

Seija Rätty

VENÄLÄISTEN  
KIINTEISTÖNOMISTUS  
SAVONLINNAN SEUDULLA

Opinnäytetyö  
Liiketalouden koulutusohjelma


Toukokuu 2013




**MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU**

Mikkeli University of Applied Sciences

## KUVAILULEHTI

 <b>MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU</b> Mikkeli University of Applied Sciences	<b>Opinnäytetyön päivämäärä</b>  24.05.2013		
<b>Tekijä(t)</b> Seija Rätty	<b>Koulutusohjelma ja suuntautuminen</b> Liiketalouden koulutusohjelma		
<b>Nimeke</b> Venäläisten kiinteistönomistus Savonlinnan seudulla			
<b>Tiivistelmä</b>  <p>Opinnäytetyön tarkoituksena on saada selville kuinka paljon venäläiset ovat ostaneet ja omistavat asuin- ja lomarakennuspaikkoja Savonlinnan seutukunnalla vuosina 2007 - 2011. Toisena tavoitteena on tutkia mahdollisuuksia kuinka alueella kiinteistön omistavat venäläiset saataisiin kiinnittymään alueen elinkeinoelämään. Tutkimusaiheita lähestytään tutkimalla kaupparekisteriotteita tarkasteluajalta ja tutkimalla verkostoitumista. Kehittämistehtävänä työssä on edistää toimeksiantajan Saimaa Business Clubin jäsenhankintaa.</p> <p>Työssä tarkastellaan verkostoitumista ja yhdistyksen jäsenhankintaa, koska ne ovat merkittävässä roolissa, kun pyritään herättelemään paikallisten ja venäläisten toimijoiden yhteistyötä ja lisäämään yhdistyksen jäsenmäärää. Työssä annetaan myös kehitysehdotuksia toimeksiantajan jäsenhankintaprosessia varten.</p> <p>Tutkimusaineisto koottiin Maanmittauslaitoksen kaupparekisteriotteista koskien ulkomaalaisten ostamia asuin- ja lomarakennuspaikkoja vuosina 2007 - 2011. Otualueena on kahdeksan kuntaa Savonlinnan seutukunnalla: Enonkoski, Kerimäki, Kesälahti, Punkaharju, Puumala, Rantasalmi, Savonlinna ja Sulka-va. Kaupparekisteriotteista koottujen tietojen perusteella laskettiin keskiarvoja ja niitä tulkitsemalla arviointiin lähitulevaisuuden muutoksia. Tulosten tulkinnessa käytettiin kvantitatiivisia menetelmiä.</p> <p>Tulosten perusteella on nähtävissä, että asuin- ja lomarakennuspaikkojen myynti venäläisille on lievässä laskusuhdanteessa. Tarkastelujakson ajalta vuosi 2007 on ollut selkeästi huippuvuosi myyntimäärien suhteen, jonka jälkeen suunta oli laskeva. Nousua oli nähtävissä jälleen vuonna 2010, mutta suunta kääntyi jälleen laskuun vuonna 2011.</p> <p>Jatkossa voitaisiin tutkia kuinka venäläiset ovat sijoittuneet seutukunnalle, miten rakennuspaikkojen myynti kehittyy seutukunnalla, tuleeko vapaa-ajan asukkaista vakituisia asukkaita ja syntyykö verkostoitumisen avulla seutukunnalle lisää työpaikkoja.</p>			
<b>Asiasanat (avainsanat)</b> Jäsenhankinta, Savonlinna, venäläiset, verkostoituminen			
<b>Sivumäärä</b> 46 s. + liitteet 2 s.	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"><b>Kieli</b> Suomi</td> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"><b>URN</b> URN:NBN:mamk-opinn2013B3020</td> </tr> </table>	<b>Kieli</b> Suomi	<b>URN</b> URN:NBN:mamk-opinn2013B3020
<b>Kieli</b> Suomi	<b>URN</b> URN:NBN:mamk-opinn2013B3020		
<b>Huomautus (huomautukset liitteistä)</b>			
<b>Ohjaavan opettajan nimi</b> Kirsti Kurki	<b>Opinnäytetyön toimeksiantaja</b> Saimaa Business Club		

## DESCRIPTION

 <p><b>MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU</b> Mikkeli University of Applied Sciences</p>		<b>Date of the bachelor's thesis</b>  24 May 2013
<b>Author(s)</b> Seija Rätty	<b>Degree programme and option</b> Degree Programme in Business Management Bachelor of Business Administration	
<b>Name of the bachelor's thesis</b> Russian property ownership in Savonlinna region		
<b>Abstract</b>  The purpose of this thesis was to find out how many properties and building sites have been bought by Russians in Savonlinna region during 2007 - 2011, including both years. The second purpose was to find out how these Russian property owners could be committed to the business life in Savonlinna region. The topic is approached by investigating extracts from the Business Register of Finland and by studying the basics of networking. Furthermore, this thesis aims at developing and promoting the recruitment of new members for Saimaa Business Club.  This study examines networking and club recruitment because they possess a significant role in creating and launching co-operation between the local and Russian players and increasing the number of club members. This thesis also gives suggestions for improving the recruitment of new club members to the commissioner, Saimaa Business Club.  The data was collected by using extracts from the Business Register of the National land survey of Finland. The extracts were selected with the criteria of being real estate properties bought during 2007 - 2011 by people who are not Finnish citizens. The sample area covers the following eight municipalities in Savonlinna region: Enonkoski, Kerimäki, Kesälahti, Punkaharju, Puumala, Rantasalmi, Savonlinna and Sulkava. Information was collected from the Business Register extracts to calculate average values and to estimate and predict the changes that would be expected in the short run. Quantitative methods were used to interpret the results.  Based on the results it can be seen that there is a slight recession in the sales of properties to Russians. The peak year of the reference period was year 2007 as for sales volume, but there has been a downward trend ever since. Upturn was experienced in year 2010 but the curve twisted down again in 2011.  Future studies could focus on topics such as how the Russians are located in the region, how the sales of properties develop in the region, are the leisure-time cottage owners becoming permanent residents and will networking create new job opportunities in the region.		
<b>Subject headings, (keywords)</b>  networking, recruitment, Russian people, Savonlinna		
<b>Pages</b> 46 + Appendix 2 pages	<b>Language</b> Finnish	<b>URN</b> URN:NBN:mamk-opinn2013B3020
<b>Remarks, notes on appendices</b>		
<b>Tutor</b> Kirsti Kurki	<b>Bachelor's thesis assigned by</b> Saimaa Business Club	

## SISÄLTÖ

1	JOHDANTO .....	1
1.1	Opinnäytetyön tavoite ja tutkimuskysymys.....	1
1.2	Taustaa opinnäytetyölle .....	1
1.3	Lähtökohdat .....	2
1.3.1	Savonlinnan seudun houkuttelevuus.....	3
1.3.2	Saimaa Business Club.....	6
1.3.3	Saimaa Summit .....	6
1.4	Opinnäytetyön tarkoitus.....	7
2	TUTKIMUSMENETELMÄT.....	8
2.1	Tutkimuksen validiteetti, realibiliteetti ja objektiivisuus .....	9
2.2	Tutkimuksen aikataulu ja kustannukset.....	10
3	KAUPPAHINTAREKISTERIOTTEIDEN KÄSITTELY .....	10
3.1	Havainnot kaupparekisteriotteiden osalta .....	12
3.1.1	Rakennuspaikkojen määrien muutokset Etelä-Savon alueella .....	14
3.1.2	Rakennuspaikkojen muutokset tarkasteltujen kuntien osalta .....	15
3.1.3	Kauppahintojen keskiarvojen muutokset kunnittain.....	21
3.1.4	Neliöhintojen keskiarvojen muutokset .....	25
4	VERKOSTOITUMINEN.....	30
4.1	Mitä verkostoituminen tarkoittaa.....	30
4.2	Miksi yrityksen kannattaa verkostoitua .....	31
4.3	Yrittäjyys verkostotaloudessa .....	32
4.4	Verkostot yritystoiminnassa .....	33
4.5	Verkostotaloudessa uudenlaista yrittäjyyttä .....	35
4.6	Jäsenhankintaprosessi .....	36
5	POHDINTA .....	37
	LÄHTEET .....	44
	LIITTEET	
	1 Ote kiinteistöjen kauppahintarekisteristä	
	2 Ote Maanmittauslaitoksen Karttapaikka-ohjelmasta	

## **1 JOHDANTO**

### **1.1 Opinnäytetyön tavoite ja tutkimuskysymys**

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on aluksi koota toimeksiantajalle osoitteisto, jonka avulla he pystyvät lähestymään venäläisiä vapaa-aikaansa Savonlinnan seutukunnalla viettäviä ihmisiä. Tuon osoitteiston avulla Saimaa Business Clubin, eli toimeksiantajan, on tarkoitus lisätä yhdistyksen jäsenmäärää sekä pyrkiä saamaan venäläisiä business-ihmisiä ja yrityksiä verkostoitumaan Savonlinnan seutukunnalla toimivien yritysten kanssa. Tavoitteena onkin saada seutukunnalla jo muuten aikaansa viettävät ja kiinteistön omistavat venäläiset kiinnittymään alueen elinkeinoelämään.

Oikeanlaisten tutkimusmenetelmien löytäminen on myös opinnäytetyössä ensiarvoisen tärkeää. Väärän tutkimusmenetelmän valinnalla voidaan saada aikaan virheellisiä tuloksia ja tällöin opinnäytetyö ei ole luotettava tutkimus.

Tutkimuskysymyksenä tässä opinnäytetyössä on saada selville kuinka paljon venäläiset ovat ostaneet ja omistavat asuin- ja lomarakennuspaikkoja Savonlinnan seutukunnalla vuosina 2007 – 2011. Tulosten avulla on tarkoitus pyrkiä ennustamaan mihin suuntaan kehitys on menossa, onko kauppojen määrä venäläisille vähentymässä vai lisääntymässä tai pysymässä samalla tasolla. Tavoitteena on lisäksi pohjustaa näiden venäläisten verkostoitumista alueen toimijoiden kanssa, jossa apuna toimisi jäsenyys Saimaa Business Clubissa.

### **1.2 Taustaa opinnäytetyölle**

Saimaa Summit –tapahtuman yhteydessä Savonlinnassa 2011 syksyllä perustettu Saimaa Business Club on yhdistys joka pyrkii edistämään suomalaisten ja venäläisten yritysten ja yksityishenkilöiden välistä yhteistyötä ja liiketoimintamahdollisuuksia. Yhdistyksen toimintakieli on englanti. Yhdistyksessä toimii jo nyt venäläisiä ja suomalaisia yrityksiä ja vaikuttajia, lisäksi jäseniksi toivotaan ja haetaan myös Savonlinnan seudulla vapaa-aikaansa viettäviä business-ihmisiä. Saimaa Business Club haluaa tietenkin tavoittaa nämä ihmiset.

Maanmittauslaitoksella on kattavat tiedot tehdyistä tonttikaupoista ja tavoittaakseen nämä seutukunnalla vapaa-aikaansa viettävät venäläiset business-ihmiset Saimaa Business Club osti kauppahintarekisteriotteet vuosilta 2007 - 2011 koskien ulkomaalaisten tekemiä tonttikauppoja Savonlinnan seudulla, mukaan lukien sekä rakennetut että rakentamattomat kohteet (tontti rakennuksen kanssa tai pelkkä tontti), sekä asuin- että lomarakennuspaikat. Kaupparekisteriotteet vaativat lisäkäsittelyä ennen kun niitä voitiin hyödyntää, ja tähän pyydettiin minulta apua. Silloinen työnantajani toimii Saimaa Business Clubissa jäsenenä ja hänellä oli valtuudet sopia kanssani kaupparekisteriotteiden muuntamistyön tekemisestä. Samalla sovimme, että teen aiheesta myös opinnäytetyön, jonka toteuttamisen suhteen sain vapaat kädet. Opinnäytetyöni toimeksiantajana on siis Saimaa Business Club.

### **1.3 Lähtökohdat**

Opinnäytetyötäni varten olen etsinyt kirjallisuutta verkostoitumisesta eri näkökulmista, tehtyjä tutkimuksia ja opinnäytetöitä koskien venäläisiä matkailijoita Suomessa sekä yleistä taustaa vapaa-ajan asumisesta. Varsinkin opinnäytetöitä on venäläisistä matkailijoista Suomessa tehty lukuisia, toisaalta nähtävissä on myös venäläisten halukkuus muuttaa Suomeen asumaan. Aiheesta löytyy materiaalia mm. lehtiartikkelien muodossa. Aineistojen avulla tulen tekemään taustatutkimusta.

Maanmittauslaitoksen materiaalin perusteella tulen tekemään tutkimusta ja johtopäätöksiä mm. tonttien koosta, hinnoista ja eri kuntien välisistä eroista. Materiaalin perusteella on myös nähtävissä keskihintojen vuosittainen kehittyminen, ovatko hinnat muuttuneet tutkittavan ajan sisällä ja mihin suuntaan kehitys on mahdollisesti menossa.

Kaupparekisteriotteissa ei juuri lainkaan näkynyt rakennuspaikkojen osoitteita, vaan otteessa näkyi karttakoordinaatit paikalle. Koordinaattien muuttaminen osoitteiksi tapahtui Maanmittauslaitoksen Karttapaikka-ohjelman avulla. Postinumerot ja postitoimipaikat tarkennettiin Postin kotisivuilla olevan postinumerohaun kautta, johon syötetään katuosoite ja ohjelma antaa osoitteeseen kuuluvan postinumeron ja postitoimipaikan tiedot. Samoja katuosoitteita sijaitsee usein monilla paikkakunnilla, mutta kun tiedossa oli minkä paikkakunnan osoitteita käsittelen, oli helppo ottaa osoitteistoon oikea vaihtoehto. Otteista otettiin lisäksi huomioon vain venäläisten tekemät

kaupat, sillä tarkoitus on tavoittaa juuri nämä venäläiset ihmiset. Ostetut otteet käsittelevät seuraavat paikkakunnat: Enonkoski, Kerimäki, Kesälahti, Punkaharju, Puumala, Rantasalmi, Savonlinna ja Sulkava.

Ulkomaalaiset omistavat Suomessa yhä enemmän kiinteistöjä. Tämä asia tuli aiheeseen tarkemmin perehtyessäni hyvin selväksi. Ulkomaalaisten kiinteistöomistukset Suomessa kasvavat (2012) artikkelin mukaan vuonna 2011 ulkomaalaiset tekivät Suomessa noin 600 kiinteistökauppaa ja niiden yhteenlaskettu arvo oli noin 75 miljoonaa euroa. Suurin osa näistä ulkomaalaisille myytävistä kiinteistöistä myydään venäläisille. Kaikkiin kiinteistökauppoihin verrattuna ulkomaalaisten kiinteistöostojen määrä on kuitenkin alle prosentti kaikista kiinteistökaupoista. ”Ulkomaalaisten omistusta Suomessa ei vapaakauppasopimusten takia rajoiteta muuta kuin yhteiskunnan toiminnan kannalta kriittisillä alueilla. Näitä ovat raja-alueilla maanpuolustuksen kannalta tärkeimmät alueet, kerrotaan oikeusministeriöstä” (Ulkomaalaisten kiinteistöomistukset Suomessa kasvavat 2012).

