Lauri Honka, Marko Heikkinen, Piia Kokkonen ja Timo Munne (toim.)

VENÄJÄ VETÄÄ Näkökulmia yritysten Venäjä - yhteistyöhön

Притяжение российского рынка

Эксперты и предприниматели о сотрудничестве

Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu

C

Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulun julkaisuja
C: Tiedotteita, 31

VENÄJÄ VETÄÄ – NÄKÖKULMIA YRITYSTEN VENÄJÄ-YHTEISTYÖHÖN

Притяжение российского рынка
Эксперты и предприниматели о сотрудничестве

Lauri Honka, Marko Heikkinen, Piia Kokkonen ja Timo Munne (toim.)

Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu
2007

Julkaisusarja:	C: Tiedotteita, 31
Vastaava toimittaja:	YTT Anna Liisa Westman
Toimittajat	Lauri Honka, Marko Heikkinen, Piia Kokkonen ja Timo Munne (toim.)
Sivuntaitto	Tuomas Kinnunen
Kansi	Leea Wasenius
Kuvat	Sami Parkkinen
Käännökset	
suomi-venäjä	Russian Key Tmi
venäjä-suomi	Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu, Kielipalvelut, Riitta Hyttinen

ISBN 978-951-604-078-6
ISBN 978-951-604-079-3 (PDF)
ISSN 1237-5977
ISSN 1797-1705 (PDF)

Julkaisun myynti	Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu julkaisut@pkamk.fi http://www.pkamk.fi
Painopaikka	Kopijyvä Oy, Jyväskylä

SISÄLLYS
СОДЕРЖАНИЕ

Lauri Honka, ALKUSANAT 6

Лаури Хонка, ПРЕДИСЛОВИЕ 9

Валерий Шлямин, ТРАНСГРАНИЧНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
МАЛЫХ И СРЕДНИХ ФИРМ – ВАЖНЕЙШЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКО-ФИНЛЯНДСКИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ 14

Valeri Shljamin, PIENTEN JA KESKISUURTEN YRITYSTEN LÄHIALUEYHTEISTYÖ
SUOMALAIS-VENÄLÄISTEN TALOUSSUHTEIDEN TÄRKEIMPÄNÄ SUUNTANA 18

Pekka Sutela, VENÄJÄN TALOUS: KASVU JA RAKENNEMUUTOS 21

Пекка Сутела,
ЭКОНОМИКА РОССИИ – РОСТ И РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ 26

С.А. Фивейский, О РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ 31

S.A. Fiveiski, INNOVAATIOTOIMINNAN KEHITYS PIETARISSA 34

Ю.В. Савельев, ИННОВАЦИОННЫЙ СЦЕНАРИЙ РАЗВИТИЯ
РЕСПУБЛИКИ КАРЕЛИЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ 38

Ju.V. Saveljev, INNOVAATIOKEHITYKSEN NÄKYMÄT
JA ALUEELLINEN INNOVAATIOSTRATEGIA KARJALAN TASAVALLASSA 47

Е.В. Осина, О ГОСУДАРСТВЕННОЙ
ПОДДЕРЖКЕ ИНВЕСТОРОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАРЕЛИЯ 55

Je.V. Osina, VALTION INVESTOINTITUET KARJALAN TASAVALLASSA 60

Keijo Mutanen & Riikka Honkanen,
VENÄJÄN LÄHEISYYS POHJOIS-KARJALAN VETOVOIMATEKIJÄKSI 2010-LUVULLA 63

Кейё Мутанен & Риикка Хонканен, БЛИЗОСТЬ РОССИИ – ОДНА ИЗ
ПРИТЯГАТЕЛЬНЫХ СТОРОН СЕВЕРНОЙ КАРЕЛИИ В СЛЕДУЮЩЕМ ДЕСЯТИЛЕТИИ 66

Petri Lintula, LIIKETOIMINTA PIETARIN MARKKINA-ALUEELLA 69

Петри Линтула, БИЗНЕС НА РЫНКАХ ПЕТЕБУРГСКОГО РЕГИОНА 72

Tapio Särkkä, KONTAKTIEN ETSINTÄÄ JA YHTEISTYÖN KEHITTÄMISTÄ 76

Тапио Сяркся, УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТОВ И РАЗВИТИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА 78

Pentti Martikainen, SUURET VENÄJÄN MARKKINAT HOUKUTTAVAT 81

Пентти Мартикайнен, ГИГАНТСКИЙ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПРИВЛЕКАТЕЛЕН 84

Timo Ekroos, YRITYKSET MALLINTAMASSA TOIMIVA KOTI -YMPÄRISTÖSSÄ PIETARISSA 86

Тимо Экрус, ПРЕДПРИЯТИЯ МОДЕЛИРУЮТ СРЕДУ «ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ ЖИЛИЩЕ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ 88

Pirjo Törrönen,
JOKIPIRTIN MAJATALOSSA 15 VUODEN KOKEMUS VENÄLÄISISTÄ MATKAILIJOISTA 91

Пирьё Тёррёнен,
ТУРБАЗА «JOKIPIRTIN MAJATALO» ПРИНИМАЕТ ТУРИСТОВ ИЗ РОССИИ УЖЕ 15 ЛЕТ 96

Markku Kivinen, VENÄLÄISEN YHTEISKUNNAN PELISÄÄNNÖT 102

Маркку Кивинен, ПРАВИЛА ИГРЫ В РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ 104

Валентина Афанасьева, ГЛАВНОЕ - ПОНИМАТЬ ДРУГ ДРУГА 106

Valentina Afanasjeva, TÄRKEINTÄ ON YMMÄRTÄÄ TOINEN TOISTAAN 108

Lauri Honka
Projektipäällikkö
Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu
Pk-yritysten Venäjä-osaamisen kehittämisohjelma

ALKUSANAT

Projektimme tavoitteet määriteltiin seuraavasti: "Päätavoitteena on kehittää Pohjois-Karjalan, Pohjois-Savon, Kainuun, Pohjois-Pohjanmaan alueilla sijaitsevien pk-yritysten Venäjän kauppaa ja Venäjäyhteistyötä sekä parantaa kannattavan rajan ylittävän yritystoiminnan edellytyksiä valjastamalla asiantuntija- ja huippuosaaminen yritysten viennin ja yritysyhteistyön edistämiseen."

Tämän julkaisun tarkoituksena ei ole arvioida sitä, miten olemme onnistuneet tavoitteiden toteuttamisessa. Sen sijaan olemme pyytäneet kirjoituksia monelta sellaiselta taholta, jotka tuntevat hyvin taloudellista ja muuta yhteistyötä Suomen ja Venäjän välillä. Olemme erittäin iloisia, että saimme pyyntöömme myönteisen vastauksen arvossa pidetyiltä asiantuntijoilta sekä Venäjältä että Suomesta. Tarkoituksemme on ollut valottaa yhteistyösuhteita maittemme välillä mahdollisimman monipuolisesti. Suomen puolelta asioita tarkastellaan luonnollisesti eniten pohjoiskarjalaisten kirjoittajien näkökulmasta.

Lisäksi saimme artikkeleita projektiimme osallistuneilta henkilöiltä ja yrityksiltä – kiitos vaivannäöstä ja mielenkiintoisista jutuista kaikille kirjoittajille! Seuraavassa kerron tiivistetysti omasta näkökulmastani, miten jatkoimme Pk-yritysten Venäjä-osaamisen kehittämisohjelma –hanketta vuoden 2007 alusta lähtien ja mitä opimme sen aikana. Lopussa on joitakin ehdotuksia siitä, miten yritysten ja tukiorganisaatioiden kannattaisi toimia jatkossa Venäjä–yhteistyön edistämiseksi.

Tutustumista, tunnustelua

Tulin mukaan hankkeeseen tammikuun 2007 alussa sangen epäilevin tunnelmin. Minulle oli kerrottu suurista vaikeuksista saada yrityksiä mukaan tarjottuihin koulutuspäiviin ja muista hankkeen aloitusvaiheessa ilmenneistä ongelmista. Siksi ymmärsin heti alkuun, että tehtävä on vaativa ja siinä on suuri mahdollisuus myös epäonnistua.

Tavoitteet olivat kovat: oli määrä saada kasaan suuri määrä yritysten niin sanottuja suoritepäiviä sekä muhkeahko summa yksityistä rahoitusta. Miten tämä voitaisiin tehdä – siinäpä olikin runsaasti miettimistä heti alkuun. Minkälaisella koulutuksella ja kehittämistoimenpiteillä saadaan yritykset kiinnostumaan, kun koulutusta on tarjolla yllin kyllin? Tiedossa oli myös se, että kohderyhmän yrityksille on vaikea irrottautua koulutukseen – kukapa hoitaa sinä aikana yrityksen juoksevat asiat.

Ensi töikseni kävin kierroksella kaikkien mahdollisten projektin kanssa tekemisissä olevien tahojen kanssa, ennen kaikkea ohjausryhmän jäsenten luona. Keskustelut olivat mielenkiintoisia, mutta mietittävää jäi vielä niidenkin jälkeen.

Onneksi sain palkatuksi tarmokkaita henkilöitä avukseni, ensin Marko Heikkisen markkinointitehtäviin, sitten Piia Kokkosen projektikoordinaattoriksi pitämään asiat ja ihmiset järjestyksessä. Marko rupesi sinnikkäästi soittelemaan yrityksiin ja sopimaan tapaamisia yrityksissä.

Ymmärrys kasvaa – askelia asiakaslähtöisyyteen

Tapaamiset järjestyivät melkein aina ja keskustelut yrityksissä olivat antoisia – niiden avulla opimme ymmärtämään, mitä ne meiltä odottivat. Sen jälkeen pystyimme muotoilemaan rahoitushakemukseen alun perin kirjoitetut tavoitteet sellaisiksi käytännön toimenpiteiksi, joista yritykset olivat valmiita maksamaan omarahoitusosuutta.

Käytyjen keskustelujen perusteella saimme melko selkeän kuvan siitä, mikä yrityksiä kiinnostaa. Lähes kaikki etsivät liiketoimintakumppania Venäjältä – ehkä jonkinlaisen markkinatutkimuksen jälkeen. Myös alihankkijan etsiminen oli monen mielessä, mutta suora tuonti harvemmilla.

Eräs selkeä tarve oli lyöttäytyä Venäjälle mentäessä jonkin suuremman yrityksen mukaan, jolloin kuljetus-, tullaus- sekä myös markkinointiongelmien ajateltiin ratkeavan saman tien. Luotettavan paikallisen kumppanin löytyminen ratkaisee tietysti useat näistäkin ongelmista, koska venäläiset osapuolet yleensä hallitsevat maahantuonnin kiemurat paremmin kuin suomalaiset yritykset.

Sen sijaan pelkkää luentomuotoista koulutusta ei laajemmin kaivattu ehkä siksikin, että sen tarjonta on ollut jo varsin runsasta. Yleisluontoiselle liikkeenjohdon konsultoinnille ei myöskään ilmennyt ainakaan selvästi ilmaistua tarvetta. Toisten yritysten kokemuksia kylläkin kuunneltiin mielellään, joskin ennemmin pienten ja keskisuurten yritysten Venäjän toiminnoista – ei niinkään menestyneitten suuryritysten kertomuksia.

Yksittäisistä Venäjään liittyvistä asioista eniten kiinnostivat rajan ylityksen kommervenkit, kuten tullaus ja siihen liittyvät sertifiointikysymykset. Pietariin ja Petroskoihin haluttiin lähteä omin silmin katsomaan ja tietysti etsimään liiketoimintamahdollisuuksia.

Petroskoin matkalle saatiin mukaan 28 yritystä, vaikka siihen kului peräti kolme päivää. Rajanylitys otti tietenkin oman aikansa näin ison joukon kanssa, eikä tiekään ole paras mahdollinen Venäjän puolella.

Ensimmäisen kontaktin varaan ei useinkaan voi paljoa rakentaa. Kuitenkin saadun palautteen perusteella muutamalle yritykselle syntyi aivan varteenotettavia yhteyksiä Petroskoihin. Kuten kokeneemmat Venäjän konkarit tietävät, venäläisten kanssa on helppo toimia, kunhan ensin tutustutaan kunnolla. Se vaan vaatii useita tapaamisia, yhdessäoloa ja aikaa - usein myös syömistä ja hillittyä juomista maljapuheineen myös vapaa-ajalla.

Mitä jäi käteen?

Monissa yhteyksissä todettiin, että hankkeen ei pitäisi vastata ainoastaan yritysten päivittäisten rutiiniongelmien hoitamiseen, vaan saada aikaan kestäviäkin vaikutuksia kohdealueella. Mikä sitten jäi pysyväksi?

Kaikki kokemukset - niin myönteiset kuin kielteisetkin – ovat sillä tavalla pysyväisluontoisia, että niistä saadaan oppia myös tulevaisuuteen. Käytyämme Pietarissa ja Petroskoissa keskustelemassa venäläisten mahdollisten kumppanien kanssa sekä vierailemassa yrityksissä saatamme ymmärtää Venäjän yritysmaailman todellisuudesta hieman aikaisempaa enemmän.

Uudet yhteydet viranomaisiin ja muihin organisaatioihin ovat myös laadultaan pysyväluonteinen hyöty, koska ensimmäisten kontaktien jälkeen on aina helpompi ottaa uudestaan yhteyttä erilaisissa asioissa. Saattaa myös olla, että matkojen ja koulutustilaisuuksien aikana yritysten välille syntyi hedelmällistä, molemminpuoliseen hyötyyn johtavaa kanssakäymistä.

Mitä pitäisi tehdä?

Jos ja kun projektin tarkoituksena on yritysten Venäjä–toimintojen kehittäminen, on tärkeätä kuunnella yritysten esittämiä tarpeita – ei ainoastaan luennoida. Siksi on saatava aikaan sellaista toimintaa, johon yrittäjien on helppo lähteä mukaan.

Yritysten suunnitteluhorisontti ei ole samanpituinen kuin hankkeella – toiminnot eivät ala vuonna yksi ja pääty vuoden kolme loppuun mennessä. Venäjä-toimintojen kehittämisen tulee olla jatkuvaa yhteistyötä tukiorganisaatioiden ja yritysten välillä pitkälle tulevaisuuteen.

Alihankkijoiden etsimisessä ja tuotannollisen yhteistyön kehittämissuunnitelmien merkeissä näyttää löytyvän muutamia lupaavia kontakteja Venäjällä. Näitä hankkeita yritysten kannattaisi varmasti työstää edelleen. Ei ole syytä myöskään pelätä ottaa mallia sieltä, missä ollaan pitemmällä kuin täällä Pohjois-Karjalassa. Esimerkiksi Kotkan, Haminan ja Lappeenrannan suunnalla yritysten aktiivisuus Venäjä-yhteistyössä tuntuu olevan luokkaa korkeampi kuin pohjoisempana.

Itärajan tuntumassa asuu paljon maahanmuuttajia, joista osalla on hyvä, Venäjällä ja usein Suomessa hankittu koulutus. Venäjän tarjoamista mahdollisuuksista kiinnostuneiden yritysten kannattaisi tarttua entistä aktiivisemmin tähän mahdollisuuteen ja hyödyntää näitä henkilöitä esimerkiksi käytännön vientitehtävissä sekä käynnistettäessä pysyviä toimintoja rajan toisella puolella.

Yritysten suunnitelmat eivät rajoitu ainoastaan Karjalan tasavaltaan, ei edes Pietarin tai Leningradin alueeseen, sillä niiden tarjoamat mahdollisuudet on usein jo ehditty selvittää. Siksi firmat toivovat usein kumppanihakujen suorittamista ja esimerkiksi messumatkojen järjestämistä laajemmin Venäjän alueella. Tärkeimmät eri alojen näyttelyt pidetäänkin usein Moskovassa.

Petroskoi on lähellä, kun karttaa katsotaan, ja siksi sinne meneminen tuntuu luontevalta vaihtoehdolta. Matkustaminen on kuitenkin hankalaa ilman suoraa juna- ja lentoyhteyttä. Tie on osittain sangen heikossa kunnossa, jolloin autokyyti Joensuusta Petroskoihin on melkoinen koettelemus – etenkin venäläisellä niin sanotulla taksilla. Siksi ehkä kaikkein kiireellisin tehtävä kanssakäymisen vilkastuttamiseksi on liikenneyhteyksien saattaminen edes kohtuulliseen kuntoon. Asian pitäisi olla jo hyvin päättäjien tiedossa niin Suomessa kuin Karjalan tasavallassakin!

7.12.2007

Lauri Honka

Лаури Хонка
Менеджер проекта
Программа развития бизнеса в России для малых и средних предприятий Финляндии
Профессиональный институт Северной Карелии

ПРЕДИСЛОВИЕ

Цель данного проекта была сформулирована следующим образом: "Главной целью является укрепить у малых и средних предприятий провинций Северная Карелия, Северное Саво, Кайнуу, Северная Остерботния предпосылки для торговых и деловых связей с Россией, а также трансграничной хозяйственной деятельности, способствуя их экспорту и производственной кооперации на основе передового опыта специалистов в этой области".

Настоящее издание не преследует цели оценить, насколько мы преуспели в решении поставленной задачи. Вместо этого мы обратились к тем, кто хорошо знаком с финляндско-российским сотрудничеством в экономике и других сферах, написать об этом статьи. Мы очень благодарны уважаемым российским и финским специалистам, откликнувшимся на нашу просьбу. Здесь мы стремились как можно многосторонне осветить отношения между нашими странами и, что касается Финляндии, в первую очередь с позиции провинции Северная Карелия.

Кроме этого мы получили статьи от предприятий и участников проекта. Спасибо всем авторам за уделенное время и интересные статьи!

Со своей стороны ниже я попытаюсь коротко рассказать, как начинался проект и что мы наработали в ходе его реализации, а в конце высказать свои предложения по взаимодействию предприятий и финансирующих организаций в деле развития сотрудничества с Россией.

Начало

Когда я приступил к работе в проекте в январе 2007 года, сомнений было много. Мне доводилось слышать и о том, как непросто вовлечь в проект предприятия, и о других трудностях, с которыми сопряжен старт проекта. Поэтому с самого начало было ясно, что задача стоит сложная и много шансов потерпеть неудачу.

Целевые показатели проекта были серьезными: большое количество т.н. предприятие-дней, а также достаточно крупная сумма привлеченного финансирования из частных источников.

Как их достичь? Тут было о чем подумать с самого начала.

Какие именно семинары и мероприятия по развитию производства из существующего на рынке разнообразия интересны предприятиям? И не секрет, что предприятиям из целевой группы трудно найти время на учебу – кто будет решать в это время текущие производственные вопросы?

Для начала я обошел все структуры, с которыми проект мог бы так или иначе контактировать, и прежде всего повстречался с членами координационной группы. Встречи были интересными, но и после них было над чем поразмыслить.

К счастью, удалось взять на работу энергичных помощников: сначала Марко Хейккинена – отвечать за вопросы маркетинга, затем Пииа Кокконен – координировать проект, держать дела на контроле, а людей в курсе. Марко принялся настойчиво обзванивать предприятия и договариваться о встречах.

Договориться о встрече удавалось почти всегда и беседы на предприятиях дали результаты – они помогли понять, что предприятия от нас ждут. После этого мы смогли конкретизировать указанные в заявке на финансирование проекта цели в практические мероприятия, для осуществления которых предприятия готовы были внести свою долю.

Осмысление и выводы

После визитов на предприятия стало понятно, что им интересно. Почти все были заинтересованы найти деловых партнеров в России, возможно после небольшого знакомства с рынком. Многие хотели бы найти субконтрактатора и только единицы интересовал прямой импорт.

Прослеживалось также желание примкнуть к какой-нибудь проникающей на российский рынок более крупной компании, чтобы разом решить вопросы транспорта, таможенного оформления и маркетинга. Конечно, многие из этих вопросов решило бы обретение надежного российского партнера, поскольку российские фирмы обычно знают все тонкости ввоза товаров в страну.

Вместе с тем не было отмечено особой потребности в каких-то лекциях; наверняка их было уже прослушано немало. Невостребованными остались и общие консультации по корпоративному менеджменту. Зато интересовало услышать об опыте работы в России других малых и средних предприятий, но отнюдь не истории успеха крупных компаний.

Из конкретных вопросов больше всего интересовали пограничные премудрости, как например таможенное оформление и связанная с этим сертификация. Имело место также желание побывать в Санкт-Петербурге и Петрозаводске, чтобы все посмотреть своими глазами и, разумеется, прощупать почву для бизнеса.

В поездку в Петрозаводск, несмотря на то, что она была трехдневной, отправились представители 28 предприятий. Конечно же, много времени ушло на пересечение границы такой многочисленной группой. Да и состояние российских дорог оставляет желать лучшего.

Обычно первые контакты многообещающим не бывают. Но судя по отзывам, нескольким предприятиям удалось установить достаточно серьезные связи в Петрозаводске. Как хорошо знают бывалые специалисты по России, с русскими легко работать, если сначала с ними хорошо познакомиться. Для этого нужно встречаться, проводить время, в том числе свободное, вместе сидеть за столом и умеренно выпивать, произнося речи.

Что в активе?

Во многих отношениях отмечалось, что проект не столько должен удовлетворить потребность предприятий в решении ежедневных рутинных вопросов, сколько оказать длительное воздействие в своей области. Что же осталось в заделе?

Полученный опыт, как позитивный, так и негативный – ресурс относительно долгосрочный, который можно использовать в дальнейшей работе. После поездки в Санкт-Петербург и Петрозаводск, бесед с потенциальными российскими партнерами, посещения предприятий мы можем немного лучше понять реалии российского мира бизнеса.

Новые связи с властями и другими организациями также являются долгосрочным активом, поскольку после имевшего место знакомства потом всегда легче обратиться по какому-либо вопросу. Возможно также, что во время поездок и учебных мероприятий между предприятиями зародилось плодотворное обоюдовыгодное взаимодействие.

Что стоит делать?

Если цель проекта – развивать деятельность предприятий, связанную с Россией, то важно слушать предприятия, когда они говорят о том, в чем они нуждаются, а не только читать лекции. Надо вырабатывать такие формы работы, в которые предпринимателям легче втянуться.

Перспективное планирование на предприятиях охватывает период более длительный, чем продолжительность проектов – производство не начинается в году первом и кончается на третий. Деятельность предприятия и планирование операций в России продолжаются непрерывно, в отличии от мероприятий проекта, которые прекращаются вместе с ним.

В ходе поиска субконтрактаторов и проработки планов расширения производственной кооперации, кажется, установлен ряд обещающих контактов в России. Эти направления предприятиям стоит продолжать отрабатывать. Не надо бояться также перенимать опыт в регионах, где его больше чем здесь, в Северной Карелии. В Котке, Хамине и Лаппеенранте активность предприятий в российском направлении представляется на порядок выше, чем в более северных регионах.

У восточной границы живет немало иммигрантов, часть из которых имеет хорошее образование, полученное в России и, нередко, в Финляндии. Предприятиям, заинтересованным в использовании открывающихся в России возможностей, стоит активнее прибегать к этому ресурсу и использовать этих людей для осуществления, например, экспортных

операций или развертывания постоянной деятельности по другую сторону границы.

Планы предприятий не ограничиваются ни территорией Республики Карелия, ни даже территорией Санкт-Петербурга или Ленинградской области, потенциал которых часто уже выяснен. Поэтому программы развития должны предусматривать возможность искать партнеров или участвовать в выставках на более обширной территории России. Ведь, к примеру, главные отраслевые выставки проходят, как правило, в Москве.

Петрозаводск, если смотреть на карту – рядом. Поэтому вполне естественно пробовать работать в этом городе. Однако добираться в Петрозаводск, не имея прямого железнодорожного или воздушного сообщения, неудобно. Часть автодороги находится в весьма плохом состоянии и поездка на машине из Йоэнсуу в Петрозаводск являет собой нешуточное испытание, особенно на российском так называемом такси. Поэтому, наверное, самая неотложная задача в деле расширения сотрудничества – это привести транспортное сообщение хотя бы в сносное состояние. Об этой проблеме должно быть уже хорошо известно высшему руководству как Финляндии, так и Республики Карелия.

7.12.2007
Лаури Хонка

Валерий Шлямин
Торговый представитель
Торговое представительство Российской Федерации в Финляндии
Посольство России в Финляндии

ТРАНСГРАНИЧНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО МАЛЫХ И СРЕДНИХ ФИРМ – ВАЖНЕЙШЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКО-ФИНЛЯНДСКИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Мне выпала большая честь – обратиться к участникам такого важного и содержательного проекта как «Программа развития бизнеса в России для малых и средних предприятий Финляндии».

Для меня это особо знаменательный факт, поскольку вот уже более двадцати лет принимаю активное участие в программах и проектах приграничного сотрудничества России и Финляндии.

Хотел бы отметить, что в последние годы российско-финляндские торгово-экономические отношения развиваются весьма динамично и в целом мы удовлетворены достигнутым уровнем. Достаточно отметить, что с двух сторон в торговлю вовлечено более 4 тысяч предприятий, большая часть которых относится к категории малых и средних, а объем товарооборота между Россией и Финляндией по итогам 2006 года, по данным Федеральной таможенной службы РФ, составил 13,2 млрд.долл.США. По этому показателю Финляндия входит в число семи наиболее важных партнеров России в Евросоюзе. В этом году товарооборот между нашими странами составит около 15 млрд.долл.США.

По нашим оценкам, российские заказы обеспечивают не менее 50 тысяч рабочих мест для финнов, а финские заказы дают возможность сохранять около 160 тысяч рабочих мест в нашей стране. Имеющиеся традиции и накопленные знания друг о друге позволяют нам с оптимизмом смотреть в будущее. Особые надежды мы связываем, в частности, с переплетением интересов малого инновационного бизнеса двух стран, более тесным взаимодействием в сфере промышленной кооперации и с приграничным экономическим сотрудничеством.

Российско-финляндское приграничное сотрудничество с 1992 года и по настоящее время служит примером добрососедства. Опыт приграничного сотрудничества России и Финляндии во многом уникален и востребован Евросоюзом как в его новой

программе "Соседство и партнерство", так и в обновленной программе "Северное измерение", которое с начала 2007 года превратилось в систему партнерств между ЕС, Россией, Норвегией и Исландией. Россия заинтересована в создании пояса добрососедства по периметру своих границ. Федеральный центр приветствует инициативы российских регионов в этой сфере. В нашей стране идет подготовка к рассмотрению в Федеральном собрании законопроекта "О приграничном сотрудничестве в Российской Федерации".

За последние 15 лет в общей сложности было реализовано около 800 совместных проектов в четырех приграничных российских регионах. По данным Федеральной службы государственной статистики и ее региональных подразделений в Северо-Западном федеральном округе, внешнеторговый оборот приграничных регионов России с Финляндией в 2006 году составил 2,7 млрд.долларов, что в два с лишним раза больше чем в 2001 году. Только импортные заказы предприятий Санкт-Петербурга, Ленинградской, Мурманской областей и Республики Карелия в 2006 году дали возможность Финляндии создать или сохранить, по нашим оценкам, не менее 8 тысяч рабочих мест. Одновременно, поставки в Финляндию позволили дать работу не менее чем 32 тысячам рабочих и специалистов названных российских территорий.

В результате развития приграничного сотрудничества темпы прироста внешнеторгового оборота Финляндии с Санкт-Петербургом за последние 5 лет составили 195%, с Республикой Карелия - 90%, с Ленинградской областью - 84%.

Правительство Финляндии намерено к 2011 году вдвое сократить финансирование двустороннего сотрудничества с приграничными регионами России - с 26 млн.евро до 13 млн.евро, но это лишь свидетельствует о признании Финляндией факта укрепления и успешного развития российской экономики, признания того, что это развитие позволяет России и ее регионам участвовать в совместных проектах на равных и взаимовыгодных условиях. В то же время, в приграничных с Финляндией регионах Северо-запада России идет реализация трех программ ЕС, общий объем финансирования которых составляет свыше 80 млн.евро. Эти средства направляются на совместные проекты Санкт-Петербурга, Ленинградской, Мурманской, Архангельской областей, Республики Карелии и Ненецкого автономного округа, а также целого ряда губерний Финляндии, Швеции и Норвегии.

Одним их успешных примеров приграничного сотрудничества является проект создания Еврорегиона "Карелия", идея которого впервые появилась в 1997 году, а затем в 1999 году руководством Республики Карелия совместно с лидерами финских Союзов коммун Северная Карелия, Кайнуу и Северная Похьянмаа была разработана концепция Еврорегиона "Карелия". В 2000 году была разработана совместная программа действий на 6 лет, которая в целом успешно реализована.

Отличительной особенностью Еврорегиона "Карелия" являлось стремление

администраций сопредельных территорий координировать программы социально-экономического развития, извлекать эффект из сочетания конкурентных преимуществ этих территорий. Приоритетными направлениями сотрудничества были определены: экономика (прежде всего прямые связи предприятий сопредельных территорий), здравоохранение и социальная защита населения, защита окружающей среды и приграничная инфраструктура. Под эгидой Еврорегиона "Карелия" в Республике Карелия в 2001-2006 годах было реализовано около 40 совместных проектов на общую сумму внешнего финансирования около 62 млн.евро, в том числе 22 млн.евро - за счет финансирования по линии двустороннего сотрудничества в рамках межправительственной Российско-Финляндской группы сотрудничества приграничных регионов и программы ТАСИС. К этому следует добавить капитальные вложения в эти проекты российских инвесторов.

Начатый в конце 2005 года в провинции Северная Карелия проект «Программа развития бизнеса в России для малых и средних предприятий Финляндии» является одним из примеров того, что в Восточной Финляндии также придается большое значение развитию приграничного сотрудничества с российскими регионами. Для малых и средних предприятий, которым без организационной и финансовой поддержки самостоятельно трудно начать бизнес с российскими партнерами, особенно ценен опыт компетентных консультантов в сфере российско-финской торговли.

На наш взгляд, Россия и Финляндия в равной степени близки к исчерпанию резервов роста внешней торговли в традиционных формах - классического экспорта и импорта. Поэтому, если быть прагматичными и вдумчиво анализировать перспективы двусторонней торговли, то следует признать - перед нашими странами уже в ближайшее время реально встанет угроза снижения товарооборота, а значит и потери доходов в бюджеты государств и регионов, потери тысяч рабочих мест. Это вызов, на который ответы надо искать уже сегодня. Перспективы сохранения позитивного влияния внешнеэкономических отношений между Россией и Финляндией на национальные экономики наших двух стран, на наш взгляд, связаны, в частности, с наращиванием объемов внешней торговли услугами и развитием производственной кооперации между российскими и финскими предприятиями.

Весьма перспективным видится совместное с финскими фирмами создание технополисов, технопарков и бизнес-парков в России. Здесь приоритетными являются информационные технологии и, по всей видимости, биологические и медицинские технологии, а в бизнес-парках – электротехническое производство, судостроение, деревопереработка. Кроме того, предвижу успешное сотрудничество в области энергетики, как “большой”, так и ”малой”. Наше Торгпредство выступило с инициативой возродить программу «ЕвроРоссия», цель которой – содействие созданию трансграничного сетевого предпринимательства с широким использованием таких форм производственной кооперации как

субконтрактинг и аутсорсинг, а также всех возможностей, которые предоставляются российским законодательством, в частности Таможенным кодексом. Первые совместные проекты в рамках «ЕвроРоссии» уже реализованы к 2005-2006 годам в Санкт-Петербурге и Республике Карелия с участием финских фирм «Элкотек», «Электролюкс» и «ПКС-груп». По обе стороны границы появились новые инициативы, которые могли бы перерасти в проекты в самое ближайшее время. «ЕвроРоссия» как форма российско-финляндского государственно-частного партнерства, нацеленного, прежде всего, на поддержку прямых связей предприятий крупного, среднего и малого бизнеса, могла бы, на мой взгляд, органично вписаться в «Северное измерение», ставшее с 1 января 2007 года системой равноправных партнерств между ЕС и Россией. Мы ожидаем позитивной реакции на нашу инициативу со стороны заинтересованных органов государственного управления Финляндии.

К основным проблемам ведения бизнеса в России, в том числе, при реализации инвестиционных проектов, наши финские партнеры относят в первую очередь экономические факторы. Это недостаточная развитость транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры, дефицит проработанных и технически оформленных проектов в регионах России, нарастающий недостаток квалифицированной рабочей силы.

Финские бизнесмены отмечают при этом и все еще сохраняющиеся бюрократические препоны, особенно при оформлении разрешительных и согласовательных документов, излишнее администрирование со стороны контролирующих и проверяющих организаций.

Тем не менее, согласно данным ежегодно проводимого Финско-Российской торговой палатой исследования «Барометр финско-российской торговли», ожидания финского бизнеса в отношении России укрепляются. 81% работающих в нашей стране финских компаний по итогам 2006 года предполагают рост результатов деятельности в текущем году. 44% опрошенных финских компаний подтвердили намерения осуществить дополнительные инвестиции в свой бизнес в России.

В заключение хотел бы еще раз пожелать успехов всем участникам проекта и выразить надежду на то, что главные цели программы будут успешно достигнуты.

Valeri Shljamin
Kaupallinen edustaja
Venäjän Federaation kaupallinen
suurlähetystö Suomessa

PIENTEN JA KESKISUURTEN YRITYSTEN LÄHIALUEYHTEISTYÖ SUOMALAIS-VENÄLÄISTEN TALOUSSUHTEIDEN TÄRKEIMPÄNÄ SUUNTANA

Minulle on suuri kunnia saada esiintyä Pk-yritysten Venäjä-osaamisen kehittämisohjelman osallistujille. Pidän tätä ohjelmaa erityisen tärkeänä siksi, että olen itse jo yli 20 vuotta osallistunut aktiivisesti Venäjän ja Suomen välisen lähialueyhteistyön ohjelmiin ja hankkeisiin.

Haluaisinkin huomauttaa, että viime vuosina venäläis-suomalaiset talous- ja kauppasuhteet ovat kehittyneet erittäin dynaamisesti ja olemme kaiken kaikkiaan tyytyväisiä nyt saavutettuun tasoon. Riittää, kun mainitsen, että kaupankäynnissä on molemmin puolin mukana yli 4 000 yritystä, joista suurin osa kuuluu pieniin ja keskisuuriin yrityksiin, ja että vuonna 2006 Suomen ja Venäjän välisen tavaravaihdon suuruus oli Venäjän tasavallan liittovaltion tullilaitoksen laskelmien mukaan 13,2 miljardia dollaria. Suomi on näiden tunnuslukujen mukaan yksi Venäjän seitsemästä tärkeimmästä kauppakumppanista EU:ssa. Maidemme välinen tavaravaihto on tänä vuonna suuruudeltaan 15 miljardia dollaria.

