

ETLA **ELINKEINOELÄMÄN TUTKIMUSLAITOS**
THE RESEARCH INSTITUTE OF THE FINNISH ECONOMY
Lönnrotinkatu 4 B 00120 Helsinki Finland Tel. 358-9-609 900
Telefax 358-9-601 753 World Wide Web: <http://www.etla.fi/>

Keskusteluaiheita – Discussion papers

No. 970

Hannu Hernesniemi – Kati Järvi – Jari Jumpponen –
Grigori Dudarev – Tauno Tiusanen

ITÄISEN SUOMEN JA VENÄJÄN LIIKETALOUDELLISEN YHTEISTYÖN MAHDOLLISUUDET

Selvitys on Itäisen Suomen suuret tulevaisuudenkysymykset -projektin erillisselvitys. Sen sisällöstä ja toimenpide-ehdotuksista vastaavat tekijät. Itäisen Suomen suuret tulevaisuudenkysymykset -projekti toteutettiin viiden maakunnan – Etelä- ja Pohjois-Savon, Etelä- ja Pohjois-Karjalan sekä Kainuun maakuntien yhteistyönä. Projektin pääraportti ja kaikki erillisraportit on luettavissa Etelä-Savon maakuntaliiton web-sivuilta osoitteesta www.esavo.fi/tulevaisuus.

HERNESNIEMI, Hannu – JÄRVI, Kati – JUMPPONEN, Jari – DUDAREV, Grigori – TIUSANEN, Tauno, ITÄISEN SUOMEN JA VENÄJÄN LIIKETALOUDELLISEN YHTEISTYÖN MAHDOLLISUUDET. Helsinki: ETLA, Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos, 2005, 49 s. (Keskusteluaiheita, Discussion Papers, ISSN 0781-6847; No. 970).

TIIVISTELMÄ: Selvitys käsittelee itäisen Suomen ja Luoteis-Venäjän liiketoiminnallisen yhteistyön mahdollisuuksia. Itäinen Suomi käsittää tässä viisi maakuntaa: Etelä- ja Pohjois-Savon, Etelä- ja Pohjois-Karjalan sekä Kainuun maakunnat. Maakunnissa asuu runsaat 800 000 asukasta. Alueen tuotanto on painotunut elintarviketuotantoon, metsätalouteen ja metsäteollisuuteen. Näillä aloilla maakunnalla on vahvuuksia – työvoimaa, osaamista ja koulusta. Metsäteollisuuden ansiosta alueen teollisuus vientisuuntautunutta, mutta vienti suuntautuu etupäässä länsimarkkinoille. Vienti Venäjälle tulee pääosin muusta Suomesta. Aluetalouden verkostojen kasvu Venäjän avauduttua antaa merkittäviä mahdollisuuksia Itä-Suomen talouskasvulle. Luoteis-Venäjän asukasluku on runsaat 14 miljoonaa. Sen tärkein keskus on Pietari ja sitä ympäröivä Leningradin alue. Itäisen Suomen kannalta tärkeä on myös rajanaapuri Karjalan tasavalta. Suomi on kuitenkin kaukaisempienkin alueiden kuten luonnonvaroista rikkaiden Komin ja Nenetsian, metsäteollisuusvaltaisen Arkangelin ja metallienjalostuksesta vauraan Vologdan lähin ulkomainen naapuri. Tärkeimpinä itäisen Suomen kansainvälistymistä tukevinä suosituksina esitetään kaksoiskaupunkien kehittämistä, tutkimuksen ja koulutuksen rajan ylittävää yhteistyötä, liiketoimintaa tukevan infrastruktuurin rakentamista, pienten ja keskisuurten yritysten sijoittumista Venäjälle sekä Kaakkois-Suomen ja Pietarin ja Leningradin alueen kehittämistä logistiikkakeskukseksi. Venäläiset matkailijat ja alueelle muuttavat yrittäjät ovat tärkeä voimavara itäiselle Suomelle. Erityisesti taloudellisessa yhteistyössä olisi hyödynnettävä itäisen Suomen vahvoja aloja kuten metsäteollisuuden ja metsätalouden yritystoimintaa ja mahdollisuuksien mukaan elintarviketuotantoon liittyvää osaamista.

AVAINSANAT: Itä-Suomi, Luoteis-Venäjä, taloudellinen yhteistyö, verkottuminen

HERNESNIEMI, Hannu – JÄRVI, Kati – JUMPPONEN, Jari – DUDAREV, Grigori – TIUSANEN, Tauno, ITÄISEN SUOMEN JA VENÄJÄN LIIKETALOUDELLISEN YHTEISTYÖN MAHDOLLISUUDET. Helsinki: ETLA, Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos, 2005, 49 p. (Keskusteluaiheita, Discussion Papers, ISSN 0781-6847; No. 970).

ABSTRACT: This study looks at the possibilities of increasing business activity between Eastern Finland and Northwest Russia. Eastern Finland here consists of five regions: South and North Savo, South and North Karelia and Kainuu. The population of these regions totals 800,000. Agriculture, forestry and food products manufacturing are the regions' most important industries. They are also industries in which regional manufacturers are highly competitive. Because of the forest industry's strong position, manufacturers in these regions are relatively export oriented, but mostly to the western market and not to Russia. Exports to Russia usually originate from other parts of Finland. Over-the-border networking will impart a strong impact on the economy of Eastern Finland. Northwest Russia is the home to over 14 million inhabitants. The most important urban area is St. Petersburg and the surrounding Leningrad region. For Eastern Finland, the bordering Republic of Karelia is also an important source of business. Finland is also the nearest foreign country to Nenetsia and Komi, which have rich oil and gas resources, the Archangel region, where activity is heavily concentrated in the forest industry, and the steel industry center of Vologda. For developing economic integration, we propose economic zones comprised of cross-border twin cities, over-the-border co-operation in education and research, as well as investment in infrastructure to support business activity. Finnish small and medium-sized companies should expand to Russia to provide subcontracting services. Due to the importance of transit trade, it would also be beneficial to form a logistics centre connecting over-the-border transit hubs. Russian tourists and immigrants who establish businesses in Finland provide remarkable resources for Eastern Finland. The biggest potential gains from economic co-operation would be in those industries in which Eastern Finland has a competitive edge, namely the forest industry and related activities and possibly in food products manufacturing.

KEYWORDS: Eastern Finland, Northwest Russia, economic cooperation, over-the-border networking

Sisällysluettelo

Tiivistelmä

1	Johdanto	1
1.1	Tutkimuksen tarkoitus	1
1.1.1	<i>Yhtymäkohdat Itäisen Suomen suuret tulevaisuuden kysymykset -projektiin.....</i>	<i>1</i>
1.1.2	<i>Tehtävänanto</i>	<i>1</i>
1.1.3	<i>Projektikonsortio</i>	<i>2</i>
1.2	Tutkimuksen kulku ja metodologia.....	2
1.3	Tutkimuksen rakenne	3
2	Itäinen Suomi	4
2.1	Itäisen Suomen ja sen yritysten suhteet Venäjään	4
2.2	Maakuntien Venäjä-strategiat	6
2.3	Yrityshaastattelujen tulokset	9
2.3.1	<i>Haastattelujen tavoitteet</i>	<i>9</i>
2.3.2	<i>Haastateltujen yritysten viennin kehitys.....</i>	<i>9</i>
2.3.3	<i>Haastateltujen yritysten kokemukset Venäjän-kaupasta</i>	<i>11</i>
2.3.4	<i>Tukirakenteiden toiminta.....</i>	<i>14</i>
2.3.5	<i>Toimenpidetoivomukset julkiselle vallalle</i>	<i>16</i>
3	Luoteis-Venäjä yhteistyöalueena	19
3.1	Luoteis-Venäjän taloudellinen kuvaus	19
3.2	Suomalaisyritysten toiminta Luoteis-Venäjällä	24
3.3	Venäläisyritysten toiminta Suomessa.....	25
3.4	Luoteis-Venäjän alueiden päättäjien yhteistyötoiveet.....	27
3.5	Venäläisarvio Luoteis-Venäjän ja itäisen Suomen taloudellisen yhteistyön kehitysnäkymistä.....	27
4	SWOT-analyysi.....	30
5	Johtopäätökset	32
5.1	Toimenpidesuosituksset.....	32
Liite 1.	Yrityshaastatteluissa käytetty kysymyslomake	38
Liite 2.	Yritysten arviot päättäjien ja organisaatioiden merkityksestä Venäjän-toimintojen kehittämisessä	41
Liite 3.	Matkailu Suomessa ja itäisen Suomen maakunnissa	44
Liite 4.	Venäjän kaupan kehitys vuosina 1992-2003 ja rakenne vuonna 2003	46
Liite 5.	Cross Border University -hanke	49

Tiivistelmä

Tämä teemaselvitys käsittelee itäisen Suomen ja Luoteis-Venäjän liiketaloudellisen yhteistyön mahdollisuuksia. Teemaselvityksen empiirinen osuus on kerätty viidessä maakunnassa suoritetuista yrityshaastatteluista sekä haastattelemalla Luoteis-Venäjän alueviranomaisia. Selvityksen avulla pyritään jakamaan edelleen itäisen Suomen (Etelä- ja Pohjois-Karjalan, Etelä- ja Pohjois-Savon ja Kainuun maakuntien) nykyisten Venäjän-kauppaa harjoittavien yritysten osaamista ja tietämystä.

Tässä selvityksessä esitetään itäisen Suomen suuret tulevaisuuden kysymykset -projektin johdoryhmälle toimenpidesuosituksia, joilla voidaan merkittävästi vauhdittaa itäisen Suomen myönteistä kehitystä ja liiketoimintaa huomioiden Venäjän lähialueet. Maakuntaliitot toivovat voivansa toimia nykyisten sekä myös tulevien Venäjän-kauppaa harjoittavien yritysten tukio-organisaationa, mutta tätä selvitystä kirjoitettaessa maakuntaliittojen mahdollisuudet toimia tällaisena tukioorganisaationa ovat haastateltujen yritysten mielestä heikot. Toisaalta tukitoimenpiteiden kohteet saattavat olla epäselvät, sillä paras tietämys nykyisistä maakuntien Venäjän-kauppaa harjoittavista yrityksistä löytyi TE-keskuksista eikä maakuntaliitoista.

Edellytykset rajan ylittävälle yhteistyölle ovat hyvät sekä suomalaisyritysten että Luoteis-Venäjän alueviranomaisten mielestä, mutta yhteinen suunta puuttuu. Suomalaisyritykset tarvitsevat julkiselta vallalta apua Venäjän-toimintojen kehittämisessä sekä maakunnallisella että valtakunnallisella tasolla. Luoteis-Venäjän alueviranomaisten keskuudessa taas ei ole täysin selvää, millaisia toimenpiteitä rajan ylittävän yhteistyön kehittäminen vaatii. Tätä varten tarvitaan maakuntaliittojen ja Luoteis-Venäjän alueviranomaisten välistä yhteistyötä jo yhteistyön suunnitteluvaiheessa. Maakuntaliitoissa strategisia suunnitelmia on jo tehty, mutta alueviranomaiset rajan toisella puolella eivät ole näistä suunnitelmista tietoisia.

Haastatellut yritykset ovat menestyneet Venäjän-toiminnoissaan hyvin ja Venäjän-kauppaa aiotaan lisätä tulevaisuudessakin. Venäjä nähdään kasvavana suurena markkinana ja suurin osa haastatelluista yrityksistä arvioikin Venäjän-toimintojen liikevaihdon kasvavan tulevaisuudessa. Venäjän-markkinoihin kuitenkin liittyy ainakin vielä hyvin kiinteästi epävarmuus, ja yrityksiltä on vaadittu rohkeutta astua rajanaapurin markkinoille. Erityisesti pienille yrityksille jopa keskustelut ja viennin edistämiseen liittyvä informaatio ovat olleet suureksi avuksi.

Tärkeimpinä itäisen Suomen kansainvälistymistä tukevin toimenpidesuosituksina tässä selvityksessä esitellään 1) kaksoiskaupunkien kehittäminen; 2) tutkimuksen ja koulutuksen rajan ylittävä yhteistyö; 3) liiketoimintaa tukevan infrastruktuurin rakentaminen; 4) pienten ja keskisuurten alihankintayritysten sijoittuminen Venäjälle sekä 5) Kaakkois-Suomen ja Pietarin ja Leningradin alueen kehittäminen logistiikkakeskuksiksi. Venäläisten matkailuun Itä-Suomeen on myös panostettava. Venäläiset yrittäjät ovat Suomessa uusi voimavara ja usein yrittäjät siirtyvät Suomeen ensin matkailun ja sen jälkeen kiinteistösijoitusten kautta.

1 Johdanto

1.1 Tutkimuksen tarkoitus

1.1.1 *Yhtymäkohdat Itäisen Suomen suuret tulevaisuuden kysymykset -projektiin*

Itäisen Suomen ja Venäjän liiketaloudellisen yhteistyön mahdollisuudet -teemaselvitys on osa Itäisen Suomen suuret tulevaisuuden kysymykset -projektia. Projektin hallinnoinnista ja organisoinnista vastaavat Etelä-Karjalan liitto, Etelä-Savon maakuntaliitto, Kainuun liitto, Pohjois-Karjalan liitto sekä Pohjois-Savon liitto. Projektin ohjausryhmänä toimii Itä-Suomen neuvottelukunta ja johtoryhmä koostuu maakuntien nimeämistä asiantuntijoista. Projektin johtajana toimii Eija Pääkkö, joka vastaa johtoryhmän työskentelyn käytännön järjestelyistä sekä myös johtoryhmän toimeksiannoista.

Projekti on käynnistynyt 1.1.2003 ja sen arvioitu päättymisajankohta on 31.1.2005. Hanke rahoitetaan Itä-Suomen tavoite 1 -ohjelman ja Etelä-Karjalan osalta kansallisella rahoituksella. Myös liitot osallistuvat hankkeen rahoitukseen väestömäärien suhteessa.

Projekti on jaettu kolmeen teemakokonaisuuteen, jotka ovat:

1. Globaali kilpailukyky, joka käsittelee osaamista ja yritystoimintaa sekä klusteri- ja innovaatorakenteita ja liiketoimintaosaamista. Tässä kokonaisuudessa kansainvälistymistä käsitellään erityisesti Venäjän lähialueiden näkökulmasta.
2. Elinympäristön vetovoima, joka käsittelee elinkeinoja, etä- ja joustotyötä, luonnon- ja kulttuuriympäristöä sekä liikenne- ja tietoliikenneyhteyksiä.
3. Hyvinvointiyhteiskunnan uusiutuminen, joka käsittelee väestön ikääntymistä, maahanmuuttajia sekä uusia palvelutuotannon malleja.

Edellä mainittuihin eri teemoihin liittyviä selvityksiä tehdään yhteensä viisi kappaletta.

1.1.2 *Tehtävänanto*

Itäisen Suomen suuret tulevaisuuden kysymykset -projektin tarkoituksena on hakea rajallinen määrä sellaisia makrohankkeita ja toimintamalleja, joilla voidaan merkittävästi vauhdittaa itäisen Suomen myönteistä kehitystä suhteessa muihin valtakunnanosiin. Itäisen Suomen ja Venäjän liiketaloudellisen yhteistyö mahdollisuudet -teemaselvityksessä näkökulmana on koko itäisen Suomen eli Etelä- ja Pohjois-Karjalan, Etelä- ja Pohjois-Savon sekä Kainuun maakuntien näkökulma.

Tässä teemaselvityksessä on pyritty hyödyntämään mahdollisimman pitkälti selvitykseen osallistuvien aikaisempaa tutkimustyötä sekä tietämystä, jota on täydennetty tiedonkeruulla itäisen Suomen yrityksistä sekä haastatteleamalla Luoteis-Venäjän viranomaistahoja. Tiedonkeruu itäisen Suomen yrityksistä on suoritettu yrityshaastatteluina ja yrityshaastattelut ovat kattaneet kolmesta neljään yritystä maakuntaa kohti.

Korkea osaaminen ja yritystoiminta ovat olleet selvitystyötä ohjaavia avainsanoja. Teemaselvityksen tavoitteena on jakaa maakunnissa eteenpäin sitä tietämystä ja osaamista, jota maakunnan nykyisillä Venäjän-kauppaa harjoittavilla yrityksillä on. Tätä informaatiota jakamalla pyritään vauhdittamaan edellä mainittujen viiden maakunnan yritysten kansainvälistymistä ja suuntautumista erityisesti Venäjälle. Selvitykseen sisältyy perusteltu arvio siitä, mitkä ovat

toiminnan menestymisen edellytykset, kriittiset menestystekijät ja pullonkaulat. Arvion pohjana toimii yrityshaastatteluista kerätty tieto edellä mainituista seikoista.

1.1.3 Projektikonsortio

Itäisen Suomen ja Venäjän liiketaloudellisen yhteistyön mahdollisuudet -teemaselvityksen projektikonsortion muodostavat Etlatieto Oy, Lappeenrannan Teknillinen Yliopisto sekä Solid Invest. Etlatieto Oy on Elinkeinoelämän Tutkimuslaitoksen ETLA:n kokonaan omistama projektitutkimusyksikkö. Etlatieto Oy:n tutkimuskohteita ovat olleet jo 15 vuoden ajan klusterit ja kilpailukyky ja yksiköllä on myös paljon kokemusta Luoteis-Venäjään liittyvästä tutkimustyöstä. Etlatieto Oy toimii tässä projektikonsortiossa vastuullisena vetäjänä.

Lappeenrannan Teknillisen Yliopiston Pohjoisen Ulottuvuuden Tutkimuskeskuksella on hyvä tuntemus itäisen Suomen talouselämästä. Tutkimusyksikön tavoitteena on lisätä tieteellistä tietoa Euroopan unionin pohjoista ulottuvuutta tukevilla talouden ja teknologian aloilla, sekä koota ja välittää tutkimustietoa kansainvälisiin, valtakunnallisiin ja alueellisiin tarpeisiin. Solid Invest on pietarilainen tutkimus- ja konsulttiyhtiö, ja se on Etlatieto Oy:n pääyhteistyökumppani Venäjää koskevissa selvityksissä.

1.2 Tutkimuksen kulku ja metodologia

Tutkimuksen kulku on esitetty alla aikajanoon (taulukko 1).

Taulukko 1. Tutkimuksen kulku

	Elokuu	Syyskuu
Aikaisempien selvitysten kartoittaminen	----- -----	
Yrityshaastattelu (20.8-14.9)	-----	-----
Solid Investin selvitys Luoteis-Venäjältä	-----	-----
Loppuraportin kokoaminen	-----	-----
Aivoriihi I ja II		

Tutkimusryhmä kokoontui ensimmäisen kerran 13.8.2004 Lappeenrannassa Aivoriihi I -tapaamisessa. Aivoriihi II -tapaaminen pidettiin 30.9.2004 Helsingissä. Läsnä tapaamisissa olivat selvityksen vastuullinen vetäjä Hannu Hernesniemi Etlatieto Oy:stä, Grigori Dudarev Solid Invest:stä sekä Lappeenrannan Teknillisestä Yliopistosta Pohjoisen Ulottuvuuden Tutkimuskeskuksen johtaja professori Tauno Tiusanen, projektipäällikkö Jari Jumpponen ja tutkimusapulainen Kati Järvi.

Empiirisenä osuutena tässä tutkimuksessa toimii yrityshaastatteluin kerätty tieto maakuntien merkittävien Venäjän-viejien kokemuksista. Haastatellut yritykset valittiin ottamalla yhteyttä maakuntien edustajiin, joita pyydettiin nimeämään alueensa merkittävimmät Venäjän-kauppaa harjoittavat yritykset. Informaatiota maakuntien Venäjän-kauppaa harjoittavista yri-

tyksistä antoivat Pohjois-Karjalan TE-keskus (Seppo Honkanen), Etelä-Savon TE-keskus (Maaret Kaksonen), Pohjois-Savon liitto (Kaija Kämäräinen), Kainuusta Vartiuksen tulli (Atle Matilainen) sekä Kaakkois-Suomen TE-keskus (Ilkka Lampinen). Tavoitteena oli saada jokaisesta maakunnasta neljä yrityshaastattelua eli yhteensä 20 yrityksen näkemykset, mutta lukuisista yhteydenotoista huolimatta kahden yrityksen haastattelut jäivät yritysten kiireiden vuoksi toteutumatta. Lisäksi Kainuusta löytyi neljän asemesta kolme Venäjän-kauppaa harjoittavaa yritystä. Yrityshaastatteluista suoritettiin yhdeksän kappaletta kasvokkain, seitsemän puhelimitse ja yksi sähköpostitse. Yrityshaastatteluissa käytetty kysymyslomake on liitteenä 1.

1.3 Tutkimuksen rakenne

Luvun 2. alakappaleessa 2.1 käsitellään Itäistä Suomea ja sen yritysten suhteita Venäjään. Luku 2.1 käsittelee Venäjälle suuntautuvaa liiketoimintaa sekä yritysten että maakuntien näkökulmasta. Luvussa 2.2 esitellään maakuntien Venäjä-strategioita, jotka maakunnat ovat luoneet tukemaan yritystensä Venäjän-kauppaa. Luku 2.3 esittelee tutkimuksen empiirisen osuuden eli yrityshaastattelujen tulokset. Luku 2.3 jakautuu alakappaleiksi seuraavasti: 2.3.1 esittelee haastattelujen tavoitteet, 2.3.2 kuvailee maakuntien yritysten viennin kehitystä, 2.3.3 kertoo haastateltujen yritysten kokemuksista Venäjän-kaupassa, 2.3.4 esittelee haastateltujen yritysten arviot tukirakenteiden toiminnasta ja 2.3.5 kokoaa yhteen yritysten toimenpidetömmökset julkiselle vallalle.

Luku 3. käsittelee Luoteis-Venäjää yhteistyöalueena itäisen Suomen näkökulmasta. Luvussa kuvataan alueen taloudellista kehitystä sekä suomalaisyritysten toimintaa Luoteis-Venäjällä. Vastapainona luvulle 2. käsitellään myös venäläisyritysten toimintaa Suomessa sekä Luoteis-Venäjän alueiden päättäjien yhteistyötoiveita. Lopussa esitetään myös arvio Luoteis-Venäjän ja itäisen Suomen liiketaloudellisen yhteistyön mahdollisuuksista sekä kehitysnäkymistä Venäjän näkökulmasta.

Luku 4. rakentuu SWOT-analyysistä. Analyysi pohjautuu tutkimusryhmän yrityshaastatteluissa keräämiin tietoihin yritysten Venäjän-kaupan menestymisen edellytyksistä sekä pullonkauloista ja yhteistyön tulevaisuudennäkymistä.

Luvussa 5. tutkimusryhmä esittelee johtopäätöksensä ja suosituksensa makrohankkeiksi ja toimintamalleiksi projektin johtoryhmälle.

Yhteenveto tutkimuksesta esitellään luvussa 6.

2 Itäinen Suomi

2.1 Itäisen Suomen ja sen yritysten suhteet Venäjään

Itäisen Suomen viidessä maakunnassa asuu yhteensä 808 000 asukasta. Väestömäärä pienenee vuosittain 0,2 - 0,9 prosenttia maakunnasta riippuen. Työttömyys on huomattavasti korkeampi kuin maassa keskimäärin. Alhaisimmillaan se on 14 prosenttia Pohjois-Savossa ja korkeimmillaan Kainuussa 19,8 prosenttia. Taloudellisessa mielessä ja maakuntien elinvoimaisuuden kannalta yhteistyö rajanaapurin, Luoteis-Venäjän kanssa on alueelle merkittävä mahdollisuus. Historiallisesti ottaen nyt on palattu normaalitilanteeseen sen 75 vuoden ajanjakson jälkeen, jolloin Neuvostoliiton raja esti suoran kaupan yritysten kesken rajan yli – puhumattakaan yritysten perustamisen ja sijoittumisen vapaudesta. Tämä itäisen Suomen menneiden taloussuhteiden vuosikymmeniä kestänyt toispuoleisuus osaltaan selittää sen, että Suomen bkt per capita nousee sitä korkeammaksi mitä kauemmaksi Venäjän rajasta siirrytään. Venäjä voi jälleen tarjota itäiselle Suomelle jopa merkittävät markkinat kuten 1900-luvun alussa.

Maakuntien toimialarakenne on koko maata huomattavasti maatalousvaltaisempi. Teollisuuden rakenteessa painottuu voimakkaasti metsäteollisuus. Teollisuuden työvoimasta on metsäteollisuuden palveluksessa koko maassa 15 %, jotka tuottavat teollisuuden jalostusarvosta 19 % ja viennistä 24 %. Itäisen Suomen maakunnissa kaikilla näillä mittareilla mitattuna metsäteollisuuden osuus on huomattavasti merkittävämpi. Kääntöpuolena on työllistävien teollisuudenalojen kuten metalliteollisuuden vähyys, mikä heijastuu korkeana työttömyytenä.

Taulukko 2. Itäisen Suomen maakunnat

	Etelä-Karjala	Pohjois-Karjala	Etelä-Savo	Pohjois-Savo	Kainuu
Väestömäärä v. 2003	136 694	169 722	163 276	251 976	86 573
Muutos vuodesta 2002 vuoteen 2003	-0,3 %	-0,3 %	-0,6 %	-0,2 %	-0,9 %
Kaupungeja	Lappeenranta, Imatra, Joutse- no	Joensuu, Kontio- lahti, Outokum- pu	Mikkeli, Savonlinna, Pieksämäki	Kuopio, Var- kaus, Iisalmi, Siilinjärvi	Kajaani, Kuh- mo, Sotkamo, Suomussalmi
Työttömyysaste	14,7 %	17,6 %	14,3 %	14,0 %	19,8 %
Toimialarakenne	Maatalous 5,5 %	Maatalous 8,8 %	Maatalous 10,2 %	Maatalous 8,7 %	Maatalous 8,6 %
	Teollisuus 30,8 %	Teollisuus 25,2 %	Teollisuus 24 %	Teollisuus 23,2 %	Teollisuus 22,2 %
	Palvelut 61,5 %	Palvelut 63,2 %	Palvelut 63,2 %	Palvelut 65 %	Palvelut 65,6 %

Lähde: (Tilastokeskus, 2004, s. 93-103)

Painottuminen maatalouteen, metsäteollisuuteen ja luonnollisesti metsätalouteen merkitsee sitä, että näillä aloilla itäisen Suomen viidellä maakunnalla on myös vahvuuksia – työvoimaa, osaamista, koulutusta, joita on syytä hyödyntää strategioissa. Huolimatta metsäteollisuusvaltaisuudesta itäisen Suomen maakunnissa on kuitenkin merkittäviä yrityksiä muillakin aloilla. Taulukkoon 3 on poimittu eri maakuntien johtavia yrityksiä muilta toimialoilta kuin metsäteollisuudesta.

