ole tärkeitä. Pomo voi tehdä samoja töitä kuin alainen.

- Jos jotain olen vienyt toimintatavoistani Venäjälle, niin sen, että johtaja ei vain johda, vaan on osa porukkaa. Uskon, että vein Venäjälle

osaltani erilaista johtamistyyliä.

Vuodet 1998 - 2006 Salonen työskenteli IMB:n toimitusjohtajana. Heille muokkautui hyvin kiinteä 50 hengen ydinporukka, joka vielä tänä päivänäkin tapaa ja on yhteydessä. Salosen sanoo, että ystävyys kantaa ajan yli, eikä ryhmä elä pelkästään muistoissa.

Uskon, että vein Venäjälle osaltani erilaista johtamistyyliä

Salosen mukaan Venäjä näyttäytyy erilaisena, kun siellä ei itse elä. Joissain asioissa saa toisenlaisen kuvan, kun katsoo taustalta. Kun Venäjällä asuu, ei siellä ajattele mitään poliittisia prosesseja.

- Suomessa on pitkälti länsimaisen median varassa. Täällä Venäjä-uutisointi painottuu poliittiseen todellisuuteen ja esimerkiksi mielenosoituksiin. Tulee sellainen mielikuva, että siellä ei muuta olekaan. Se ei ole ollenkaan niin. Ihmiset asuvat ja elävät siellä ihan normaalia elämää niin kuin täälläkin.

Kun Salonen palasi takaisin Suomeen vuonna 2015, hän oli vuoden tekemättä mitään. Sanojen mukaan ajeli puolivaloilla. Sitten hän aloitti työt East Office of Finnish Industriesin toimitusjohtajana. East Office edustaa ja edistää osakkaidensa, 25 suurimman suomalaisyrityksen, liiketoimintaa Venäjällä.

Salosen mukaan hänellä kävi jälleen hyvä tuuri. Hän pääsi pieneen hyvään porukkaan, jossa on viihtynyt. Edeltäjiään **Rene Nybérgiä** ja **Raimo Valoa** hän nimittää suuriksi persooniksi.

Salonen pitää East Officen konseptia hyvänä. Hänen mukaansa minkä tahansa organisaation pitää elää koko ajan pienessä murroksessa. Koskaan ei saa jäädä paikalleen miettimään, että tämä on hyvä. East Office on saanut ihan kohtuullisen hyviä arvosanoja osakaskyselyissä, mutta tiimi miettii koko ajan, mitä voisi tehdä toisin ja vielä paremmin.

- East Officen uusi toimitusjohtaja **Lauri Veijalainen** on tullut selkeästi toisenlaisella taustalla kuin itselläni on ja myöskin toisenlaisella energialla varustettuna. On hyvä, että kehitysprosesseja on jo lähtenyt käyntiin.

Viime keväänä, vielä toimitusjohtajana toimiessaan, Salonen vei tiiminsä Siestarjoelle kirkastamaan East Officen arvoja. Keskustelujen pohjalta kristallisoitui kolme arvoa, joka ovat toiminnan perusta.

Sense of community - yhteisöllisyys

- East Office elää sen myötä, että sen osakkaat tuntevat olevansa osa jotain isompaa ja saavat sellaisia eväitä ja sellaista tukea, mitä mistään muualta eivät saisi. Se on vähän kuin venäläinen ystävyys. Kun pyydät apua, voit aina odottaa, että sitä myös saat. Ilman mitään negatiivisia tunteita jeesaat, koska olet ystävä tai osa yhteisöä. Ja siihen voi luottaa, Ilkka Salonen kuvailee.

Integrity – rehellisyys

Salonen puhuu tietynlaisesta selkärankaisuudesta, jolloin oma näkemys asiasta kerrotaan rehellisesti ja suoraan ilman, että yritetään miellyttää toista ihmistä.

- Näissä meidän hommissamme sillä on iso merkitys osakkaillemme ja sidosryhmillemme. He voivat luottaa osaamiseemme ja siihen, että viestimme sitä, mitä todella ajattelemme.

Agility – ketteryys

Salosen mukaan nykymaailman aikaan, jos ei ole ketteryttä reagoida asioihin ja ottaa kiinni uusista asioista, ei kauhean pitkään pysy mielenkiintoisena ihmisenä tai organisaationa.

Suomessa Ilkka Salonen näkee paljon hyviä puolia, mutta suomalaisen ilmapiirin hän kokee hankalaksi. Hän tarkoittaa sitä, että ihmiset arvioivat monet asiat sen kautta, mikä asian vaikutus on omaan itseensä. Ihmiset eivät osaa tai halua nähdä asian merkitystä laajemmin.

- Maailmassa ei ole olemassa absoluuttista hyvää. Karsastan sellaista ajattelutapaa, jossa asia punnitaan vain oman todellisuuden kautta. Toisin sanoen, jos asia auttaa minua, se hyvä, ja päinvastoin.

Toinen mitä Salonen ei ymmärrä on se, miksi on niin kovin tärkeää tietää, kuinka paljon toinen tienaa. Hän sanoo, että 1990-luvun lama muutti suomalaista yhteiskuntaa aika voimallisesti. Yleinen ilmapiiri ei ole välttämättä muuttunut parempaan suuntaan.

- Kuitenkin kaikesta huolimatta, Suomi on ihan älyttömän hyvä maa. Sitä me suomalaiset emme aina osaa arvostaa. Tämä on oikeasti hyvä maa, Salonen vakuuttaa.

Kauppakamarin puheenjohtajana

Suomalais-Venäläisen kauppakamarin puheenjohtajan roolissa Ilkka Salonen ei lupaa mitään vallankumouksellista. Hän haluaa toimia samoilla periaatteilla kuin aiemmin.

- Olen Kauppakamarille instrumentti. Kun olen tavannut meidän työntekijöitämme Helsingissä, Moskovassa ja Pietarissa, olen korostanut, että teille minulla ei ole olemassa sanaa ei. Jos te tarvitsette minua johonkin, olen velvollinen tulemaan. Se on minun perusvelvollisuuteni.

Olen osa tätä perhettä.

Kauppakamarin strategian ydin on yhdistää suomalainen osaaminen ja mahdollisuuksien Venäjä.

Se tarkoittaa Salosen mukaan sitä, että Kauppakamarin täytyy olla erityisen hyvä tekemisessään, tuntea Venäjä, olla kiinnostunut Venäjästä ja osata sitä enemmän kuin muut.

- Meidän täytyy edelleen rakentaa Venäjälle kontaktiverkostoa, joka avulla autamme jäseniä. Se on hyvin samankaltaista työtä, mitä East Office tekee, sillä erolla, että Kauppakamari järjestää myös koulutuksia. Kauppakamari on verkosto, joka muodostuu jäsenistään ja sidosryhmistään. Lisäksi on hyvä muistaa, että Kauppakamarissa on jäseniä sekä Suomesta että Venäjältä. •

Kuuminta hottia Venäjän-kaupassa

”Lokalisaatio on nyt pinnalla. Se on kylmää kyytiä, mutta se aihe on esillä ja pysyy. Se ei johdu pelkästään Venäjästä, vaan koko maailman on hylännyt suhteellisen edun periaatteeseen perustavan tavan toimia, jossa eri osapuolet tekevät sitä, missä niillä on suurin suhteellinen etu. Sitä kautta koko järjestelmä toimii kaikkein tehokkaimmin. Ajatellaan, että jos minä en tee tätä itse, niin olen sinusta riippuvainen. Kun en tiedä, mitä sinä ajattelet huomenna herätessäsi, riski on liian iso. Siinä takana on myös alkukantaista ajattelua, joka ei kyllä perustu mihinkään faktoihin.

Joku sanoi, että kaikkiin monimutkaisiin ongelmiin on olemassa yksinkertainen ratkaisu, joka on väärä. Mielestäni tähän monimutkaiseen ongelmaan kaiken tuottaminen itse on täysin väärä ratkaisu. Maailmassa tämä näyttää valitettavasti nyt kuitenkin olevan vallitseva ajattelutapa. Geopoliittiset asiat ajavat Venäjää toimimaan niin, että he eivät voi olla riippuvaisia muista maista. Lokalisaatio tulee siellä pysymään.

Jos ajatellaan teemoina, kiertotalous on iso juttu, josta Kauppakamari on ottanut niin sanotusti kopin ja tehnyt hyvää työtä. Sitä kannattaa jatkaa. Kannattaa yrittää pysyä mukana. Yhteisöllisyys tulee siinäkin esille. Olemme pieniä erillisiä toimijoita, mutta jos kokoamme resurssimme ja puhallamme yhteen hiileen, me voimme saada aika paljonkin aikaan Venäjällä.

Metsät ja koko biotalous on nouseva trendi. Tapasin joku aika sitten Suomesa Komin alueen kuvernöörin **Sergei Gaplikovin**. Opin, että Komin alueesta 80 prosenttia on metsää. Siinä ei tarvita sen kummempia strategiasia palaverieja, jotta ymmärtäisi, että metsässä on Komin tulevaisuus ja sitä he rakentavat. Sellusta on tulossa uusi muovi. Venäjä omaa maailman suurimmat metsävarat. Olisihan se kummallista, jos siellä ei ruvettaisi metsää jalostamaan. Sanktiot ovat tietysti suuri tekijä ja niiden kanssa näytetään opitun elämään. On ilmeistä, että sanktiot määrittävät taloussuhteiden raamit Venäjän kanssa vielä vuosia eteenpäin.

Venäjällä nuorempi kuvernööriporukka on todella fiksua. Heillä on halukkuutta tehdä asioita ja ymmärrystä siitä, että heidän täytyy ne tehdä. Toivon, että järjestelmä antaisi heidän myös toimia. Osa eliitistä ymmärtää paineen uudistua. Vielä ei olla siellä, koska uudistuksessa on aina riskinsä. Jos alkaa uudistaa, saattaa käydä niin, että on uudistanut itse itsensä vapaaksi. Sitä he pelkäävät. Ketteryys siellä on kovasti tarpeen”, sanoo Ilkka Salonen.

Ilkka Salonen

East Office of Finnish Industriesin hallituksen puheenjohtaja

Suomalais-Venäläisen kauppakamarin hallituksen puheenjohtaja

Ura: Suomalaisten, kansainvälisten ja venäläisten pankkien johto- ja hallitustehtävät Moskovassa vuodesta 1984 - 2015 KOP, Merita, IMB, Sberbank, Uralsib, Credit Bank of Moscow

East Office of Finnish Industriesin toimitusjohtaja 2017 - 2019

Perhe: Naimisissa, kaksi aikuista lasta.

Itärajalle ja sen yli

Teksti Patrik Saarto

Kuvat Unsplash

Venäjä on monimutkainen markkina – ja siksi täynnä kasvun mahdollisuuksia, sanoo Cressey Internationalin VP Elina Kristola.

Cressey International

- Nykymuodossaan sulautumisen jälkeen vuodesta 2017, alalla vuodesta 2003.
- Toimistot Helsingissä ja Moskovassa
- 50 työntekijää
- Liikevaihto 15 milj. €

Cressey International on auttanut yrityksiä etabloitumaan Venäjälle jo kahdenkymmenen vuoden ajan. Osaamista löytyy aina tullauksesta logistiikkaan sekä markkinoinnista laki- ja veroasioihin. Markkinakohtaisen erikoisosaamisen kylkiäisenä on kertynyt myös rutkasti hiljaista tietoa kohdemaan kehityksestä.

- Liiketoiminnan näkökulmasta Venäjä on kehittynyt vauhdilla. Jotkin alueet, kuten digitalisaatio, IT ja palvelualat, ovat kehittyneet paljon, Kristola kertoo.

Joillain aloilla taas ollaan Kristolan mukaan vielä hyvin vanhakantaisia. Ajatellaan esimerkiksi, ettei tarvita markkinaselvityksiä ja markkinointisuunnitelmia, kunhan joku kertoo, kuinka saa myytyä enemmän.

Paikallisista erikoisuuksista muodostuvat paikalliset olosuhteet. Venäjällä riskit ovat tunnetusti suuremmat, mutta tunnettua on myös, että riskit kulkevat käsi kädessä tuotto-potentiaalin kanssa.

- Haasteita ja riskejä seuraa mahdollisuus merkittävään kasvuun. Se voi muuttaa liiketoimintasi koko tulevaisuuden, Kristola muistuttaa.

Kansainvälisellä tasolla taas esimerkiksi talouspakotteet ovat latistaneet kiinnostusta Venäjän markkinaa kohtaan, vaikka eivät kaupankäyntiä kielläkään. Jos pakotteet poistuvat, trendi todennäköisesti kääntyy jälleen. Korttinsa kannattaa pelata oikein.

- Toisaalta pakotteet ovat luoneet kysyntää ja luoneet aivan uudenlaisen kilpailuympäristön, Kristola sanoo.

Päivitä strategiasi

Venäjälle ei kuitenkaan kannata syöksyä suin päin. Cressey Internationalilla on vuosien varrella havaittu, etteivät jo Venäjällä toimivatkaan yritykset ole aina aivan kartalla markkinan erikoisuuksista.

Liian harvoin ymmärretään esimerkiksi, että Venäjällä liiketoiminnassa on aina enemmän kyse ihmisten kuin yritysten välisestä vuorovaikutuksesta. Asiat on hoidettava mieluiten tapaamalla kuin sähköisesti.

Kun nimet ovat papereissa, ei saa jäädä lepäämään laakereilleen, sillä silloin kaikki vasta alkaa. Asemaansa on puolustettava jatkuvasti - myös asiakkaan silmissä - ja tarkkailtava, ketkä tosiasiaa päättävät ja mitä he ajavat.

- Menestyskonseptin käyttäminen uudella markkinalla sellaisenaan toimii harvoin. Markkinointistrategiaa on muokattava merkittävästi, kun lähdetään kansainvälisille vesille. On tunnettava ympäristö, asiakkaat ja kilpailijat, Kristola tähdentää.

Kristola neuvoo päivittämään tilannekuvan asiakkaiden ja kilpailijoiden ohella myös hinnoista, jakelukana- vista, sääntelystä ja mahdollisista intressiristiriidoista säännöllisesti.

- Tee se kahdesti vuodessa, sillä markkina muuttuu nopeasti, hän suosittelee.