Venäläisten tilaukset turvaavat arvioidemme mukaan vähintään 50 tuhatta suomalaista työpaikkaa ja suomalaisten tilaukset taas pitävät yllä 160 000 työpaikkaa meidän maassamme. Pitkän perinteen ja toisesta osapuolesta kertyneen tiedon ansiosta voimme katsella tulevaisuuteen optimistisesti. Esimerkiksi pienten suomalaisten ja venäläisten innovaatioyritysten verkostoituminen, tiiviimpi vuorovaikutus teollisuuden alalla ja lähialueiden taloudellinen yhteistyö herättävät meillä erityisiä toiveita.

Suomalais-venäläinen lähialueyhteistyö on vuodesta 1992 tähän päivään saakka ollut esimerkkinä hyvistä naapuruussuhteista. Venäjän ja Suomen välinen lähialueyhteistyö on monella laille ainutlaatuista. Tällaista kanssakäymistä EU edellyttää sekä uudessa Naapuruus ja kumppanuus -ohjelmassaan että uudistetussa Pohjoisen ulottuvuuden ohjelmassaan, joka vuoden 2007 alussa muuttui EU:n, Venäjän, Norjan ja Islannin väliseksi kumppanuusjärjestelmäksi. Venäjä haluaa luoda hyvien naapuruussuhteiden vyöhykkeen rajoilleen. Liittovaltion keskushallinto suhtautuu suopeasti alueiden tekemiin aloitteisiin tässä toiminnassa. Venäjän valtion liittokokouksessa valmistaudutaan parhaillaan käsittelemään lakiluonnosta lähialueyhteistyöstä Venäjän federaatiossa.

Venäjällä on kuluneiden 15 vuoden aikana toteutettu yhteensä lähes 800 yhteistyöhanketta neljällä rajan läheisyydessä sijaitsevalla alueella. Liittovaltion

tilastopalveluiden ja sen alueosastojen keräämien tietojen mukaan Luoteis-Venäjän hallintoalueella Venäjän ja Suomen rajan lähellä sijaitsevien alueiden ulkomaankauppavaihto oli vuonna 2006 2,7 miljardia dollaria. Summa on yli kaksi kertaa suurempi kuin vuonna 2001. Suomessa on pystytty luomaan tai säilyttämään arvioidemme mukaan ainakin 8 000 työpaikkaa yksin Pietarin, Leningradin ja Murmanskin alueen sekä Karjalan tasavallan yritysten tilausten ansiosta. Samanaikaisesti toimitukset Suomeen ovat työllistäneet jopa 32 000 työntekijää ja asiantuntijaa kyseisillä alueilla Venäjällä.

Lähialueyhteistyön kehityksen tuloksena ulkomaankauppavaihdon kasvuvauhti Suomen ja Pietarin välillä on viimeisten viiden vuoden aikana ollut 195 %, Suomen ja Karjalan tasavallan välillä 90 % ja Suomen ja Leningradin alueen välillä 84 %.

Suomen hallitus aikoo vuoteen 2011 mennessä supistaa Venäjän raja-alueiden kanssa tehtävän yhteistyön rahoitusta puoleen, 26 miljoonasta eurosta 13 miljoonaan euroon. Tämä todistaa vain siitä, että Suomi näkee Venäjän talouden vahvistuvan ja kehittyvän suotuisasti, ja siitä, että tämä kehitys mahdollistaa Venäjän ja sen alueiden osallistumisen yhteistyöhankkeisiin yhtäläisin ja molemmille osapuolille hyödyllisin ehdoin. Suomen rajan vastaisilla alueilla Luoteis-Venäjällä toteutetaan samaan aikaan kolmea EU-ohjelmaa, joiden rahoituksen yhteenlaskettu arvo on yli 80 miljoonaa euroa. Nämä varat on suunnattu yhteistyöhankkeisiin, joissa ovat mukana Pietarin kaupunki, Leningradin, Murmanskin ja Arkangelin alueet, Karjalan tasavalta ja Nenetsian autonominen piirikunta sekä koko joukko maakuntia Suomesta, Ruotsista ja Norjasta.

Hyvä esimerkki onnistuneesta yhteistyöstä raja-alueilla on Euregio Karelian luominen. Ajatus tästä naapuruusohjelmasta syntyi ensimmäistä kertaa vuonna 1997. Vuonna 1999 Karjalan tasavallan johto yhdessä Pohjois-Karjalan, Kainuun ja Pohjois-Pohjanmaan maakuntaliittojen johdon kanssa työsti rungon Euregio Karelialle. Vuonna 2000 laadittiin kuudeksi vuodeksi yhteistyösuunnitelma, joka sittemmin toteutettiin onnistuneesti kokonaisuudessaan.

Naapurialueiden hallinto on Euregio Kareliassa pyrkinyt koordinoimaan sosiaali- ja talousalan kehitysohjelmia ja kasvattamaan tehokkuutta näiden alueiden kilpailuetuja yhdistämällä. Seuraavat alat on asetettu yhteistyössä etusijalle: talouselämä (ennen kaikkea suorat yhteydet naapurialueiden yritysten välillä), sosiaali- ja terveysala, ympäristönsuojelu ja raja-alueiden infrastruktuuri. Karjalan tasavallassa toteutettiin Euregio Karelian puitteissa vuosina 2001 - 2006 lähes 40 yhteistyöhanketta, joiden ulkoisen rahoituksen arvo oli noin 62 miljoonaa euroa. Summaan sisältyy 22 miljoonaa euroa Suomen ja Venäjän hallitustenvälisen raja-alueyhteistyöryhmän ja TACIS-ohjelman rahoitusta. Tässä yhteydessä pitää muistaa mainita myös venäläisten investoijien pääomasijoitukset näissä hankkeissa.

Vuonna 2005 Pohjois-Karjalassa aloitettu Pk-yritysten Venäjä-osaamisen kehittämisohjelma on yksi esimerkki siitä, että myös Itä-Suomessa pidetään raja-alueiden yhteistyötä venäläisten alueiden kanssa hyvin tärkeänä. Pätevien suomalais-venäläisen kaupan konsulttien kokemus on erityisen tärkeää pienille ja keskisuurille yrityksille, joiden on vaikea itsenäisesti ja ilman taloudellista tukea aloittaa liiketoimintaa venäläisten partnereiden kanssa. Nähdäksemme perinteisen ulkomaankaupan, klassisen viennin ja tuonnin, kasvureservit ovat ehtymässä yhtä lailla sekä Venäjällä että Suomessa. Jos kahdenvälisen kaupan näkymiä analysoidaan pragmaattisesti ja huolella, on pakko tunnustaa, että jo aivan lähiaikoina maitamme todella uhkaa tavaravaihdon lasku, joka merkitsee menetyksiä valtioiden ja alueiden budjeteille ja samalla tuhansien työpaikkojen häviä-

mistä. Tämä on huoli, johon pitää heti alkaa etsiä ratkaisua. Kasvattamalla palveluiden viennin volyymia ja kehittämällä tuotannollista yhteistyötä venäläisten ja suomalaisten yritysten välillä voidaan nähdäksemme pitää yllä Suomen ja Venäjän välisen ulkomaankaupan positiivisia kansantaloudellisia vaikutuksia.

Osaamis-, teknologia- ja yrityskeskusten perustaminen Venäjälle yhdessä suomalaisyritysten kanssa herättää monia lupauksia. Etusijalla ovat IT-ala ja ilmeisesti bio- ja lääketiede, yrityskeskuksissa sähkötekniikka, laivanrakennus ja puunjalostus. Tämän lisäksi näen, että tulevaisuudessa sekä pieni- että suurimuotoisen energiatalouden alalla tehdään menestyksekästä yhteistyötä. Kaupallinen edustustomme on tehnyt aloitteen EuroRussia-hankkeen alulle panemisesta tarkoituksenaan edistää yritysten verkostoitumista rajan yli. Hankkeessa pyritään käyttämään laajassa mittakaavassa sekä aliurakointia, tuotannon ulkoistamista että kaikkia muita venäläisen lainsäädännön, esimerkiksi Tullikoodeksin, sallimia mahdollisuuksia tuotannollisen yhteistyön alalla. Ensimmäiset yhteistyöprojektit toteutettiin Euro-Russian puitteissa jo vuosina 2005 - 2006 Pietarissa ja Karjalan tasavallassa. Suomalaisyrityksistä niihin osallistuivat Elcoteq, Electrolux ja PKC Group. Molemmin puolin rajaa on syntynyt uusia aloitteita, jotka saattavat jo lähiaikoina kasvaa hankkeiksi. Euro-Russia edustaa suomalais-venäläistä valtioiden ja yksityisten toimijoiden välistä kumppanuutta, jossa pyritään ennen kaikkea tukemaan sekä suur- että pk-yritysten välisiä suoria yhteyksiä. Tämä voisi nähdäkseni sulautua Pohjoiseen ulottuvuuteen, josta 1.1.2007 tuli EU:n ja Venäjän välinen tasavertainen kumppanuus. Odotamme, että asiasta kiinnostuneet tahot Suomen valtion hallinnossa reagoivat myönteisesti tähän aloitteeseemme.

Suomalaiset kumppanimme pitävät ennen kaikkea taloudellisia tekijöitä suurimpana ongelmanaan liiketoiminnassa Venäjällä esimerkiksi investointihankkeiden toteuttamisessa. Näitä taloudellisia tekijöitä ovat liikenteen ja telekommunikaation kehittymätön infrastruktuuri, työstettyjen ja teknisesti muotoiltujen projektien puute Venäjän alueilla sekä kasvava pula ammattitaitoisesta työvoimasta.

Suomalaisten liikemiesten mielestä Venäjällä on edelleen myös havaittavissa merkkejä virkavallan luomista esteistä. Tämä näkyy erityisesti valvonta- ja tarkastusviranomaisten liiallisena byrokratiana erilaisten lupien myöntämisessä.

Kaikesta huolimatta Suomalais-venäläisen kauppakamarin vuosittain suorittaman Venäjän-kaupan barometri -tutkimuksen mukaan suomalaisten yritysten odotukset Venäjän suhteen ovat nousseet. Vuoden 2006 yhteenvedon mukaan 81 % maassamme työskentelevistä suomalaisyrityksistä odottaa tulostensa paranevan kuluvana vuonna. 44 % kyselyyn osallistuneista suomalaisyrityksistä ilmoitti aikovansa suorittaa lisäinvestointeja toimintaansa Venäjällä.

Lopuksi haluaisin vielä kerran toivottaa menestystä kaikille tähän hankkeeseen osallistujille. Toivon, että ohjelma onnistuu saavuttamaan tärkeimmät tavoitteensa.

Pekka Sutela
Tutkimuspäällikkö
Suomen Pankin siirtymätalouksien
tutkimuslaitos (BOFIT)

VENÄJÄN TALOUS: KASVU JA RAKENNEMUUTOS

Käsitys, jonka mukaan Venäjän talous olisi samaa kokoa Alankomaiden kanssa, elää edelleen sitkeästi. Tosiasiassa Venäjä on kuitenkin kasvanut selvästi tätä suuremmaksi. Se on nyt maailman noin 10. suurin talous, hieman suurempi kuin esimerkiksi Intia, Etelä-Korea ja Meksiko. Maan kansantalous on kasvanut vuoden 2000 jälkeen lähes seitsemän prosenttia vuodessa. Tämä tekee Venäjästä Kiinan ja Intian ohella yhden maailman nopeimmin kasvavista talouksissa. Suomen Pankissa ennustamme (ks. www.bof.fi/ bofit), että kasvu jatkuu nopeana, kuitenkin hieman hidastuen. Tämä ennuste nojautuu olettamukseen, että öljyn maailmanmarkkinahinta pysyy viime kesän tasolla, alle 70 dollarissa. Viime aikoina hinta on ollut selvästi tätä korkeampi. Jos se jää nykyiselle tasolleen tai jopa nousee edelleen, Venäjän talouden kasvuennustetta on korjattava ylöspäin.

Toinen talouksien kansainvälisiin vertailuihin vaikuttava tekijä on ruplan vaihtokurssi. Niin kuin kehittyvissä talouksissa yleensäkin, rupla on ollut aliarvostettu valuutta. Venäjän vaihtotaseen huima ylijäämä on tuonut maahan viime vuosina suuren rahavirran, joka on ylläpitänyt korkeahkoa inflaatiota. Keskuspankki on ylläpitänyt jokseenkin kiinteää nimellistä valuuttakurssia. Korkean inflaation paisuttamat venäläisten tulot ovat siksi kääntyneet nopeasti kasvavaksi dollareissa tai euroissa mitatuksi ostovoimaksi. Tämä niin kutsuttu ruplan reaalinen vahvistuminen paisuttaa ulkomaanvaluutassa mitattua maan talouden kokoa. Kun kansantulo on kiintein hinnoin kasvanut seitsemisen prosenttia, ruplan reaalinen vahvistuminen on ollut jopa nopeampaa. Siksi dollareissa tai euroissa mitattu kansantalouden koko on kasvanut esimerkiksi 15 prosenttia vuodessa.

Tämä on siis se vauhti, jolla venäläinen, ulkomaanvaluutassa mitattu ostovoima ulkomaisiin tuotteisiin on noussut. Maan tuonti on noussut jopa tätäkin nopeammin, noin 30 prosenttia vuodessa. Kun tulotaso nousee ja varsinkin keskiluokka vaurastuu, kasvava osa tuloista käytetään ulkomaisten tavaroiden ja palvelusta hankkimiseen. Maailmanmarkkinoilta saa aina enemmän tunnettua tavaramerkkejä, valinnanvaraa ja todennäköisesti parempaa laatuakin kuin suurenkaan maan kotimarkkinoilta. Sama pätee investointitavaroihin. Siksi tuontialttius kasvaa tulotason myötä, ja Venäjänkin tuonti kasvaa nopeammin kuin kansantulo, mitattiin se sitten ruplissa, dollareissa tai euroissa.

Suomen vienti Venäjälle ei kuitenkaan ole kasvanut samaa vauhtia kuin Venäjän kokonaistuonti. Näyttää siis siltä, että meikäläiset tuottajat ovat menettäneet

markkinaosuutta Venäjällä. Tällaisen kuvan venäläiset tilastot antavatkin. Osittain kuva voi olla oikea. Venäjän kasvu on viime vuosina painottunut kulutukseen. Suomessa tuotetaan kännyköitä lukuun ottamatta varsin vähän kansainvälisesti tunnettuja kulutustavaroita. Siksi meidän tuottajamme eivät varmaankaan ole täydellä painolla hyötyneet venäläisestä kulutusbuumista. Toisaalta kyse on myös tilastollisesta harhasta. Aikaisempina vuosina Nokian matkapuhelimet kirjautuivat pääosin vienniksi Suomesta Venäjälle, viime vuodesta alkaen vienniksi Saksasta Venäjälle, suurelta osin riippumatta siitä, missä ne on koottu. Tämä muutos vähensi keinotekoisesti tilastoissa näkyvää Suomen vientiä Venäjälle vuodesta 2006 alkaen.

Ruplan reaalinen vahvistuminen siis kohentaa venäläistä ostovoimaa ulkomaisiin tuotteisiin. Mutta asialla on myös toinen puolensa. Se paisuttaa ulkomaanvaluutassa mitattuja venäläisiä tuotantokustannuksia eli heikentää venäläisten tuottajien hintakilpailukykyä. Tilastollisesti mitattuna reaalinen ruplan valuuttakurssi alkaakin olla jo vuoden 1998 kriisiä edeltäneellä, yleisesti korkeana pidetyllä tasolla. Monet venäläiset tuottajat valittavatkin ruplan muuttuneen jo liian kalliiksi. Kun muistaa, kuinka paljon tuottavuus on vuoden 1998 jälkeen noussut, jo kapasiteetin käyttöasteen kohoamisenkin takia, on kuitenkin vaikea pitää ruplaa edelleenkään yliarvostettuna.

Kasvun tärkeänä syynä on aikaisemmin ollut keskeisten vientituotteiden – öljyn, kaasun ja metallien - hinnan nopea nousu. Energiasektori tuottaa noin neljänneksen Venäjän kansantulosta, lähes kaksi kolmasosaa vientituloista ja suunnilleen 40 prosenttia kaikista julkisen sektorin tuloista. Energian tuotanto kuitenkin kasvaa hitaasti, ja ellei kotimainen energiatehokkuus kohennu vahvasti, Venäjän energian vientimäärät saattavat hyvinkin laskea. Kasvun tekijänä entistä tärkeämpi on nyt talouden rakennemuutos, ennen muuta palvelusten nopea kasvu. Kotimaista kysyntää on kasvattanut kulutuksen nopea kasvu. Taustatekijöinä ovat tasapainohakuinen raha- ja finanssipolitiikka sekä jo 1980-luvulla alkaneet institutionaaliset muutokset kuten yksityistäminen.

Venäjän – samoin kuin esimerkiksi Kiinan ja Intian – talous toimii huonosti. Tämä johtaa alhaiseen keskimääräiseen tulotasoon sekä suureen eriarvoisuuteen. Kuitenkin talouden toiminta paranee. Siksi nämä maat voivat kasvaa nopeasti. Ne hyötyvät niin sanotun perässähiihtäjän edusta. Voidaan ottaa käyttöön muualla jo kehitettyjä teknologioita, instituutioita ja toimintatapoja. Hyvin toimivilla talouksilla ei tätä mahdollisuutta ole. Me joudumme periaatteessa keksimään, kehittämään, kokeilemaan ja käyttöön ottamaan kaiken uuden itse. Se on hidasta, kallista ja erehdyksille altista. Siksi kehittyneet taloudet yleisesti kasvavat hitaasti.

Kulutuksen nopean kasvun jatkuessa myös investoinnit ovat kiihtyneet. Vuonna 2007 investointien kasvu tulee olemaan lähes 20 prosenttia, siis kolmisen kertaa kokonaistuotannon kasvua nopeammin. Vaikka ne edelleen keskittyvätkin liian harvoille aloille, tämä on hyvä uutinen tulevaisuuden kannalta. Kuten kaikki tietävät, Venäjän taloudessa riittää investointitarpeita. Viime aikoihin saakka kasvu on kuitenkin ensisijaisesti perustunut olemassa olevan tuotantokapasiteetin käyttöasteen kohottamiseen. Tämä suhteellisen halpa kasvupolku on kuitenkin suunnilleen kuljettu loppuun. Sitä paitsi, uusia, kilpailukykyisiä ja mielellään korkean arvonlisän tuotteita ei tavallisesti voi tuottaa vanhoilla laitteilla. Ne ovat monesti paitsi vanhentuneita myös kovin kuluneita. Kun Venäjän kasvu nojautuu entistä enemmän investointeihin, konepajateollisuudellamme on mahdollisuus hyötyä Venäjän markkinoista tähänastista enemmän.

Normaalit taloudelliset ennusteet ulottuvat kolmi-

sen vuotta tulevaisuuteen. On hyvin todennäköistä, että Venäjän kasvu jatkuu ainakin tämän ajan vahvana. Erityisesti ei ole syytä olettaa minkään vuoden 1998 kaltaisen kriisin uusiutumista. Katsottaessa kauemmas tulevaisuuteen pilviä nousee enemmän näkyviin. Tulevaa kasvua rajoittavat monet tekijät. Yksi niistä on kustannustason nousu. Venäjän keskimääräinen palkkataso ei tietenkään ole korkea, noin 400 euroa kuukaudessa. Reaalipalkat kuitenkin nousevat nopeasti, ja joissain tapauksissa ne ovat suurkaupungeissa jo saavuttaneet Suomen tason. Myös kotimaisia energian hintoja tulisi nostaa sekä energian käyttötehokkuuden kohentamiseksi ja energian tuottajien kipeästi kaipaamien investointien rahoittamiseksi. Myös esimerkiksi kuljetuskustannukset ovat nousussa.

Venäjä ei voikaan kilpailla Aasian maiden kanssa tuotantokustannuksilla. On epäselvää, missä määrin se pystyy muuntumaan länsieurooppalaisten maiden kaltaiseksi korkean teknologian maaksi. Virallisissa suunnitelmissa pannaan paljon painoa innovaatioiden edistämiseen, erityisesti perustamalla erilaisia instituutioita niiden edistämiseksi. Vaikka tutkimus- ja tuotekehittelymenojen osuus kansantulosta ei olekaan lähellä Suomen tasoa, ei se ole erityisen alhainenkaan. Pulmana vain on, että pääosa näistä menoista tulee valtion kassasta, ja ne painottuvat sotilasteknologioiden kehittelemiseen. Venäläiset yritykset eivät juurikaan kehittele uusia tuotteita, teknologioita ja menetelmiä. Tämä koetaan suureksi ongelmaksi. Toisaalta voidaan kyllä kysyä, missä määrin niiden pitäisikään sitä tehdä. Eikö perässähiihtäjän edun hyödyntäminen olisi vielä kauan mahdollista? Useimmat venäläiset yritykset voisivat vielä kauan parantaa tuottavuuttaan ottamalla käyttöön muualla jo kokeiltuja teknologioita.

Nopean kasvun myötä Venäjän talous osoittaa selviä ylikuumenemisen merkkejä. Palkkojen ja monien hintojen nousun lisäksi tämä näkyy talouden pullonkauloina. Sähköstä ja kaasusta voi olla pulaa, ainakin kylmän talven sattuessa. Vaikka rakentaminen kasvaa nopeasti, se ei pysy kysynnän mukana. Tilanne on huonontumassa työmarkkinoilla. Väestö on supistunut jo kauan, vaikkakin jokseenkin hitaasti. Eläkeikäisten osuus väestöstä kasvaa. Erityinen ongelma on, että työikään tulevat 18-vuotiaat ikäluokat ovat pienentymässä vauhdilla. Muutaman vuoden kuluttua ne ovat kooltaan vain puolet viimeaikaisista. Tämä asettaa työmarkkinoille, koulutusjärjestelmälle ja vaikkapa asevoimille suuren sopeutumisen haasteen.

1990-luvulla valtion rooli taloudessa heikkeni. Tämä oli suurelta osin tarkoituksellista: juuri sitähän tarkoittaa siirtyminen keskusjohtoisesta taloudesta markkinatalouteen. Mutta osin kyse oli myös tahattomasta valtion toimintakyvyn huonontumisesta. Nyt nuo vuodet yleisesti nähdään heikkouden, jopa sekasorron aikana. Nykyhallinnon pyrkimys valtion vahvistamiseen hyväksytään yleisesti. Mutta jos valtion vahvuutena pidetään kykyä tavoitteiden asettamiseen ja niiden tavoittamiseen – tai kansalaisten perusoikeuksien turvaamista – Venäjän valtio on eittämättä heikko. Sen sijaan sillä on vahva, mutta epäyhtenäinen byrokratia. Tämä näkyy myös korruption ja yhteisten varojen väärinkäytön lisääntymisenä.

Maailmanpankki on muutaman vuoden ajan teettänyt suuria kyselytutkimuksia venäläisten pienyritysten keskuudessa. Kuinka ne näkevät toimintaympäristönsä muuttuneen? Hyvä uutinen on, että useimmissa suhteissa sen katsotaan parantuneen. Hyvää on myös se, että yhä enemmän venäläiset yritykset valittavat samoista ongelmista kuin pienyritykset muissakin maissa: verot ovat liian kovat ja kilpailu rankkaa. Mutta ne myös sanovat korruption pahentuneen viime vuosina.

Onkin selvä ristiriita nykyhallinnon kahden perusta-

voitteen välillä. Yhtäältä pyritään autoritaarisempaan poliittiseen järjestelmään, toisaalta nykyaikaisempaan talouteen. Mutta jos oikeassa ovat ne, joiden mielestä tulevaisuuden talouden tulee perustua innovaatioihin, avoimuuteen, luovuuteen ja muutoskykyyn, autoritaarinen poliittinen järjestelmä ei voi edistää haluttavaa taloudellista tulevaisuutta. Tämän ristiriidan täytyisi ratketa jollain tavalla tulevina vuosina.

Venäjä on monessa suhteessa normaali maa. Se on riippuvainen raaka-aineiden viennistä, tuottaa maailman mitassa keskimääräisen tulotason ja jakaa hyvinvoinnin varsin epätasaisesti. Juuri tämän kaltaisiahan ovat useimmat maailman maat. Oikea vertailukohta on Argentiina, Meksiko tai Malesia, ei Ruotsi tai Sveitsi. Mutta kaikki normaalit maatkin ovat kukin omalla tavallaan ainutlaatuisia. Venäjän ainutlaatuisuus tulee kolmesta tekijästä: historia, maantiede ja geologia. Historia on tehnyt Venäjästä entisen supervallan, jonka supervallan piirteet edelleen rapistuvat monessa suhteessa. Maantiede on tehnyt siitä ainoan maan, joka sijaitsee niin Keski-Euroopassa, arktisilla alueilla, Tyynellä Merellä kuin Keski-Aasian porteillakin. Lisäksi Venäjä on ainoa normaali maa meidän naapuristossamme. Geologia on puolestaan antanut maalle ainutlaatuiset luonnonvarat.

Nämä tekijät merkitsevät, että Venäjä on ja se pysyy tärkeänä osana, ei vain naapuristoamme ja Eurooppaa, vaan myös Aasia ja koko maailmaa. Venäjän markkinan nopea kasvu tarjoaa meille monia mahdollisuuksia. Ja toki toivomme, että Venäjä oppii hyödyntämään luonnonvarojaan ja muita vahvuuksiaan entistä paremmin. Sehän on loppujen lopuksi tavoite: että naapurimme tuottaisi entistä enemmän sellaisia tavaroita ja palveluksia, joita haluamme ostaa.

Пекка Сутела
Директор
Институт стран с переходной экономикой
Банк Финляндии

ЭКОНОМИКА РОССИИ – РОСТ И РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ

Распространенно мнение, что экономика России по своему размеру сравнима с экономикой Нидерландов. В действительности же российская экономика уже значительно выросла и находится сегодня где-то на 10-ом местом в мире, немного превосходя, к примеру, экономику Индии, Южной Кореи и Мексики. Темпы роста российской экономики с 2000 года составляют примерно 7 % в год и после Китая и Индии это одна из самых быстрорастущих экономик в мире. Согласно прогнозу нашего Банка Финляндии (см. www.bof.fi/bofit) быстрый рост российской экономики сохранится и в дальнейшем, хотя темпы немного снизятся. Данный прогноз сделан с учетом предположения, что мировая цена на нефть будет на уровне прошедшего лета, менее 70 долларов. Однако в последнее время цена на нефть заметно выше и, если она останется на нынешнем уровне или повысится, прогноз роста экономического развития России необходимо будет пересмотреть в сторону увеличения.

Вторым существенным фактором в международном сравнении экономики России является обменный курс рубля. Как характерно для всех валют развивающихся экономик, рубль недооценивается. Огромный профицит внешнеторгового баланса России в последние годы обусловил большой приток в страну денежных средств, за счет чего сохранялся высокий уровень инфляции. При этом Центральному Банку РФ удавалось поддерживать номинальные курсы валют относительно стабильными. В результате растущие вместе с инфляцией доходы россиян обернулись быстро растущей покупательной способностью, если измерять ее в долларах или евро. Вот это так называемое реальное укрепление рубля и привело к увеличению размера российской экономики в валютном исчислении. Если исчисляемый в рублях национальный доход растет на семь процентов, то реальное укрепление рубля ещё стремительнее. Таким образом, экономический рост, измеряемый в

долларах или евро, составляет примерно 15 – в год.

Это и есть тот темп, с которым растет покупательная способность россиян в иностранной валюте применительно к зарубежным товарам и услугам. Поток импорта в страну растет ещё быстрее, примерно на 30 % в год. Когда растет уровень доходов и богатеет, прежде всего, средний класс, все большая часть доходов тратится на приобретение иностранных товаров и услуг. Ведь на внешних рынках всегда больше продукции известных брэндов, более широкого ассортимента и, очевидно, лучшего качества, чем на отечественном. То же касается и инвестиционных средств. Поэтому вместе с ростом средних доходов увеличивается и предрасположенность к импорту и в России объемы импорта растут быстрее, чем национальный доход, измеряй его в рублях, долларах или евро.

Вместе с тем, темпы роста экспорта Финляндии в Россию отстают от темпов роста российского импорта в целом. Создается впечатление, что финские производители упустили свою долю на рынках России. Такая картина складывается на основе анализа данных российской статистики и отчасти она, может быть, верна. Экономический рост России в последние годы опирался на потребление. В Финляндии же, за исключением мобильных телефонов, производится совсем немного потребительских товаров, известных в мире. Поэтому очевидно, нашим производителям не так просто извлечь пользу из потребительского бума в России. С другой стороны, не обошлось и без статистической иллюзии. Если раньше мобильные телефоны «Нокиа» в статистике проходили как товар, экспортируемый в Россию из Финляндии, то начиная с прошлого года – как товар, экспортируемый из Германии, независимо от того, где они были собраны. Это изменение искусственно занижает, начиная с 2006 года, статистические показатели экспорта Финляндии в Россию.

Реальное укрепление рубля повышает покупательскую способность россиян по отношению к зарубежным товарам. Однако у этого аспекта есть и обратная сторона. Стоимость затратных составляющих в России в пересчете на иностранную валюту тоже растет, ухудшая тем самым конкурентоспособность российских производителей. Статистически реальный курс рубля уже достиг докризисного уровня 1998 года, который, как общеизвестно, был завышен. Сегодня многие российские производители опять сетуют на то, что рубль стал слишком дорогим. Но если вспомнить, насколько после 1998 года выросла производительность, хотя бы только за счёт увеличения загрузки производственных мощностей, то согласиться с тем, что рубль слишком сильный, трудно.

Раньше ключевым фактором экономического роста в России являлся быстрый рост цен основных экспортных товаров – нефти, газа и металла. В России на долю энергетики приходится примерно четверть национального дохода, почти две трети экспортной выручки и приблизительно 40 процентов доходов всего государственного сектора экономики.

Но при этом производство энергии растет недостаточными темпами. И если существенно не повысить эффективность использования энергии, экспорт энергии из России может заметно снизится. Сегодня на первый план в развитии экономики выходят происходящие в ней структурные изменения, прежде всего быстрый рост сферы обслуживания. Внутренний спрос вызван быстрым ростом потребления на фоне сбалансированной денежно-финансовой политики, а также институциональных изменений, начавшихся еще в 1980-е годы, как например приватизации.

Экономика России, как и например экономика Китая и Индии, функционирует плохо. Это ведет к низкому уровню средних доходов и к неравноправию. Однако ситуация улучшается. Именно поэтому эти страны быстро развиваются. Они выигрывают, используя преимущество "позади бегущего лыжника", когда можно использовать уже разработанные другими технологии, институты и методики. У хорошо отлаженной экономики таких возможностей нет. Всё новое мы вынуждены сами изобретать, развивать, испытывать и внедрять. Это долго, дорого и подвержено ошибкам. Потому развитые экономики, как правило, растут медленно.

В условиях продолжительного быстрого роста потребления увеличиваются также инвестиции. Ожидается, что в 2007 году рост инвестиций составит примерно 20 –, т.е. в три раза больше, чем рост валового объема производства. Хотя инвестиции по-прежнему сосредоточены в отдельных отраслях, это очень хороший сигнал с точки зрения перспектив. Всем известно, что потребности российской экономики в инвестициях достаточно велики. До последнего времени экономический рост в первую очередь обуславливался повышением степени загрузки имеющихся производственных мощностей. Однако эта относительно дешевая возможность почти до конца исчерпана. Более того, новые конкурентоспособные высококачественные изделия нельзя производить на старом оборудовании, которое не только морально устарело, но и сильно изношено. В условиях, когда дальнейший экономический рост России все больше зависит от инвестиций, нашей машиностроительной отрасли предоставляется хорошая возможность с большей, чем прежде, выгодой использовать потенциал российского рынка.

Обычные экономические прогнозы делаются на три года вперед. Вполне очевидно, что в течении этого срока в России сохранятся высокие темпы экономического роста. Тем более нет никаких предпосылок для повторения кризиса 1998 года. Но в более далекой перспективе не все так радужно. Дальнейший экономический рост сдерживают многие факторы. Один из них – рост стоимости затратных составляющих. Средний уровень заработной платы в России, конечно, не высок – примерно 400 евро в месяц. Однако уровень реальной заработной платы растет очень быстро и в некоторых случаях в больших городах он достигает уровня Финляндии. Кроме того, налицо острая необходимость поднять внутренние цены на энергию, чтобы

повысить эффективность ее использования, а также привлечь инвестиции, так необходимые генерирующим компаниям. Стоимость транспортных услуг, кстати, тоже растет.

Россия не может соперничать со странами Азии по стоимости производственных затрат. И пока неясно, насколько она сможет преобразоваться в страну высоких технологий, подобную западноевропейским странам. В официальных планах много внимания уделяется содействию инновациям, в основном учреждению различных структур, призванных способствовать инновациям. Хотя соотношение расходов на НИОКР и национального дохода в России далеко от уровня Финляндии, все-таки эта сумма не маленькая. Проблема в том, что большая часть этих средств выделяется напрямую из госбюджета и направляется, прежде всего, на военные технологии. Сами российские предприятия совсем не занимаются разработкой новой продукции и технологий. Это представляет серьезную проблему. С другой стороны уместно задать вопрос, а нужно ли им этим заниматься? Ведь использовать преимущество "позади бегущего лыжника" можно будет, вероятно, еще много лет. Большинство российских предприятий ещё долго могли бы повышать производительность, внедряя технологии, опробованные другими.

Развивающаяся высокими темпами экономика России проявляет отчетливые признаки перегрева. Кроме роста заработной платы и большинства цен это проявляется в узких местах экономики. Временами, особенно в морозы, ощущается нехватка электроэнергии и газа. Строительная индустрия, хотя и развивается быстрыми темпами, все равно не поспевает за спросом. Ухудшается ситуация и на рынке труда. Численность населения, хотя и медленно, сокращается уже на протяжении многих лет. Растет доля пенсионеров. Особая проблема заключается в том, что с каждым годом сокращается группа 18-летних, то есть достигающих работоспособного возраста. Через несколько лет численность этой возрастной группы станет вдвое меньше нынешней. Это серьезная проблема, которую надо решать рынку труда, системе образования и даже вооруженным силам.

В 1990-х годах роль государства в экономике заметно ослабла. Частично это было оправдано: именно это и предполагает переход от централизованной экономики к рыночной. Но частично дело было в непреднамеренном ослаблении дееспособности государства. Сегодня этот период называют годами ослабления государства и даже смутным временем, а курс нынешнего правительства на укрепление государства в целом поддерживается. Однако если силу государства рассматривать как способность ставить и достигать цели или как обеспечение конституционных прав граждан, Российское государство бесспорно слабое. И при этом с сильной, но не сплоченной бюрократией, что заметно, в том числе, по усилению коррупции и злоупотреблений национальными ресурсами.