### **1.3.1 Savonlinnan seudun houkuttelevuus**

Suomi, Etelä-Savo ja Savonlinnan seutu on havaittu houkuttelevaksi varsinkin venäläisten keskuudessa. Annette Blencowen (2012) toimittaman artikkelin mukaan Suomeen haettiin vuonna 2011 enemmän viisumeita kuin koskaan aikaisemmin. Ylivoidmaisesti eniten viisumihakemuksia tehtiin Venäjällä. Vuonna 2011 tehdyistä 1 260 000 viisumihakemuksesta lähes 95 prosenttia käsiteltiin Suomen edustustoissa Venäjällä. Viisumihakemusten määrä Suomeen on yli kaksinkertaistunut viidessä vuodessa.

Anna-Mari Syrjäläisen ja Maria Taurénin (2012) tekemä opinnäytetyö *Datša Savonlinnan seudulla: Venäläisten mökinomistajien palvelutarpeet*, on tutkinut venäläisten vapaa-ajan asumista Savonlinnan seudulla. Syrjäläisen ja Taurénin mukaan (2012, 1) ”Savonlinnan seudulla ulkomaalaisten kiinnostus vapaa-ajan kiinteistöön on lisääntynyt ja vapaat rantatontit ovat haluttuja venäläisten ostajien keskuudessa. He ovat valmiita maksamaan tontista enemmän kuin suomalaiset ostajat.” Nämä venäläiset vapaa-ajan asukkaat ovat seutukunnalla potentiaalisia uusia asiakkaita ja määrän oletetaan kasvavan joka vuosi. He tuovat myös seudulle uusia elinkeinomahdollisuuksia. Ongelmaksi venäläiset kokevat, etteivät he tiedä miten pitäisi toimia kun omistaa vapaa-ajan asunnon Suomessa, tai mistä kysyä apua ja kenen puoleen kääntyä jos kysymyk-

siä tai ongelmia ilmenee. Tulevaisuuden suunnitelmissa voi myös olla oman yrityksen perustaminen seutukunnalle tai sijoitus jo olemassa olevaan liiketoimintaan. (Syrjäläinen & Taurén 2012, 1) Opinnäytetyössään Syrjäläinen ja Taurén (2012, 7) kertovat myös Itä-Suomen yliopiston hankkeesta joka tutkii venäläismökkeilyn vaikutuksia paikallistasolla Itä-Suomessa. Tutkimuksen tuloksista oli käynyt ilmi, että venäläiset kaipaavat rauhaa, rentoutumista, vaihtelua arkeen, haluavat viettää aktiivista aikaa mökillä ja olla oma itsensä näyttämättä omaa statustaan.

Olga Lipkinan (2012) tutkimukseen haastatellut venäläiset ovat kertoneet, että venäjältä on lähes mahdotonta saada ostettua vapaa-ajan asunnolle rantatonttia, toisin kuin Suomessa se on mahdollista. Suomi koetaan turvalliseksi maaksi, Venäjällä mökin ympärille on rakennettava korkeat aidat ympärille ja maksettava vartioinnista. Suomessa saa nauttia turvallisesti puhtaasta ja villistä luonnosta. Tutkimuksessa myös todetaan, että maaseudun asukasluku vähenee ja venäläiset mökkeillessään käyttävät paikallisia palveluita ruokakaupasta lähtien, joten heidän avullaan voidaan edesauttaa palvelujen säilyminen alueella vakituisen väestön vähentyessä. (Lipkina 2012, 1 - 28)

Tilastokeskus otsikoi Rakennukset ja kesämökit–tilastoaan vuonna 2012: ”Uusia mökkejä eniten Etelä-Savoon ja Lappiin 2011”. Majoitustilasto maaliskuulta 2013 taas kertoo ulkomaalaisten matkailijoiden osalta että ”Venäläiset olivat ylivoimaisesti suurin ulkomaisten matkailijoiden ryhmä maaliskuussa 2013. Heille kirjattiin Suomen majoitusliikkeissä lähes 127 000 yöpymistä, mikä oli 10,8 prosenttia enemmän kuin vuotta aiemmin.” Majoitustilasto (2013) kertoo myöhemmin, että Etelä-Savossa yöpymisten kokonaismäärä kasvoi 14,5 prosenttia vuoden takaisesta. Väestörakennetilasto vuodelta 2012 kertoo samoja viestejä, venäjänkielisten määrä Suomessa vuonna 2012 oli 62 554 henkilöä. Kaiken kaikkiaan vieraskielisten määrä Suomessa oli vuoden 2012 lopussa 266 949 henkilöä, mikä oli 4,9 prosenttia väestöstä (Väestörakennetilasto 2012).

Venäjältä on inhimillinen matka tulla autolla seutukunnalle, esimerkiksi Pietarista matkaa Savonlinnaan on n. 360 km. Rajanylityspaikkoja on lähellä ja Parikkalan rajanylityspaikan suhteen on jatkuvaa uutisointia, muuttuuko tuo tällä hetkellä tilapäinen rajanylityspaikka pysyväksi ja milloin. Toimittaja Otto Pohjalaisen artikkelissa (2013) Savonlinnan kaupunginjohtaja Janne Laine uskoo ”Parikkala-Syväoron rajanylityspaikan muuttamiseen kansainväliseksi rajanylityspaikaksi jollain aikataululla.” Matkai-

lun, logistiikan ja liike-elämän sekä verotulojen kannalta hyödyllisen tavoitteen toivotaan toteutuvan vuoden 2015 aikana. Pohjalaisen artikkelissa (2013) Laine kertoo lisäksi että ”tiet Venäjän puolella ovat asiassa tällä hetkellä pullonkaula. EU:n rajat ylittävän ohjelman kautta kahdeksalla miljoonalla eurolla tuettu 28 kilometrin osuus Venäjän puolella valmistuu vuonna 2014”. Parikkalan kohdalla rajan ylittää tällä hetkellä 13 000-20 000 ihmistä vuodessa, mutta koska se ei ole kansainvälinen rajanylityspaikka, vaatii Venäjän lainsäädäntö rajan ylittämiseen erityisluvan.

Pitkäsen ja Vepsäläisen (2003, 34) mukaan ”joitakin paikkakuntia pidetään yleisesti syystä tai toisesta ainutkertaisina, joka voi tehdä niistä esimerkiksi merkittäviä matkailukohteita. Näillä paikkakunnilla mainonnassa käytettyjen imagotekijöiden valinta on ainakin periaatteessa muita helpompaa.” Savonlinnan Oopperajuhlat, kansallismaise- ma sekä Saimaannorppa ovat itseoikeutettuja imagon luoja seutukunnalla. Niistä on myös paljon apua kun ulkomaalaisia toivotaan saapuvaksi seutukunnalle, mahdollisesti jopa pysyvästi. Suomalaisuuden symboliksi järvimaisema on vakiintunut jo 1800-luvulla (mts. 35) ja ”järvimaisema oli maantieteellisesti osa venäläisyyden ja ruotsalaisuuden väliin jäävää kalevalaista suomalaisuutta sekä luonnonhistoriallisesti merkittävä jääkauden muovaama luonnonmonumentti.”

Matkailun osalta Savonlinnasta on tullut yksi Itä-Suomen tärkeimmistä matkailukeskuksista jo 1800-luvun lopulla. Tätä on edesauttanut mm. Olavin Kylpylaitoksen valmistuminen vuonna 1896, Aino Actén järjestämät oopperajuhlat vuosina 1912 – 1914 ja 1916. Huvilakulttuuri on alkanut yleistyä 1920-luvulla ja tultaessa 1940-luvulle oli kesämökkien määrä lähes kolminkertaistunut (Pitkänen & Vepsäläinen 2003, 36). Myöhemmin ajat ovat muuttuneet, mutta puhdas järviluonto on edelleen kova matkailuvaltti seutukunnalla. Oopperajuhlat ovat voimissaan vielä tänäkin päivänä, Saimaannorppan suojelun eteen tehdään jatkuvasti töitä ja kansallismaisemasta pidetään yhä huolta.

Savonlinnan Seudun Matkailu Oy kertoo kotisivuillaan (Näe ja koe Savonlinnan seutu 2013): ”Savonlinna ympäristöineen muodostaa monipuolisen alueen. Aluetta yhdistävä tekijä on järviluonto.” Jokainen lähistön kunta pitää sisällään jotakin omaleimaista tarjottavaa. Punkaharjulta löytyy tunnettu harjualue ja Lusto, Suomen Metsämuseo. Enonkoskella sijaitsee Koloveden kansallispuisto joka tarjoaa nähtävää ja koettavaa luonnossa vuoden jokaisena päivänä. Kerimäellä on maailman suurin puukirkko ja

Suomen järvikalastusmuseo, ensimmäinen laatuaan Suomessa. Sulkavalla järjestetään joka kesä maailman suurin soututapahtuma, Sulkavan Suursoudut. Kalastamiselle erityisen hyvät olosuhteet on esimerkiksi Puruvedellä ja Rantasalmelta löytyy muun muassa Linnansaaren kansallispuisto. Mahdollisuuksia Savonlinnan seudulta siis löytyy, niin kotimaiselle kuin ulkomaalaiselle matkailijalle.

### **1.3.2 Saimaa Business Club**

Saimaa Business Club on perustettu 18.8.2011 Saimaa Summit -tapahtuman yhteydessä. Yhdistyksen tarkoitus on edistää suomalaisten ja venäläisten yhteistyötä ja liiketoimintamahdollisuuksia. Jäseniksi ja toimijoiksi yhdistykseen halutaan suomalaisia ja venäläisiä yrityksiä ja vaikuttajia sekä seudulla vapaa-aikaansa viettäviä businessihmisiä. Yhdistyksen kokouksia järjestetään sekä Suomessa että Venäjällä. Yhdistyksen toimintakieli on englanti. Puheenjohtajana toimii Jarkko Wuorinen ja varapuheenjohtajana on Gennadij Spirin (Loginova 2010, 7; Yrittäjien Venäjäklinikka käynnistyy 2013).

Keväällä 2013 uutisoitiin mm. paikallislehti Savonmaassa otsakkeella ”Yrittäjien Venäjäklinikka käynnistyy”, jossa kerrottiin Saimaa Business Clubin ja Savonlinnan Yrityspalvelut Oy:n yhteistyöstä käynnistää Venäjäklinikka avuksi paikallisille yrittäjille. Kahdesti kuukaudessa pidettävä klinikka auttaa Savonlinnan seudun yrittäjiä verkostoitumaan ja luomaan kontakteja venäläisiin yrityksiin. Apuna on Saimaa Business Clubin varapuheenjohtaja Gennadij Spirin (Yrittäjien Venäjäklinikka käynnistyy 2013).

### **1.3.3 Saimaa Summit**

Ensimmäisen kerran kesällä 2009 järjestetty Saimaa Summit on sarja yhteiskunnallisia vapaa-ajan vaikuttajafoorumeita. Ajankohta on samaan aikaan Oopperajuhlien aikaan, jolloin ihmisiä on muutoinkin paljon käymässä Savonlinnassa. Tapahtuman pitopaikana on Savonlinnasali Kasinonsaarella, joka on sopiva tämän tyyppisille tapahtumille. Foorumeiden aiheet ovat olleet sisällöllisesti korkeatasoisia, samalla on mahdollistettu vapaamuotoinen tapaaminen osallistujien kesken. Ensimmäisen Saimaa Summitin foorumeiden aiheet olivat Media ja yhteiskunta, ympäristö ja teknologia sekä elä-

mys ja talous. Puhujiksi foorumeihin on pyydetty mm. ministereitä ja omien alojensa vaikuttajia. (Saimaa Summit kokoaa vaikuttajat Savonlinnaan. 2009.)

Vuonna 2010 Saimaa Summitin aiheina olivat Venäjä nyt-yritysseminaari ja Taloutemme tulevaisuus. Puhujina foorumeissa olivat mm. valtiosihteeri Raimo Sailas, Tebyn puheenjohtaja Jaana Laitinen-Pesola ja ETLAn toimitusjohtaja Sixten Korkman. Vuonna 2011 Saimaa Summitissa teemoina olivat teknologia, matkailu ja hyvinvointi. Tämän Saimaa Summitin yhteydessä perustettiin myös Saimaa Business Club. (Saimaa Summit 2010 kokoaa vaikuttajat yhteen. 2010.)

Seuraavana vuonna, 2012, aiheena oli ICT-maailma ja tapahtumassa on paneuduttu tieto- ja viestintäteknikkaan. Vuoden 2013 tapahtumasta ei ole kirjoitushetkellä saatavissa tietoa. (Vesa Tapio (toim.) 2012.)

#### **1.4 Opinnäytetyön tarkoitus**

Savonlinnan seudulla on vahva halu ja tarkoitus lisätä yhteistyötä venäläisten yritysten ja järjestöjen kanssa, matkailun ja kaupan edistämiseksi. Käytännön osuutena olen tehnyt Saimaa Business Clubille jäsenhankinnan edistämiseen kirjallisen työn, jota varten Saimaa Business Club osti Maanmittauslaitoksen rekistereistä noin 750 kappaletta kaupparekisteriotteita vuosina 2007 – 2011 ulkomaalaisten tekemistä asuin- ja lomarakennuspaikkakaupoista Savonlinnan ja lähikuntien alueella. Tuosta kaupparekisteriotekokonaisuudesta olen eritellyt toimeksiantajan pyynnöstä venäläisten ostajien tekemät kaupat 644 kappaletta, etsinyt osoitetiedot koordinaattien avulla Maanmittauslaitoksen karttaohjelman välityksellä sekä tarkentanut niitä Postin postinumerohaun avulla ja luetteloanut tiedot Excel-taulukkoon.

Saimaa Business Clubin tarkoitus on myöhemmin lähestyä kirjeitse näitä kakkosasunnon jo omistavia venäläisiä ja pyytää heitä liittymään yhdistyksen toimintaan. Kirjeen mukana vastaanottaja saa saamani tiedon mukaan myös sanomalehti Itä-Savon venäjänkielisen Gazeta-liitteen sekä tietopaketin Savonlinnan seudusta.

Excel-taulukkoon olen koonnut nimi- ja osoitetietojen lisäksi rakennuspaikkojen luovutuspäivämäärät, kauppahinnat, neliöhinnat ja pinta-alat. Näiden tietojen perusteella teen erilaisia kaavioita ja niiden perusteella voidaan arvioida onko tulevaisuudessa

tilanne muuttumassa ja mihin suuntaan. Opinnäytetyön varsinainen tutkimusosuus on tarkoitus tehdä näistä lähtökohdista, lisäksi käytän Tilastokeskuksen julkisia tilastoja apuna tutkimuksessa.

Saimaa Business Clubin on venäläiskontaktien myötä tarkoitus lisätä omaa jäsenmääräänsä ja uusien jäsenien avulla kehittää paikallisten ja venäläisten yritysten keskinäistä yhteistyötä verkostoitumisen avulla. Avatakseni verkostoitumista käsitteenä teen katsauksen verkostoitumiseen kirjallisuuden ja aiheesta löytämieni opinnäytetöiden perusteella. Lisäksi käsitelen yhdistystoimintaa ja yhdistyksen jäsenhankintaa, joka toimeksiantajalle on apuna verkostoitumisen edistämässä.