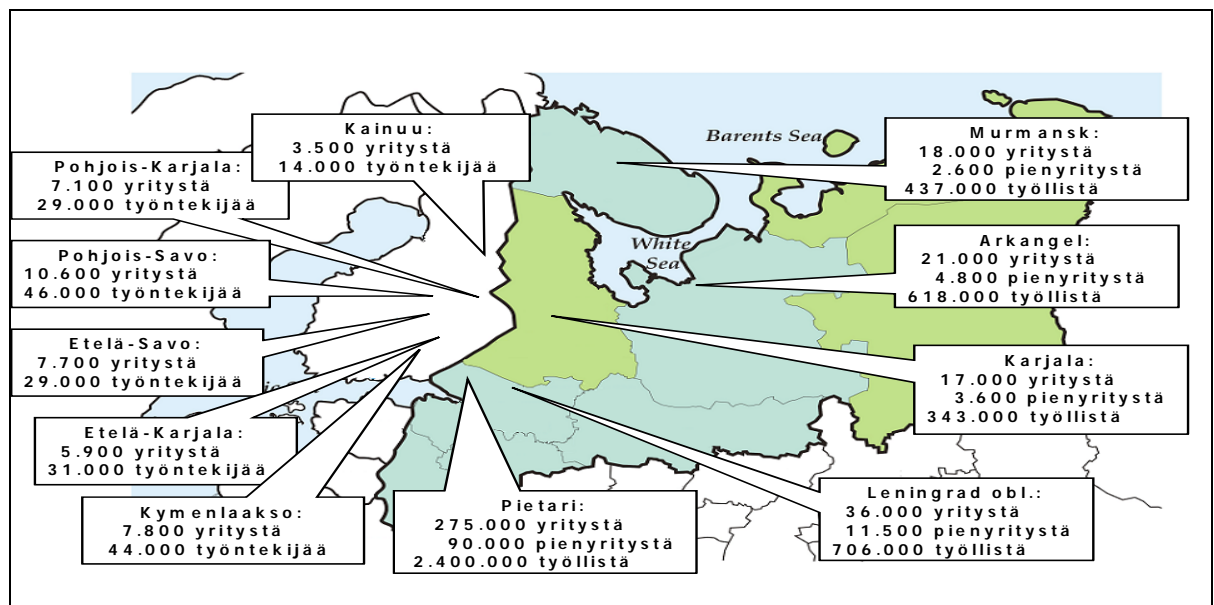
Metsäteollisuus vie valtaosan tuotannostaan, jolloin myös viiden itäisen maakunnan teollisesta tuotannosta merkittävä osa päätyy vientiin. Metsäteollisuuden vienti suuntautuu kuitenkin ennen kaikkea EU:iin ja muille länsimarkkinoille. Näin itse asiassa muu osa Suomea vastaa voittopuolisesti viennistä Venäjälle. Suomen viennissä Venäjälle tärkeitä artikkeleita ovat matkapuhelimet ja puhelinverkot sekä erilaiset koneet ja laitteet.

Taulukossa 3 mainituissa yrityksissä on kuitenkin joukossa yrityksiä, joille Venäjä markkinat ovat tärkeitä kuten esimerkiksi painotaloille, metsätraktoreiden ja puunsiirtokoneiden valmistajille, rakennustarviketeollisuudelle ja elintarviketeollisuudelle. Osa yrityksistä toimittaa komponentteja ja ohjelmia viennin menestystuotteisiin ja näin välillisesti osallistuu Venäjän kauppaan.

Taulukko 3. Itäisen Suomen maakuntien teollinen rakenne

Metsäteollisuuden osuus	Henkilöstö	Jalostusarvo	Vienti	Muiden alojen kärkiyrityksiä
Etelä-Karjala	52%	72%	89%	Imatra Steel, Larox, Terästorni, Joussteel, Plannja, Parok, Nordkalk, SMI Minerals, Finnish Chemicals
Pohjois-Karjala	21%	28%	51%	Perlos, Assa Abloy, Timberjack, Mantsinen, Vuolukivi, Nunnauuni, PunaMusta
Etelä-Savo	27%	29%	52%	Järvi-Suomen Portti, Helprint, St. Michel, Woikoski
Pohjois-Savo	27%	31%	52%	Valio, Olvi, Foster Wheeler, Honeywell, Ponsse, Normet, Junttan, Bella Veneet, Kemira
Kainuu	35%	58%	86%	Metso-Automation
Koko Suomi	15%	19%	24%	

Kuvio 1. Suomen ja Luoteis-Venäjän yritystoiminta



Toisaalta juuri metsäteollisuuden kautta itäinen Suomi on vahvasti sidoksissa Venäjään. Suomi toi vuonna 2003 noin 13,5 miljoonaa kuutiota puuta Venäjältä, kun kotimaiset hakkuut samaan aikaan ovat noin 55 miljoonaa kuutiometriä. Merkittävä osa tuonnista tulee itäisen Suomen maakuntien tehtaille ja sahoille, mikä maantieteellisen läheisyyden ja kuljetusinfrastruktuurin vuoksi on luonnollista. Puutavaran kuljetuksia palvelee tiheä tullipisteketju, Saimaan kanava ja tehokas rataverkko ja lisäksi kuljetukset työllistävät huomattavan määrän liikennöitsijöitä.

Itäisen Suomen maakunnista Etelä-Karjala pääsee osaltaan osalliseksi transitokuljetuksista, jotka naapurimaakunnassa, Kymenlaaksossa ovat jo kasvaneet alueellisesti merkittäväksi liiketoiminnaksi ja työllisyyden kasvualaksi. Suomesta on muodostunut Venäjän arvotavara-tuonnin logistiikkakeskus. Maanteitse Venäjälle menevän tavaran arvo oli 17,7 mrd. euroa, joka oli noin kolmannes Venäjän koko tuonnin arvosta. Itään suuntautuvaa transitoa palvelemaan on syntynyt terminaali- ja varastointi- sekä huolintayhtiöitä satamiin sekä itärajan rajanylityspaikoille.

Venäjän merkitys Suomelle ja erityisesti itäisen Suomen maakunnille on suuri myös muissa suhteissa. Merkitys on näkynyt viime aikoina muun muassa matkailijavirtoina ja tulomuuttoina. Venäläisten matkailun kasvu Suomeen näyttää tasoittuvan. Helsingissä ja muissa suurissa kaupungeissa, joissa venäläisten yöpymiset ovat kääntyneet laskuun ja vapaa-ajanmatkailu on korvautunut työmatkoilla. Itäisen Suomen alueella tilanne on toinen. Luonto- ja luonnonläheinen asuminen miellyttävät venäläisiä, joista on muotoutunut merkittävin ulkomainen matkailijaryhmä maakunnissa. Lisäksi on havaittavissa trendi, että osa matkailijoista myöhemmin päätyy myös sijoittamaan asuinkiinteistöihin Suomeen ja vähitellen loma-asuminen muuttuu pysyvämmäksi ja sitä seuraa yritystoiminta. Venäläisten merkitystä matkailussa on tarkastelu liitteen 3 kuvioilla.

Myös inkeriläisten paluumuutto ja muista syistä johtunut tulomuutto näyttävät vähitellen viritävän uusia yrityksiä, koska sitä kautta muuttajat pyrkivät hankkimaan itselleen työpaikan. Maakunnille tämänkaltaisen työllistäminen merkitsee piristysruisketta, koska työllistyjä siirtyy tuensaajasta veronmaksajaksi ja vielä luo uuden ja vähitellen useampiakin työpaikkoja.

Raaka-aineiden maailmanmarkkinahintojen nousu on siivittänyt Venäjän kamppailemaan tärkeimmän tuontimaan asemasta Suomen ulkomaankauppaluvuissa. Tullin tilastojen mukaan vuoden 2004 ensimmäisen vuosipuoliskon aikana Venäjän osuus (13,7%) Suomen kokonaisuonnista oli jo lähes Saksan (14,3%) tasolla. Kolmanneksi oli pudonnut Ruotsi. Vastaavasti Suomen viennistä suurin osa suuntautuu edelleen Ruotsiin (11,4%), jota seuraavat Saksa (11%) ja Venäjä (8%). Vuodesta 2003 Venäjän merkitys vientimaana on Suomelle kasvanut. Vuonna 2003 Venäjä oli Suomen viidenneksi tärkein vientimaa Venäjälle suuntauneen viennin arvon ollessa 7% Suomen koko viennin arvosta. (Tulli, 2004). Venäjän kaupan kehitystä ja rakennetta on esitelty liitteessä 4.

Maakuntakohtaisia vientitietoja maakuntien maittain tapahtuvasta viennistä ei valitettavasti julkaista. Kaupan rakenteet noudattelevat yhä viime vuosina tutuiksi käyneitä piirteitä. Raaka-aineet kattavat 90% Venäjän tuonnista Suomeen ja Suomen viennistä Venäjälle koneet ja laitteet muodostavat kolmanneksen ja telekommunikaatiosektori viidenneksen. (Tulli, 2004)

2.2 Maakuntien Venäjä-strategiat

Tutkimusryhmän luodessa yrityshaastattelussa käytettyä kysymyslomaketta (liite 1.) taustamateriaalina käytettiin maakuntien olemassa olevia Venäjä-strategioita. Tässä luvussa käsiteltyjen aikaisempien selvitysten lisäksi tutkimusryhmä perehtyi myös Satu Karhapää-Puhakan (2004) jul-

kaisuun Kauppaa yli rajan – Pk-yritysten kokemuksia liiketoiminnasta Pohjois-Karjalassa ja Karjalan tasavallassa 1990-luvulla.

Maakunnat ovat luoneet yritystensä rajan yli tapahtuvaa liiketoimintaa tukevia strategioita (taulukko 2), joissa esitetään visioita tulevaisuudelle sekä määritellään esimerkiksi tukiorganisaatioiden roolit. Etelä-Karjala ja Keski-Karjalan seutukunta esittävät Venäjä-strategioissaan myös suunnitelman yrityksiä palvelevista erityisesti Venäjän-kauppaa varten perustettavista organisaatioista.

Kaakkois-Suomen elinkeinopoliittinen Venäjä-strategia on Etelä-Karjalan, Etelä-Savon ja Kymenlaakson yhteinen Venäjä-strategia. Strategia painottaa vuoden 2010 visiona rajan molemmin puolin sijaitsevien yritysten välistä monipuolista liiketoimintaa, rajan ylittämisen sujuvuutta, Kaakkois-Suomen ja Pietari - Leningrad oblast -alueen houkuttelevuutta sijoittumiskohteena sekä matkailun vilkastuttamista. Strategian onnistunut toteuttaminen edellyttää elinkeinopoliittisten päätöksentekijöiden sitoutumista ja innostumista yhteistyöhön molemmin puolin rajaa. Toteutus edellyttää myös luottamuksellisten suhteiden syntymistä sekä henkilö- ja organisaatiotasolla ja yhteistyön organisointia sekä riittävää resursointia. (Lappeenrannan seudun elinkeino ja matkailu Oy, 2004)

Vuoden 2010 visiona Venäjän-kaupassa Kainuun Venäjän vienti on lisääntynyt nykyisten vientiyritysten laajentuessa sekä uusia vientiyrityksiä on syntynyt 10-20. Uusviennin nähdään suuntautuvan Moskovaan ja Pietariin. Rajan ylittävää tuotannollista yhteistyötä on syntynyt Kainuun ja Luoteis-Venäjän yritysten välille. Myös venäläiselle asiantuntemukselle perustettavia yhteisyrityksiä on syntynyt Kainuuseen aloille, joiden kohdemarkkinat ovat Euroopassa. Vientiyritysten ja konsultointi- ja koulutusorganisaatioiden yhteistyö on myös syventynyt ja verkostoitunut vientirenkaiksi. (Kainuun liitto, 2000)

Taulukko 4. Maakuntien Venäjä-strategiat

Selvitys	Tavoitteet	Tulokset
Kaakkois-Suomen elinkeinopoliittinen Venäjä-strategia (2004)	Luoda yhteinen strategia Etelä-Karjalalle, Etelä-Savolle ja Kymenlaaksolle.	- bCorridor: yhteinen elinkeino-organisaatio ¹
Kainuun Venäjän-kaupan strategia-linjaukset (2000)	Realistisen kuvan muodostaminen Venäjästä markkina-alueena sekä toimia informaationlähteenä alueen yrityksille ja määritellä tukiorganisaatioiden rooli Venäjän-kaupassa.	- Visio vuodelle 2010 - Yleiset toimenpiteet sekä yritysten toimintaympäristöön ja yritystoimintaan vaikuttavat toimenpiteet - Toimenpiteiden resursointi
Pohjois-Karjalan Eurooppa-strategia (2004)	Luoda suunnat kansainvälistymiselle sekä täydentää aikaisemmin julkaistua maakunnan kehittämisohjelmaa.	- Tukirakenteiden rooli rajan yli tapahtuvassa liiketoiminnassa - Venäjä-osaamisen hyödyntäminen
Keski-Karjalan Venäjästrategia (2004)	Selvittää, miten rajan yli tapahtuvaa liiketoimintaa voidaan harjoittaa tehokkaammin.	- Rajaosaamisen strategia eli rajan hyödyntäminen yrittäjyyttä lisäämällä (rajapalvelutoiminta, toimintaedellytykset, toimialakohtainen kehittäminen. - Kärkihanke: Karelia Gateway

Lähteet: Kainuun liitto (2000), Keski-Karjalan seutukunta (2004), Lappeenrannan seudun elinkeino ja matkailu Oy (2004) ja Pohjois-Karjalan liitto (2004).

¹ bCorridor on yhteinen elinkeino-organisaatio, jonka vastuu alueisiin kuuluu koko yhteistyöaluetta koskevat kehittämishankkeen, kuten myös monien palveluiden tarjoaminen. Näihin palveluihin kuuluvat muun muassa rahoitusneuvonta, alihankintayhteistyö, yrityspalvelut, matkailun edistäminen sekä ICT-yhteistyö. (Lappeenrannan seudun elinkeino ja matkailu Oy, 2004)

Pohjois-Karjalan Eurooppa-strategia painottaa Suomen muuttunutta asemaa EU:n ja Venäjän välisenä maarajana. Viron, Latvian, Liettuan ja Puolan liittyttyä EU:hun Suomen itäraja ei ole enää ainoa maaraja EU:n ja Venäjän välillä. Venäjä-osaaminen tulisi olemaan kysytty vientituote tulevaisuudessa entisten sosialististen maiden liittyessä mitä todennäköisemmin Euroopan Unioniin. Kuntien kehittämislaitokset, koulutus- ja tutkimuslaitokset sekä viranomaisorganisaatiot toimisivat tukirakenteina yritys yhteistyölle yli rajan. Venäjän puoleinen infrastruktuuri ja Niiralan kansainvälinen raja-asema vaativat kuitenkin kehitystä vastatakseen paremmin yrityselämän tarpeita. Yritysten tietoutta Venäjän markkinoista ja niiden mahdollisuuksista lisättäisiin koulutuksen ja tiedottamisen kautta, mutta tällaista tukitoimintaa tarvitaan vielä lisää. (Pohjois-Savon liitto, 2004)

Keski-Karjalan Venäjästrategia on viiden Pohjois-Karjalan kunnan (Rääkkylän, Tohmajärven, Värtsilän, Kiteen ja Kesälahden) luoma strategia Keski-Karjalan seutukunnalle. Strategia painottaa pitkälti samoja asioita kuin Pohjois-Karjalan Eurooppa-strategia korostaen myös seutukunnan sijainnin ja Venäjän läheisyyden merkitystä. Strategiassa on luotu myös oma rajaosaamisen strategia eli miten rajaa voidaan hyödyntää edistämällä yrittäjyyttä. Rajaosaamista hyödynnettäisiin luomalla toimintaedellytyksiä uusille yrityksille sekä kehittämällä rajapalvelutoimintaa. Toimialakohtainen kehittäminen kuuluu myös yrittäjyyden edistämiseen ja kehitys on suunniteltu tapahtuvan kolmessa aallossa. Kärkihankkeeksi strategia valitsee Karelia Gateway -rajapalvelukeskuksen perustamisen. (Keski-Karjalan seutukunta, 2004)

Pohjois-Savon maakuntasuunnitelman lähtökohtana on ottaa Venäjän läheisyys huomioon sekä rajayhteistyössä että esimerkiksi tiiviimmässä kaupallisessa yhteistyössä. Pohjois-Savon kansainvälistymisen ja verkostoitumisen osalta yhteistyösuuntana ovat Pietari ja Leningradin alue. Valtatie 5 ja Savon radan kehittäminen tulet palvelemaan vahvasti merkitystään kasvattavan Pietarin yhteyksiä. (Pohjois-Savon liitto, 2002)

Sekä Keski-Karjalan seutukunnan että Kaakkois-Suomen Venäjästrategiaan kuuluu rajan ylitse tapahtuvaa liiketoimintaa palvelevan organisaation perustaminen. Keski-Karjalan Karelia Gateway -kärkihanke on Suomen puolella sijaitseva rajapalvelukeskus, joka koordinoi yritys-pohjaista yhteistyötä. Keskus tarjoaisi palveluja liittyen cross border- kauppaan ja matkailuun sekä päivittäiseen rajanylitykseen liittyviä yritys-, opastus- ja tietopalveluja. Vastaavanlaista palvelutoimintaa harjoittava keskus tullaan perustamaan Venäjän puolella Karelia Gateway -rajapalvelukeskuksen vastinpariksi. (Keski-Karjalan seutukunta, 2004)

Kaakkois-Suomen elinkeinopoliittinen Venäjä-strategian organisointiin liittyvä bCorridor-organisaatio olisi toiminta-ajatukseltaan pitkälti Karelia Gateway -rajapalvelukeskuksen kaltainen. bCorridor on yhteinen elinkeino-organisaatio, jonka vastuu alueisiin kuuluu koko yhteistyöaluetta koskevat kehittämishankeen, kuten myös monien palveluiden tarjoaminen. Näihin palveluihin kuuluvat muun muassa rahoitusneuvonta, alihankintayhteistyö, yrityspalvelut, matkailun edistäminen sekä ICT-yhteistyö. (Lappeenrannan seudun elinkeino ja matkailu Oy, 2004)

Pohjois-Savossa ei varsinaista Venäjä-strategiaa ole tehty, mutta Pohjois-Savon maakuntasuunnitelman lähtökohtana on ottaa Venäjän läheisyys huomioon sekä rajayhteistyössä että esimerkiksi tiiviimmässä kaupallisessa yhteistyössä. Pohjois-Savon kansainvälistymisen ja verkostoitumisen osalta yhteistyösuuntana ovat Pietari ja Leningradin alue. Valtatie 5 ja Savon radan kehittäminen tulisivat palvelemaan vahvasti merkitystään kasvattavan Pietarin yhteyksiä. (Pohjois-Savon liitto, 2002)

2.3 Yrityshaastattelujen tulokset

2.3.1 Haastattelujen tavoitteet

Tässä luvussa esitellään yrityshaastattelujen tulokset liittyen yritysten Venäjän-viennin kehittämiseen (luku 2.3.2) ja yritysten kokemuksiin Venäjän-kaupasta (luku 2.3.3), arviot julkisen vallan tukirakenteiden toiminnasta (luku 2.3.3) sekä toimenpidetoivomukset julkiselle vallalla Venäjän-toimintojen kehittämiseksi (luku 2.3.4).

2.3.2 Haastateltujen yritysten viennin kehitys

Haastatteluissa yrityksiä pyydettiin antamaan tietoja yrityksen toiminnasta liikevaihdon ja henkilöstön osalta vuosilta 2000 ja 2003 sekä arvio tulevaisuudesta vuodelle 2006. Liikevaihdon osalta yrityksiltä pyydettiin myös informaatiota Venäjän-toimintojen prosentuaalisesta osuudesta liikevaihdosta.

Taulukossa 5. on esitetty haastateltujen yritysten Venäjän-toimintojen liikevaihdot sekä liikevaihto ilman Venäjän-toimintoja. Etelä-Karjalassa liikevaihdon lasku vuodesta 2000 vuoteen 2003 johtuu yhden yrityksen liikevaihdon laskusta. Vuosi 2000 oli yrityksen toimialalla eli teollisuusrakentamisessa erittäin hyvä vuosi ja vuodesta 2001 liikevaihto on ollut keskimääräisellä tasolla. Pohjois-Karjalan kohdalla vuoden 2003 liikevaihdon kasvu johtuu siitä, että yksi haastatelluista yrityksistä ei antanut tietoja kuin vuodelta 2003.

Taulukko 5. Haastateltujen yritysten yhteen laskettu liikevaihto maakunnittain

Maakunta	Vuosi	Haastateltujen yritysten yhteenlaskettu liikevaihto	Venäjän-toimintojen osuus haastateltujen yritysten yhteenlasketusta liikevaihdosta
Etelä-Karjala (4 kpl)	2000	33 milj. euroa	19,8 % (6,6 milj. euroa)
	2003	31 milj. euroa	23,5 % (7,3 milj. euroa)
	2006	36 milj. euroa	30,0 % (9,0 milj. euroa)
Pohjois-Karjala (3 kpl)	2000	145 milj. euroa	3,4 % (5,0 milj. euroa)
	2003	184 milj. euroa	6,3 % (11,6 milj. euroa)
	2006	178 milj. euroa	9,1 % (16,1 milj. euroa)
Etelä-Savo (4 kpl)	2000	243 milj. euroa	7,4 % (18,1 milj. euroa)
	2003	228 milj. euroa	11,0 % (25,1 milj. euroa)
	2006	250 milj. euroa	10,4 % (26,1 milj. euroa)
Pohjois-Savo (3 kpl)	2000	226 milj. euroa	3,9 % (8,84 milj. euroa)
	2003	680 milj. euroa	7,7 % (52,3 milj. euroa)
	2006	834 milj. euroa	10,7 % (88,9 milj. euroa)
Kainuu (3 kpl)	2000	1,8 milj. euroa	34,0 % (0,6 milj. euroa)
	2003	2,0 milj. euroa	25,0 % (0,5 milj. euroa)
	2006	2,3 milj. euroa	43,0 % (0,99 milj. euroa)

Kainuussa ja Etelä-Karjalassa haastateltujen yritysten liikevaihdot eivät vaihdelleet suuresti. Kainuusta haastateltujen yritysten yhteenlasketut liikevaihdot ovat muiden maakuntien yrityksiin verrattuna pieniä – haastateltujen yritysten yhteenlaskettu liikevaihto on alle kaksi miljoonaa euroa. Etelä-Savossa yhteenlaskettua liikevaihtoa hallitsee kahden suuren yrityksen liikevaihdot. Yhteenlasketun liikevaihdon lasku vuodesta 2000 vuoteen 2003 johtuu molempien suurten yritysten liikevaihdon laskusta. Vuodesta 2003 vuoteen 2006 toinen yrityksistä ennako

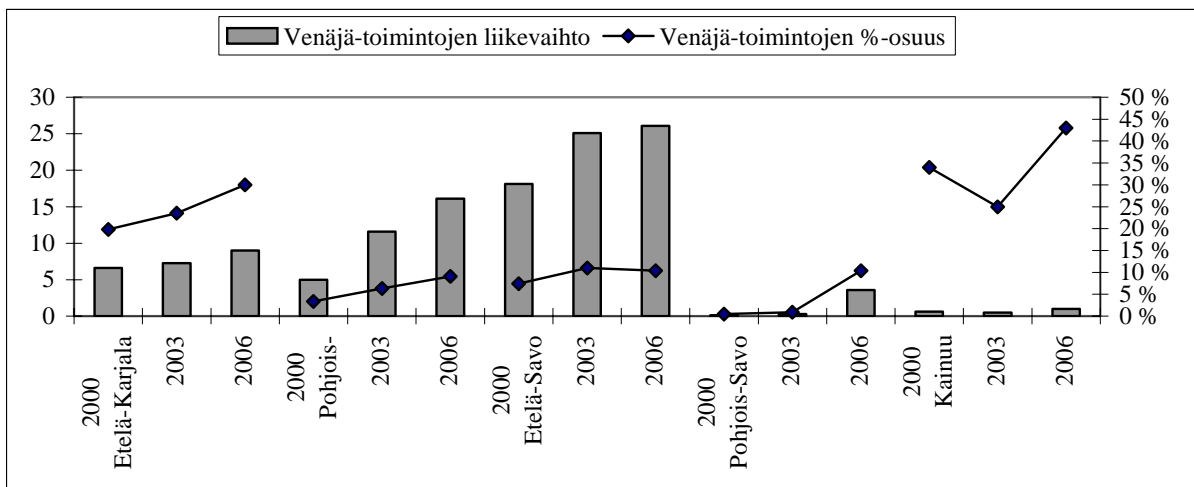
kasvattavansa liikevaihtoaan, mutta toisen tulee arvion mukaan pienemään. Pohjois-Savossa ja Kainuussa liikevaihdon arvioidaan kasvavan.

Haastatelluista yrityksistä 11 arveli liikevaihtonsa kasvavan vuoteen 2006. Venäjän-liikevaihdon arveli myös kasvavan vuoteen 2006 11 yritystä. Kaikki liikevaihdon kasvua ennakoineet yritykset eivät kuitenkaan usko Venäjän-liikevaihdon kasvavan.

Pohjois-Savossa haastateltujen yritysten yhteenlaskettu liikevaihto on suurempi kuin muiden maakuntien, sillä yksi yritys antoi koko Suomen liiketoimintaa vastaavat liikevaihtoluvut eikä vain Pohjois-Savon toimipaikan liikevaihtolukuja.

Suoria sijoituksia eli tuotantoyksiköitä ei ollut yhdelläkään yrityksellä. Yksi eteläkarjalainen yritys kertoi omistavansa tontteja Venäjältä, mutta varsinaisia tuotantoyksiköitä ei ole. Kaksi haastateltua yritystä Etelä-Savosta sanoi tuotantolaitosten olevan mahdollisia tulevaisuudessa. Yksi pohjoissavolainen yritys kertoi, että suunnitelmat tuotantolaitoksen perustamisesta ovat olemassa. Toinen pohjoissavolainen yritys toivoi joskus pystyvänsä perustamaan tuotantoyksikön Venäjän puolelle, mutta totesi sen olevan tällä hetkellä liian vaikeaa lainsäädännön ja yleisen epävarmuuden vuoksi.