Мировой банк в течении ряда лет проводит опросы российских малых предприятий на

предмет наблюдаемых изменений в их операционной среде. Хорошая новость в том, что в ответах ее считают улучшившейся во многих отношениях. Хорошо также и то, что все чаще русские предприятия жалуются на те же самые проблемы, что и малое предпринимательство в других странах – очень высокие налоги и жесткую конкуренцию. Однако ответы свидетельствуют также об усугублении в последние годы коррупции.

Ясно просматривается противоречие нынешнего правительства в попытке достичь две основные цели. С одной стороны – стремление к авторитарному политическому устройству, с другой – к более современной экономике. Но если правы те, кто считает, что экономика будущего должна опираться на инновации, открытость, творчество и гибкость, то авторитарная политическая система не может способствовать ее построению. Это противоречие нужно как-то разрешить в ближайшие годы.

Во многих отношениях Россия обычная страна. Она зависит от экспорта сырьевых ресурсов, обеспечивает средний по мировым меркам уровень дохода и весьма неравномерно распределяет блага. Большинство стран мира именно такие. Будет правильно сравнивать Россию с Аргентиной, Мексикой или Малайзией, но не с Швецией или Швейцарией. Но и каждая из обычных стран в то же время уникальна. Уникальность России имеет три составляющие: историю, географию и геологию. История сотворила из России бывшую сверхдержаву, чьи сверхдержавные черты все еще проявляются во многом. Благодаря географии это единственная страна, территория которой частично покрывает и Центральную Европу, и Арктику, и тихоокеанский бассейн, и Среднюю Азию. К тому же Россия – единственная из обычных стран по соседству с нами. Геологии же Россия обязана своими уникальными природными богатствами.

Эти слагаемые означают, что Россия есть и будет важной частью, не только нашего окружения, Европы, но также Азии и всего мира. Быстрое развитие российского рынка открывает перед нами широкие возможности. И мы, конечно, надеемся, что Россия научится лучше использовать свои природные богатства и другие блага. В конце концов это и есть цель: чтобы наши соседи производили всё больше таких товаров и услуг, которые мы хотели бы приобрести.

С.А. Фивейский
Первый заместитель председателя
Комитета экономического развития,
промышленной политики и торговли
(Санкт-Петербург)

О РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

20 июля 2007 года Правительством Санкт-Петербурга принято постановление «Об основах инновационной политики в Санкт-Петербурге на 2008 -2011 годы». Это один из программных документов общей стратегии социально-экономического развития города, направленной на повышение его конкурентоспособности и превращение Санкт-Петербурга в центр инноваций общенационального и международного масштаба. Принятие документа создало нормативную основу для формирования в Санкт-Петербурге действенного механизма поддержки инновационной деятельности на всех стадиях жизненного цикла инноваций.

Надо отметить, что в предыдущие годы Правительством Санкт-Петербурга уже был принят ряд постановлений, предусматривающих, в том числе, и различные мероприятия в сфере поддержки и развития инновационной деятельности.

На сегодняшний день в Санкт-Петербурге есть все необходимые предпосылки для решения поставленной задачи. Прежде всего, наш город является ведущим научным и образовательным центром страны, накоплен серьезный интеллектуальный потенциал - около 11 процентов научных кадров страны. Здесь расположены 252 научных института и организации, работают 172 тысячи научных сотрудников, в том числе более 5 тысяч докторов наук и свыше 18 тысяч кандидатов наук. На предприятиях, связанных с научными разработками и их обслуживанием, занято около 300 тысяч человек.

В нашем городе действует почти 100 вузов, в них учится около 8 процентов от общей численности всех российских студентов и 15 процентов от общего числа аспирантов и докторантов.

Кроме того, в Санкт-Петербурге создан ряд важных элементов инновационной структуры. Это 11 инновационно-технологических центров на базе вузов, формирующаяся особая экономическая зона технико-внедренческого типа Нойдорф, наукоград Петергоф, бизнес-инкубатор, венчурный фонд, IT-парк.
В городе – значительное число конкурентоспособных отраслей, поставляющих свою продукцию на мировой рынок. Для развития инновационной деятельности важным фактором является

стратегическое положение города, его территориальная близость к европейским столицам, наличие международного морского порта, международного аэропорта, крупного железнодорожного узла.

Для того чтобы Петербург стал ведущим инновационным центром, необходимо достичь мирового лидерства в одной или нескольких отраслях, использовать лучшие знания и технологии. Сюда должны прийти компании – мировые лидеры. Инновационная продукция будет играть ведущую роль в структуре экспорта. Необходимо резко повысить долю прямых иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал петербургских предприятий и организаций.

Анализируя опыт крупных зарубежных инновационных центров (Сеула, Гренобля и Шанхая), мы установили, что срок их формирования достаточно продолжителен (10–20 лет). Доля инновационной продукции в валовом региональном продукте (ВРП) в зарубежных центрах инноваций составляет не менее 50 процентов.

Санкт-Петербургу, учитывая огромные масштабы мегаполиса и связанную с этим обстоятельством значительную инерционность экономики, также может потребоваться до 20 лет для перехода в разряд инновационных центров международного значения. Наши цели достаточно серьезны и амбициозны как по срокам, так и по ресурсам, которые необходимо затратить на их реализацию.

В то же время существует ряд проблем на пути перехода города на инновационное развитие. На сегодняшний день отсутствует системный подход при оказании государственной поддержки предприятиям и организациям инновационной сферы вне зависимости от их ведомственной или отраслевой принадлежности. Слаба связь науки и образования с реальным сектором экономики.

Для преодоления разрыва инновационного цикла требуется целенаправленная государственная поддержка. Необходим единый координационный центр развития инновационной деятельности, которым становится Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли Правительства Санкт-Петербурга.

В настоящее время завершается подготовка комплексной программы мероприятий по реализации инновационной политики в Санкт-Петербурге на 2008 - 2011 годы. Документ будет содержать полный перечень проектов и мероприятий по развитию инновационной деятельности города на среднесрочную перспективу, источники, сроки и объемы финансирования, будут определены ответственные органы государственной власти, целевые показатели развития инновационной деятельности.

Целью программы является создание предпосылок и прочных основ для превращения Санкт-Петербурга к 2025 году в инновационный центр мирового масштаба. Необходимо повышение конкурентоспособности городской экономики, создание механизма поддержки инновационной деятельности на всех стадиях цикла инновации. Для выполнения поставленной задачи городу потребуется в разы увеличить финансирование

мероприятий, направленных на развитие инновационной деятельности, а также привлечь дополнительные менеджерские ресурсы для ее разработки и реализации. Выполнение Программы позволит повысить инвестиционную привлекательность Санкт-Петербурга в наукоемких отраслях промышленности, создать рабочие места для высококвалифицированных специалистов, развить инновационную систему Санкт-Петербурга, интегрировав ее с отечественными и зарубежными аналогами.

Среди приоритетов инновационной политики мы выделили наиболее важные направления: подготовку кадров, развитие инновационной инфраструктуры, разработку и реализацию кластерной политики, подготовку нормативных актов и оказание государственной поддержки субъектам инновационной деятельности, содействие экспорту инновационной продукции, привлечение и сопровождение отечественных и иностранных инвестиций.

Следует отметить, что инновации существуют не только в промышленности, но и в других отраслях экономики. Говоря об использования инноваций в промышленной сфере, следует отметить, что реализация региональной промышленной и инновационной политики на современном этапе требует первоочередного создания благоприятных условий для развития высокотехнологичных, инновационно-активных и конкурентоспособных отраслей промышленного комплекса. Только такой подход позволяет обеспечить динамичное развитие промышленности региона в условиях глобализации мировой экономики, жесткой рыночной конкуренции, которая значительно возрастет в условиях вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию. На сегодняшний день в городе представлены следующие высокотехнологичные отрасли промышленности: приборостроение (включая авиационную, электронную, радиопромышленность); промышленность средств вычислительной техники и программного обеспечения; химико-фармацевтическая промышленность; промышленность медицинской техники. В городе имеются и формируются такие промышленные кластеры, как автомобилестроение, судостроение, энергетическое машиностроение.

Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли и в дальнейшем будет осуществлять координацию деятельности исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга в инновационной сфере, а также осуществлять взаимодействие с федеральными органами власти, учебными заведениями и промышленными компаниями различных отраслей производства и сферы услуг, в том числе и с малым бизнесом.

Как отметила Губернатор Санкт-Петербурга В. И. Матвиенко: «В современном мире выживать будут только конкурентоспособные экономики, поэтому инновации – это ключевое направление развития Петербурга. Задача поставлена амбициозная, и мы должны в полной мере использовать потенциал северной столицы в интересах города и его жителей».

Sergei Fiveiski
Varapuheenjohtaja
Talouskehityksen, teollisuuspolitiikan ja kaupan komitea
Pietari

INNOVAATIOTOIMINNAN KEHITYS PIETARISSA

Pietarin kaupungin johto hyväksyi 20.7.2007 asetuksen Innovaatiopolitiikan perusteista Pietarissa vuosina 2008 - 2011. Tämä ohjelma-asiakirja on osa kaupungin sosiaalisen ja taloudellisen kehityksen yleisstrategiaa, joka tähtää Pietarin kilpailukyvyn parantamiseen ja kaupungin kehittämiseen kansallisen ja kansainvälisen luokan innovaatiokeskukseksi. Asiakirjalla luotiin Pietariin normatiivinen pohja innovaatioiden tukijärjestelmälle kaikissa innovaation elinkaaren vaiheissa. Huomautettakoon, että Pietarin hallinto on jo aiemmin hyväksynyt joukon asetuksia, joilla pyritään muun muassa eri toimenpitein tukemaan ja kehittämään innovaatiotoimintaa.

Pietarissa on nykyisin kaikki edellytykset nyt asetetun tehtävän toteuttamiseksi. Kaupunkimme on ennen kaikkea maan johtava tiede- ja koulutuskeskus, jonne on kerääntynyt merkittävää henkistä potentiaalia yhteensä noin 11 % koko maan tieteentekijöistä. Tänne on sijoittunut 252 tieteellistä tutkimuslaitosta ja organisaatiota, täällä työskentelee 172 tuhatta tieteentekijää, muun muassa viisi tuhatta tohtoria ja yli 18 tuhatta lisensiaattia. Tieteelliseen kehittämiseen ja siihen liittyviin tukipalveluihin keskittyvissä yrityksissä työskentelee noin 300 tuhatta ihmistä.

Kaupungissamme toimii lähes 100 korkeakoulua, joissa opiskelee noin kahdeksan prosenttia maan kaikista yliopisto-opiskelijoista ja 15 % lisensiaatti- ja tohtoriopiskelijoista. Tämän lisäksi Pietariin on luotu koko joukko tärkeitä innovaatiojärjestelmän elementtejä. Näitä ovat korkeakoulujen yhteyteen perustetut 11 innovaatio- ja teknologiakeskusta, valmisteilla oleva Neudorf-tyyppinen teknistuotannollinen erityistalousalue, Pietarhovin tiedekaupunki, yrityshautomo, riskirahasto ja IT-puisto.

Kaupungissa toimii huomattava määrä kilpailukykyisiä aloja, jotka toimittavat tuotteitaan maailmanmarkkinoille. Innovaatiotoiminnan kehittymisen kannalta tärkeitä tekijöitä ovat kaupungin strateginen sijainti Euroopan pääkaupunkien läheisyydessä, kansainvälinen merisatama ja lentokenttä sekä hyvät rautatieyhteydet.

Jotta Pietarista tulisi johtava innovaatiokeskus, sen on saavutettava johtoasema yhdellä tai useammalla

alalla ja käytettävä parasta tietämystä ja teknologiaa. Maailman johtavien yritysten tulee saapua tänne. Innovaatiotuotanto on tulevaisuudessa johtavassa asemassa viennin alalla. Suorien ulkomaisten investointien osuutta pietarilaisten yritysten ja organisaatioiden peruspääomassa tulee merkittävästi nostaa.

Analysoidessamme suurten ulkomaisten innovaatiokeskusten (Soul, Grenoble ja Shanghai) kokemuksia olemme havainneet, että niiden syntyminen kestää kauan (10 – 20 vuotta). Innovaatiotuotannon osuus bruttokansantuotteesta on ulkomaisten innovaatiokeskusten alueilla vähintään 50 %.

Pietarin kaupungilta voi myös, ottaen huomioon suurkaupungin koko ja siihen liittyvä talouselämän merkittävä hitaus, viedä 20 vuotta siihen, että se siirtyy kansainvälisesti merkittävien innovaatiokeskusten joukkoon. Tavoitteemme ovat varsin vakavat ja kunnianhimoiset suhteessa aikaan ja resursseihin, joita vaaditaan tavoitteiden saavuttamiseksi.

Kaupungin tiellä innovaatiokehitykseen on samanaikaisesti myös joukko esteitä. Tällä hetkellä valtio ei vielä tue järjestelmällisesti innovaatiosektorin yrityksiä ja järjestöjä eri hallinnon- tai toimialoilla. Jotta innovaatiosykli ei katkeaisi, vaaditaan valtion määrätietoista tukea. Yhtenäinen innovaatiotoiminnan koordinaatiokeskus, jollaiseksi Pietarin hallinnon Taloudellisen kehityksen, teollisuuspolitiikan ja kaupan komitea on muodostumassa, on siis välttämätön.

Monipuolinen toimenpideohjelma innovaatiopolitiikan toteuttamiseksi Pietarissa vuosina 2008 – 2011 on parhaillaan valmistumassa. Dokumenttiin kuuluu paitsi täydellinen luettelo keskipitkän tähtäimen hankkeista ja toimenpiteistä, joilla pyritään innovaatiotoiminnan kehittämiseen kaupungissa, myös rahoituksen aikataulut ja laajuus. Siinä määritellään vastuunalaiset valtiovallan elimet sekä innovaatiotoiminnan kehitystavoitteiden tunnusluvut. Ohjelman tavoitteena on luoda edellytykset ja kestävä pohja Pietarin muuttumiselle maailmanmittakaavan innovaatiokeskukseksi vuoteen 2025 mennessä. On välttämätöntä nostaa kaupungin talouden kilpailukykyä sekä luoda innovaatiotoiminnan tukijärjestelmä innovaatiosyklin kaikkia vaiheita varten. Kyseisen tavoitteen saavuttamiseksi kaupungin kuuluu kasvattaa moninkertaiseksi innovaatiotoiminnan kehittämiseen tähtäävien toimenpiteiden rahoitusta ja houkutella lisää liikkeenjohdollisia resursseja näiden toimintojen työstämiseen ja toteuttamiseen. Ohjelman ansiosta voidaan lisätä Pietarin houkuttelevuutta investointien suhteen tiedemaailman lähellä toimivilla teollisuudenaloilla, luoda työpaikkoja huippuasiantuntijoille, kehittää Pietarin innovaatiojärjestelmää sekä integroida se vastaaviin järjestelmiin koti- ja ulkomailla.

Innovaatiopolitiikassa olemme nostaneet etusijalle työvoiman kouluttamisen, innovaatioinfrastruktuurin kehittämisen, klusteripolitiikan rakentamisen ja toteuttamisen, lainsäädännön valmistelemisen, valtiontuen innovaatiotoimintaan osallistuville, innovaatiotuotannon viennin tukemisen sekä koti- ja ulkomaisten investointien houkuttelemisen ja seurannan.

Huomautettakoon, että innovaatioita ei synny vain teollisuudessa vaan myös talouden muilla aloilla. Kun puhutaan innovaatioiden käyttämisestä teollisuudessa, tulee muistaa, että alueellisen teollisuus- ja innovaatiopolitiikan toteuttaminen nykyvaiheessa edellyttää, että on ensisijaisen tärkeää luoda edellytykset teollisuuskompleksin korkean teknologian innovaatioaktiivisille ja kilpailukykyisille aloille. Vain tällainen lähestymistapa mahdollistaa sen, että voidaan dynaamisesti tukea alueen teollisuuden kehitystä maailmantalouden globalisaatiossa ja markkinoiden tiukassa kilpailutilanteessa, mikä vielä kiristyy merkittävästi Venäjän liittyessä Maailmankaup-

paliittoon. Tällä hetkellä kaupungissa ovat edustettuina seuraavat huipputeknologian alat: laitteenrakennus (mukaan lukien ilmailu-, sähkö- ja radiotekniikanteollisuus); tietotekninen- ja ohjelmointiteollisuus; lääkekemian teollisuus sekä lääketieteellisen tekniikan teollisuus. Kaupungissa toimii ja perustetaan klustereita auton- ja -laivanrakennusteollisuuden sekä energiateollisuuden koneenrakennuksen alalle.

Talouskehityksen, teollisuuspolitiikan ja kaupan komitea toimii jatkossa Pietarissa valtiovallan elinten koordinaattorina innovaatiotoiminnan alalla. Se työskentelee yhteistyössä liittovaltion elinten, oppilaitosten ja tuotanto- sekä palvelusektorin eri alojen yritysten kanssa mukaan lukien pienyritykset.

Pietarin kuvernööri V.I. Matvijenko on huomauttanut: «Nykymaailmassa selviävät vain kilpailukykyiset taloudet ja siksi innovaatiot ovat Pietarin kehityksen pääsuunta. Asetettu tehtävä on kunnianhimoinen, ja meidän on käytettävä ”pohjoisen pääkaupungin” potentiaalia täysimittaisesti kaupungin ja sen asukkaiden eduksi.»

Ю. В. Савельев
Зав. отделом территориальных стратегий
и программ Института экономики КарНЦ РАН, к.э.н.

ИННОВАЦИОННЫЙ СЦЕНАРИЙ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАРЕЛИЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ

В современных условиях каждый регион стремится занять наиболее выгодное положение в системе глобального обмена, привлечь на свою территорию ресурсы. А потому на первый план выходит понятие конкуренции территорий. Получение конкурентных преимуществ для территории в условиях усиления глобальной конкуренции возможно только за счет использования инновационных подходов к стратегическому управлению территориальным развитием.

Инновационный аспект региональной стратегии предполагает, прежде всего, внедрение системных инноваций в организационно-управленческой сфере, которые могут стимулировать инновационные процессы на территории. Под системной инновацией понимается комплексное системное решение, ориентированное на преобразование организационной модели, структуры и характера функционирования объекта управления, и создающее предпосылки для активизации инновационного процесса.

Системная инновация рассматривается как условие для появления линейных инноваций. При этом системные инновации невозможно напрямую коммерциализировать. Их эффективность проявляется через коммерциализацию линейных инноваций.

Системные инновации преобразуют весь процесс стратегического управления развитием территории. Выделяется ряд отличий между традиционным подходом в управлении территориями, ориентированным на управления процессами, и инновационным подходом, ориентированным на концентрацию «ресурсов будущего» (табл. 1). Главное отличие заключается в целевой функции управления.

Критерии сравнения	Традиционный подход	Инновационный подход
Целеваяфункция	Обеспечениетекущей доходности истабильности ситуации	Создание будущей стоимости
Детализация	Четкий план (программа) действий	Определениетолько общего направления действий
Комплексность	Однастратегия, ориентированная на конечный результат	«Полистратегическое» поле и множественность результатов
Прогностическая функция	Разработкадетального прогноза	Выделение «общих» ориентиров и интуитивное прогнозирование
Суть экономической политики	Экономическаяполитика роста	Структурная экономическая политика
Организационные модели	Традиционныемодели управления (линейно-функциональные)	Гибкие моделиуправления (матричные, штабные, сетевые)
Суть подхода	Экстенсивныйрост и стандартизация (бенчмаркинг)	Интенсивныйрост иконкурентное лидерство

Табл. 1 Отличие традиционного подхода от инновационного подхода в стратегическом управлении территориями

Инновационный подход отличается от традиционного подхода большей неопределенностью содержания, меньшей зарегулированностью, отсутствием детализированного плана действий, большей гибкостью. На основе совмещения этих двух подходов появляется возможность формирования модели адаптивного управления, более гибкой и креативной, принимающей во внимание изменения внешней среды.

Традиционные секторы экономики региона в современных условиях высокой конкуренции становятся конкурентоспособными лишь в том случае, если они адекватно воспринимают и адаптируют инновации (управленческие, технологические, технические, социальные, культурные и иные). Только в этом случае они способны преобразовывать имеющиеся естественные конкурентные преимущества в искусственные, создавая при этом уникальные свойства продукции (товаров и услуг), формируя конкурентоспособные территориальные и продуктовые бренди, привлекая внешний капитал.

Стремление капитала в технологически передовые сектора обосновано, прежде всего тем, что в них высока плотность инновационных процессов. Инновация позволяет создать наиболее важные конкурентные преимущества, оторваться от конкурентов и резко увеличить предельную производительность капитала (рис. 1). Именно поэтому в современных условиях стратегии крупных транснациональных корпораций характеризуются инновационностью и агрессивностью.

В подтверждение вышесказанному можно привести известную схему трех контуров воспроизводства капитала на региональном уровне. Естественно, что первые два контура, один из которых обеспечивает

простое воспроизводство, а второй – расширенное воспроизводство, не позволяют изменить предельную производительность капитала и стимулировать интенсивный экономический рост в регионе. Региональная экономическая политика, основанная на выполнении этих контуров, обречена на медленные темпы роста. В этом случае региону не удастся создать «прорывных» конкурентных преимуществ, базирующихся на инновационных технологиях, и выйди в лидеры. На этих территориях будет весьма затруднительно создать конкурентоспособные резидентные сектора экономики, концентрирующие в пределах территории полные цепочки создания стоимости. Как правило, бизнес, работающий на этих территориях экстерриториален – предприятия и их активы принадлежат внешним собственникам, в руках которых концентрируются и основные рычаги управления.

На использовании третьего контура базируется креативная конкурентная стратегия, позволяющая создавать мощные конкурентные преимущества на основе инноваций. Их внедрение позволяет в разы увеличить предельную производительность капитала в регионе, а соответственно, и эффективность его использования. Например, в Стратегии социально-экономического развития Республики Карелия до 2020 года в качестве одного из ключевых проектов включен проект «Новая Карелия», создающий условия для инновационного развития региона на базе системных и развивающих инноваций в традиционных секторах экономики. Этот подход позволяет создать сектор специфических технологических инноваций, которые усилят существующие конкурентные преимущества традиционных секторов экономики – лесопромышленного, горнопромышленного комплексов, рыбного хозяйства и туризма. То есть на базе существующих естественных конкурентных преимуществ создаются искусственные преимущества, позволяющие сконцентрировать в регионе максимально возможное количество звеньев цепочек создания стоимости и увеличить размер создаваемой здесь добавленной стоимости.

В рамках разработки Концепции социально-экономического развития Республики Карелия на период до 2012 года с учетом особенностей социально-экономического положения в республике был определен сценарий развития Карелии, который включает следующие основные этапы (рис. 2):

- Мобилизационный (адаптация предприятий и населения к рыночным условиям, прекращение спада производства)
- Стабилизационный (достижение устойчивой ситуации в экономике и формирование необходимых институтов, условий и предпосылок экономического роста)
- Инновационный (комплексное и сбалансированное развитие региона)

За период 1999-2002 гг. задачи, которые ставились в Концепции в ходе реализации мобилизационного этапа, были выполнены. В том числе выполнены задачи создания необходимой инфраструктуры,

реформирования предприятий, подготовки менеджеров, способных привлечь и эффективно использовать инвестиции, и т.д.

Главная задача стабилизационного этапа заключалась в обеспечении стабильных темпов экономического роста и функционирования социальной сферы на основе структурно-технологической модернизации производства, загрузки простаивающих жизнеспособных мощностей и активизации инвестиционной деятельности. Для привлечения инвестиций в качестве приоритета был выбран открытый характер экономики, обеспечивающий равный доступ эффективных собственников к республиканским ресурсам для привлечения инвестиций.

За 2002-2005 годы создана основа для роста производства, устойчивого массового внутреннего спроса и перехода к качественно иной траектории роста, когда динамика потребления в перспективе начнет опережать динамику инвестиций. Карелия вышла на принципиально новый тип экономического развития – инвестиционный[1]. Это первая фаза инновационного этапа развития.

Для успешной реализации инновационного развития для всех уровней управления необходимо иметь объективную оценку инновационного потенциала. Критериями оценки научно-технической и инновационной деятельности являются:

- умение применять научные знания в обустройстве современной жизни, адаптация результатов фундаментальных научных исследований к производственно-экономической деятельности, возможности использования полученных знаний;
- развитие специалистов, их оснащение и навыки для производства новых товаров – программ, товаров-технологий и товаров-продуктов;
- развитие на обновленной основе социума производственных возможностей, экологической системы, качества жизни.

В связи с этим основную цель инновационного развития РК можно определить как:- формирование современных технологических укладов в экономике республики и создание конкурентоспособной экономики. В этих новых условиях главной стратегической задачей становится капитализация человеческого ресурса (с приоритетами развития инфраструктуры, квалификации, образования и т.д.). Ее экономической проекцией - направлением, обеспечивающим устойчивость развития экономики и социальной сферы, является увеличение добавленной стоимости в реальном исчислении. Эти и другие задачи (развитие рыночных институтов и завершение переходного периода, существенное повышение ВРП и качества жизни, выход на траекторию устойчивого развития) входят как раз в содержание задач инновационного этапа[2]:

«Росту экономики в период 2006-2012 гг. будет способствовать действие следующих позитивных факторов:

- оживление в мировой экономике, способствующее увеличению внешнего

спроса, позволит повысить отдачу от экспорта;
- рост реальных доходов населения обеспечит расширение внутреннего спроса и соответственно рост отраслей, ориентированных на внутренний рынок. Это, прежде всего, относится к жилищному строительству, производству пищевых продуктов, текстильному и швейному производству, сельскому хозяйству, производству строительных материалов, сектору услуг;
- ввод новых мощностей, в первую очередь, за счет создания новых и модернизации существующих производств. Предусматривается освоение новых месторождений в горнопромышленном комплексе;
- развитие транспортного комплекса;
- развитие ипотечного кредитования и жилищного строительства...»

Инновационный сценарий («постиндустриального развития») рассчитан на формирование в Республике Карелия экономики, основанной на знании и использовании постиндустриальных источников развития (квалифицированная мобильная рабочая сила, конкурентоспособные технологии и т.д.).

В Республике Карелия существуют вполне определенные предпосылки для реализации инновационного сценария. В качестве

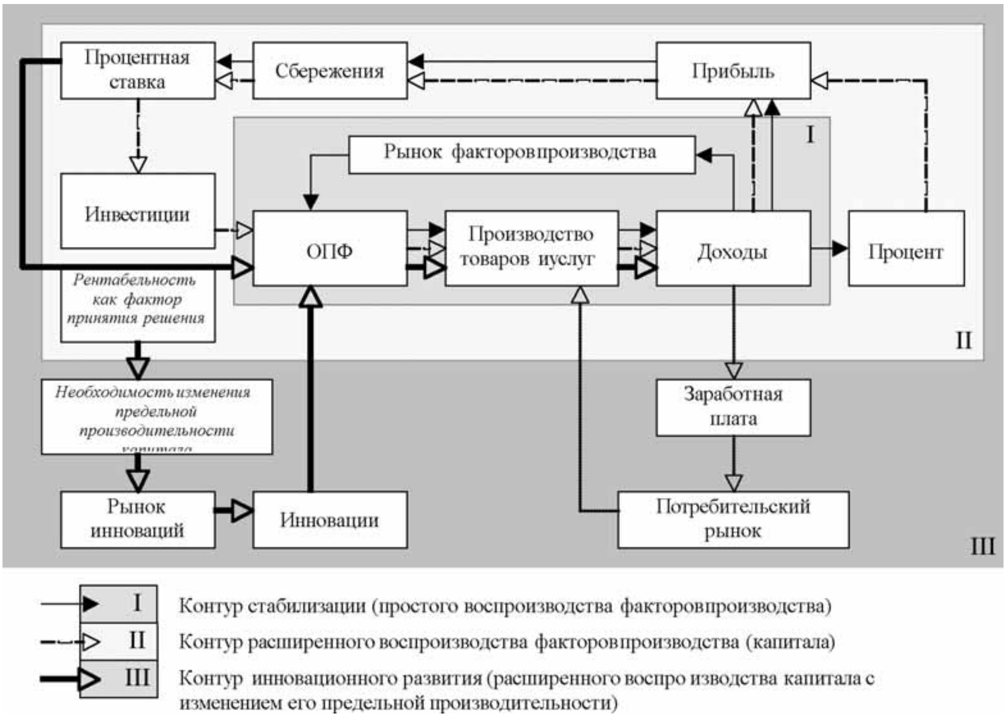


Рис. 1 Контуры воспроизводства капитала в экономике региона

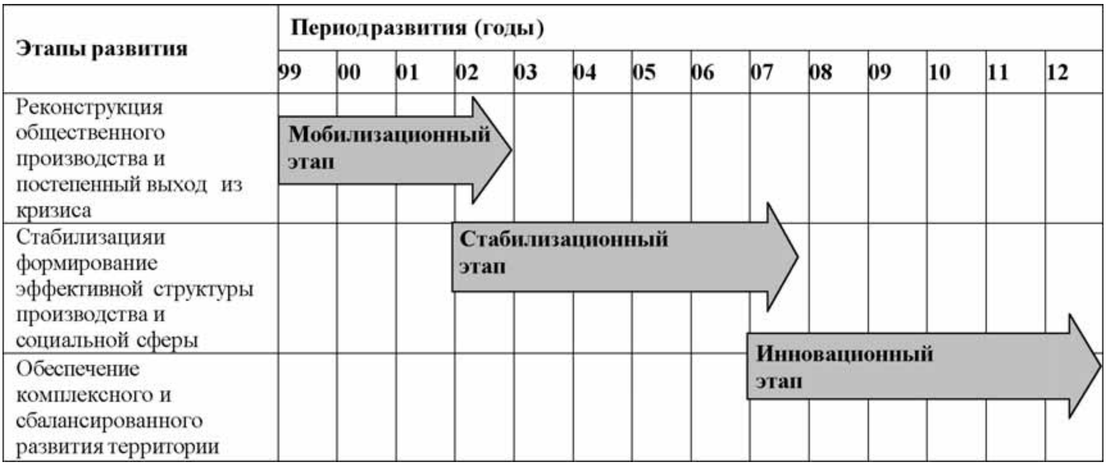


Рис. 2 Сценарий развития Республики Карелия до 2012 года

таковых в Стратегии социально-экономического развития Республики Карелия на период до 2020 года отмечены:

- в среднесрочной перспективе в Карелии возможны улучшающие инновации, как в традиционных, так и новых для региона секторах экономики;
- возможности занять по развивающим инновациям в ряде секторов экономики Карелии достойное место в России и в мировой системе;
- государственная поддержка коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

Эти предпосылки уже начинают находить практическую поддержку и реализацию. Тем более что их реализация полностью соответствует приоритетам государственной научно-технической политики.[3]

В рамках Стратегии социально-экономического развития Республики Карелия на период до 2020 года предусмотрена наряду с развитием традиционных секторов экономики и реализация проекта «Новая Карелия», направленного на создание условий реализации сценария инновационного развития республики. Кроме того, проект «Новая Карелия» в Стратегии рассматривается в качестве главного стратегического направления. Отдельные его элементы и инструменты позволят создать условия для технического и технологического обновления традиционных секторов экономики региона – лесопромышленного и горнопромышленного комплексов, туристского комплекса (рис. 3).

Как видно из схемы (рис. 3), в ходе реализации проекта «Новая Карелия»

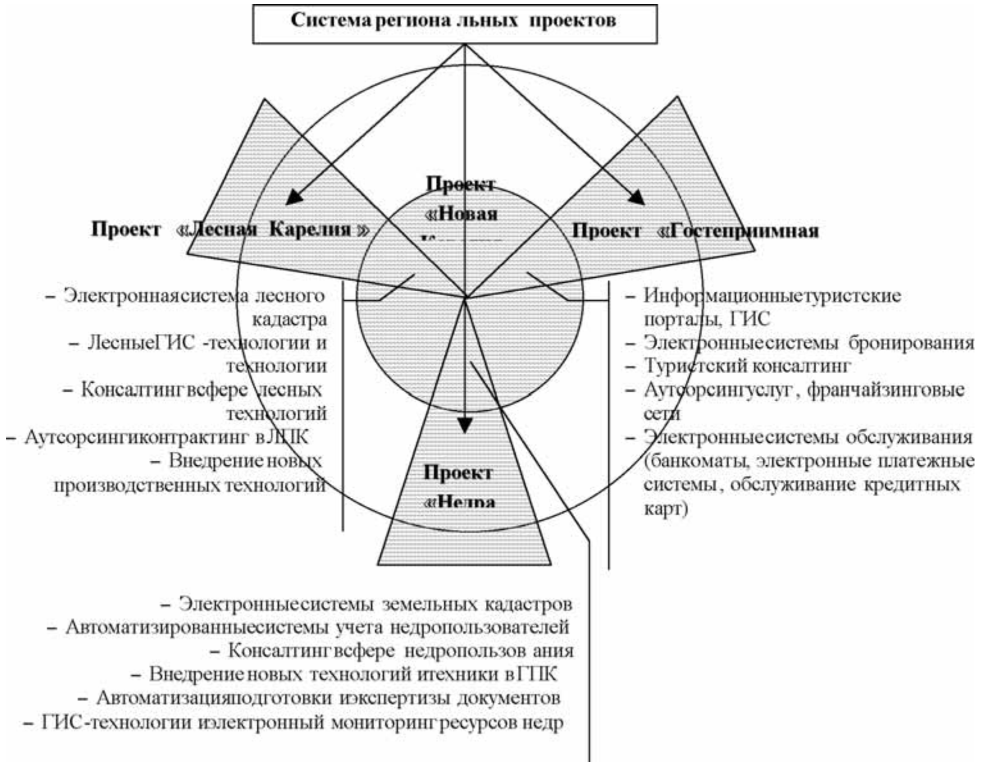


Рис.3 Система региональных проектов развития Карелии до 2020 года и области внедрения инноваций при их реализации

предполагается не только создание и использование базовых инноваций, но также и внедрение отдельных инновационных элементов в реализацию остальных региональных проектов. Они направлены на повышение эффективности традиционных секторов экономики региона. Сам проект «Новая Карелия» предполагает поэтапную схему реализации (рис. 4).

Главной стратегической целью проекта является создание эффективной региональной инновационной системы и условий для формирования экономики знаний и развития информационного общества (реализации инновационного сценария).