## **2 TUTKIMUSMENETELMÄT**

Tieteellinen tutkimus on ongelmanratkaisua, joka pyrkii selvittämään tutkimuskohteen laadullisia ja toimintaperiaatteita. Empiirinen tutkimus perustuu teoreettisen tutkimuksen perusteella kehitettyihin menetelmiin. Tutkimuksessa voidaan testata, toteutuuko jokin teoriasta johdettu hypoteesi käytännössä, mutta tutkimusongelmana voi olla myös jonkin ilmiön tai käyttäytymisen syiden selvittäminen tai ratkaisun löytäminen siihen, miten jokin asia pitäisi toteuttaa. Näiden esimerkkien väliin mahtuu runsaasti erilaisia vaihtoehtoja, joille kaikille yhteistä on se, että tavoitteena on vastauksen saaminen tutkimusongelmasta johdettuihin kysymyksiin. Tutkimuksen onnistuminen edellyttää järkevän kohderyhmän ja oikean tutkimusmenetelmän valintaa (Heikkilä 2010, 13 – 14).

Tässä tutkimuksessa käytän kvantitatiivista eli määrällistä tutkimusmenetelmää. Kvantitatiivista tutkimusta voidaan nimittää myös tilastolliseksi tutkimukseksi. Sen avulla selvitetään lukumääriin ja prosenttiosuuksiin liittyviä kysymyksiä. Asioita kuvataan numeeristen suureiden avulla ja tuloksia voidaan havainnollistaa taulukoin tai kuvioin. Usein selvitetään myös eri asioiden välisiä riippuvuuksia tai tutkittavassa ilmiössä tapahtuneita muutoksia. Kvantitatiivisen tutkimuksen avulla saadaan yleensä kartoitettua olemassa oleva tilanne, mutta ei pystytä riittävästi selvittämään asioiden syitä (Heikkilä 2010, 16).

Kvantitatiiviseen tutkimukseen tarvittavat tiedot voidaan hankkia erilaisista muiden keräämistä tilastoista, rekistereistä tai tietokannoista tai tiedot voidaan kerätä itse.

Valmiita aineistoja joudutaan kuitenkin usein muokkaamaan, yhdistämään ja tarkistamaan tutkimukseen sopivaksi.

Tässä tutkimuksessa käytän myös kuvailevaa eli deskriptiivistä tutkimusta, joka on empiirisen tutkimuksen perusmuoto. Kuvaileva tutkimus vaatii laajan aineiston, koska siinä on tärkeää tulosten luotettavuus, tarkkuus ja yleistettävyyys. Esimerkiksi erilaiset tilastoeselvitykset voivat olla kuvailevia tutkimuksia.

Tutkimuksen perusjoukko on 644 kappaletta kaupparekisteriotteita. Kyseessä on kokonaistutkimus, koska koko perusjoukko tutkitaan. Aikaperspektiivin suhteen tutkimus on poikkileikkaustutkimus, sillä kyseessä on kertaluonteinen yhden ajankohdan kattava tutkimus.

## **2.1 Tutkimuksen validiteetti, realibiliteetti ja objektiivisuus**

Tutkimus on onnistunut, jos sen avulla saadaan luotettavia vastauksia tutkimuskysymyksiin. Tutkimuksen tulee mitata sitä, mitä oli tarkoituskin selvittää. Validius tarkoittaa karkeasti ottaen systemaattisen virheen puuttumista. Validilla mittarilla suoritettavat mittaukset ovat keskimäärin oikeita. Perusjoukon tarkka määrittely, edustavan otoksen saaminen ja korkea vastausprosentti edesauttavat validin tutkimuksen toteutumista. Realibiliteetilla tarkoitetaan tulosten tarkkuutta. Tutkimuksen tulokset eivät saa olla sattumanvaraisia. Objektiivisuudella tarkoitetaan puolueettomuutta. Tutkimuksen tulokset eivät saa riippua tutkijasta. Tutkija ei saa antaa omien poliittisten tai moraalisten vakaumustensa vaikuttaa tutkimusprosessiin. (Heikkilä 2010, 29 – 31.)

Merkittävin toistettavuuteen vaikuttava tekijä tässä opinnäytetyössä on otoksen laajuus. 644 kappaletta kaupparekisteriotteita joiden tiedot ovat muuttumattomia. Tehtyjen kauppojen tiedot ovat otteiden mukaisia, rakennuspaikkojen pinta-alat ja hinnat eivät muutu jo tehtyjen kauppojen osalta. Samoista kaupparekisteriotteista tehtynä tutkimuksen tulokset pysyvät samoina.

Luotettavien tulosten saamiseksi tutkittavana oli siis koko otos, eikä esimerkiksi vain yhden kunnan kaupparekisteriotteet. Tutkimus ei antaisi tietoa koko perusjoukosta, jos olisin tutkinut vain joitakin otokseen kuuluvia paikkakuntia. Tutkimusta tehdessäni

olen pyrkinyt olemaan objektiivinen eikä tutkimuksen tulokset muutu vaikka tutkimuksen tekisi joku toinen henkilö, käytettäessä samaa aineistoa ja samoja menetelmiä.

## **2.2 Tutkimuksen aikataulu ja kustannukset**

Konkreettinen aineiston käsittely alkoi tammikuun puolivälissä 2012, jolloin sain Saimaa Business Clubin hankkiman aineiston tonttikaupoista käsiteltäväksi. Aineiston laajuus oli n. 750 tonttikauppaa ja niiden muokkaaminen Excel-taulukkomuotoon vei noin puolitoista kuukautta. Tuon käsittelyn jälkeen oli suunnitelmaseminaarin vuoro, jonka pidin tuona samana keväänä 2012.

Opinnäytetyöhön tuli kesän luova tauko, syksyn opinnot ja vuoden vaihduttua prosessi jatkui jälleen. Suurin osa teorian kokoamisesta ja kirjallisesta prosessista jäi viimehetkiin, toukokuulle 2013. Aineiston käsittelyn kustannuksista vastasi Saimaa Business Club.

## **3 KAUPPAHINTAREKISTERIOTTEIDEN KÄSITTELY**

Saimaa Business Clubin ostama materiaali annettiin minulle käsittelyä varten tammikuussa 2012. Aineistossa oli Maanmittauslaitoksen kiinteistöjen kauppahintarekistereistä n. 750 kappaletta otteita vuosina 2007 – 2011 ulkomaalaisten tekemistä tontti- ja kiinteistökaupoista Savonlinnan ja lähikuntien alueelta. Otteesta ei käy ilmi ostetun tontin osoite vaan sijaintitiedot on annettu koordinaatein. Koska tarkoitus oli juuri saada aikaiseksi osoiterekisteri, oli osoitteiden löytäminen ensiarvoisen tärkeää.

Karttakoordinaattien muuntaminen osoitteiksi tapahtui Internetissä sijaitsevan Maanmittauslaitoksen Karttapaikka-ohjelman avulla, joskin ohjelman avulla oli mahdollista löytää vain lähin osoite, mikäli osoitepisteitä löytyy alle 2 km:n päästä etsitystä kohdasta. Osoitehaku pohjautuu Maanmittauslaitoksen maastotietojärjestelmästä johdettuun osoiteaineistoon, lisäksi aineistossa osoite on tieviivaan liittyvä laskennallinen osoite, kyseessä ei ole virallinen rakennuksen tai kiinteistön osoite. Tämän vuoksi itse osoiteistoon jää runsaasti virheitä, mutta kirjeposti on mahdollista saada perille. Karttaohjelma antaa vain katuosoitteen, mutta tarkat postinumerot ja postitoimipaikat oli vielä selvitettävä. Tähän käytin apunani Postin kotisivuilta löytyvää postinumeroha-

kuu, jonka kautta on saatavissa ajantasaiset tiedot siitä, millä postinumeroalueella mikäkin kadunnimi sijaitsee.

Kaupparekisteriotteista ei tietenkään selviä onko rakennuspaikan hankkinut henkilö asumassa ostamallaan paikalla, mutta tämä epävarmuustekijä oli alusta asti Saimaa Business Clubin tiedossa. Siksi otannasta pyrittiin saamaan mahdollisimman suuri, että tavoitettaisiin kuitenkin useita henkilöitä. Koska Saimaa Business Clubin pääasiallisena tarkoituksena oli tavoittaa venäläiset henkilöt, joilla on loma-asunto tällä seudulla tai asuvat pysyvästi täällä, karsittiin aineistosta selvästi muun maalaiset pois nimien perusteella. Kansallisuutta ei otteissa ole nähtävissä, joten arviointi oli tehtävä pelkästään nimien perusteella, joten joukkoon on mahdollisesti jäänyt myös muun kansallisuuden omaavia henkilöitä. Sama rakennuspaikka oli myös saatettu jo myydä eteenpäin tarkastelujakson aikana, mutta tutkimuksen vuoksi päällekkäisyyksiä ei poistettu.

 <b>OTE KIINTEISTÖJEN KAUPPAHINTAREKISTERISTÄ</b>			
		Tulostuspäivä:	2012-01-09
		Luovutustunnus:	L2008-14
<b>Luovutuksen yleistiedot</b>			
Luovutuslaji:	Kiinteistökauppa		Luovutuspäivä: 2008-06-27
Käyttötarkoitus:	Lomarakennuspaikka		
Rantaan rajoittuvuus:	Rajoittuu järveen		
<b>Kauppahinta:</b>	335 000	e	
<b>Maapinta-ala yhteensä (m2):</b>	4 330		
Rakennusmaata (m2):	4 330		
<b>Rakennukset:</b>	Asuinrakennus		
<b>Luovuttajat:</b>			
<b>Saajat:</b>			
<b>Sijainti:</b>	N= 6868427.590 N= 6869478.944	E= 607553.733 E= 29502583.428	Koordinaatisto: TM35FIN Koordinaatisto: ETRS-GK Karttalehti: N53111
<b>Kaavatiedot</b>	Ei kaavaa		
<b>Luovutetut kiinteistöt</b>	Tila Kerimäki (246) Lähiosoite:		Pinta-ala (m2): 4 330

**KUVA 1. Malli kiinteistöjen kauppahintarekisterin otteesta**

### 3.1 Havainnot ja kaupparekisteriotteiden osalta

Tarkastelujaksona ovat vuodet 2007 – 2011, eli aikajakso jolta ostetut kaupparekisteriotteet ovat. Tiedot olen koontanut Excel-tilukkuun, jonka totesin parhaimmaksi vaihtoehdoksi tarkastella ja tutkia mitä tietoa aineistosta voisin irti saada. Jokaisen kunnan asuinrakennuspaikkojen tiedot sekä lomarakennuspaikkojen tiedot olin kirjannut jokaisen omaksi taulukokseen. Jokaisen kunnan osalta laskin Excelin avulla kauppahintojen keskiarvot, neliöhintojen keskiarvot sekä keskimääräiset pinta-alat. Saadakseni selvyttä kaikista tiedoista yhteensä, kokosin tiedot vielä yhteen taulukkuun.

**TAULUKKO 1. Hintojen ja pinta-alojen keskiarvot kunnittain**

<b>ASUINRAKENNUSPAIKAT</b>			
<b>Kunta</b>	<b>Kauppahinta €</b>	<b>Neliöhinta €/m<sup>2</sup></b>	<b>Pinta-ala m<sup>2</sup></b>
Enonkoski	93 471,19 €	103,93 €	2 412
Kerimäki	209 888,89 €	70,72 €	4 493
Kesälahti	61 843,81 €	10,34 €	8 871
Punkaharju	225 200,00 €	41,25 €	9 001
Puumala	191 082,03 €	72,51 €	5 368
Rantasalmi	126 600,00 €	36,43 €	4 874
Savonlinna	130 855,42 €	67,77 €	3 186
Sulkava	82 934,79 €	17,49 €	7 501
<i>keskiarvot</i>	<b>140 234,52 €</b>	<b>52,55 €</b>	<b>5 713</b>
<b>LOMARAKENNUSPAIKAT</b>			
<b>Kunta</b>	<b>Kauppahinta €</b>	<b>Neliöhinta €/m<sup>2</sup></b>	<b>Pinta-ala m<sup>2</sup></b>
Enonkoski	98 748,33 €	18,60 €	7 105
Kerimäki	90 306,07 €	36,63 €	5 581
Kesälahti	115 733,33 €	17,39 €	8 129
Punkaharju	146 918,47 €	23,31 €	10 223
Puumala	168 519,70 €	55,35 €	9 457
Rantasalmi	63 700,00 €	11,76 €	5 577
Savonlinna	116 824,88 €	18,97 €	10 365
Sulkava	241 552,00 €	27,57 €	14 748
<i>keskiarvot</i>	<b>130 287,85 €</b>	<b>26,20 €</b>	<b>8 898</b>

Taulukon 1 keskiarvot on laskettu koko tarkastelujakson ajalta. Vuotuiset muutokset on jaoteltu myöhemmin erikseen. Keskiarvoista on hyvin nähtävissä asuinrakennuspaikkojen olevan neliöhinnaltaan keskimäärin lomarakennuspaikkoja kalliimpia, mutta pinta-alaltaan lomarakennuspaikat ovat yleensä asuinrakennuspaikkoja suurempia. Asuinrakennuspaikkojen osalta Kerimäellä, Punkaharjulla ja Puumalassa kauppahinnat ovat olleet korkeampia kuin kaikkien tarkasteltujen kuntien keskiarvohinta ja lomarakennuspaikkojen osalta Punkaharjulla, Puumalassa ja Sulkavalla kauppahinnat ovat olleet keskiarvoa korkeammat. Neliöhintojen ja pinta-alojen kohdalla hajontaa on enemmän. Keskimääräinen neliöhinta asuinrakennuspaikoissa on ollut 52,55 euroa neliöltä ja pinta-ala on ollut keskimäärin 5 713 neliometriä. Lomarakennuspaikoissa vastaavasti keskimääräinen neliöhinta on ollut 26,20 euroa neliöltä ja pinta-ala on ollut keskimäärin 8 898 neliometriä.

## TAULUKKO 2. Kappalemäärät ja tonttien sekä rakennusten jakaumat

<b>ASUINRAKENNUSPAIKAT</b>			
<b>Kunta</b>	<b>Kpl</b>	<b>Pelkkä tontti</b>	<b>Tontti rakennuksilla</b>
Enonkoski	21	9	12
Kerimäki	9	1	8
Kesälahti	16	8	8
Punkaharju	10	1	9
Puumala	37	12	25
Rantasalmi	5	0	5
Savonlinna	38	16	22
Sulkava	14	10	4
<b>yhteensä</b>	<b>150</b>	<b>57</b>	<b>93</b>
<b>LOMARAKENNUSPAIKAT</b>			
<b>Kunta</b>	<b>Kpl</b>	<b>Pelkkä tontti</b>	<b>Tontti rakennuksilla</b>
Enonkoski	36	22	14
Kerimäki	84	44	40
Kesälahti	21	11	10
Punkaharju	62	29	33
Puumala	100	55	45
Rantasalmi	10	5	5
Savonlinna	156	117	39
Sulkava	25	7	18
<b>yhteensä</b>	<b>494</b>	<b>290</b>	<b>204</b>

Taulukkoon 2 on jaoteltu kunnittain asuin- ja lomarakennuspaikkojen määrät tarkastelujakson ajalta. Itselleni ei ollut mitenkään yllätys, että lomarakennuspaikkoja on määrällisesti enemmän, sillä varsinkin vapaa-ajan viettoa varten hankitaan yleensä lomarakennuspaikka. Taulukosta on myös nähtävissä, että asuinrakennuspaikka on useimmiten ostettu rakennusten kanssa ja lomarakennuspaikka päinvastoin pelkällä tontilla, johon ostaja voi itse haluamansa rakennuksen rakentaa.