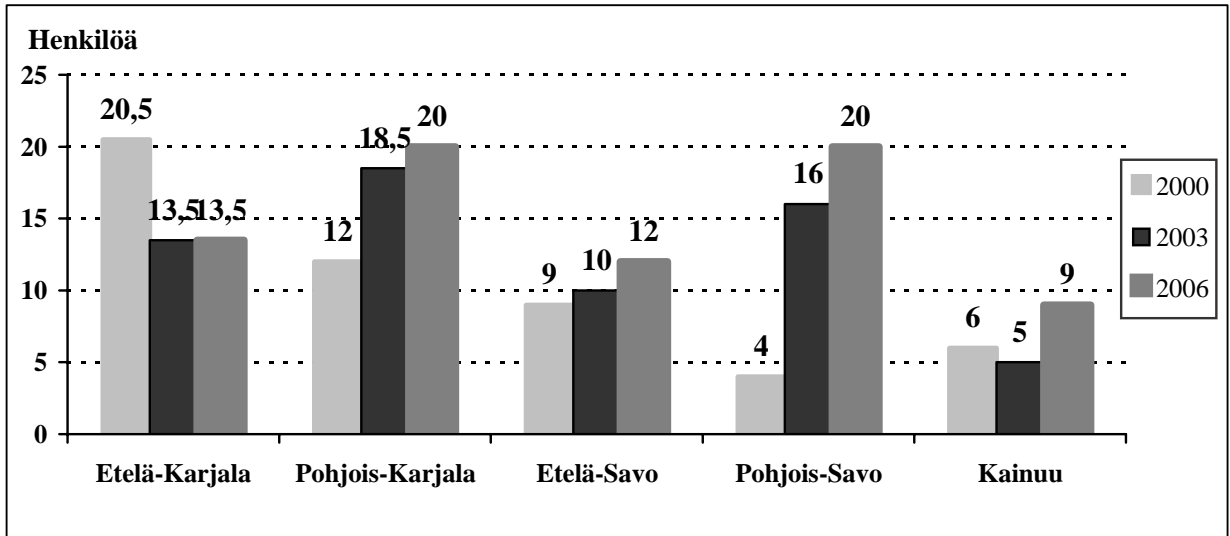
Kuvio 2. Haastateltujen yritysten Venäjän-toimintojen %-osuus liikevaihdosta maakunnittain



Kuviossa 2. vasemmalla puolella pystyakselilla on Venäjän-toimintojen liikevaihto euromääräisenä ja oikealla puolella pystyakselilla on Venäjän-toimintojen prosentuaalinen osuus liikevaihdosta.

Euromääräisesti Venäjän-toimintojen liikevaihto on suurin Etelä-Savossa ja pienin Kainuussa. Kainuussa Venäjän-toiminnot kuitenkin muodostavat prosentuaalisesti suurimman osan liikevaihdosta. Kainuussa yritysten antamat prosenttiluvut vaihtelivat yhdestä prosentista 40 prosenttiin vuonna 2000 ja vuoden 2006 arviona kahdesta prosentista 50 prosenttiin. Etelä-Savossa yritysten ilmoittamissa prosenttiluvuissa oli myös suurta vaihtelua. Muissa maakunnissa vaihtelu oli hyvin pientä.

Kuvio 3. Haastateltujen yritysten Venäjän-toimintojen parissa työskentelevä henkilöstö yhteenlaskettuna maakunnittain



Eniten Venäjän-toiminnot työllistivät yritysten henkilöstöä Suomessa ja Venäjällä vuonna 2000 Etelä-Karjalassa (kuvio 3). Etelä-Karjalassa Venäjän-toimintojen henkilöstön suuruus johtuu yhden yrityksen toimialalla eli teollisuusrakentamisessa kysynnän kasvusta vuonna 2000. Tämä vaikutti myös huomattavasti yrityksen liikevaihtoon. Vuodesta 2003 yritys on ollut sekä henkilöstön määrältään että liikevaihdoltaan keskimääräisellä tasolla.

Vuonna 2003 Venäjän-toiminnot työllistivät eniten Pohjois-Karjalassa ja arviona vuodesta 2006 Pohjois-Karjalan ja Pohjois-Savon haastatellut yritykset työllistävät Venäjän-toiminnoillaan 20 henkeä molemmat. Pohjois-Savon henkilöstömäärän kasvu johtuu yhden yrityksen huomattavasta kasvusta liikevaihdossa (vuosi 2000: 200 milj. euroa, vuosi 2003: 650 milj. euroa, vuosi 2006: 800 milj. euroa). Pohjois-Savossa pylväät muodostuvat vain yhden yrityksen henkilöstömäärästä. Kahdella muulla yrityksellä Pohjois-Savossa kukaan ei päätoimisesti hoida Venäjän-toimintoja.

2.3.3 Haastateltujen yritysten kokemukset Venäjän-kaupasta

Haastattelussa yhtenä osiona tiedusteltiin yrityksiltä kokemuksia Venäjän-kaupasta. Kysymys jaettiin neljään osaan: 1) motiivit Venäjän-kaupalle, 2) myönteiset kokemukset, 3) vaikeudet ja epäonnistumiset sekä 4) kehityspyrkimykset. Seitsemästätoista haastatellusta 13 mainitsi Venäjän-kaupan olevan tärkeää yritykselle, sillä Venäjä on lähellä sijaitseva iso, potentiaalinen ja kasvava markkina-alue. Näistä motiiveista poikkeavia olivat Pohjois-Karjalan yrityksen maininta venäläisten asiakkaiden vakavaraisuudesta. Eteläsavolaiselle yritykselle Venäjä on ylijäämäraaka-ainemarkkina ja Pohjois-Savosta yksi yritys sanoi korvausinvestointien osalta venäläisen luottavan enemmän länsimaiseen laatuun.

Myönteiset kokemukset

Kysyttäessä myönteisiä kokemuksia Venäjän-kaupassa useimmin mainittiin markkinoinnin onnistuminen (taulukko 6). Markkinoinnin onnistuminen -käsitteen alle on koottu kokemukset sekä asiakassuhteiden onnistumisesta että itse markkinoinnin onnistumisesta. Asiakassuhteiden onnistumiseksi on tässä nähty yritysten kommentit koskien projektien onnistumista ja asiakkai-

den tarpeiden tyydyttämistä, kasvun saavuttamista, viennin kasvattamista sekä vakioasiakkaiden saamista Venäjältä. Markkinoinnin onnistuminen -käsitteen alla ovat kommentit liittyen nimen saamiseen omalta toimialalta, hyvä maine, tuotteiden arvostus sekä eteläsavolaisen yrityksen kommentti yleisestä myönteisestä suhtautumisesta Venäjän-toimintaa yrityksen sisällä.

Taulukko 6. Myönteiset kokemukset Venäjän-kaupasta

	Yhteensä	Etelä-Karjala	Pohjois-Karjala	Etelä-Savo	Pohjois-Savo	Kainuu
1. Markkinoinnin onnistuminen	13	4	3	3	1	2
2. Yhteistyökumppaneiden löytäminen	4			2	1	1
3. Rekrytointi	2		1		1	

Yhteistyökumppaneiden löytäminen mainittiin yritysten kommentteissa koskien myönteisiä kokemuksia toiseksi useimmin. Etelä-Savosta yksi yritys koki myönteisenä pitkäjänteisten yhteistyökumppaneiden löytymistä ja toinen eteläsavolainen yritys mainitsi yhteistyön venäläisten kanssa olevan helppoa. Pohjois-Savosta yksi yritys korosti partnership-ajattelun olevan Venäjällä hyvin kehittyneenä. Yksi kainuulainen yritys mainitsi päässeensä suurehkon venäläisen konepajan alihankkijaksi venäläisen yhteistyökumppaninsa ansiosta.

Rekrytointiin liittyvät seikat mainitsi myönteisinä kokemuksina kaksi yritystä. Pohjoiskarjalainen yritys mainitsi onnistumisena oikeiden työntekijöiden löytämisen oikeille paikoille Venäjän edustustoon. Samalla yritys myös kertoi työntekijöiden oikeaoppisen palkkaamisen ja irtisanomisen olevan Venäjän lainsäädännön mukaan vaikeaa. Toinen yritys Pohjois-Savosta kertoi olevansa yllättyneet, kuinka hyvin Venäjällä on saatavilla osaavaa, motivoitunutta työvoimaa.

Vaikeudet ja epäonnistumiset

Taulukko 7. Vaikeudet ja epäonnistumiset Venäjän-kaupassa.

	Yhteensä	Etelä-Karjala	Pohjois-Karjala	Etelä-Savo	Pohjois-Savo	Kainuu
1. Lainsäädäntö	13	3	3	4	2	1
2. Yhteistyö- ja asiakassuhteisiin liittyvät ongelmat	8	2		2	2	2
3. Kieliongelmat	3				2	1

Suurimmaksi vaikeudeksi yritykset mainitsivat Venäjän-kaupassa lainsäädännön (taulukko 7). Etelä-Karjalasta yksi yritys mainitsi byrokraattisuuden ja tullaustenmenettelyjen aiheuttavan ongelmia, toinen nimesi vaikeuksiksi epävarmuuden ja viranomaisten mielivaltaisuuden ja kolmas liitti myös suurimmat Venäjän-kaupan vaikeudet tullauksiin ja viranomaistoimintaan. Pohjois-Karjalasta kaksi yritystä mainitsi myyntikonttorin tai edustuston perustamisen olevan vaikeaa Venäjän lainsäädännön mukaan ja toinen sanoi työntekijöiden palkkaamisen ja irtisanomisen olevan myös hankalaa. Yritys kertoi myös sillä olevan ongelmia tullin kanssa liittyen kotitullausjärjestelmään. Pohjois-Karjalasta yksi yritys mainitsi myös erityiskuljetuksien osal-

ta rajamuodollisuuksien vaikeuttavan vientiä ja toinen lisäsi sillä olleen ongelmia myös tuotemerkkien rekisteröinnin kanssa.

Etelä-Savosta kolme haastatellusta neljästä yrityksestä mainitsi tullin aiheuttavan ongelmia ja neljäs sanoi vaikeuksien liittyvän Venäjän epävarmaan tilanteeseen. Pohjois-Savosta ja Kainuusta yksi yritys mainitsi myös tullin ja rajamuodollisuuksien aiheuttavan ongelmia ja toinen pohjoissavolainen yritys kertoi Venäjän lain vaativan hyvin tarkkaa dokumentaatiota palvelusta, joka tarjotaan muualla kuin Venäjällä. Yritys kertoi maksujen saamisen palveluista olevan vaikeaa venäläisen lainsäädännön vuoksi.

Toiseksi useimmin yritykset mainitsivat vaikeuksien ja epäonnistumisten liittyvän Venäjän-kaupassa yhteistyö- ja asiakassuhteisiin. Kaksi yritystä (Etelä-Karjala ja Kainuu) olivat kärsineet luottotappioista. Etelä-Karjalasta yksi yritys sanoi olevan välillä vaikeaa täyttää venäläisen asiakkaan odotuksia, sillä venäläinen asiakas on vaativa sekä laatumietoinen. Etelä-Savosta yksi yritys mainitsi yrityksen epäonnistuneen yhteistyökumppaneiden valinnassa ja toinen yritys ei ollut toiveista huolimatta saavuttanut laajempaa markkina-avautumista Venäjällä. Pohjois-Savosta yksi yritys mainitsi ongelmalliseksi projektien aikataulujen pitävyyden ja sen, että venäläisillä ei ole juuri kokemusta projektitoiminnasta. Toinen pohjoissavolainen yritys kertoi epäonnistuneensa hinnoittelussa Venäjällä ja totesikin toimintaedellytysten Venäjällä olevan heikot, mikäli yritys toimii länsimaisella hinnoittelupolitiikalla. Yksi kainuulainen yritys mainitsi myös Venäjällä maksusuoritusten olevan usein hankalaa ja tämä viivästyttää usein kauppaja.

Kysyttäessä vaikeuksia ja epäonnistumisia liittyen Venäjän-kauppaan kolme yritystä mainitsivat myös kieliongelmat. Yksi yritys Pohjois-Savosta kertoi englannin kielitaidon olevan heikkoa Venäjällä, ja toinen pohjoissavolainen yritys tarvitsisi pätevän teknisen tulkin Venäjälle. Myös kainuulaisella yrityksellä on ollut ongelmia tulkin kanssa. Yksi yritys 17:sta haastatelluista mainitsi, ettei sillä ole ollut epäonnistumisia Venäjän-kaupan suhteen.

Kehityspyrkimykset

Taulukko 8. Kehityspyrkimykset Venäjän-kaupassa

	Yhteensä	Etelä-Karjala	Pohjois-Karjala	Etelä-Savo	Pohjois-Savo	Kainuu
1. Myynti ja markkinointi	7	2	2		1	2
2. Markkina-alueen tarkempi kartoitus	3		1	2		
3. Tuotteen kehittäminen	3		1	1	1	

Useimmin mainittu kehityspyrkimys liittyen Venäjän-kauppaan oli myynnin ja markkinoinnin kehittäminen (taulukko 8). Etelä-Karjalasta yksi yritys mainitsi toimitusvarmuuden parantamisen sekä toinen sopeutumisen muuttuvaan ympäristöön. Pohjois-Karjalasta yksi yritys näki tiedon- saannin parantamisen ja oman myyntiverkoston kattavuuden kehittämisen olennaisina oman toiminnan kehityskohteina. Toinen yritys toivoi tulevaisuudessa pystyvänsä perustamaan rajavastuuyhtiön sekä tarjoamaan tullauspalveluita asiakkaille. Pohjois-Savosta yksi yritys katsoi tarpeelliseksi lisätä asiakastapaamisten määrää sekä parantaa yrityksen työntekijöiden kielitaitoa. Kainuusta yksi yritys tulee kehittämään omaa markkinointia ja tiedottamistaan ja toinen totesi yrityksen voivan olla aktiivisempi Venäjän suhteen, mutta nyt yrityksellä ei kuitenkaan ole omassa tuotannossa ylimääräistä kapasiteettia, jotta Venäjän markkinoille voitaisiin harkita laajamittaisempaa siirtymistä.

Markkina-alueen tarkemman kartoituksen, kuten myös tuotteen kehittämisen, näki olennaisena kehityskohteena kolme yritystä. Yksi yritys Pohjois-Karjalasta totesi huolellisen valmistautumisen ja taustojen selvittämisen olevan edellytyksenä uusille markkinoille astuttaessa. Yksi yritys Etelä-Savosta suunnitteli kohdennettujen markkinoiden läpikäyntiä Venäjän osalta ja toinen toivoi lisää asiantuntemusta ja osaamista Venäjästä.

Tuotteen kehittämisestä pohjoiskarjalainen yritys toivoi pystyvänsä tarjoamaan lisäarvoa asiakkaille paremmin tulevaisuudessa esimerkiksi uusien tuotteiden muodossa. Etelä-Savosta yksi yritys toivoi löytävänsä erityisesti Venäjän markkinoita varten suunniteltuja tuotteita. Pohjois-Savosta yksi yritys aikoo keskittyä parantamaan materiaalien laadun esittelemistä asiakkaille.

2.3.4 Tukirakenteiden toiminta

Haastatteluissa yrityksiltä tiedusteltiin arvioita eri päättäjien ja organisaatioiden tärkeydestä Venäjän-kaupan näkökulmasta. Haastatteluun oli koottu yhteensä 19 erilaista tahoja, joille jokaiselle yrityksiä pyydettiin antamaan arvosana yhdestä viiteen (1 = merkityksetön ... 5 = erittäin tärkeä) sekä myös kommentoimaan sanallisesti esimerkiksi kyseisen tahon aktiivisuutta tai millaisia toimintoja kyseisiltä tahoilta tarvittaisiin. Ero tärkeimmän ja merkityksettömimmän tahon keskiarvojen välillä oli selvä, mutta tärkeimpien viiden ja merkityksettömimpien viiden päättäjän/organisaation väliin jäin yhteensä 9 eri päättäjää/organisaatiota hyvin pienellä marginaalilla.

Haastatteluissa esitetty lista eri päättäjien ja organisaatioiden tärkeydestä Venäjän-toimintojen kehittämiseksi on tässä raportissa liitteenä 1. (kysymyslomake: kohta 12). Kaikkien yrityksiltä kysytyjen päättäjien ja organisaatioiden tärkeydestä lasketut keskiarvot ovat liitteessä 2.

Parhaimmat arvosanat

Taulukko 9. Tärkeimmät päättäjät ja organisaatiot Venäjän-toimintojen kehittämisessä

	Keskiarvo	Annetut arvosanat ²					Ei vastanneita
		1	2	3	4	5	
1. Maan hallitus	4,3	0	1	2	4	8	2
2. Tulli	4,1	1	1	1	6	8	0
3. KTM, LVM, UM	3,9	0	1	4	5	5	2
4. Yritysten yhteistyö kuten vientirenkaat	3,7	0	1	4	7	2	3
5. Suomalais-venäläinen talouskomissio	3,6	0	2	5	2	4	4

Kysyttäessä yrityksiltä arvioita eri päättäjien ja organisaatioiden tärkeydestä Venäjän-toimintojen kehittämisessä, maan hallitus koettiin yritysten keskuudessa tärkeimmäksi (taulukko 9). Arvosana-asteikolla yhdestä viiteen (1=merkityksetön ... 5=erittäin tärkeä), maan hallitus sai arvosanakseen 4,27. Hallituksen merkitystä kysyttäessä yksi yritys sekä Etelä-Karjalasta että Pohjois-Savosta jätti vastaamatta. Yksi eteläkarjalainen yritys koki hallituksen olevan hyvin tärkeä, mutta toisaalta haluton toimimaan Venäjän-kaupan edistämiseksi. Etelä-Savossa hallitus koettiin tärkeäksi puitteiden ja toimintalinjojen luomisessa, ja Pohjois-

² 1 = erittäin tärkeä ... 5 = merkityksetön

Karjalassa hallituksen katsotaan päättävän tulla-asioiden kehittymisestä. Pohjois-Savosta yksi yritys toivoi hallitukselta verovähennyksiä viennin lisäämiseksi.

Toiseksi tärkein taho Venäjän-toimintojen kehittämisessä on yritysten mielestä tulli. Etelä-Karjalassa tullin sanottiin olevan tärkein esitetyistä päättäjistä ja organisaatioista. Yksi yritys kommentoi tullin tärkeyttä kertomalla sen pystyvän jarruttamaan ja edistämään täydellisesti Venäjän-kauppaa. Etelä-Karjalassa katsottiin, että henkilöliikenteen kulkeminen rajan yli on helpottunut, mutta tullaustoiminta on edelleen vaikeaa. Kainuussa erityisesti Venäjän puoleinen tulli koettiin tärkeäksi ja Pohjois-Savosta yksi yritys koki tullin liian byrokraattiseksi ja toivoi tullilainsäädännön kehittymistä. Eteläsavolaiset ja pohjoiskarjalaiset yritykset eivät esittäneet kommentteja koskien tullia.

Kauppa- ja teollisuusministeriö, Liikenne- ja viestintäministeriö sekä Ulkoasiainministeriö koettiin kolmanneksi tärkeimmäksi tahoksi. Eteläkarjalainen yritys totesi olevan toivoa edes jonkinlaisista lopputuloksista, kun asioita lähdetään viemään eteenpäin ministeritasolla. Etelä-Savossa ministeriöt katsottiin tärkeiksi toimintalinjojen sopimisessa, erityisesti yksi yritys mainitsi ministeriöiden toiminnan tärkeänä eläinlääkäri- ja lupakäytäntöjen osalta. Toisaalta toinen eteläsavolainen yritys kuitenkin toivoi ministeriöiltä pitkäjänteisempää suunnittelua ja hedelmällisempää yhteistyötä venäläisten kanssa.

Neljänneksi tärkeimmäksi Venäjän-kauppaan vaikuttavaksi tahoksi yritykset nostivat yritysten yhteistyön, kuten vientirenkaat. Etelä-Karjalasta yksi yritys toivoi vientirengastoiminnan jatkojalostamista ja totesi tällaisen toiminnan auttavan erityisesti pieniä alkavia yrityksiä. Pohjois-Karjalassa korostettiin myös yritysten välisen yhteistyön tärkeyttä sekä todettiin yhteistyön auttavan kustannuksien leikkaamisessa. Pohjois-Savossa yksi yritys mainitsi erityisesti Finpron vientirenkaat.

Viidenneksi tärkeimmäksi yritykset arvioivat Suomalais-venäläisen talouskomission, vaikka yksi yritys eteläkarjalasta epäilikin, että saako tämä taho mitään konkreettista aikaan. Muiden maakuntien yritykset eivät kommentoineet sanallisesti Suomalais-venäläisen talouskomission merkitystä.

Listan ulkopuolelle jääneistä organisaatioista verraten korkeat arvosanat saivat myös Finnvera (3,43) ja TE-keskukset (3,14). Näitä organisaatioita pidettiin yritysten kansainvälistymistä parhaiten tukevin organisaatioina Keskuskauppakamarin (2003) selvityksessä, jossa liki kolmasosa vastanneista ilmoitti TE-keskuksen tukevan yritysten kansainvälistymistä erittäin hyvin tai hyvin. Finnveran toimintaan puolestaan oltiin tyytyväisimpiä Pohjois-Savossa (Keskuskauppakamari, 2003).

Heikoimmat arvosanat

Taulukko 10. Heikoimman arvosanan saaneet päättäjät ja organisaatiot Venäjän-toimintojen kehittämisessä

	Keskiarvo	Annetut arvosanat ³					Ei vastanneita
		1	2	3	4	5	
1. Läänit	1,9	4	4	3	0	0	6
2. Maakuntaliitot	2,0	4	4	0	2	0	7
3. Kunnat	2,3	4	1	5	1	0	6
4. Kehitysyhtiöt	2,54	3	4	3	2	1	4
5. Sitra	2,7	1	4	5	2	0	5

³ 1 = merkityksetön ... 5 = erittäin tärkeä

Heikoimman arvosanan yritykset antoivat lääneille arvioidessaan eri päättäjien ja organisaatioiden vaikutusta Venäjän-toimintojen kehittämisessä (taulukko 10). Pohjois-Savossa todettiin, että läänien kuten kaupunkienkin hyvistä Venäjän-suhteista voi olla apua yritysten vientitoiminnassa. Pohjois-Savosta toivottiin myös, että läänit ja kaupungit voisivat tukea yrityksiä paikkakuntaakohtaisesti.

Toiseksi heikoimman arvosanan sai maakuntaliitot ja kolmanneksi heikoimman kunnat. Pohjois-Savosta yksi yritys ei nähnyt läänejä, maakuntaliittoja eikä kuntia tärkeinä monikansallisen yhtiön näkökulmasta, ja Pohjois-Karjalassa yksi yritys totesi, ettei näiden kolmen tulisi sekaantua yritysten liiketoimintaan. Etelä-Karjalassa yksi yritys toivoi kuntien tarjoavan Venäjä-palveluja kuten esimerkiksi elinkeinopalveluja.

Toiseksi heikoimman arvosanan yritykset antoivat kehitysyhtiöille. Vain yksi pohjoiskarjalainen yritys kommentoi kehitysyhtiötä sanoen niiden olevan suurelle yritykselle merkityksettömiä, mutta pienelle tärkeitä.

Viidenneksi huonoimman arvosanan sai Sitra. Vain yksi yritys Kainuusta kommentoi Sitran olevan yleisesti hyödyllinen.

Vastanneiden aktiivisuus

Taulukko 11. Inaktiivisuusaste maakunnittain

	Ei vastausta	Haastateltujen lukumäärä	Inaktiivisuusaste
1. Kainuu	4	3	1,3
2. Etelä-Savo	16	4	4
3. Pohjois-Karjala	13	3	4,3
4. Etelä-Karjala	19	4	4,75
5. Pohjois-Savo	17	3	5,7

Arviot julkisen vallan tukirakenteiden toiminnasta – osiosta laskettiin myös maakuntien inaktiivisuusaste (taulukko 10), joka kuvastaa yritysten halukkuutta arvioida julkisen vallan päättäjien ja organisaatioiden toimintaa. Maakunnittain laskettiin yhteen, kuinka monta kertaa haastattelut yritykset jättivät antamatta arvosanan listassa esitetyille päättäjille ja organisaatioille. Tämä luku jaettiin haastattelujen lukumäärällä maakunnittain. Halukkaimpia arvioimaan viranomaisten toimintaa olivat kainuulaiset yritykset, kun taas Pohjois-Savossa oltiin haluttomimpia arvioimaan viranomaisten toimintaa arvosanoin. Eniten sanallisia kommentteja antoivat Etelä-Karjalan ja Pohjois-Karjalan yritykset.

2.3.5 Toimenpidetoivomukset julkiselle vallalle

Haastattelujen yhteydessä yritykset saivat esittää julkiselle vallalla toimenpidetoivomuksia maakuntatasolla ja valtakunnallisella tasolla sekä myös yritysten yhteistyötä koskevia toivomuksia.

Valtakunnallinen taso

Julkiselle vallalle valtakunnallisella tasolla esitetyistä toimenpiteistä raja- ja tullimuodollisuuksiin vaikuttaminen oli yleisin toivomus (taulukko 12). Haastatelluista 17:sta yrityksestä peräti yhdeksän mainitsi tullin aiheuttavan ongelmia ja epävarmuutta kysyttäessä kokemuksia

Venäjän-kaupan suhteen. Yritys Pohjois-Savosta kertoi ongelmistaan kotitullausjärjestelmän kanssa ja toinen erityiskuljetuksiin liittyvistä lupaongelmista.

Toiseksi yleisin toivomus yritysten toivelistalla oli viennin edistämiseen liittyvät informaation ja rahoituksen jakaminen. Pohjois-Karjalassa toivottiin takuujärjestelyjen selvittämistä sekä Finproilta leasing-järjestelmän kehittämistä. Etelä-Savossa yritys toivoi julkisen vallan jakavan enemmän informaatiota liittyen vientitukeen. Pohjois-Savossa toivottiin riskirahoituksen järjestymistä sekä yleisesti viennin edistämistä Venäjälle.