Реализация цели осуществляется через выполнение следующих этапов:
1. Формирование и использование предпосылок для появления системных инноваций через создание элементов инновационных систем (IT-парка, технопарков, центров трансфера технологий и др.) и нормативно-правовой среды формирования инновационной экономики.
2. Формирование на их основе комплекса инновационной инфраструктуры и создание условий для появления и использования линейных инноваций в организационно-

управленческой сфере (последние находят выражение в конкретных программных продуктах, информационных технологиях, управленческих решениях).
3. Стимулирование появления линейных инноваций в традиционных и новых секторах экономики Республики Карелия, использование которых позволит повысить рентабельность и конкурентоспособность отраслей и отдельных производств.

В результате реализации данного алгоритма происходит стимулирование инновационной активности на территории региона и формируется инновационный комплекс, в который вовлекаются как традиционные, так и новые для экономики республики сектора.
Таким образом, инновационной политике в системе стратегического управления развитием Республики Карелия отводится важное место. Ее главными задачами являются содействия созданию сильных конкурентных преимуществ региона, структурирование внутренней экономической политики и оптимизация структуры экономики, интеграция промышленных предприятий с организациями научно-исследовательского профиля и создание условий для развития IT-технологий, стимулирование развития корпоративной науки и разработок, устранение организационной и технологической разобщенности секторов

Рис. 4 Алгоритм реализации регионального проекта «Новая Карелия» в рамках Стратегии социально-экономического развития РК на период до 2020 года

региональной экономики.
Переход республики на инновационный путь развития требует поиска новых резервов и возможностей экономического роста и качественно нового уровня жизни населения, создания республиканской инновационной нормативно-правовой базы. Все это возможно при формировании принципиально новых отношений государства, науки и бизнеса, контуры которого сегодня уже четко начинают просматриваться.

1 Катанандов С.Л. Строим будущее вместе. Программа Главы РК на 2006-2010 годы. – Петрозаводск, 2006
2 Концепция социально-экономического развития Республики Карелия на период до 2012 года «Возрождение Карелии»
3 В «Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и на дальнейшую перспективу», утвержденных Президентом РФ В.В. Путиным, переход к инновационному развитию страны определен как основная цель государственной политики в области развития науки и технологий, а одним из важнейших ее направлений рассматривается формирование и развитие национальной инновационной системы.

Список использованной литературы

1 Дружинин П.В. Структурные модели региональной экономики. – Петрозаводск: РИО КарНЦ РАН, 2000
2 Катанандов С.Л. Строим будущее вместе. Программа Главы РК на 2006-2010 годы. – Петрозаводск, 2006
3 Концепция социально-экономического развития Республики Карелия на период до 2012 года «Возрождение Карелии»
4 Концепция социально-экономического развития Республики Карелия на 1999-2002-2010 гг. «Возрождение Карелии» – Петрозаводск: РИО КарНЦ РАН, 2002
5 Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и на дальнейшую перспективу. Режим доступа: http://www.kremlin.ru/text/docs/2002/03/30293.shtml
6 Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и на дальнейшую перспективу
7 Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер: Пер с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005
8 Проект Стратегии социально-экономического развития Республики Карелия на период до 2020 года – Петрозаводск: Институт экономики КарНЦ РАН, 2006
9 Симагути М. Эпоха системных инноваций. В поисках новой парадигмы маркетинга / пер. с яп. – М.: Издательство «Секрет фирмы», 2006

Juri Saveljev
Johtaja
Venäjän tiedeakatemian Karjalan
tiedekeskuksen talousinstituutti

INNOVAATIOKEHITYKSEN NÄKYMÄT JA ALUEELLINEN INNOVAATIOSTRATEGIA KARJALAN TASAVALLASSA

Kaikki alueet pyrkivät nykyoloissa saavuttamaan mahdollisimman edullisen aseman globaalin vaihdon järjestelmässä ja houkuttelemaan alueelleen resursseja. Alueiden välisen kilpailun käsite nousee tällöin etusijalle. Kilpailuetujen saaminen alueille globaalin kilpailun voimistuessa on mahdollista vain, jos aluekehityksen strategisessa johtamisessa sovelletaan innovatiivista lähestymistapaa.

Innovaationäkökulma edellyttää aluekehityksen organisoinnissa ja johtamisessa ennen kaikkea sellaisten järjestelmäinnovaatioiden hyödyntämistä, jotka voivat stimuloida innovaatioprosesseja alueella. Järjestelmäinnovaatioilla tarkoitetaan kokonaisvaltaisia rakenteellisia ratkaisuja, joilla pyritään järjestelemään uudelleen organisaatiomalleja, hallinnon rakenteita ja luonnetta sekä luomaan edellytyksiä innovaatioprosessien aktivoimiseksi.

Järjestelmäinnovaatiota pidetään yksittäisten innovaatioiden (lineinye innovatsii) syntymisen kannalta välttämättömänä. Järjestelmäinnovaatioita ei voi suoraan kaupallistaa. Niiden tehokkuus ilmenee yksittäisten tuoteinnovaatioiden kaupallistamisen kautta.

Järjestelmäinnovaatiot muuttavat koko aluekehityksen strategisen johtamisen prosessin toisenlaiseksi. Perinteinen prosessien johtamiseen tähtäävä aluejohtamisen lähestymistapa sekä innovatiivinen lähestymistapa, joka pyrkii «tulevaisuuden resurssien» keskittämiseen, eroavat toisistaan monin tavoin (taulukko 1). Tärkein ero ilmenee hallinnon päämäärissä.

Innovatiivinen lähestymistapa eroaa traditionaalisesta löyhemmin määritellyn sisältönsä, vähemmän sääntelyn, yksityiskohtaisen toimintasuunnitelman puuttumisen ja suuremman joustavuutensa suhteen. Yhdistämällä nämä kaksi lähestymistapaa syntyy mahdollisuus rakentaa mukautuva hallintomalli. Se on joustavampi, luovempi ja ottaa huomioon ulkoisen ympäristön muutokset.

Aluetalouden perinteisistä sektoreista voi nykyisissä kiristyvän kilpailun oloissa tulla kilpailukykyisiä vain, jos ne tarpeellisessa määrin omaksuvat ja mukauttavat innovaatioita (hallinnollisia, teknologisia, teknisiä, sosiaalisia, kulttuurisia ja muita). Vain siinä tapauksessa ne kykenevät jalostamaan luonnollisia kilpailuetuja. Samalla ne voivat luoda ominaisuuksiltaan ainutlaatuista tuotantoa (tavaroita ja palveluita), muokata kilpailukykyisiä alueellisia ja tuotebrandeja sekä houkutella ulkopuolista pääomaa.

Pääoman pyrkimys liikkua teknologian eturivin sektoreille on perusteltua ennen kaikkea siksi, että innovaatioprosessien tiheys on siellä suuri. Innovaa-

Vertailtava kriteeri	Perinteinen lähestymistapa	Innovatiivinen lähestymistapa
Päämäärä	Tilanteen nykyisen kannattavuuden ja stabiiliuden ylläpitäminen	Arvonlisäyksen luominen
Yksityiskohtaisuus	Tarkka toimintasuunnitelma (ohjelma)	Vain toiminnan pääsuuntien määrittely
Strategian kompleksisuus	Yksi strategia, joka tähtää lopputulokseen	Tulosten «monistrateginen» kenttä ja moninaisuus
Ennustava tehtävä	Yksityiskohtaisten ennusteiden työstäminen	«Yleisten» suuntausten erottaminen ja intuitiivinen ennustaminen
Talouspolitiikan ydin	Kasvun talouspolitiikka	Rakenteellinen talouspolitiikka
Organisaatiomallit	Perinteiset (lineaaris-funktionaaliset) hallintomallit	Joustavat hallintomallit (matriisi-, esikunta- ja verkostomallit)
Lähestymistavan ydin	Ekstensiivinen kasvu ja standardisointi (benchmarking)	Intensiivinen kasvu ja kilpailujohtajuus

Taulukko 1. Perinteisen ja innovatiivisen lähestymistavan erot alueiden strategisessa hallinnossa.

tioiden ansiosta voidaan luoda tärkeämpiä kilpailuetuja, erottua kilpailijoista ja nostaa merkittävästi pääoman huipputuottavuutta (kuvio 1). Nimenomaan tästä syystä innovatiivisuus ja aggressiivisuus ovat nykyoloissa suurten monikansallisten korporaatioiden strategioille tyypillisiä piirteitä.

Edelläkerrotun tueksi voidaan esitellä tutut pääoman tuoton kolme kiertokulkua aluetasolla. Ensimmäiset kaksi kiertokulkua, joista ensimmäinen kuvaa yksinkertaista tuotantoa ja toinen laajennettua uusintamista, eivät luonnollisestikaan voi muuttaa pääoman huipputuottoa ja stimuloida aluetalouden intensiivistä kasvua. Alueellinen talouspolitiikka, joka perustuu näiden kiertokulkujen toteutumiseen, on tuomittu hitaaseen kasvuun. Alue ei tällöin pysty luomaan «repäiseviä» kilpailuetuja, jotka perustuvat innovatiivisille teknologioille, eikä siirtymään johtoasemaan. Näillä alueilla on hyvin vaikea luoda kilpailukykyisiä alueellisia toimialoja, jotka kattaisivat arvoketjut laaja-alaisesti. Liiketoiminta on näillä alueilla tavallisesti eksterritoriaalista. Yritykset ja niiden varat kuuluvat ulkopuolisille omistajille, joiden käsiin myös tärkein johto keskittyy.

Luova kilpailustrategia perustuu kolmannen kiertokulun hyväksikäyttöön. Sen ansiosta voidaan luoda innovaatioiden pohjalta vahvoja kilpailuetuja. Innovaatioiden hyödyntäminen mahdollistaa pääoman huipputuottavuuden ja vastaavasti myös sen käytön kasvattamisen moninkertaiseksi. Esimerkiksi Karjalan tasavallan sosiaalisen ja taloudellisen kehityksen strategiaan vuoteen 2020 saakka on yhtenä tärkeimmistä hankkeista otettu mukaan Novaja Karelija eli Uusi Karjala -hanke, joka luo järjestelmä- ja kehittyvien innovaatioiden pohjalta olosuhteet alueen innovatiiviselle kehitykselle talouden perinteisillä sektoreilla. Tämä lähestymistapa mahdollistaa sellaisten teknologisten erityisinnovaatioiden sektorin luomisen, joka puolestaan vahvistaa kilpailuetuja talouden perinteisillä sektoreilla (metsä- ja vuoriteollisuuden kompleksit, kalatalous ja matkailu). Olemassaolevien luonnollisten kilpailuetujen pohjalta siis luodaan laajennettuja kilpailuetuja, jotka tekevät mahdolliseksi sen, että alueelle keskittyy mahdollisimman suuri määrä arvoketjun toimintoja ja kasvatetaan täällä luotua lisäarvoa.

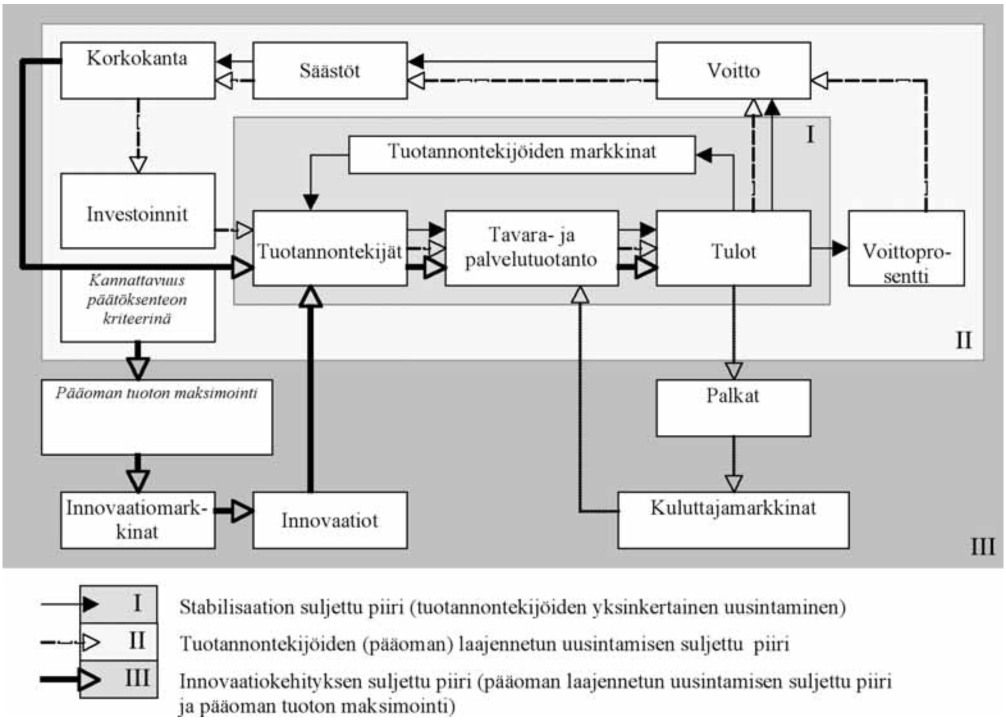
Työstettäessä Karjalan tasavallan sosiaalisen ja taloudellisen kehityksen pääajatuksia vuoteen 2012 otettiin huomioon tasavallan sosiaalisen ja taloudellisen tilanteen erityispiirteet ja määriteltiin Karjalan kehityksen skenaario, joka sisältää seuraavat vaiheet (kuvio 2):

- Mobilisointivaihe (yritysten ja väestön sopeuttaminen markkinatalouden olosuhteisiin, tuotannon laskun pysäyttäminen).
- Stabilisaatiovaihe (vakiintuneeseen vaiheeseen pääsy talouselämässä ja talouskasvun vaatimien laitosten, ehtojen ja edellytysten muodostaminen).
- Innovaatiovaihe (alueen monipuolinen ja tasapainoinen kehitys).

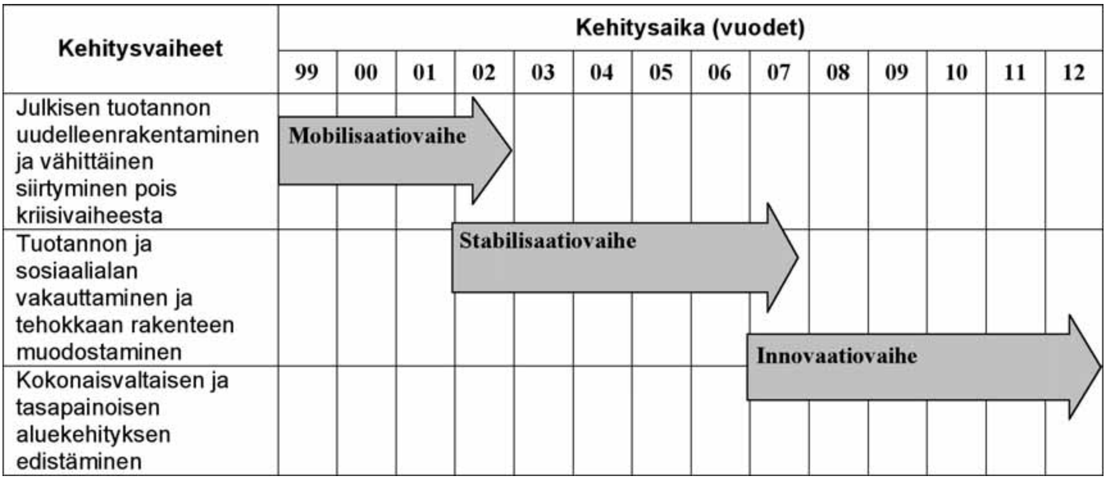
Kehitysskenaariossa mobilisointivaiheen ajalle määritellyt tehtävät toteutettiin vuosina 1999 - 2002. Tuolloin luotiin muun muassa välttämätön infrastruktuuri, uudistettiin yrityksiä sekä koulutettiin johtajia, jotka kykenevät hankkimaan ja käyttämään tehokkaasti investointeja.

Stabilisaatiovaiheen tärkein tehtävä oli tasaisen talouskasvun sekä sosiaalialan toimintojen turvaaminen modernisoimalla tuotannon rakenteita ja teknologiaa, valjastamalla käyttöön pysähtyneitä mutta elinkelpoisia tuotantoyksikköjä sekä aktivoimalla investointitoimintaa. Investointien houkuttelemiseksi asetettiin etusijalle luonteeltaan avoin talous, jossa houkutellaan investointeja sallimalla tehokkaille omistajille tasapuolinen pääsy tasavallan resursseihin.

Vuosina 2002 - 2005 luotiin pohja tuotannon kasvulle, pysyvälle sisäiselle kulutuskysynnälle ja laa-



Kuvio 1. Pääoman tuoton uusintamisen kiertokulku aluetaloudessa.



Kuvio 3. Karjalan tasavallan kehitysskenaario vuoteen 2012 saakka.

dullisesti toisenlaiseen kasvuun siirtymiselle, jossa kulutuksen dynamiikka tulevaisuudessa vähitellen ohittaa investointien kasvun. Karjala siirtyi talouskehityksessään periaatteeltaan uuteen investointivaiheeseen.[1] Tämä oli kehityksen innovaatiovaiheen ensiaskel.

Toteuttaakseen tehokasta innovaatiokehitystä hallinnon tulee kaikilla tasoilla pystyä arvioimaan innovaatiopotentiaalia objektiivisesti. Tieteellis-teknisen ja innovatiivisen toiminnan arviointikriteerit ovat seuraavat:
– kyky soveltaa tutkimustietoa modernin elämän rakentamiseen, perustutkimuksen tulosten sopeuttaminen tuotannollis-taloudelliseen toimintaan ja mahdollisuudet käyttää saatua tietoa;
– asiantuntijoiden kehittäminen, heidän varustamisensa ja kykynsä tuottaa uusia hyödykkeitä (ohjelmia, teknologiaa ja tuotteita);
– kehitys, joka tapahtuu uudella, tuotantomahdollisuudet, ekosysteemin ja elämänlaadun yhdistävällä pohjalla.

Karjalan tasavallan innovaatiokehityksen päätavoite on tähän liittyen luoda tasavallan talouselämään nykyaikainen teknologiatalous ja rakentaa taloudesta kilpailukykyinen. Näissä uusissa oloissa tärkeimmäksi strategiseksi tehtäväksi nousee henkisten resurssien kapitalisointi (etusijalla esimerkiksi infrastruktuurin, ammattitaidon ja koulutuksen kehittäminen). Sen taloudellinen heijastuma, joka turvaa talous- ja sosiaalisektorin kehityksen, on lisäarvon reaalinen kasvu. Nämä ja muut tehtävät (markkinatalouden laitosten kehittäminen ja siirtymävaiheen päättäminen, tasavallan kokonaistuotannon ja elämänlaadun merkittävä nostaminen, siirtyminen kestävään kasvuun) kuuluvat innovaatiovaiheen tehtäviin[2]:
«Seuraavat positiiviset tekijät edistävät talouden kasvua vuosina 2006 - 2012:
– maailmantalouden vilkastuminen, joka kasvattaa ulkoista kysyntää ja mahdollistaa viennin kannattavuuden kasvun;
– väestön reaalitulojen kasvu lisää sisäistä kysyntää ja vastaavasti niiden alojen kasvua, jotka ovat suuntautuneet kotimarkkinoille. Tämä koskee ennen kaikkea asuntorakentamista, elintarviketuotantoa, tekstiili- ja vaateteollisuutta, maataloutta, rakennusmateriaalituotantoa ja palvelusektoria;
– uusien tuotantoyksikköjen käyttöönotto ensisijai-

sesti luomalla uusia ja modernisoimalla jo olemassa olevia yksiköitä. Suunnitellaan uusien esiintymien käyttöönottoa vuoriteollisuuden alalla;
– kiinnitysluottojen ja asuntorakentamisen kehitys …»

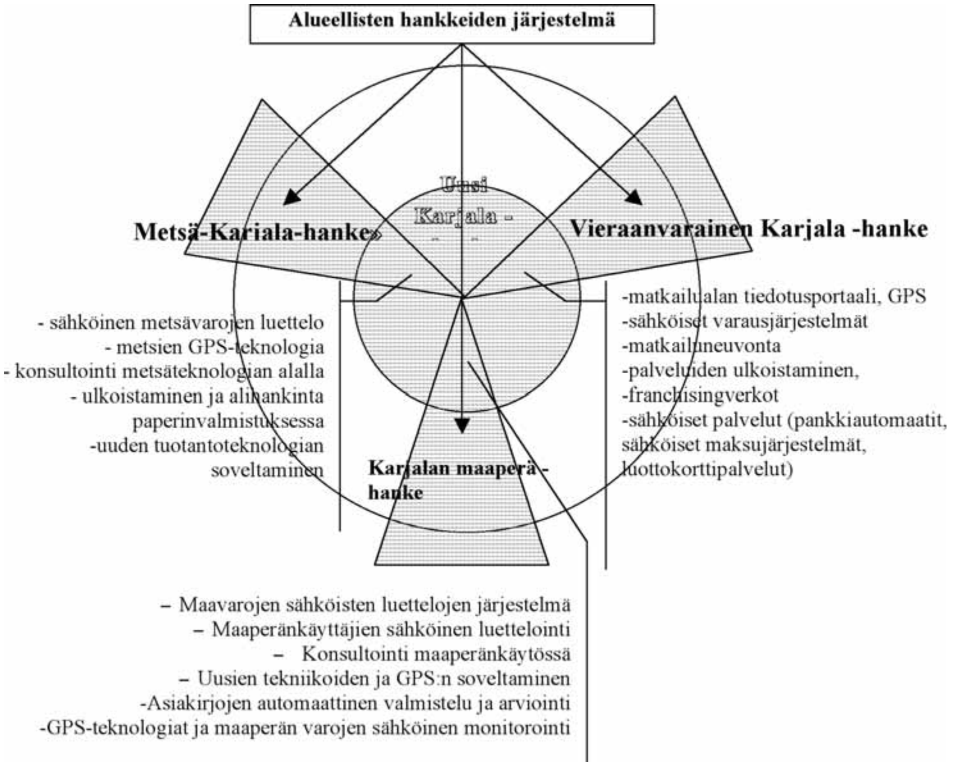
Innovaatioskenaariot («jälkiteollinen kehitys») tähtäävät Karjalan tasavallassa sellaisen talouden luomiseen, joka perustuu jälkiteollisten tuotantopanosten tuntemiseen ja käyttöön (ammattitaitoinen liikkuva työvoima, kilpailukykyinen teknologia jne.).

Karjalan tasavallassa on olemassa hyvin määritellyt edellytykset innovaatioskenaarion toteuttamiseksi. Näistä edellytyksistä luetellaan Karjalan tasavallan sosiaalisen ja taloudellisen kehityksen strategiassa vuoteen 2020 mennessä seuraavat:

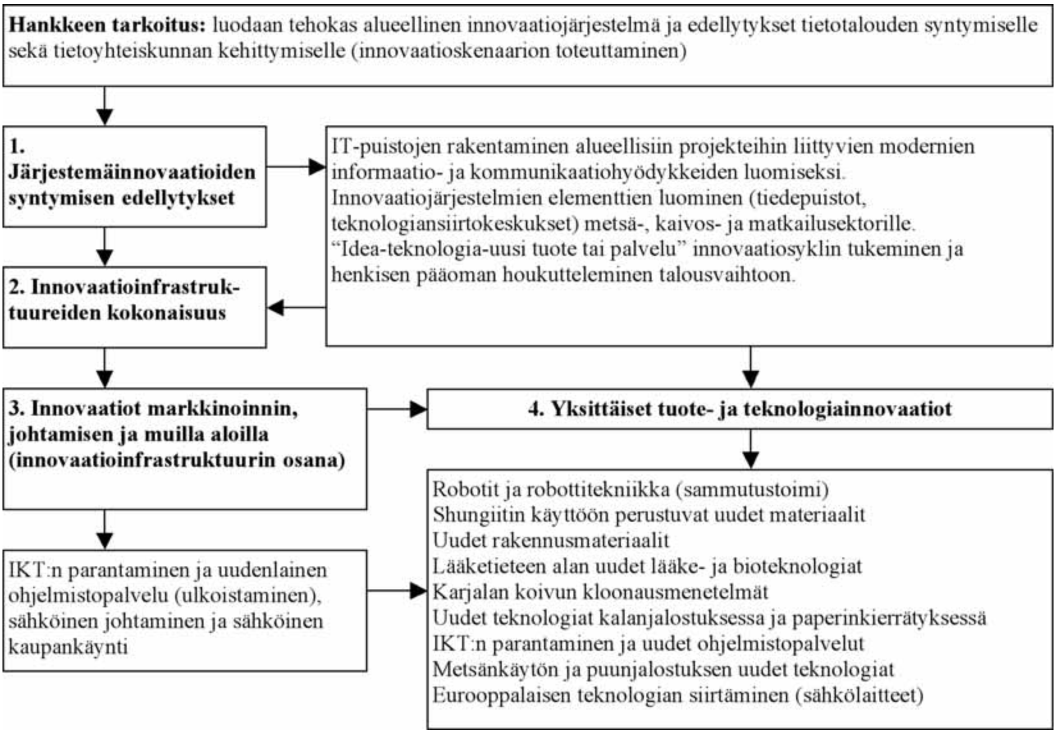
– parantavat innovaatiot ovat keskipitkällä tähtäimellä mahdollisia sekä talouselämän perinteisillä että uusilla aloilla;
– joillakin Karjalan talouden aloilla on kehittävien innovaatioiden kohdalla mahdollista saavuttaa arvostettu asema paitsi Venäjällä myös maailmantaloudessa;
– intellektuaalisen toiminnan tulosten kaupallistaminen valtion tuella.

Näitä edellytyksiä on käytännössä jo alettu tukea ja toteuttaa. Niiden toteutuminen vastaakin täysin valtion tieteellis-teknisen politiikan painopistealueita.[3]

Karjalan tasavallan sosiaalisen ja taloudellisen kehityksen strategiassa vuoteen 2020 mennessä on talouden perinteisten sektoreiden kehityksen rinnalla



Kuvio 3. Karjalan alueellisten kehityshankkeiden järjestelmä vuoteen 2002 ja innovaatioiden hyödyntäminen hankkeissa.



Kuvio 4. Alueellisen Uusi Karjala -projektin toimintamalli Karjalan tasavallan sosiaalisen ja taloudellisen kehityksen strategiassa vuoteen 2020.

otettu huomioon myös Uusi Karjala -projekti, joka pyrkii luomaan tasavallassa edellytykset innovaatiokehitysskenaarion toteuttamiselle. Tämän lisäksi Uusi Karjala -hanketta pidetään sosiaalisen ja taloudellisen kehityksen strategiassa tärkeimpänä strategisena suuntana. Sen eri elementtien ja instrumenttien avulla voidaan luoda olosuhteet alueen talouselämän perinteisten sektorien (metsä- ja vuoriteollisuus, matkailu) tekniselle ja teknologiselle kehitykselle (kuvio 3).

Kuten kuviosta näkyy (kuvio 3), Uusi Karjala -projektia toteutettaessa ei ennakoida pelkästään perusinnovaatioiden luomista ja käyttöä vaan myös yksittäisten innovatiivisten elementtien hyödyntämistä muissa alueellisissa hankkeissa. Ne pyrkivät nostamaan aluetalouden perinteisten sektoreiden tehokkuutta.

Itse Uusi Karjala -projekti pyritään toteuttamaan vaiheittain (kuvio 4).

Projektin tärkein strateginen tavoite on luoda tehokas alueellinen innovaatiojärjestelmä ja olosuhteet tietotalouden muodostumiselle sekä tietoyhteiskunnan kehittymiselle (innovaatioskenaarion toteuttaminen).

Tavoitteiden toteuttamisessa voidaan erottaa seuraavat vaiheet:

1. Luodaan ja käytetään edellytyksiä järjestelmäinnovaatioiden syntymiselle rakentamalla innovaatiojärjestelmien elementtejä (IT-puistoja, tiedepuistoja, teknologiansiirtokeskuksia jne.) sekä luomalla innovaatiotaloudelle normatiivis-lainsäädännöllinen ympäristö.

2. Muodostetaan niiden pohjalta joukko innovaatioinfrastruktuureita sekä luodaan olosuhteet yksittäisten innovaatioiden syntymiselle ja käytölle organisaatiohallinnossa (viimeksi mainitut ilmenevät konkreettisina ohjelmina, informaatioteknologiana ja johdon päätöksinä).
3. Stimuloidaan Karjalan tasavallan talouden perinteisillä ja uusilla sektoreilla sellaisten yksittäisten innovaatioiden syntymistä, joiden avulla myös muiden tuotannonalojen kannattavuus ja kilpailukyky nousevat.

Tämän toimintamallin tuloksena innovaatioaktiivisuus stimuloituu tällä alueella ja syntyy innovaatiokokonaisuus, joka vetää mukaansa sekä vanhoja että tasavallan taloudessa uusia sektoreita.

Innovaatiopolitiikka on siis Karjalan tasavallan strategisen hallintojärjestelmän kehityksessä tärkeässä asemassa. Sen päätehtäviä ovat tukea aluetta vahvojen kilpailuetujen muodostamisessa, muokata sisäistä talouspolitiikkaa ja optimoida talouden rakennetta, integroida teollisuus- ja tieteellis-teknisiä laitoksia sekä luoda edellytyksiä IT-teknologian kehittämiselle, stimuloida tieteellisen tutkimuksen ja suunnittelun kehitystä sekä korjata organisaatioiden ja teknologioiden hajanaisuutta paikallistalouden eri sektoreilla.

Tasavallan siirtyminen innovaatiokehityksen tielle edellyttää, että talouskasvulle ja väestön uudenlaiselle elintasolle haetaan uusia reservejä ja mahdollisuuksia sekä luodaan tasavallan innovaatiotoiminnalle normatiivis-lainsäädännöllinen perusta. Tämä kaikki on mahdollista, kun muodostetaan valtion, tieteen ja liike-elämän välille periaatteiltaan uudenlaiset suhteet, jotka ovat selvästi nyt jo alkaneetkin hahmottua.

1. Katanandov, S.L. Stroim budushtshevo vmeste. Programma Glavy RK na 2006-2010 gody. Petrozavodsk, 2006.
2 Konseptsija sotsialno-ekonomitsheskogo razvitija Respubliki Karelija na period do 2012 goda. Vozrozhdenie Karelii.
3 Venäjän federaation presidentti V.V. Putinin vahvistamassa Venäjän federaation politiikan perusteissa tieteen ja teknologian kehityksen alalla vuoteen 2010 mennessä ja sitä pidemmällä tähtäimellä siirtyminen innovaatiokehityksen vaiheeseen määritellään tieteen ja teknologian kehityksessä valtion politiikan tärkeimmäksi päämääräksi ja yhtenä sen pääsuuntana pidetään kansallisen innovaatiojärjestelmän luomista ja kehittämistä.

Lähteet

1 Drushinin, P.V. Strukturnie modeli regionalnoi ekonomiki. Petrozavodsk: RIO KarNC RAN, 2000.
2 Katanandov, S.L. Stroim budushtshevo vmeste. Programma Glavy RK na 2006 – 2010 gody. Petrozavodsk, 2006.
3 Konseptsija sotsialno-ekonomitsheskogo razvitija Respubliki Karelija na period do 2012. VozroÏdenie Karelii.
4 Konseptsija sotsialno-ekonomitsheskogo razvitija Respubliki Karelija na 1999 -2002 - 2010. Vozrozhdenie Karelii. Petrozavodsk: RIO KarNC RAN, 2002.
5 Osnovy politiki Rossijskoi Federatsii v oblasti razvitija nauki i tehnologii na period do 2010 i na dalneishuju perspektivu. Rezhim dostupa:
http://www.kremlin.ru/text/docs/2002/03/30293.shtml
6 Osnovy politiki Rossijskoi Federatsii v oblasti razvitija nauki i tehnologii na period do 2010 goda i na dalneishuju perspektivu.
7 Porter, M. Konkurentnoje Preimushtshestvo: Kak dostitsh vysokogo rezultata i obespetshit ego ustoitshivost/ Michael E. Porter: käännös englannista. M.: Alpina Biznes Buks, 2005.
8 Proekt Strategii sotsialno-ekonomitsheskogo razvitija Respubliki Karelija na period do 2020 goda. Petrozavodsk: Institut ekonomiki KarNC, 2006.
9 Simaguti M. Epoha sistemnyh innovatsii. V poiskah novoi paradigmy marketinga/ Käännös japanista. M.. Izdatelstvo Sekret firmy, 2006.

Е. В.Осина
Начальник отдела государственной поддержки инвестиционной деятельности
Министерства экономического развития Республики Карелия

О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ ИНВЕСТОРОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАРЕЛИЯ

В целях активизации инвестиционного процесса и создания благоприятных условий для привлечения инвестиций в реальный сектор экономики, в Республике Карелия организована система государственной поддержки инвесторов, реализующих инвестиционные проекты.

Основным законодательным актом в области господдержки инвесторов является, принятый в 2004 году, Закон РК «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Республике Карелия». Законом определено, что государственная поддержка инвестиционной деятельности в Республике Карелия осуществляется посредством обеспечения защиты прав инвесторов, стабильности условий инвестирования, повышения инвестиционной привлекательности Республики Карелия, а также предоставления режима инвестиционного благоприятствования инвесторам, реализующим инвестиционные проекты.

Режим инвестиционного благоприятствования - это система форм поддержки инвесторов, которые могут быть предоставлены предприятиям, организующим деятельность на территории Республики Карелия. Основными видами поддержки являются:

- предоставление инвесторам налоговых льгот в части, зачисляемой в республиканский бюджет
- предоставление льготных кредитных ресурсов из средств бюджета Республики Карелия (бюджетных кредитов) для реализации инвестиционных проектов
- предоставление государственных гарантий
- предоставление инвестиционного налогового кредита

Указанные формы государственной поддержки инвесторов разработаны и приняты в целях привлечения отечественных и иностранных инвестиций.

Инвесторами могут быть физические или юридические лица, в том числе образованные с частичным или полным участием иностранного капитала, осуществляющие вложения собственных или привлеченных средств в инвестиционные проекты на территории Республики Карелия.

Поскольку государственная поддержка инвесторов нацелена на привлечение инвестиций в экономику Республики Карелия и осуществляется за счет средств бюджета Республики Карелия, обязательным условием для инвесторов является регистрация юридического лица на территории Республики Карелия в соответствии с действующим законодательством.

Бюджетные кредиты и государственные гарантии Республики Карелия для реализации инвестиционных проектов предоставляются на конкурсной основе. Участвовать в конкурсе могут юридические лица, зарегистрированные на территории Республики Карелия и реализующие инвестиционные проекты.

Претендент на участие в конкурсе должен представить в Министерство экономического развития РК пакет документов, определенный статей 8 Закона «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в РК» для проведения экспертной оценки проекта, в том числе инвестиционный проект и бизнес-план, доказывающий рентабельность и окупаемость.