Räätälöityjä ratkaisuja

Cressey International tekee markkinaselvityksiä, strategista ja operatiivista markkinointia sekä konsultaatiota ja kehitystyötä asiakkaidensa liiketoiminnan arjessa. Yritys tarjoaa logistiikan 4PL-palveluna niin viennissä kuin tuonnissa, eli vastaa koko toimitusketjusta rajan yli.

Palvelut ovat käytössä molempiin suuntiin, eli myös venäläisille yrityksille Suomeen ja

Suomesta eteenpäin.

- Tarjoamme räätälöityjä ratkaisuja vastaamaan asiakkaidemme tarpeita. Asiakkaidemme etuna on, että he saavat kaikki tarvitsemansa palvelut yhdeltä palveluntarjoajalta - eli meiltä, Kristola lupaa. •

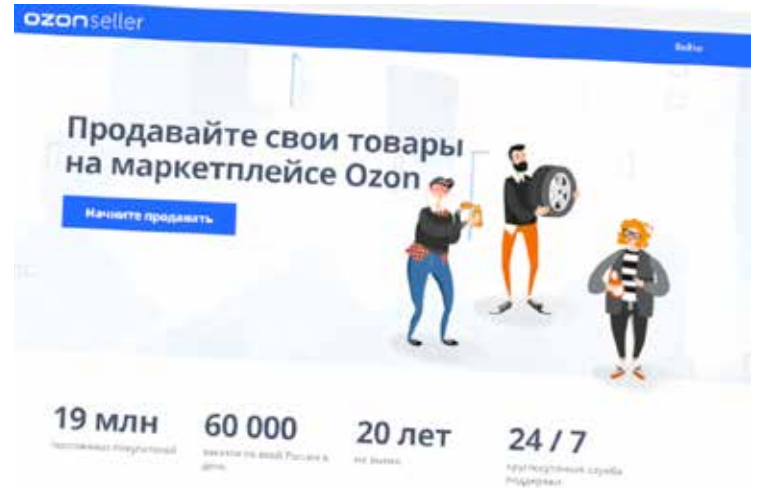
”Haasteita ja riskejä seuraa mahdollisuus merkittävään kasvuun. Se voi muuttaa liiketoimintasi koko tulevaisuuden.”



Verkkokauppajätti Ozon.ru avasi ovensa cross-border-kaupalle

Venäjän johtaviin verkkokauppapaikkoihin kuuluva Ozon.ru on avannut myös ulkomaisille yrityksille mahdollisuuden luoda alustalle oman verkkokaupan. Ulkomaisten toimijoiden ei enää välttämättä tarvitse perustaa kokonaan omaa, venäjänkielistä verkkokauppaa Venäjän markkinoita varten.

– Venäjällä ei ole ennen ollut sellaista isoa markkina- paikkaa, jolla ulkomainen pääsisi myymään. Ozon avaa nyt portaalin myös ulkomaisille kauppiaille, eli samalla tavalla kuin mikä tahansa suomalainen yritys voi myydä esimerkiksi Amazonin kautta Yhdysvaltoihin tavaraa, kertoo Suomalais-Venäläiselle kauppakamarille toimitusjohtaja **Marko Kangaskolkka** Flying Lynxistä.



Prisma kasvaa Pietarissa - uusin myymälä aukesi Kirovski univermag -kauppakeskukseen

Narvskaja-metroaseman naapurissa sijaitseva Kirovski univermag -kauppakeskus sai lokakuussa suomalaisväriä tarjontaan. Prisma avasi kauppakeskukseen viidennentoista myymälänsä Pietarissa. Kyseessä on tuhannen neliön myymälä, jonka valikoimissa on tuotteita Suomesta ja ympäri maailmaa.

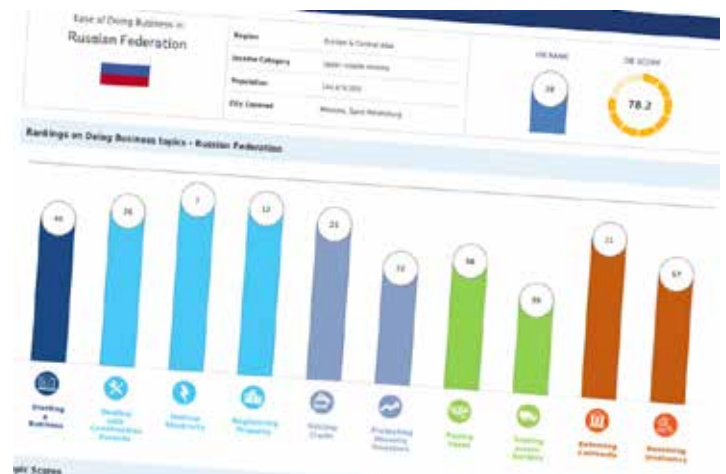
Prisma pilotoi parhaillaan Pietarissa myös uutta lähikauppakonseptia – Prisma Mini-marketia. Ensimmäinen, 500 neliömetrin myymälä aukesi keväällä 2018 Vladimirski Prospektille. Toinen, 800 neliömetrin Prisma Mini-Market aukesi heinäkuussa Au Point Rouge -tavarataloon Punaisen sillan kupeeseen.

Venäjä paransi jälleen sijoitustaan Doing Business -vertailussa

Venäjä nousi 31. sijalta 28. sijalle 190 maan listauksessa. Vertailun mukaan Venäjä on parantanut sähkön saantia ja vähemmistöosakkaiden suojaa sekä nopeuttanut arvonlisäveron palautushakemusten käsittelyä. Venäjän huonoin osa-alue liittyy ulkomaankauppaan - Venäjän ulkomaankauppaa rasittavat tullimuodollisuudet, byrokratia ja kustannukset.

Venäjä on parantanut Doing Business -sijoitustaan merkittävästi kymmenessä vuodessa. Vielä Doing Business 2011 -tilastossa Venäjä oli sijalla 124. Suomen sijoitus putosi tänä vuonna sijalta 17 sijalle 20.

Venäjän arviointi on tehty Moskovan ja Pietarin perusteella.



Teksti ja kuva Patrik Saarto

Talkooapua itänaapurille

Suomalaisen ympäristöosaamisen Venäjän-viennin pohja alkaa olla valettu.

Kasvimaat on tunnetusti venäläisille tärkeä paikka, jopa niin tärkeä, että muiden haukkumista kutsutaan kivien heittämisiksi toisen kasvimaahan. Ongelmat kaatopaikkojen kanssa – niin laillisten kuin laittomienkin – kasvoivat kuitenkin kiviksi Venäjän omassa kasvimaassa ja saivat kansan osoittamaan mieltä eri puolilla Venäjää.

Nyt kasvimaan aidan takaa on alkanut pilkistää jotakin haravanvarmta järeämpää. Kun Venäjällä on kerran ryhdytty talkoisiin, se tehdään isosti. Venäjän jätehuollon rikkaruohot kitketään federaationlaajuisen jäteuudistuksen traktorilla. Uudet

siemenet kylvetään valtakunnallisen jäteoperaattorin koordinoimilla paikallisilla operaattoreilla. Tammi-kuussa voimaan astunut laki käynnisti Venäjällä sellaiset pihatalkoot, että niihin kannattaa mennä mukaan muunkin kuin loppuillan grillivartaiden vuoksi – piha-kadun puskaradion mukaan tarjolla on myös ehtaa liiketoimintaa.

Niinpä Team Finland -verkostossa alettiin alkuvuodesta jakamaan työhansikkaita. Työ- ja elinkeinoministeriö kutsui palaveriin Suomalais-Venäläisen kauppakamarin, Business Finlandin, ulkoministeriön ja ympäristöministeriön.

- Kaikilla oli kontakteja, toimenpiteitä ja tavoitteita Venäjän jätehuoltouudistukseen liittyen. Halusimme tehostaa toimenpiteitä, välttää päällekkäisyyttä ja erityisesti pohtia, kuinka saisimme tämän mahdollisuuden suomalaisille yrityksille mahdollisimman hyvin tietoon ja hyödyksi, kertoo **Tarja Teittinen** Suomalais-Venäläisestä kauppakamarista.

Teittinen ja sitä myöten Suomalais-Venäläinen kauppakamari sai koordinaattorin työhansikkaat. Koordinaattorin tehtävänä on ollut pysyä perillä tapahtumista sekä muotoilla suomalaisen jäteosaamisen viennistä Venäjälle pilottiprojekti.

Teittisen tutkaparina kamarilla on toiminut kestävä kehityksen asiantuntija **Jekaterina Lindberg**.

- Jekaterina on ottanut tämän asiantuntijatehtävän superloistavasti haltuun. Toinen merkittävä toimija on ollut ulkoministeriö, etenkin suurlähetystö Moskovassa ja pääkonsulaatti Pietarissa, Teittinen kiittelee.

Pureutuminen Venäjän jäteuudistuksen mahdollisuuksiin on näkynyt vahvasti esimerkiksi Team Finlandin vienninedistämismatkoilla, joita on vuoden 2019 aikana noin tusinan verran. Matkoille on osallistunut erittäin paljon yrityksiä lyhyelläkin varotusajalla.

Moskovan suurlähetystö ja Pietarin pääkonsulaatti järjestivät jo alkuvuodesta korkean tason tapahtumia

ja seminaareja, joissa suomalaisyritykset tapasivat venäläisiä päättäjiä ja kansalaisille kerrottiin suomalaisesta jätehuollosta.

Verkosto kasvaa

Kaikkiaan tavoitteena on ollut kerätä tietoa suomalaisesta osaamisesta ja venäläisistä tarpeista lankojen yhdistämiseksi. Tietoa on kerätty Suomalais-Venäläisen kauppakamarin verkkosivuille niin suomeksi kuin venäjäksi.

- Olemme selkeästi eräänlainen silta tässä kahden maan välillä, kahdella kielellä, Jekaterina Lindberg kuvailee.

Lindbergin mukaan tilanteen kartoitus on osoittanut, että erittäin moni suomalaisyritys on ollut jo mukana Venäjän jätesektorin hankkeissa ja vielä useampi on ollut kiinnostunut, mutta jäänyt toistaiseksi seuraamaan tilanteen kehitystä. Uusiakin yrityksiä lähtee tutustumaan Venäjän mahdollisuuksiin jatkuvasti.

Nyt verkostossa on yli viisikymmentä yritystä, joiden kanssa kommunikoidaan ja vaihdetaan tietoa aktiivisesti. Yritykset ovat toivoneet yhteistyön syventämistä edelleen esimerkiksi työryhmien tai konsortioitten muodossa.

”

Venäjän kunnallijätteen käsittelyn uudistus on käynnistynyt todenteolla. Uudistus on osa kansallista ekologia-hanketta, jossa kiinnitetään huomiota myös ilmanlaadun ja vesistöjen puhtauden kohentamiseen. Jäteuudistus herättää Venäjällä vilkasta keskustelua ja esimerkiksi Moskovassa kierrättäminen kiinnostaa aidosti kaupunkilaisia.

Kahdenvälinen yhteistyö jätesektorin osalta on tiivistä ja Suomen esimerkki jätteen käsittelyssä on kerännyt kasvavaa huomiota. Jätehuolto on noussut esille korkean tason tapaamisissa ja Venäjän pääministeri Medvedev tutustui syyskuussa 2018 Suomen-vierailullaan Fortumin Riihimäen laitokseen. Venäjän Team Finland on esitellyt Suomen jäteosaamista päättäjille niin Moskovassa kuin Venäjän eri alueilla. Venäjän alueiden taholta on välittynyt suuri kiinnostus jätehuollon osaamista kohtaan. Syyskuussa Helsingissä vierailee tusinan verran Venäjän alueiden johtajia, jotka tutustuvat juuri Suomen jäteteknologiaan.

Alan suomalaisyrityksistä monet ovat jo etabloituneet Venäjän markkinoille, mikä on helpottanut Suomen tarjonnan esittelyä. Markkina ei ole kuiten-

kaan yksinkertainen ja vaatii usein pitkäjänteistä työtä yrityksiltä. Rahoitukseen, kokonaisvaltaisiin ratkaisuihin ja tuotannon lokalisaatioon liittyvät kysymykset nousevat esille keskusteluissa venäläisten kumppanien kanssa. Uudistuksen alkuvaiheessa panostetaan mm. kierrätyskeskusten rakentamiseen sekä suljetujen kaatopaikkojen puhdistamiseen. Jäteuudistus tulee etenemään tulevien vuosien aikana ja tarjoaa mahdollisuuksia yrityksille, joten teema säilyy Venäjän Team Finlandin seurannassa.

Joonas Heiskanen
Ministerineuvos, taloussuhteiden yksikön esimies
Suomen suurlähetystö, Moskova



”

- Yrityksillä on aivan mielettömästi ensikäden kokemusta markkinoista omalta alaltaan ja meidän tehtävämme on muodostaa näistä kokonaiskuva, Lindberg kertoo.

Team Finland -yhteistyössä on voimaa, sillä se avaa Venäjällä ovia päättäjien ja isojen toimijoiden kabinetteihin. Vaikka jätehuollon haasteet ovat valtiollisia, ne on jaettu alueiden vastuulle.

- Pitää avata ovet kuvernöörin toimistoon, operaattoreille ja muille korkean tason toimijoille. Yritykset ovat olleet kiitollisia siitä, että Team Finlandin avulla he ovat päässeet matkojen aikana pöytiin, joihin he eivät olisi yksin välttämättä päässeet, Teittinen sanoo.

Kilpailuetua kokonaisratkaisusta

Suomi ei tietenkään ole ainoa maa, joka kaartelee nyt venäläisten jätevuorten ympärillä. Suomesta viedään Venäjälle jatkuvasti laitteita, kuten puristimia, keräimiä, kuljettimia ja murskaimia, mutta jätteenkäsittelyteknologiaa valmistetaan myös muualla kuin Suomessa. Venäjällä tunnetaan eri maiden teknologiat hyvin.

Suomessa on kuitenkin osattu rakentaa teknologian ympärille ketjuja ja yhteistyötä valtion ja yritysten välille.

- Luulen, että Suomi tulee saamaan kilpailuetua sillä, että meillä ei ole pelkästään teknologiaa myynnissä, vaan me osaamme valjastaa koko osaamisen järjestelmätasolla, rakentaa koko ketjun. Suomi pystyy tarttumaan tähän aika tehokkaasti, Lindberg arvioi.

Yhteiskuntajätteen ohella teollisuusjätteet muodostavat kokonaisuuden, jonka ympärille syntyy kysyntää. Teollisuusjätteen parissa suomalaisilla yrityksillä onkin Venäjällä jo pidempää historiaa.