Hallitusten väliset neuvottelut kohdistuvat myös raja- ja tullitoiminnan kehittämiseen. Nämä kaksi toimenpidetoivomusta on esitetty erillisenä toimenpidetoivomuksena, koska toiveen esittäneet kaksi yritystä nimesivät myös tahon eli maan hallituksen, jonka tulisi vaikuttaa tullitoimintaan.

Taulukko 12. Yritysten esittämät toimenpidetoivomukset julkiselle vallalla valtakunnallisella tasolla

	Yhteensä	Etelä-Karjala	Pohjois-Karjala	Etelä-Savo	Pohjois-Savo	Kainuu
1. Raja- ja tullimuodollisuuksien parantaminen	8	1	1	2	2	2
2. Viennin edistäminen (rahoitus ja informaatio)	5		2	1	2	
3. Hallitusten väliset neuvottelut	2	1	1			
4. Venäjän ja EU-lainsäädännön harmonisointi	2		1	1		

Neljänneksi useimmin yritykset toivovat Venäjän ja EU-lainsäädännön harmonisointia. Tähän liittyen yritys Pohjois-Karjalasta toivoi yhtenäisen arvonlisäverojärjestelmän syntymistä Suomen ja Venäjän välille sekä yksi yritys Etelä-Savosta toivoi Venäjän määräysten harmonisointia ja yhdenmukaistamista EU-käytännön kanssa.

Näiden kehittämisideoiden lisäksi yksi yritys ehdotti rakennusalan delegaation perustamista. Tässä delegaatiossa olisi mukana päättäjiä sekä Suomesta että Venäjältä. Sama yritys toivoi myös, että valtion poliitikot osallistuisivat suurimpiin rakennusalan projekteihin.

Yritys Etelä-Karjalassa ei nähnyt julkisella vallalla olevan maakuntatasolla vaikutusmahdollisuuksia ja toinen näki vaikutusmahdollisuuksien sekä maakuntatasolla että valtakunnallisella tasolla olevan hyvin rajalliset. Kolmas tähdensi valtakunnallisella tasolla kaupankäynnin perustuvan yritysten välisiin sopimuksiin eikä maiden välisiin sopimuksiin. Etelä-Savosta yksi yritys ei esittänyt toimenpidetoivomuksia lainkaan.

Keskuskauppakamarin (2003, s. 17) selvityksen mukaan suomalaisyritykset ovat sitä mieltä, että kansainvälistymiskoulutusta on saatavissa riittävästi tai jopa yli tarpeen. Kuitenkin tämän tutkimuksen puitteissa tehdyissä yrityshaastatteluissa paljastui, että yritykset tarvitsevat lisäinformaatiota helpottamaan Venäjän-vientiponnistelujaan. Erityisesti yliopistojen ja ammattikorkeakoulujen toivottiin tarjoavan tällaista tietoa (taulukko 12).

Etelä-Karjalassa yksi yritys toivoi korkeakoulujen tutkimustyön lisääntyvän. Pohjois-Karjalassa yksi yritys toivoi korkeakoulujen, ammattikorkeakoulujen ja vientirenkaiden välittävän informaatiota Venäjältä. Yritys ehdotti, että suomalaiset opiskelijat toimitaisivat Venäjältä käsin informaatiokanavina Suomeen. Maakunnallisella tasolla toivottu tutkimus ja informaatio sisältää myös etelä-

savolaisen yrityksen toivomuksen tien tasoittamisesta yrityksille, jotka suunnittelevat Venäjän kauppaa. Kynnys Venäjän-kaupan aloittamiseksi saattaa olla korkea liittyen esimerkiksi markkinatilanteeseen ja kielitaitoon. Toinen yritys Etelä-Savosta toivoi informaation jakamista koskien vientitukea. Pohjois-Savosta yksi yritys toivoi korkeakoulujen ja ammattikorkeakoulujen suuntautuvan enemmän Venäjä-tutkimukseen ja Venäjä-ohjelmien eteenpäin viemiseen. Kainuusta yksi yritys toivoi ennakkotietoa Venäjän projekteista ja toinen toivoi Kainuun ammattikorkeakoulun tekevän enemmän yhteistyötutkimuksia Venäjän vastaavien oppilaitosten kanssa.

Taulukko 13. Yritysten esittämät toimenpidetoivomukset julkiselle vallalle maakunnallisella tasolla

	Yhteensä	Etelä-Karjala	Pohjois-Karjala	Etelä-Savo	Pohjois-Savo	Kainuu
1. Tutkimus ja informaatio ⁴	7	1	1	2	1	2
2. Vientiyritysten rahallinen tuki	5	3	1	1		
3. Venäläisten henkilöresurssien lisääminen (tulkki, kontakti, kouluttaja)	3	2				1
4. Muut	3			1	1	1
5. Koulutus	1				1	

Vientiyritysten rahallista tukemista toivottiin yhteensä viidesti. Etelä-Karjalassa yritykset voivat vientitakuiden tehostamista sekä TE-keskuksen toimimista riskinjakajana erityisesti pk-sektorin vientitoiminnassa. Yksi yritys toivoi myös vientiyrityksen investointien tukemista myös Suomessa liittyen esimerkiksi varastotiloihin. Pohjois-Karjalassa yksi yritys toivoi teknologiakeskusten yhteistyötä rajan yli. Tämä toive on sijoitettu kohtaan neljä siksi, että kiinteistöt olisivat suomalaisten omistuksessa. Etelä-Savon yrityksen toivomus tien tasoittamisesta Venäjän-kauppaa suunnitteleville yrityksille on sijoitettu myös tähän, sillä yritys ei eritelletty tarkemmin, millaisesta tien tasoittamisesta on kyse (informatiivinen vai rahallinen apu).

Henkilöresurssien lisäämistä toivoivat yhteensä kolme yritystä. Etelä-Karjalasta yritys toivoi venäläisten käyttämistä kouluttajina. Esimerkiksi TE-keskus voisi luoda tällaisen tukiorganisaation. Toinen yritys Etelä-Karjalasta toivoi Venäjälle sijoitettavaa henkilöä, joka hankkisi yrityksille kontakteja. Kainuulainen yritys toivoi maakunnan palkkaavan tulkin avustamaan yrityksiä venäläisten yritysten kanssa käytävissä neuvotteluissa.

Kohta 4. Muut sisältää kolme toivomusta, yksi Pohjois-Savosta, johon liittyy liikkumisen ja työlupien saannin helpottamiseen ilman ammattiliittojen vaikutuksia ja toinen Kainuusta, johon liittyy turpeen huomioon ottaminen energiapoliittisia ohjelmia laadittaessa. Kolmas on eteläsavolaisen yrityksen toivomus tieverkoston parantamisesta Mikkelistä rajalle.

Lisäksi yritys Pohjois-Savosta toivoi Venäjä-ilmion tukemista, johon liittyy venäjänkielen, kulttuurin ja bisneksen opiskelun tukeminen.

Pohjois-Karjalasta kaksi yritystä ja Pohjois-Savosta yksi yritys ei esittänyt toiveita maakuntatasolla.

Yritysten välistä yhteistyötä koskevat toimenpidetoivomukset liittyivät yhteismarkkinointiin, yhteiseen toimintaan sekä yhteisiin kontakteihin (taulukko 14). Yksi yritys Etelä-Karjalasta toivoi myös vientirengastoiminnan jatkojalostamista.

⁴ Yliopistoilta ja ammattikorkeakouluilta saatu informaatio sekä informaatio koskien viennin edistämistä.

Taulukko 14. Yritysten esittämät toimenpidetoivomukset koskien yritysten välistä yhteistyötä

	Yhteensä	Etelä-Karjala	Pohjois-Karjala	Etelä-Savo	Pohjois-Savo	Kainuu
1. Yhteismarkkinointi	7	1	2	1	1	2
2. Yhteinen toiminta (esim. toimitukset)	5	1	3	1		
3. Yhteiset kontaktit	1			1		
4. Vientirengastoiminnan kehittäminen	1	1				

Pohjois-Karjalasta kahden yrityksen toivomukset liittyivät yhteisiin markkinointikanaviin ja kattavampaa markkinointiverkostoon toisiaan täydentävien tuotteiden osalta sekä yhteisiin esiintymisiin Venäjän messuilla. Etelä-Savosta yritys toivoi yhteisiä vienninedistämisperaatioita, Pohjois-Savosta yksi yritys toivoi myös toisiaan täydentävien tuotteiden yhteismarkkinointia, sillä etenkin Moskova on kallis alue markkinoinnin näkökulmasta ja Kainuusta kahden yrityksen toiveet liittyivät yritysten osaamisen tuomiseen esille sekä Kuhmon markkinointiin turvallisena ja luotettavana ostospaikkana.

Yhteiseen toimintaan liittyvät toivomukset koskivat Etelä-Karjalan osalta yhteisten liittymien ja vientirenkaiden muodostamista ja Pohjois-Karjalan osalta pienten toimitusten yhdistelemistä suuremmiksi, informaatio- ja koulutustilaisuuksien järjestämistä yhdessä saman maakunnan Venäjän viejien kanssa sekä yhteistyön lisäämistä rakennushankkeiden yhteydessä.

Etelä-Savon haastatelluista yrityksistä yksi toivoi alakohtaisia hankkeita, joissa etsittäisiin yhteisiä vientikanavia. Yhteisiä kontakteja toivoi yritys Etelä-Savosta. Yrityksen mielestä yritysten tulisi tehdä enemmän yhteistyötä, johon sisältyisi myös viranomaisapua kontaktien luomisessa. Haastatelluista kaksi yritystä (Etelä-Karjala ja Pohjois-Savo) näkivät kuitenkin, että yritysten väliselle yhteistyölle ei ole edellytyksiä, sillä kilpailu on liian kovaa yritysten välillä. Tältä osin tulokset olivat yhtenäisiä Keskuskauppakamarin (2003, s. 20) selvityksen kanssa, jossa yritykset uskoivat kilpailukykyensä paranevan tekemällä yhteistyötä markkinointiin, koulutukseen ja tuotantoon liittyen. Samalla kuitenkin peräti 40 % haastatelluista yrityksistä ilmoitti, ettei tutkimus- ja kuljetusyhteistyöstä olisi positiivista vaikutusta yritysten kilpailukykyyn.

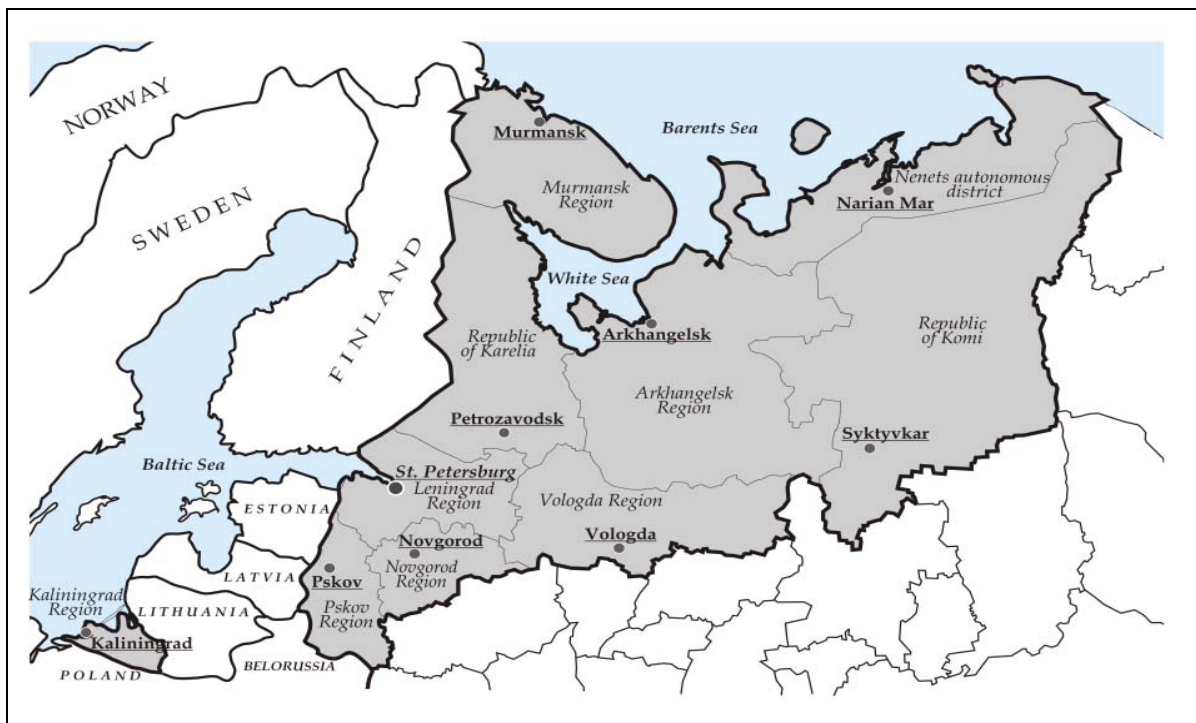
3 Luoteis-Venäjä yhteistyöalueena

3.1 Luoteis-Venäjän taloudellinen kuvaus

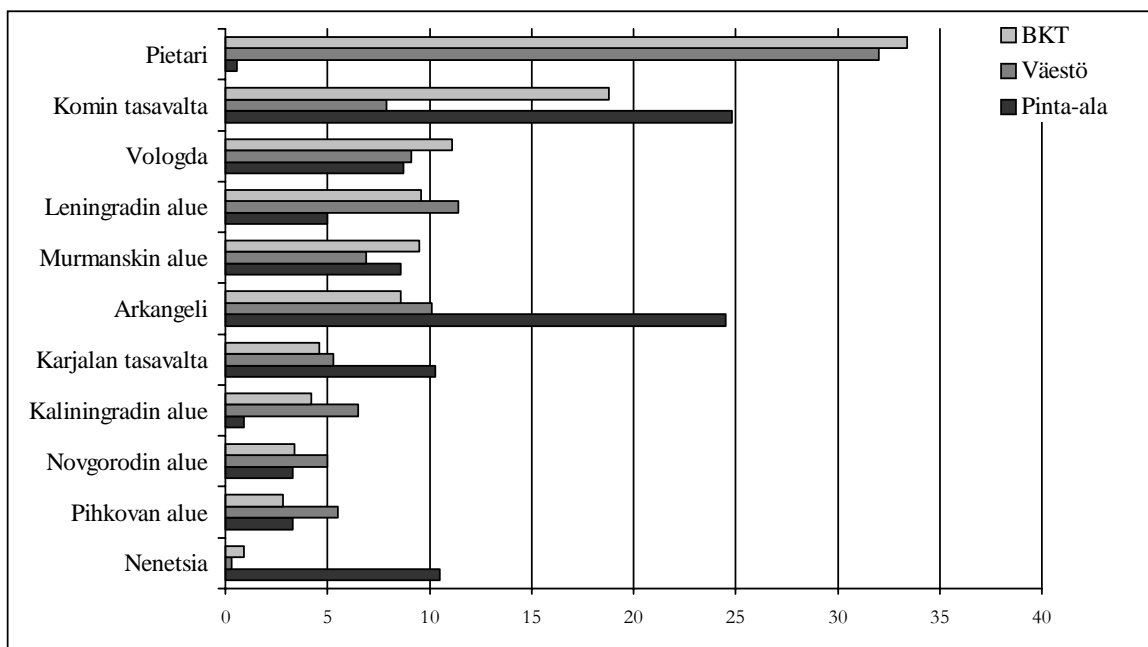
Luoteis-Venäjään kuuluu yhteensä 11 aluetta (kuvio 4.), jotka ovat Karjalan tasavalta, Komin tasavalta, Nenetsian autonominen alue, Arkangelin, Murmanskin, Vologdan, Leningradin, Novgorodin, Pihkovan alue ja Kaliningradin alueet sekä Pietari. Pietari toimii Luoteis-Venäjän hallinnollisena keskuksena.

Pietari on perinteisesti ollut Luoteis-Venäjän taloudellinen keskus ja Pietarin alueella muodostuukin kolmannes koko Luoteis-Venäjän bruttokansantuotteesta. Viime vuosien aikana erot Luoteis-Venäjän alueiden välillä ovat kasvaneet entistä suuremmaksi. Tämä johtuu siitä, että Luoteis-Venäjän taloudellisesti johtavat alueet ovat kasvaneet nopeammin kuin muut alueet. Tällä hetkellä suurin kasvunopeus on saavutettu Pietarin ja Leningradin alueilla.

Kuvio 4. Luoteis-Venäjä



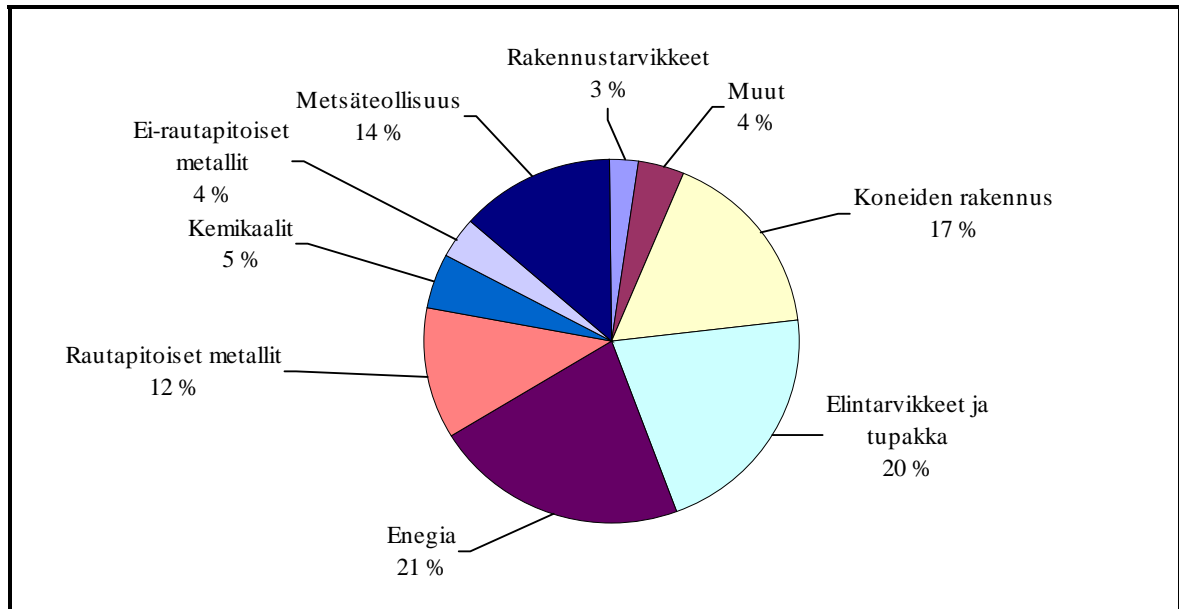
Kuvio 5. Luoteis-Venäjän alueiden %-osuudet pinta-alasta, väestöstä ja BKT:sta vuonna 2001



Luoteis-Venäjän markkinoista investointien ja kuluttajatuotteiden suhteen suurin on Pietari. Pietarissa asuu noin 4,5 miljoonaa asukasta ja tämä vastaa kolmannesta koko Luoteis-Venäjän väestöstä. Leningradin alue on Luoteis-Venäjän alueista seuraavaksi väkirikkain ja Leningradissa asuu 1,6 miljoonaa asukasta. Alueiden teollisuuden rakenne on hyvin kirjava.

Liittohallituksen suunnitelmien mukaisesti Pietari ja Leningrad nähdään Venäjän logistiikka-keskuksina sekä ulkomaankaupan keskuksina. Suuria satamalaitoksia on suunnitteilla tai jo rakennusvaiheessa Suomenlahden ympärillä. Pietari sijaitsee lähellä Moskovaa ja suuri osa kansainvälisistä kuljetusreiteistä kulkee Pietarin läpi. Nämä kuljetusreitit yhdistävät Moskovan ja sisämaan sekä Euroopan. Samalla myös Pietarin kuljetus- ja logistiikkakeskittymä avaa tiet muille Luoteis-Venäjän markkinoille.

Kuvio 6. Luoteis-Venäjän teollisuuden rakenne liikevaihdon mukaisesti vuonna 2002



Linjassa Neuvostoliiton aikana harjoitetun teollisen erikoistuminen kanssa, Luoteis-Venäjä on erikoistunut koneiden rakentamiseen (erityisesti laivanrakentamiseen ja energiateknologiaan), rautapitoisiin ja ei-rautapitoisiin metalleihin, mekaaniseen puunjalostusteollisuuteen sekä sellu- ja paperiteollisuuteen. Nämä teollisuudenalat ovat Luoteis-Venäjän talouden ydin ja muodostavatkin lähes puolet alueen teollisesta tuotoksesta. Ongelmana teollisuuskeskittymässä on kuitenkin se, että tukeva ja yhteenkuuluva teollisuus on hyvin kehittymätöntä.

Viime vuosien aikana teollisuuden aloista suurimman kasvunopeuden on saavuttanut elintarvike- ja tupakkateollisuus. Molemmilla teollisuudenaloilla on suuret kotimaiset markkinat ja nämä teollisuudenalat houkuttelevat eniten ulkomaisia investointeja. Viimeisen kymmenen vuoden aikana ulkomaisia investointeja ovat houkutelleet myös metsäsektori, rakennustarviketeollisuus ja öljytuotanto. Metalliteollisuus ja koneiden rakentaminen eivät ole ulkomaisten investoijien silmissä enää yhtä houkuttelevia. Teollisuudenaloista koneiden rakentaminen on jo menettänyt johtavan asemansa alueen taloudessa, mutta vuoden 1998 ruplan romahduksen jälkeen alalla on kuitenkin tapahtunut toipumista. Suuria ulkomaisia tilauksia on tullut lisää ja myös ulkomaisia investointiprojekteja on tullut alalle.

Luoteis-Venäjän ydinteollisuusalojen kilpailukyky on kuitenkin vielä verrattain alhainen. Teollisuuden parissa suoritettavien uudelleenjärjestelyn ansiosta uusia hyvin kilpailukykyisiä markkinasegmenttejä kuitenkin tulee syntymään. Uudelleenjärjestelyt koskevat energiasektoria ja muita luonnollisia monopoleja sekä uusien markkinoiden, tuotteiden ja palveluiden synnyttämistä.

Luoteis-Venäjän talouteen vaikuttavat hyvin pitkälti sellaiset koko Venäjää koskevat ilmiöt kuten yritystoiminnan heikko läpinäkyvyys, vahvojen harmaiden markkinoiden olemassaolo ja yritysjohtajien henkilökohtaiset suhteet hallituksen päätöksentekijöihin. Näillä suhteilla vaikutetaan paljon yksityisen sektorin yritysten menestymiseen. Perusinfrastruktuuri on myös hyvin rappeutunutta erityisesti sellaisissa yrityksissä, jotka on perustettu Neuvostoliiton aikana. Tämä saattaa heikentää monen yrityksen kilpailukykyä.

Taulukko 15. Luoteis-Venäjän alueiden tärkeimmät teollisuuden alat

Alue	Tärkeimmät teollisuuden alat
Karjalan tasavalta	Metsäteollisuus 45 %, Rautapitoiset metallit 13 %, Elintarvikkeet – 12 %
Komin tasavalta	Öljy ja kaasu 44 %, Metsäteollisuus 24 %, Hiili 12 %
Arkangeli	Metsäteollisuus 45 %, Koneiden rakennus 14 %
Nenetsia	Öljy ja kaasu 97 %
Vologda	Rautapitoiset metallit 60 %, Metsäteollisuus 8 %
Murmansk	Ei-rautapitoiset metallit 26 %, Elintarvikkeet 18 %, Kemikaalit 16 %
Pietari	Elintarvikkeet ja tupakka 35 %, Koneiden rakennus 34 %
Leningrad	Elintarvikkeet ja tupakka 26 %, Metsäteollisuus 17 %, Öljyn jalostus 15 %
Novgorod	Kemikaalit 27 %, Elintarvikkeet 20 %, Metsäteollisuus 16 %
Pihkova	Koneiden rakennus 30 %, Elintarvikkeet 27 %
Kaliningrad	Elintarvikkeet 31 %, Koneiden rakennus 24 %, Öljy 16 %

Huomio: %-osuus tarkoittaa osuutta ko. alueen teollisuuden tuotoksesta vuonna 2002.

Jokainen Luoteis-Venäjän alue on perinyt Neuvostoliiton ajoilta oman teollisen erikoistumisensa. Viimeisen vuosikymmenen aika teollisuuden rakenne on muuttunut huomattavasti monilla Luoteis-Venäjän alueilla. Elintarvikeala ja energiateollisuus ovat kasvaneet jyrkästi, sillä näiden alojen tuotanto on laskenut vähemmän kuin muiden alojen tuotanto. Joidenkin tuotteiden (esimerkiksi tupakkatuotteiden) osalta uudistusta edeltänyt tuotannon taso on jo ylitetty. Koneiden rakentaminen ja kevyt teollisuus ovat taas laskusuunnassa ja suurin tuotannon lasku on tapahtunut näillä aloilla.

Luoteis-Venäjän vahvat ja nousevat teollisuusklusterit ovat periaatteessa samat kuin Suomesakin, mutta niiden tuotteet ovat poikkeavat. Luoteis-Venäjältä tuodaan Suomeen raaka-aineita, joita Suomessa jatkojalostetaan maailmanmarkkinoille. Suomi vie Luoteis-Venäjälle ja Venäjälle ylipäättään klustereiden tuotantoteknologiaa. Näin Suomi ja Luoteis-Venäjä täydentävät toisiaan. Luoteis-Venäjän vahvat klusterit ovat vientivetoiset energiaklusterit, metallienjalostuksen klusteri ja metsäklusteri, kotimarkkinavetoinen elintarvikeklusteri sekä uutta edustava tieto- ja viestintäklusteri (teleoperointi, ohjelmointi, elektroniikkateollisuus, internetin sisältötuotanto). Venäjän kotimarkkinoiden kysyntä ja toisaalta Venäjän raaka-aineiden ja niihin perustuvien jalosteiden vienti ovat synnyttäneet myös voimakkaan logistiikkaliiketoiminnan, josta varsinkin Pietari ja Leningradin alue ovat hyötäneet. Kasvaneen tulotason ja yksityisomistuksen myötä rakentaminen ja siihen liittyvät toimialat kokevat voimakasta nousukautta. Pietari alueena tulee olemaan myös yksi maailman matkailuliiketoiminnan keskuksesta.