Министерство Экономического развития РК осуществляет экономическую экспертизу проекта по трем направлениям:

- Эффективность инвестиций
- Финансовая самостоятельность проекта
- Риски осуществления проекта

Кроме того, все проекты оцениваются с точки зрения общественной и социальной значимости.

Основными показателями эффективности инвестиций являются – срок окупаемости, внутренняя норма прибыли (IRR), чистая текущая стоимость проекта (NPV), рентабельность инвестиций, максимальная процентная ставка по кредиту, которая может быть выплачена проектом. Методика расчетов показателей эффективности и форма соответствует требованиям российских и зарубежных инвесторов.

Решение о предоставлении бюджетного кредита или государственной гарантии принимается Комиссией по проведению конкурсов на предоставление бюджетных кредитов и государственных гарантий Республики Карелия для реализации инвестиционных проектов по результатам тайного голосования.

В настоящее время для реализации инвестиционных проектов из Бюджета РК было выделено более 700 млн. рублей. На эти средства предприятиями проводились работы по техническому перевооружению и

модернизации производства, было приобретено новое технологическое оборудование, лесозаготовительная техника, построены новые современные объекты.

На сегодняшний день часть кредитов полностью возвращены, проекты реализованы.
Государственная поддержка в реализации инвестиционных проектов в Республике Карелия осуществляется в различных отраслях экономки: рыбная, лесная и деревообрабатывающая промышленность, транспорт, сельское хозяйство, туризм.

Другой формой поддержки инвесторов является предоставление инвесторам налоговых льгот. В соответствии с действующим законодательством льготы для инвесторов предоставляются на период фактической окупаемости проектов, но не более 5 лет.
Для получения налоговых льгот инвестору необходимо заключить Инвестиционное Соглашение.

Инвестиционное соглашение от имени Правительства Республики Карелия подписывается Министром экономического развития Республики Карелия.

Законом РК «О налогах (ставках налогов) и сборах в Республики Карелия инвесторам предоставляются следующие налоговые льготы:

- по налогу на имущество - устанавливается ставка равная 0%
- по налогу на прибыль – устанавливается ставка 13,5%.

В настоящее время такие Инвестиционные Соглашения заключены с предприятиями:
- ООО «Сетлес», реализующего проект «Строительство лесопильного завода производительностью 115 000 кбм пиломатериалов в год»
- ООО «Сведвуд Карелия» - проект «Лесозаготовки. Лесопильный завод. Производство компонентов мебели»
- ООО «Кархакос» - проект «Строительство первой, второй и третьей очередей производственной базы
- ООО «Кархакос» и другими

В целях расширения форм государственной поддержки инвесторов в Республике Карелия Министерством экономического развития Республики Карелия подготовлен законопроект «О внесении изменений в Закон РК «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Республике Карелия», предусматривающий в качестве дополнительной формы государственной поддержки инвесторов - предоставление субсидий из средств бюджета Республики Карелия на частичное возмещение затрат по уплате процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях для реализации инвестиционных проектов.
Законопроект планируется принять до конца текущего года. Предоставление субсидий на компенсацию процентной ставки по кредитам расширит круг участников инвестиционного процесса и увеличит доступность инвесторов в привлечении кредитных ресурсов банков в реальный сектор экономики.

Приоритетными направлениями в реализации проектов являются

углубленная переработка древесины, производство стройматериалов, камнеобработка, производство продовольственной продукции, развитие транспортной инфраструктуры, туризма, организация инновационных производств, привлечение новых технологий, производство продукции, не имеющей зарубежных аналогов, строительство реконструкция объектов здравоохранения, физкультуры и спорта и учреждений социального обслуживания, строительство и реконструкция объектов жилищного строительства, коммунальной инфраструктуры и инженерных сетей, обеспечение экологической безопасности производства.

Критериями отбора инвестиционных проектов являются:

-бюджетная эффективность – влияние результатов осуществляемого проекта на доходы и расходы бюджета
-увеличение количества рабочих мест
-осуществления инвестиций в форме капитальных вложений по приоритетным направлениям экономики Республики Карелия

Распоряжением Правительства Республики Карелия от 4 сентября 2007 года № 320р-П утверждены основные направления инвестиционной политики Правительства Республик Карелия на 2007 -2010 годы.

Правительством Республики Карелия поставлена задача о переходе к инновационному этапу развития. Одним из ключевых факторов достижения результата является разработка и планомерное проведение продуманной Инвестиционной политики. В связи с этим работа по привлечению инвесторов, созданию благоприятного инвестиционного климата, содействия инвестору при реализации проектов будет являться приоритетным направлением.

Правительство Республики Карелия заявляет о своей готовности принять неограниченный объем инвестиций во все сферы экономической деятельности. Всем инвесторам, планирующим или осуществляющим инвестиционные проекты на территории Республики Карелия.

Правительство обеспечит создание инвестиционно- проводящей среды. Это предполагает прозрачный, выгодный и предсказуемый режим работы предприятий с налоговыми, контрольными, правоохранительными и иными государственными органами.
В ответ на это Правительство Республики Карелия будет ожидать от инвесторов продуманного, экономически обоснованного, ориентированного на долгосрочную перспективу рационального использования имеющихся в республике природных, трудовых и технических ресурсов. Такой подход предполагает преимущественное использование местной рабочей силы, сотрудничество с карельскими научными организациями, размещение заказов на местных предприятиях.

Одновременно Правительство Карелии заявляет о применении исключительно рыночного подхода при решении вопросов инвестиционной деятельности, входящих в

компетенцию органов республиканской власти. Инвестиции карельских предприятий будут реализовываться на тех же основаниях, что и проекты по инициативе инвесторов из-за пределов республики. Основным критерием оценки проектов будут являться экономический и социальный эффект.

При реализации инвестиционных проектов Правительство Республики Карелия будет максимально стремиться к справедливому распределению обязанностей между органами власти и инвесторами для максимизации обоюдной выгоды. Это будет касаться вопросов выбора и подготовки земельного участка, социальных обременений, финансирования строительства инфраструктуры.

С целью создания предсказуемости работы на территории республики Правительство Республики Карелия еще раз подчеркивает приоритет безопасности и защиты осуществленных на законной основе вложений в экономику Карелии. Для этого Правительство Республики Карелия гарантирует постоянный и свободный доступ в органы исполнительной власти по решению возникающих вопросов и содействие при взаимодействии с органами местного самоуправления.

Jelena Osina
Osastonjohtaja
Karjalan tasavallan talouskehitysministeriö
Investointien valtiollisen tuen osasto

VALTION INVESTOINTITUET KARJALAN TASAVALLASSA

Karjalan tasavallassa on luotu valtiontukijärjestelmä niille sijoittajille, jotka toteuttavat investointeja tasavallan alueella. Järjestelmän tarkoitus on aktivoida investointitoimintaa ja luoda talouselämän reaalisektorille sijoituksia houkuttelevat olosuhteet.

Tärkein investoijien valtiontukea koskeva laki on vuonna 2004 voimaan tullut Karjalan tasavallan laki investointitoiminnan valtiontuesta Karjalan tasavallan alueella. Lain mukaan valtion investointitukea toteutetaan Karjalan tasavallassa turvaamalla investoijien oikeudet ja investointiolojen vakaus, parantamalla investointien houkuttelevuutta Karjalan tasavallassa sekä noudattamalla investointien suosituimmuusjärjestystä niiden sijoittajien kesken, jotka toteuttavat rahoitushankkeita.

Investointien suosituimmuusperiaate on Karjalan tasavallan alueella toimivia yrityksiä koskeva tukijärjestelmä. Tuen tärkeimmät muodot ovat:
– sijoittajien verohelpotukset siltä osin, kuin ne on hyväksytty tasavallan budjetissa;
– helpotettujen luottojen myöntäminen Karjalan tasavallan budjetista (budjettiluotot) rahoitushankkeiden toteuttamiselle;
– valtiontakuiden myöntäminen;
– veroluottojen myöntäminen investoinneille.
Mainitut valtion investointituen muodot on laadittu ja otettu käyttöön sekä koti- että ulkomaisten investointien houkuttelemiseksi.

Investoijina voivat toimia sekä fyysiset että juridiset henkilöt, mukaan lukien ne, jotka ovat osittain tai kokonaan toteutettu ulkomaalaisella pääomalla ja jotka toteuttavat investointihankkeita Karjalan tasavallan alueella joko omalla tai ulkopuolisella rahoituksella.

Koska valtion investointitukijärjestelmä pyrkii houkuttelemaan investointeja tasavallan talouselämään ja sitä toteutetaan Karjalan tasavallan budjettivaroin, investoijien kuuluu voimassaolevan lainsäädännön mukaan rekisteröityä juridisiksi henkilöiksi tasavallan alueella.

Karjalan tasavallan budjettiluotot ja investointihankkeiden valtiontakuut kilpailutetaan. Kilpailutukseen voivat osallistua ne investointihankkeita toteuttavat juridiset henkilöt, jotka on rekisteröity Karjalan tasavallassa.

Hakijan tulee toimittaa asiantuntija-arviota varten Karjalan tasavallan talouskehitysministeriöön joukko asiakirjoja, jotka on määritelty laissa Investointitoiminnan valtiontuesta Karjalan tasavallan alueella. Vaadittaviin asiakirjoihin kuuluu muun muassa investointi- ja liiketoimintasuunnitelma, joista ilmenevät hankkeen kannattavuus ja investointien kuoletusaika.

Karjalan tasavallan talouskehitysministeriö tarkastelee hankkeiden taloutta kolmesta näkökulmasta:

– investoinnin tehokkuus
– hankkeen taloudellinen itsenäisyys
– hankkeen toteuttamisen riskit.

Tämän lisäksi kaikki hankkeet arvioidaan niiden yhteiskunnallisen ja sosiaalisen merkityksen näkökulmasta.

Hankkeiden tehokkuuden tärkeimmät mittarit ovat niiden kustannuskate, kuoletusaika, sisäinen korko (IRR), hankkeen nykyarvo (NPV), investoinnin kannattavuus sekä hankkeelle myönnettävän luoton mahdollinen maksimikorko. Tehokkuusmittareiden arviointimenetelmät ja -muodot vastaavat sekä venäläisten että ulkomaalaisten investoijien vaatimuksia.

Karjalan tasavallan kilpailutus- ja valtiontakuiden toimikunta tekee salaisen äänestyksen tuloksena päätökset budjettiluottojen ja valtiontakuiden myöntämisestä rahoitushankkeille.

Karjalan tasavallan budjetista on tähän mennessä myönnetty yli 700 miljoonaa ruplaa rahoitushankkeiden toteuttamiseen. Yritykset ovat uusineet ja modernisoineet tuotantotekniikkaa, hankkineet uutta teknologiaa ja metsänhakkuutekniikkaa sekä toteuttaneet uusia nykyaikaisia rakennuskohteita. Tähän mennessä osa luotoista on maksettu kokonaan takaisin ja projektit on toteutettu.

Investointihankkeiden valtiotukea toteutetaan Karjalan tasavallassa useilla talouselämän aloilla: kala-, metsä- ja puunjalostusteollisuudessa, maataloudessa sekä liikenteen ja matkailun alalla.

Toinen investoijien tukimuoto ovat verohuojennukset. Nykylainsäädännön mukaisesti verohuojennuksia voidaan myöntää investoijille hankkeen todelliseksi kuoletusajaksi maksimissaan viideksi vuodeksi. Investoijan pitää solmia investointisopimus saadakseen verohuojennuksia. Karjalan tasavallan talouskehitysministeriö allekirjoittaa nämä sopimukset Karjalan tasavallan hallinnon nimissä.

Karjalan tasavallan laki Veroista (verokannasta) ja veronkannosta Karjalan tasavallassa nimeää pääomasijoittajille myönnettävät verohuojennukset seuraavasti:

– varallisuusveroprosentti on 0 %
– voittoveroprosentti on 13,5 %.

Tällä hetkellä investointisopimuksia on sovittu seuraavien yritysten kanssa:

– rajavastuuyhtiö Setles, jonka projekti on nimeltään Vuodessa 115 000 m3 sahatavaraa tuottavan sahan rakentaminen;
– rajavastuuyhtiö Svedvud Karelija projektillaan Metsänhakkuut. Saha. Huonekalukomponenttien tuottaminen.;
– rajavastuuyhtiö Karhakos ja sen projekti Rajavastuuyhtiö Karhakoksen ja muiden tuotantolaitoksen ensimmäinen, toinen ja kolmas rakennusvaihe.

Karjalan tasavallan talouskehitysministeriö pyrkii laajentamaan pääomasijoittajien valtiontukia ja on tässä tarkoituksessa valmistellut lakiehdotuksen muutoksista Karjalan tasavallan lakiin Investointitoiminnan valtiontuesta Karjalan tasavallassa. Pääomasijoittajien lisätuen muotoja ovat lakiehdotuksessa Karjalan tasavallan budjettivaroista myönnettävät avustukset, jotka on tarkoitettu osittain korvaamaan luottolaitosten investointihankkeille myöntämien lainojen korkokuluja. Kyseinen lakiehdotus astuu voimaan kuluvan vuoden lopussa. Lainojen korkotukien myöntäminen kasvattaa investoijien määrää ja helpottaa pääomasijoittajien luotonsaantia pankeista talouden reaalisektorille.

Seuraavat alat ovat etusijalla hankkeiden toteuttamisessa: puutavaran jatkojalostus, rakennusmateriaalituotanto, kivijalostus, elintarviketuotanto, liikenteen infrastruktuurin kehittäminen, matkailu, innovaatiotuotannon organisointi, uusien teknologioiden houkutteleminen; sellaisten tuotteiden valmistaminen, joilla ei ole ulkomaisia vastineita, terveydenhuollon, liikunta-, urheilu- ja sosiaalialan kohteiden rakentaminen ja remontointi, asuntokannan ja kunnallistekniikan rakentaminen ja remontointi sekä ympäristöystävällisen tuotannon edistäminen.

Investointihankkeet valitaan seuraavilla kriteereillä:
– budjettitehokkuus: toteutettavan hankkeiden vaikutukset budjettimenoihin ja tuloihin;
– työpaikkojen määrän lisääntyminen;
– investointien toteutuminen pääomasijoituksina Karjalan tasavallan talouden tärkeimmillä aloilla.

Karjalan tasavallan hallinnon investointipolitiikan tärkeimmät kohteet vuosiksi 2007 - 2010 on vahvistettu Karjalan tasavallan hallinnon määräyksellä 4.9.2007 No 320r-P.

Karjalan tasavallan hallinto pyrkii siirtymään kehityksen innovaatiovaiheeseen. Eräs tärkeimmistä keinoista siihen pääsemiseksi on suunnitellun investointipolitiikan työstäminen ja suunnitelmallinen toteuttaminen. Tässä yhteydessä hallinnon toiminnassa ovat etusijalla investoijien houkutteleminen, suotuisan investointi-ilmapiirin luominen ja investoijien tukeminen hankkeiden toteuttamisessa.

Karjalan tasavallan hallitus on valmis ottamaan kaikilla talouselämän aloilla vastaan rajoittamattoman määrän investointeja. Hallinto lupaa kaikille pääomasijoittajille, jotka suunnittelevat tai jo toteuttavat rahoitushankkeitaan Karjalan tasavallan alueella, investoinneille suotuisan ympäristön. Tämä tarkoittaa yrityksen näkökannalta läpinäkyvää, suotuisaa ja ennakoitavaa toimintaa vero-, tarkistus-, lainsäädäntö- ja muiden valtiovallan elinten kanssa.
Karjalan tasavallan hallinto odottaa puolestaan sijoittajilta hyvin mietittyä, taloudellisesti perusteltua näkemystä alueella olemassa olevien luonnon-, työvoima- ja teknisten resurssien rationaalisen käytön suhteen. Tällainen lähestymistapa edellyttää paikallisen työvoiman pääasiallista käyttöä, yhteistyötä karjalaisten tutkimuslaitosten kanssa ja tilauksia paikallisilta yrityksiltä.

Karjalan hallinto lupaa samalla ratkaista puhtaasti markkinatalouslähtöisesti ne investointeja koskevat kysymykset, jotka kuuluvat tasavallan päättävien elinten toimivaltaan. Karjalaisten yritysten investoinnit toteutetaan samoja periaatteita noudattaen kuin tasavallan ulkopuolisten rahoittajien alulle panemat hankkeet. Tärkeimmät kriteerit projektien arvioinnissa ovat niiden taloudelliset ja sosiaaliset vaikutukset.

Karjalan tasavallan hallinto pyrkii investointihankkeiden toteuttamisessa mahdollisimman oikeudenmukaiseen tehtävänjakoon päättäjien ja investoijien kesken tavoitteena molemminpuolisen hyödyn maksimointi. Tämä koskee tonttimaan valitsemista ja valmistelemista, sosiaalisia velvoitteita sekä infrastruktuurin rakentamisen rahoitusta.

Karjalan tasavallan hallinto korostaa vielä kerran tasavallan talouselämässä laillisesti toteutettavien sijoitusten turvallisuuden ja suojan tärkeyttä työskentelyolojen ennustettavuuden turvaamiseksi. Tätä varten Karjalan tasavallan hallinto takaa pysyvästi vapaan pääsyn toimeenpanevan vallan laitoksiin, jotta mahdollisesti esiin nousevat kysymykset saadaan ratkaistuiksi. Samalla se lupaa tarjota apuaan paikallisitsehallinnon elinten kanssa tapahtuvassa yhteistyössä.

Keijo Mutanen
Toimitusjohtaja
Joensuun Seudun Kehittämisyhtiö JOSEK Oy

Riikka Honkanen
Projektipäällikkö
Joensuun Seudun Kehittämisyhtiö JOSEK Oy

VENÄJÄN LÄHEISYYS POHJOIS-KARJALAN VETOVOIMATEKIJÄKSI 2010-LUVULLA

Kun sata vuotta sitten maanviljelijä Joensuun seudulta myi suoraan elintarvikkeita Venäjälle Pietariin, eivät häntä vaivanneet viisumiasiat tai tullit. Matka vain kesti useita viikkoja, mutta kauppa kävi. Perhe sai tuliaisina muotivaatteita ja uusia huonekaluja. Voidaan kysyä, onko maailma muuttunut niistä päivistä? Ihmisten kaupankäynnin tarpeet ovat varmasti samantyyppiset. Kommunikointi- ja kulkuvälineet ovat kehittyneet ja matka-ajat pudonneet murto-osaan. Suurin haaste yhteistyön ja kaupan lisäämisessä lienee asenteissa. Meidän vain tulee oppia tuntemaan toisemme entistä paremmin.

Suomen Venäjän kauppa on kasvanut vahvasti 2000-luvulla; Venäjän osuus vuonna 2006 oli kokonaisviennistä noin 10 % ja tuonnista noin 14 %. Pohjois-Karjalan yritysten Venäjän vienti on niin ikään ollut kasvusuunnassa, mutta vuonna 2006 sen osuus kokonaisviennistä oli vasta hieman yli 6 prosenttia. Pohjois-Karjalassa verraten pieni yritysjoukko harjoittaa idänkauppaa, mutta toisaalta laaja joukko alueen yrityksistä on aidosti kiinnostunut Venäjän markkinoista. Keskeisenä haasteena on nyt saada mukaan uusia potentiaalisia yrityksiä, joiden liiketoiminnan kansainvälistymisen kehitysvaiheisiin vastataan oikeilla toimenpiteillä.

Pohjois-Karjalan maantieteellinen sijainti suoraan Pietarista pohjoiseen, Murmanskista etelään ja Petroskoista länteen on todellinen vahvuus. Kartasta katsoen alue sijaitsee keskellä Pohjoismaiden ja Luoteis-Venäjän yhteensä yli 30 miljoonan kuluttajan talousaluetta, ja lisäksi ulottuvilla ovat koko Venäjän yli 140 miljoonan asukkaan markkinat. Onkin luonnollista, että Venäjä liiketoiminta-alueena on numero yksi Pohjois-Karjalan kansainvälistymisessä.

Venäjään liittyviä yrityspalveluja kehitetään jatkossa niin maakunnallisella kuin kansallisellakin tasolla. Pietarissa ja Petroskoissa pohjoiskarjalaisia yrityksiä palvelevat Josek Oy:n yhteistyösopimuksen ja – projektin puitteissa paikalliset yritysneuvojat. Yritysten neuvontatoimintaa kehitetään edelleen muiden suomalaisten toimijoiden kanssa Pietarissa. Lisäksi Petroskoihin on suunnitteilla teollisuuskylä, johon ensimmäiset suomalaiset ja venäläiset yrityk-

set voivat sijoittua jo loppuvuonna 2008. Toimintaympäristön vahvistamiseksi kehitetään myös Niiralan rajanylitysalueen logistista asemaa ja lisätään sen kansallista näkyvyyttä. Pohjois-Karjalan yrityksiä ohjataan mukaan kansallisiin toimiala- tai klusterikohtaisiin kansainvälistymismalleihin, joissa yritys voi olla mukana rajan ylittävissä tuotantoalustoissa, vaikkapa Pietarin reuna-alueille keskittyvissä autotehtaiden alihankintaketjuissa.

Julkisen sektorin Venäjän liiketoiminnan tukipalvelut on järjestettävä pysyviksi ja koko maakunnan kattaviksi palveluiksi, jotta niiden koordinaatio ja taso paranisi sekä vaikuttavuus lisääntyisi. Konsultointipalvelut ja muut yksityisen sektorin operatiiviset tukipalvelut kehittyvät koko ajan. Niiden tulee olla kiinteästi mukana tällaisessa vahvassa elinkeinoelämää palvelevassa kokonaisuudessa. Yritysten tarpeet Venäjän liiketoiminnan käynnistämisessä ja kehittämisessä vaihtelevat. Eniten yritykset kuitenkin tarvitsevat omalle toimialalleen räätälöityjä tukipalveluita, apua kumppanin etsintään ja arviointiin sekä tukea Venäjän markkinointiin.

Maakunnan tavoitteeksi tulee asettaa yritysten viennin kaksinkertaistaminen Venäjälle 2010-luvun alkuun mennessä. Pohjois-Karjalan yritysten kansainvälinen kilpailukyky ja osaaminen paranevat, ja yhä useampi yritys pääsee hyödyntämään Venäjän talouskasvun antamia kasvumahdollisuuksia. Myös venäläiset yritykset haluavat kehittää vientiä ja yhteistyötä Suomen puolelle. Venäläisten matkailuinvestoinnit Pohjois-Karjalaan ovatkin jo nopeassa kasvussa, ja lisäksi maahanmuuttajien perustamien yritysten sekä alueelle sijoittuvien venäläisten yritysten määrä on lisääntymässä. Olemme nopeasti palaamassa kanssakäymisen laajuuteen, jossa olimme sata vuotta sitten. Ja mikä tärkeintä, yhteistyöllä talous ja elinvoima kasvavat ja kehittyvät molemmin puolin rajaa entistä nopeammin.

Кейё Мутанен
Исполнительный директор
Агентство развития региона Йоэнсуу
«JOSEK Oy»

Риикка Хонканен
Руководитель проекта
Агентство развития региона Йоэнсуу
«JOSEK Oy»

БЛИЗОСТЬ РОССИИ – ОДНА ИЗ ПРИТЯГАТЕЛЬНЫХ СТОРОН СЕВЕРНОЙ КАРЕЛИИ В СЛЕДУЮЩЕМ ДЕСЯТИЛЕТИИ

Когда сотню лет назад местные крестьяне ездили торговать на рынок в Санкт-Петербург, их не обременяли ни визы, ни таможенные пошлины. Дорога, правда, занимала несколько недель, но торговля шла бойко. Обратно везли модные обновки для домочадцев и новую мебель. Можно задаться вопросом, что поменялось с тех пор? Потребность в торговле и внешних сношениях осталась по сути та же. Средства связи и транспорта стали более совершенными и дорога теперь занимает несравнимо меньше времени. Очевидно, самые серьезные препятствия в деле расширения сотрудничества и торговых связей лежат в плоскости взаимных отношений. Нам надо учиться лучше понимать друг друга.

Торговый оборот Финляндии с Россией в новом тысячелетии значительно вырос. В 2006 году на долю России пришлось примерно 10 % финского экспорта и около 14 % импорта. Доля экспорта в Россию предприятий Северной Карелии тоже растет, хотя в 2006 году составила всего чуть больше 6 %. Торговлю с Россией ведет лишь небольшая группа расположенных в Северной Карелии компаний, но осваивать российские рынки стремятся многие и многие предприятия края. Перед нами стоит первоочередная задача вовлечь в интернационализацию бизнеса новые перспективные предприятия, чтобы обеспечить всех действительно нужными им мероприятиями.

Географическое положение финской Северной Карелии между Санкт-Петербургом, Мурманском и Петрозаводском является неоспоримым преимуществом. Если посмотреть на карту, наш край расположен в центре экономического пространства, образуемого

Северными странами и Северо-Западом России и насчитывающего более 30 млн. потребителей. При этом нам открыт весь рынок России с ее 140-миллионным населением. Поэтому вполне естественно, что для международного развития Северной Карелии приоритетным стало сотрудничество с Россией.

Сопровождающие бизнес с Россией услуги получают развитие как на уровне провинции, так и всей страны. В Санкт-Петербурге и Петрозаводске к услугам северо-карельских предприятий консультанты, работающие в проектах или по договору с Агентством развития региона Йоэнсуу «JOSEK Oy». Консультирование предприятий будет совершенствоваться посредством кооперации с другими финскими структурами в Санкт-Петербурге. В Петрозаводске планируется возвести индустриальный парк, первые финские и российские компании смогут разместится в нем уже в конце 2008 года. Имеются планы улучшить деловую инфраструктуру, создав в Ниирала логистический центр и повысив известность этого международного пункта пропуска на национальном уровне. Предприятия Северной Карелии вовлекаются в национальные отраслевые консорциумы с тем, чтобы у них появилась возможность участвовать в международных проектах производственной кооперации, например в качестве субконтрактаторов автозаводов, растущих вокруг Санкт-Петербурга.

Сопровождающее бизнес с Россией обслуживание со стороны государственного сектора необходимо сделать постоянным, охватывающим всю провинцию, с тем, чтобы повысить уровень услуг, их согласованность и эффективность. Ширятся консультационные и другие оперативные услуги, предоставляемые частным сектором. Они тоже должны стать неотъемлемой частью такого комплексного обслуживания предпринимательства. У каждого предприятия свои потребности в развертывании и расширении своей деятельности в России. Но в первую очередь им нужны сопровождающие услуги, разработанные именно для их отрасли, помощь в поиске и оценке партнеров, а также маркетинговая поддержка в России.

Нужно поставить целью удвоить в начале следующего десятилетия экспорт предприятий провинции в Россию. Технологичность и конкурентоспособность предприятий Северной Карелии на международных рынках растет и все большему числу компаний удается использовать возможности, обусловленные экономическим ростом в России. Российские предприятия также стремятся наращивать свой экспорт в Финляндию и развивать деловые связи в этом направлении. Быстрыми темпами растут российские инвестиции в туристическую индустрию Северной Карелии. К тому же у нас увеличивается число предприятий с российским капиталом и предприятий, учреждаемых иммигрантами из России. Мы быстро возвращаемся к таким же тесным связям, что и сто лет назад. И что самое главное, благодаря сотрудничеству увеличиваются темпы роста экономики и благосостояния по обе стороны границы.

ТРАДИЦИОННЫЕ
ОСТАНКИНСКИЕ
ПЕЛЬМЕНИ
500 г

Petri Lintula
Kv-hankepäällikkö
Mikkelin ammattikorkeakoulu

LIIKETOIMINTA PIETARIN MARKKINA-ALUEELLA

Pietarin markkina-alueen lyhyt kuvaus

Pietari on Venäjän toiseksi suurin kaupunki. Virallinen asukasluku on hiukan vajaa viisi miljoona, mutta todellisuudessa asukkaita lienee noin 7 miljoonaa. Pietariin on rekisteröity toimivaksi 161 000 yritystä. Alueen bruttokansantuote on 6000 euroa per capita (2006), joka on selkeästi korkeampi Venäjän keskitasoa ja noin 1/4 Suomen tasosta.

Pietari on Moskovan ohella Venäjän talouskasvun voimakkainta kehitysaluetta (vuosikasvu 10%:n luokkaa). Verrattuna moniin muihin alueisiin Venäjällä, Pietarissa infrastruktuurin kehitys ei rajoita talouskasvua merkittävästi. Kaupungin rakentamiseen on satsattu viime vuosina miljardeja dollareita ja rakentaminen, myös kaupunkirakenteen kehitys, jatkuu vielä vuosia kiivaana.

Voimakkaasta talouskasvusta johtuen myös kustannustaso Pietarissa nousee muuta Venäjää rivakampaa tahtia. Työvoima- ja vuokrakustannukset nousevat keskimäärin 15 %:n vuosivauhtia. Maan arvon nouseminen on vielä voimakkaampaa. Vuonna 2006 keskipalkkataso oli vielä länsimaisittain alhainen (350 euroa), mutta joillakin talouden aloilla, kuten esimerkiksi rakennustoiminnassa, palkkataso on huomattavasti keskitasoa korkeampi. Palkkatason nouseminen on lisännyt ostovoimaa yhdessä sen kanssa, että venäläinen pankki- ja luototusjärjestelmä on kehittynyt viime vuosina huimasti. Ruplan tasainen vahvistuminen lisää myös ulkomaisten tuotteiden kilpailukykyä.

Kuluttajien käyttäytyminen

Kuluttajakäyttäytymisessä Venäjällä on ollut leimallista todella rikkaiden kuluttajien suhteellisesti suuri määrä ja sitä kautta yksityisille palveluille, luksustuotteille ja mm. kalliimman hintaluokan autoille on ollut jatkuvasti hyvin kysyntää. Viime vuosina keskiluokan osuus (kuukausitulot 300–1500 USD) on kuitenkin kasvanut voimakkaasti. Sen osuus on noin 20 % kansasta tällä hetkellä. Luototuksen ja säästämisen lisääntymisen myötä myös keskiluokan ostovoima on kehittynyt. Useimmille ensisijainen kulutuskohde on omien asuinolojen kehittäminen.

Julkisen vallan rooli

Dynaamisen talouskehityksen vastinpainona Venäjällä on hyvin raskas julkinen hallintokoneisto, jolle on ominaista hitaan kiiruhtamisen periaate ja omien suosiminen hyvinkin näkyvästi. Monilla talouden aloilla pääsy markkinoille käy vain julkisen vallan suosiollisuuden kautta. Tässä parhaiten menestyvät ne, joilla on julkisen vallan suosiossa olevat paikalliset kumppanit. Korruptio on myös todellinen ongelma Venäjällä.

Julkisen vallan roolia leimaavat myös nykyään jatkuvat muutokset laeissa ja asetuksissa, jotka määrittelevät liiketoimintaympäristöä. Lisäksi soveltamiskäytännöt eri viranomaisilla vaihtelevat suuresti ja soveltamista ohjaavat usein paikallisten virkamiesten hyvinkin henkilökohtaiset intressit. Lisäksi julkinen valta ohjaa omilla hankinnoillaan voimakkaasti markkinakehitystä mm. asiantuntijapalveluissa ja IT-alalla.

Liiketoimintamallin valitseminen

Venäjän markkinoilla toimimiseen on tarjolla useita valinnaisia liiketoimintamalleja. Oman yrityksen perustaminen Venäjälle on nykyisin suhteellisen helppoa, kunhan vain löytää sopivan asiantuntija-avun siihen. Yleisin tapa suomalaisille toimijoille on rajavastuuyhtiön perustaminen (OOO), sen perustaa yleensä yritystä edustava venäläinen henkilö henkilöyhtiönä. Tämä sopii esimerkiksi edustajatoimintaan tai pienimuotoiseen filiaaliin. Myös suljetun osakeyhtiön malli on suosittu (ZAO) näissä tapauksissa. Avoimen osakeyhtiön (OAO) rakentaminen vaatii jo vakiintuneempaa toimintaa ja enemmän hallinnollisia ponnistuksia. Lisäksi venäläisissä yhtiömalleissa on huomattavaa se, että yrityksillä on suhteellisen tiukka raportointivelvollisuus verottajalle ja voittoja ei veroteta vuositasolla, vaan 3 kk:n jaksoissa ja tappioita tai voittoja ei voi siirtää seuraaviin jaksoihin.

Perinteinen malli, nykyisin hyvin vähän käytetty, on yhteisyrityksen perustaminen. Samanlainen "vanhentunut" malli on edustustostatuksen hakeminen. Tosin edustustostatus mahdollistaa turvallisen pääsyn markkinoille mutta estää kaupallisen toiminnan. Edustustostatuksella toimiminen onkin luontevampaa esimerkiksi kauppakamarien kaltaisille organisaatioille.

Venäjän markkinoilla tosin on myös mahdollista toimia ilman järjestäytynyttä yhtiömuotoa, mutta tällöin voittojen kotiuttaminen Suomeen voi hankaloitua.

Pullonkaulat toiminnassa

Useimmiten ongelmakohdiksi Venäjällä toimimisessa yritykset nimeävät verotuksen ja tullauksen. Voittojen verotus tapahtuu tihein välein (3 kk) ja voittovero on suhteellisen korkea – 24 %. Arvonlisäverokäytännöt ovat myös monimutkaisia ja jatkuvassa muutoksessa, arvonlisäverot vaihtelevat 0:sta 18:ta %:a. Myös viranomaisten käytännöt, erilaiset sovellutukset ja vaadittava asiakirjojen määrä ja niiden pilkuntarkka täyttäminen aiheuttavat hallinnollista kustannusta. Lisäksi useimmissa tapauksissa voittojen tulouttaminen kotimaahan on tehty hankalaksi.

Tullausprosentit ovat myös hyvin vaihtelevia – 0-30 %. Lisäksi hyvin usein tapahtuu kaksoislaskutusta. Alkuperätodistusten merkitys on suuri, muuten määrätään poikkeuksetta kaksinkertainen tullimaksu. Myös tulliviranomaisten kanssa on syytä huolehtia siitä, että asiakirjat ovat täydellisiä – muuten prosessit pitkittyvät ja kustannukset lisääntyvät. Lisäksi harmaa talous on tavaroiden tuonnissa enemmän normaali tilanne kuin poikkeus (arvellaan, että jopa 80 % tuonnista kuuluu harmaaseen talouteen).

Viranomaisiin liittyviä vaikeuksia ovat myös usein muuttuvat ja ns. länsimaiden normeista poikkeavat standardit ja niiden edellyttämät vastaavuussertifikaatit. Näihin liittyvät asiantuntijaorganisaatiot ovat usein varsinaisia byrokratian helmiä.