Suomi tunnetaan myös muuallakin kuin vain Pietarissa tai Karjalan tasavallassa. Matkojen myötä sana leviää – kyselyjä ja kutsuja on tullut esimerkiksi Samarasta, Kalugasta ja Tulasta. Merkittävä vaikutus on myös ulkoministeriön toimittajavierailuilla ja maa-kuvatyöllä.

Kuten pilottivaihe on osoittanut, sekä suomalaiset yritykset että julkiset toimijat toivovat yhteistyön syventämistä. Vientiponnistelujen kehittämiseksi ja kokonaisratkaisujen hiomiseksi Teittinen ja Lindberg toivoisivatkin, että Suomella riittää rohkeutta panostaa suomalaisen jäteosaamisen vienninedistämiseen. Pohja alkaa olla nyt valettu.

Työhanskoja riittää kaikille halukkaille. •

”

Jätehuolto on ollut Team Finland Venäjä -verkoston tärkeimpiä sektoreita viimeisen kahden vuoden aikana. Kaikki toimijat tekevät työtä yhteisen tavoitteen eteen ja pyrimme olemaan mahdollisimman paljon hyödyksi suomalaisille yrityksille. Arvostamme aina palautetta siitä, millä tavoilla - uusilla tai vanhoilla - voimme omalla työllämme tukea suomalaisten firmojen pärjäämistä Venäjän markkinoilla.

Suomalaisen jätehuolto-osaamisen edistämiseksi yhdistyvät Suomen erilaiset vahvuustekijät. Suomi tunnetaan erityisesti Luoteis-Venäjällä korkean teknologia-osaamisen maana, joka osaa huolehtia ympäristöstä. Suomalaisiin ja suomalaisiin ratkaisuihin luotetaan.

Venäjän jätehuoltouudistuksen toteuttaminen on kaikilla Luoteis-Venäjän alueilla korkealla prioriteettijärjestyksessä. Ratkaisuja ja kokemuksia etsiessä Suomi on monelle alueelle luonteva suunta. Usein kuulemme kuitenkin, että alueet kaipaivat kokonaisratkaisuja

erillisten teknologiaratkaisujen sijaan. Pienen maan etuna on yhdessä toimisen helppous. Mitä paremmin pystymme tarjoamaan suomalaista jätehuolto-osaamista yhtenä pakettina, sitä kiinnostavampi kumppani Suomi ja suomalaiset yritykset ovat.

Sebastian Gahnström
Tiiminvetäjä,
alueellinen ja taloudellinen yhteistyö
Pääkonsulaatti, Pietari



”

Läpimurto logistiikassa

Logistiikkayhtiö Hecny Group seuraa Venäjän markkinaa huolellisesti. Euraasian talousunioni on muuttanut toimintaympäristöä, mutta siihen on myös vastattu - käyttöön on otettu sähköisiä dokumentteja, logistiikkaketjun hallintaan on kehitetty omia ohjelmistoja ja asiakaspohjaa on laajennettu. Digitalisaatio on ollut alalle hyväksi - markkinasta on tullut entistä läpinäkyvämpi.

Teksti Inga Kairo Käännös Patrik Saarto Kuvat Hecny, Unsplash

Suomalaisyrityksiä jo vuosia palvellut Hecny Groupin Venäjän-edustusto täyttää tänä vuonna 25 vuotta. Perinteisistä meri- ja ilmakuljetuksista alkanut toiminta on kasvanut sinä aikana täyden palvelun logistiikkayrityksen mittoihin. Emoyhtiössä ollaan jopa sitä mieltä, että Venäjän edustusto on kirinyt kehityksessä emoyhtiöitäkin edelle.

Se ei ole kevyesti sanottu, sillä konserni on perustettu jo vuonna 1951 Hongkongissa. Toimistoja on jopa 70 ympäri maailman logistisia solmukohtia.

- Yritämme pysyä ajan hermoilla. Viime vuosina yhtiö on kasvanut pikemminkin uusien palvelujen ansiosta kuin maantieteellisen laajentumisen myötä, sanoo Hecnyn Venäjän-toimitusjohtaja **Aleksandr Gorkov**.

Kyse on esimerkiksi 4PL-logistiikkapalvelujen ja IT-ratkaisujen kehittämisestä yhdessä asiakkaiden kanssa. Kokemukset

ovat Gorkovin mukaan auttaneet ymmärtämään asiakkaiden prosesseja, tarpeita ja odotuksia syvemmin.

Kehityksen ytimessä on tällä hetkellä digitalisaatio. Sähköisen rahtikirjan käyttöönotto etenee Venäjällä

liikennepoliisi, mutta valtiovaltakin on osoittanut valmiutensa ottaa uusia digitaalisia sovelluksia nopeasti käyttöön.

- Sähköisen rahtikirjan käyttöönotosta tulee läpimurto logistiikan alalla, Gorkov kehuu.

Toinen digitalisaation eturintama on Gorkovin mukaan Venäjän verovirastossa. Palvelujen sähköistymisen myötä harmaat markkinat ovat kaventuneet, epärehelliset yritykset poistuneet markkinoilta ja terve kilpailu logistiikan alalla lisääntynyt.

Kritisoitavaakin silti löytyy.

- Markkinat eivät ottaneet tuotteiden pakollista merkintää yksimielisesti vastaan. Lista merkittävistä tuotteista ja itse prosessi tulevat olemaan vaikeita sopia Euraasian talousunionissa. Yrityksille se tarkoittaa ylimääräisiä investointeja ja muutoksia logistiikkaketjuihin, Gorkov valittelee.



vauhdilla. Vauhtia hidastaa Gorkovin mukaan pääasiassa vanhakantainen

logistiikkaketjuihin, Gorkov valittelee.

Tärkeintä on hoitaa osuutensa hyvin

Euraasian talousunionin tasolla uusien tullilakien käyttöönotto ja tullin sähköistyminen ovat olleet suuria edistysaskelia. Prosessien nopeutumisen ohella uudistukset ovat luoneet rakentavaa keskustelua julkisen vallan ja elinkeinoelämän välille.

Toisaalta tullausarvoja on jouduttu muuttamaan useammin ja tullaukseen liittyviä lisämaksuja on ilmaantunut enemmän. Lisääntynyt valvonta aiheuttaa tullissa välillä henkilöstöpulaa ja jos tullaus sujuu-kin aiempaa nopeammin, aiheuttaa painotus jälkivalvontaan joskus yrityksille ongelmia jälkikäteen.

Niin kauan kuin hyvät puolet ovat huonoja suurempia, ei yrityksillä ole Gorkovin mukaan hätää. Tärkeintä on, että yritys noudattaa tarkkaan tullin sääntöjä, hoitaa paperityöt huolellisesti ja on varmistanut juridisen selustansa.

”Sähköisen rahtikirjan käyttöönotosta tulee läpimurto logistiikan alalla.”

- Me kuljemme juuri tätä tietä. Analysoimme markkinaa tarkkaan, käytämme sähköisiä dokumentteja, työstämme omia ohjelmia logistiikkaketjujen ja tullauksen seurantaan sekä laajennamme asiakaspohjaa, Gorkov sanoo.

Uusia avauksia syntyy muun muassa verkkokaupan myötä, niin Venäjän sisäisen kuin kansainvälisenkin. Ihmiset ostavat enemmän ulkomailta ja kuluttajien silmissä valtionrajat lakkaavat olemasta. Viime vuoden lopulla Hecny Groupin Venäjän-edustusto laajensi palvelu-

valikoimaansa ulkomailta tehtyjen nettiosustosten tullaukseen yksityishenkilöille.

- Me kuulumme rajattuun yritysjoukkoon, jolla on oikeus vastata tällaisesta verkkokaupan tullauksesta, Gorkov kertoo.

Gorkovin mukaan työ Venäjällä ei ole koskaan ollut yksinkertaista, eikä lähitulevaisuus tuo siihen muutosta. Suomella ja Venäjällä on pitkä ja hedelmällinen historia kaikilla aloilla, niin myös logistiikassa. Gorkov suosittelee niin suomalaisille kuin muillekin logistiikkapalveluja hankkiville yrityksille noudattamaan yksinkertaista, mutta tehokasta kaavaa palveluntarjoajan valinnassa — kannattaa ottaa kunnolla selvää yrityksestä, varmistua sen taloudellisen tilanteen kestävydestä, suosia laajaa palveluvalikoimaa ja kilpailuttaa säännöllisesti. Jos yhteistyössä kumppanin tai viranomaisten kanssa ilmenee riitatilanteita, ne kannattaa rohkeasti viedä juridista tietä eteenpäin. •



Pietarin arkkitehdit rakastavat suomalaisen graniitin väripalettia

Teksti **Inga Kairo** Käännös **Patrik Saarto** Kuvat **Vozrozhdenie**





Graniitti tunnetaan Pietarissa paitsi historiallisten rakennusten rakennusaineena, myös uudisrakentamisessa.

TD Vozrozhdenie käyttää suomalaista graniittia kohteissaan ja tuntee alan historian.

TD Vozrozhdenie on kauppahuone ja yksi kivenjalostuksen johtavista yrityksistä Venäjän markkinoilla. Sen lisäksi, että yritys käyttää karjalaista graniittia, se on myös merkittävä suomalaisen graniitin maahantuoja Venäjällä.

Harva tietää, että viime vuosien aikana suomalaista graniittia on käytetty Venäjällä muun muassa Nevski Prospektin päällystyksessä ja Moskovan Kristus Vapah-tajan katedraalin rakentamisessa.

- Kun otetaan huomioon Pietarin historiallisen keskustan erityinen arkkitehtuuri, suomalaista kiveä käytetään restaurointitöihin käytännössä kaikilla rantakaduilla ja vanhoissa palatseissa, kertoo Vozrozhdenien toimitusjohtaja **Andrei Petrov**.

Graniitin käyttäminen rakentamiseen alkoi Pietarissa 1700-luvun jälkimmäisellä puoliskolla. Sortavalalaista graniittia on käytetty esimerkiksi Pietari-Paavalin linnoituksen Nevan-porttiin ja Talvipalatsin puutarhan suihkulähteeseen. Taustavoimana on ollut Pietarin suomalaisen seurakunnan kirkkoherra Samuel Alopaeus (1720-1794), joka tunsi Suomen ja Karjalan alueen geologian ja kiviesiintymät.

1700-luvun lopulla Pietarissa alettiin käyttää myös rapakiveä, joka oli yleensä peräisin Haminasta tai Antreasta. Kiveä käytettiin esimerkiksi lisakirkon portaisiin ja Aleksanterin pylväaseen Palatsiaukiolla. Rapakivestä rakennettiin myös Pietarin ensimmäiset kivisillat.

Perinne jatkuu vielä näinä päivinä – suomalaista kiveä tuodaan yhä etenkin Suomen Etelä-Karjalan alueelta. Petrovin mukaan pietarilaiset arkkitehdit rakastavat suomalaisen graniitin väripalettia ja käyttävät sitä rinta rinnan venäläisen kiven kanssa.

Aina muodissa

Andrei Petrovin mielestä luonnonkivi on ollut ja tulee olemaan tarpeen rakentamisessa kaikkina aikoina.

- Kivi on aina muodissa. Kuinka voisi kuvitella rantapromenin ilman graniittia tai muistomerkin ilman kivijalustaa? Luonnonkiven käyttö rakentamisessa symboloi vakautta ja kestävyyttä, eikä pinnan ainutlaatuiset kuviot jätä ketään kylmäksi, Petrov kehuu.

Suurin kysyntä kohdistuu pihojen ja kulkuteiden kiveykseen sekä julkisivuihin. Viime aikoina on ollut trendinä etenkin kivijalkakerroksen verhoilu kivellä. Asuinrakennusten kohdalla asukkaat ovat yhä useammin valmiita maksamaan kiveyksen tuomasta viihtyisyydestä pihan ilmeeseen, verrattuna esimerkiksi betoniin tai asfalttiin. Toinen trendi ovat suihkulähteet ja muut aukoiden rakenteet.

Vozrozhdenien asiakkaita ovat niin yksityiset kuluttajat, venäläiset suuryritykset kuin julkinen sektorikin ja kivit tuotteita toimitetaan ympäri Venäjää ja ulkomaille.

Luontoa kunnioittaen

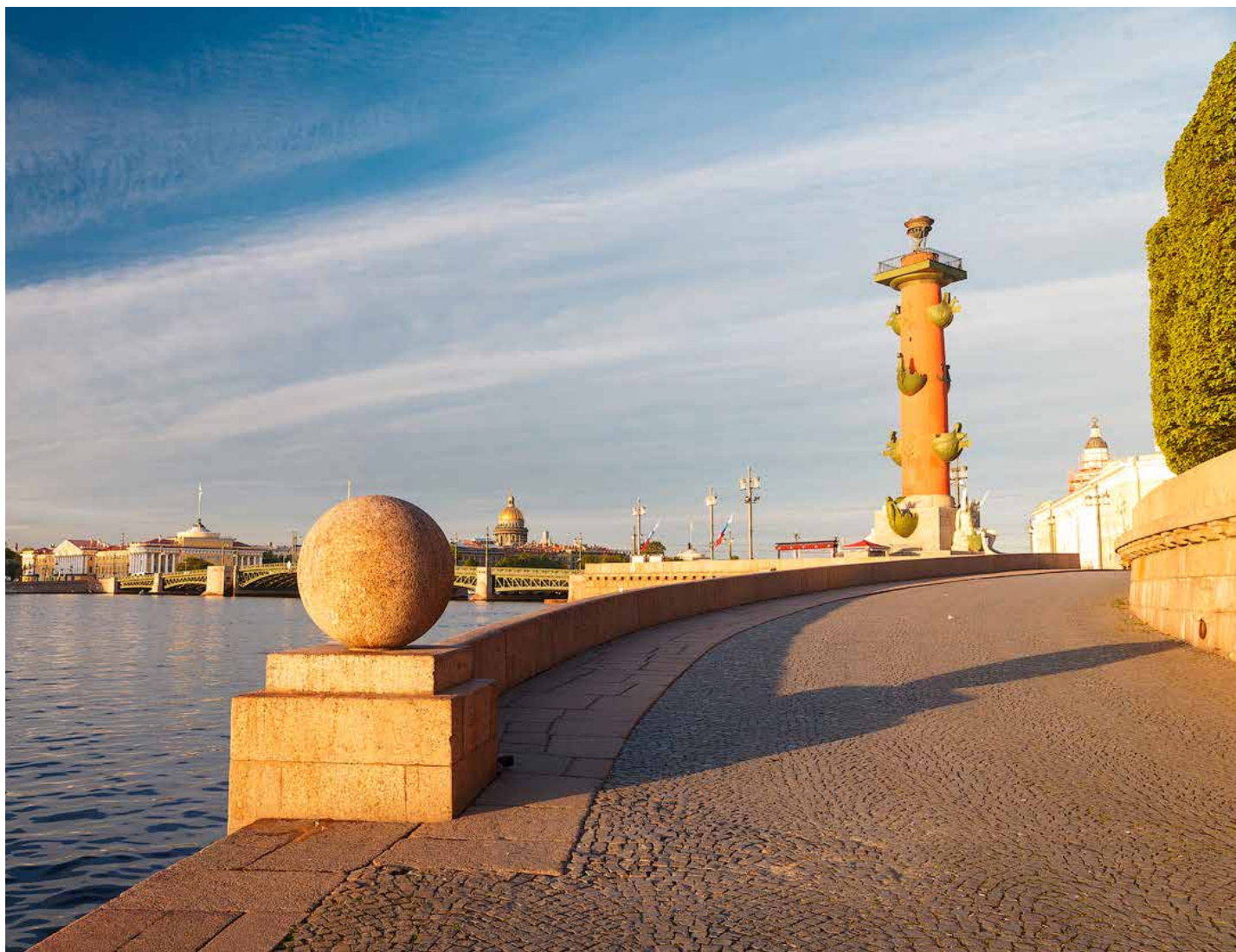
Vozrozhdeniella on kaikkiaan kolme kivenjalostuslaitosta, oma louhintavaijereiden tuotanto, toimistot Pietarissa ja Moskovassa sekä kivistudio.