Tarkastellessani keskiarvojen tuloksia, selvisi että lomarakennuspaikkoja oli ostettu reilusti enemmän kuin asuinrakennuspaikkoja. Tämä ei tullut minulle yllätyksenä, sillä seutukunta tunnetaan lukuisasta määrästä vapaa-ajan asuntoja. Lisäksi monet sanomalehdet olivat tutkimuksen aikaan uutisoineet, että venäläisten tekemät kaupat ovat lisääntyneet ja he ovat kiinnostuneita varsinkin vapaa-ajan asumisesta. Kauppahintojen keskiarvoissa asuin- ja lomarakennuspaikkojen kesken ei ole suurempaa eroa kuin n. 10 000 euroa.

### **3.1.1 Rakennuspaikkojen määrien muutokset Etelä-Savon alueella**

Maanmittauslaitoksen vuotuisista kauppahintatilastoista tutkin asuin- ja lomarakennuspaikkojen kauppahintoja ja kappalemääriä. Tarkastelemisssani tilastoissa on jaoteltu tehty käyttötarkoituksittain ja otin tässä kohtaa huomioon vain Etelä-Savon alueen ja asuin- sekä lomarakennuspaikat.

Kiinteistöjen kauppahintatilaston (2007) alkusanoissa kerrottiin seuraavaa: ”Vuoden 2007 loppupuolella kuluttajien luottamus omaan talouteensa on kääntynyt laskuun. Epäilyt noususuhdanteen taitumisesta näkyvät jo kiinteistökaupassa. Sen volyyymi on laskenut kolme vuotta peräkkäin. Kiinteistöjen hinnat ovat sen sijaan yhä nousussa. Myös korot jatkoivat nousuaan vuoden 2007 aikana. Vuonna 2007 tehtiin 74 750 kiinteistökauppaa, mikä on noin kolme prosenttia vähemmän kuin vuonna 2006. Kiinteistökauppoihin käytetty rahamäärä, 8,2 miljardia euroa, on noin viisi prosenttia edellisvuotista suurempi.”

Vuonna 2007 Etelä-Savossa asuinrakennuspaikkoja myytiin yhteensä 1271 kappaletta ja niihin käytettiin rahaa yhteensä 102 661 000 euroa. Lomarakennuspaikkoja myytiin

yhteensä 1728 kappaletta ja yhteissumma niiden osalta oli 106 243 000 euroa. (Kiinteistöjen kauppahintatilasto. 2007, 16 - 17.)

Vuonna 2008 määrät ja summat olivat hieman pienempiä, asuinrakennuspaikkoja myytiin 1205 kappaletta 94 623 000 eurolla ja lomarakennuspaikkoja myytiin 1557 kappaletta yhteensä 97 996 000 eurolla. Vuoden 2008 kauppahintatilaston alkusanoissa kerrotaankin, että talouden taantuma on näkynyt jo kiinteistökaupoissa ja kaupan kasvu on taittunut. Kauppojen määrä oli pudonnut 9 prosenttia edelliseen vuoteen nähden ja rahaa käytettiin 13 prosenttia vähemmän kuin edellisenä vuotena. (Kiinteistöjen kauppahintatilasto. 2008, 16 – 20.)

Vuonna 2009 taantuma vaikuttaa edelleen. Kappalemäärät vähenivät 10 prosentilla ja euromäärät 17 prosenttia. Etelä-Savossa asuinrakennuspaikkoja myytiin 1110 kappaletta 83 272 000 eurolla ja lomarakennuspaikkoja 1409 kappaletta 66 676 000 eurolla, joten väheneminen oli nähtävissä tälläkin alueella. (Kiinteistöjen kauppahintatilasto. 2009, 17 – 21.)

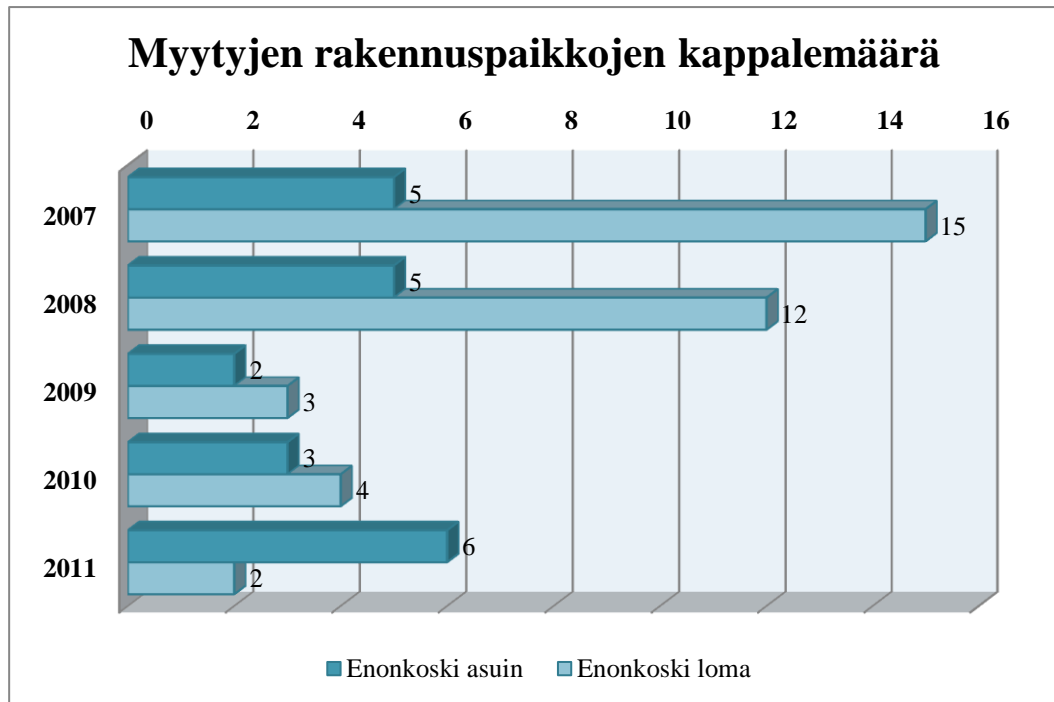
Kiinteistökauppojen taantuma oli ohitettu vuoden 2010 aikana. Määrällisesti myyntiä tehtiin 13 prosenttia enemmän ja rahaa käytettiin 7,8 miljardia euroa. Etelä-Savossa kasvu näkyi myös, asuinrakennuspaikkoja myytiin 1200 kappaletta 99 802 000 eurolla ja lomarakennuspaikkoja 1440 kappaletta 83 010 000 eurolla. (Kiinteistöjen kauppahintatilasto. 2010, 14 – 20.)

Viimeinen tarkastelujakson vuosi, 2011, oli hyvin samantyylinen vuoteen 2010 verrattuna. Nyt oli talouden taantumasta selvitty, mutta Euroopan rahakriisi hillitsi kaupan tekoa hieman. Etelä-Savossa asuinrakennuspaikkoja myytiin hieman edellisvuotta vähemmän, 1154 kappaletta, mutta rahaa käytettiin hieman enemmän, 103 063 000 euroa. Lomarakennuspaikkoja myytiin lähes samaan tahtiin kuin edellisvuonna, 1472 kappaletta 88 195 000 eurolla. (Kiinteistöjen kauppahintatilasto. 2011, 13 – 19.)

### **3.1.2 Rakennuspaikkojen muutokset tarkasteltujen kuntien osalta**

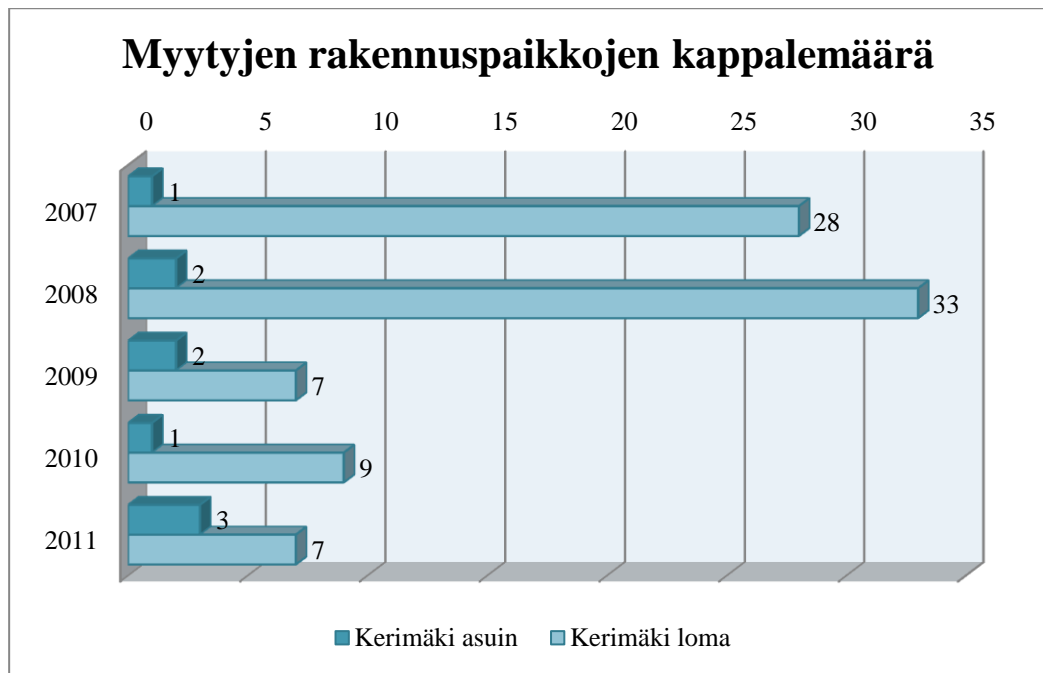
Seuraavissa kuvioissa olen jaotellut myytyjen rakennuspaikkojen kappalemäärät kunnittain. Palkeista on nähtävissä jokaisen tarkastelujakson vuoden osalta kuinka monta asuin- ja lomarakennuspaikkaa venäläiset ovat kunnan alueelta ostaneet. Asuinraken-

nuspaikat on merkitty palkilla ”Kunta asuin” ja lomarakennuspaikat vastaavasti palkilla ”Kunta loma”. Kuvioiden jälkeen olen kirjoittanut sanalliset huomiot kunkin kunnan osalta ja millainen kehitys vaikuttaisi olevan määrien perusteella.



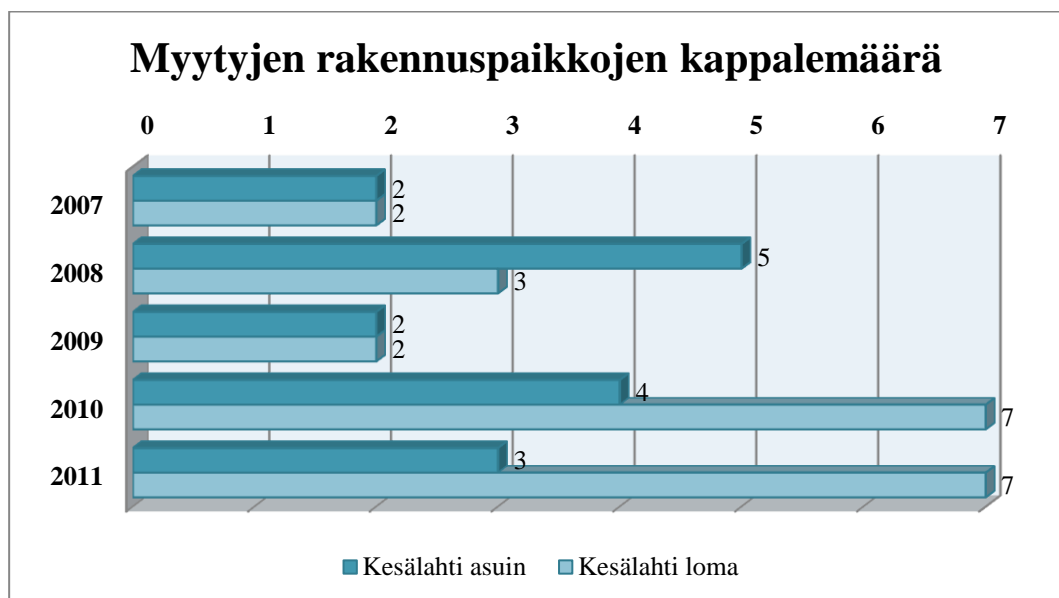
**KUVIO 1. Enonkoskella myytyjen rakennuspaikkojen kappalemäärät**

Enonkosken kohdalla on nähtävissä että vuosina 2007 ja 2008 oli lomarakennuspaikkojen osalta vilkkaammat vuodet, muutoin ei tonttikauppa venäläisille ole ollut määrällisesti kovin runsasta. Lomarakennuspaikkojen myynti vaikuttaisi olevan vähenevässä, kun taas asuinrakennuspaikkojen myynti vaikuttaisi olevan lisääntyvässä.



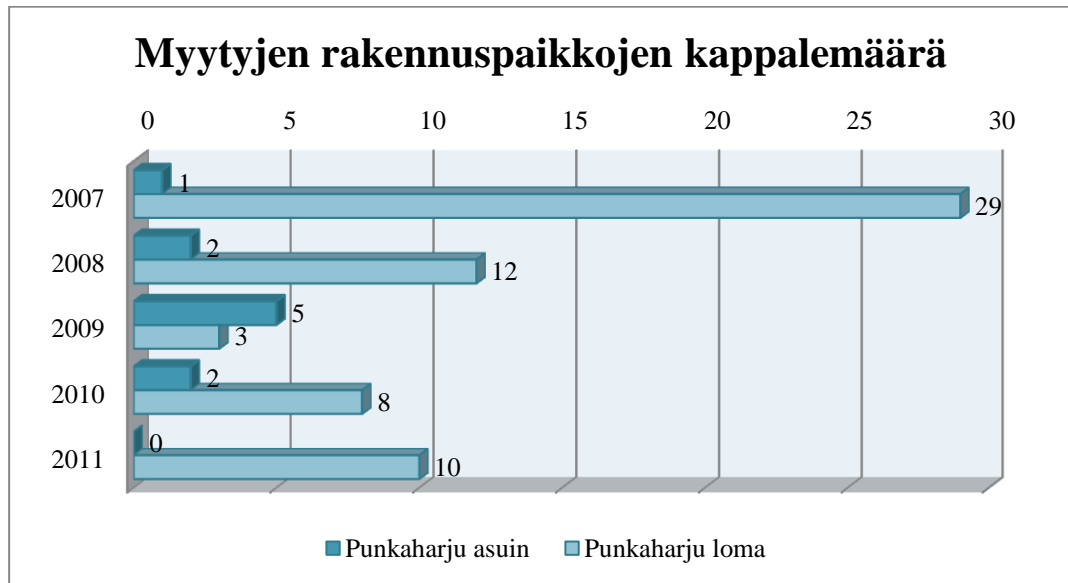
**KUVIO 2. Kerimäellä myytyjen rakennuspaikkojen kappalemäärät**

Kerimäellä on lomarakennuspaikkojen myynti venäläisille ollut vilkkaimmillaan vuosina 2007 – 2008, jonka jälkeen sekä asuinrakennuspaikkojen että lomarakennuspaikkojen myynti venäläisille on hiipunut eikä muutosta vaikuttaisi olevan tulossa. Suuri osa myydyistä paikoista sijaitsee lomakylä Kerimaan alueella. Kerimäki on myynyt tontteja kolmanneksi eniten tarkastelujakson aikana.