Tällä hetkellä vallitsevana käsityksenä on, että Luoteis-Venäjä investointiympäristönä ei poikkea muusta Venäjistä. Luoteis-Venäjällä on kuitenkin monia etuja suhteessa muuhun Venäjään. Se sijaitsee EU:n markkinoiden välittömässä läheisyydessä. Toisaalta se on portti muun Venäjän markkinoille. Maantiede on sen puolella. Liikenteen infrastruktuuri – tie-, rautatie- ja sisävesiliikenneverkot – on huomattavasti tiheämpi kuin suurimmassa osassa Venäjää. Tietoliikenne-verkko on kehittyneempi. Pietari on merkittävä tieteen ja koulutuksen keskus. Alueellisia eroja on myös liittyen esimerkiksi raaka-aineiden ja työvoiman saantiin sekä paikallisten viranomaisten politiikkoihin. Esimerkiksi monet kansainväliset tietotekniikkayritykset perustavat Pietariin kehityskeskukseksi Moskovan sijasta puolet alhaisempien palkkakustannusten takia. Leningradin ja Novgorodin alueet ovat saaneet ulkomaisia investointeja investointimyönteisen politiikkansa ansiosta.

Suurin osa ulkomaisista investoinneista Luoteis-Venäjän alueella keskittyy Pietariin ja Leningradin alueelle. Näiden kahden alueen osuus koko Luoteis-Venäjään kohdistuvista ulkomaisista investoinneista on ollut kasvussa ja suurin osa investoinneista on tehty tupakkateollisuuden, vähittäiskauppaan, viestintäalaa sekä palveluihin. Nämä ovat Luoteis-Venäjän kilpailukykyisimmät alat. Suomalaisilla yrityksistä merkittäviä sijoittajia ovat olleet Fortum, Hartwall, Sonera ja Fazer. Fortum omistaa alueen sähkömonopolista Lenergosta yli 30 %. Hartwall omistaa puoliksi yhdessä ruotsalaisen Prippsin kanssa lähes 80 % Baltika-panimosta, jonka hallussa on kolmannes Venäjän olutmarkkinoista. Fazerin leipomoiden osuus Pietarin leipomotuotemarkkinoista on niin ikään kolmannes. Sonera hallitsi Luoteis-Venäjän matkapuhelinliikennettä. Nykyisin sen North-West GSM toimii osana Venäjän kolmanneksi suurinta matkapuhelinoperaattoria, jonka osakkeista TeliaSoneralla on hallussaan liki puolet.

Ulkomaisia investointeja ovat houkutelleet myös öljyriikkaat Komin tasavalta, Nenetsia sekä Novgorod. Novgorodin alueella raaka-ainevarat eivät ole suunnattomia, mutta paikalliset viranomaiset ovat luoneet hyvin suotuisat olosuhteet ulkomaisille investoinneille. Karjalan tasavallan alueella ennusteet kansainväliselle yhteistyölle (erityisesti Suomen kanssa) ovat suotuisat, mutta epäonnistumiset 1990-luvulla aloitetuissa investointiprojekteissa (Segeža) ovat saaneet paikalliset viranomaiset hyvin varautuneelle kannalle ulkomaisten yritysten suhteen.

Suomen kannalta Luoteis-Venäjän alueista tärkeimmät ovat 4,6 miljoonan asukkaan Pietari ja sen ympärillä levittäytyvä 1,7 miljoonan asukkaan Leningradin alue. Ne ovat teollisuuden, tieteen ja koulutuksen keskuksia, kuljetusten solmukohta sekä muodostavat merkittävän alueellisen 6,3 miljoonan kuluttajan kulutuskeskittymän. Karjalan läheisyys ja yhteistyömahdollisuudet esimerkiksi metsäteollisuudessa ja taloudessa ovat vahvat. Muurmanskin merkitys voi kasvaa, jos kaksi suurta projektia toteutuu: öljyputki Länsi-Siperiasta Komin ja Nenetsian öljyalueiden kautta Muurmanskiin ja siihen liittyvä öljyterminaali sekä Shtokmanovskojen kaasukenttä ja siihen liittyvä kaasuputki EU:n markkinoille. Taloudellinen yhteistyö näiden alueiden kanssa läheisyyden takia ja Pietarin metropoliluonteen takia tulee olemaan vilkkaampaa kuin kaukaisempien alueiden. Silti niitä ei kannata unohtaa. Komille, Arkangelille, Nenetsialle ja Vologdalle yhteydet Suomeen ovat erittäin tärkeitä, koska olemme niiden lähin naapurimaa ja käytännössä kaikista ulkomaista juuri suomalaisten (yritysten, projektien, maakuntien, läänien, ystävyyskuntien ja kansalaisjärjestöjen) yhteydet näihin maihin ovat aktiivisimmat. Petroskoin yliopistojen lisäksi esimerkiksi Arkangelissa ja Komissa on yliopistotasolla alettu opettaa suomenkieltä. Aluetuotokseltaan Nenetsia, Komi sekä Muurmansk ovat Venäjän alueista vauraimmista päästä luonnonrikkauksien takia ja Vologda voimakkaan terästeollisuuden ansiosta. Pihkovasta puolestaan tuli EU:n rajanaapuri, kun Viro ja Latvia liittyivät EU:iin, mikä on jo vilkastuttanut sen taloutta. Novgorod sijaitsee optimaalisesti Pietarin ja Moskovan kulutuskeskusten puolella välissä.

3.2 Suomalaisyritysten toiminta Luoteis-Venäjällä

Suomen suorista sijoituksista Venäjälle on ristiriitaista tietoa. Suomen Pankin mukaan ne olivat 324 miljoonaa euroa vuonna 2002 ja Teollisuuden ja Työnantajain Keskusliiton jäsenkyselyn mukaan 1,4 mrd. euroa. Suurimpia sijoituksia tehneiden yritysten tietojen mukaan on arvioitavissa, että todellinen sijoitettu summa on isompi kuin TT:nkin tilastoima summa. Suomalaisen yritysten toiminnan laajuus 1,3 miljoonan asukkaan Virossa on noin puolitoistakertainen verrattuna 150 miljoonan asukkaan Venäjään. Suomalaisinvestointien kasvupotentiaali Venäjällä on merkittävä.

TT:n kyselyyn vastanneiden yritysten henkilökunta Venäjällä oli 13 923 henkilöä vuonna 2002, kun henkilökuntalukumäärä vuonna 1997 oli 3 488. Vastaavana aikaan kumulatiiviset sijoituksen Venäjälle olivat kymmenkertaistuneet 143 miljoonasta eurosta 1406 miljoonaan euroon. Yrityksiltä kysyttiin myös arviota niiden sijoituksista vuonna 2007. Suomalaisen teollisuusyritysten sijoitukset Venäjälle olisivat tuolloin 2,6 mrd. euroa, mikäli arviot toteutuvat.

Venäjän tilastojen mukaan Suomi sijoittuu seitsemänneksi mitattuna Venäjälle suuntautuvilla ulkomaisilla investoinneilla. Suomalaisista sijoituksista jopa 80 % sijoittuu Luoteis-Venäjälle. Lähes 20 % sijoituksista suuntautuu Moskovaan ja sen lähialueille ja vain 1 % muille alueille. Tällä hetkellä Suomi on kolmanneksi suurin investoija Luoteis-Venäjällä ja Suomen osuus investoinneista on 17 %. (Goscomstat)

Vuonna 2002 noin 700 rekisteröidyssä yrityksessä oli Venäjällä suomalainen osanotto. Näistä Suomalais-venäläisen kauppakamarin mukaan 200 toimi aktiivisesti. Sekä suuret että keskikokoiset suomalaisyritykset haluavat harjoittaa Venäjän-kauppaa tietyin rajoituksin. Luoteis-Venäjällä suomalaisyritysten kuten Nokian, Wärtsilän, Valion, Raision ja Luhdan tuotteet

Taulukko 16. Suomalaisyritysten sijoituksia Venäjällä

Novgorod	UPM-Kymmenen saha, vaneritehdas ja viilutehdas sekä Stora Enson saha
Karjala	Stora Enson saha, PKC Groupin kaapelituotanto
Murmansk	Tiivin ikkunatehdas
Pietari ja Leningradin alue	Hartwallin omistus Baltika panimossa ja Sinebryhoffin Vena-panimossa, Fazerin leipomot, Elcoteqin elektroniikkatehdas (uusi valmistuu 2005), Rautaruukin teräspalvelukeskus, Rannilan kattopeltituotanto, Fortumin huoltoasemat, 30 % osuus Lenergosta ja öljyterminaali, Stockmannin myymälät, Helkaman kylmäkalustetehdas, Atbusinessin ohjelmistotuotanto, Metsä-Botnian saha (investoinnista ilmoitettu), Tikkurilan väritehdas, Electrolux kodinkonetehdas (rakenteilla), Rauta-Keskon kauppaketju
Vologda	Metsä-Botnian saha (investoinnista ilmoitettu)
Nenetsia	Fortumin ja Lukoilin öljykenttä
Luoteis-Venäjän suuralue	TeliaSoneran North-West GSM (osa Megafonia), Kuusakosken metallikierrätysliiketoiminta
Keski-Venäjän suuralue	Stockmannin tavaratalo Moskovassa, Stora Enson kartonkitehdas Balabanovossa, Huhtamäen logistiikkakeskus ja munakentehdas, Rannilan kattopeltitehdas, Tikkurilan väritehdas
Volgan suuralue	Stora Enson kartonkitehdas Nizhni Novgorodissa
Koko Venäjä	Telia Soneran omistukset Megafonissa

Lähde: Etlatieto

ovat hyvin suosittuja. Nämä yritykset eivät kuitenkaan ole perustaneet omia tuotantolaitoksia Venäjälle. Yritykset eivät ole osallisina yhteishankkeissa venäläisten kanssa ja yritysten toiminta rajoittuukin pelkästään tuontitoimintaan.

Suomalaisyrityksiä perustetaan yleensä jo olemassa oleviin teollisuuskeskittyymiin. Näin yritykset pääsevät käsiksi tarvittavaan infrastruktuuriin. Ne pyrkivät sijoittumaan uusiin tuotantotiloihin ja investoimaan moderneihin laitteisiin. Näin ne välttävät vanhoihin tuotantotiloihin liittyviä ongelmia, eivätkä joudu tekemään esimerkiksi uusintainvestointeja vanhentuneisiin tuotantolaitteisiin. Suomalaiset yrittäjät pyrkivät usein yrityksen kokonaisvaltaiseen omistukseen Venäjällä tai asemaan, jossa he voivat valvoa suuria päätöksiä ja näin välttää vähemmistöomistuksen aiheuttamia ongelmia. Venäjälle suuntautuvia vähäisiä investointeja, jopa suuryritysten taholta, selittävät mitä liiketoiminnan harjoittamiseen liittyviin riskit. Esimerkiksi jatkuvaan raakapuun saantiin liittyvä epävarmuus on toistaiseksi estänyt sellu- ja peritehdasinvestoinnit Venäjälle.

3.3 Venäläisyrietysten toiminta Suomessa

Venäläisyrietysten toiminnot Suomessa poikkeavat huomattavasti suomalaisyrietysten toiminnoista. Suuret venäläisyrietykset ovat perineet liiketoimintansa Neuvostoliiton ajoilta. Erikoistumisalueet eivät ole muuttuneet, vaan liittyvät edelleenkin öljykauppaan (Teboil, Suomen Petroli, Crudex Oil Products) ja autokauppaan (Konela). Kaasukonserni Gasum, jossa Russian Gasprom omistaa 20 % osakkeista, on suurin suomalainen yritys, johon venäläiset ovat sijoittaneet pääomaa. Vuonna 2001 venäläisten investoinnit Suomeen olivat 290 miljoonaa dollaria.

Yrityksillä Crudex Oil Products:a lukuunottamatta ei ole toimintaa Venäjällä. Yritykset ovat henkilöstöltään ja toimintatavoiltaan pitkälti suomalaisyrietysten kaltaisia. Näitä yrityksiä kuitenkin hallinnoidaan ulkomaisten sijoitusten turvin, mutta yrityksiä tuskin mielletään Suomessa venäläisomisteisiksi.

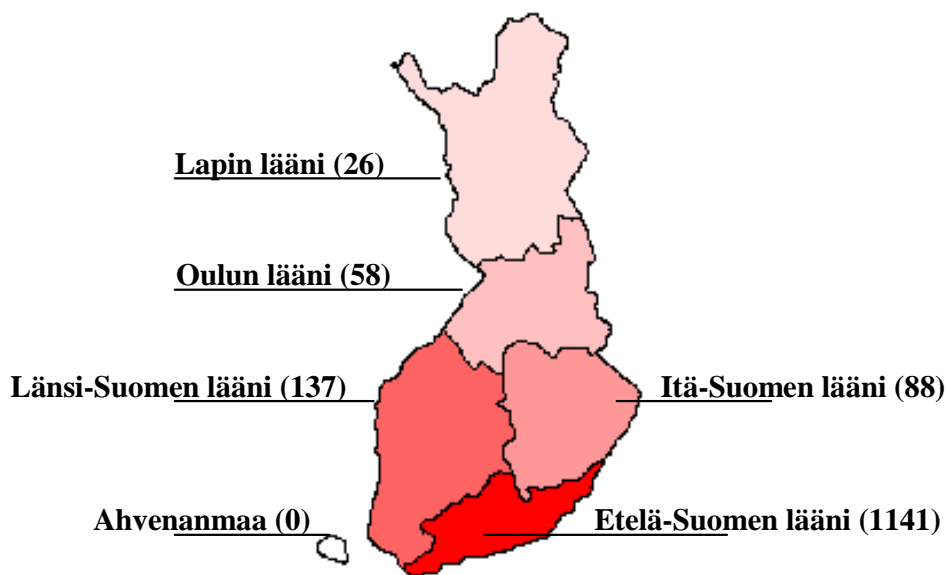
Suurten venäläisomisteisten yrietysten pääkonttorit sijaitsevat Helsingissä. Yrietysten liiketoimintaa toteutetaan Itäisessä Suomessa samoin kuin muillakin alueilla Suomessa. Neuvostoliiton romahtamisen jälkeen yhtään suurta yrietystä ei ole perustettu venäläisen pääoman turvin Suomeen. 1990-luvulla yrietysten sisäiset ongelmat ovat työllistäneet venäläisiä yrietyksiä ja vain äskettäin suurimmat venäläisyrietykset ovat laajentaneet liiketoimintakenttäänsä ulkomaille. Nyt lähinnä johtavat öljy-, kaasu- ja metallurgiyrietykset ovat hankkineet tuotantotiloja ulkomailta. Laajentumispolitiikka noudattelee seuraavia linjoja: laajentuminen uusille markkinoille on tapahtunut vasta Neuvostoliiton romahduksen jälkeen, raaka-ainelähteitä etsitään kehittyvistä maista ja laajentuminen tapahtuu suurilla länsimaisilla markkinoilla.

Erityistarkastelu 1. Venäläisyrietykset Suomessa

Tilastokeskuksen ja Invest in Finland Bureaun (2002) mukaan Suomessa toimi vuoden 2000 lopussa kaikkiaan 1936 ulkomaalaisomisteista yritystä, joiden yhteenlaskettu liikevaihto oli 40,6 miljoonaa euroa. Venäläisiä näistä yrityksistä oli 22 ja niiden yhteenlaskettu liikevaihto puolestaan 1,9 miljoonaa euroa (Tilastokeskus, 2002). Suomessa sijaitsevien venäläisyrietysten palveluksessa työskenteli kaikkiaan tuhat henkilöä. Tilastot kattavat vain suuret yritykset.

Patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisterin mukaan Suomessa oli rekisteröity joulukuuhun 2000 mennessä kuitenkin kaikkiaan 1797 yhtiötä, joiden hallitustehtäviin oli nimetty yksi tai useampi Venäjän kansalainen. Yhtiöistä osakeyhtiöitä oli kaikkiaan 1450. Venäjän kansalainen toimi hallituksen puheenjohtajana 644 hallituksessa eli lähes puolessa ja hallituksen jäsenenä toimi lisäksi 1027 Venäjän kansalaista. Venäläinen toimitusjohtaja oli 272 yhtiössä.

Maantieteellisesti valtaosan yrityksistä toimii Etelä-Suomen läänissä. Oheiseen karttaan on kuvattu osakeyhtiöiden maantieteellinen jako yritysrekisteriin ilmoitetun päätoimipaikan mukaan.



Lähde: Lappeenrannan Teknillinen yliopisto, NORDI/ Patentti- ja rekisterihallitus, kaupparekisteri

Suuret venäläiset raaka-aineiden tuottajat eivät ole olleet erityisen kiinnostuneita suomalaisista markkinoista. Suomen markkinat ovat melko pienet ja keskittyneet enemminkin suuren arvonlisän omaavien tuotteiden vientiin.

Toisaalta viimeisen 15 vuoden aikana useita pieniä venäläisomisteisia yrityksiä on syntynyt Suomeen lähes 2000 (ks. erityistarkastelu). Suurin osa näistä yrityksistä toimii palvelusektorilla kuten turismin ja pitopalveluiden parissa. Yritykset on perustettu pääasiassa entisten Venäjän kansalaisten toimesta, jotka nyt asuvat Suomessa. Läänitasoa tarkempaa tietoa näiden yritysten maantieteellisestä sijoittumisesta Suomessa ei ole käytettävissä. Myöskään tarkkaa informaatiota näiden yritysten osuudesta maakuntien taloudessa ei ole saatavilla, mutta arvioiden mukaan niiden osuus taloudesta on pieni. Etelä-Karjalan alueella venäläisomisteisten pienten yritysten osuus kuitenkin on huomattava. Joitakin uusia venäläisomisteisia tuotannollista toimintaa harjoittavia yrityksiä on perustettu Suomeen. Nämä toimivat puunjalostusteollisuudessa, logistiikassa sekä kiinteistöalalla. Tulevaisuudessa myös suurten yritysten voidaan olettaa myös perustavan liiketoimintaa Suomeen.

3.4 Luoteis-Venäjän alueiden päättäjien yhteistyötoiveet

Tutkimusta varten haastateltiin myös Luoteis-Venäjän alueviranomaisia ja heiltä tiedusteltiin mielipiteitä itäisen Suomen ja Luoteis-Venäjän taloudellisen yhteistyön tulevaisuuden näkymistä. Haastateltavat vastaavat aluehallintojen kansainvälisistä suhteista ja investoinneista. Haastatteluissa alueviranomaisia pyydettiin arvioimaan yhteistyön intensiteettiä (suorat sijoitukset, alihankinta, kuljetuspalveluiden käyttö jne.) Luoteis-Venäjän ja itäisen Suomen yritysten välillä. Haastatelluilta tiedusteltiin myös:

- Millaisena he näkevät rajan ylittävän liiketoiminnan kehityksen?
- Millaisia keskipitkän aikavälin toimenpiteitä suomalaisten ja venäläisten viranomaisten tulisi tehdä edistääkseen rajan ylittävää liiketoimintaa?
- Mitä toimenpiteitä Luoteis-Venäjän aluehallinnot tekevät tai ovat valmiita tekemään edistääkseen tällaista liiketoimintaa?
- Mitkä ovat Luoteis-Venäjän aluehallintojen tärkeimmät toimenpiteet koskien alueen houkuttelevuutta ulkomaisten investointien kohteena?

Haastatteluissa nousi esille seuraavanlaisia asioita. Vastaavanlaisia strategioita, joita itäisen Suomen maakunnat ovat luoneet Venäjän-kaupan tueksi, ei Luoteis-Venäjän alueviranomaisilla ole. Alueviranomaiset näkevät kansainvälisen yhteistyön positiivisena, mutta mahdolliselle yhteistyölle ei ole tehty yhdenkään maan kanssa strategiaa. Tehokkaasta kansainvälisestä yhteistyöstä on Luoteis-Venäjän alueella hyvin vähän kokemusta ja niin yritysten kuin alueviranomaistenkin kokemukset rajan ylittävästä yhteistyöstä ovat vähäisiä. Alueviranomaiset eivät myöskään tiedosta täysin heidän omia vaikutusmahdollisuuksia kansainvälisen yhteistyön syventämiseksi. Alueviranomaisten valmius kehittää toimintaansa ja kansainvälistä yhteistyötä on kuitenkin kasvanut. Luoteis-Venäjä nähdään suotuisana ympäristönä ulkomaisille investoinneille ja radikaaleja alueen investointihoukuttelevuutta parantavia toimenpiteitä ei ole suunnitteilla. Aluepolitiikat ja Moskovan suunnalta tulevat päätökset vaikuttavat paljon alueviranomaisten toimintaan.

Alueviranomaisten tuntemus Itäisestä Suomesta on heikko ja haastatteluissa annetut vastaukset koskivatkin Suomea kokonaisuudessaan. Näkemys suomalaisista yrityksistä haastateltujen keskuudessa on hyvin positiivinen. Alueviranomaiset ovat tietoisia suomalaisyritysten menestyksestä kansainvälisillä markkinoilla. Tietämys suomalaisyritysten päämääristä ja strategioista Venäjän markkinoilla osoittautui kuitenkin vähäiseksi. Suomalaisten yritysten odotetaan otavan suuria ja nopeita askelia Venäjän markkinoilla. Haastattelujen yhteydessä Luoteis-Venäjän alueviranomaiset toivoivat saavansa informaatiota potentiaalisista suomalaisista partnereista venäläisille yrityksille liittyen venäläisten yritysten sijoittumista Suomeen.

3.5 Venäläisarvio Luoteis-Venäjän ja itäisen Suomen taloudellisen yhteistyön kehitysnäkymistä

Suomen ja Luoteis-Venäjän taloudellisessa ja sosiaalisessa kehityksessä on suuria eroja. Nämä erot tulevat mitä todennäköisimmin tulevaisuudessa tasaantumaan ja rajan ylittävän kaupan, ulkomaisten suorien sijoitusten ja muun teollisen yhteistyön edellytykset tulevat parantumaan. Alueiden välinen läheisyys tulee lisääntymään ja ero kustannusrakenteissa tulevat pienenemään ja erot tietotaidossa, teknologian tasossa ja infrastruktuurissa tulevat tasoittumaan. Muutosten tarvitsema aika on kuitenkin pitkä eikä eroja pystytä tasoittamaan edes pitkällä 10-15 vuoden tähtämellä.

Pääsääntöisesti aloitteet rajan ylittävään yhteistyöhön tulevat suomalaisilta yrityksiltä. Suomalaisilla yrityksillä on enemmän teknologisia kyvykkyyksiä, laajempi tietämys sekä paremmat tuotannolliset mahdollisuudet tuotteiden saamiseksi markkinoille. Luoteis-Venäjä kuitenkin toimii kohdealueena yhteishankkeille. Vain palvelu- ja kuljetusalan sekä metsäteollisuuden yritykset tulevat mahdollisesti tekemään aloitteita Suomen maaperälle sijoittuvista yhteishankkeista.

Tulevaisuudelta voidaan kuitenkin odottaa muutoksia. Monet teollisuuden haarat kuten metsäteollisuus ja logistiikka Itä-Suomen ja Luoteis-Venäjän välillä täydentävät ja jopa riippuvat toisistaan ja onkin mahdollista, että tulevaisuudessa pystytään muodostamaan maarajat ylittäviä klustereita, joissa sekä Itä-Suomen että Luoteis-Venäjän yritykset toimivat yhdessä. Yhteistyötä perustuu yhteisissä arvoketjuissa toimimiseen. Pienten pilottiprojektien sijaan johtavat suomalaiset yritykset tulevat tekemään enemmän suoria investointeja Luoteis-Venäjälle. Myös yritysten päätoimittajat ja alihankkijat tulevat siirtymään Venäjän markkinoille. Suurimmat investoinnit tullaan tekemään Itä-Suomelle ja Luoteis-Venäjälle yhteisillä teollisuuden aloilla kuten metsäteollisuudessa, metalliteollisuudessa ja logistiikkasektorilla. Logistiikkasektori tähtää erityisesti Itä-Suomen ja Luoteis-Venäjän infrastruktuurin yhteensovittamiseen.

Kasvavien investointimahdollisuuksien lisäksi muut rajan ylittävän yhteistyön edellytykset Luoteis-Venäjällä kehittyvät seuraavasti:

- Teolliselle yhteistyölle suurimmat edellytykset syntyvät Svetogorsk-Imatra - ja Vyartislya-Niirala -alueilla.
- Venäjän raaka-aineiden vienti Itä-Suomen yritysten tarpeisiin kasvaa
- Venäjän teollisuuden yritykset modernisoituvat ja kehittyvät. Tämä lisää suomalaisten tuotantolaitteiden, teknologioiden, tuotantoon liittyvän ja kaupallisen osaamisen kysyntää. Esimerkiksi Outokumpu toimii tällä hetkellä aktiivisesti Siperiassa ja uudistaa Norilsk Nikelin tehtaita. Norilsk Nikelin tehtaat Muurmanskin alueella vaativat myös uudistamista.
- Teknologiapuistojen ja -alueiden kehitys esimerkiksi Kostamuksessa ja Sortavalassa tulevat tarjoamaan sijoittautumisvaihtoehtoja yhteishankkeille. Nämä alueet tarjoavat kehittyneen infrastruktuurin ja alueet ovat vapaatalous-alueita.
- Venäjän kuluttajamarkkinoilla suomalaisilla tuotteilla on hyvä maine ja markkinat tulevat kehittymään edelleen.

Suomalaisyrittäjien toiminnan laajentamiselle Luoteis-Venäjällä on kuitenkin sekä mikro- että makrotason esteitä (taulukko 17). Mikrotason esteet johtuvat Venäjän yrityskulttuurin ja johtamisen erityispiirteistä ja voivat aiheuttaa vaikeuksia säännöllisessä läheisessä yhteistyössä.