Jalostuslaitosten työvälineet ovat pitkälti italialaisten valmistajien koneita. Louhintavaijereiden tuotanto käynnistyi 2018 sekä omaan tarpeeseen että osaksi valikoimaa.

Tärkeä osa tuotantoa on myös kivialalla ympäristöstä huolehtiminen. Vozrozhdenien kehitysjohtaja Nikolai Škrabljak kertoo, että kaikilla laitoksilla on energiaa säästävät järjestelmät ja kiviaines hyödynnetään mahdollisimman tehokkaasti kolmiulotteisen mallinnuksen avulla. Tehokkuuden optimointi on jatkuvaa työtä ja yritys on avoin oppimaan myös suomalaisilta.

- Tekisimme mielellämme yhteistyötä sellaisten suomalaisten yritysten kanssa, joilla on kokemusta kivenjalostuksesta syntyvien sivutuotteiden hyödyntämisestä. Työskentelemme kiven parissa myös itsensä luonnon kanssa, joten emme halua myöskään aiheuttaa haittaa ympäristölle tai ihmisille, Škrabljak sanoo.

Vozrozhdeniella on jo useita suomalaisia kivialan kumppaneita. Yksi yhteistyön muoto on kivien käyttäminen Venäjällä työstettävänä ennen valmiiden tuotteiden myyntiä Euroopassa – se tulee monesti edullisemmaksi. Vozrozhdenie vakuuttaa, että heiltä eivät lopu työkalut kesken. •



MOGLINO – 5 ERITYISTÄ TALOUDELLISTA HYÖTYÄ



Etujen ja preferenssien
kuvaus on esitetty
verkkosivuilla
www.moglino.com



Tänään Erityiset talousvyöhykkeet on maailman pitkäaikainen trendi, mikä pystyy vahvistamaan kansallisen talouden tehokkuutta. Lähellä Euroopan Unionin rajaa Venäjän Luoteisalueella toimii mahdollisuuksiltaan ainutlaatuinen Moglino-niminen erityis talousvyöhyke.

1 MAANTIEDE

Moglino-erityis talousvyöhyke sijaitsee Pihkovan alueella Venäjän kahden pääkaupungin sekä Venäjän Euroopan osan, Valko-venäjän ja Baltia maiden liikenneväylien risteyskohdassa. Euroopan Unionin rajalle on matkaa ainoastaan 45 km. Alueen liikenteen saavutettavuuden muodostavat huomattavat federaaliset moottoritiet, rautateiden kulkuväylät, 4 sataman lähistö ja Pihkovan kansainvälinen lentokenttä.

2 EDUT JA PREFERENSSIT

Moglinon residentit käyttävät hyväksi kaikkia valtion taattuja etuoikeuksia: kuten etuuskohteluverotusta sekä tullietuja. Teknisten verkkojen rakentamisen, niiden ilmaiseen infrastruktuuriin liittymisen välttämättömyyden puuttuessa, samoin myös maapalstojen hallinnan alhaiset kustannukset (maapalstan vuokra erityisellä talousvyöhykkeen alueella käsittää alkaen 310 ruplaa hehtaarilta per vuosi, lunastus – alkaen 6902 ruplaa/ha), sijoittajan säästöt käsittävät jopa 40%.

3 NOPEA STARTTI

Tuotannon nopean liikkeellelähden aloittamiseksi residentti voi Moglinossa vuokrata alueella rakennetun ”vakiomallisen” tehtaan pinta-aloja ja samanaikaisesti suorittaa omien teollisuuslaitosten rakennustoimintaa. Valmiina oleva tekninen infrastruktuuri edistää liiketoiminnan nopeampaa rakennusvaiheeseen siirtymistä.

4 TEOLLISEN YHTEISTOIMINNAN MAHDOLLISUUDET

Moglino residentin statuksen omaavat jo 11 yritystä. Alueella toimii sähkötekniikka-, elintarvike-, farmaseuttinen teollisuus, tietoliikenneverkkojen teknologiat ynnä muut alat. Esimerkiksi Nor-Maali – suomalais-venäläinen maali- ja lakkayritys on jo ryhtynyt korkeateknologisten pohjamaalien ja emalien – yhteensä 100 maalilajia- tuotantoon. Toinen Moglino residentin laajamittainen hanke on Titan-Polimer -polyesterikompleksin rakentaminen koskien erilaisten polyetyleenitereftalaatti-lajien tuotantoa, mikä voi muodostua alueellisen tekstiili – ja kelmukalvon tietoklusterin perustaksi.

5 TÄYDELLINEN PROJEKTITUKI

Moglinon residentille myönnetään konsultointi ja markkinointituki hakemuksen vastaanottamisesta lähtien. Pääurakoitsijan tehtävät, projektirahoituksen haku, samoin myös rakennusvalvonta voidaan siirtää rahastoyhtiölle.

”Katsokaamme mitä on tapahtunut näiden muutamien vuosien aikana – kontrasti on silmiinpistävä, – korostaa Nor-Maali suomalais-venäläisen maali- ja lakkayrityksen toimitusjohtaja, – Alue on täydellisesti varustettu kaikenlaisella viestinnällä.

Tullipalvelu suoritti hyvissä ajoin erityis talousvyöhykkeen terminaalien luomisen. Mutta tärkein asia meille on se, että pihkovalaiset kaikilla toimipaikoilla, eri asteilla sekä organisaatioissa ovat valmeita ja yrittävät todella auttaa meitä. Nor-Maalin henkilökunta ymmärtää, ettemme vieraille täällä, olemme kotona – tulimme tänne kauaksi!”



Venäjän talouskasvu kiihtyy ensi vuonna hieman julkisten menojen noustessa

Ilkka Korhonen, tutkimuspäällikkö,
Suomen Pankin siirtymätalouksien tutkimuslaitos BOFIT

Suomen Pankin siirtymätalouksien tutkimuslaitos, BOFIT, julkaisi juuri uuden ennusteen Venäjän talouskehityksestä vuosina 2019–2021

Tänä vuonna kasvu on tuottanut jonkinasteisen pettymyksen. Julkisen kulutuksen kasvu on ollut odotettua heikompaa, ja viennin määrä supistui selvästi alkuvuonna. Julkisen kulutuksen heikohko kehitys on johtunut mm. siitä, että viranomaiset ovat valmistautuneet tämän vuoden lopulla ja etenkin ensi vuonna tapahtuvaan julkisten menojen selvään nostoon. Ns. kansallisten projektien valmistelu on sitonut paljon julkisen sektorin resursseja. Viennin määrää on laskenut osaksi Venäjän ja OPECin sopiman öljyntuotantoa rajoittavan sopimuksen takia. Lisäksi maailmantalouden hidastuva kasvu näkyy myös Venäjän vientituotteiden alhaisempana kysyntänä. Näiden syiden takia tämän vuoden talouskasvu jää noin yhteen prosenttiin, eli selvästi viime vuoden 2,3 prosentin alle.

Ennusteemme mukaan kansalliset projektit ovat kuitenkin osaltaan nostamassa talouskasvua ensi vuonna. Julkiset investoinnit kasvavat selvästi, ja tämän lisäksi myös muut julkiset menot nousevat. Lisäpanostuksia on tulossa mm. terveydenhoitoon ja koulutukseen. Merkittäviä summia on luvattu myös digitalisaatiokehitystä edistävillä hankkeilla sekä liikenneinfrastruktuurin kehittämiseksi. Vaikka osa hankkeista onkin käynnistynyt jo tänä vuonna, valtaosa hankkeisiin menevästä rahasta tullaan käyttämään ensi vuonna. Niinpä ennustamme talouskasvun kiihtyvän lähemmäs kahta prosenttia vuonna 2020. Samaan aikaan yksityisen kulutuksen kasvu kiihtyy hieman. Myös kotitalouksien käytettävissä olevat tulot kasvavat laskettuaan lähes keskeytyksettä vuodesta

2014 lähtien.

Ennusteemme mukaan Venäjän talouskasvu hidastuu kuitenkin uudelleen jo vuonna 2021. Julkisten menojen kasvu ei enää kiihdy, ja julkisiin investointihankkeisiin käytettävien varojen määrä on pikemmin vähentymässä. Samaan aikaan maailmantalouden kasvu pysyy suhteellisen maltillisena. Venäjän kansallisten hankkeiden yhtenä tavoitteena on ollut myös yksityisten investointien saaminen nopeampaan kasvuun. Tästä ei ole vielä näkynyt varsinaisesti merkkejä paitsi ehkä energiasektorilla.

Tänä vuonna esimerkiksi rakentamisen kasvu näyttää pysähtyneen täysin, ja vuoden ensimmäisellä puoliskolla rakentamisen määrä kasvoi vuoden takaa ainoastaan 0,1 %. Asuinrakennusten valmistus on kuitenkin ollut varsin vilkasta. Lisäksi Rosstatin alakohtaisten tietojen mukaan investoinnit maakaasun tuotantoon ja nesteyttämiseen peräti kaksinkertaistivat tämän vuoden ensimmäisellä puoliskolla. Toisaalta investoinnit raakaöljyn tuotantoon vähenivät alkuvuonna.

Myös muualla maailmassa on jouduttu usein pettymään siihen, että yksityiset investoinnit eivät lähde kasvuun, vaikka viranomaiset ja poliittinen johto tätä kovasti toivoisivatkin. Tämä näyttää ainakin vielä olevan myös Venäjän tilanne. Oheinen kuvio kuvaa kiinteiden investointien tasoa Venäjällä ja useassa muussa keskisen tulotason maassa. Venäjän investointien taso on edelleen vuoden 2014 alun alapuolella, vaikka investoinnit ovatkin kasvaneet kesästä 2016. On selvää, että vuosina 2014 ja 2015 investoinnit vähenivät öljyn hinnan romahduksen ja pakotteiden takia. On

kuitenkin tärkeää huomata, että kiinteät investoinnit olivat käytännössä samalla tasolla vuosien 2012 ja 2014 välillä. Samaan aikaan Venäjän kansantalous kuitenkin kasvoi, vaikkakin kasvuvauhti hidastui. Samaan aikaan useimmissa muissa keskisen tulotason maissa investointien määrä kuitenkin kasvoi.

Juuri tähän investointien heikkoon kehitykseen presidentti Putinin kansalliset hankkeet pyrkivät tietenkin löytämään ratkaisuja. Tällä hetkellä investointien osuus Venäjän bruttokansantuotteesta on noin 21 %. Venäjän hallituksen tavoitteena on nostaa investointien BKT-osuus noin 25 prosenttiin muutamassa vuodessa. Tämä on hyvin kunnianhimoinen tavoite, mutta esimerkiksi Viro ja Puola onnistuivat pitämään investointiasteen noin 30 prosentissa usean vuoden ajan. Myös monilla Itä-Aasian mailla (ja Suomella!) nopean talouskasvun aika osui yhteen korkean investointiasteen kanssa.

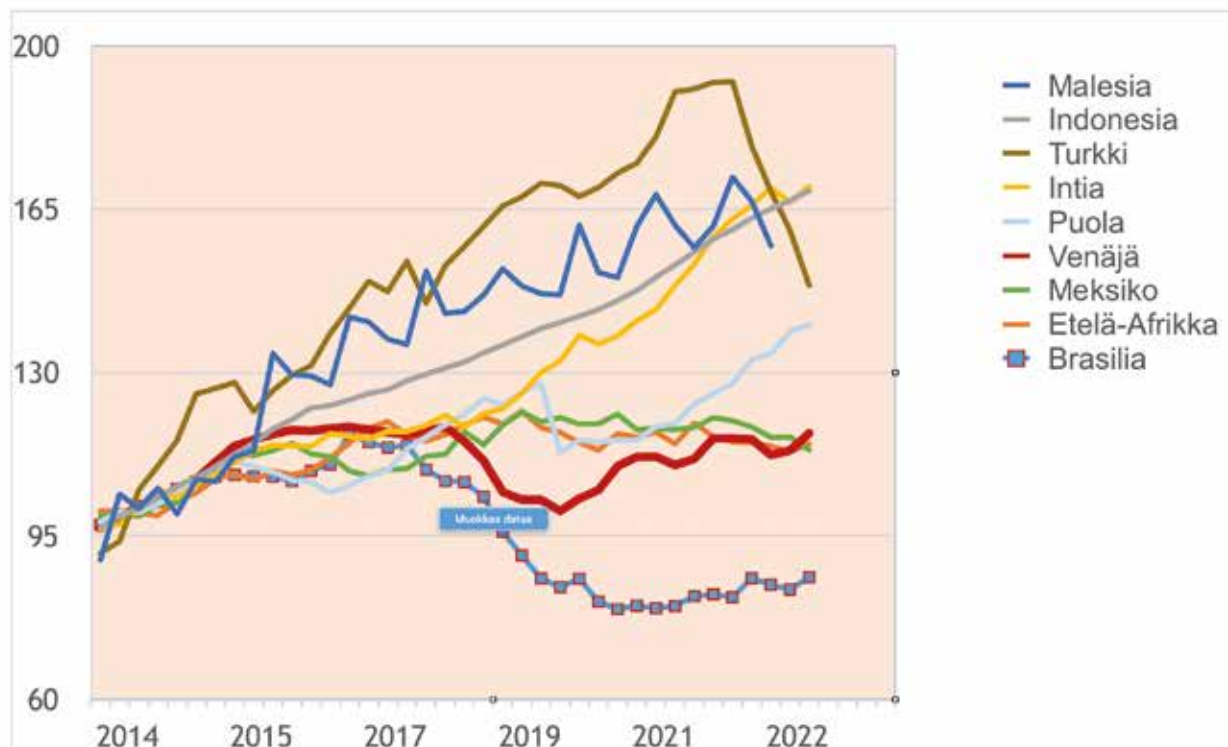
Mikä sitten pitää Venäjän investointiasteen alhaisena? Kyseessä ei ainakaan makrotalouden näkökulmasta ole rahoituksen puute. Venäjällä on suuri vaihtotaseen ylijäämä (vuoden 2019 alkupuolella lähes 7 % bruttokansantuotteesta), eli kansantalouden säästöt ylittävät investoinnit. Jostain syystä venäläiset

yritykset ja sijoittajat käyttävät varansa mieluummin sijoituksiin ulkomailla kuin tuotannollisen kapasiteetin lisäämiseen Venäjällä.