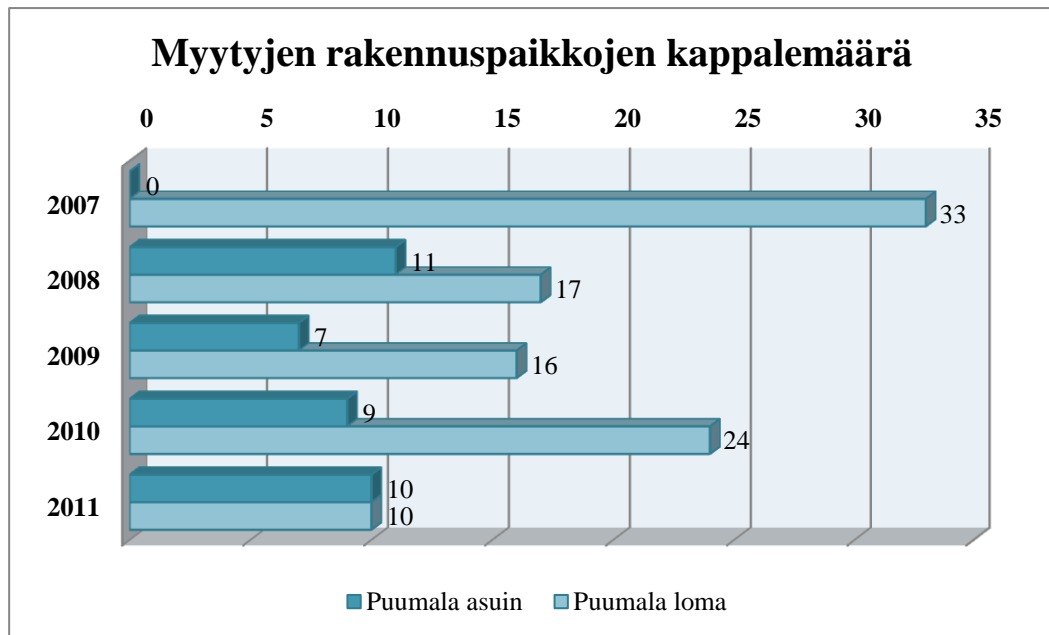
**KUVIO 3. Kesälahdella myytyjen rakennuspaikkojen kappalemäärät**

Kesälähdellä on nähtävissä hienoista noususuhdannetta varsinkin lomarakennuspaikkojen osalta. Lukumääräisesti myynti ei ole suurta ollut tarkastelujakson aikana missään vaiheessa. Määrät vaikuttaisivat kuitenkin olevan noususuhdanteessa.



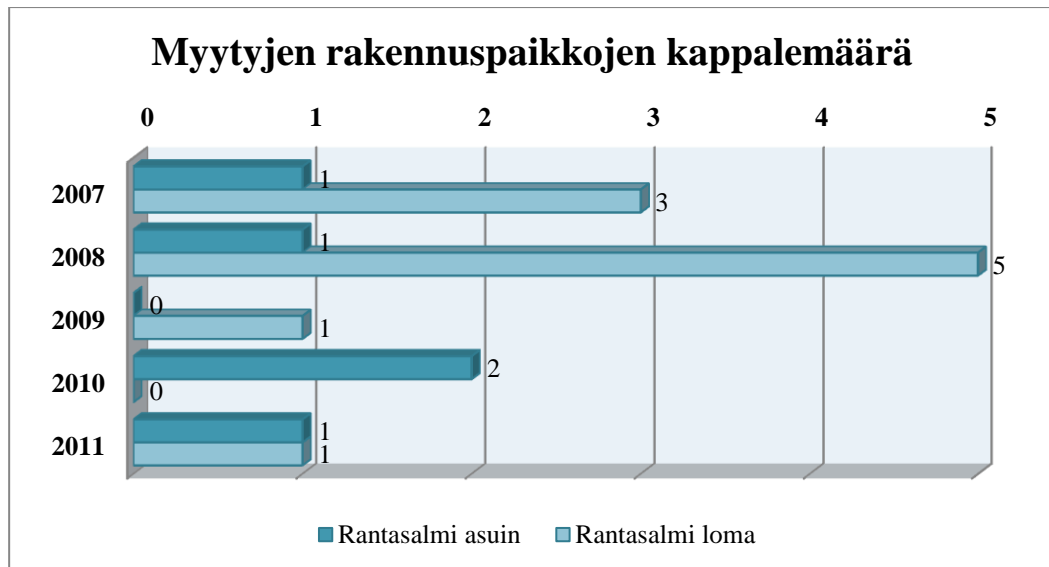
**KUVIO 4. Punkaharjulla myytyjen rakennuspaikkojen kappalemäärät**

Punkaharjulla huippuvuosi lomarakennuspaikkojen suhteen on ollut vuonna 2007, minkä jälkeen sekä asuin- että lomarakennuspaikkojen myynti venäläisille on ollut suhteellisen vähäistä. Lomarakennuspaikkojen myynti näyttäisi olevan hienoisessa noususuhdanteessa, asuinrakennuspaikkojen suhteen suunta vaikuttaa olevan laskeva.



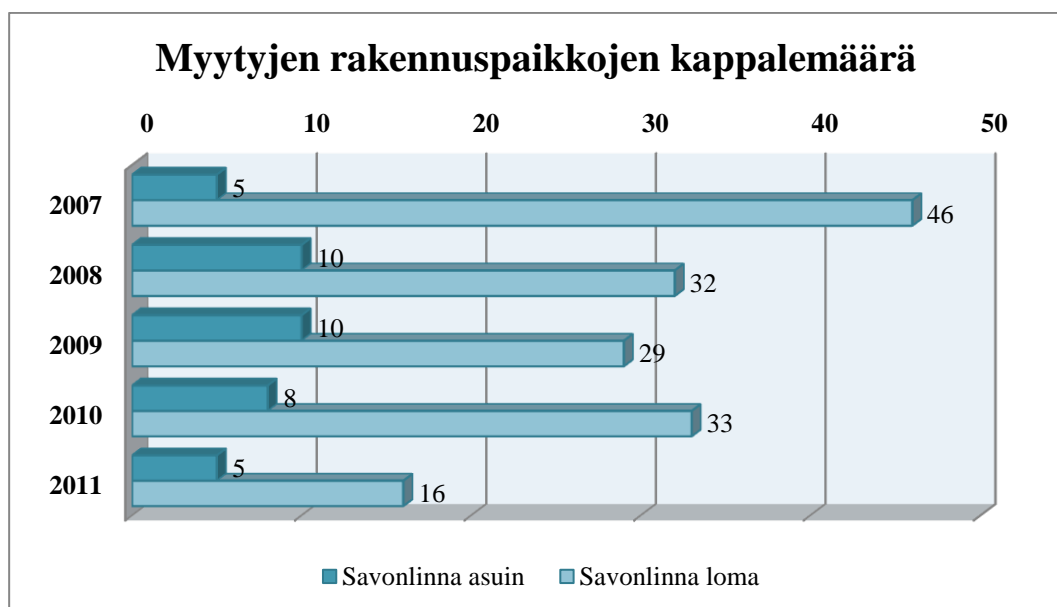
**KUVIO 5. Puumalassa myytyjen rakennuspaikkojen kappalemäärät**

Puumalassa asuinrakennuspaikkojen myynti on ollut suhteellisen tasaista koko tarkastelujakson ajan. Vuonna 2007 on ollut eniten myyntiä lomarakennuspaikkojen suhteen, mutta muinakin vuosina tontit ovat menneet hyvin kaupaksi. Asuinrakennuspaikkojen myyntimäärät näyttäisivät olevan hienoisessa nousussa ja lomarakennuspaikkojen määrät laskussa. Puumala sijoittui toiseksi myytyjen tonttien määrässä.



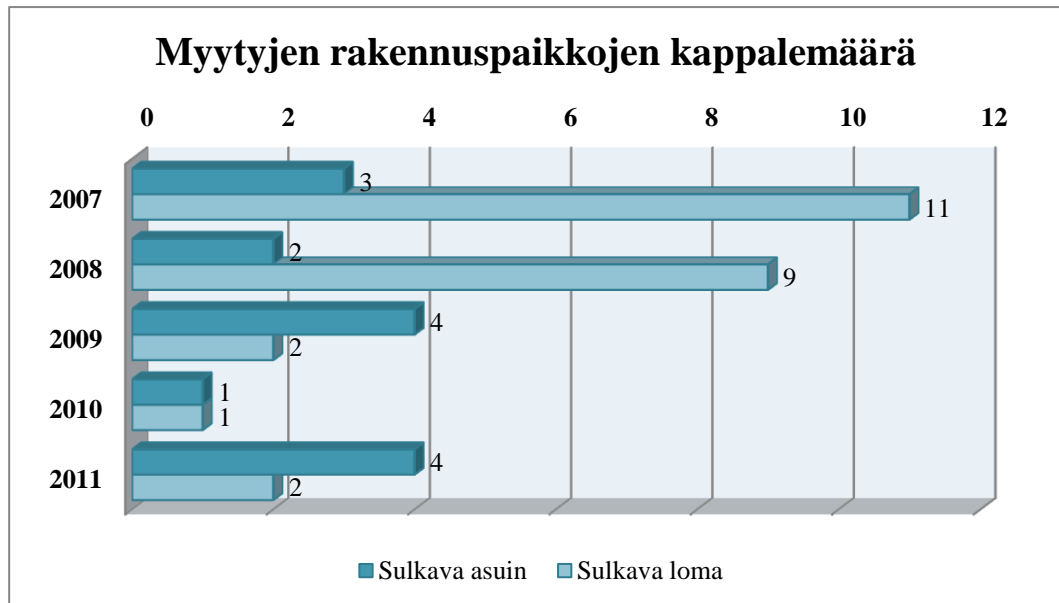
**KUVIO 6. Rantasalmella myytyjen rakennuspaikkojen kappalemäärät**

Rantasalmella on asuin- ja lomarakennuspaikkoja myyty venäläisille määrällisesti varsin vähän koko tarkastelujakson aikana. Vuosi 2008 on ollut määrällisesti suurin myytyjen lomarakennuspaikkojen suhteen. Myyntimäärät pysyttelevät todennäköisesti vähäisinä myös jatkossa.



**KUVIO 7. Savonlinnassa myytyjen rakennuspaikkojen kappalemäärät**

Savonlinna, mukaan lukien Savonranta koko tarkastelujakson ajalta, on tehnyt selvästi eniten kauppaa venäläisten kanssa asuin- ja lomarakennuspaikkojen osalta. Hienoinen laskusuhdanne on nähtävissä.



**KUVIO 8. Sulkavalla myytyjen rakennuspaikkojen kappalemäärät**

Sulkavalla on tehty vaihtelevasti tonttikauppoja venäläisten kanssa, alun huippuvuosi-  
en jälkeen on käyty laskussa ja pieni noususuhdanne on nähtävissä.

Kun kappalemääriä tarkastellaan kunnittain sekä vuosittain, päästään seuraavanlaisiin tuloksiin:

Kunnat järjestetty myytyjen rakennuspaikkojen määrän mukaiseen järjestykseen:

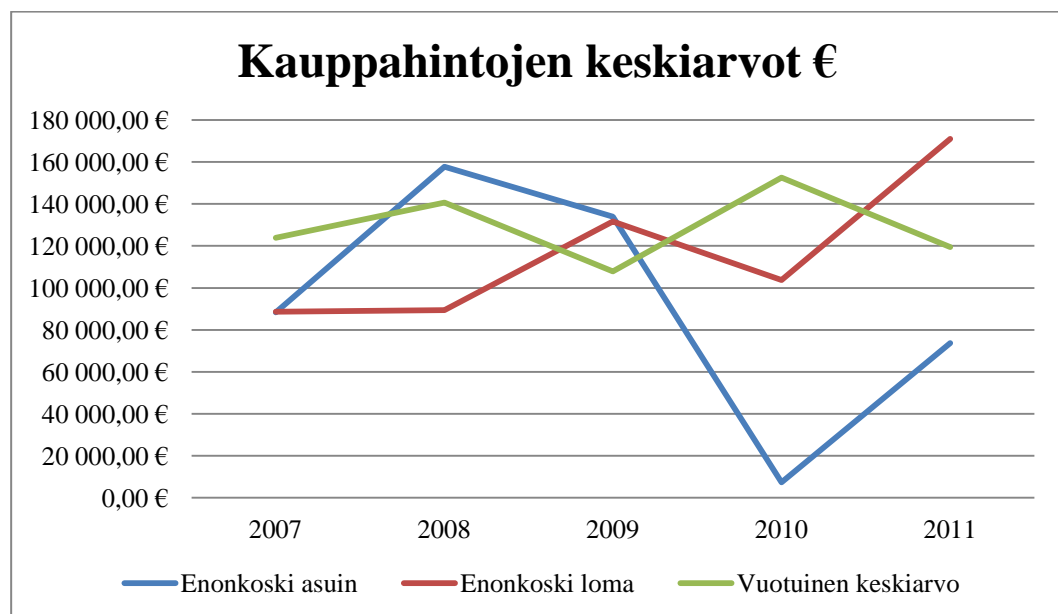
1. Savonlinna 194
2. Puumala 137
3. Kerimäki 93
4. Punkaharju 72
5. Enonkoski 57
6. Sulkava 39
7. Kesälahti 37
8. Rantasalmi 15

Vuosittaisia myyntimääriä tarkasteltaessa huomataan, että määrät ovat vähenemään päin. Vuonna 2007 asuin- ja lomarakennuspaikkoja myytiin venäläisille yhteensä 185

kappaletta tarkasteltujen paikkakuntien alueella. Vuonna 2008 määrä laski 161 kappaleeseen, vuonna 2009 laskua vielä enemmän 95 kappaleeseen. Vuonna 2010 myyntiä oli hieman enemmän, 116 kappaletta ja vuonna 2011 asuin- ja lomarakennuspaikkoja myytiin tarkastelujakson ajalta pienin määrä, 87 kappaletta. Nämä tulokset noudattelevat Tilastokeskuksen vuosittaisia kauppahintatilastoja.