Taulukko 17. Makro- ja mikrotason esteet

Makrotason esteet	Mikrotason esteet
<ul style="list-style-type: none"> - Venäjän laki ei suojele investointeja tehokkaasti - Tuotannon aloittamiseen liittyy paljon monimutkaisia hallintomenettelyjä - Pelisäännöt esimerkiksi metsävarojen pitkän tähtäimen hyödyntämisessä ovat epäselvät - Tehoton verolainsäädäntö - Keskenäiset rakennuudistukset: maaudistus, energia-alan monopolit - Monimutkaiset rajamuodollisuudet ja korkeat tullimaksut Venäjän puolella - Kehittämätön infrastruktuuri ja pula tuotantolaitosten sijaintipaikoista - Kehittämätön pk-sektori tuotantoaloilla vaikeuttaa venäläisten alihankkijoiden löytämistä - Tekniset standardit vaihtelevat rajan molemmilla puolin 	<ul style="list-style-type: none"> - Venäläisten yritysten yrityskulttuuri ei ole riittävän läpinäkyvä - Henkilökohtaiset kontaktit ovat tärkeitä - Venäläinen henkilökunta ei ole tarpeeksi kielitaitoista - Strateginen ajattelu ja kansainväliset johtamismallit puuttuvat - Ulkomaalaisia syrjivä kohtelu

Taulukossa 17. esitetyt esteet koskevat koko Venäjää liiketoimintaympäristönä ja näin ollen Luoteis-Venäjän alueviranomaisilla on vain pienet vaikutusmahdollisuudet suomalaisten ja venäläisten välisen liiketaloudellisen yhteistyön edistämiseen. Investointeihin liittyvän lainsäädännön parantaminen poistaisi monia esteitä. Verohelpotukset ja suurten infrastruktuuriin liittyvien projektien lobbaus kuten nopea kuljetusalue Suomen ja Venäjän väliseltä rajalta Moskovaan sekä pohjoiseurooppalainen kaasuputki voisivat vaikuttaa hyvinkin paljon Suomen ja Venäjän välisen kaupan volyymiin ja rakenteeseen. Pk-sektorilla kansainvälisen yhteistyön edistäminen toimisi parhaiten jakamalla informaatiota ja tehostamalla tukiorganisaatioiden toimintaa. Pk-sektorilla tulisi erityisesti panostaa esimerkiksi messujen järjestämiseen ja markkinaselvityksiin sekä yhteistyömahdollisuuksien selvittämiseen.

Suomalaisten ja venäläisten yritysten yhteistyön esteiden uskotaan kuitenkin vahvasti poistuvan jo keskipitkällä aikavälillä. Alueviranomaiset ovat ottaneet vasta ensimmäisen askeleen yhteistyön edellytysten kehittämisessä, mutta ei ole epäilystäkään, etteikö suunta olisi positiivinen.

4 SWOT-analyysi

Taulukossa 16. SWOT-analyysi on jaettu kahdelle tasolle: yritystasolle ja maakunnalliselle tasolle. Yritystasolla vahvuudet liittyvät yritysten onnistumisiin ja myönteisiin kokemuksiin Venäjän-kaupassa, joita on käsitelty luvussa 2.3.3 Haastateltujen yritysten kokemukset Venäjän-kaupasta. Onnistumiset ja myönteiset kokemukset liittyivät markkinoinnin onnistumiseen, yhteistyökumppaneiden löytymiseen sekä rekrytointiin. Markkinoinnin onnistuminen sisältää sekä asiakassuhteiden onnistumisen että itse markkinoinnin onnistumisen.

Sijainti kustannusrajapinnalla mahdollistaa yritysten tehokkaan Venäjän-liiketoiminnan. Matkustajavirtojen ansiosta venäläisiä on siirtynyt Suomeen myös yrittäjiksi. Tässä tutkimuksessa tarkasteltujen viiden maakunnan yritysosaaminen liittyy pitkälti metsäteollisuuteen ja metsäteollisuus on tärkeässä roolissa itäisen Suomen teollisuudessa.

Taulukko 18. SWOT-analyysi

Vahvuudet		Heikkoudet	
Itäisen Suomen yritykset	Itäisen Suomen maakunnat	Itäisen Suomen yritykset	Itäisen Suomen maakunnat
1. Onnistumiset ja myönteiset kokemukset (Venäjän osaaminen) 2. Tiedon hankinnassa onnistuminen 3. Sijainti kustannusrajalla 4. Olemassa oleva matkustajavirta 5. Vahva metsäteollisuus-osaaminen	1. Saavutukset 2. Viihtyisä ja turvallinen asuin- ja liiketoimintaympäristö 3. Venäjän läheisyys ja logistiikan toimivuus 4. Läänin ja maakuntahallinnon suhteet, ystävyys-kuntasuhteet	1. Kielitaidon puute 2. Yhteistyön konkreettisempi määrittely 3. Epäonnistumiset ja vaikeudet 4. Puutteellinen tieto lainsäädännöstä 5. Yritysrakenteen ohuus 6. Tietämättömyys Pietarin ja Moskovan ulkopuolisista asioissa	1. Kielitaidon puute 2. Yhteistyön konkreettisempi määrittely 3. Yhteistyön sirpaleisuus, ei fokuointia 4. Puutteellinen tieto maakuntien yrityksistä ja venäläisistä 5. Kulttuurituntemuksen puute 6. Suomalaisten tukirakenteiden puutteet Venäjällä
Mahdollisuudet		Uhat	
Itäisen Suomen yritykset	Itäisen Suomen maakunnat	Itäisen Suomen yritykset	Itäisen Suomen maakunnat
1. Yritysten välinen yhteistyö – osaamisen hyödyntäminen 2. Kasvavat markkinat Venäjällä 3. Matkailu 4. Venäläisten yritys-toiminta Suomessa	1. Rajan ylittävä yhteistyö 2. Viennin edistämiseen liittyvän informaation levittäminen 3. Työvoiman hyödyntäminen rajan molemmin puolin (työ- ja oleskeluluvat, viisumin saanti)	1. Yritysten välinen kilpailu ajaa yhteistyön edelle 2. Negatiivinen kehitys Venäjällä (talouskehitys, yritysten toimintavapaudet) 3. Venäläisen kiinnostuksen lasku (turismi) 4. Transitoliikenteen lasku (Baltian-reitit)	1. Maakuntien välinen kilpailu ajaa yhteistyön edelle 2. Tietoa ei saada jaettua 3. Maakuntien väestön väheneminen ja vanheneminen 4. Kustannuspaineet (hinnat, palkat ja verotus)

Maakuntatasolla vahvuudet liittyvät saavutuksiin eli matkustaja- ja vientivirtoihin sekä julkisrahoitteisten hankkeiden kuten Interreg-hankkeiden onnistumiseen. Maakunnallisella tasolla vahvuutena on myös viihtyisä asuin- ja liiketoimintaympäristö. Esimerkiksi Lappeenrannan seudulla venäläiset yrittäjät muuttavat ensin Suomeen asumaan ja sitten aloittavat yritystoimintansa. Viihtyisä ja turvallinen asuinympäristö houkuttelee Suomeen venäläisiä matkailijoita. Venäläiset matkustavat Suomeen pitkältä puhtaan luonnon takia.

Logistiikan osalta Itäinen Suomi tarjoaa yrityksille hyvät tietoliikenne- ja liikenneyhteydet sekä varastointitilat. Itäisen Suomen lisäksi myös Kymenlaakson rooli logistiikkakeskuksena on merkittävä. Ystävyyskuntasuhteet ovat myös yksi itäisen Suomen maakuntien vahvuuksista.

Yritystasolla sekä maakuntatasolla heikkoutena on kielitaidon puute, johon liittyen haastatellut yritykset myös esittivät toimenpidetoivomuksia julkiselle vallalle maakuntatasolla. Yritysten toiveet liittyivät venäläisten henkilöresurssien käyttöön esimerkiksi kouluttajina ja tulkeina. Suomalaisten ja venäläisten väliltä puuttuu myös yhteistyön konkreettisempi määrittely. Itäisen Suomen maakuntien luomat Venäjä-strategiat eivät ilmeisesti ole Luoteis-Venäjän alueviranomaisten tiedossa ja näin ollen alueviranomaiset eivät tiedä, mihin suunnata omia toimenpiteitään alueiden välisen yhteistyön kehittämiseksi. Tämän vuoksi maakuntien ja Luoteis-Venäjän välinen yhteistyö on jäänyt hyvin sirpaleiseksi.

Heikkoutena yritystasolla ovat myös haastateltujen yritysten mainitsemat epäonnistumiset ja vaikeudet. Nämä liittyivät lainsäädäntöön, yhteistyö- ja asiakassuhteisiin liittyviin ongelmiin sekä kieliongelmiin. Yritysrakenne itäisen Suomen maakunnissa on hyvin ohut ja keskittynyt vain tiettyihin toimialoihin kuten metsäteollisuuteen. Yleisesti suomalaisilla yrityksillä ei ole halua sijoittaa Venäjän-liiketoimintaansa Pietaria tai Moskovaa pidemmälle. Vain viisi yritystä haastatteluista 17:sta ilmoitti Venäjän-kaupan kattavan Luoteis-Venäjän ulkopuolisia alueita.

Maakuntatasolla heikkoutena on huono tuntemus maakuntien nykyisistä Venäjän-viejistä. Yrityshaastattelukohteita etsittäessä ensimmäisenä yhteyttä otettiin maakuntaliittoihin, mutta maakuntaliitoista ei valitettavasti löytynyt ajan tasalla olevaa tietoa maakuntien Venäjän-kauppaa harjoittavista yrityksistä. Informaatio löytyikin pääsääntöisesti TE-keskuksista. Kulttuurituntemuksen puute näkyy epäluuloisena ja joskus negatiivisenakin suhtautumisena venäläisiin matkustajiin sekä yrittäjiin.

Mahdollisuuksina yritystasolla on yhteistyön syventäminen sekä venäläisten välillä, suomalaisten välillä että suomalaisten ja venäläisten välillä ja rajan ylittävään yhteistyöhön liittyvän osaamisen hyödyntäminen. Matkailu nähdään myös mahdollisuutena yritystasolla. Matkailua voidaan edistää matkailuun liittyvää yritys yhteistyötä kehittämällä, lisäarvopalveluja tarjoamalla sekä pidentämällä venäläisten matkailukautta Suomessa. Venäläiset yrittäjät tulevat Suomeen ensin matkailijoina, hankkivat usein sen jälkeen oman asunnon Suomesta ja lopulta aloittavat yritystoiminnan. Matkailua edistämällä voidaan vaikuttaa myös venäläisten yrittäjien sijoittumista Suomeen. Venäjän markkinat ovat lähellä ja niiden kasvupotentiaali on hyvin suuri. Suurin osa haastatelluista yrityksistä mainitsikin Venäjän läheisyyden ja koon olevan suurin motiivi Venäjän-kaupassa.

Maakuntatasolla mahdollisuutena on rajan ylittävän yhteistyön kehittäminen maakuntien ja Luoteis-Venäjän alueviranomaisten välillä. Maakuntien päivittäessä Venäjä-strategioita Luoteis-Venäjän alueviranomaiset tulisi ottaa mukaan jo suunnitteluvaiheessa. Näin myös Luoteis-Venäjän alueviranomaiset löytäisivät suunnan omille kehittämistoimenpiteilleen.

Viennin edistämiseen liittyvää informaatiota jakamalla maakunnat voisivat tukea enemmän Venäjän-kauppaa harjoittavia yrityksiään. Julkisen vallan tukirakenteita arvioidessaan yritykset antoivat maakuntaliitoille toiseksi heikoimman arvosanan, mutta toisaalta esittivät julkiselle valalle maakuntatasolla toivomuksen liittyen viennin edistämistä koskevan informaation jakamisesta. Yritykset siis näkevät maakunnat mahdollisena Venäjän-toimintoja tukevana tahona.

Maakuntatasolla mahdollisuutena on osaavan työvoiman hyödyntäminen rajan molemmin puolin. Yrityshaastatteluissa yksi yritys esitti toiveen hyödyntää venäläisiä maahanmuuttajia kouluttajina ja suomalaiselle ammattitaitoiselle työvoimalle, kuten hitsaajille, on kysyntää myös Venäjän puolella.

Uhkana kuitenkin sekä maakuntatasolla että yritystasolla on, että kilpailu ajaa yhteistyön edelle. Yrityshaastatteluissa muutama yritys ei nähnyt edellytyksiä yritysten väliselle yhteistyölle kovan kilpailun vuoksi. Maakuntien on myös pystyttävä toimimaan yhdessä. Negatiivinen talouskehitys Venäjällä ja poliittinen epävarmuus ovat myös uhkia yritystasolla ja negatiivinen talouskehitys tulisi vaikuttamaan hyvin paljon nykyisten Venäjän-viejien yritysten toimintaan sekä myös potentiaalisten Venäjän-viejien kynnykseen siirtää liiketoimintaa Venäjän-markkinoille.

Yritystasolla uhkana on myös turismin heikentyminen ja matkailijavirtojen lasku. Transitoliikenne on Suomelle ja erityisesti Kaakkois-Suomelle hyvin tärkeää ja onkin syytä tarkkailla transitoliikenteen kehittymistä nyt kun EU on saanut uusia jäsenmaita. Maakuntatasolla uhkina ovat myös maakuntien negatiiviset muuttovirrat sekä väestön vanheneminen.

5 Johtopäätöksiä ja toimenpidesuosituksia

5.1 Johtopäätöksiä

Tämä teemaselvitys käsittelee itäisen Suomen ja Luoteis-Venäjän taloudellisen yhteistyön mahdollisuuksia. Itäinen Suomi kattaa Etelä- ja Pohjois-Karjalan, Etelä- ja Pohjois-Savon ja Kainuun maakunnat, joissa asuu 800 000 asukasta. Luoteis-Venäjään kuuluvat tärkeimpinä Pietari ja sitä ympäröivä Leningradin alue sekä muut Suomen rajanaapurit, Karjalan tasavalta ja Muurmanskin alue. Myös näiden takana sijaitsevat Arkangelin alue ja sen autonomisen osa Nenetsia, Komin tasavalta ja Vologdan alue sekä Novgorodin ja Pihkovan alueet ja Kaliningradin kaupunki kuuluvat Luoteis-Venäjään, jossa kokonaisuudessa asuu runsaat 14 miljoonaa ihmistä

Selvityksen empiirinen osuus on kerätty viidessä maakunnassa suoritetuista yrityshaastatteluista sekä haastattelemalla Luoteis-Venäjän alueviranomaisia, tutustumalla eri selvityksiin ja maakuntien aiempaan Venäjä-strategioihin. Asiantuntijoiden kahdessa aivoriihessä pohdittiin liiketaloudellisen yhteistyön kehittämisen strategioita ja toimenpiteitä. Selvitystä käytetään ”itäisen Suomen suuret tulevaisuuden kysymykset” -projektissa, jonka johtoryhmän mietti toimenpidesuosituksia, joilla voidaan merkittävästi vauhdittaa itäisen Suomen myönteistä kehitystä.

Edellytykset rajan ylittävälle yhteistyölle ovat hyvät sekä suomalaisyritysten että Luoteis-Venäjän alueviranomaisten mielestä, mutta yhteinen suunta puuttuu. Suomalaisyritykset tarvitsevat julkiselta vallalta apua Venäjän-toimintojen kehittämisessä sekä maakunnallisella tasolla että valtakunnallisella. Luoteis-Venäjän alueviranomaisten keskuudessa taas ei ole täysin selvää, millaisia toimenpiteitä rajan ylittävän yhteistyön kehittäminen vaatii. Erityisesti tarvit-

taisiin maakuntaliittojen ja Luoteis-Venäjän alueviranomaisten välistä yhteistyötä jo yhteistyön suunnitteluvaiheessa. Maakuntaliitoissa strategisia suunnitelmia on jo tehty, mutta alueviranomaiset rajan toisella puolella eivät ole näistä suunnitelmista tietoisia.

Haastatellut yritykset ovat menestyneet Venäjän-toiminnoissaan hyvin ja Venäjän-kauppaa aiotaan harjoittaa tulevaisuudessakin. Venäjä nähdään kasvavana suurena markkinana ja suurin osa haastatelluista yrityksistä arvioikin Venäjän-toimintojen liikevaihdon kasvavan tulevaisuudessa. Venäjän-markkinoihin kuitenkin liittyy ainakin vielä hyvin kiinteästi epävarmuus, ja yrityksiltä on vaadittu rohkeutta astua rajanaapurin markkinoille. Erityisesti pienille yrityksille jopa keskustelut ja viennin edistämiseen liittyvä informaatio ovat olleet suureksi avuksi.

Tärkeimpinä itäisen Suomen kansainvälistymistä tukevana toimenpidesuosituksina selvityksessä esitetään kaksoiskaupunkien kehittäminen, tutkimuksen ja koulutuksen rajan ylittävä yhteistyö, liiketoimintaa tukevan infrastruktuurin rakentaminen, pienten ja keskisuurten alihankintayritysten sijoittuminen Venäjälle. Lisäksi itäisen Suomen maakuntien yritysten olisi panostettava liiketoiminnan haltuunottoon nykyisillä ja nähtävissä olevilla vahvuusalueillaan, joita selvimmän ovat metsätalous ja metsäteollisuus, maatalous ja elintarvikkeiden valmistus sekä matkailu ja näiden liitännäisalat ml. teknologian valmistus. Kaakkois-Suomen ja Pietarin sekä Leningradin alueen kehittäminen logistiikkakeskuksiksi antaa myös mahdollisuuksia itäiselle Suomelle.

Neuvostoliiton aikainen raja eristi itäisen Suomen ja katkaisi kukoistaneen liiketoiminnan Venäjän kanssa. Toispuoleisuus halvaannutti 75 vuotta aluekehitystä. Nyt Venäjän avautuminen antaa itäisen Suomen maakunnille jälleen merkittäviä mahdollisuuksia hyötyä Venäjän kanssa tehtävästä yhteistyöstä. Seuraavassa on tehty joukko strategisia toimenpidesuosituksia, jolla kehitystä voitaisiin edistää.

5.2 Toimenpidesuositukset

Toimenpidesuosituksia itäisen Suomen ja Luoteis-Venäjän taloudellisen yhteistyön kehittämiseksi pohdittiin kahdessa aivoriihessä asiantuntijavoimin⁵. Aivoriihissä todettiin, että taloudellisen yhteistyön ytimessä ovat yritykset, mutta erittäin tärkeää on myös yliopistojen, ammattikorkeakoulujen, teknologiakeskusten ja vastaavien yhteistyö. Se luo sinällään uutta taloudellista toimintaa ja antaa puitteita sekä voimavaroja yritysten yhteistyölle. Henkilötason suhteilla ja työskentelyllä rajan toisella puolella on myös monia myönteisiä vaikutuksia. Syntyy kokonaan uusia liikeideoita ja yrityksiä perustetaan, kun ”siirtolaisen” silmin paremmin näkee, miten yhdistää vahvuuksia ja mahdollisuuksia yli rajojen. Erittäin tärkeä rooli on läänin, maakuntien ja kuntatason viranomaisilla sekä erilaisilla tukiorganisaatioilla. Venäjällä viranomaisten ovet avautuvat kollegoille helposti ja samaan pöytään päästetään yrityksetkin. Näitä yhteyksiä tarvitaan lisää ja yhteyksiin systemaattisuutta ja sisältöä. Nyt tarpeet tiedonvaihtoon ja yhteiseen kehittämistyön yli rajan molempiin suuntiin ovat ilmeiset. Vielä kiinnitettiin huomiota siihen, että tarvitaan yhteyksiä muuhun Suomeen että Venäjä-strategioihin saadaan voimaa. Valtiovallan kanssa tarvitaan yhteistyötä, asiantuntemusta on haettava muualta, jos sitä ei ole riittävästi omasta takaa, ja naapurimaakuntiin kannattaa tukeutua, esimerkiksi Kymenlaaksoon kanssa Venäjä-logistiikan kehittämisessä.

⁵ Asiantuntijaryhmään kuuluivat tutkimusjohtaja Hannu Hernesniemi Etlatieto Oy:stä, professori Tauno Tiisanen, projektipäällikkö Jari Jumpponen ja projektitutkija Kati Järvi Lappeenrannan teknillisestä yliopistosta ja toimitusjohtaja Grigori Dudarev Solid Invest -yhtiöstä Pietarista.

Alla on esitetty asiantuntijaryhmän toimenpidesuosituksia, jota voidaan tiivistetysti esittää kolmena strategiana: a) rajan ylittävä tarkasti kohdennettu kehitystyö, b) itäisen Suomen yritysten kasvun kiihdyttäminen ja uusien työpaikkojen luominen Venäjän avulla, c) itäisen suomen vahvuuksien hyödyntäminen.

a) Rajan ylittävä kohdennettu kehitystyö

Kaksoiskaupunkien kehittäminen

- Kuhmo-Kostamus, Joensuu-Sortavala/Petroskoi, Imatra-Svetogorsk, Lappeenranta-Viipuri kehitysakseleina
- Maatieteellinen läheisyys ja logistiikka luovat tehokkuutta, pääsy kahdelle megamarkkinalle (EU ja Venäjä)
- Tavoitteena yhdistää suomalaisyritysten osaamista, markkinointikanavia ja edullista venäläistä työvoimaa, viihtyisä asuinympäristö Suomessa, venäläisen erikoistalousalueen veroedut
- Vaatii infrastruktuuri-investointeja, rajan ylittävää alueiden ja kuntien yhteistyötä, yritysten keskinäistä yhteistyötä, joustavuutta työ- ja oleskelupiiriin, räätälöityjä tullikäytäntöjä
- Mahdollisuus markkinoina myös kansainvälisesti sijoittumisalueena

Tutkimuksen ja koulutuksen rajan ylittävä yhteistyö (Cross-Border -yhteistyö)

- Yliopistojen ja ammattikorkeakoulujen yhteistyön kehittäminen
- Gross-border yliopisto, joka jo suunnitteilla (ks. liite 5), muodostaminen
- Yrityshaudonta ja teknologikehitys: tukirakenteet kuten riskirahoitus ja teknologiakeskukset ja kehitysyhtiöt
- Vihdoin yhteistyöhön tieteessä, t&k:ssa, missä isojen yritysten asiakkuus välttämätöntä
- Tuo uutta verta ja lahjakkuutta työmarkkinoille

b) Itäisen Suomen yritysten kasvun kiihdyttäminen ja uusien työpaikkojen luominen Venäjän avulla

Pienten ja keskisuurten alihankintayritysten sijoittuminen Venäjälle

- Mahdollisuus itäisen Suomen yrityksille kasvaa
- Tavoitteena investoinnit, jotka luovat tai säilyttävät työpaikkoja myös itäisessä Suomessa
- Venäjä tarvitsee alihankintayrityksiä: metallituoteteollisuus, sähkö- ja elektroniikka-yritykset, ohjelmistoyritykset
- Edullisten kustannusten, osaamisen ja verkostojen yhdistäminen (vrt. USA/Meksiko)
- Markkinat: Suomen menestysklusterien vientiverkot, Venäjälle sijoittuvat ulkomaalaiset, venäläiset yritykset ja Venäjän kuluttajamarkkinat

Liiketoimintaa tukevan infrastruktuurin rakentaminen

- Jatkuvia, pitkäjännitteisiä kehitysinvestointeja teihin, rautateihin, rajanylityspaikkoihin, terminaaleihin ja varastoihin
- Toimitilojen rakentaminen ja tonttien hankinta Venäjältä hyviltä sijaintipaikoilta
- Suomalaisille, toisiaan tukeville yritysryppäille tarkoitetut teollisuuskylät ja teknologia-puistot työn alle

c) Itäisen Suomen vahvuuksien hyödyntäminen

Metsään ja metsäteollisuuteen liittyvän suomalaisen elinkeinotoiminnan ja investointien edistäminen Luoteis-Venäjällä

- Isot suomalaisyritykset ovat aloittaneet Venäjän valloituksen
- Metsäklusterin muilla yrityksillä mahdollisuus symbioottiseen kansainvälistymiseen: käyttö- ja kunnossapito, metsänkorjuu, kuljetukset, koulutus, projektirakentaminen, ympäristö- ja energiateknologia
- Puuhun perustuvilla rakennusmateriaaleilla ja taloteollisuudella kysyntää

Maatalouden ympärille rakentuva yhteistyö

- Leningradin alue, Karjala, Vologda vastaavat Pietarin ruokahuollosta, mikä tarjoaa mahdollisuuksia uusille yrityksille koko elintarvikeketjussa
- Maatalouden ja elintarviketeollisuuden koulutusyhteistyö sekä harjoittelijanvaihto
- Uudet liiketoimintamahdollisuudet: koneenvalmistus ja koneistaminen, kasvinjalostuksen hyödyntäminen, sopimusviljely- yms. käytännöt,
- itä-suomen elintarviketeollisuuden kansainvälistyminen - elintarviketuotanto Venäjällä Venäjän sisäisiä markkinoita varten

Matkailupotentiaalin täysmääräinen hyödyntäminen

- Tavoitteena brändi (vrt. Lappi) ja matkailusta klusteri
- Tarvitaan suoria säännöllisiä ja tilausliikenneyhteyksiä yli rajan
- Joustavaa viisumin saantia kauempaa tuleville, kanta-asiakkaille monikertaviisumeja
- Kielen ja kulttuurin opetusta, kielitukipalveluita (esitteet, ruokalistat, opasteet, tulkit)
- Yhteisiä markkinointikampanjoita, jatkuvaa venäjänkielistä tarjontaa internetissä
- Incoming-yrityksiä tuotteistamaan matkapaketteja, yhteisiä ohjelmapalveluita
- Venäläisten sesonkien hyödyntämistä käyttöasteen nostamiseksi (uusivuosi, ortodoksinen joulukuusi, vanha uusivuosi, pääsiäinen, mökkikauden alku, lomat, ”perunanosto” jne.)
- Oheisliiketoiminnat kuten kiinteistökauppa, lomamökit, lomaosakkeet, veneet, kalastusvälineet jne.

Lähdeluettelo:

Kirjallisuus:

Kainuun liitto (2000) *Kainuun Venäjän-kaupan strategialinjaukset*, saatavilla:

<http://www.kainuu.fi/kainuunliitto/Kansainvaliset/Kainuun%20Venajan-kaupan%20strategialinjaukset.pdf> [Luettu 3.9.2004].

Karhapää-Puhakka, Satu (2004) *Kauppaa yli rajan – Pk-yritysten kokemuksia liiketoiminnasta Pohjois-Karjalassa ja Karjalan tasavallassa 1990-luvulla* Aleksanteri Papers 1: 2004, Gummerus Kirjapaino Oy, Saarijärvi.

Keski-Karjalan seutukunta (2004) *Keski-Karjalan Venäjä-strategia*, saatavilla:

<http://www.keski-karjala.fi/08%20Ven%C3%A4j%C3%A4.PDF> [Luettu 27.8.2004].