Tuore World Economic Forum (WEF) kilpailukykyraportti tarjoaa ehkä joitain eväitä Venäjän investointikadon syiden pohtimiseen. Yhteensä 141 maan joukossa WEF katsoo Venäjän kilpailukyvyyn olevan maailman 43. korkein, eli ei mitenkään erityisen huono. On kuitenkin mielenkiintoista tarkastella, millä liiketoimintaympäristön osa-alueilla Venäjän sijoitus on keskimääräistä heikompi. WEF:n arvioiden mukaan Venäjän instituutioiden, etenkin oikeusjärjestelmän ja median vapaudessa toimia on suuria puutteita, ja tämä heikentää osaltaan yritysten haluja investoida Venäjälle. Korruption yleisyys toimii samaan suuntaan. Toisaalta myös esimerkiksi tieverkoston kattavuus ja kunto näyttävät olevan este investoinneille Venäjällä.

Tieverkoston kuntoon ja kattavuuteen pystytään vaikuttamaan julkisilla investoinneilla, mikä on hyvä asia. Monet muut investointien matalaa tasoa selittävät tekijät vaativat toisenlaisia uudistuksia. Esimerkiksi tuomioistuinlaitoksen suurempaa itsenäisyyttä on vaatinut Venäjän valtiontalouden tarkastusviraston johtaja, entinen valtiovarainministeri **Aleksei Kudrin**.

Kuvio Kiinteiden investointien taso joissakin keskisen tulotason maissa, kausitasoitettu, 2010 = 100



Lähteet: OECD, Rosstat ja omat laskelmat



Vesi vanhin voitehista – myös Venäjän maalimarkkinoilla

Vesiohenteiset maalit jättävät liuotinohenteiset maalit vähitellen peittoonsa maailman maalimarkkinoilla. Kyse on trendistä, jota ohjaavat niin asiakkaat, valmistajat kuin viranomaisetkin, mutta ennen kaikkea ympäristökysymykset.

Teksti Patrik Saarto Kuvat Tikkurila

Heidehofintiellä Vantaan Tikkurilassa on paitsi ylevä nimi, myös perinteikkään suomalaisen maaliyrityksen, Tikkurila Oyj:n, pääkonttorin tämänhetkinen osoite. Heidehof on saanut nimensä Heidi-nimisen saksalaisrouvan kantatilasta, Tikkurila Oyj puolestaan Tikkurilan kylästä. Tapaan Heidehofintiellä Tikkurilan toimitusjohtajan **Elisa Markulan** kysyäkseni, miksi vesiohenteiset maalit vetävät juuri nyt.

- Se on erittäin paljon turvallisempaa ja ympäristöystävällisempää. Ympäristötietoisuus on paitsi lakien kautta, myös kuluttajien kautta kasvamassa, Markula vastaa.

Kun kuluttajat etsivät ekologisempia tuotteita, se koskee kaikkia tuoteryhmiä, eivätkä maalit tee tässä poikkeusta. Käyttökohteiden ja asiakasryhmien välillä on silti eroja,

ainakin vielä. Siinä missä kotitalouksien ja ammattilaisten käyttämät kauppa- ja teollisuusmaalit ovat jo pitkälti vesiohenteisiä, tarvitaan teollisuusmaaleissa vielä liuotinohenteisten ominaisuuksia.

- Toki teollisuusmaalipuolella vaaditaan tietyissä ratkaisuissa vielä liuotinpohjaisia maaleja, mutta uskon teknologian kehittyvän niin paljon, että saadaan vähitellen lisää vesiohenteisuutta mukaan, Markula arvioi.

Tikkurila suosii vesiohenteisten maalien tutkimusta ja kehittämistä. Ympäristökriteerien ohella myös sisäilmakriteerit suosittavat vesiohenteisiä maaleja ja ohjeita tulee aina EU-tasolta saakka.

- Se on vastauksemme siihen, miten teemme oman osuutemme kestävästä kehityksestä eteen. Tämä tulee jatkumaan vahvana trendinä ja me haluamme olla edelläkävijä, myös Venäjällä, Markula lupaa.

Edelläkävijä

Edelläkävijä Venäjällä Tikkurila myös kiistatta on. Tikkurila on Venäjällä markkinajohtaja noin viidenneksen markkinaosuudellaan. Kilpailijat tulevat perässä vasta alle kymme-

nen prosentin osuuksilla. Venäjä on Tikkurilalle myös suurin markkina – sieltä tulee neljännes myynnistä.

Ja ne vesiohenteiset maalit – niiden osuus Venäjän-myyntistä on jo 75 prosenttia. Keväällä Tikkurila ilmoitti luopuvansa suunnitelmista rakentaa uusi liuotinohenteisten maalien tehdas Venäjälle. Tikkurilalla on Pietarissa kolme tehdasta ja lisäinvestointien painopiste seuraa markkinaa vesiohenteisten valmistukseen.

Kyse ei ole kuitenkaan mistään markkinoiden äkkikäänöksestä Venäjälläkään.

- Kyllä me olemme nähneet tämän pidempänä trendinä. Toki me itse puhumme vaikuttamisessamme ja viestinnässämme voimakkaasti vesiohenteisuuden puolesta, mutta kyllä me näemme sen kehityksen, Markula sanoo.

Asiakkaat saattavat Markulan mukaan kysyä, kuinka vesiohenteiset maalit kestävät. NykYTEknologioilla niistä saadaan jo vähintään yhtä kestäviä kuin liuotinohenteisistä, eikä kyse ole siten kompromissista laadun suhteen. Päinvastoin vesiohenteisen maalin mukana tulee paljon hyvää kaupan päälle. Ympäristöystävällisyyden lisäksi



Vesi vanhin voitehista, kosken kuuhu katsehista, tiesi Joukahainen Kalevalassa, ja vaikka hävisikin Väinämöiselle, ei hän ollut väärässä. Tikkurilankosken kuohujen katseen alla alkunsa saanut maaliyritys ymmärtää veden merkityksen myös maaliteollisuudessa. •

vesiohenteisesta maalista ei liukene ainesosia sisäilmaan, tuoksu on miedompä ja käytettävyyt parempi – maali on helppo pestä pois välineistä.

Skandinaavista värimaailmaa

Tikkurilan myynnistä Venäjällä valtaosa on kauppa- ja teollisuusmaaleja. Kuluttajasegmentti kasvaa vakaata muutaman prosentin kasvua, ammattilaispuolella kasvu on selvempää. Kuluttajat ostavat palveluja yhä useammin ammattilaisilta - DIY vaihtuu DIFM:ksi, do-it-for-me. Teollisuuspuolella kasvua vetävät esimerkiksi valtion panostukset infraan ja kehittämiseen ja teollisuussegmentti kasvaa nyt voimakkaammin.

Mielikuvat venäläisestä maalimausta nojaavat helposti värikyyteen ja kimallukseen, mutta Markulan mukaan makumuoti on nyt yllättävänkin vaalea.

- Yllättävän vaaleissa väreissä mennään, tällaisissa skandinaavisissa. Beigeä, vaaleita harmaan sävyjä, mutta sitten myös vähän meidän inspiroitumisen mukaan, Markula kertoo.

Tänä vuonna inspiroituminen tarkoittaa rohkean pinkkiä flamingoa. Teollisuudessa taas Tikkurila tekee maalit asiakkaan brändivärien mukaan.

Premiumina, kiitos

Ympäristöteeman ohella etenkin Venäjän maalimarkkinoilla jyllää toinenkin trendi – kysyntä premiumisoituu. Tikkurilan premium-tuotteiden kysyntä on kasvussa Venäjän lisäksi myös Puolassa. Tämäkään trendi ei koske vain maalikauppaa, vaan tuttu laatubrändi koetaan yhä useammin turvallisimmaksi vaihtoehdoksi muissakin tuoteryhmissä. Maalaamisessa on paljon pelissä - työ vie aikaa ja lopputuloksesta halutaan olla varmoja.

- Kuten sanomme, maalina onnistuminen. Halutaan käyttää premium-tuotteita, koska lopputulos on varmempi, peittävämpi ja kauniimpi. Myös raaka-aineiden laatu on parempi, Markula kuvailee.

Kuluttajat maalaavat Venäjällä hieman useammin kuin meillä pohjoismaissa. Tuttuun ja hyväksi koettuun tuotteeseen on helppo palata. Asiakkaita sitouttaa myös Tikkurilan maalilinja, johon soittamalla saa neuvoja maalausprojektiinsa.

Ei pelkkää pintaa

Myynnin tukena on vahva markkinointi kaikissa mainoskanavissa. Tikkurilan erikoisuutena on yli sata brand storea ympäri Venäjää ja uusia keinoja otetaan käyttöön jatkuvasti.

- Mehän haluamme omistaa värit ja inspiroida kuluttajia kokeilemaan rohkeasti. Teemme sen takia myös aika voimakasta mainontaa sen suhteen, että miltä se uusi koti voi näyttää. Siihen on erilaisia lisätyn todellisuuden työkaluja jo käytettävissä, Markula valottaa.

Tuotteissa innovaatioita kehitetään jatkuvasti esimerkiksi funktionaalisten ominaisuuksien saralla. Maalien heijastavuudella voidaan vähentää rakennuksen lämpiämistä, mikä säästää jäähdityskuluissa, maalilla voidaan parantaa paloturvallisuutta tai maali osaa puhdistaa itse itsensä. Seuraavaksi on tulossa biopohjainen maali, joka on jo lanseerattu Ruotsissa Alcro-tuotemen alla.

Niinpä Venäjä on Tikkurilalle jatkossakin suuri kasvun mahdollisuus. Markula huomauttaa, että Venäjän markkina kasvaa, mitä ei aina tapahdu kaikilla markkinoilla. •

Barometri syksy 2019

Syysaurinko lämmittää Venäjän-kaupan tuoreessa barometrissa -
"Yleisvire positiivisempi kuin keväällä"

Teksti Patrik Saarto

Syksyn lehdet ovat jo ehtineet maahan, mutta tällä kertaa niissä soi bluesin lisäksi jotakin duuroit-toisempaakin. Venäjän-kaupan barometrin syksyn 2019 tulokset julkaistiin tiistaina kevään mittausta aurinkoisemmin tuloksin.

Tulosten mukaan vastaajayritysten liiketoiminta Venäjällä on kasvanut etenkin teollisuudessa ja suurissa yrityksissä, kun taas vahvimmat kasvunäkymät ovat pienissä yrityksissä. Vienti on kehittynyt positiivisesti palveluissa ja logistiikassa ja tuonti lisääntynyt suurilla yrityksillä. Pienet yritykset uskovat viennin vahvistuvan, suuret näkevät tuonnin lisääntyvän edelleen.

- Barometrin tulokset osoittavat, että Venäjän-kaupan tarinat eivät ole samanlaisia kaikissa yrityksissä. Eroja on nähtävissä sekä toimialojen että yrityskoon mukaan, mutta barometrin yleisvire on positiivisempi kuin viime keväänä, kommentoi Suomalais-Venäläisen kauppakamarin toimitusjohtaja Jaana Rekolainen barometrin lehdistötiedotteessa.

East Office: Brändin oltava kunnossa

East Office of Finnish Industriesin tuore toimitusjohtaja Lauri Veijalainen komppaa tuloksia. Veijalaisen mukaan kansainvälisten yhtiöiden tunnelmat kentällä ovat kaksijakoiset - osalla, kuten vähittäiskauppiaille, kasvu on ollut voimakasta ja osalla taas on pehmeyttä ylärivin kanssa.

- Itse olen tulkinnut sen siten, että jos brändi on kunnossa, niin bisnestä voi tehdä hyvinkin menestyksekkäästi Venäjällä, Veijalainen sanoi kommenttipuheenvuorossaan barometrin tulosten julkaisutilaisuudessa.

Tulevaisuudessa on myös varauduttava kovempaan kilpailuun venäläisten valmistajien kanssa. Talouspakotteiden aikakausi on antanut venäläisille valmistajille aikaa petrata tekemistään etenkin laadun osalta.

- Venäläiset tuottajat ja toimijat ovat saaneet kiinni sitä preemiopositiota, mikä länsimaisilla yhtiöillä on ollut. Jos sanktiot joskus poistuvat, niin kyllä länsimaisilla yhtiöillä tulee olemaan haasteita saada venäläinen asiakas takaisin, Veijalainen pohti.

Reima: Vastuullisuus kasvussa

Venäjällä jo 1960-luvulta lähtien ollut Reima on markkinajohtaja Venäjän lastenvaatemarkkinoilla ja nähnyt jo pitkään trendien muutokset alalla. Perinteisesti lapsiin vahvasti panostava Venäjä on myös Reiman suurin markkina-alue.