Maksuliikenteen hoitaminen on myös haasteellista. Pankkijärjestelmän kehityksestä huolimatta pankkitilien avaaminen on edelleen monimutkaista. Maksujen suorittamiseen pankkijärjestelmän kautta tarvitaan sopimukset, joiden pohjalta pankeilta saadaan kauppapassit, ja vasta sitten suoritetaan maksut ja

toimitetaan tavarat. Tästä johtuen käteisellä tehtävät etumaksut kuuluvat usein edelleen kaupankäyntiin. Lisäksi on huomattavaa, että Venäjällä ei ole kehittynyttä perintäjärjestelmää.

Kirjanpito on monimutkainen ja siinä mielessä hyvän kirjanpitäjän valinta voi olla yrityksen menestyksellisen toiminnan kannalta avainasia. Kirjanpitojärjestelmä poikkeaa suomalaisesta mallista ja kaikki kuluja ei voida viedä kirjanpitoon suomalaisella tavalla (mm. etumaksut, viranomaiskulut, poistot, korkokulut).

Edellä mainittujen hallinnollisten seikkojen lisäksi sisäänpääsy markkinoille on eurooppalaiseen liiketoimintaympäristöön tottuneelle outoa. Suhteiden merkitys korostuu ja huomattavien etuuksien myöntäminen referenssiasiakkaille (yleisimpiä näistä ovat pitkät maksuajat). Omien verkostojen esitteleminen on usein myös se tekijä, jonka kautta voitetaan uskottavuus yhteistyökumppaneiden, asiakkaiden ja viranomaisten silmissä. Myös kasvu on osattava hallita Venäjällä. Suuresti kasvava liiketoiminta joutuu helposti silmätikuksi viranomaisten silmissä, jos suhdeverkostot eivät ole kunnossa. Jatkuva yhteydenpito onkin tärkeää, vaikka asiaa ei varsinaisesti olisikaan. Markkinoille pääsyyn liittyvä seikka on myös jakelukanavien kehittymättömyys, joka liittyy osittain heikkoon infrastruktuuriin, varastointiin, logistiikkaan ja tullauskäytäntöihin.

Kulttuuriset erot ja kielen merkitys

Venäläiset rakastavat kieltään ja sekä kirjallista että suullista ilmaisua. Retoriikka on suomalaisittain ylitsepursuavaa ja usein ollaan aiheesta syrjässä. Tämän vuoksi kielen merkitys korostuu ja onkin hyvä osata varsinaisen liiketoimintakielen lisäksi retorisia ilmaisuja. Puheessa tulee myös esille ortodoksinen puhtaus ja oikeaoppisuus. On hyvin tärkeää, että kaikki näyttää ja kuulostaa oikealta. Suoraan puhuminen ongelmista ei ole venäläisille helppoa.

Kulttuuriset erot näkyvät mm. johtamiskäytännöissä. Valtakulttuuri on autoritaarinen. Valtaa keskitetään ja tieto kulkee vertikaalisesti ja tiedon pimittäminen on hyvin yleistä. Valtakulttuuriin kuuluu myös lyhytjänteisyys ja henkilökohtaisten suhteiden korostuminen. Sopimuksilla ei ole samaa merkitystä kuin meillä. Sopimukset ovat useimmiten alku neuvotteluille. Sopimusten tulkintoja muutetaan jatkuvasti ja tulkinnat voivat olla mielivaltaisia.

Liiketoiminnan tukipalvelut

Monivivahteisessa, oudossa liiketoimintaympäristössä tukipalveluiden merkitys kasvaa. Itä-Suomen Business-edustustolla (www.eastfinland.ru) on kymmenen vuoden kokemus suomalaisten yritysten auttamisesta Pietarin markkinoille. Se tarjoaa hyvin kattavan tukipalvelun markkinoilla aloittaville yrityksille. Palveluihin kuuluu mm.:

- Venäjän liiketoimintasuunnitelman konsultointi
- Markkinatutkimukset, -analyysit, kilpailijakartoitukset
- Yhteistyökumppanien etsintä
- Tuotekehitys, markkinointi-iskut, markkinointitapahtumat, markkinointiviestinnän suunnittelu, puhelinmarkkinointi
- Paikallisen henkilökunnan rekrytointi ja testaus
- Paikallisen tytäryhtiön perustaminen ja rekisteröinti
- Viranomaisasiat, juridiset palvelut, kauppa-, vuokra- ja työsopimusneuvonta, työmaarekisteröinnit, INN -numerot
- Sertifikaattien ja lisenssien hakeminen
- Venäläiset luottotietopalvelut, esim. kiinteistörekisteritiedot
- Tulkkaus- ja neuvottelupalvelut, tapaamisten organisointi
- Kuriiriposti Lappeenranta – Pietari – Lappeenranta

Петри Линтула
Руководитель международных проектов
Высшая профессиональная школа Миккели

БИЗНЕС НА РЫНКАХ ПЕТЕБУРГСКОГО РЕГИОНА

Краткое описание рынков санкт-петербургского региона

Санкт-Петербург – второй по величине город России. Официально в нем проживает чуть меньше пяти миллионов человек, но реальное число жителей составляет около 7 миллионов. В Санкт-Петербурге зарегистрировано 161 тысяча предприятий. ВНД на душу населения по региону составляет 6000 евро (2006 год), что существенно выше среднего по стране уровня и равно примерно 1/4 от этого показателя в Финляндии.

Наряду с Москвой Санкт-Петербург является наиболее динамично развивающимся регионом (годовой прирост составляет примерно 10 %). По сравнению со многими другими регионами России экономический рост здесь не так сильно сдерживается развитием инфраструктуры. За последние годы в строительство города уже вложены миллиарды долларов и строительство, включая и развитие градоструктуры, будет стремительно продолжаться и дальше.

Из-за быстрого экономического роста в Санкт-Петербурге быстрее, чем в других регионах России, растет и стоимость производственных затрат. Стоимость рабочей силы и аренды растет в среднем на 15 % в год, а стоимость земли – еще быстрее. В 2006 году средняя заработная плата была еще достаточно низкой по западным меркам (350 евро), однако в некоторых отраслях экономики, например в строительстве, она значительно превышает средний уровень. Рост уровня заработной платы обусловил рост покупательной способности, которому также способствует быстрое развитие в последние годы кредитно-финансовой системы. Стабильное укрепление рубля также укрепляет конкурентоспособность иностранных товаров.

Общая картина потребления

Картина потребления в России отличается относительно большим числом действительно богатых потребителей, благодаря чему постоянно большим спросом пользуются индивидуальные услуги, роскошные изделия, как например

автомобили представительского класса. Вместе с тем в последние годы быстро вырос средний класс (среднемесячный доход 300 – 1500 USD) и сегодня к нему относится примерно 20 % населения. Благодаря развитию системы кредитования и накопления покупательная способность среднего класса также выросла. Для многих первоочередные траты связаны с улучшением жилищных условий.

Роль государственной власти

Динамичное экономическое развитие России сдерживается достаточно тяжелым механизмом государственного управления, для которого характерны принцип "поспешать медленно", явные местничество и кумовство. Во многих отраслях экономики выход на рынок возможен только при благосклонности органов власти. Здесь наиболее преуспевают те, кто имеет местных партнеров из числа вхожих во властные структуры. Коррупция тоже реальная проблема в России.

Для нынешней государственной власти характерно постоянно пересматривать регулирующие бизнес законы и положения. К тому же каждый орган власти по-своему применяет законы на практике и зачастую при этом преследуются личные интересы конкретного должностного лица. Кроме того, государство через свои проекты управляет развитием рынков в ряде отраслей, например экспертных услуг и информационных технологий.

Выбор организационно-правовой формы предприятия

Для работы на рынках России можно выбрать одну из установленных организационно-правовых форм. Учредить собственное предприятие в России сегодня относительно нетрудно, надо только воспользоваться подходящей консультационной помощью. Финны чаще всего учреждают общество с ограниченной ответственностью (ООО); соучредителем обычно выступает представляющее компанию российское лицо. Эта форма подходит например для представительства или небольшого филиала. Другой популярной формой для этих целей является закрытое акционерное общество (ЗАО). Создание же открытого акционерного общества (ОАО) предполагает более стабильную деятельность и больших административных усилий. Для всех форм российских предприятий характерны сравнительно частая отчетность перед налоговыми органами и поквартальное (а не годовое) налогообложение прибыли, причем квартальную прибыль или убыток нельзя оставлять нераспределенной.

Традиционная форма, совместное предприятие, ныне встречается достаточно редко. Также "устарела" и форма представительства, хотя статус представительства обеспечивает не сопряженный с рисками доступ на рынок, но вместе с тем не дает права заниматься коммерческой деятельностью. Эта форма более подходит для деятельности различных организаций, например торговых палат.

На российском рынке можно работать и прямо, без формальной регистрации, но в этом случае будет более сложно переводить полученную прибыль в Финляндию.

Узкие места в бизнесе

Чаще всего среди проблемных аспектов работы в России предприятия называют налогообложение и таможенное оформление. Прибыль облагается налогом поквартально и ставка налога относительно высока – 24 %. Процедуры расчета и уплаты налога на добавленную стоимость тоже сложны и постоянно меняются, ставки варьируются от нуля до 18 %. Регламентируемые органами власти процедуры, различные трактовки и большое количество обязательных к представлению форм отчетности, которые надо скрупулезно заполнять, требуют больших административных затрат. Кроме того, в большинстве случаев перевод полученной прибыли заграницу является достаточно сложной процедурой.

Таможенные пошлины варьируются также широко от нуля до 30 %. Кроме того, очень часто имеет место выставление двойных счетов. Очень большое значение имеет наличие сертификата происхождения товара, в противном случае почти всегда приходится платить вдвое большую таможенную пошлину. Надо также следить за тем, чтобы направляемый в таможню пакет документов был полным, иначе оформление затягивается и расходы увеличиваются. Кроме этого, так называемый "серый" импорт скорее норма, чем исключение (по некоторым оценкам по "серым" схемам в страну поступает до 80 % всех импортируемых товаров).

К трудностям взаимодействия с органами власти относят также часто меняющиеся и исключительные стандарты, а также связанную с ними сертификацию. Многие органы стандартизации и сертификации являются настоящими жемчужинами бюрократии.

Осуществление финансовых операций тоже не простое дело. Несмотря на развитие банковской системы, открытие банковского счета по-прежнему является сложной процедурой. Для того, чтобы сделать перечисление через банк, в банк необходимо предоставить контракт, на основании которого банк выдает паспорт сделки, и только после этого можно осуществить платеж и поставку. По этой причине в торговле по-прежнему имеет место предоплата наличными. К тому же система взыскания долгов в России все еще не развита.

Бухгалтерский учет сложен и поэтому выбор хорошего бухгалтера может сыграть ключевую роль в успехе предприятия. Система бухгалтерского учета отличается от финской и не все расходы можно провести через бухгалтерию так, как это делается в Финляндии например предварительные платежи, сборы, амортизационные отчисления, выплату процентов).

Для привыкших к европейским условиями бизнеса непривычны как вышеперечисленные аспекты управления предприятием, так и местные обычаи выхода на рынок. В России большое значение имеют личные связи и предоставление преференций постоянным клиентам (как правило в виде больших сроков оплаты). Демонстрация своих деловых связей часто является приемом, через который пытаются заслужить доверие партнеров, клиентов и должностных лиц. В России надо уметь также контролировать

рост своего бизнеса. Слишком разросшийся бизнес начинает мозолить глаза чиновникам, если только связи не в порядке. Поэтому связи надо постоянно поддерживать, даже тогда, когда для этого нет никакого делового повода. На рынок трудно выйти также по причине неразвитости каналов доставки, что частично обусловлено недостаточными ресурсами инфраструктуры, складских терминалов, логистики и таможенного оформления.

Межкультурные различия и знание языка

Русские любят свой язык и любят выражаться на нем как письменно, так и устно. Для нас, финнов, риторика кажется чрезмерным проявлением и часто мы ее избегаем. Поэтому владение языком играет большую роль и помимо делового общения не мешало бы еще и уметь риторически высказываться. Речь должна быть ортодоксально чистой и грамотной. Очень важно, чтобы все выглядело и слышалось правильно. Прямое обсуждение проблемы русским дается нелегко.

Культурные различия заметны в том числе и в стиле управления. Российская культура власти авторитарна. Власть централизуется, информация идет по вертикали и сокрытие информации – обычное дело. Для культуры власти характерны также недальновидность и выпячивание личных связей. Контракту не придается того же значения, как у нас. Договор чаще всего расценивается как начало переговорных отношений, его положения трактуются по-разному и иногда совершенно произвольно.

Услуги сопровождения бизнеса

В непривычных условиях ведения бизнеса возрастает значение услуг сопровождения. Бизнес-Представительство Восточной Финляндии (www.eastfinland.ru) уже более десяти лет помогает финским предприятиям освоиться на рынках Санкт-Петербурга. Представительство оказывает широкий спектр услуг выходящим на петербургские рынки компаниям. В том числе такие услуги, как:

• Помощь в разработке плана работы в России
• Маркетинговые исследования, анализ рынка, выявление конкурентов
• Поиск деловых партнеров
• Совершенствование продукции, проведение рекламных кампаний и акций, разработка плана маркетинга, реклама по телефону
• Подбор и тестирование персонала в Санкт-Петербурге
• Учреждение и регистрация дочернего предприятия в Санкт-Петербурге
• Сношения с властями, юридические услуги, консультации при заключении торговых, арендных и трудовых договоров, регистрация стройплощадок, получение ИНН
• Получение сертификатов и лицензий
• Выяснение кредитной надежности российских лиц, например сведений из реестра недвижимого имущества
• Сопровождение переговоров, устный перевод, организация визитов
• Курьерская почта Лаппеенранта – Санкт-Петербург – Лаппеенранта

Tapio Särkkä,
työvälineasiantuntija
Joensuun Tiedepuisto Oy/IMTEC

KONTAKTIEN ETSINTÄÄ JA YHTEISTYÖN KEHITTÄMISTÄ

Venäjä on erittäin laaja markkina-alue, joten se tarjoaa valtavan potentiaalin vienti- ja yhteistyömahdollisuuksiin suomalaisille pk-yrityksille. Ongelmana ovat pk-yritysten rajalliset resurssit sekä aikaa vaativa suunnittelutyö, jonka avulla pyritään löytämään muun muassa oikeat kontaktihenkilöt Venäjältä. Luottamuksen saavuttaminen on tärkeä edellytys onnistuneelle ja kestävälle liiketoiminnalle Venäjällä.

Olen päässyt seuraamaan neuvostoliittolaisen teollisuuden muutosvaihetta 80-luvun loppupuolelta alkaen. Muutaman viime vuoden aikana olen vieraillut eri projektien yhteydessä venäläisissä yrityksissä ja osallistunut projekteihin kuuluneisiin monipuolisiin kehittämistoimenpiteisiin. Esimerkiksi venäläisten liiketoimintakumppanien haussa erilaisten yhteistyöorganisaatioiden kautta kerätään yhteistyöstä kiinnostuneita venäläisiä ja suomalaisia yrityksiä yhteiseen tilaisuuteen, jossa yritysten edustajat keskustelevat mahdollisista yhteistyömuodoista. Tavoitteena on se, että yritykset pyrkivät löytämään ja rakentamaan molempia osapuolia tyydyttäviä liiketoimintasuhteita.

Venäjän ajatellaan olevan usein kustannusedullinen maa, mutta erityisesti Pietarin ja Moskovan läheisyydessä palkkataso on kohonnut vauhdilla ja se nousee edelleen teknisen osaamisen kehittyessä. Osaltaan tähän tulee varmasti vaikuttamaan Pietarin kehittyminen yhdeksi maailman autoteollisuuden keskuksista. Autoteollisuus tarvitsee yhteistyökumppaneikseen kustannus-laatusuhteeltaan parhaita muovi-, työväline- ja metallialan osaajia. Tämä saattaa synnyttää kulutustavara-, elektroniikka- ym. teollisuudelle tarpeen löytää toimittajia muualta, kuten esimerkiksi Suomesta. Tämän kehityksen seurauksena suomalaisille pk-yrityksille saattaa avautua yhä suuremmat vientimarkkinat.

Kontaktitilaisuudet Pietarissa ja Petroskoissa

Pk-yritysten Venäjä-osaamisen kehittämisohjelma -hanke pyrittiin luomaan lähinnä pohjoiskarjalaisten yritysten olemassa oleviin tarpeisiin. Pietarin vierailulla oli osallistujina lähinnä muovi- ja metallialan yrityksiä. Kontaktitilaisuuteen oli saatu osallistujiksi mielenkiintoisia ja potentiaalisia venäläisiä yrityksiä. Tämän kokemuksen perusteella Pietarin ja Leningradin alueet näyttäisivät olevan tavoitettavissa muun muassa Pietarin alihankintakeskuksen sekä Pienten ja keskisuurten yritysten kehittämissäätiön kautta. Näitä yhteyksiä ei auta menettää, vaan yh-

teydenpidon pitää jatkua. Yrityskäynnit olivat hyödyllisiä ja mielenkiintoisia. Keskustelut yrityksissä, joista toinen oli muovialan yritys ja toinen työvälinevalmistaja, antoivat hyvän kuvan alueen yrityksistä sekä niiden ongelmista. Teknologia on osittain vanhaa, mutta uuttakin on käytössä. Pätevästä ammattitaitoisesta työvoimasta on pulaa, ja keskustassa sekä sen lähellä sijaitsevat teollisuustilat ovat hyvin kalliita. Seminaari ja vierailut oli järjestetty ammattitaitoisesti.

Petroskoissa kehitys tuntuu olevan vielä alullaan. Entisiä suurteollisuuden tehdaslaitoksia on ositettu tai jopa lopetettu. Pienyrityksiä metalli-, muovi- tai tarkkuuskoneistuksen alalla ei juuri ole, ja ne harvat, joita ehkä on, ovat vaikeasti löydettävissä. Kontaktit Petroskoissa ovat lähinnä virkamies- ja suurteollisuustasoa. Niistä pitäisi päästä ensin askel "alaspäin" pienempään suuntaan, ja siitä vielä askel, jotta löydetään ne pk-yritysten potentiaaliset partnerit. Täältä ei ainakaan tällä yrittämällä löytynyt selkeää yhteistyöorganisaatiota, jonka avulla olisi mahdollista löytää viime aikoina syntyneet, NL:n aikana puuttuneet pienyritykset. Tehdasvierailut olivat enemmän rutiininomaisia paikkoihin, joita halutaan näyttää yleisesti vierailijoille. Petroskoissa vaaditaan (vaadittiin) paljon enemmän projektihenkilöstön henkilökohtaista ennakkotyötä paikan päällä kuin Pietarissa. Toisaalta Petroskoissa oli osallistujien jakautuma niin monialaista, että yhteisien yritysvierailujen järjestäminen oli erittäin vaikeaa.

Petroskoissa on hyvää metallialan osaamista, mutta se on selvästi jäljessä Suomen teknologian tasosta. Jotta saataisiin aikaan tuottava yhteistyö suomalaisten yritysten kanssa, edellyttää se petroskoilaisilta runsasta uuden teknologian käyttöönottoa, mukaan lukien koulutus ja uuden toimintakulttuurin omaksuminen. Mielenkiintoinen yksityiskohta oli ex-tempore mahdollisuus vierailla metallialan yrityksessä, joka osaltaan vahvisti yllämainittua mielikuvaa.

Kehitysmahdollisuuksia

Jos lähdetään yritysten tarpeesta, olisi tarpeen tehdä selvitys- ja pohjatyötä nykyistä enemmän ennen kontaktitilaisuuksia. Oleellisin ero olisi projektihenkilöstön huomattavasti nykyistä suurempi työ sekä työmääränä että ajanjaksona ennakkoselvittelyihin: 1) Osallistuminen jo yritysten hakuvaiheessa mukaan sen kontaktiverkon hakemiseen/luomiseen, jonka avulla etsitään yrityksiä; 2) Ehdokasyritysten arviointi ennakkoon lähtien suomalaisyritysten ilmoittamista tarpeista; 3) Tähän liittyen toimittaa myös ehdokasyrityksille ennakkoinfoa suomalaisyrityksistä ja niiden tuotteista, tarpeista ja tasosta; 4) Tällä menettelyllä kaikki pääsisivät valmiimpaan pöytään ja olisi huomattava etu, jos jo tällöin pääsisi vierailemaan ko. yrityksessä.

Mielestäni tällainen projekti on erinomainen tuki yritysten suuntautuessa Venäjä-yhteistyöhön. Tärkeimpiä edellytyksiä on kuitenkin sekä yritysmaailmaa että Venäjää tunteva projektihenkilöstö. Vain sellaisen henkilöstön avulla on mahdollista löytää pätevät yhteistyöorganisaatiot Venäjältä, ja niiden avulla on mahdollista kartoittaa ennakkoon potentiaaliset yhteistyökumppanit.

Tällaista projektia/toimintaa voidaan käyttää erinomaisena työkaluna luotaessa ja kehitettäessä yhteistyötä ja verkostoitumista venäläisten yritysten kanssa. Kohdealueina olisivat erityisesti vienti ja vientiyhteistyö Venäjälle (työvälineet, tarkkuuskoneistus, vaativat muovituotteet, muut vaativat tuotteet), lisäkapasiteetin alihankinta (jos Suomesta ei löydy enää tekijöitä), lisäkapasiteetin alihankinta tuotepaletin siihen osioon, jota ei kannata tehdä Suomessa sekä oman tuotantolaitoksen perustaminen Venäjälle tuotantoon, johon Suomesta ei saada enää tekijöitä tai kokonaiskapasiteetin kasvattamiseen.

Тапио Сярккя
Специалист по техоснастке
Научный парк Йоэнсуу
«Joensuun Tiedepuisto Oy»/IMTEC

УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТОВ И РАЗВИТИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА

Россия являет собой чрезвычайно обширное рыночное пространство, представляющее для финских малых и средних предприятий гигантское поле для экспорта и делового сотрудничества. Проблемой в этом представляются ограниченные собственные ресурсы малых и средних предприятий и требующий больших затрат времени подготовительный этап к выходу на рынок, в течении которого надо правильно определить ключевые фигуры в России, войти с ними контакт и т.д.. Налаженные доверительные отношения являются важной предпосылкой для успешного и долгосрочного бизнеса в России.

Мне довелось следить за изменениями, происходящими в советской промышленности с конца 80-х годов. За несколько последних лет я посетил некоторые российские предприятия, принимая участие в различных мероприятиях по развитию производства в рамках ряда проектов. Например, с целью поиска партнера в России финские и российские предприятия, заинтересованные в сотрудничестве, через различные организации приглашаются на совместное мероприятие, где их представители обсуждают возможные формы сотрудничества. Цель такого мероприятия в том, чтобы предприятия постарались наладить взаимовыгодные деловые связи.

Принято считать, что в России низкая стоимость производственных затрат. Однако в санкт-петербургском и московском регионах уровень заработной платы стремительно растет и с повышением технических навыков и квалификации будет расти и дальше. Отчасти на это наверняка повлияет превращение Санкт-Петербурга в один из центров мировой автомобильной промышленности. Автомобильная промышленность нуждается в таких предприятиях-смежниках в области полимерных материалов, техоснастки и механообработки, которые владеют высокими технологиями и способны предложить наилучшее соотношение цены и качества. Это может привести к тому, что производители товаров народного потребления и электроники вынуждены будут искать себе поставщиков извне, например в Финляндии. Вследствие этого для финских малых и средних предприятий

может открыться еще более обширный рынок.

Рабочие встречи в Санкт–Петербурге и Петрозаводске

Проект «Совершенствование навыков работы с Россией малых и средних предприятий» разрабатывался для удовлетворения потребностей прежде всего предприятий Северной Карелии. В поездке в Санкт-Петербург участвовали главным образом предприятия промышленности полимерных материалов и металлообработки. Во встрече участвовали интересные перспективные российские предприятия. Этот опыт показывает, что устанавливать контакт с предприятиями Санкт-Петербурга и Ленинградской области можно, например, через Санкт-Петербургский Фонд поддержки промышленности, являющийся региональным центром субконтрактации. Эти контакты не стоит терять, надо продолжать поддерживать связь. Посещения предприятий были полезными и интересными. Беседы на предприятиях, из которых одно представляет промышленность полимерных материалов, а другое занимается изготовлением техоснастки, дали хорошее представление о предприятиях региона и испытываемых ими проблемах. Технологии отчасти устаревшие, но применяются и современные. Не хватает квалифицированных рабочих кадров, очень дорого обходятся производственные помещения в центральной части города. Семинар и рабочие встречи были организованы профессионально.

В Петрозаводске развитие, чувствуется, еще только начинается. Прежние крупные промпредприятия разукрупнены или закрыты. Совсем нет малых промышленных предприятий полимерных материалов, металлообработки и прецизионной механообработки, а если они и есть, то найти их чрезвычайно сложно. В Петрозаводске были установлены контакты в основном на уровне властей и крупных промышленных предприятий. Используя их, надо спуститься на уровень ниже, а затем еще на одну "ступеньку" вниз, чтобы найти потенциальных партнеров для малого и среднего бизнеса. В этом регионе, несмотря на попытки, не получилось найти такую структуру, с помощью которой можно было бы выйти на молодые малые предприятия, которые еще не существовали во времена Советского Союза. Посещение предприятий большей частью ограничилось формальной экскурсией по тем участкам, которые обычно хотят показать гостям. В Петрозаводске сотрудникам проекта требуется (требовалось) провести более большую, чем в Санкт-Петербурге, подготовительную работу, лично выехав на место. С другой стороны, отраслевой состав отправившейся в Петрозаводск группы был настолько пестрым, что организовать общие для всех посещения предприятий было очень трудно.

Уровень металлообрабатывающих производств Петрозаводска достаточно высок, однако явно ниже уровня финских технологий. Чтобы наладить плодотворное сотрудничество с финскими предприятиями, петрозаводчанам предстоит широко внедрить новые

технологии, включая обучение и новую культуру производства. Интересным моментом было организованное экспромтом посещение одного металлообрабатывающего предприятия, частично подтвердившее вышеизложенную картину.

На будущее

Если исходить из потребностей предприятий, то надо более тщательно готовиться к таким встречам по установлению контактов. Это подразумевает, что сотрудники проекта должны выполнить гораздо большую, чем сейчас, подготовительную работу, как по объему, так и по времени, а именно: 1) Начинать выяснять возможные контакты еще на этапе сбора заявок на участие предприятий в проекте; 2) Предварительно оценивать предприятия-претенденты с позиций потребностей финских предприятий; 3) В этой связи направлять претендентам предварительную информацию о финских предприятиях, их потребностях и продукции; 4) На базе такой проделанной работы все будут более подготовленными для предметного обсуждения на встрече и будет большим плюсом, если при этом еще удастся посетить предприятие-претендент.

На мой взгляд, такой проект оказал бы предприятиям неоценимую помощь в развитии партнерских связей в направлении России. Одной из важнейших предпосылок для этого являются сотрудники, знающие и предпринимательство, и Россию. Только с помощью таких специалистов можно выйти на нужные компетентные структуры в России, во взаимодействии с которыми можно составить предварительный перечень потенциальных партнеров.

Подобные проекты (методику) можно использовать как отличный инструмент для налаживания или расширения сотрудничества или партнерских сетей с российскими предприятиями. Целевыми сферами деятельности прежде всего являются следующие: экспорт или совместный экспорт в Россию (инструмент, прецизионная техоснастка, сложные полимерные и другие изделия), субконтрактинг для наращивания производственной мощности в случае нехватки для этого субконтрактаторов в Финляндии, субконтрактинг для наращивания производственной мощности в части таких изделий, изготавливать которые в Финляндии не рентабельно, а также развертывание собственного производства в России, невозможного в Финляндии из-за недостаточности ресурсов, или с целью увеличения производственной мощности компании.

Pentti Martikainen
Toimitusjohtaja
Kontiopuu Oy

SUURET VENÄJÄN MARKKINAT HOUKUTTAVAT

Meitä suomalaisten yritysten edustajia on runsaasti informoitu Venäjän talouden myönteisestä kehityksestä. Pelkästään Pietarissa rakennetaan tänä vuonna enemmän asuntoja kuin koko Suomessa yhteensä. Suomalaisen suurrakentajan YIT:n kertoman mukaan siellä on todellinen pula monista rakennusmateriaaleista kuten betonista, levyistä, ikkunoista, ovista ja kiintokalusteista. Venäläinen urakointimalli poikkeaa suomalaisesta mm. siten, että kodin kiintokalusteet, kuten keittiö-, eteis-, kylpyhuoneen ja kodinhoitohuoneen kalusteet, eivät kuulu vakiona urakoitsijan toimittamiin varusteisiin, kuten meillä Suomessa on tapana. Pääosa venäläisten urakoimista asunnoista luovutetaan ostajalle rapatuilla seinäpinnoilla ilman sisätilojen pintamateriaaleja ja käyttöön kytkettyjä kiintokalusteita, jotka huoneiston ostaja asennuttaa omilla urakoitsijoillaan sen jälkeen kun on saanut huoneiston haltuunsa.

Suomalaiset urakoitsijat ovat vieneet suomalaista urakointimallia myös Pietariin, ja tehneet huoneistot muuttovalmiiksi mukaan lukien edellä mainitut varusteet ja kiintokalusteet. Koska ihmiset kaikkialla ovat oman työnsä vuoksi kiireisiä, he arvostavat myös asumisessaan helppoutta ja muuttavat valmiiksi tehtyyn asuntoon, jotta voivat keskittyä oman työnsä hoitamiseen ilman asumiseen liittyviä lisätöitä.

Kontiopuu Oy on osallistunut vuodesta 2006 alkaen Pohjois-Karjalan Ammattikorkeakoulun hallinnoimaan Pk-yritysten Venäjä-osaamisen kehittämisohjelma -hankkeen. Olimme ensimmäisen kerran huhtikuussa 2006 järjestetyllä messumatkalla ja uudestaan tänä vuonna Interstroiexpo – messuilla, Pietarissa. Olemme hakeneet näillä matkoilla aktiivisesti venäläisiä yhteistyökumppaneita, jotka olisivat kiinnostuneita myymään tuotteitamme Venäjällä. Olemme näiden matkojen aikana saaneet luotua muutaman mielenkiintoisen yhteyden ja päässeet alkuun niin, että Kontiopuu Oy on saanut toimittaa muutamia pieniä eriä kalusteita Pietariin.

Kontiopuu Oy:n mahdollisuudet Venäjän viennistä riippuvat siitä, kuinka hyvin se onnistuu löytämään sellaisia yhteistyökumppaneita, jotka näkevät yhteistyön yhtiömme kanssa olevan myös heille taloudellinen mahdollisuus. Mikään yhtiöiden välinen yh-

teistyö ei onnistu pitkään, jos se ei ole molemmin puolin taloudellisesti järkevää ja kannattavaa. Johtuen myös kulttuuriemme erilaisuudesta, asioiden toteutumisnopeus on erilainen. Lisäksi nykyiset rajamuodollisuudet ja tavaroiden tullauskäytännöt asettavat haasteita, jotka on selvitettävä ja sovittava. Johtuen mm. kuljetuskustannuksista ja tuotteiden myyntiin tarvittavista palveluista, kuten asennuksesta, monet suomalaiset toimijat ovat siirtäneet myös osan valmistuksesta Venäjälle.

Venäjän markkinat näyttävät meistä suomalaisista houkuttelevilta mm. läheisyytensä ja suuruutensa vuoksi. Varsinkin sellaisilla aloilla, joilla markkinoille tulon kynnys on matala, kilpailu on erittäin kovaa. Tullakseen huomatuksi yrityksen on pystyttävä erikoistumaan ja kehittämään osaamistaan valitsemallaan alueella mahdollisimman korkeaksi myös Venäjällä. Yrityksen ja sen tuotteiden tunnettuuden lisääminen Venäjällä edellyttää yhteistyökumppaneilta yhteistä näkemystä ja yhteisiä ponnisteluja menestyksen aikaansaamiseksi.

Vuonna 1997 Kontiopuu Oy:n 1,4 miljoonan €:n liikevaihdosta Venäjän viennistä tuli 15 %. Kalusteet myytiin Sortavalan ja Pietarin alueelle. Tilanne muuttui seuraavana vuonna nopeasti, käytännössä yhdessä yössä, kun rupla devalvoitiin ja sen arvo putosi kuudesosaan aikaisemmasta. Kuitenkin vuoden 1997 kokemus houkuttaa selvittämään, olisiko Venäjän viennin käynnistäminen uudelleen mahdollista.

Kontiopuu Oy:n liikevaihto vuonna 2006 oli 2,2 miljoonaa € ja yhtiö työllistää 18 henkilöä.

Т330ЕК 177

Пентти Мартикайнен
Генеральный директор
Kontiopuu Oy

ГИГАНТСКИЙ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПРИВЛЕКАТЕЛЕН

Мы, представители финских предприятий, хорошо информированы об экономическом росте в России. Только в Санкт-Петербурге в этом году жилья строится больше, чем во всей Финляндии. По свидетельству крупной финской строительной корпорации YIT там испытывается реальная нехватка многих строительных материалов, например бетона, облицовочных плит, окон, дверей и встроенной мебели. Возведение жилья в России отличается от принятого в Финляндии порядка в том числе тем, что дом сдается без встроенной мебели на кухне, в прихожей, ванной, подсобном помещении и т.д. Большинство квартир в России покупатель получает с оштукатуренными стенами без отделки, встроенной мебели и готовой к работе бытовой техники, которые он впоследствии заказывает и покупает сам.

Финские подрядчики в Санкт-Петербурге стали доводить жилье до принятого в Финляндии уровня готовности и сдавать квартиры готовыми к вселению, полностью отделанными и оснащенными вышеперечисленной мебелью и техникой. Ведь люди везде постоянно заняты на своей работе и ценят возможность без лишних хлопот вселиться в готовую квартиру, не тратя драгоценное время на доводку жилья.

Компания «Kontiopuu Oy» с 2006 года участвует в проекте по совершенствованию навыков работы с Россией малых и средних предприятий, который координирует Профессиональный институт Северной Карелии. В рамках этого проекта в апреле 2006 года мы первый раз и в этом году снова посетили отраслевую выставку «Интерстройэкспо» в Санкт-Петербурге, стремясь найти там российские фирмы, заинтересованные в реализации нашей продукции в России. И нам удалось установить ряд перспективных деловых контактов и начать сотрудничество, уже поставив в Санкт-Петербург небольшие партии мебели.