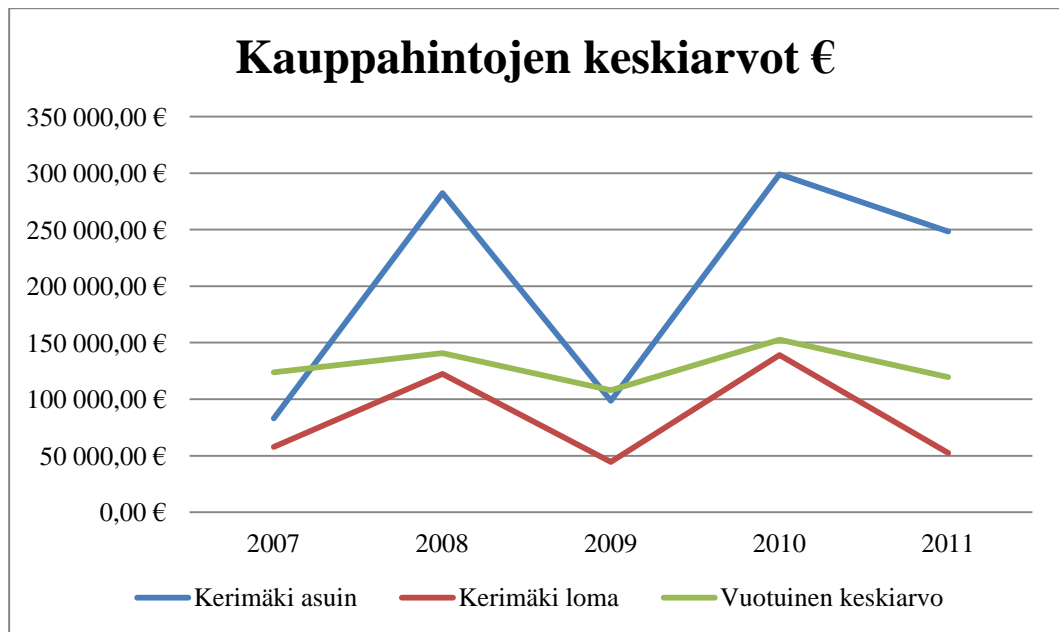
### 3.1.3 Kauppahintojen keskiarvojen muutokset kunnittain

Kauppahintojen keskiarvoja laskettaessa lajittelin Excel-taulukossa olevat tiedot luovutuspäiväjärjestykseen, jolloin pystyin laskemaan jokaisen vuoden omat keskiarvot. Vuotuinen keskiarvo johon verrataan kunkin tarkasteltavan kunnan omaa keskiarvoa, laskettiin kaikkien tarkasteltavien kuntien ja tarkasteluvuoden hinnoista, jolloin jokaiselle vuodelle saatiin oma vertailuarvonsa. Tähän vertailuarvoon peilaten nähdään muutokset kauppahintojen suhteen ja mihin suuntaan tarkasteltavalla alueella asuin- ja lomarakennuspaikkojen kauppahinnat ovat kehittymässä.



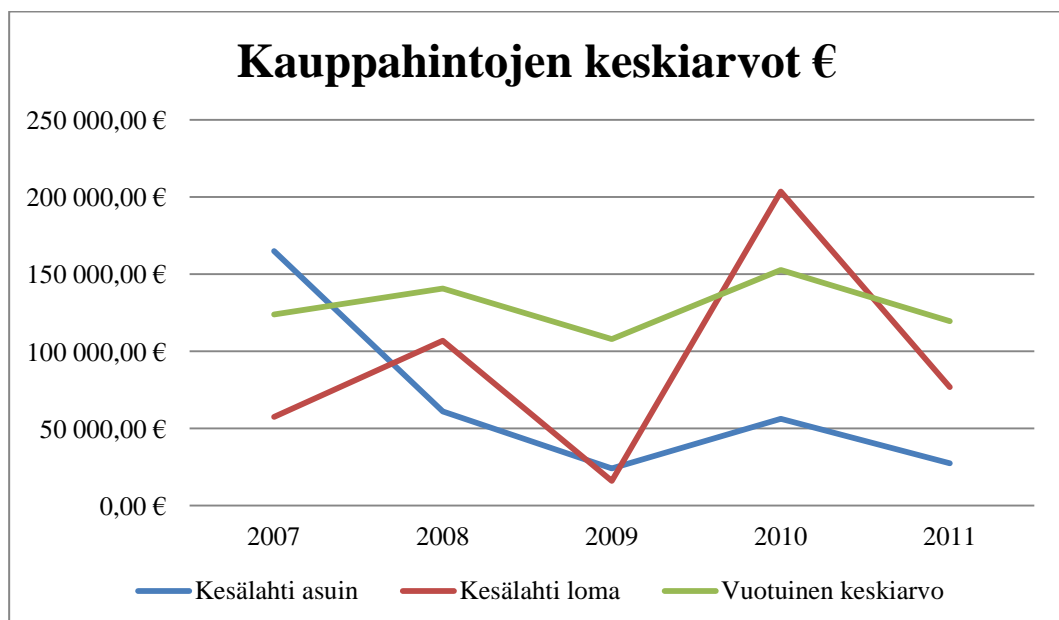
**KUVIO 9. Kauppahintojen keskiarvot Enonkoskella**

Enonkoskella on kauppahintojen keskiarvot pysytellyt keskimäärin samassa suuruusluokassa kaikkien tarkasteltujen paikkakuntien kesken laskettuun keskiarvoon nähden. Vuonna 2010 ei asuinrakennuspaikkoja myyty venäläisille, joten sen vuoksi näyttäisi laskua olevan reilummin. Hinnat vaikuttaisivat olevan noususuunnassa toisin kuin vuotuinen keskiarvo.



**KUVIO 10. Kauppahintojen keskiarvot Kerimäellä**

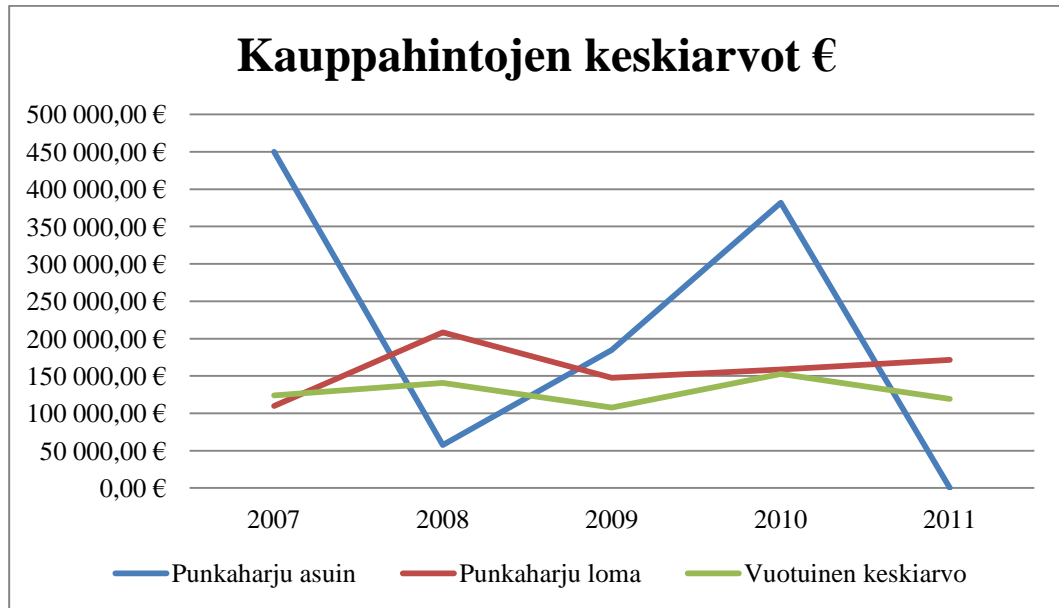
Kerimäellä on varsinkin asuinrakennuspaikkoja myyty venäläisille keskiarvoa suuremmilla hinnoilla vuosina 2008, 2010 sekä 2011. Lomarakennuspaikkojen hinnat ovat pysytelleet hieman vuotuisen keskiarvon alapuolella koko tarkastelujakson ajan. Kauppahintojen keskiarvo näyttää noudattavan vuotuista keskiarvoa ja olevan laskusuhdanteessa.



**KUVIO 11. Kauppahintojen keskiarvot Kesälahdella**

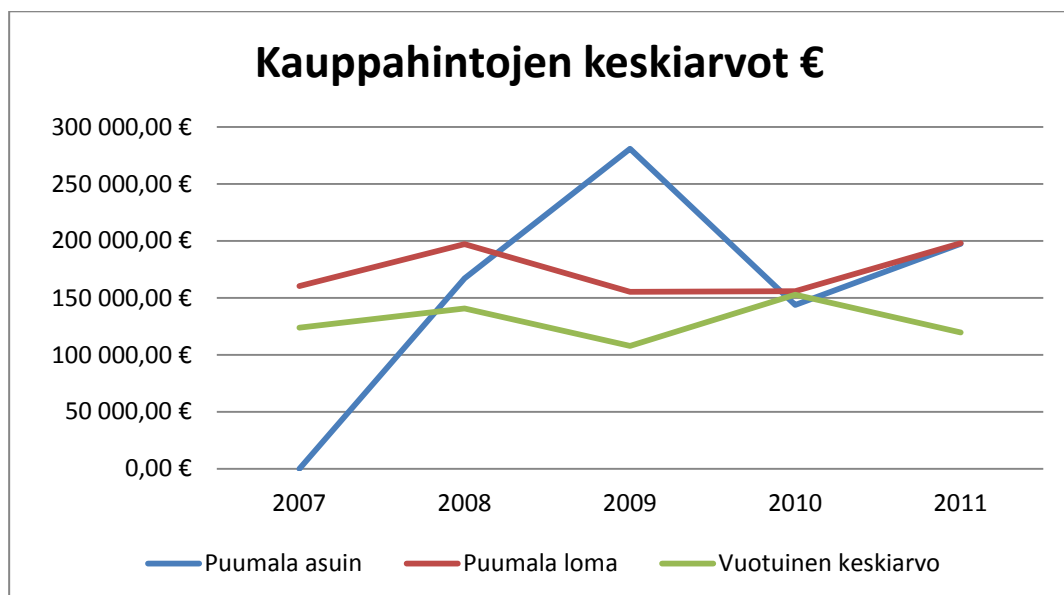
Kesälahdella on pysytty pääosin hieman vuotuisen keskiarvon alapuolella, poikkeuksina asuinrakennuspaikkojen hinnat vuonna 2007 sekä lomarakennuspaikkojen hinnat

vuonna 2010. Hinnat vaikuttavat olevan laskusuhdanteessa molempien rakennuspaikkojen osalta.



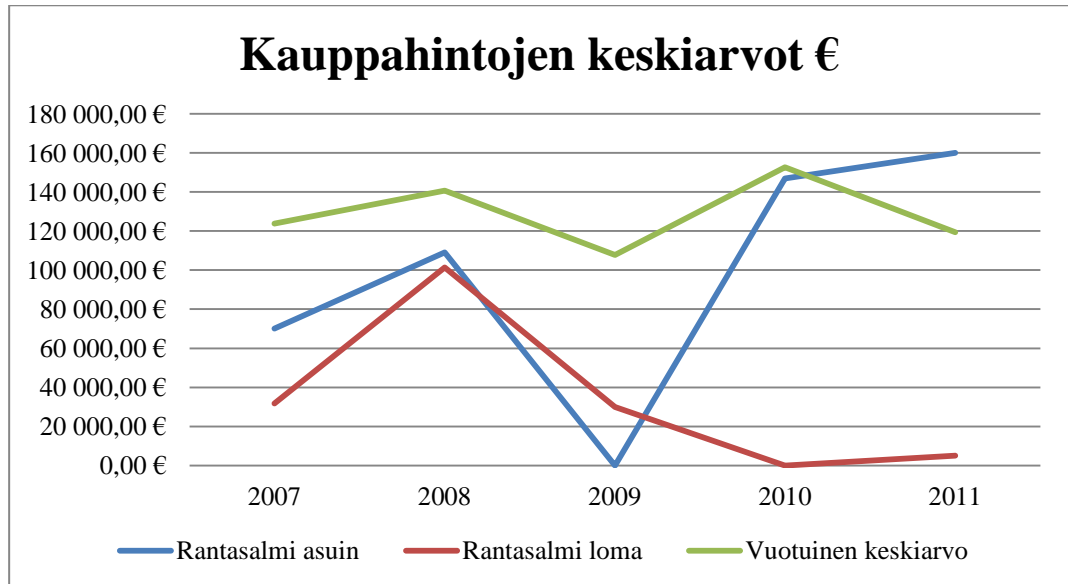
**KUVIO 12. Kauppahintojen keskiarvot Punkaharjulla**

Punkaharjulla asuinrakennuspaikkoja on myyty vuosina 2007 ja 2010 reilusti yli vuotuisten keskiarvohintojen. Muutenkin hinnat ovat olleet hieman vuotuista keskiarvoa korkeammalla tasolla. Jyrkkä lasku asuinrakennuspaikkojen hinnoissa vuonna 2011 johtuu siitä, ettei kyseisenä vuonna ole myyty yhtään paikkaa venäläisille. Lomarakennuspaikkojen hinnat vaikuttavat olevan hienoisessa noususuunnassa, asuinrakennuspaikkojen hintojen suuntaa on vaikea ennustaa.



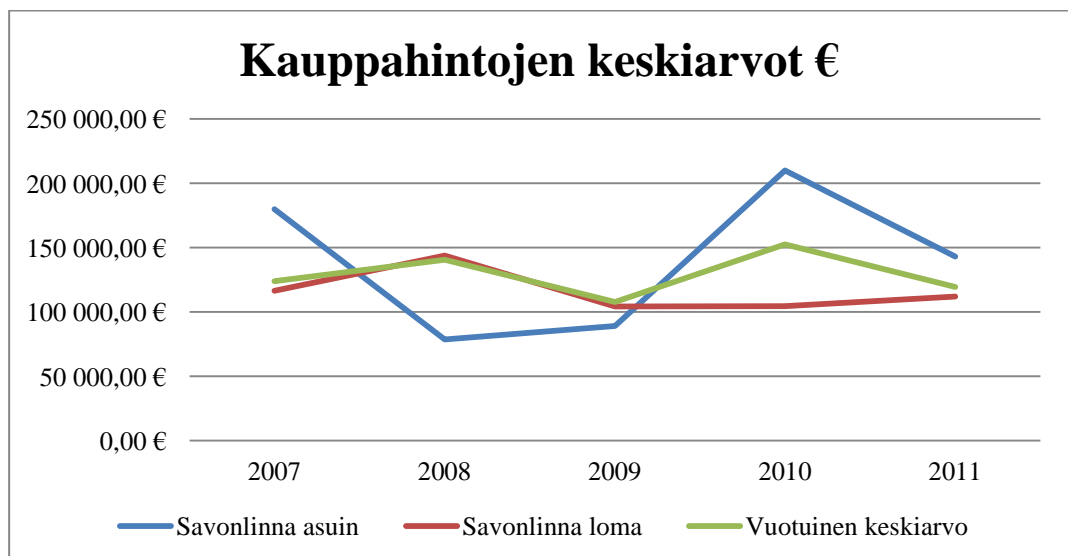
**KUVIO 13. Kauppahintojen keskiarvot Puumalassa**

Puumalassa lomarakennuspaikkojen osalta hintojen keskiarvo on noudatellut pääosin samaa linjaa vuotuisen keskiarvoon nähden, mutta tarkastelujakson loppupuolella hinnat ovat lähteneet nousuun. Asuinrakennuspaikkojen hinnat ovat heilahdelleet enemmän, mutta myös sen osalta suunta vaikuttaisi olevan noususuunnassa.