Reiman toimitusjohtajan Elina Björklundin mukaan Venäjälläkin nousevat nyt esiin globaalit trendit - milleniaalit ovat sekä ympäristö- että hintatietoisia ja osaavat etsiä haluamansa verkosta. Vastuullisuus sopii Reimalle, joka kehittää jo lastenvaatteiden kierrätystä Suomessa.

- Kuluttajat alkavat nyt reagoida vastuullisuuteen Venäjälläkin ja Reimalla on vahva vastuullisuusagenda, Björklund kertoi Reiman kommenttipuheenvuorossa. Björklundkin näkee venäläisten valmistajien kehittyvän toimialalla kuin toimialalla. Samalla vaateala konsolidoituu Venäjällä - suuret kasvavat suuremmiksi ja pieniä ketjuja häviää niin verkossa kuin offlinessa. Lisäksi outletit nostavat rooliaan, kun ostovoima on heikentynyt ja hintaherkkyys kasvanut.

- Se, mitä olemme nähneet, niin tullaus on tiukentunut - katsotaan, että sertifikaateissa on kaikki kunnossa. Mutta jos jokin vie yöneni, niin se ei ole Venäjä, Björklund sanoi.

Venäjän-kaupan barometri on kahdesti vuodessa toteutettava tutkimus Venäjän-kaupan näkymistä Suomessa. Tutkimuksen tilaajat ovat Suomalais-Venäläinen kauppakamari, East Office of Finnish Industries, Elinkeinoelämän keskusliitto EK, Keskuskauppakamari ja Suomen Yrittäjät.

Tutkimuksen toteuttaa Taloustutkimus Oy.



SUOMALAIŠ-VENÄLÄINEN KAUPPAKAMARI
SEURAA DIGITAALISEN TUOTEMERKINNÄN
KEHITYSTÄ VENÄJÄLLÄ.

Digitaalinen tuotemerkintä Venäjällä

Venäjällä on vuoden 2019 aikana käynnistetty uudistus, jonka tavoitteena on varustaa kaikki Venäjällä myytävät tuotteet niiden aitouden varmistavalla QR-koodilla.

Teksti Petri Kekki, juristi
Suomalais-Venäläinen kauppakamari

Uudistus alkoi maaliskuussa 2019 tupakkatuotteista ja laajenee asteittain eri tuoteryhmiin niin, että vuoteen 2024 mennessä kaikkien tuoteryhmien tulisi olla merkittyinä. Kesällä merkinnän piiriin tulivat turkistakit, jalkineet ja osa lääkkeistä. Joulukuussa on muun muassa valokuvauslaitteiden ja renkaiden vuoro.

Järjestelyn tarkoituksena on vähentää tuoteväärennöksiä ja lisätä tätä kautta muun muassa kuluttajansuojaa. Vallitseva tilanne myös vääristää kilpailua markkinoilla ja aiheuttaa valtiolle verotulojen menetyksiä. Tämän vuoksi tuotemerkintä uudistus on koettu tarpeelliseksi tuoteväärennosten suuren määrän vuoksi ja elinkeinoelämä on jo vaatinut järjestelmän edelleen laajentamista hisseihin, polkupyöriin ja kaapeleihin. Saadun tiedon mukaan aitojen turkisten kauppa on kasvanut moninkertaiseksi järjestelmän käyttöönoton myötä.

Tuotemerkintäjärjestelmän oma digialusta on pitkälti valmis ja sen avulla tavarantoimittajien valmistusketjua voidaan seurata viranomaisien toimesta tehtaalta kuluttajille asti. Järjestelmän oma Tšestnyj ZNAK -mobiilisovellus kertoo kuluttajalle kaikki tiedot hänen hankkimastaan tuotteesta. Järjestelmän kustantavat siihen osallistuvat yritykset palvelumaksuilla.

Järjestelmä toimii ulkomaisen valmistajan kohdalla käytännössä siten, että valmistaja toimittaa tiedot tuotteistaan venäläiselle maahantuojalleen tai muulle valtuutetulle edustajalle. Tällä tavalla järjestelmässä hyödynnetään jo olemassa olevia tuotantokoodeja ja niiden pohjalta venäläisen operaattorin toimesta muodostetaan lopullinen tuotteeseen ja/tai sen pakkaukseen kiinnitettävä QR-koodi. QR-koodin saadakseen venä-

läinen jälleenmyyjä/edustaja rekisteröityy digitaalista merkintää hallinnoivan operaattorin alustalle. Operaattorina toimii teknologiakeskus TsRPT. Operaattori rekisteröi saamansa koodin serverille ja muodostaa lopullisen QR-koodin. Venäläinen operaattori luovuttaa valmistajan valtuutetulle venäläiselle edustajalle oikeuden sähköisellä allekirjoituksella hallinnoida QR-koodia ja välittää se ulkomaalaiselle valmistajalle.

Tuotteen käytännön tarroittaminen voi tapahtua ennen tullausmenettelyä joko maahantuojan toimesta vapaavarastolla ennen tavarantoimittajan lopullista tullausta Venäjän tullialueelle tai valmistajan toimesta jo tehtaalla.

QR-koodit on aina tilattava venäläisen valtuutetun toimesta, koska tällä on viime kädessä vastuu tavarantoimittajasta ja kuluttajansuojasta Venäjällä. Venäjän tulli valvoo myös koodien määrää ja se saa tiedot käytetyistä koodeista ja antaa niiden perusteella luvan tavarantoimintaan.

Toimitusketjun loppupäässä tuote skannataan mobiilisovelluksella sen saapuessa vähittäismyymälään sekä vielä kassalla ennen sen maksamista ja kuluttajalle luovuttamista; tässä yhteydessä myös tieto mahdollisista väärennöksistä välittyy järjestelmään.

Järjestelmää kehitetään jatkuvasti ja ratkaistavana on vielä joukko kysymyksiä kuten esimerkiksi menettely tavarantoimittajien osalta, merkkien sijoitteluongelmat sekä myynti kansainvälisessä liikenteessä kuten junissa ja lentokoneissa. Ainakin tavarantoimittajien osalta Venäjän tulli on luvannut ohjeistusta lähiaikoina. Parhaillaan selvitetään muun muassa sitä voisiko QR-koodin sijoittamista tuotteisiin helpottaa eräkohtaisella merkillä antamalla esimerkiksi maahantuojalla oikeus printata erityisiä eräkoodeja. •

Rakennamme strategiamme uskottavuutta tekojen kautta

Rakennamme strategiamme uskottavuutta tekojen, emme sanojen kautta. Toivon, että jokainen jäsenyrityksemme on ylpeä kuuluessaan ainutlaatuihin verkostoomme.

Teksti Jaana Rekolainen



Kun lähdimme vuoden 2018 syksyllä terävöittämään Suomalais-Venäläisen kauppakamarin strategiaa, mielessäni pyöri kolme asiaa. Venäjän liiketoimintaympäristö on haastava, mutta markkinoiden mahdollisuudet on tunnistettava ja tarjottava niitä suomalaisten yritysten hyödynnettäväksi entistä kohdennetummin. Meidän on uskallettava käyttää Venäjän-kaupan ykkösasiantuntijan ääntä ja samalla pidettävä huolta omasta asiantuntijuudestamme. Ja ehkä kaikkien tärkein asia - Kauppakamarin jäsenyyden ja verkoston tuoma arvo sen jäsenille on nostettava uudelle tasolle.

Haluamme pitää huolta siitä, että uusi strategiamme ei jää unohdetuksi tiedostoksi tai työpöydän laatikon täytteeksi. Ihan konkreettisenä tekona visualisoimme strategian huoneentauluksi jokaisen toimistomme seinälle muistuttamaan, mikä työssämme on tärkeintä. Aina silmissä – aina sydämessä. Jokaisen kamarilaisen työpöydällä on myös uunituore brändikirja, jonka linjauksia noudattaen näytämme ja kuulostamme entistä yhtenäisemmiltä kaikissa kanavissa.

Toisena tärkeänä strategian toteutusaskeleena olemme tehneet koko henkilöstön osaamiskartoituksen, joka auttaa meitä tunnistamaan asiantuntijoidemme osaamisen ja mahdolliset kehittämistä vaativat kohteet. Vain parhaalla asiantuntemuksella voimme olla visiomme mittaisia eli tarjota yrityksille parhaan tavan hyödyntää Venäjän-kaupan mahdollisuudet.

Ensi vuoden tärkeimmäksi kehityskohteeksi otamme jäsenyyden vahvistamisen. Kuuntelemme jäseniämme ja annamme luvan kyseenalaistaa tapo-

jamme toimia. Olemme jäsenien muodostama verkosto ja meidän on löydettävä se liima, joka yhdistää jäsenet entistä tiiviimmäksi verkostoksi. Jäsenten on tunnettava itsensä arvokkaaksi osaksi tätä verkostoa ja saatava jäsenyydestä hyötyä. Haluamme ymmärtää, millaisia jäsenpalveluita yritykset arvostavat ja millaiset kanavat palvelevat parhaiten keskinäistä viestintäämme. Me olemme jo nyt ainutlaatuinen yritysten verkosto, mutta veto- ja pitovoimaa tarvitsemme lisää.

Ihan huomaamatta uuden strategian mukainen rohkea ja rento tekeminen on näkynyt vahvasti tämän vuoden tapahtumissamme. Heinäkuussa keskustelimme SuomiAreenan lavalla rennosti ja rohkeasti Venäjän-kaupasta. Valitsimme keskusteluun kiinnostavimmat tyypit ja parhaat tarinat ja teimme Venäjän-kauppaa näkyväksi uudella tavalla. Lokakuussa otimme uuden rohkean loikan ja järjestimme Moskovassa ensimmäisen yhteisen pohjoismainen Smart Nordic Tech - business tapahtuman. Se oli hieno osoitus yhteistyön ja verkostojen voimasta. Toimimme yhteen pohjoismaisen älykkäät ja kestävät ratkaisut ja Venäjän markkinoiden mahdollisuudet. Nordic-brändi osoitti vetovoimansa ja saimme salin täyteen Venäjän liike-elämän päättäjiä. Olen ylpeä, että Suomalais-Venäläisen kauppakamarin tiimi ideoi tapahtuman ja vei sen maaliin erittäin onnistuneesti.

Rakennamme strategiamme uskottavuutta tekojen, emme sanojen kautta. Toivon, että jokainen jäsenyrityksemme on ylpeä kuuluessaan ainutlaatuihin verkostoomme. •

Onko brändisi suojattu,

Tavaramerkillä eli brändillä on yritystoiminnassa monta tärkeää roolia:

Erottaminen – tavaramerkki erottaa yrityksen tuotteet ja palvelut kilpailijoiden vastaavista tuotteista ja palveluista.

Laadun tae – kuluttajat yhdistävät laadun ja positiiviset ominaisuudet tiettyyn tavaramerkkiin.

Arvo – tavaramerkki on osa yrityksen omaisuutta. Sen voi myydä tai lisensoida, tai siihen voi perustaa panttioikeuden.

Merkittävin ominaisuus rekisteröidyllä tavaramerkillä on kuitenkin sen antama yksinoikeus tavaramerkin käyttämiseen ja loukkaavan merkin käytön kieltämiseen muilta toimijoilta samoille tai samankaltaisille tuotteille ja/tai palveluille.

Yllä mainitut tavaramerkin tehtävät ja yksinoikeus yhdessä vahvistavat merkin tunnettuutta ja kuluttajien merkkiuskollisuutta. Tavaramerkin arvo muodostuu juuri tunnettuudesta, merkkiuskollisuudesta sekä merkin mukanaan tuomasta laadun tunteesta ja merkkiin liitetystä mielikuvista. Tästä syystä tämän arvokkaan pääoman suojaaminen asianmukaisesti on tärkeää.

Miksi erityisesti Venäjällä?

Tavaramerkin virallinen suojaaminen, eli tavaramerkin rekisteröiminen Venäjän patentti- ja rekisterivirastossa Rospatentissa, on erityisen tärkeää tavaramerkkiin liittyvien oikeuksien suojaamiseksi ja puolustamiseksi.

Venäjän tavaramerkkilainsäädäntö ja käytännöt ovat suoraviivaiset – tavaramerkin käyttö ei sellaisenaan anna mitään suojaa tavaramerkin haltijalle. Oikeuksiin vetoaminen ja niiden puolustaminen menestyksekkäästi vaatii aina virallisen tavaramerkkirekisteröinnin.

Itse tavaramerkin hakeminen ja rekisteröiminen on yksinkertainen toimenpide. Hakuprosessissa on kuitenkin erittäin tärkeää kiinnittää huomiota hakemuksen jättämisen ajankohdan valintaan. Paikallisten säännösten mukaisesti nimittäin se, joka ensin jättää rekisteröintihakemuksen, merkitään tavaramerkin viralliseksi haltijaksi huolimatta siitä, onko hakija tavaramerkin oikea haltija vai joku kolmas osapuoli.

Vilpilliset rekisteröinnit

Yritystoiminnassa kaikilla ei aina tunnetusti ole ”puhtaat jauhot pussissa”. Erityisesti tunnettuja ja arvostettuja brändejä halutaan jäljitellä ja niiden maineesta ja tunnettuudesta halutaan hyötyä perusteettomasti. Useat tavaramerkkien haltijat ovatkin joutuneet vilpillisten rekisteröintien uhreiksi Venäjällä. Viime aikoina myös useita domain-rekisteröintejä hakeneita on odottanut epämiellyttävä yllätys Venäjän markkinoilla.

Yleisimpiä tilanteita ovat sellaiset, joissa tavaramerkin oikea haltija ei saa merkkiään rekisteröityä aiemman vilpillisen identtisen tai sekoitettavissa olevan merkin estäessä rekisteröinnin. Vetoaminen vilpilliseen rekisteröintiin rekisteröintiesteen poistamiseksi ei tässä tilanteessa auta, koska rekisteröintiviranomainen ei ota kantaa väitteisiin vilpillisistä rekisteröinneistä.

Tilanne voi kärjistyä jopa siihen pisteeseen, että yritystoimintaa ei päästä aloittamaan Venäjällä. Epärehellisillä toimijoilla on tilanteessa selkeä tavoite: rahallinen korvaus merkin tai domain-nimen siirtämiseksi oikealle omistajalle.

Vaikka mahdollisuudet vilpillisten rekisteröintien kumoamiseksi oikeudessa ovat kohtuullisen hyvät, on prosessin läpikäyminen aikaa vievää, vaivalloista ja kallista.

Miten välttyä epämiellyttäviltä yllätyksiltä?