Успешность экспортных поставок нашей

компании в Россию во многом будет зависеть от того, удастся ли найти таких партнеров, которые станут рассматривать сотрудничество с нами как залог своего экономического роста. Никакое сотрудничество между компаниями не будет успешным, если оно экономически не обосновано и не рентабельно для каждой из сторон. И скорость осуществления планов разная, в том числе из-за существующих культурных различий. И нужно выяснять и согласовывать такие непростые вопросы, как пограничные формальности и практика таможенного оформления. Также транспортные затраты, необходимость сопровождать продажу сопутствующими услугами, например услугами по установке, и другие факторы заставляют многих финских производителей перемещать часть производства в Россию.

Российский рынок представляется нам, финнам, перспективным в том числе по причине своей близости и гигантских размеров. В особенности в тех сегментах рынка, в которые относительно легко проникнуть, конкуренция чрезвычайно жесткая. В России так же, как и везде, для того, чтобы быть замеченным, предприятию надо специализироваться и постоянно наращивать свою технологичность в выбранной области. Повышение известности самого предприятия и его продукции предполагает наличие у партнеров единых взглядов и готовности прикладывать совместные усилия для продвижения к успеху.

В 1997 году экспорт компании «Kontiopuu Oy» в Россию составлял 15 % от общего оборота в 1,4 млн. евро. Мебель поставлялась в Сортавалу и Санкт-Петербург. На следующий год ситуация резко изменилась, можно сказать в одну ночь. Рубль девальвировался и стал стоить в шесть раз меньше. Однако опыт 1997 года заставляет еще раз задуматься, а не стоит ли возобновить экспорт в Россию.

Оборот компании АО «Kontiopuu Oy» в 2006 году составил 2,2 млн. евро. В компании трудится 18 человек.

Timo Ekroos
Projektijohtaja
Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu
Itsenäisen Suoriutumisen Innovaatiokeskus ISAK

YRITYKSET MALLINTAMASSA TOIMIVA KOTI -YMPÄRISTÖSSÄ

Pietarin kaupunkiin ollaan kokoamassa hyvinvointialaan liittyvää malliympäristöä Toimiva Koti- teemalla. Pohjoiskarjalaiset yritykset ovat olleet avainasemassa Joensuun seudun aluekeskusohjelman itsenäinen suoriutuminen - osion yhteydessä toteutetun toimenpiteen toteuttamisessa.

Mistä kaikki alkoi?

Alukekeskusohjelmaa hallinnoi Joensuun Seudun Kehittämisyhtiö JOSEK Oy. Ohjelman toteutuksesta ovat vastanneet eri asiantuntijatahot maakunnassa. Näihin ovat lukeutuneet myös Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulun yhteydessä toimiva Itsenäisen Suoriutumisen Innovaatiokeskus ISAK sekä Joensuun yliopiston Alue- ja kuntatutkimuskeskus SPATIA. Nämä toimijat toteuttivat yhteistyössä vuonna 2004 hyvinvointialan markkinakartoituksen Pietarissa. Tuloksena saatiin arvokasta tietoa toimialan ajankohtaisesta tilanteesta sekä toimijoista, jotka Pietarissa vastaavat sen kehittämisestä sekä palvelutuotannosta. Tämän taustamateriaalin turvin päädyttiin osana aluekeskusohjelmaa käynnistämään konkreettinen yhteistyömahdollisuuksien kartoittaminen yritysten toimintaedellytysten edistämiseksi sekä asiantuntijuuden vaihtamiseksi maiden ja toimijoiden välillä.

Toiminta aloitettiin selvitykseen sisältyneen pietarilaisen toimijaverkoston kartoituksella, jonka jälkeen suoritettiin yhteydenotot toimijoihin yhdessä valitun sikäläisen asiantuntijaorganisaation kanssa (St. Petersburg Foundation for SME Development). Verkostosta valittiin ne asiantuntijaorganisaatiot, joilla katsottiin olevan hyvinvointialan kehittämisen kannalta parhaimmat lähtökohdat osallistua yhteistyöhön. Pietarin kaupungin hallinto nähtiin alusta alkaen myös oleelliseksi kumppaniksi toimenpiteissä. Myöhemmin kaupunkiorganisaatiota on käynnistyneessä kehittämistoiminnassa sekä toimenpiteissä edustanut Pietarin Työllisyys- ja sosiaaliasiain komitea, joka vastaa sosiaali- ja terveys sektorin kehittämisestä federaation alueella. Mukaan valikoituneet pietarilaiset asiantuntijaorganisaatiot edustavat keskeisimmin apuvälineisiin - ja hyvinvointiteknologiaan, ympäristöjen esteettömyyteen, ikääntymiseen sekä kuntoutukseen liittyvää osaamista.

Toimiva Koti

Yhteisten tapaamisten ja neuvottelujen perusteella päädyttiin ajatukseen esteettömään asumiseen ja teknologiaan keskittyneestä malliympäristöstä, joka tultaisiin varustamaan suomalais-venäläisenä yhteistyönä. Varsinainen malliympäristön suunnittelu käynnistyi vuoden 2006 syksyllä, kun Pietarin kaupungin Työllisyys- ja sosiaaliasian komitea osoitti tarkoitukseen soveltuvan sijoituspaikan esteettömyyteen ja apuvälineteknologiaan keskittyneen yksikkönsä yhteydestä. Ensimmäinen suunnitelma esiteltiin helmikuussa 2007, jolloin Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulun ja Pietarin kaupungin välinen aiesopimus allekirjoitettiin Helsingissä 12.2.2007. Pian suunnitelmien esittelyn jälkeen Pietarin kaupungin edustajat esittivät kuitenkin toiveen, että malliympäristö tulisi sijoittaa vieläkin keskeisemmälle

paikalle ja riittävän laajana käsittäen malliasumisympäristön lisäksi myös näyttely- ja koulutustiloja. Lopulliseksi sijoituspaikaksi valikoitui Pietarin ammatillisen kuntoutuksen keskus (PRC).

Toimivan kodin suunnittelutyö käynnistyi helmikuussa 2007 ja valmistui kesäkuussa 2007, jolloin se esiteltiin osapuolten yhteisessä tapaamisessa. Malliympäristö käsittää asunnon, joka tullaan varustamaan mukana olevien suomalaisyritysten tuotteilla. Tämän lisäksi tilaan liittyy muuntuva koulutus- ja näyttelytila sekä toimisto- ja varastotiloja. Toimivan kodin yhteydessä voidaan järjestää jopa noin 50 henkilölle yhtäaikaisesti suunnattua koulutusta, joka tulee perustumaan teoriakoulutuksen kytkemiseen käytäntöön malliasuntoympäristön avulla. Mukana oleville yrityksille (tällä hetkellä yhteensä 10 kpl) malliasuntoympäristö tulee tarjoamaan erinomaiset mahdollisuudet esitellä tuotteitaan ja teknologiaa omille asiakasryhmilleen Pietarissa. Asiantuntijoille suunnatun koulutuksen kautta ratkaisut tulevat tutuiksi sekä sosiaali- ja terveydenhuollon että suunnittelijoiden ja rakentajien suuntaan. Toimivaa Kotia voidaan pitää toiminnallisena näyteikkunana suomalaisille yrityksille Pietarissa.

Toiminta Pietarissa perustuu Venäjä-osaamiseen

Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu käynnisti Euregio Karelia -ohjelmaan liittyvän Pk-yritysten Venäjä-osaamisen kehittämisohjelma -hankkeen vuonna 2005. Hankkeella nähtiin olevan myös tiiviit rajapinnat Joensuun aluekeskusohjelman kautta käynnistetylle Toimiva Koti- toimenpiteelle. Mukana olevat hyvinvointialalla toimivat yritykset tarvitsivat tuekseen Venäjällä ja keskeisimmin Pietarissa toteutuvan liiketoiminnan toteuttamiseen kehittämisohjelman kautta tarjottavia työkaluja ja osaamista. Tästä syystä nähtiin tarkoituksenmukaiseksi yhdistää voimavaroja näiden kahden hankkeen osalta mukana olevien yritysten hyödyksi.

Toimivaa yhteistyötä hankkeiden ja ohjelmien välillä

Pk-yritysten Venäjä-osaamisen kehittämisohjelma -hankkeen avulla on Toimiva Koti- konseptissa mukana olevia pohjoiskarjalaisia yrityksiä tuettu esimerkiksi koulutuksen-, markkinaselvitysten-, partnerihaun-, sekä messu- ja näyttelyosallistumisen muodossa. Toimiva Koti- konseptissa mukana olevat hyvinvointialan yritykset ovat kaikki osallistuneet tavalla tai toisella Pk-yritysten Venäjä-osaamisen kehittämisohjelma -hankkeen toimenpiteisiin. Hankkeiden ja ohjelmien välinen työnjako on ollut selkeä. ISAK on toteuttanut malliympäristön suunnittelua sekä yhteydenpitoa ja konseptin kehittämistä yritysten ja asiantuntijaorganisaatioiden kanssa. Pk-yritysten Venäjä-osaamisen kehittämisohjelma -hanke on samanaikaisesti tukenut mukana olevia yrityksiä liiketoiminnan käynnistämiseen ja kehittämiseen liittyvissä asioissa.

Yhdessä on osallistuttu esimerkiksi toimialan erikoismessuille (People & Health) jo kolmena peräkkäisenä vuotena Pietarissa. Messuille on yhdessä yritysten kanssa rakennettu Toimiva Koti – osasto vuosina 2006 ja 2007. Tänä vuonna mukana on kaikki viisi pohjoiskarjalaista yritystä (Abloy Oy, Finn Proto Oy, Kiteen Huonekalutehdas Oy, Kontiopuu Oy sekä Respecta Oy). Pk-yritysten Venäjä-osaamisen kehittämisohjelma – hanke on tuonut erinomaisen tuen Toimiva Koti- kokonaisuuteen osallistuville yrityksille. Nyt päättyessään vuoden 2007 lopussa, se on käynnistänyt hyvinvointialan yritysten kohdalla prosesseja ja toimenpiteitä, joiden tulokset tullaan mittaamaan tulevaisuudessa. Toimiva Koti malliympäristön odotetaan valmistuvan vuoden 2008 loppuun mennessä, mutta vasta sen jälkeen koittaa malliympäristöön tukeutuvan liiketoiminnan toteuttamisen aika, jossa kaikki Venäjä-osaamisen taidot tulevat olemaan tarpeellisia.

Тимо Экрус
Руководитель проекта
Университет прикладных наук Северной Карелии

ПРЕДПРИЯТИЯ МОДЕЛИРУЮТ СРЕДУ «ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ ЖИЛИЩЕ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

В Санкт-Петербурге создается образцовая среда «Функциональное жилище» для использования в сфере социального благополучия. Она отрабатывается в рамках мероприятий раздела "Самообслуживание" Государственной программы специализации региона Йоэнсуу и ключевую роль в ее реализации играют предприятия Северной Карелии.

С чего все началось?

Программу региональной специализации координирует Агентство развития региона Йоэнсуу «JOSEK Oy». За ее осуществление отвечают различные экспертные организации провинции. В их число входят Центр совершенствования самообслуживания ISAK при Профессиональном институте Северной Карелии и Центр региональных и муниципальных прикладных исследований SPATIA при Университете Йоэнсуу, которые в 2004 году совместно провели исследование рынка сектора социального благополучия в Санкт-Петербурге. В результате были получены ценные сведения о текущем положении в этом секторе и выявлены структуры, отвечающие в Санкт-Петербурге за его развитие и обеспечение услугами. На основе полученного материала было решено в рамках программы региональной специализации выяснить конкретные возможности для делового сотрудничества с целью укрепления предпосылок для деятельности предприятий и обмена специалистами между структурами и странами.

Работа началась с изучения полученного в ходе исследования рынка перечня структур, после чего при помощи выбранной местной экспертной организации, Санкт-Петербургского Фонда развития бизнеса, с ними была установлена связь. Из перечня были отобраны те экспертные организации, которые имели наилучшие с точки зрения развития сектора социального

благополучия предпосылки для сотрудничества. Администрация Санкт-Петербурга с самого начала рассматривалась как ключевой партнер в осуществлении мероприятий. В последующей работе и мероприятиях городскую администрацию представлял Комитет по труду и социальной защите населения Санкт-Петербурга, который отвечает за развитие сектора здравоохранения и социального обеспечения в этом субъекте федерации. Отобранные экспертные организации имеют опыт, связанный с основными специальными средствами, технологиями социального благополучия, беспрепятственности среды, старением и реабилитацией населения.

Функциональное жилище

В ходе общих встреч и переговоров родилась идея образцовой среды, которая воплощала бы в себе бытовые технологии и принцип беспрепятственности жилища и была бы оснащена совместными финляндско-российскими усилиями. Собственно разработка образцовой среды началась осенью 2006 года после того, как Комитет по труду и социальной защите населения определил физическое место реализации среды при одном из своих подразделений, специализирующемся на беспрепятственности и специальных средствах. Первый план был представлен общественности в феврале 2007 года, когда 12.2.2007 в Хельсинки был подписан договор о намерениях между Санкт-Петербургом и Профессиональным институтом Северной Карелии. Однако вскоре после этого представители Санкт-Петербурга высказали пожелание реализовать образцовую среду непосредственно в действующем учреждении на достаточно большом пространстве, где хватило бы места для устройства экспозиции и проведения учебных занятий. Окончательно местом реализации среды был выбран Санкт-Петербургский Профессионально-реабилитационный центр (ПРЦ).

Разработка проекта функционального жилища началась в феврале и была завершена в июне 2007 года, когда готовый проект был рассмотрен на встрече сторон. Функциональная среда включает квартиру, которая будет оснащена изделиями участвующих в проекте финских предприятий, трансформируемый выставочно-учебный зал, а также офисные и подсобные помещения. В помещении среды можно будет проводить обучающие мероприятия, в которых смогут принять участие до 50 человек. При этом теоретические сведения будут подкрепляться практическими демонстрациями на примере образцовой среды. Участвующим в проекте предприятиям (в настоящий момент их 10) образцовая среда предоставит великолепную возможность демонстрировать свои изделия и технологии целевым группам в Санкт-Петербурге. Через обучение специалистов технические решения будут популяризироваться как среди работников социального обеспечения и здравоохранения, так и среди проектных и строительных организаций. Таким образом

«Функциональное жилище» можно рассматривать как витрину финских предприятий в Санкт-Петербурге.

Деятельность в Санкт–Петербурге основана на опыте работы с Россией

В 2005 году Профессиональный институт Северной Карелии приступил к реализации проекта по совершенствованию навыков работы с Россией малых и средних предприятий в рамках программы ЕС «Еврорегион Карелия». У этого проекта оказалось много точек соприкосновения с концепцией «Функциональное жилище», осуществляемой в рамках программы региональной специализации Йоэнсуу. Предприятия сферы социального благополучия для осуществления своей деятельности в России, и прежде всего в Санкт-Петербурге, нуждались в предлагаемых проектом инструментах и опыте. Поэтому было признано целесообразным объединить ресурсы этих двух проектов.

Эффективное сотрудничество между проектами и программами

Благодаря проекту по совершенствованию навыков работы с Россией малых и средних предприятий реализующие концепцию «Функциональное жилище» предприятия получили поддержку в форме обучения, маркетинговых исследований, поиска партнеров и участия в выставках. Все предприятия сектора социального благополучия, реализующие концепцию «Функциональное жилище», так или иначе участвовали в мероприятиях проекта «Совершенствование навыков работы с Россией малых и средних предприятий». Проекты/ программы четко разграничили поле деятельности: ISAK осуществляет разработку образцовой среды, поддерживает контакты и доводит концепцию вместе с предприятиями и экспертными организациями, а проект «Совершенствование навыков работы с Россией малых и средних предприятий» оказывает помощь предприятиям-участникам в вопросах развертывания и развития коммерческой деятельности.

Например, уже три года подряд стороны вместе участвуют в отраслевой выставке «People & Health». На выставках в 2006 и 2007 годах при активном участии предприятий был организован совместный стенд «Функциональное жилище». В этом году на стенде были представлены все пять предприятий Северной Карелии (компании «Abloy Oy», «Finn Proto Oy», «Kiteen Huonekalutehdas Oy», «Kontiopuu Oy» и «Respecta Oy»). Проект «Совершенствование навыков работы с Россией малых и средних предприятий» оказал существенную поддержку предприятиям, осуществляющим среду «Функциональное жилище». Сейчас, в конце 2007 года, с его помощью на предприятиях начаты процессы и принимаются меры, результаты которых проявятся в будущем. Образцовая среда «Функциональное жилище» должна быть осуществлена к концу 2008 года и только после этого настанет черед ее коммерциализации, когда потребуются все полученные знания и опыт работы с Россией.

Pirjo Törrönen
Yrittäjä
Jokipirtin Majatalo

JOKIPIRTIN MAJATALOSSA 15 VUODEN KOKEMUS VENÄLÄISISTÄ MATKAILIJOISTA

Perustimme retkeilymajan Jokipirtin Majatalo vuonna 1986. Silloin enemmistö ulkomaalaisista matkailijoistamme oli saksalaisia. Nyt 2000-luvulla venäläisturistit ovat suurin ulkomaalaisryhmä. Kerron, millaista oli alussa ja miten asiat ovat muuttuneet 15 vuoden aikana.

Alku

90-luvun alussa, kun ensimmäiset vuodet matkailuyrittäjänä oli koettu, huomasimme, että asiakkaita kyllä riitti kesäaikana ja vielä pitkälle syksyynkin, mutta talvi- ja kevätaikana turisteja liikkuu liian vähän. Mistä asiakkaita hiljaiselle ajalle?

Katseet kääntyivät lähimpään naapurimaahan Venäjään. Onhan meiltä matkaa rajalle linnuntietä 50 km, ja lähin raja-asema Niirala on 100 km:n päässä. Venäjällä kommunismi oli kukistunut ja tavalliselle kansalaisellekin oli avautunut mahdollisuus matkustaa länsimaihin. Totesimme, että Venäjällähän meillä ovat rajattomat markkinat!

Naapuriyrityksessä oli jo vieraillut jonkin aikaa venäläisryhmiä. Niinpä isäntä lähti naapuriyrittäjän kanssa markkinointimatkalle Petroskoihin kevättalvella -93. Tästä matkasta jo sinänsä saisi oman kertomuksensa. Ottaen huomioon senaikaisten teiden kunnon kevätrospuuttoaikana ja että stolovajia (ruokailupaikka) oli Venäjän Karjalassa siihen aikaan kovin harvassa sekä että miehet osasivat vain muutaman sanan venäjää. Rohkeasti he kuitenkin lähtivät matkaan. Petroskoissa he kävelivät erään matkatoimiston ovesta sisään omat esitteet kainalossa. Matkatoimiston johtaja puhui venäjää ja saksaa, mutta pian löytyi matkanjohtaja, joka puhui virheetöntä suomea, koska se on hänen isänkielensä. “Spasiba (kiitos), kyllä me tahtoisimme tuoda koululais- ja ostosryhmiä Joensuuhun, jos te järjestäisitte meille kouluvierailuja ja ryhmäkutsuja.”

Siitä se alkoi. Järjestimme heille kouluvierailuja ja esiintymistilaisuuksia kuoroille ja tanssiryhmille kouluissa sekä kirjoitimme kutsuja. Tämä vaati kyllä lukemattomia puhelinsoittoja ja paljon aikaa, että saimme soviteltua aikataulut molemmin puolin. Venäläiset olisivat tahtoneet myös esiintymispalkkion

ja ilmaisen kouluruoan, mutta se toive ei aina ollut mahdollista täyttää. Aluksi ryhmät Petroskoista ja Prääsästä yöpyivät naapuriyrityksessä ja kävivät meillä ruokailemassa.

Mutta kun he näin tutustuivat taloon, he alkoivat tilata meiltä myös majoituksen. Silloin tällöin ryhmä oli niin suuri, että kaikki varavuoteetkin olivat käytössä. Keväisin tuli koululaisryhmiä ja joulu – tammikuussa ostosmatkailuryhmiä. Kävi ilmi, että ryhmät olivat lähteneet matkaan kovin pienellä budjetilla ja usein he yrittivät tinkiä maksuttomia lisäpalveluita, kuten iltajuhlan tai pikkujoulun tarjoilua extempore. Melko usein hellyimmekin sen tekemään, ajattelimme sen markkinointikuluksi tai tutustumistarjoukseksi. Asiakkaat olivat tyytyväisiä ja iloisia, olihan moni heistä ensimäistä kertaa Suomessa ja Karjalassa asuvalle tavalliselle kansalaiselle kaikki täällä oli ylellisyyttä. Matkarahoja oli säästetty kauan.

Kulttuurieroja

Kun nyt olimme saaneet asiakkaiksemme matkatoimistot Petroskoista ja Prääsästä, venäläisiä matkailijaryhmiä tuli meille juuri hiljaisena aikana. Vaikka ryhmien mukana olivat tulkit, halusimme tietenkin myös itse oppia venäjää. Menimme molemmat venäjän kielen alkeiskurssille. Opimme lukemaan venäläisiä aakkosia ja tärkeimpiä palvelutilanteissa tarvitsemiamme lauseita. Samalla saimme heti käyttää oppimiamme sanoja käytännössä asiakkaittemme opastuksella. Eräs tulkki antoi minulle jokaisella vierailullaan läksyksi muutaman sanan, jotka hän muisti kysyä heti seuraavalla vierailullaan. Se oli hauskaa oppimista. Asiakkaista moni osasi kuitenkin jonkin verran suomea, ja he tahtoivat käyttää sitä. Osa oli oppinut kielen kotonaan vanhemmiltaan tai isovanhemmiltaan, ja osa oli koulussa suomenkielen kurssilla. Jopa Vienanmeren rannalta Belomorskista saapuneessa ryhmässä oli suomenkielisiä. Nuoret osasivat yleensä englantia. Niin, sain nyt käytännönharjoitusta asioista, joita olin oppinut kansainvälistymiskurssilla venäläisen ja suomalaisen kulttuurin eroista.

Kolmen tähden retkeilymajamme oli Venäjän Karjalasta tulleiden matkailijoiden mielestä hotelli. Kiitosta saivat “pehmeät tyynyt ja pyyheliinat?” Kotiruoka maistui heille, mutta koululaisryhmät toivoivat spagettia ja pizzaa. Tietenkin valmistin niitä heille. Kun rouvat tulivat sisään ovesta, kommentti oli “Krasivo!”(kaunista). Vaatimaton keittiömme oli myös ihmetyksen aihe. Moni halusi tulla valokuvatuksi avonaisen astianpesukoneen vieressä.

Yhteistyö matkatoimistojen kanssa vaati vähän totuttelua. Toisen matkatoimiston kanssa asiat saatiin tarkasti sovittua etukäteen ja kaikki tapahtui täsmällisesti ja aikataulussa. Mutta toisen matkatoimiston matkanjohtaja soitti tilauksen venäjän-, karjalan- ja suomenkieltä sekaisin puhuen, siitä oli vaikea saada selkoa (oma vikamme, kun meillä ei ollut venäjän kielen taitoa). He saattoivat muuttaa tuloaikoja moneen kertaan ja olivat yleensä myöhässä. Kerran he jäivät kokonaan saapumatta ja olivat vain unohtaneet ilmoittaa siitä meille. He tinkivät hinnoista ja yrittivät saada samaan hintaan lisää palveluja saavuttuaan. Kerran matkanjohtaja sanoi: “Tee huono ruoka.”, kun en suostunut alentamaan ruoan hintaa. Mutta vastapainoksi he olivat erittäin ymmärtäväisiä, jos meidän palvelussamme oli jotain ongelmaa. Anteeksipyyntöömme he vastasivat ”nitshevo”(ei se haittaa), ja yleensä he ovat olleet erittäin tyytyväisiä.

Aluksi myimme majoituksen ainoastaan joensuulaisen matkatoimiston välityksellä ja laskutus tapahtui heidän kauttaan. Mutta myöhemmin olemme asioineet suoraan venäläismatkatoimistojen kanssa ja matkanjohtajat ovat maksaneet majoituksen saapuessaan. Siinä ei ole ollut ongelmaa, olemme saaneet aina maksun yhtä poikkeusta lukuun ottamatta.

Hauskana muistona on jäänyt mieleen erään matkanjohtajan maksutapa. Hän kaivoi yhden setelinipun kengästään, toisen kaula-aukostaan ja kolmannen hameestaan, markka-aikana 10 tai 50 markan seteleinä. Kun myös perheitä ja pieniä miesporukoita alkoi tulla omilla autoillaan, törmäsimme ilmiöön "tavaroilla maksaminen". Kieltäydyimme ehdottomasti ottamasta maksuksi alkoholia tai tupakkaa. Kerran myöhään illalla seisoi ulko-ovella mies nelikiloinen jäinen kuha sylissään. Karjalan kielellä hän pyysi saada yöpyä tämä kuha maksunaan. Kanetshno (tietenkin) miestä, jolla on kuha, ei jätetä ulos yöpymään.

Opimme, että venäläinen on tunteellinen, sydämellinen ja tätä hetkeä elävä ihminen. Heille on tärkeää, että on järjestetty aikaa istua yhdessä ja laulaa iltanuotiolla tai sisällä pöydissä. Isännän ja emännän on ehdottomasti oltava mukana laulamassa. He haluavat keskustella perheasioista ja elämän perimmäisistä kysymyksistä. Ja heille täytyy olla mahdollista ottaa omat vodkaryyppynsä, vaikka talossa ei ole anniskelua. Isännän ja emännän pitäisi myös kilistää maljoja heidän kanssaan, vaikka he olisivat yrityksen ainoat työntekijät. Sen varalta minulla on aina vettä kantalasissa, jota kilistelen heidän kanssaan. Aluksi venäläisten oli vaikeaa ymmärtää pientä perheyritystä, jossa ei ole erikseen johtajaa, vaan omistajat tekevät myös käytännön työn. Kun jaoimme mieheni kanssa ruoka-annoksia ryhmälle, asiakkaat sanoivat: "Isäntä ja emäntä, miksi vain juoksette siellä, tulkaa nyt pöytään istumaan!" Hyvästien jättö kahdenkin päivän vierailun jälkeen on hellyttävä seremonia. Siinä halataan moneen kertaan, pidetään kiitospuheita, itketään vuolaasti ja otetaan valokuvia isäntäväen kanssa. Tämä on sitä, mikä antaa voimavaroja yrittämiseen.

Yllättävää on ollut, että venäläiset koululaiset ovat olleet erittäin hyvin käyttäytyviä. He tottelevat opettajaa, syövät siististi ja tulevat keskustelemaan englanniksi ja suomeksi meidän kanssamme. He ovat sydämellisiä, ja olemme monesti liikuttuneet, kun he haluavat antaa meille lahjoja. Olemmekin oppineet varaamaan jotain pientä annettavaa jokaiselle oppilaalle. Myös huoneet heidän jäljeltään ovat siistimpiä kuin suomalaisen koululaisryhmän jälkeen, valitettavasti näin täytyy todeta. Monet ovat kutsuneet meitä yöksi kotiinsa, jos tulemme käymään Venäjällä.

Rantasaunamme ja avanto talvella ovat erittäin suuressa suosiossa venäläismatkailijoiden taholta. He haluavat ehdottomasti saunaan illalla, vaikka olisivat olleet päivällä uimahallissa. Sain siihen kerran selityksenkin: "Me nautimme nyt lämpimästä vedestä, sillä sitä ei ole ollut saatavana Petroskoissa koko talvena."

Omalla autolla liikkuvat venäläisturistit eivät ole aina tilanneet majoitusta, vaan ilmestyvät yllättäen kysymään yösijaa puolen yön aikoihin. He ovat myös erittäin tyytyväisiä, jos syötävääkin löytyy vielä ennen nukkumaan menoa.

Hiipuminen

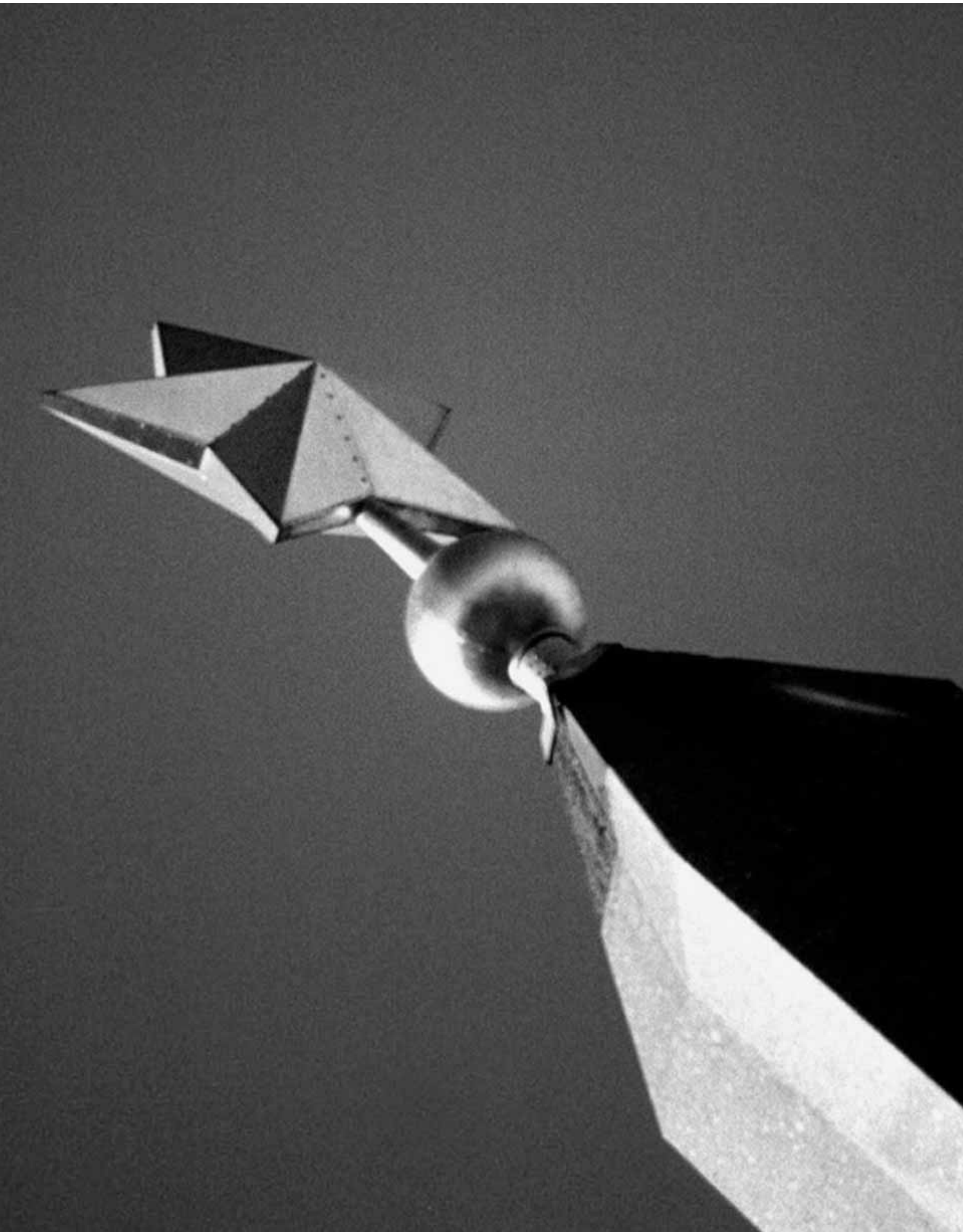
Vuosituhat vaihtui, ja Venäjällä tuli ruplan romahdus. Erilaisia tullimaksuja ja määräyksiä tuli lisää. Niinpä Karjalan matkatoimistoille tuli liian kalliiksi tuoda ryhmiä Suomeen. He alkoivat viedä koululaisryhmiä päivävierailuille Pietariin tai tulla ostoksille Joensuuhun vain yhdeksi päiväksi. 2000-luvun alussa ryhmiä ja yksittäisiä matkailijoita tuli meille kovin harvoin. Jos ryhmä tuli meille yöpymään, heillä oli omat lakanat ja he laittoivat itse ruokansa. Niin he voivat yöpyä mahdollisimman edullisesti.

Nyt – uudet yhteistyökuviot

Viimeaikoina Pohjois-Karjalan ja Venäjän Karjalan välillä on virinnyt monia uusia yhteistyökuvioita.

Monet projektit ovat lisänneet yhteistyötä matkatoimistojen ja matkailuyritysten välillä Venäjällä ja Suomessa. Myös Venäjän Karjalaan on perustettu uusia korkeatasoisia matkailuyrityksiä, joten meillä on täysi työ kilpailukykymme säilyttämisessä. Olemme olleet jonkin verran mukana Pohjan Akka –projektin järjestämissä tilaisuuksissa. Olemme osallistuneet matkoille Petroskoihin ja Sortavalaan tapaamaan venäläisiä naisyrittäjiä. Venäläisyrittäjät ovat vierailleet myös meillä Pohjois-Karjalan tutustumiskierroksellaan. Niinpä on virinnyt uutta yhteistyötä uusien karjalaisten matkatoimistojen kanssa. Kuluvana vuotena olemme jo saaneet muutamia ryhmiä heidän kauttaan. Nykyään yhteydenpito tapahtuu lähes kokonaan internetissä. Ryhmät maksavat majoituksensa etukäteen, ja muutenkin matkojen järjestäminen on sujunut hyvällä ammattitaidolla.

Haluamme edelleen tehdä yhteistyötä venäläisten matkatoimistojen kanssa ja laajentaa markkinointiamme myös Pietariin. Haluamme myös kehittää yrityksemme palveluita venäläismatkailijoille sopiviksi. Venäjältä löytyy asiakkaita niin hotelleille kuin retkeilymajoillekin, kunhan osaamme kohdistaa markkinoinnin oikein.



Пирьё Тёррёнен
Предприниматель
«Jokipirtin Majatalo»

ТУРБАЗА «JOKIPIRTIN MAJATALO» ПРИНИМАЕТ ТУРИСТОВ ИЗ РОССИИ УЖЕ 15 ЛЕТ

Когда мы в 1986 году основали турбазу «Jokipirtin Majatalo», большинство приезжающих из-за рубежа отдыхающих составляли немцы. Сегодня, в XXI веке, большинство иностранных постояльцев – россияне. Здесь мне хочется рассказать, как мы начинали и что изменилось за последние 15 лет.

НАЧАЛО

В начале 90-х годов, с первым опытом в туристическом бизнесе нам стало ясно, что клиентов хватает лишь с начала лета и вплоть до глубокой осени, а вот зимой и весной люди путешествует очень мало. Как привлечь клиентов в межсезонье?

Мы обратили взор на ближайших соседей – Россию. Ведь граница от нас всего в 50 км и до ближайшего пограничного перехода Ниирала 100 км. Коммунизм в России захирел и простые граждане получили возможность путешествовать по западным странам. Мы поняли, что Россия для нас безграничный рынок.