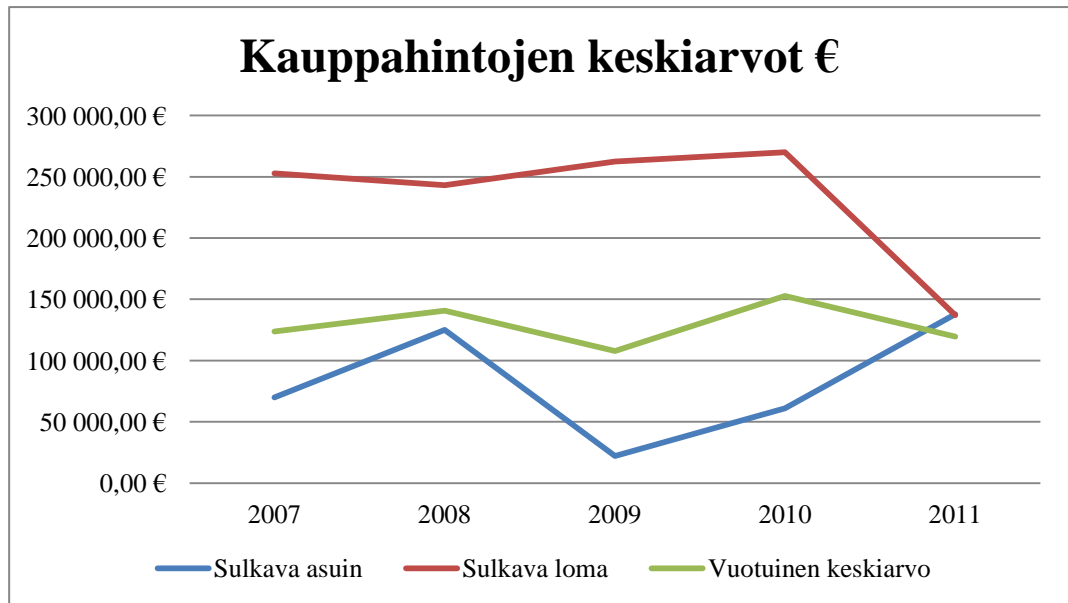
**KUVIO 14. Kauppahintojen keskiarvot Rantasalmella**

Rantasalmella hintojen keskiarvo on pysytellyt vuotuisen keskiarvon alapuolella vuotta 2011 ja asuinrakennuspaikkaa lukuun ottamatta. Kaiken kaikkiaan myyntiä venäläisille on Rantasalmella ollut hyvin vähän, vuonna 2009 asuinrakennuspaikkoja ei myyty yhtään kappaletta venäläisille, seuraavana vuonna oli sama tilanne lomarakennuspaikkojen suhteen. Hintojen kehitystä on vaikea ennustaa vähäisen määrän vuoksi.



**KUVIO 15. Kauppahintojen keskiarvot Savonlinnassa**

Savonlinnassa lomarakennuspaikkojen osalta hintojen keskiarvot ovat hyvin samansuuntaiset vuotuisen keskiarvoon verrattuna. Asuinrakennuspaikkojen hinnoissa on nähtävissä enemmän hajontaa sekä keskiarvoa korkeammalle että matalammalle.

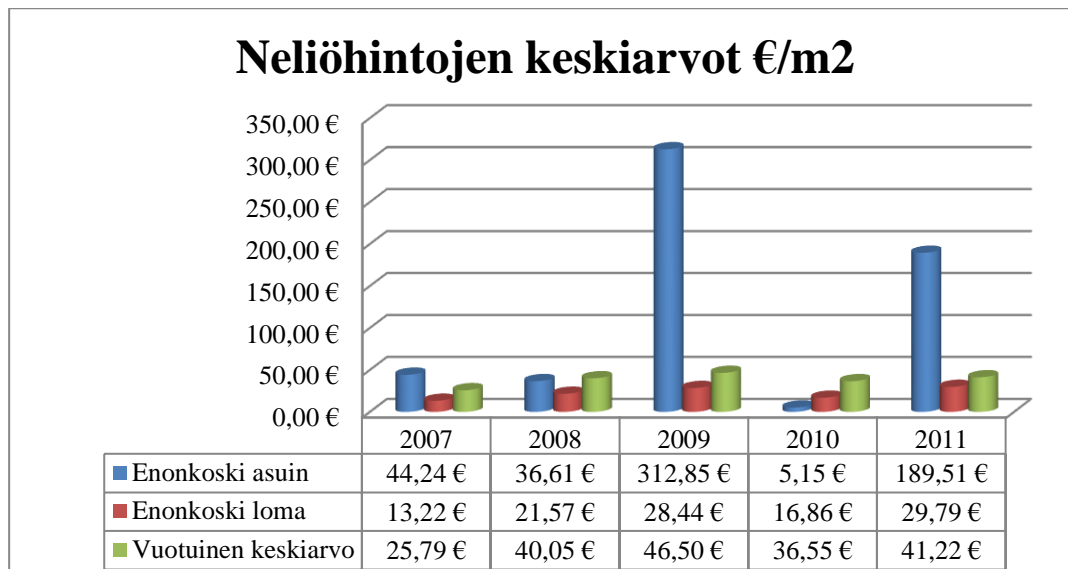


**KUVIO 16. Kauppahintojen keskiarvot Sulkavalla**

Sulkavalla varsinkin lomarakennuspaikkojen hintakeskiarvot ovat olleet reilusti suurempia vuotuisen keskiarvoon nähden vuosina 2007 - 2010, vuonna 2011 tilanne on laskenut keskiarvon tasolle. Asuinrakennuspaikkojen kohdalla tilanne on ollut päinvastainen, eli vuodet 2007 - 2010 on pysytelty keskiarvon alapuolella ja vuoteen 2011 on noustu keskiarvon tasolle.

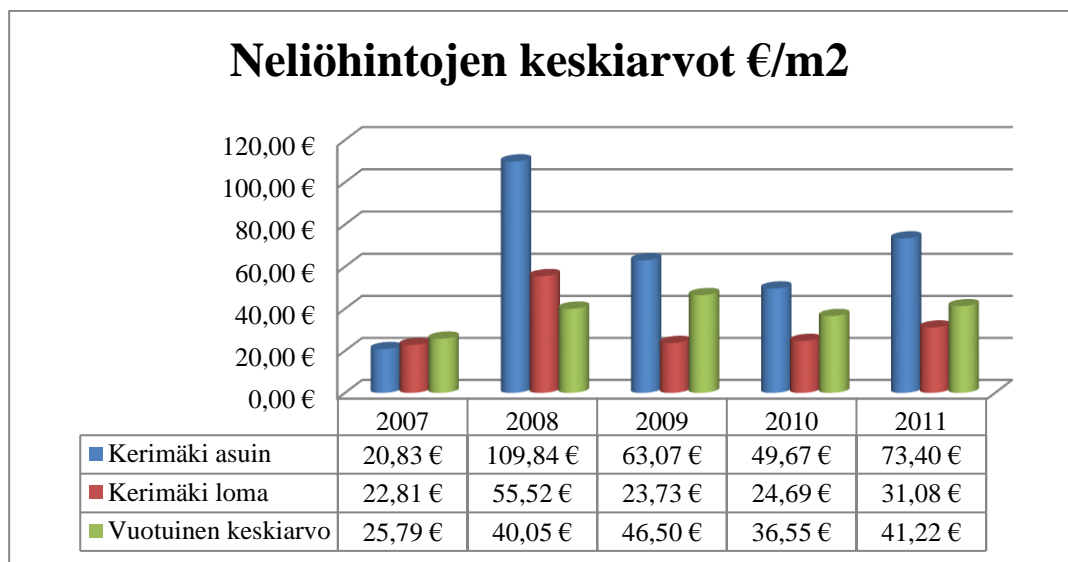
### 3.1.4 Neliöhintojen keskiarvojen muutokset

Neliöhintojen keskiarvot olen laskenut samalla kaavalla kuin kauppahintojen keskiarvot. Vuotuisen keskiarvon laskin myös vastaavasti kaikkien tarkasteltavien kuntien ja tarkasteluvuoden neliöhinnoista, jolloin jokaiselle vuodelle saatiin oma vertailuarvonsa. Kuvioden jälkeen olen kirjannut sanalliset huomiot tuloksista.



**KUVIO 17. Neliöhintojen keskiarvot Enonkoskella**

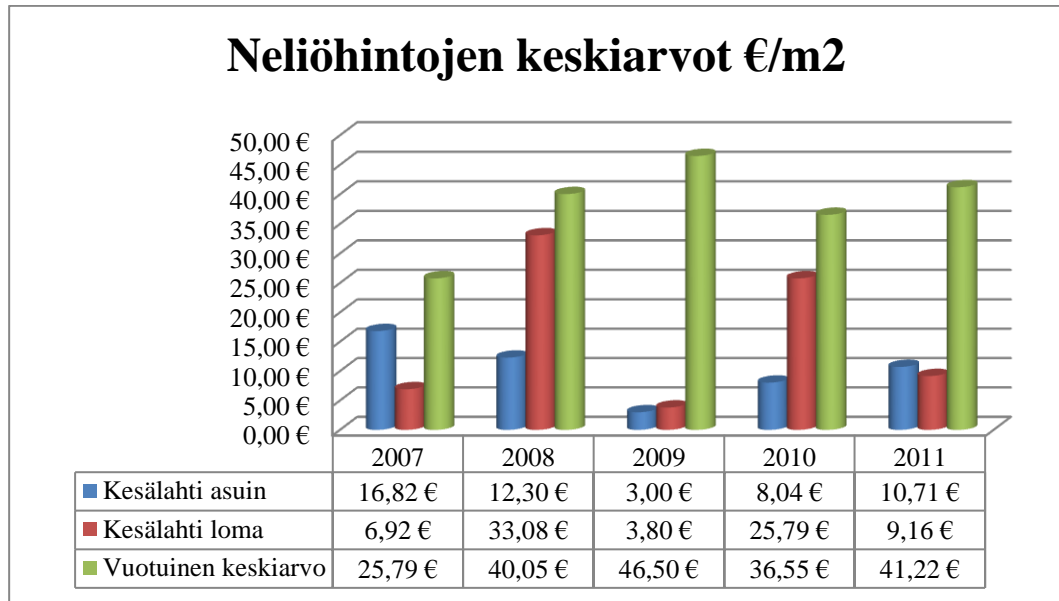
Verrattuna vuotuisen keskiarvoon kaikkien tarkasteltavana olleiden kuntien kesken on Enonkoskella neliöhintojen keskiarvot olleet asuinrakennuspaikkojen osalta reilusti yli keskiarvon vuosina 2009 ja 2011. Muutoin neliöhintojen keskiarvot ovat noudattaneet samaa suuruusluokkaa yleisen keskiarvon kanssa. Asuinrakennuspaikkojen neliöhinnat ovat selkeästi suurempia kuin lomarakennuspaikkojen neliöhinnat, poikkeuksena vuoden 2010 myynti.



**KUVIO 18. Neliöhintojen keskiarvot Kerimäellä**

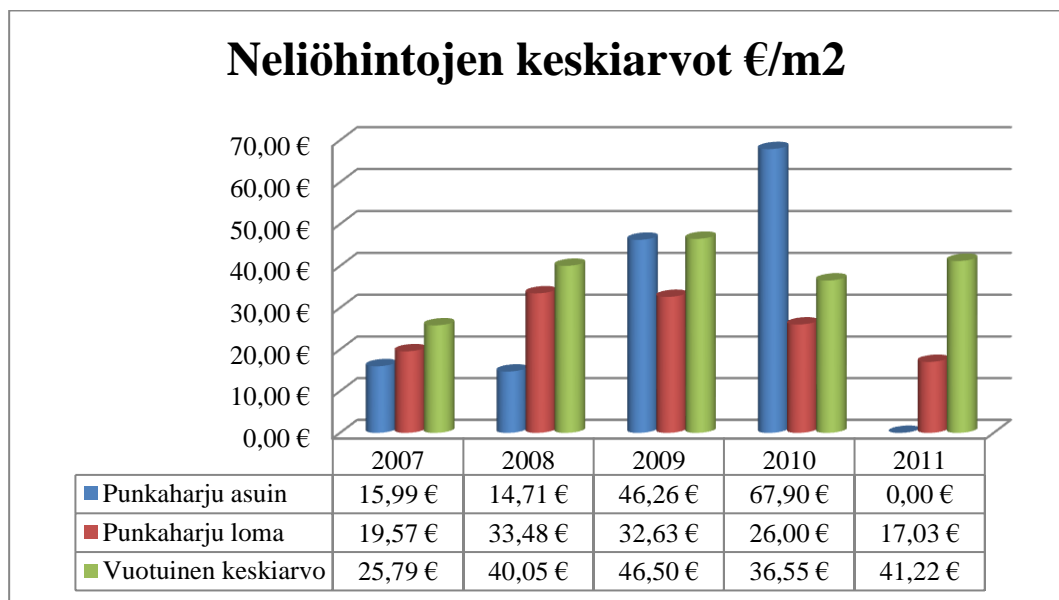
Kerimäellä asuinrakennuspaikkojen neliöhinnat ovat olleet pääasiassa yli vuotuisen keskiarvon, verrattuna kaikkiin tarkasteltavana olleisiin kuntiin. Lomarakennuspaikkojen osalta neliöhinnat ovat pysytelleet samoissa summissa keskiarvoon nähden tai

hieman sen alle. Asuinrakennuspaikkojen neliöhinnoissa hajonta on suurempaa, verrattuna vuotuisen keskiarvoon.