Kaikissa tapauksissa ei kuitenkaan aina ole kyse vilpillisestä toiminnasta, ainakaan aluksi. Myös venäläiset yritykset tiedostavat tavaramerkin rekisteröinnin tärkeyden, ja niinpä useat paikalliset jälleenmyyjät ja agentit ovat valveutuneita ja rekisteröivät yhteistyökumppaniensa tavaramerkkejä omiin nimiinsä.

Tämä ei ole välttämättä ongelma niin kauan kuin yhteistyö sujuu, mutta ongelmia ja epäselvyyttä tavaramerkin omistajuudesta saattaa usein syntyä yhteistyön päätyttyä. Tämän vuoksi tavaramerkin rekisteröiminen sen oikean haltijan toimesta ja nimiin on ehdottoman suositeltavaa.

Kaikkiin mahdollisiin tilanteisiin yritystoiminnassa on mahdotonta varautua, mutta viereisen sivun muistilistaa noudattamalla voi hyvillä mielin ja turvallisesti toimia Venäjän markkinoilla vaarantamatta omia tavaramerkkioikeuksia.

myös Venäjällä?

Teksti Riikka Palmos,
EU-tavaramerkkilakimies,
Papula-Nevinpat
Kuva Papula-Nevinpat

- 1** Ole ajoissa - muista jättää tavaramerkkihakemus ja huolehtia domain-nimen rekisteröinti kuntoon mahdollisimman varhaisessa vaiheessa.
- 2** Pidä kiinni oikeuksistasi - rekisteröi tavaramerkki omiin nimiisi, tai muussa tapauksessa allekirjoita selkeä sopimus jälleenmyyjien kanssa tavaramerkin omistajuudesta.
- 3** Huolehdi tavaramerkkisuojan kattavuudesta - on tärkeää hakea suojaa oikeille tavaroille ja palveluille oikeassa laajuudessa.
- 4** Käytä merkkiäsi oikein - tavaramerkin käyttömääräykset ovat tiukat, ja niihin on hyvä tutustua, jotta vältät mahdolliset kumoamiskanteet käyttämättömyyden perusteella.
- 5** Muista venäläiset erityispiirteet - latinalasin kirjaimin rekisteröity merkki ei suojaa merkin kyrillistä muotoa.
- 6** Puutu tavaramerkkisi loukkauksiin - tavaramerkin suojaamiseen liittyy olennaisesti myös oikeuksien puolustaminen. Puuttumalla oikeuksiesi loukkaamiseen vahvistat brändisi vahvuutta, arvoa ja tunnettuutta.



Vastuuntuntoinen yritys pärjää Venäjällä

Venäjällä toimiminen aiheuttaa liiketoimintaan omat erityispiirteensä. Venäjän-toimintojen trendeistä ja parhaista käytännöistä kertoo EY Suomen Russia Desk Leader Heli Pellikka.

Teksti Kimmo Linkama Kuva EY

Venäjän taloutta leimaavat tällä hetkellä stagnaatio ja geopolittiset jännitteet kauppapakotteineen. Liiketoimintaan liittyy maariskejä, joihin vaikuttaminen on yksittäisten yritysten ulottumattomissa, esimerkiksi poliittinen riski ja kotimaisten toimijoiden suosiminen ja tukeminen. Silti Venäjä koetaan edelleen merkittävänä kasvupotentiaalia sisältävänä markkina-alueena ja kansainvälistymiskohteena. Venäjällä pidempään toimineet yritykset ovat aikaisemminkin kokeneet merkittäviä muutoksia liiketoimintaympäristössä ja katsovat potentiaalia pidemmällä aikavälillä.

Yritysvastuu aiheuttaa juridisia velvoitteita

On tuttua, että Venäjällä toimiminen on erilaista kuin länsimarkkinoilla. Liiketoimintaan liittyy luonnostaan riskejä, kuten harmaa talous, korruptio, osittain haasteellinen lainsäädäntö ja sopimuskumppaneihin liittyvät riskit. Erilaisten väärinkäytösten riski on huomattavasti suurempi kuin vaikkapa kotimarkkinoilla.

Paras tapa vastata näihin riskeihin on rakentaa oma liiketoimintansa vastuullisen ja kestävä yritystoiminnan ja lainsäädännön noudattamisen pohjalle. Tämä on myös paras tapa turvata Venäjälle tehdyt investoinnit ja saavuttaa liiketoiminnalle asetetut tavoitteet.

Vastuullisuus ei ole ainoastaan velvoitteita tai maineriskin hallintaa, vaan myös rahoittajien, markkinan ja kuluttajien edellyttämä asia sekä indikaatio yrityksen hyvästä talousasemasta ja tuloskyvystä. Vastuullisuus ja maineriski eivät myöskään tunne rajoja, joten haasteena yrityksille on rakentaa toimintansa siten, että kansainvälisen ja Venäjän lainsäädännön vaatimusten noudattaminen yhdistyvät yritystasolla tehokkaisiin liiketoimintaprosesseihin.

Esimerkiksi tilaajan vastuu liiketoiminnassa korostuu merkittävästi tällä hetkellä. Venäjän verolainsäädännön mukaan on yritys velvollinen tarkistamaan sopimuskumppaniensa taustat ja toiminnan hyvinkin detaljitasolla välttääkseen mahdolliset sopimussuhteesta siirtyvät veroseuraamukset, mikäli sopimuskumppani osoittautuu veroja kiertäväksi ”yhden päivän yritykseksi”. Erityisesti ns. agenttimallissa ja alihankkijoiden kanssa

toimittaessa on riskinsä, koska velvoite taustojen tarkastamiseen ulottuu usein kolmansiin osapuoliin. Kansainvälisten kauppapakotteiden vaatimusten vuoksi on sopimuskumppanien taustojen tarkastamiseen liittyvä kokonaisuus haasteellinen ja merkittävä prosessi.

EY Suomen Russia Desk

- Vuodesta 2008 toiminut Venäjän liiketoimintaan erikoistunut asiantuntijapalveluyksikkö
- Yli 20 tilintarkastuksen, sisäisen tarkastuksen, yritysjärjestelyjen, vero- ja lakipalveluiden sekä erilaisten auditointien ja yritystarkastusten asiantuntijaa Suomessa
- Asiakkaina Venäjällä toimivia suomalaisia ja pohjoismaisia pörssiyhtiöitä sekä pieniä ja keskisuuria yksityisomisteisten yhtiöiden tytäryhtiöitä Venäjällä ja IVY-maissa (Kazakstan, Ukraina ja Valko-Venäjä)

EY Suomen Russia Desk Leader, Heli Pellikalla on yli 20 vuoden kokemus Venäjän liiketoimintaympäristöstä, lainsäädännöstä ja yritysten hallinnointi- ja ohjausjärjestelmistä.



Eettinen arvopohja voi joutua koetukselle Venäjällä

Vastuullisuusvelvoitteiden vuoksi yritysten toimintaperiaatteiden ja eettisen arvopohjan on oltava vahvat Venäjällä toimiessa ja ne on ehdottomasti otettava huomioon strategisessa suunnittelussa ja johtamisessa. Ensimmäiseksi on tärkeää tunnistaa potentiaaliset väärinkäytös- tai lahjontatilanteet, mikä voi olla haastavaa varsinkin uusille toimijoille. Jos tällaisia vaaroja havaitaan, täytyy olla selkeät prosessit ja ohjeet, miten toimitaan, ja on myös poikkeuksetta pysyttävä vahvistetuissa eettisissä toimintaperiaatteissa.

Kaiken kaikkiaan Venäjän julkinen hallinto kiinnittää nykyään enemmän huomiota yritysvastuullisuuteen, mikä näkyy tiukentuneena lainsäädäntönä ja valvonnan lisääntymisenä liittyen sopimuskumppanien taustojen ja lainsäädännön noudattamisen tarkastamiseen.

Toiminta tehokkaaksi sisäisellä valvonnalla, tarkastuksista tukea

Vastuukysymysten lisäksi toinen selkeä trendi on yritysten kasvava paine tehostaa toimintaansa ja prosessejaan. Tässä apuun tulevat riittävät ohjeistukset ja toiminnanohjausjärjestelmät, joilla haetaan läpinäkyvyyttä ja tehokkuutta prosesseihin ja sitä myötä myös liiketoiminnan kontrolleihin ja sisäiseen valvontaan. Tehokas sisäinen valvonta puolestaan tukee johdon päätösten jalkautumista, liiketoiminnan taloudel-

lista tuloksellisuutta ja lainmukaisuutta. Emoyhtiön on oltava tiukasti toiminnanohjauksessa mukana ja ymmärrettävä, missä paikallinen organisaatio vaatii eniten tukea.

Erittäin tärkeä sisäisen valvonnan varmentava tekijä on tilintarkastus ja sen riittävä laajuus ja kattavuus. Tilintarkastuksen laajuuden suunnittelussa olennaista on Venäjän liiketoiminnan koko ja merkitys koko konsernille sekä erityisesti Venäjän liiketoimintaympäristön riskisyys.

Sisäinen tarkastus puolestaan on tehokas keino saada tietoa yrityksen johtamisesta ja merkittävimpien prosessien tehokkuudesta. Sen avulla nähdään, millä tasolla liiketoiminnan kehitys menee, missä ovat suurimmat puutteet ja mihin on syytä suunnata usein rajalliset kehitysresurssit.

Oikeat kumppanuudet ja teknologiat varmistavat onnistumisen

Vaikka mahdollisia sudenkuoppia Venäjällä toimimisessa löytyy, ne eivät suinkaan ole ylittämättömiä. Olennaista on valita asiantunteva ja oikeilla työkaluilla varustettu kumppani, joka voi auttaa riskien tunnistamisessa ja hallinnoinnissa. Uudet teknologiat, kuten data-analytiikan työkalut, tuovat tehokkuutta ja uusia mahdollisuuksia esimerkiksi tilintarkastuksen ja sisäisen tarkastuksen tehokkuudelle. Niiden avulla pystytään paremmin identifioimaan kontrollipuutteita ja kohdentamaan tarkastuksen huomio poikkeamiin. •

Venäjän-kaupan opas

Suomalais-Venäläisen kauppakamarin julkaisema uudistettu Venäjän-kaupan opas tarjoaa hyvät tiedot Suomen ja Venäjän välisen kaupankäynnin perusteista.

Kirjaan on koottu eri alojen asiantuntijoiden kirjoittamia artikkeleita, jotka antavat konkreettisia vastauksia yleisimpiin ja ajankohtaisiin Venäjän-kaupan kysymyksiin.
JÄSENILLE NYT HINTAAN 15 €.



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.

Kirja tarjoaa perustiedot kaikille Venäjän-kauppaa tekeville suomalaisille ja sopii myös oppikirjaksi. Opas julkaistiin marraskuussa 2018. Opas on saatavilla painettuna ja e-kirjana. Kirja on suomenkielinen. Tilaukset: elena.niinenen@svkk.fi



Venäjän valtiollisen jäteoperaattorin johtaja vieraili Suomessa

Valtiollinen jäteoperaattori REO tutustui syyskuussa jäteoperaattorin johtajan Denis Butsjevin johdolla suomalaisen jätehuolto-osaamiseen.

Ohjelmaan kuului vierailu MariMaticin tehtaalla Korsossa, Kujalan jätekeskuksessa Lahdessa sekä Fortumilla Riihimäellä. Torstai-iltana Butsjev tapasi kymmenkunta suomalaista jätealan yritystä Suomalais-Venäläisen kauppakamarin luona Helsingissä. Tapaaminen jatkui vielä illallisella Ympäristöministeriön kansliapäällikön Hannele Pokan kanssa.

– Olemme puhuneet toistaiseksi vain teknologiasta, mutta uskon, että suomalaiset yhtiöt olisivat kiinnostuneita toimimaan myös operaattoreina ja osallistumaan jätteenkäsittelyn ketjuun, Butsjev sanoi.



Puheenjohtajan pöytä: lokalisaatio tulee pysymään Venäjän markkinoilla

Protektionismin virtaukset ovat globaaleja, mutta minäkäläisen muodon se saa Venäjällä, riippuu venäläisestä kulttuurista, arvioi Suomalais-Venäläisen kauppakamarin hallituksen puheenjohtaja Ilkka Salonen.

Salonen esiintyi Helsingissä Suomalais-Venäläisen kauppakamarin tapahtumasyksyn käynnistäneessä jäsentalaisuudessa.

Yksi Venäjän talouspolitiikan viime aikojen trendeistä on ollut paikallisen tuotannon korostaminen. Venäjän kannalta politiikan haasteena on, että Venäjällä ei tuoteta kaikkea, ulkomaisilta yrityksiltä taas edellytetään enemmän dialogia.

– Siitä voi tykätä tai olla tykkäämättä, mutta jos haluaa Venäjän markkinoilla toimia, se on tekijä, joka täytyy ottaa huomioon. Venäjällä täytyy käydä keskustelua partnereiden kanssa ja löytää ratkaisu siihen, Salonen neuvoo.



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 koskevissa kysymyksissä

Selvitys: Suomi tunnetaan Venäjällä luonnosta ja korkealaatuisista tuotteista

Suomen suurlähetystön ja Pietarin pääkonsulaatin selvityksen mukaan 71 prosenttia venäläisistä suhtautuu Suomeen positiivisesti. Pietarissa jopa 95 prosenttia vastaajista suhtautuu Suomeen suopeasti.

Suomalaisiin tuotteisiin liittyy ennen kaikkea korkean laadun mielikuva – vastaajista 61 prosenttia kuvaili suomalaistuotteita korkealaatuisiksi.

Muita eniten mainittuja ominaisuuksia ovat luotettavuus, pitkäikäisyys, moderni design ja hyvä hinta-laatusuhde.

Brändeistä Nokia on edelleen tunnetuin, vaikka kaiken kestävästä 3310-puhelimista on jo vierähtänyt tovi. Nykyään verkkolaitteisiin erikoistuneen Nokian mainitsi 63 prosenttia vastaajista.

Muilla kärkisijoille ylsivät Valio etenkin Viola-brändilään, Tikkurila, Nokian Renkaat sekä Stockmann.



Tarja auttaa yrityksiä Pietarissa

Suomalais-Venäläisen kauppakamarin kehityspäällikkö Tarja Teittinen siirtyi työskentelemään Pietarin toimistoon syyskuun alussa.