У нас по соседству один предприниматель уже некоторое время принимал группы туристов из России. И вот мой муж отправился с ним весной 1993 года в Петрозаводск делать маркетинг. Надо отметить, что в то время качество дорог в весеннюю распутицу оставляло желать лучшего, столовые в российской Карелии были редкостью и что мужчины знали лишь нескольких слов по-русски. Тем не менее они отважно отправились в путь. В Петрозаводске со своими рекламными буклетами в руках они заявились в одно туристическое агентство. Директор фирмы говорил только на русском и немецком языках, но ему на помощь пришел сотрудник, отлично владеющий финским,

так как это был язык его отца: "Спасибо, мы действительно хотели бы привозить школьные и шопинг-группы в Йоэнсуу, если только Вы сможете организовать нам посещения школ и приглашения для групп."

Так это и началось. Мы организовывали посещения школ, выступления хоровых коллективов и танцевальных групп, а также делали им приглашения. Конечно, для этого нужно было сделать массу телефонных звонков, много времени уходило на согласование программы поездки, которая удовлетворяла бы обе стороны. Русские не прочь были получать гонорар за выступления и бесплатное школьное питание, но их пожелания не всегда удавалось удовлетворить. Поначалу группы из Петрозаводска и Пряжи останавливались на ночлег в соседней фирме, а к нам приходили питаться.

Познакомившись таким образом с нашим домом, они потом стали заказывать ночлег и у нас. Иногда группы были настолько многочисленными, что даже все дополнительные спальные места были заняты. Весной приезжали группы школьников, а в декабре-январе шопинг-группы. Выяснилось, что группы отправлялись в путешествие с весьма скромным бюджетом, и зачастую они экспромтом пытались выторговать дополнительные услуги вроде обслуживания праздничного ужина или "маленького рождества". Довольно часто им удавалось нас уговорить, мы оформляли это как расходы на маркетинг или как специальное предложение. Клиенты были рады и довольны, ведь многие из них в первый раз были в Финляндии и простым жителям Республики Карелия у нас все казалось роскошью. Экономия дорожных расходов продолжалась еще долго.

МЕЖКУЛЬТУРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ

Наладив сотрудничество с туристическими агентствами из Петрозаводска и Пряжи, мы стали принимать российские группы в межсезонье. И хотя в группах всегда был переводчик, у нас конечно же, появилось желание самим учить русский язык и мы оба записались на начальные курсы русского языка, где научились читать русские буквы и выучили наиболее важные для обслуживания фразы. Одновременно мы пользовались возможностью употреблять выученные слова в кругу и с ободрения наших гостей. Один переводчик каждый раз задавал мне выучить несколько новых слов, не забывая в следующий свой приезд проверить задание. Это было очень увлекательно. Впрочем, многие наши постояльцы в той или иной степени владели финским языком и стремились его использовать. Часть из них научились языку дома от родителей или бабушек и дедушек, другие ходили на курсы финского языка в школе. Даже в группе из Беломорска, что на Белом море, были знающие финский язык. Молодежь же чаще говорила на английском. Благодаря всему этому я получила возможность на практике убедиться в различиях между финской и русской культурами, которые я изучала на курсах интернационализации бизнеса.

Нашу трехзвездочную турбазу туристы из Карелии воспринимали как настоящий отель. Особенно отмечали "мягкие подушки и полотенца (!?)". Очень нравились им и

блюда домашней кухни, а вот школьники просили спагетти и пиццу. Конечно же, готовила и это.

Когда женщины входили в дом, они восклицали: "Красиво!". Наша скромная кухня вызывала у них восхищение. Многие хотели сфотографироваться у открытой посудомоечной машины.

Работать с турагентствами нужно было немного привыкнуть. Если с одним агентством все детали согласовывались заранее и потом все происходило точно по плану и в срок, то руководитель группы из второго агентства обычно делал заказ, изъясняясь по телефону на смеси карельского, финского и русского языков, в которой очень трудно было разобраться (это наша вина, коль не владели русским языком). Они могли многократно поменять дату заезда и обычно приезжали с опозданием. Однажды они вообще не приехали и забыли нас поставить в известность об этом. Они пытались торговаться, а по прибытии получить дополнительные услуги за ту же цену. Один раз, когда я не согласилась снизить стоимость питания, руководитель группы даже сказал: "Ну, приготовь еду похуже". Однако, надо отдать им должное, у них никогда не было претензий, когда накладки случались по нашей вине. В ответ на наши извинения они просто отвечали "ничего" и обычно все равно оставались очень довольными.

В начале мы предлагали размещение только через туристическое бюро в Йоэнсуу, через него же велись и все расчеты. Позже мы стали напрямую работать с российскими турагентствами и плату за проживание стали вносить руководители групп при заезде. С этим никогда проблем не возникало, мы всегда получали по счету за исключением разве что одного раза. Анекдотичным был способ оплаты одной руководительницы группы. Одну пачку купюр она вытащила из своей обуви, вторую из-за пазухи и третью из-под юбки; в пачках были купюры в 10 и 50 марок (дело было во еще во времена финской марки). Когда позднее стали приезжать на своих машинах семьи и небольшие мужские компании, мы столкнулись с предложениями "вещественной оплаты". Оплату алкоголем и сигаретами мы отвергали категорически. А вот однажды, поздно вечером, на пороге возник мужчина с четырехкилограммовым замороженным судаком в руках и на карельском диалекте попросил место для ночлега, предлагая судака в качестве оплаты. Конечно же, мужчину с судаком ночевать на улице было не оставить.

Мы узнали, что русские сентиментальные, радушные люди, живущие настоящим. Им важно, чтобы было время посидеть вместе, попеть вечером у костра или за столом. Причем хозяин и хозяйка непременно должны участвовать в пении. Они желают обсуждать семейные дела и смысл жизни. У них должна быть возможность выпить традиционную рюмку водки, хотя у заведения нет разрешения на продажу алкоголя. При этом хозяин с хозяйкой, хотя они и единственные работники заведения, тоже непременно должны чокнуться вместе со всеми. На этот случай я всегда наливаю себе за столом в рюмку воды. Сначала русским трудно было уяснить, что у нас семейное предприятие, где нет директора, а

всю работу выполняют владельцы. Когда мы подавали на стол, они говорили: "Хозяева, что вы все суетитесь, давайте, садитесь за стол!" Прощание, даже после всего двух дней пребывания – всегда очень волнительная церемония: обнимание по многу раз, прощальные речи, слезы ручьем и фотографирование с владельцами. Это то, что придает нам силы и желание работать.

Приятным открытием для нас стало примерное поведение русских школьников. Они слушаются учителя, аккуратно едят и подходят к нам поговорить по-английски или по-фински. Они радушные и мы часто бываем растроганы, когда они хотят нам преподнести подарок. И мы научились припасать для каждого ученика небольшой сувенир. Комнаты после них чище, чем после финских школьных групп, как это ни прискорбно признавать. Многие приглашают нас к себе переночевать, если мы будем в России.

Наша сауна на берегу и прорубь зимой пользуются большой популярностью среди российских туристов. Они непременно хотят сходить в сауну вечером, даже если днем побывали в бассейне. Один раз я услышала такое объяснение: "Мы здесь наслаждаемся горячей водой, потому что в Петрозаводске ее не было всю зиму."

Автотуристы не всегда заказывают ночлег заранее, просто появляются среди ночи и спрашивают, есть ли возможность переночевать. И бывают очень благодарны, если перед отходом ко сну найдется еще и ужин.

СПАД

На рубеже тысячелетий в России произошел обвал рубля, вступили в силу различные таможенные пошлины и постановления. Карельским туристическим агентствам стало слишком дорого привозить группы в Финляндию. Школьные группы они начали отправлять в Санкт-Петербург на экскурсии, а группы за покупками привозить в Йоэнсуу только на один день. После смены тысячелетий у нас побывали лишь считанные группы и одиночные туристы. Даже если группа приезжала, то со своим постельным бельем и еду они готовили сами, чтобы проживание обошлось им как можно дешевле.

СЕГОДНЯ – НОВЫЕ ПЛАНЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

В последнее время между Северной Карелией и Республикой Карелия наметились новые формы сотрудничества. Благодаря ряду проектов активизировались контакты между российскими и финскими туристическими агентствами и фирмами. В Республике Карелия появились новые высококлассные турагентства, поэтому сейчас у нас полно дел, чтобы поддержать конкурентоспособность нашего предприятия на должном уровне. На протяжении некоторого времени мы участвовали в мероприятиях проекта «Pohjan Akka», ездили в Петрозаводск и Сортавалу налаживать контакты с женщинами-предпринимателями. Российские предприниматели тоже побывали у нас в ходе ознакомительной поездке по Северной Карелии. Так завязалось много новых контактов с

турагентствами Карелии и в текущем году мы уже приняли несколько групп. Сегодня мы общаемся в основном по интернету. За размещение группы рассчитываются предоплатой и во всем остальном поездки организуются на хорошем профессиональном уровне.

Мы будем продолжать сотрудничать с туристическими агентствами России и расширять свой рынок в направлении Санкт-Петербурга. Будем также ориентировать свои услуги на российских туристов. В России можно найти постояльцев и в отели, и на турбазы, надо только правильно выделить свою целевую группу.

москва –
столица

Markku Kivinen
Johtaja
Aleksanteri-instituutti
Helsingin yliopisto

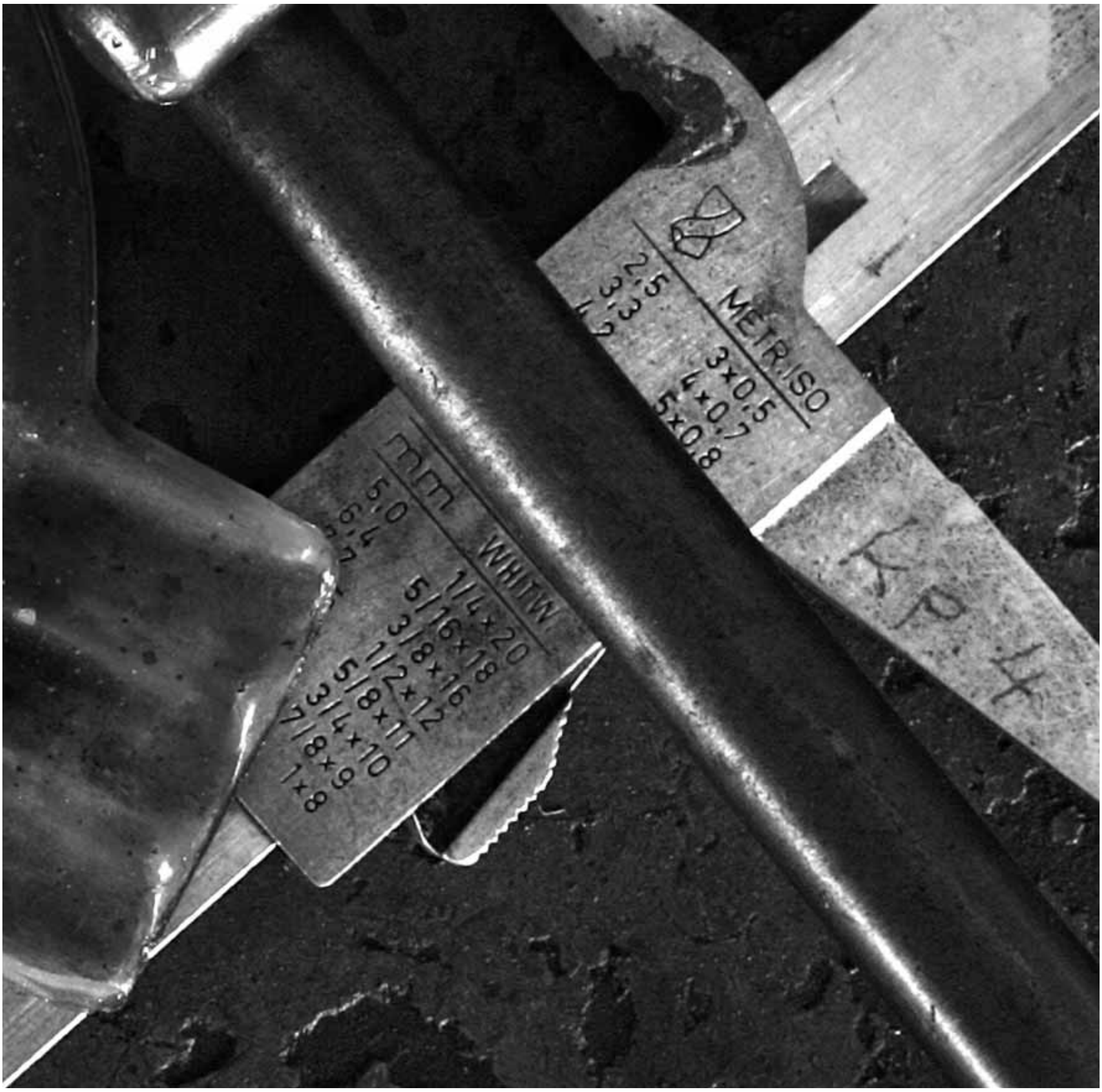
VENÄLÄISEN YHTEISKUNNAN PELISÄÄNNÖT

Jokainen joka on joskus pelannut joukkuepeliä muistaa vanhan yleisöherjan:
- Pena! Tuu pois sieltä, siellä on peli menossa!
Yleensä se liittyy tilanteeseen, jossa Pena ei pääse mukaan pelin kulkuun, vaan töpeksii omissa kuvioissaan. Jotta suomalaiselle yrittäjälle ei kävisi näin Venäjän kentällä, on syytä tietää, mitä peliä pelataan, mitkä ovat säännöt ja minkälaiset joukkueet kuvioitaan rakentavat.

Yhteiskuntajärjestelmän muutos oli ikään kuin muutos pesäpallosta jalkapalloon. Oman, venäläisille tutuksi tulleen suunnitelmatalouden pelisäännöt vaihtuivat kansainvälisen markkinatalouden sääntöihin. Joukkueet olivat kuitenkin aluksi samat. Sama väki meni töihin samoihin firmoihin ja samoihin virastoihin, mutta organisaatioiden tavoitteet ja pelisäännöt olivat menneet uusiksi. Pesäpallojoukkueet eivät pärjänneet jalkapallon osaajien kanssa. Yritykset eivät osanneet orientoitua voiton tekemiseen markkinoilla vaan jatkoivat asioiden junailua hankkimalla resursseja valtiolta päin. Kun kaikki meni yhä huonommin, rakennettiin yhä enemmän yritysten välisiä verkostoja, joiden avulla oli ennen selvitty suunnitelmatalouden pullonkauloista. Yritykset velkaantuivat, transaktiot eivät tapahtuneet rahassa vaan jonkinlaisessa virtuaalitaloudessa, jossa pahimmassa tapauksessa tulos oli koko ajan miinusmerkkinen, mutta toiminta jatkui entisessä laajuudessa. Pelisääntöjä yritettiin selkiyttää säätämällä konkurssilaki, jota ei pantu toimeen. Lopulta koko talous romahti vuonna 1998. Virtuaalisesti talous oli näyttänyt koko ajan hyvältä, vaikka yritykset olivat kauan sitten sotkeutuneet omiin jalkoihinsa. Jalkapalloa oli liian pitkään mätkitty pesäpallomailoilla.

Putinin kauden suurin merkitys pitkällä tähtäimellä saattaa olla yhteiskunnan pelisääntöjen selkiyttämisessä. Liiketoiminta on alkanut olla askel askeleelta yhä enemmän todellista bisnestä. Ei ole sattumaa, että kaikista läntisistä tahoista myönteisimmin Venäjän kehitykseen suhtautuvat juuri liikemiehet, eivät vain meillä Suomessa vaan ylipäätään Euroopassa.

Virallisten sääntöjen ohella venäläisessä liiketoiminnassa on kuitenkin myös epävirallisia sääntöjä. Venäläinen yhteiskuntatieteilijä Alena Ledeneva puhuu krugovaja poruka -perinteestä. Venäjällä on totuttu toimimaan yhteistuumin, silloin kun viralliset organisaatiot eivät toimi, asiat hoidetaan epävirallista tietä ja erilaisten verkostojen kautta. Mikään ei toimi, mutta kaikki järjestyy, kuten on tapana tode-



ta. Jalkapallon säännöt ovat kaikille samat, mutta jokaisella joukkueella on oma pelityylinsä. Venäläisen yhteiskunnan ymmärtämisen kannalta ei ole syytä katsoa vain muodollisia sääntöjä vaan nimenomaan pelityyliä, epävirallisia sääntöjä ja toimintatapoja.

Roomassa roomalaisten tavalla, mutta asia ei kuitenkaan ole niin yksinkertainen. Virallisten sääntöjen ja epävirallisten toimintatapojen yhteensovittaminen asettaa erilaisille toimijoille myös monenlaisia ongelmia. Pahimmillaan korruptio toimii yhteensovittamisen mekanismina ja rehellinen yrittäjä kärsii. Korruption voittaminen Venäjällä edellyttää nimenomaan pelisääntöjen selkiyttämistä yksityisen liiketoiminnan ja valtion roolin suhteen. Tämä on kova haaste, kun vaalit on pidetty. Ulkomaisilta yrittäjien täytyy puolestaan riittävässä määrin perehtyä venäläisten pelityyliin, muuten voi käydä, kuten suomalaisessa jalkapallossa. ”Peli oli hyvä, vain maalit jäivät puuttumaan”.

Маркку Кивинен
Директор
Александровский институт
Университета Хельсинки

ПРАВИЛА ИГРЫ В РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ

Каждый, кто когда-то увлекался командными играми, помнит старую подначку болельщиков: "Пентти! Уйди, не мешай людям играть!" Обычно ее выкрикивают, когда Пентти не поспевает за ходом игры, а только срамится, пытаясь что-то изобразить. Чтобы финские предприниматели не выглядели так же на российском "игровом поле", стоит знать, во что там играют, каковы правила и какие команды задают тон игры.

Смена общественного строя была подобна переключению с бейсбола на футбол. Собственные, хорошо знакомые русским правила планового хозяйства были заменены международными правилами рыночной экономики. Хотя сначала команды были те же. Те же самые люди шли на работу на те же самые предприятия и организации, но цели и правила игры уже сменились. "Бейсбольные команды" не могли соперничать с профессиональными "футболистами". Предприятия не смогли переориентироваться на получение рыночной прибыли, а по-прежнему продолжали лепить товары и услуги, выбивая фонды у государства. С ухудшением ситуации предприятия стали объединять во взаиморасчетные сети, как это было принято во времена плановой экономики для "расшивки" узких мест. Задолженность предприятий росла, взаиморасчеты происходили не наличными средствами, а по каким-то виртуальным схемам, согласно которым, в худшем случае, результат хозяйственной деятельности все время был отрицательным, но предприятие продолжало свою деятельность в прежних масштабах. Правила игры пытались скорректировать, приняв закон о банкротстве, который на практике не работал. В конце концов вся экономика обвалилась в 1998 году. Виртуально экономика все время выглядела неплохо, хотя предприятия давным-давно "запутались в своих ногах". Слишком долго "футбольный мяч гоняли бейсбольными битами".

Самый главный результат правления Путина в долгосрочной перспективе должно быть заключается в прояснении правил игры.

Хозяйственная деятельность шаг за шагом стала превращаться в реальный бизнес. Не случайно, что из всех западных институтов именно представители бизнеса, и не только у нас в Финляндии, но и во всей Европе, наиболее положительно относятся к происходящим в России переменам.

Однако помимо официальных в российском бизнесе есть и неписанные правила. Российский социолог Алена Леденева указывает на традиции круговой поруки. В России привыкли работать сообща – когда решить вопросы официальным путем невозможно, их решают неофициально, через сеть личных связей. Как принято говорить: "Ничто не работает, но все можно решить." Правила игры в футбол для всех одинаковы, но каждую команду отличает свой стиль игры. Чтобы понять российское общество, надо рассматривать не только формальные правила, а именно "стиль игры" – неписанные правила и формы отношений.

Как говорится, "в Риме – по римским канонам", но не все так просто. Сочетать официальные правила с неофициальными формами отношений во многом проблематично. В худшем случае механизмом сочетания служит коррупция, отчего страдают честные предприниматели. Чтобы победить коррупцию в России, надо прояснить "правила игры" для частного бизнеса и государства. Это непростая задача, встающая сразу после выборов. Иностранных предпринимателей, в свою очередь, надо в достаточной мере обучать "русскому стилю игры", хотя может получиться как в финском футболе: "Игра замечательная, голов только не хватает."

Валентина Афанасьева
Преподаватель

ГЛАВНОЕ - ПОНИМАТЬ ДРУГ ДРУГА

В совместной деятельности главное - научиться понимать друг друга. Я не имею в виду знание языка, хотя это тоже очень важно. Зачастую камнем преткновения являются не различия в подходах к предпринимательству, несовершенство российского законодательства или сложности в таможенных формальностях, а существующие предвзятые и стереотипные представления друг о друге.

Почему это важно? Потому что за любым бизнесом, за любыми контактами стоят живые люди. Наиболее общие представления у финнов таковы, что россияне эмоциональны, многословны, не слишком пунктуальны и не переусердствуют... Россияне, в свою очередь, считают финнов малоразговорчивыми, эмоционально холодными, усердными трудягами и честными до наивности. Что бы мы об этом ни думали, и в стереотипных представлениях есть доля правды.

Когда мне приходилось в различных проектах и образовательных программах обсуждать эти вопросы с финскими и российскими предпринимателями, то мы все вместе часто приходили к такому мнению, что действительно у россиян и в бизнесе преобладают эмоции. Что делать, ”душа горит”! А знаменитая финская ”сису” (недаром и тягач так называется)! Никакой словарный перевод этого слова не способен передать степень упорства в достижении цели.

Но нет таких свойств, которые нельзя было бы хоть в какой-то мере повернуть на пользу, не говоря уже об их консолидации. Россияне действуют более рискованно, но они смелее выходят на международный рынок. И здесь финская расчетливость и осторожность вполне могла бы помочь избежать ненужных рисков. В общем, как у Пушкина: ”Лед и пламень не так различны меж собой...”. Если соединить казалось бы несоединимое, то что-то обязательно должно получиться. Главное, не

”заклиниваться” на каких-то отдельных свойствах и различиях, от этого нет никакой пользы.

Гораздо важнее помнить, что предпринимательство в современном виде в России все еще находится в стадии развития. И менталитет, сложившийся за период командно-административной системы, не может измениться в одночасье. Различия, прежде всего, касаются отношения к собственности вообще, к деньгам, самостоятельной деятельности, инициативности и т.п. Это проявляется не только в партнерских связях, но и во взаимоотношениях с российскими клиентами, которые еще только учатся быть клиентами. Идет процесс перехода из состояния административной подчиненности к возможностям выбора.

Процесс демократизации идет медленно. Жизнь требует изменений в менталитете, и это далеко не безболезненный процесс. Он напоминает маятник, когда люди стараются как можно быстрее отбросить все старое, но их ”заносит” в прямо противоположную сторону. Я назвала бы нынешнее состояние смятением ”раненного менталитета”: опять что-то не так!

Без учета таких фоновых знаний трудно наладить хорошие партнерские взаимоотношения. Тем не менее процесс перемен идет, надо надеяться, что он необратим, но он требует и от самих россиян, и от их партнеров терпения, терпения и еще раз терпения!

Valentina Afanasjeva
Kouluttaja

TÄRKEINTÄ ON YMMÄRTÄÄ TOINEN TOISTAAN

Yhteistoiminnassa on tärkeintä oppia ymmärtämään toinen toistaan. En tarkoita tällä kielen ymmärtämistä, vaikka sekin on hyvin tärkeää. Kompastuskivenä ei usein ole niinkään erilainen lähestymistapa yrittäjyyteen, venäläisen lainsäädännön puutteellisuus tai monimutkaiset tullimuodollisuudet vaan olemassa olevat stereotyyppiset ennakkomielikuvat toinen toisesta.

Miksi tämä on niin tärkeää? Siksi, että elävät ihmiset seisovat kaiken liiketoiminnan ja kaikkien kontaktien takana. Suomalaisten keskuudessa on vallalla käsitys, jonka mukaan venäläiset ovat tunteellisia ja puheliaita mutta eivät kovinkaan täsmällisiä tai turhan ahkeria. Venäläiset puolestaan pitävät suomalaisia vaiteliaina, tunne-elämältään kylminä, antaumuksellisina raatajina, jotka ovat naiiviuteen asti rehellisinä. Olipa tuosta mitä meiltä tahansa, myös stereotyyppisissä käsityksissä on totuuden hiven.

Kun olen saanut pohtia näitä kysymyksiä useissa projekteissa ja koulutusohjelmissa suomalaisten ja venäläisten yrittäjien kanssa, olemme yhdessä usein tulleet siihen johtopäätökseen, että venäläisillä tunteet ovat todellakin myös busineksessa vallalla. Minkäs teet, kun ”sielu palaa”! Ja entäpä kuuluisa suomalainen sisu (syystäkin kuorma-autolle on annettu sama nimi)! Sitä päämäärätietoisuuden määrää, mitä sisu kuvaa, ei pysty yhdellä sanalla välittämään.

Ei ole kuitenkaan olemassa ominaisuuksia, joita ei voisi edes jossain määrin kääntää eduksi, puhumattakaan niiden yhdistämisestä. Venäläiset ottavat toiminnassaan enemmän riskejä ja he ovat rohkeampia lähtemään kansainvälisille markkinoille. Suomalaisten harkitsevaisuus ja varovaisuus voisivat tässä taas hyvinkin auttaa välttämään tarpeettomia riskejä. Ylipäätään voi Pushkinin tavoin todeta: ”Tuli ja jää eivät ole keskenään niin erilaisia”. Jos yhdistää sellaista, mikä vaikuttaa mahdottomalta yhdistää, lopputuloksena syntyy varmasti jotakin. Tärkeintä on, ettei juutu mihinkään yksittäisiin ominaisuuksiin tai eroihin, sillä siitä ei ole mitään hyötyä.

Paljon tärkeämpää on muistaa, että nykymuotoinen yrittäjyys on Venäjällä yhä vielä kehittymässä. Mentaliteetti, joka syntyi komentotalouden aikana, ei voi muuttua hetkessä. Ennen kaikkea tämä koskee suhdetta omaisuuteen yleensä, rahaan, itsenäiseen toimimiseen, aloitekykyisyyteen ja niin edelleen. Tämä ilmenee paitsi yhteistyössä myös asiakassuhteissa venäläisten kanssa, jotka vasta opettelevat asiakkaana olemista. On menossa siirtymävaihe hallintoalamaisuudesta valinnanvapauteen.

Demokratisoitumisprosessi etenee hitaasti. Elämä edellyttää mentaliteetin muutosta ja se on kaikkea muuta kuin kivuton prosessi. Tilanne muistuttaa heiluria: ihmiset yrittävät mahdollisimman nopeasti päästä eroon kaikesta vanhasta, mutta samalla heitä

vedetään päinvastaiseen suuntaan. Kutsuisin nykytilannetta ”haavoitetun mentaliteetin hämmingiksi”: taas jokin tuntuu olevan vialla!

Jos tätä taustatietoutta ei ota huomioon, on vaikea rakentaa hyviä yhteistyösuhteita. Kaikesta huolimatta muutosprosessi etenee. Pitää vain toivoa, että se on peruuttamaton, sillä se vaatii sekä venäläisiltä itseltään että myös heidän yhteistyökumppaneiltaan kärsivällisyyttä, kärsivällisyyttä ja vielä kerran kärsivällisyyttä.

TIETOLÄHTEITÄ

Venäjän liiketoiminnan koulutus- ja tukiorganisaatioita

Finpro
www.finpro.fi

Finnvera
www.finnvera.fi

Joensuun seudun kehittämisyhtiö
www.josek.fi

Joensuun Tiedepuisto
www.carelian.fi

Joensuun yliopisto
www.joensuu.fi

Itä-Suomen Businessedustusto
www.eastfinland.ru/fi

Nefco
www.nefco.fi

Nib
www.nib.int/en/index.html

Nopef
www.nopef.com/finska/index.htm

Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu
www.pkamk.fi

Pohjois-Karjalan kauppakamari
www.nk.chamber.fi

Suomalais-venäläinen kauppakamari
www.finruscc.fi

Suomi-Venäjä-Seura
www.venajaseura.com

Tekes
www.tekes.fi

Te-keskus
www.te-keskus.fi

Tuotteiden ja palveluiden markkinointi Venäjällä

Markkinatutkimukset ja liiketoimintakumppanihaut

Finpro
www.finpro.fi

Itä-Suomen Business-edustusto
www.eastfinland.ru/fi

Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu
www.pkamk.fi

Messut

www.eventseye.com
www.rusfintrade.ru
www.expoweb.ru

Sertifiointi

SGS Oy
www.fi.sgs.com/fi

Inspecta Oy
www.inspecta.fi

Tavaramerkin kansainvälinen rekisteröinti

Patentti ja rekisterihallitus
www.prh.fi/fi/tavaramerkit/kvrekisteroinnit.html

Tulli ja raja

Suomen tulli
www.tulli.fi

Venäjän tulli
www.customs.ru/en

Suomen rajavartiolaitos
www.raja.fi

Venäjän rajavartiolaitos
fps.ru

Muita tietolähteitä

Aleksateri-instituutti
www.helsinki.fi/aleksanteri

Elinkeinoelämän keskusliitto
www.ek.fi/www/fi/yritysten_kansainvalistyminen

Elinkeinoelämän tutkimuslaitos
www.etla.fi/julkaisuhaku.php

Pohjoisen ulottuvuuden tutkimuskeskus
www.lut.fi/nordi/fin/julkaisut

Rusgate
www.rusgate.com

Russiainfo
tatiana.aleksanteri.helsinki.fi

Sitra
www.sitra.fi

Suomen Pankki
www.bof.fi/bofit/tutkimus/kirjat

Suomi-Venäjä-Suomi sanakirja
www.ilmainensanakirja.fi

Venäjän kaupallinen edustusto Suomessa
www.rusfintrade.ru

Venäjän tilastokeskus
www.gks.ru/wps/portal/english

Hakupalveluita

www.altervista.ru
www.aport.ru
www.rambler.ru
www.ru
www.yandex.ru

ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ

Организации в области обучения и поддержки бизнеса в России

Finpro
www.finpro.fi

Finnvera
www.finnvera.fi

Joensuun seudun kehittämisyhtiö
www.josek.fi

Joensuun Tiedepuisto
www.carelian.fi

Joensuun yliopisto
www.joensuu.fi

Itä-Suomen Busines -edustusto
www.eastfinland.ru/fi

Nefco
www.nefco.fi

NIB
www.nib.int/en/index.html

Nopef
www.nopef.com/finska/index.htm

Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu
www.pkamk.fi

Pohjois-Karjalan kauppakamari
www.nk.chamber.fi

Suomalais-venäläinen kauppakamari
www.finruscc.fi

Suomi-Venäjä-Seura
www.venajaseura.com

Tekes
www.tekes.fi

Te-keskus
www.te-keskus.fi

Маркетинг продукции и услуг в России

Исследования рынка и поиск партнеров

Finpro
www.finpro.fi

Itä-Suomen Business-edustusto
www.eastfinland.ru/fi

Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu
www.pkamk.fi

Выставки

www.eventseye.com
www.rusfintrade.ru
www.expoweb.ru

Сертификация

SGS Oy
www.fi.sgs.com/fi

Inspecta Oy
www.inspecta.fi

Международная регистрация товарной марки

Patentti ja rekisterihallitus
www.prh.fi/fi/tavaramerkit/kvrekisteroinnit.html

Таможенное оформление и пересечение границы

Suomen tulli
www.tulli.fi

Venäjän tulli
www.customs.ru/en

Suomen rajavartiolaitos
www.raja.fi

Venäjän rajavartiolaitos
fps.ru

Другие источники информации

Aleksanteri-instituutti
www.helsinki.fi/aleksanteri

Elinkeinoelämän keskusliitto
www.ek.fi/www/fi/yritysten_kansainvalistyminen

Elinkeinoelämän tutkimuslaitos
www.etla.fi/julkaisuhaku.php

Pohjoisen ulottuvuuden tutkimuskeskus
www.lut.fi/nordi/fin/julkaisut

Rusgate
www.rusgate.com

Russiainfo
tatiana.aleksanteri.helsinki.fi

Sitra
www.sitra.fi

Suomen Pankki
www.bof.fi/bofit/tutkimus/kirjat

Suomi-Venäjä-Suomi sanakirja
www.ilmainensanakirja.fi

Venäjän kaupallinen edustusto Suomessa
www.rusfintrade.ru

Venäjän tilastokeskus
www.gks.ru/wps/portal/english

Поисковые системы

www.altervista.ru
www.aport.ru
www.rambler.ru
www.ru
www.yandex.ru

VENÄJÄ VETÄÄ Näkökulmia yritysten Venäjä - yhteistyöhön

Притяжение российского рынка

Эксперты и предприниматели о сотрудничестве

Kansainvälistä liiketoimintaa aloittelevan tai sitä jo harjoittavan yrityksen kannattaa selvittää, millaisia liiketoimintavaihtoehtoja lähinaapurimme Venäjä nykyisin tarjoaa. Venäjä on valtavien mahdollisuuksien maa, jonka talouskehitys on pysynyt kasvusuunnassa ja vakaana jo useita vuosia.

Liiketoiminnan laajentamista Venäjälle ei tarvitse aloittaa yksin. Myös julkisella sektorilla on useita organisaatioita ja niiden hallinnoimia hankkeita, jotka tarjoavat apuaan Venäjälle suuntautuvan liiketoiminnan aloittamisessa ja sen kehittämisessä. Tämä kirja esittelee monipuolisesti kokeneiden yrittäjien sekä suomalaisten ja venäläisten asiantuntijoiden näkemyksiä Venäjän nykytilanteesta, sen tarjoamista mahdollisuuksista sekä suomalaisten ja venäläisten yhteistyöstä.

Участникам ВЭД и предприятиям, еще только выходящим на международные рынки, полезно знать, какие сегодня возможности для этого имеются в России–стране с громадным потенциалом, экономика которой устойчиво растет на протяжении уже ряда лет.

Выходить на российский рынок не обязательно в одиночку. Существует ряд государственных и муниципальных организаций, а также множество координируемых ими проектов, которые оказывают предприятиям поддержку в развертывании и расширении деловой активности в России. Настоящая книга обобщает мнения имеющих такой опыт финских предпринимателей, финских и российских специалистов о текущей ситуации в России, открывающихся возможностях и финско-российском сотрудничестве.

Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulun julkaisuja
C: Tiedotteita, 31

ISBN 978-951-604-078-6
ISSN 1237-5977
ISBN 978-951-604-079-3 (PDF)
ISSN 1797-1705 (PDF)