Keskuskauppakamari (2003) *Alueiden kilpailukyky yritysten näkökulmasta*, Helmikuu 2003, Keskuskauppakamari, Helsinki.

Lappeenrannan seudun elinkeino ja matkailu Oy (Selma) (2004) *Kaakkois-Suomen elinkeinopoliittinen Venäjä-strategia*, saatavilla:

http://www.lappeenranta.fi/selma/projektit/VESTRA_pp%20luonnos_040302.ppt [Luettu 13.8.2004].

Pohjois-Karjalan liitto (2004) *Pohjois-Karjalan Eurooppa-strategia*, saatavilla:

<http://www.pohjois-karjala.fi/dman/Document.phx/~maakuntaliitto/Julkiset/Dokumentit/Eurooppastrategia?folderId=~maakuntaliitto%2FJulkiset%2FDokumentit&cmd=download> [Luettu 3.9.2004].

Pohjois-Savon liitto (2002) *Pohjois-Savon maakuntasuunnitelma v. 2020*, saatavilla: <http://pohjois-savo.ip-finland.com/assets/pdf/MAASULOPULLINEN.pdf> [Luettu 4.9.2004]

Tilastokeskus (2003) *Suomen tilastollinen vuosikirja*, Gummerrus Kirjapaino Oy, Jyväskylä.

Tulli (2004) *Kuviaita ulkomaankaupasta*, saatavilla:

http://www.tulli.fi/fi/05_Ulkomaankauppatilastot/02_Kuviot_ja_taulukot/kuviot/index.jsp#a3 [Luettu 26.9.2004].

Yrityshaastattelut:

Ahlqvist, Pentti. Myyntipäällikkö, Advanced Fiber Technologies Oy. 6.9.2004.

Hirvonen, Pekka. Logistiikkapäällikkö, JärviSuomen Portti. 24.8.2004, Mikkeli

Hämäläinen, Jukka. Myyntijohtaja, Mantsinen Oy. 25.8.2004, Joensuu.

Kansin, Artem. Vientipäällikkö, FinnWoodFloors Oy. 23.8.2004

Kemppainen, Seppo. Omistaja, Kuhmon Laatu Oy. 26.8.2004

Laitimo, Tea. Toimitusjohtaja, Lappeenranta Free Zone. 30.8.2004 Lappeenranta.

Lahtivesi, Harri. Vientipäällikkö, Plannja Oy Ab. 31.8.2004, Joutseno.

Lipsanen, Vesa. Toimitusjohtaja, Rakennusliike Sulo Lipsanen Oy. 20.8.2004 Imatra.

Meriläinen, Sauli. Toimitusjohtaja, Suokone Oy. 20.8.2004

Mäkelä, Matti. Vientipäällikkö, Rantasalmi Oy. 26.8.2004.

Remes, Maarit. Vientikoordinaattori, JärviSuomen Portti. 24.8.2004, Mikkeli.

Ryynänen, Jarmo. Toimitusjohtaja, Kaakon Kumi Oy. 30.8.2004 Lappeenranta.

Sevastjanoff, Katja. Vientimyyjä, Kirjapaino PunaMusta Oy. 25.8.2004, Joensuu.

Sundell, Harri. Paikallisjohtaja, Helprint. 14.9.2004.

Tapio, Eero. Toimitusjohtaja, Rakennusliike Eero Tapio Ky. 20.8.2004.

Taskinen, Eino. Pulp/Paper Process Solution Consult, Honeywell Oy. 3.9.2004.

Tikka, Ilkka. Toimitusjohtaja, St. Michel Print Oy. 24.8.2004, Mikkeli.

Tirronen, Teemu. Vientipäällikkö, Abloy Oy. 25.8.2004, Joensuu.

Haastatellut Luoteis-Venäjän alueviranomaiset:

Leonid G. Iogman, Head of Economic Department, Vice Governor, Vologda.

Evgeny G. Galkin, Head of International Links Department, Murmansk.

Andrey G. Tutygin, Deputy Head of Economic Development Department, Arkhangelsk.

Grigory V. Dvas, Head of Committee for Economy and Investment, Leningrad.

Natalia A. Savushkina, Deputy Head of Committee for Economy, Novgorod.

Yury V. Smirnov, Head of Investment Policy and Regional Development Department, Republic of Karelia.

Nikolay A. Asaul, Deputy Head of Committee for Investment and Strategic Projects, St. Petersburg.

Liite 1. Yrityshaastatteluissa käytetty kysymyslomake



Itäisen Suomen suuret tulevaisuudenkysymykset Itäisen Suomen ja Venäjän liiketaloudellisen yhteistyön mahdollisuudet – teemaselvitys Yrityshaastattelujen kysymyslomake

Haastattelun perustiedot:

Haastattelun aika ja paikka

Haastateltavan nimi ja asema yrityksessä

Yrityksen perustiedot:

1. Yritystoiminnan aloitusaika ja Venäjä-toiminnan aloitusaika?
2. Kuvaus toiminnasta: päätuotteet/palvelut?
3. Vientitoiminnan alkaminen ja mahdolliset investoinnit ulkomaille? Tärkeimmät virstanpylväät, maat jne.
4. Yrityksen ja sen Venäjän toimintojen laajuus

	2000	2003	2006 arvio	kommentit
Liikevaihto €				
Venäjän-toimintojen ¹⁾ osuus %				
Henkilöstö ²⁾ lkm.				

1) Vienti Venäjälle ja tuotannollinen toiminta Venäjällä. Mahdollinen tuonti.

2) Venäjän-toimintojen henkilöstö Venäjällä ja Suomessa

Yrityksen Venäjä-toiminnot

5. Millainen markkinatilanne Venäjällä oli vuonna 2000 ja on nyt sekä arvio vuodesta 2006-2010?
6. Alueet Venäjältä, joissa on liiketoimintaa tai joilla yhteistyökumppaneita sijaitsee?
7. Millaista toimintaa yrityksellänne oli Venäjällä 2000 ja on nyt sekä arvio vuodesta 2006-2010?
 - a. Vienti/tuonti (tuotteet)
 - b. Suorat sijoitukset (tuotantoyksiköt)
 - c. Edustusto/tytäryritykset
8. Miten Venäjänkauppa tai toiminta Venäjällä koetaan yrityksessänne?
 - a. Motiivit: merkitys yritykselle, kilpailukykyyn vaikuttavat tekijät jne.
 - b. Onnistumiset ja myönteiset kokemukset
 - c. Epäonnistumiset ja vaikeudet?
 - d. Parantamisen varaa?
9. Mitä apua/tukea yrityksenne on saanut Venäjän-toimintojen kehittämiseksi?
10. Millaisia tietotarpeita yrityksellänne on Venäjästä (Luoteis-Venäjästä tai muista alueista, joille suuntaudutaan tulevaisuudessa)?

11. Mitä toimenpiteitä julkisen vallan tulisi tehdä helpottaakseen Venäjän-kauppaa ja toimintaa Venäjällä? Mitkä olisivat tärkeimmät toimenpiteet?
- Maakuntatasolla? Läänit, maakuntaliitot, kunnat, TE-keskukset, osaamis- ja teknologiakeskukset, korkeakoulut, ammattikorkeakoulut, vientirenkaat jne.
 - Valtakunnallisella tasolla? Hallitus, KTM, LVM, Suomalais-venäläinen talouskomissio, Tulli, Finnpro, Finnvera, Tekes, Sitra, Suomalais-venäläinen kauppakamari, Kauppakamarit jne.
 - Mitä yritykset yhdessä voisivat tehdä?
12. Arvioikaa seuraavien päättäjien ja organisaatioiden tärkeyttä Venäjän-toimintojen kehittämisessä (1=merkityksetön....5=erittäin tärkeä)

	1	2	3	4	5	Kommentit 1)
Läänit						
Maakuntaliitot						
Kunnat						
TE-keskukset						
Osaamis- ja teknologiakeskukset						
Korkeakoulut, ammattikorkeakoulut						
Kehitysyhtiöt						
Riskirahoittajat						
Yritysten yhteistyö kuten vientirenkaat jne.						
Maan hallitus						
KTM, LVM, UM						
Suomalais-venäläinen talouskomissio						
Tulli						
Finnpro						
Finnvera						
Tekes						
Sitra						
Suomalais-venäläinen kauppakamari						
Kauppakamarit jne.						

1) esim. oltava aktiivisempi, merkitys kasvaa, ei toimi kuten pitäisi tai mahdolliset ehdotukset mitä toimintoja tarvittaisiin

13. Mitä mieltä olette seuraavista kehittämisideoista

- Kaksoiskaupunkien (esim. Kuhmo-Kostamus, Joensuu-Petroskoi, Imatra-Svetogorsk, Lappeenranta-Viipuri) kehittäminen: Olisi kehitettävä lähellä rajaa sijaitsevien kaupunkien yhteyksiä ja rajan ylittävän yritystoiminnan sijoittumisedellytyksiä, työvoiman liikkuvuutta jne. tavoitteena yhdistää suomalaisyritysten osaamista ja edullista venäläistä työvoimaa ja muita kilpailukykytekijöitä.
- Metsään ja metsäteollisuuteen liittyvän suomalaisen elinkeinotoiminnan ja investointien edistäminen Luoteis-Venäjällä. Tähän liittyisi myös suomalaisten työskentely Venäjällä. Venäjällä on valtavat metsävarat ja suomalaisten yritysten on niitä helpoin hyödyntää.
- Suomalaisten pienten ja keski suurten alihankintayritysten (esim. metallituoteteollisuus, sähkö- ja elektroniikkayritykset, ohjelmistoyritykset) sijoittuminen Venäjälle,

josta käsin ne voisivat palvella suomalaisia klustereita ja yritysverkkoja, Venäjälle sijoittuvia ulkomaalaisyrityksiä (esim. Ford, Elqotec) sekä Venäjän omaa kehittyvää teollisuutta.

- d. Liiketoimintaa tukevan infrastruktuurin (tiet, rautatiet, rajanylityspaikat, terminaalit ja varastot) ja toimitilojen rakentaminen ja avustaminen sopivien tonttien hankinnassa Venäjältä hyviltä sijaintipaikoilta. Kysymykseen voisivat tulla kokonaisille suomalaisille toisiaan tukeville yritysryppäille tarkoitetut teollisuuskylät tai teknologiapuistot.
- e. Kaakkois-Suomen sekä Pietarin ja Leningradin alueen kehittäminen Venäjän viennin ja tuonnin logistiikkakeskukseksi. Tämä merkitsisi tavaravirtoihin liittyvien lisäarvo- palveluiden ja valmistuksen lisääntymistä, suomalaisten yritysten sijoittumista Venäjälle ja venäläisten yritysten sijoittumista Venäjälle, sekä rajat ylittävien yritysverkkojen luomista ja laajaa viranomaisyhteistyötä
- f. Venäläisten matkailuun Itä-Suomeen on panostettava. Tämä merkitsee yrittäjien yhteistyötä markkinoinnissa ja palvelutarjonnassa kuten ohjelmapalveluissa. Venäjän kielen opiskeluun olisi panostettava. Olisi avattava säännöllisiä linja-auto-, juna- ja lentovuoroja Venäjältä. Olisi hyödynnettävä venäläisten juhlapäivät ja loma-ajat. Viisumin saantia olisi helpotettava esim. pikaviisumit kaukaisilta alueilta saapuville Pietarissa, Moskovassa ja Petroskoissa jne.

Tärkeimmät terveiset päättäjille:

- 1.
- 2.
- 3.

Liite 2. Yritysten arviot päättäjien ja organisaatioiden merkityksestä Venäjän-toimintojen kehittämisessä

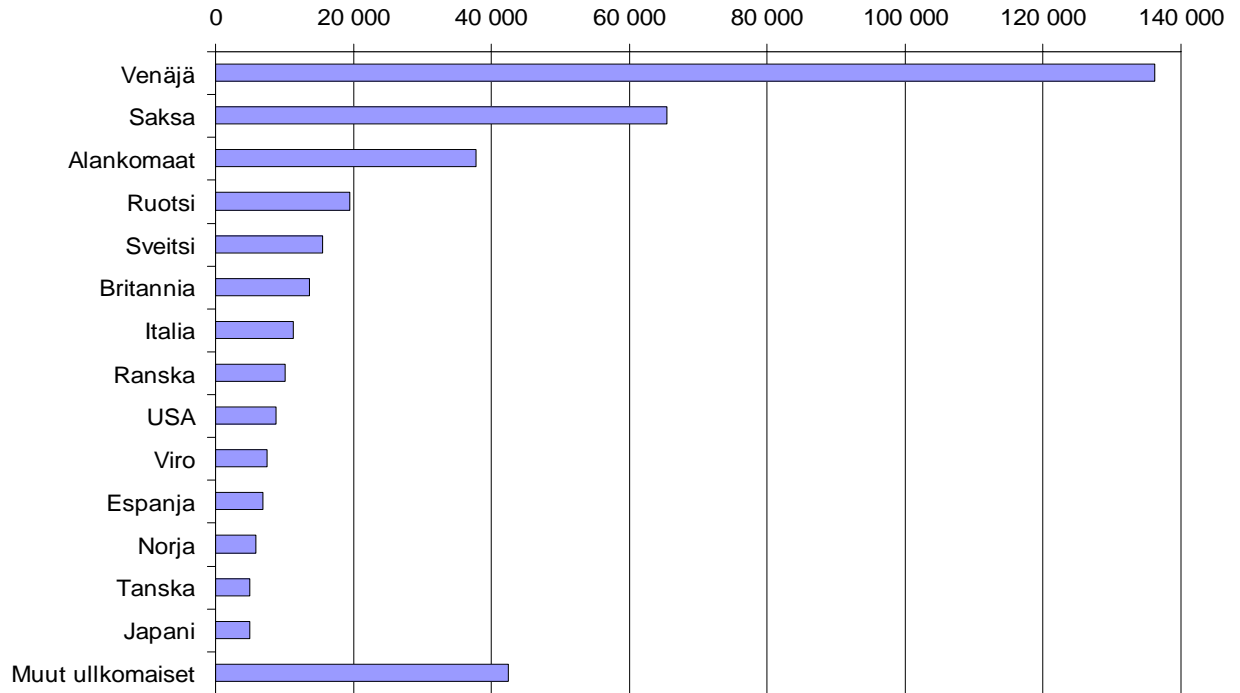
		Keskiarvo	1	2	3	4	5	Ei vastanneita
Maan hallitus	Etelä-Karjala	4	0	0	1	1	1	1
	Pohjois-Karjala	4,7	0	0	0	1	2	0
	Etelä-Savo	5	0	1	0	1	2	0
	Pohjois-Savo	5	0	0	0	0	2	1
	Kainuu	4	0	0	1	1	1	0
	Yhteensä	4,27	0	1	2	4	8	2
Tulli	Etelä-Karjala	4	0	0	1	2	1	0
	Pohjois-Karjala	4,3	0	0	0	2	1	0
	Etelä-Savo	4,75	0	0	0	1	3	0
	Pohjois-Savo	3,7	1	0	0	0	2	0
	Kainuu	3,7	0	1	0	1	1	0
	Yhteensä	4,12	1	1	1	6	8	0
KTM, LVM, UM	Etelä-Karjala	2,7	0	1	2	0	0	1
	Pohjois-Karjala	4,3	0	0	0	2	1	0
	Etelä-Savo	4,25	0	0	1	1	2	0
	Pohjois-Savo	4,5	0	0	0	1	1	1
	Kainuu	4	0	0	1	1	1	0
	Yhteensä	3,93	0	1	4	5	5	2
Yritysten yhteistyö kuten vientirenkaat jne.	Etelä-Karjala	3,3	0	1	1	0	1	1
	Pohjois-Karjala	4	0	0	0	3	0	0
	Etelä-Savo	3,3	0	0	2	1	0	1
	Pohjois-Savo	4	0	0	0	2	0	1
	Kainuu	4	0	0	1	1	1	0
	Yhteensä	3,71	0	1	4	7	2	3
Suomalais-venäläinen talous- komissio	Etelä-Karjala	2,7	0	1	2	0	0	1
	Pohjois-Karjala	3,5	0	0	1	1	0	1
	Etelä-Savo	4,3	0	0	1	0	2	1
	Pohjois-Savo	3,5	0	1	0	0	1	1
	Kainuu	4	0	0	1	1	1	0
	Yhteensä	3,62	0	2	5	2	4	4
Suomalais-venäläinen kauppa- kamari	Etelä-Karjala	3,3	0	1	0	2	0	1
	Pohjois-Karjala	3,7	0	0	1	2	0	0
	Etelä-Savo	3,7	0	0	1	2	0	1
	Pohjois-Savo	3,7	0	1	0	1	1	0
	Kainuu	3,5	0	0	1	1	0	1
	Yhteensä	3,57	0	2	3	8	1	3
Riskirahoittajat	Etelä-Karjala	3	0	2	0	0	1	1
	Pohjois-Karjala	3,5	0	1	0	0	1	1
	Etelä-Savo	3,7	0	0	2	0	1	1
	Pohjois-Savo	3,3	0	1	1	0	1	0
	Kainuu	4	0	0	1	1	1	0
	Yhteensä	3,50	0	4	4	1	5	3

		Keskiarvo	1	2	3	4	5	Ei vastanneita
Finnvera	Etelä-Karjala	3,3	0	1	1	0	1	1
	Pohjois-Karjala	4	0	0	0	2	0	1
	Etelä-Savo	2,7	1	0	1	1	0	1
	Pohjois-Savo	4	0	0	1	1	1	0
	Kainuu	3,3	0	1	0	2	0	0
	Yhteensä	3,43	1	2	3	6	2	3
TE-keskukset	Etelä-Karjala	3,7	0	1	0	1	1	1
	Pohjois-Karjala	2,7	1	0	1	1	0	0
	Etelä-Savo	3,3	1	0	0	1	1	1
	Pohjois-Savo	3,5	0	0	1	1	0	1
	Kainuu	2,7	0	2	0	1	0	0
	Yhteensä	3,14	2	3	2	5	2	3
Finpro	Etelä-Karjala	3,3	0	1	0	2	0	1
	Pohjois-Karjala	4	0	0	0	2	0	1
	Etelä-Savo	2	1	1	1	0	0	1
	Pohjois-Savo	2,5	0	1	1	0	0	1
	Kainuu	3,70	0	0	1	2	0	0
	Yhteensä	3,08	1	3	3	6	0	4
Tekes	Etelä-Karjala	2,7	0	1	2	0	0	1
	Pohjois-Karjala	3,5	0	0	1	1	0	1
	Etelä-Savo	2	1	1	1	0	0	1
	Pohjois-Savo	3,3	1	0	0	1	1	0
	Kainuu	2,5	0	1	1	0	0	1
	Yhteensä	2,77	2	3	5	2	1	4
Kauppakamarit jne.	Etelä-Karjala	3,3	0	1	0	2	0	1
	Pohjois-Karjala	3,3	0	0	2	1	0	0
	Etelä-Savo	2,7	1	0	1	1	0	1
	Pohjois-Savo	2	0	2	0	0	0	1
	Kainuu	2	0	2	0	0	0	1
	Yhteensä	2,77	1	5	3	4	0	4
Osaamis- ja teknologiakeskukset	Etelä-Karjala	3,3	0	1	0	2	0	1
	Pohjois-Karjala	3	0	0	3	0	0	0
	Etelä-Savo	1,7	2	0	1	0	0	1
	Pohjois-Savo	3	0	1	0	1	0	1
	Kainuu	2,7	0	2	0	1	0	0
	Yhteensä	2,71	2	4	4	4	0	3
Korkeakoulut, ammatikorkeakoulut	Etelä-Karjala	3	0	1	0	1	0	2
	Pohjois-Karjala	3	0	0	3	0	0	0
	Etelä-Savo	1,7	2	0	1	0	0	1
	Pohjois-Savo	3,5	0	1	0	0	1	1
	Kainuu	2,7	0	2	0	1	0	0
	Yhteensä	2,69	2	4	4	2	1	4

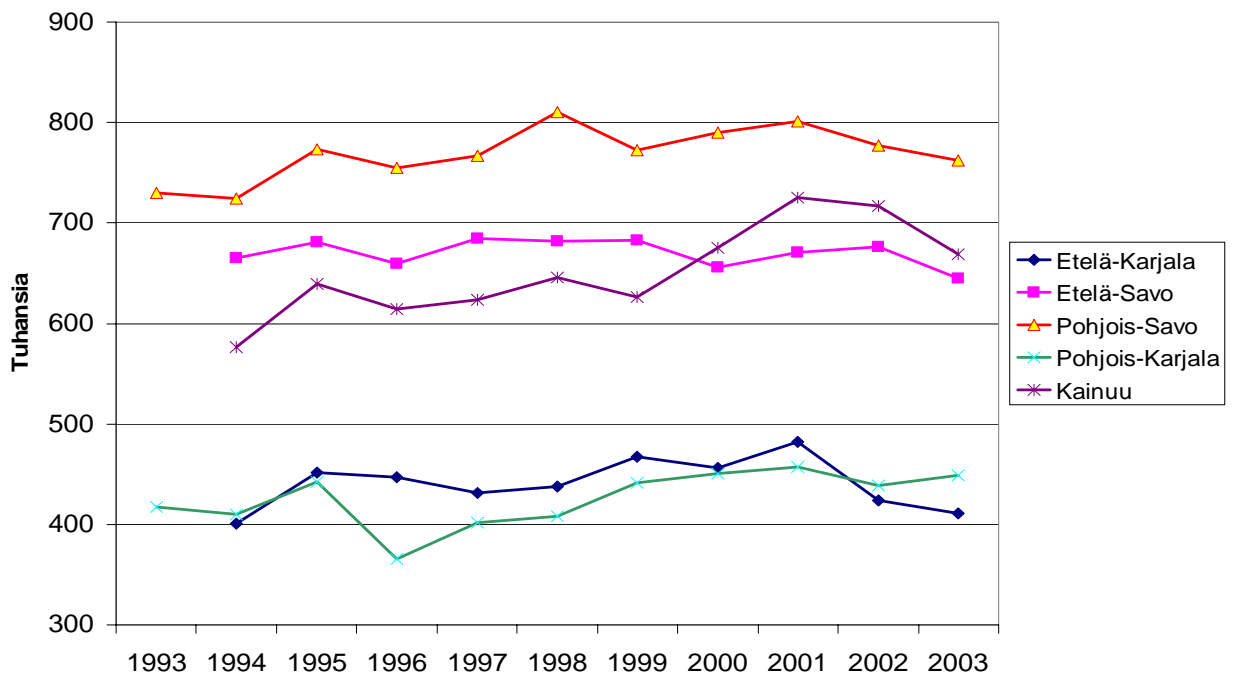
		Keskiarvo	1	2	3	4	5	Ei vastanneita
Sitra	Etelä-Karjala	2,7	0	1	2	0	0	1
	Pohjois-Karjala	3,5	0	0	1	1	0	1
	Etelä-Savo	2	1	1	1	0	0	1
	Pohjois-Savo	3	0	1	0	1	0	1
	Kainuu	2,5	0	1	1	0	0	1
	Yhteensä	2,67	1	4	5	2	0	5
Kehitysyhtiöt	Etelä-Karjala	3	0	2	0	0	1	1
	Pohjois-Karjala	2,5	0	1	1	0	0	1
	Etelä-Savo	2	2	0	0	1	0	1
	Pohjois-Savo	1,5	1	1	0	0	0	1
	Kainuu	3,3	0	0	2	1	0	0
	Yhteensä	2,54	3	4	3	2	1	4
Kunnat	Etelä-Karjala	2,7	0	1	2	0	0	1
	Pohjois-Karjala	1	1	0	0	0	0	2
	Etelä-Savo	2,7	1	0	1	1	0	1
	Pohjois-Savo	3	0	0	1	0	0	2
	Kainuu	1,7	2	0	1	0	0	0
	Yhteensä	2,27	4	1	5	1	0	6
Maakuntaliitot	Etelä-Karjala	2,3	1	1	0	1	0	1
	Pohjois-Karjala	1	1	0	0	0	0	2
	Etelä-Savo	2,3	1	1	0	1	0	1
	Pohjois-Savo		0	0	0	0	0	3
	Kainuu	1,7	1	2	0	0	0	0
	Yhteensä	2,00	4	4	0	2	0	7
Läänit	Etelä-Karjala	2	0	3	0	0	0	1
	Pohjois-Karjala	1	1	0	0	0	0	2
	Etelä-Savo	1,3	2	1	0	0	0	1
	Pohjois-Savo	3	0	0	1	0	0	2
	Kainuu	2,7	1	0	2	0	0	0
	Yhteensä	1,91	4	4	3	0	0	6

Liite 3. Matkailu Suomessa ja itäisen Suomen maakunnissa

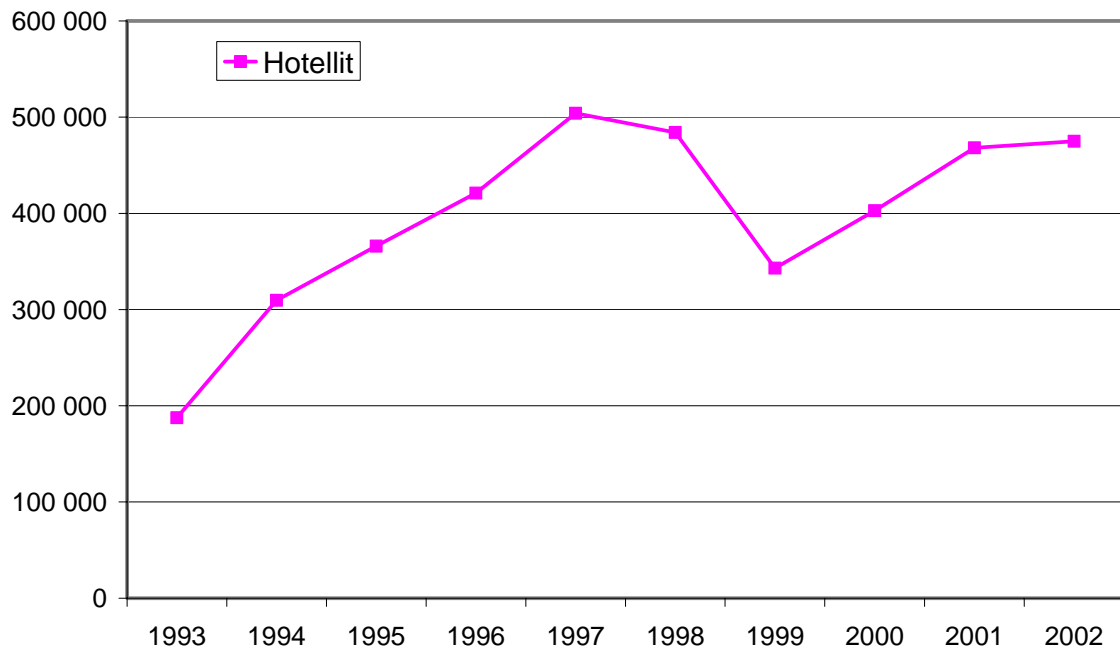
L3.1. Matkailijat maittain itäisen Suomen maakunnissa v. 2003