Kauppakamari vahvistaa läsnäoloaan ja toimintaansa Pietarissa, jossa on maailmanlaajuisesti suurin suomalaisten yritysten keskittymä ulkomailla. Luoteis-Venäjällä toimii noin 900 suomalaista yritystä.

-Työskentelen kehityspäällikkönä ja vastaan meidän koulutustoiminnasta sekä palveluiden kehityksestä ja laadusta. Tämä työ jatkuu nyt Pietarista käsin ja saan aivan varmasti uusia, hyödyllisiä näkökulmia Kauppakamarin palveluiden kehittämiseen ja yritysten koulutustarpeisiin olemalla näin lähellä markkinaa, Tarja Teittinen kertoo.

Suomalainen rakennusalan osaaminen kiinnostaa Pietarissa ja Leningradin alueella

Kymmenen suomalaisyrityksen tähdittämä rakennusfoorumi keräsi jo toista kertaa salin täyteen Suomen Pietarin pääkonsulaatissa syyskuussa. Mukana olivat Caverion, Elematic, Koja, Meka, Nanten, Oras, POK Group, Tikkurila, Uponor ja Vexve.

-Foorumi oli erinomainen mahdollisuus keskustella eri yritysten edustajien kanssa yhteistyöstä, Caverion kirjoittaa venäjänkielillä verkkosivuillaan.

SUOMALAIS-**VENÄLÄINEN**
KAUPPAKAMARI

Venäjän vapaapäivät 2020

TAMMIKUU

MA	TI	KE	TO	PE	LA	SU
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

HELMIKUU

MA	TI	KE	TO	PE	LA	SU
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29		

MAALISKUU

MA	TI	KE	TO	PE	LA	SU
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

HUHTIKUU

MA	TI	KE	TO	PE	LA	SU
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

TOUKOKUU

MA	TI	KE	TO	PE	LA	SU
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

KESÄKUU

MA	TI	KE	TO	PE	LA	SU
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

Venäjän vapaapäiväkalenteri 2020 on julkaistu

Juhlapäivä, vapaapäivä, juhlapäivän aatto – Venäjällä arki ja juhla eroaa omasta kalenteristamme. Klikkaa itsesi Suomalais-Venäläisen kauppakamarin nettisivujen tietopankkiin ja lataa kalenteri itsellesi, niin pysyt perillä siitä, milloin Venäjällä lomailaan.

Team FINLAND Russia 2019

Team Finland Russia
-työryhmä kokousti Suomen
Pietarin-pääkonsulaatissa
syyskuun alussa.



MARYINO Teollisuuspuisto Rakennusvalmiita teollisuustontteja Pietarissa



Myydään teollisuustontteja

Kaikki liittymät valmiina tonttien rajoilla

**Erinomainen logistiikka Kehätien vieressä.
Mukavasti nopean ajomatkan päässä on**

- uusi Moskovan tie M11
- lentokenttä ja
- kaksi merisatamaa

Kysy lisää:
(Suomen tai Englannin kielellä)

+7 (921) 430-54-88

www.maryino-spb.ru

Toivotut koulutuksemme livenä tai etänä

Verot Venäjällä 2020 3.12.2019 klo 10.00-13.00

Tuhti tietopaketti Venäjän verotuksesta suomalaisen yrityksen näkökulmasta. Tutustumme kattavasti eri veroihin ja vuonna 2020 tuleviin muutoksiin. Saat hyödyllisiä vinkkejä riskinhallintaan, kulujen ja korkojen vähennyksiin.

Kouluttajamme KPMG Oy:n Taija Kaivola ja Risto Rausti kertovat myös, mitä tarkoittaa verotarkastus Venäjällä.

Verkkokauppa Venäjällä 10.12.2019 klo 9.30-12.00

Verkkokauppa kasvaa Venäjällä kovaa vauhtia. Vuoden 2019 ensimmäisellä puoliskolla verkkokauppa kasvoi 26 % edellisvuoteen verrattuna. Monet suomalaisyritykset seuraavat markkinan kehitystä tarkkaan ja pohtivat, miten tästä mahdollisuudesta saisi hyödyn omalle yritykselle, joko yhtenä lisäjakeluvaihtoehtona tai aivan ensimmäisenä tapana aloittaa vienti Venäjälle.

Koulutuksessa saat tietää Venäjän verkkokaupan positiivisen kehityksen syistä ja tulevaisuuden näkymistä. Saat lisäksi arvokkaita käytännön vinkkejä ja ohjeita verkkokaupan rakentamisesta Venäjälle.

- Verkkokaupan ajankohtaiskatsaus Venäjällä
Marko Kangaskolkka, Flying Lynx Oy
- Verkkokauppajätti avasi ovensa cross-border-kaupalle
Mariya Tsukanova, Ozon.ru
- Venäjän verkkokaupamarkkinoille ei ole mahdotonta päästä
Mikael Krasnov, Treesixty
- WCargo – Venäjän posti Suomessa
Terhi Nykänen ja Olga Wegelius
- LappiKids – lastenvaatteet kuluttajille verkkokaupan kautta ympäri Venäjää
Irina Solovianova, Naskama Oy

Lisätietoja koulutuksista: www.svkk.fi/tapahtumat

Vienninedistämismatka Jekaterinburgiin ja Tjumeniin 23.-27.3.2020. Lähde mukaan!

Avaamme ovet Jekaterinburgin ja Tjumenin alueiden johtaviin suuriin yrityksiin
B2B -tapaamisia

Neuvotteluja päättävien yritysjohtajien ja aluehallinnon kanssa

Mahdollisuuksia erityisesti
rakennus- ja kaivosteollisuudessa
kiertotaloudessa, jätehuollossa ja terveysalalla



team
FINLAND

Viisi Pohjoismaata esittelivät yhdessä osaamistaan Smart Nordic Techissä Moskovassa

4 suurlähettilästä 5 Pohjoismaata
65 pohjoismaista yritystä 150 venäläistä yritystä
350 osallistujaa 700 kontaktia



Suomalais-Venäläisen kauppakamarin ensimmäinen Smart Nordic Tech keräsi 350 pohjoismaista ja venäläistä yritysedustajaa keskustelemaan yhteistyömahdollisuuksista Moskovaan.

Yli 60 pohjoismaista yritystä esitteli osaamistaan 150 venäläiselle yritykselle Moskovassa lokakuun lopulla. Pohjoismaisista Venäjän-suurlähettiläistä tapahtumassa esiintyivät Suomen **Mikko Hautala**, Ruotsin **Malena Mård**, Tanskan **Carsten Søndergaard** ja Islannin **Berglind Ásgeirsdóttir**.

- Yhteinen pohjoismainen businesstapahtuma Moskovassa on osoitus yhteistyön ja verkostojen voimasta. Älykkäät ja vihreät pohjoismaiset ratkaisut, uudet teknologiat ja digitaaliset palvelut kiinnostavat venäläisiä kumppaneitamme. Tästä osoituksena on se, että olemme saaneet salin täyteen yritysmaailman ja hallinnon päättäjiä, jotka ovat valmiita business dialogiin, sanoi Suomalais-Venäläisen kauppakamarin toimitusjohtaja **Jaana Rekolainen** puheenvuorossaan.

Rekolaisen mukaan Pohjoismaat ovat avoimia talouksia, joille kansainvälinen kauppa ja kansainväliset investoinnit ovat luonnollinen ja tärkeä osa taloutta. Smart Nordic Tech on vahva viesti siitä, että pohjoismaiset yritykset ovat kiinnostuneita tekemään bisnestä Venäjällä.

- Olemme todella onnellisia ja ylpeitä tapahtumastamme, josta palaute on ollut pelkästään myönteistä ja kannustavaa. Summaisin tapahtumamme seuraavasti: neljä suurlähettilästä, viisi Pohjoismaata, 65 pohjoismaista ja 150 venäläistä yritystä, kaiken kaikkiaan 350 osallistujaa ja noin 700 kontaktia sekä yksi onnellinen Suomalais-Venäläisen kauppakamarin tiimi. Seuraamme mielenkiinnolla minkälaisiin avauksiin, kauppoihin ja yhteistyömahdollisuuksiin tapahtumassa käydyt neuvottelut johtavat, sanoi Venäjän maajohtaja **Jukka Huuhtanen** tapahtuman jälkeen.

Jaana Rekolaisen mukaan Nordic-brändi osoitti veto-voimansa ja lisäsi venäläisen liike-elämän kiinnostusta tapahtumaa kohtaan.

- Pilotoimalla yhteisen pohjoismaisen foorumin Mos-

kovassa haluamme edistää pohjoismaisten yrityskumppanuuksien muodostumista ja luoda alustoja laajemmille toisiaan täydentäville osaamiskomaisuuksille. Tästä on hyvä jatkaa, Jaana Rekolainen toteaa.

Suomalais-Venäläisen kauppakamarin mahdollisuuksien verkostossa Smart Nordic Techissä toimivat East Office of Finnish Industries, Team Finland, Östkontoret, Pohjoismaiden Venäjän-suurlähetystöt, Skolkovo, Business Sweden ja Innovation Norway. Tapahtuman pääyhteistyökumppanit olivat EY ja Vostok New Ventures. Yhteistyökumppaneina olivat myös Fortum, IKEA, KPA Unicon, Stockholm School of Economics ja Tieto.

Smart Nordic Tech

Smart Nordic Tech on Suomalais-Venäläisen kauppakamarin järjestämä pohjoismainen korkean tason businessfoorumi ja Meet & Greet -tapahtuma. Lokakuussa 2019 tapahtuma järjestettiin Team Finland -yhteistyönä 25 suomalaista suuryritystä edustavan East Office of Finnish Industriesin kanssa. Tapahtuma toteutettiin yhteistyössä ruotsalaisia isoja yrityksiä Venäjällä edustavan Östkontoretin kanssa.

Teksti Satu Niemelä

Kuvat Suomalais-Venäläinen kauppakamari



Finnish Business

Suomalais-Venäläinen kauppakamari on järjestänyt Finnish Business -tapahtumaa Venäjällä vuodesta 2011 lähtien. Lokakuussa 2019 tapahtuma laajennettiin pohjoismaiseksi yritystapahtumaksi, jonka tavoitteena oli promota pohjoismaista tapaa tehdä menestyksellistä liiketoimintaa, luoda uusia yhteistyökontakteja ja esitellä kestäviä, innovatiivisia, vihreitä ja puhtaita ratkaisuja. Seuraava Finnish Business järjestetään Pietarissa 23.4.2020.









SAVE THE DATE



Finnish Business

St. Petersburg / 23.4.2020



Uudet jäsenyritykset, tervetuloa mukaan mahdollisuuksien verkostoomme!

Antal St.Petersburg Rekrytointi Arcxo Group Oy Konekauppa (elintarviketeollisuus) Bithouse Oy Sähköinen kiinteistöautomaatio Cinia Oy Tietoverkkotoiminta Cosentino Finland Oy Kivipintojen valmistus ja myynti Cressey International Oy Venäjän-kaupan konsultointi Enetis Rakennuskoneiden myynti ja vuokraus Etelä-Suomen Verkonrakennus Oy Sähkö ja tietoliikenneverkkojen rakentaminen Geodis Calberson Finland Oy Huolinta ja kuljetukset Global Sourcing Finland Oy Tekninen tukkukauppa Financial technologies, OOO Lakipalvelut Group of companies T.T.T. Kuljetus ja huolinta iMet Machine Oy Kone- ja prosessisuunnittelu Kivisampo Oy Koneiden valmistus	Makalin Sistem Lämpöharkkojen valmistus Maritim Oy Ab Veneilytarvikkeiden maahantuonti, vienti ja tukkukauppa Mikkelin kehitysyhtiö Miksei Oy Mikkelin kaupunginkehitysyhtiö Nordautomation Oy Tukinkäsittelytekniikan projektitoimittaja Omega OOO Alkoholittomien juomien valmistus Outotec Sankt-Peterburg OOO Kaivosteollisuuden laitteet, niiden myynti ja huolto Oy Peterhof Ltd Koneiden ja laitteiden agentuuritoiminta Saimaa Travel OOO Liikematkapalvelut Slovo I Delo Law Lakipalvelut Solid Environmental Technologies Oy Ympäristöratkaisut Sterngoff Audit Tilintarkastuspalvelut Svilar OOO Konsultointipalvelut Valen OOO Juridiset palvelut Virtasalmen Viljatuote Oy Myllytuotteiden valmistus
--	---

10 rahanarvoista syytä olla osa mahdollisuuksien verkostoa

Suomalais-Venäläisen kauppakamarin voima koostuu yli **630 jäsenyrityksestä** Suomessa ja Venäjällä.

Yhdessä me suomalaiset teemme kauppaa

Venäjälle vuosittain **miljardeilla euroilla**.

Kauppakamarin jäsenenä olet osa tätä diilejä tekevää joukkovoimaa.

Markkina on täynnä bisnesmahdollisuuksia. Kauppakamari auttaa

yritystäsi hyödyntämään ne. Erilaisten liidien – ja diilien – lisäksi

Kauppakamarin jäsenyys tuo koko rahalla muita rahanarvoisia etuja.

Ensimmäinen diili on se ratkaisevin. Tehdään se yhdessä.

Tule Kauppakamarin jäseneksi.

1

Mahdollisuuksien verkosto: ainutlaatuisen yritysverkoston tuki ja kontaktit

2

Vain jäsenille avoimia uutisia, tietoa ja taustoja.

3

Kätevä jäsenkirje uutiskoosteineen kerran viikossa

4

Venla-jäsenlehti kahdesti vuodessa printtinä ja kuukausittain diginä

5

Mielenkiintoiset SVKK Club -jäsen-tilaisuudet livenä tai etänä

6

25 % alennus Kauppakamarin maksullisista palveluista

7

Lisänäkyvyyttä ja myyntimahdollisuuksia yrityksellesi

8

Analyttinen Venäjän-talouskatsaus neljä kertaa vuodessa

9

Mahdollisuus vaikuttaa, kehittää Venäjän-kauppaa, tavata suomalaisia ja venäläisiä yrityksiä

10

Team Finland -vienninedistämismatkat aina omakustannushintaisina

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 neljännes-
vuosittain



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

Etabloitusneuvonta: juridiikka, HR,
taloushallinto

Liiketoimintamahdollisuudet ja myyntiliidit

Team Finland -matkat Venäjän eri alueille

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 B302, 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



Se ratkaiseva diili.

**Tule jäseneksi
Suomalais-Venäläiseen
kauppakamariin.**