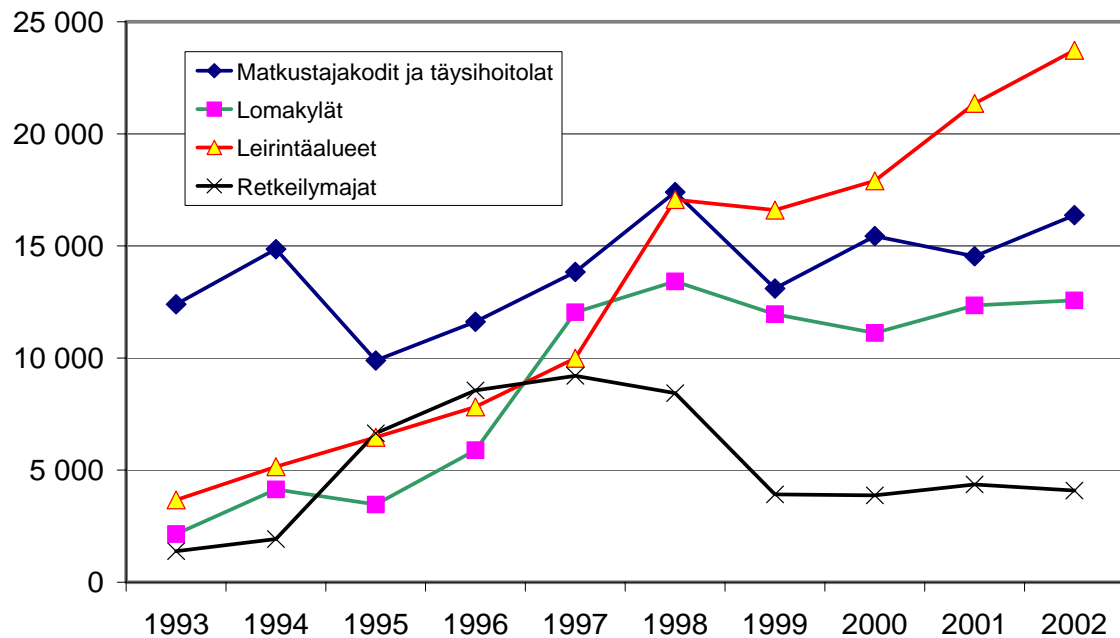
L3.2. Yöpymiset majoitusliikkeissä maakunnittain v. 1993 - 2002



L3.3. Venäläisturistien hotelliöpyymiset Suomessa v. 1993 - 2003

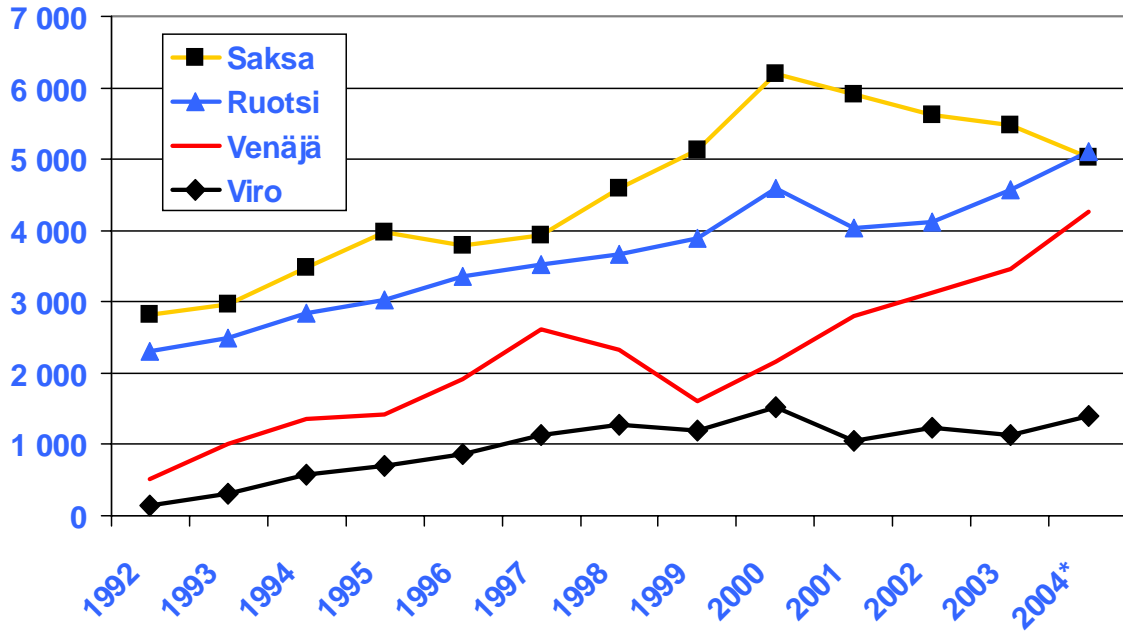


L3.4. Venäläisturistien yöpyminen muissa majoitusmuodoissa Suomessa v. 2003

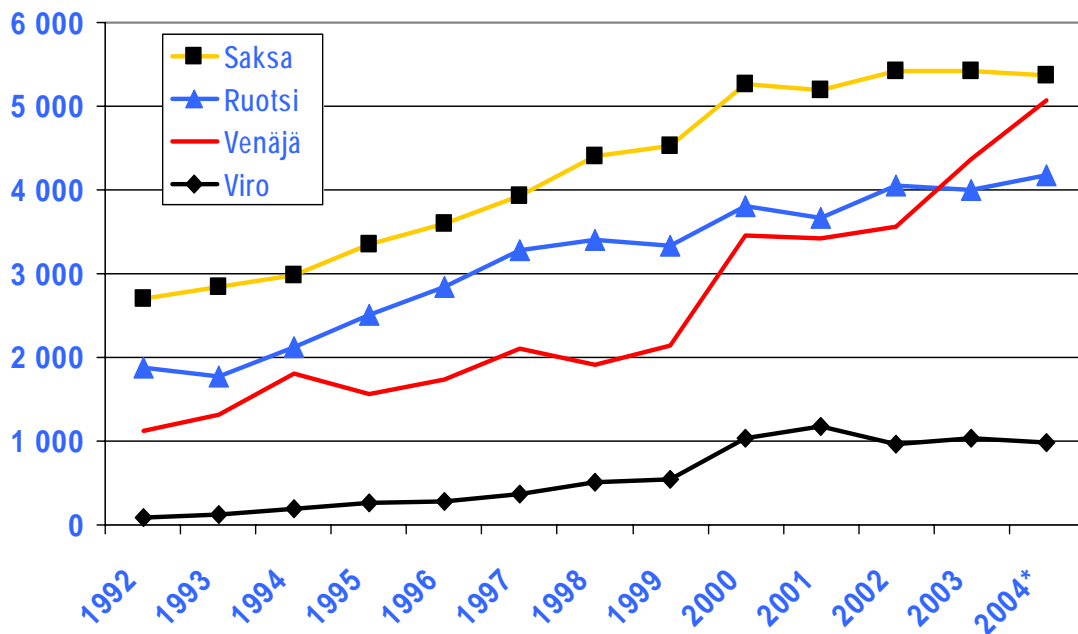


Liite 4. Venäjän kaupan kehitys vuosina 1992- 2003 ja rakenne vuonna 2003

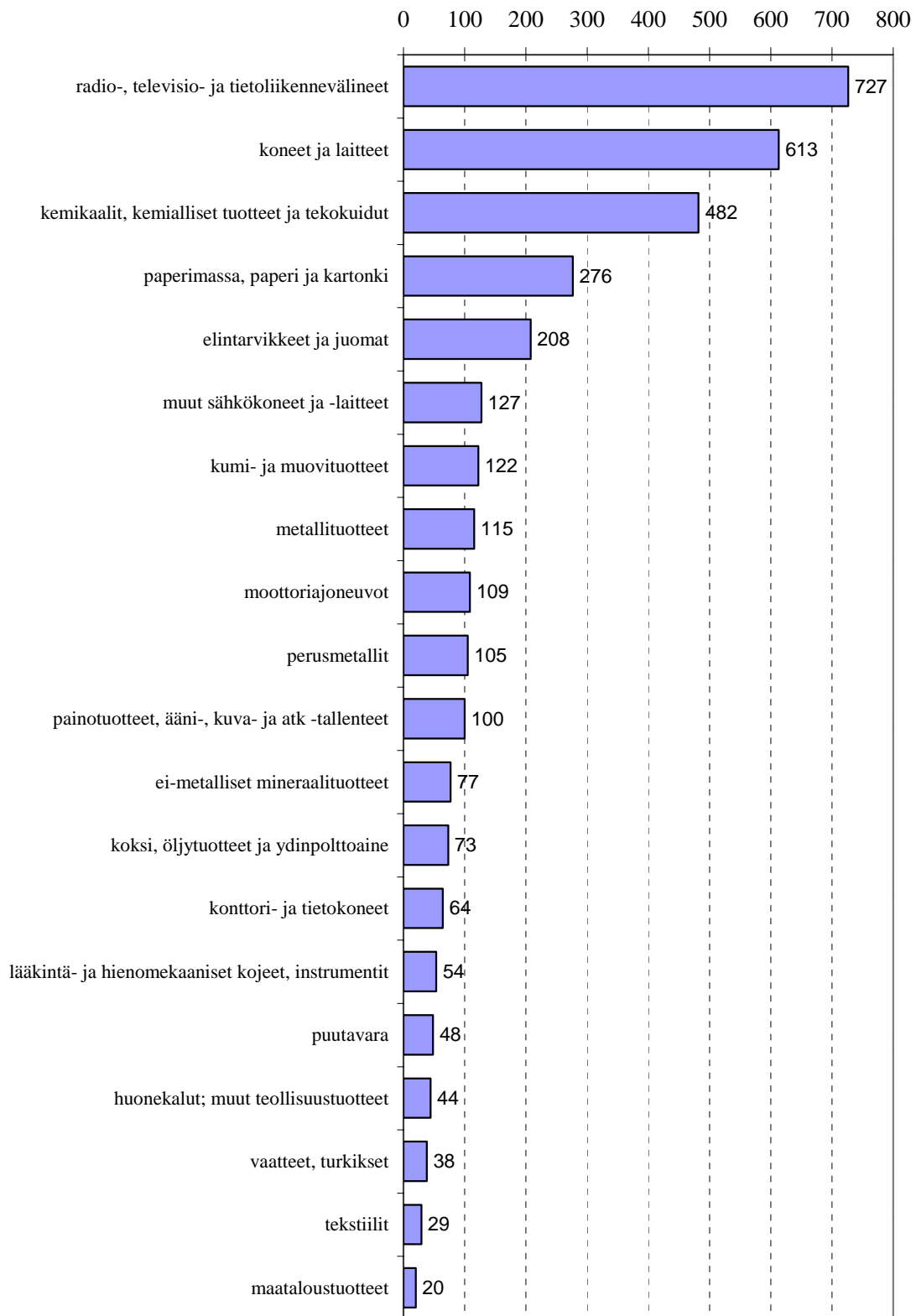
Kuvio L4.1 Suomen vienti Venäjälle vuosina 1992 - 2003

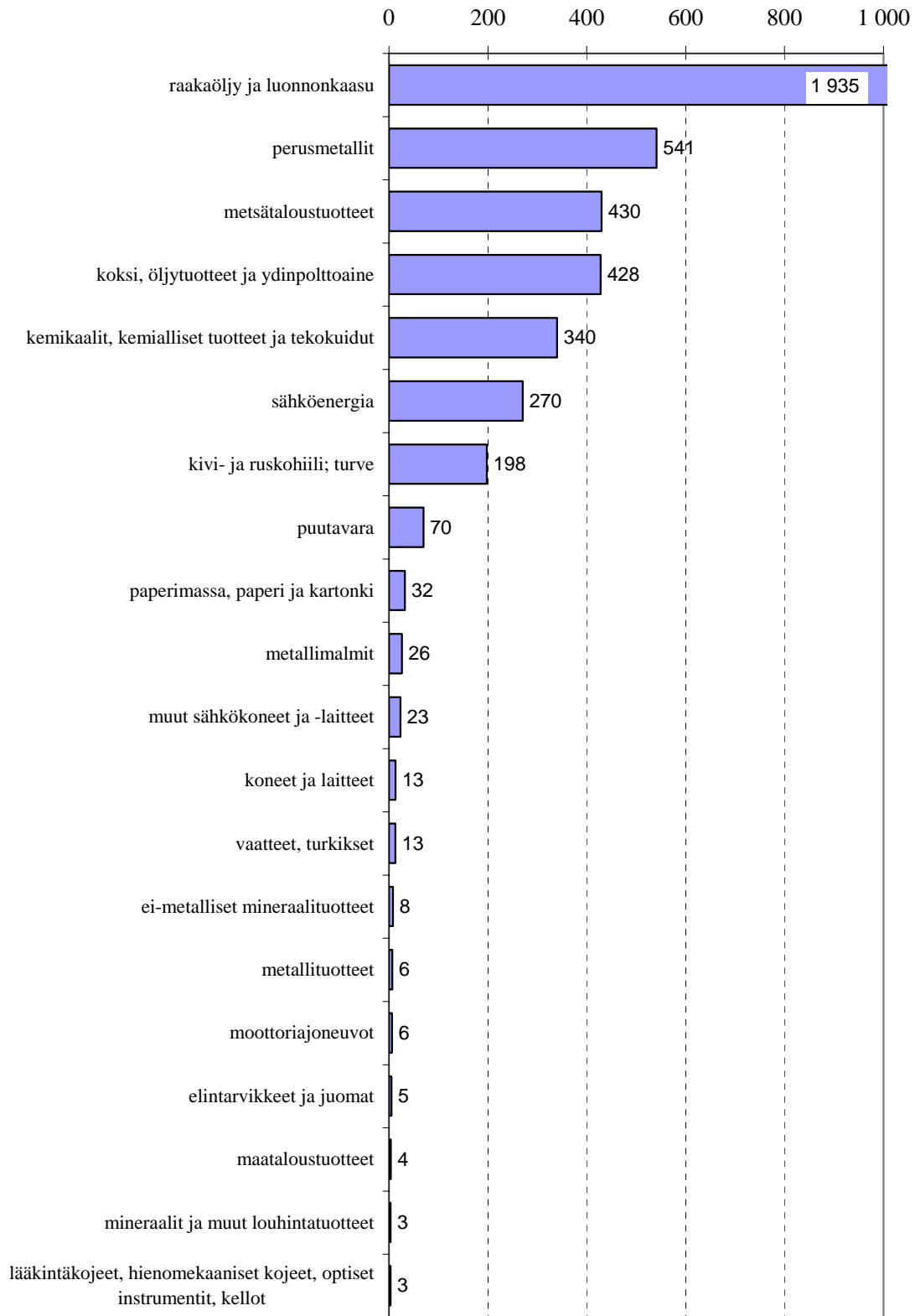


Kuvio L4.2. Suomen tuonti Venäjältä vuosina 1992 - 2003



Kuvio L4.3. Suomen vienti Venäjälle, v. 2003, milj. euroa



Kuvio L4.4. Venäjän tuonti Suomeen v. 2003, milj. euroa

Liite 5. Cross Border University -hanke

1. Helsingin, Joensuun ja Kuopion yliopistot sekä Lappeenrannan teknillinen yliopisto esittivät opetusministeriölle syksyllä 2003, että yliopistoyhteistyön vahvistamiseksi käynnistettäisiin selvitys, jonka tavoitteena olisi raja-alueyliopistoallianssin perustaminen suomalaisten ja venäläisten yliopistojen kesken. Suomesta hankkeeseen osallistuu partneriyliopistona lisäksi Tampereen yliopisto.
2. Hankkeen venäläiset partnerit ovat Pietarin valtionyliopisto, Pietarin teknillinen valtionyliopisto, Pietarin eurooppalainen yliopisto ja Petroskoin yliopisto.
3. Hankkeen tavoitteena on vahvistaa Suomen ja Venäjän välistä koulutusyhteistyötä lähialueella. Hankkeen tavoitteena on myös Bolognan julistuksen⁶ mukainen yliopistotutkintojen rakenteen ja mitoituksen sekä Joint Degree -tyyppisen koulutusyhteistyön muodostuminen raja-alueyliopistotoiminnassa.
4. Peruskoulutuksen lisäksi (maasteritason koulutus) toisena painopisteenä hankkeessa on tutkijakoulutusyhteistyön rakentaminen (tohtoritason koulutus).
5. Hankkeessa on käynnistetty vuoden 2004 aikana suoritettava toteutettavuusselvitys, jonka tavoitteena on mm. määrittellä ne alat, joilla yhteistutkintoon johtavia maisteriohjelmiä ja tohtoritason kursseja on mahdollista järjestää. Selvityksen tavoitteena on myös mm. selvittää yhteistutkintojen lainsäädännölliset perusteet (ml. Suomen ja Venäjän koulutusjärjestelmien erot) sekä mahdolliset rahoituslähteet tuleville koulutusohjelmille.
6. Selvitystyössä on tähän mennessä on löytynyt lähtökohdat kuuden tutkintoon johtavan maisteriohjelman kehittämiseksi CBU-konsortion yhteisinä ohjelmina:

Pilottihanke	Koordinoiva yliopisto
- Informaatioteknologia	Lappeenrannan teknillinen yliopisto
- Kansainväliset suhteet	Tampereen yliopisto
- Historia	Helsingin yliopisto
- Metsätieteet ja bioenergia	Joensuun yliopisto
- Kauppatieteet, talous, yritys juridiikka	Lappeenrannan teknillinen yliopisto
- Kansanterveystiede	Kuopion yliopisto

7. CBU-konsortion kehittämissyksikkö on suunnitteilla perustettavaksi Joensuun yliopistoon. Hankkeen johtoryhmä koostuu suomalaisten ja venäläisten partneriyliopistojen rehtoreista.
8. Tavoitteeksi on asetettu, että CBU-hankkeen toteutumista jatketaan varsinaisena kehityshankkeena vuosina 2005-2007. Hankkeesta tulevat ensisijaisesti hyötymään suomalaiset ja venäläiset yliopistot opintojen ja tutkintojen suunnittelun ja toteutuksen kautta sekä tutkintoja suorittavat suomalaiset ja venäläiset opiskelijat.

⁶ Bolognan julistuksen tavoitteena on lisätä opiskelijoiden, opettajien ja työvoiman liikkuvuutta sekä parantaa eurooppalaisen koulutuksen laatua ja kilpailukykyä. Tutkintojen tunnustamisen kannalta näistä keskeisimpiä ovat a) korkeakoulututkintojärjestelmien kehittäminen kaksiportaisiksi (Bachelor–Master), b) tutkintojen läpinäkyvyyden ja vertailukelpoisuuden parantaminen mm. Diploma Supplementin ja opintoviikkojärjestelmien avulla sekä c) eurooppalaisen yhteistyön edistäminen koulutuksen laadun arvioinnissa.

ELINKEINOELÄMÄN TUTKIMUSLAITOS (ETLA)
THE RESEARCH INSTITUTE OF THE FINNISH ECONOMY
LÖNNROTINKATU 4 B, FIN-00120 HELSINKI

Puh./Tel. (09) 609 900
Int. 358-9-609 900
<http://www.etla.fi>

Telefax (09) 601753
Int. 358-9-601 753

KESKUSTELUAIHEITA - DISCUSSION PAPERS ISSN 0781-6847

Julkaisut ovat saatavissa elektronisessa muodossa internet-osoitteessa:
<http://www.etla.fi/finnish/research/publications/searchengine>

- No 944 STEFAN NAPEL – MIKA WIDGRÉN, The Inter-Institutional Distribution of Power in EU Codecision. 05.11.2004. 26 p.
- No 945 MATHIAS CALONIUS, Luovan yhteiskunnan rakenteet, luovat toimialat ja muotoiluuala. 08.11.2004. 31 s.
- No 946 ARI HYYTINEN – MIKA PAJARINEN, Is the Cost of Debt Capital Higher for Younger Firms? 11.11.2004. 17 p.
- No 947 MARKKU STENBORG, Explaining Open Source. 11.11.2004. 34 p.
- No 948 OLAVI RANTALA, Toimialojen T&K-panostusten ja tuottavuuden ennustejärjestelmä – Julkisen t&k-rahoituksen vaikuttavuus ja tuottavuuden pitkän ajan kasvu. 12.11.2004. 54 s.
- No 949 CHRISTOPHER PALMBERG – OLLI MARTIKAINEN, The Finnish Telecom Sector Facing next Generation Standards – Indigenous Capabilities Versus R&D Alliances. 17.11.2004. 26 p.
- No 950 ARI HYYTINEN – LOTTA VÄÄNÄNEN, Mandatory Auditor Choice and Small Firm Finance: Evidence from Finland. 22.11.2004. 31 p.
- No 951 HANNU PIEKKOLA – MATTHIAS DESCHRYVERE, Retirement Decisions and Option Values: Their Application Regarding Finland, Belgium and Germany. 23.11.2004. 46 p.
- No 952 TUOMAS MÖTTÖNEN, Turvallisuus ja kilpailukyky – kansainvälisten kilpailukykymittareiden valossa. 25.11.2004. 79 s.
- No 953 SERGEY BOLTRAMOVICH – PAVEL FILIPPOV – HANNU HERNESNIEMI, The Innovation System and Business Environment of Northwest Russia. 07.12.2004. 47 p.
- No 954 TUOMAS MÖTTÖNEN, Sotilaallinen T&K-panostus ja kilpailukyky. 25.11.2004. 29 s.
- No 955 RAINE HERMANS – ANNE ARVOLA – LEENA HAUHIO – MAARIT LINDSTRÖM – HANNA NIKINMAA – PANU TIKKA – OLLI HALTIA, Bioteknologisten sovellusten arvonluonti Suomen metsäklusterissa. 03.12.2004. 28 s.
- No 956 SATU NURMI, Employment Dynamics and Openness to Trade in Finnish Manufacturing. 01.12.2004. 28 p.
- No 957 DEREK C. JONES – PANU KALMI – MIKKO MÄKINEN, The Determinants of Stock Option Compensation: Evidence from Finland. 01.12.2004. 32 p.
- No 958 EDVARD JOHANSSON, Job Satisfaction in Finland – Some results from the European Community Household panel 1996-2001. 01.12.2004. 46 p.

- No 959 HANNU PIEKKOLA – ANNI HEIKKILÄ, Active Ageing and Pension System: Finland. 07.12.2004. 35 p.
- No 960 ANTTI KAUKHANEN, Yrittäjien ansiot, työajat ja työkuormitus: Selvitys ekonomien ja insinöörin yrittäjyydestä. 09.12.2004. 22 s.
- No 961 ANNI HEIKKILÄ, The Regional Distribution of Professional Competence in Finland. 16.12.2004. 20 p.
- No 962 KARI E.O. ALHO, A Gravity Model under Monopolistic Competition. 31.12.2004. 15 p. Revised version 18.02-2005. 17 p.
- No 963 KARI E.O. ALHO – VILLE KAITILA – MIKA WIDGRÉN, Speed of Convergence and Relocation: New EU Member Countries Catching up with the Old. 31.12.2004. 20 p.
- No 964 MAIJA GAO – ARI HYYTINEN – OTTO TOIVANEN, Demand for Mobile Internet: Evidence from a Real-World Pricing Experiment. 11.01.2005. 39 p.
- No 965 MIKA MALIRANTA, Foreign-owned firms and productivity-enhancing restructuring in Finnish manufacturing industries. 19.01.2005. 21 p.
- No 966 CHRISTOPHER PALMBERG – MIKA PAJARINEN, Determinants of Internationalisation through Strategic Alliances – Insights Based on New Data on Large Finnish Firms. 28.01.2005. 22 p.
- No 967 OLLI-PEKKA RUUSKANEN, Ajankäytön muutosten vaikutus työllistymishalukkuuteen. 01.02.2005. 21 s.
- No 968 SERGEY BOLTRAMOVICH – VLADISLAV YURKOVSKY – PAVEL FILIPPOV – HANNU HERNESNIEMI, Russian Infrastructure Clusters. A Preliminary Study. 01.02.2005. 67 p.
- No 969 PEKKA SULAMAA – MIKA WIDGRÉN, Economic Effects of Free Trade between the EU and Russia. 22.02.2005. 14 p.
- No 970 HANNU HERNESNIEMI – KATI JÄRVI – JARI JUMPPONEN – GRIGORI DUDAREV – TAUNO TIUSANEN, Itäisen Suomen ja Venäjän liiketaloudellisen yhteistyön mahdollisuudet. 04.03.2005. 49 s.
- No 971 JYRKI ALI-YRKKÖ – MONIKA JAIN, Offshoring Software Development – Case of Indian Firms in Finland. 07.03.2005. 14 p.
- No 972 HANNU PIEKKOLA, Knowledge Capital as the Source of Growth. 17.03.2005. 35 p.
- No 973 PEKKA YLÄ-ANTTILA – CHRISTOPHER PALMBERG, The Specificities of Finnish Industrial Policy – Challenges and Initiatives at the Turn of the Century. 29.03.2005. 25 p.

Elinkeinoelämän Tutkimuslaitoksen julkaisemat "Keskusteluaiheet" ovat raportteja alustavista tutkimustuloksista ja väliraportteja tekeillä olevista tutkimuksista. Tässä sarjassa julkaistuja monisteita on mahdollista ostaa Taloustieto Oy:stä kopiointi- ja toimituskuluja vastaavaan hintaan.

Papers in this series are reports on preliminary research results and on studies in progress. They are sold by Taloustieto Oy for a nominal fee covering copying and postage costs.