**KUVIO 19. Neliöhintojen keskiarvot Kesälähdellä**

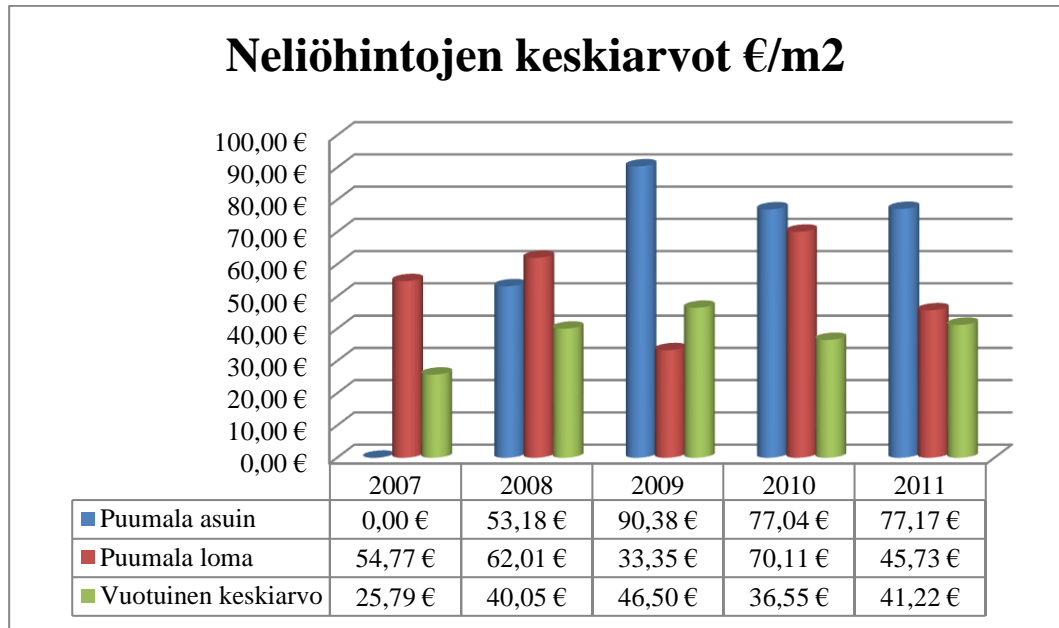
Kesälähdellä neliöhinnat ovat pysytelleet koko tarkastelujakson ajan reilusti pienempinä verrattuna kaikkien tarkasteltavana olleiden kuntien vuotuisiin keskiarvoihin.



**KUVIO 20. Neliöhintojen keskiarvot Punkaharjulla**

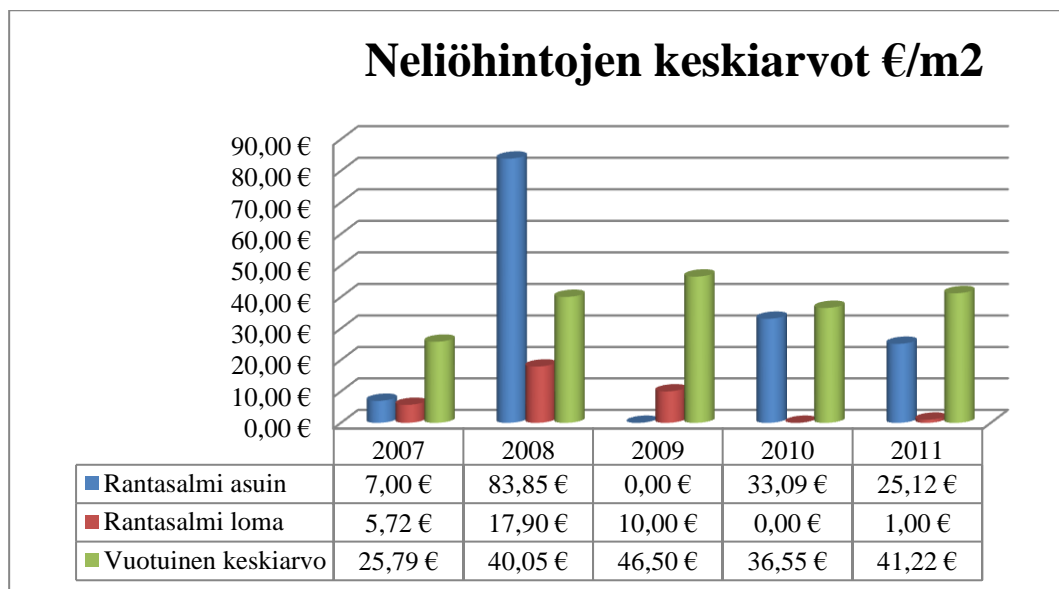
Punkaharjulla neliöhinnat ovat olleet pääosin samoissa suuruusluokissa vuotuisiin keskiarvoihin nähden, asuinrakennuspaikoissa keskiarvoa suuremmat neliöhinnat on

ollut vuonna 2010. Seuraavana vuonna asuinrakennuspaikkoja ei ole myyty yhtään kappaletta.



**KUVIO 21. Neliöhintojen keskiarvot Puumalassa**

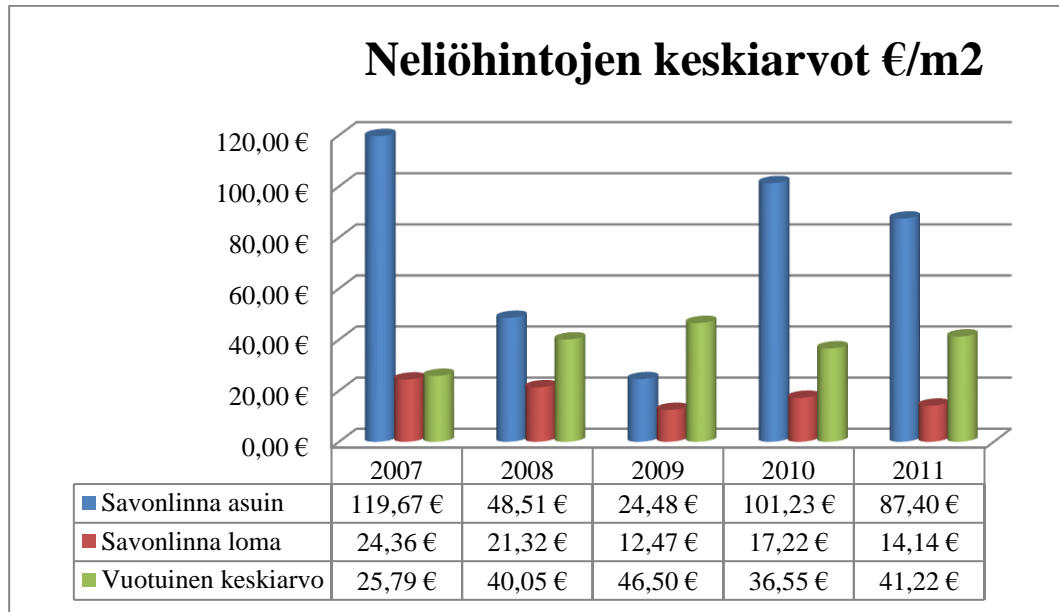
Puumalassa ovat neliöhinnat olleet pääasiassa korkeammat kuin vuotuiset keskiarvot.



**KUVIO 22. Neliöhintojen keskiarvot Rantasalmella**

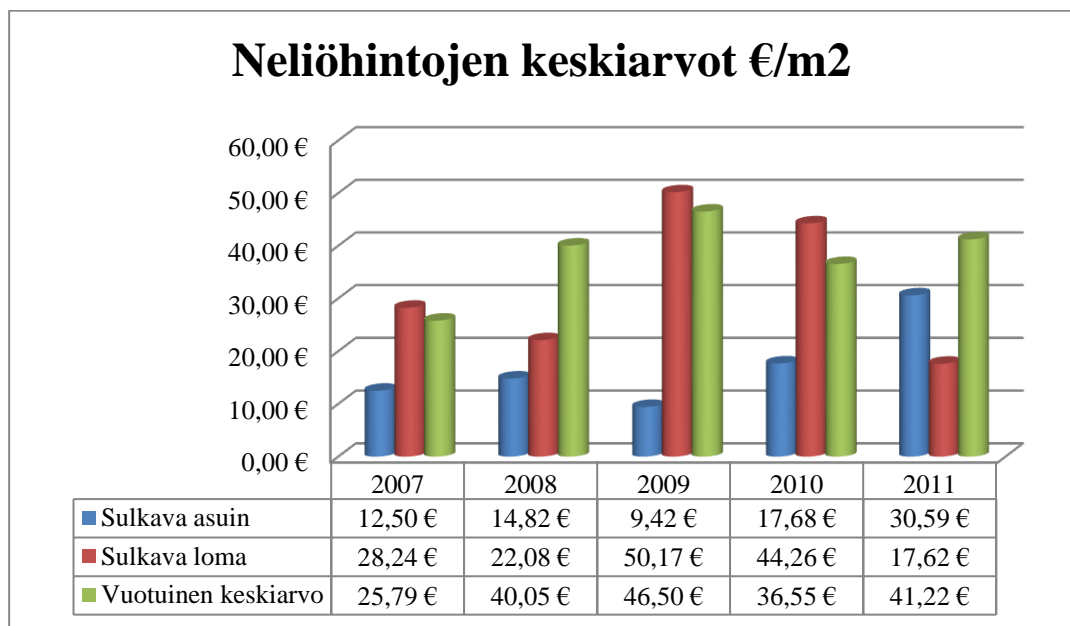
Rantasalmen osalta asuinrakennuspaikkojen neliöhinnat ovat olleet pääosin samalla tasolla keskiarvoon nähden, huippuvuosi asuinrakennuspaikkojen suhteen on ollut

2008. Lomarakennuspaikkojen osalta neliöhinnat ovat olleet koko tarkastelujakson ajan pienempiä kuin vuotuinen keskiarvo.



**KUVIO 23. Neliöhintojen keskiarvot Savonlinnassa**

Savonlinnassa, mukaan lukien Savonranta koko tarkastelujakson ajan, ovat asuinrakennuspaikkojen neliöhinnat olleet pääosin korkeammat kuin keskiarvot ja lomarakennuspaikkojen neliöhinnat ovat pysytelleet keskiarvon alapuolella.



**KUVIO 24. Neliöhintojen keskiarvot Sulkavalla**

Sulkavalla asuinrakennuspaikkojen neliöhinnat ovat pysytelleet koko tarkastelujakson ajan keskiarvon alapuolella ja lomarakennuspaikkojen neliöhinnat on ollut vuosina 2007, 2009 ja 2010 lähes keskiarvon tuntumassa ja vuosina 2008 ja 2011 on jääty keskiarvon alapuolelle.

Tarkastelin vielä Tilastokeskuksen kiinteistöjen kauppahintatilastoa vuodelta 2012, eli kyseessä on tarkastelujakson jälkeinen vuosi. Kiinteistöjen kauppahintatilaston (2012) alkutekstien mukaan myynti on vähentynyt mutta ulkomaalaisten kiinteistönomistajien määrä on pysynyt samana neljä viime vuotta. Venäjällä asuvat venäläiset ostivat Suomesta vuonna 2012 yhteensä 430 kiinteistöä. Kaikkiin ulkomaalaisten tekemiin kiinteistökauppoihin oli käytetty rahaa yhteensä 68 miljoonaa euroa. Kauppahintojen summat olivat laskeneet sekä asuinrakennuspaikkojen että lomarakennuspaikkojen osalta. Etelä-Savon alueella asuinrakennuspaikkoja oli myyty 96 028 000 euron arvosta 1106 kappaletta ja lomarakennuspaikkoja myytiin 75 012 000 eurolla 1212 kappaletta.

Kauppahintojen keskiarvoja laskiessani laskin vertailuarvoksi vuotuisen keskiarvon kaikkien tarkasteltavana olevien kuntien kauppahinnoista. Tuon vuotuisen keskiarvon laskusuhdanne antaa suuntaa laskevalle hintatason suunnalle. Tuo ennuste käy siten myös toteen tarkasteltaessa Tilastokeskuksen tietoja vuoden 2012 osalta.

## **4 VERKOSTOITUMINEN**

Verkostoitumista käsittelem tässä opinnäytetyössä siksi, koska Saimaa Business Clubilla on vahva tahtotila edistää paikallisten ja venäläisten yritysten ja yksityishenkilöiden välistä yhteistyötä verkostoitumisen avulla. Verkostoitumalla on mahdollista edistää liiketoimintamahdollisuuksia. Selvitän seuraavassa mitä verkostoituminen tarkoittaa, miksi kannattaa verkostoitua, millaista yrittäjäyys on verkostotaloudessa, mitä verkostot tarkoittavat yritystoiminnassa ja selvitän eroja perinteisen yrittäjäyden ja verkostoyrittäjäyden välillä. Lopuksi peilaan verkostoitumista jäsenhankintaprosessiin.

### **4.1 Mitä verkostoituminen tarkoittaa**

Verkostot ovat tämän aikakauden organisoitumisen muoto. Verkostoyhteiskunta perustuu olemassa olevien ratkaisujen kyseenalaistamiseen ja uusien innovaatioiden

luomiseen. Omin voimin on hankalaa menestyä globaalissa toimintaympäristössä ja kiristyneessä kilpailussa. Muilta yrityksiltä kannattaakin hankkia osaamista ja voimavaroja, jolloin yhdessä voidaan saavuttaa jotakin sellaista, johon yritys ei yksin pystyisi. Tämä vaatii myös yrittäjiltä kykyä vuorovaikutukseen ja taitoa toimia muiden yrittäjien kanssa yhdessä. Artikkelissa ”Verkostoituminen on yrittäjän etu” (2013) kerrotaan, että verkostoituminen on yhtä vanha ilmiö kuin itse yrittäminen. Jokainen yrittäjä on verkottunut ainakin tavarantoimittajiinsa, allihankkijoihinsa ja asiakkaisiinsa, vaikka ei ole tullut edes asiaa ajatelleeksi. Tämän lisäksi yritykset verkostoituvat tietoisesti.

Verkostoituminen käsitteenä on laajempi kuin verkottuminen. Verkko-käsitteellä kuvataan kokonaisuutta, joka koostuu samantyyppisistä tekijöistä tai toimijoista, esimerkiksi alihankintaverkko. Verkosto-käsitteellä kuvataan verkoista koostuvaa kokonaisuutta eli useat verkot yhdessä muodostavat verkoston. Verkottumiseksi taas kuvataan yhdestä keskipisteestä lähtevän verkon kehittymistä ja verkostoituminen on verkkojen kohtaamista ja verkoston kehittymistä kuvaava käsite. Verkostoyhteistyö sisältää myös verkostoyritysten tietojen ja osaamisen yhdistämisen. (Toivola 2006, 17)

#### **4.2 Miksi yrityksen kannattaa verkostoitua**

Verkostoitumiseen voi olla useita syitä. Yritykset voivat hakea kustannusetuja, liiketoiminnan kasvua, oppimista, informaatiota, joustavuutta sekä reagointivalmiutta. Verkostomaisen toiminnan perusteina voivat olla pyrkimys riskin jakamiseen, pääsy uusille markkinoille, tarve uuden teknologian omaksumiseen, markkinoille pääsyajan lyhentäminen ja toisiaan täydentävien taitojen ja osaamisen yhdistäminen. Pienten ja keskisuurten yritysten keskeinen syy usein verkostoitumiseen on markkinointiin ja asiakassuhteisiin liittyvä osaaminen ja sen tarve. Yhteistyöllä voi olla mahdollisuus päästä sellaisille markkinoille, joille pienellä yrityksellä ei ehkä yksin olisi mahdollisuutta ja samalla yritys voikin keskittyä siihen, minkä se parhaiten osaa. (Toivola 2006, 13)

Kymmenen kärki – verkostoitumisen edut yrittäjälle	
1. Apu	• Kysy kokeneemman yrittäjän neuvoa ja ratko ongelmia yhdessä.
2. Ideat	• Jaa ja saa uusia ideoita liiketoimintasi kehittämiseen, rikastuta innovaatioitasi.
3. Ilo	• Huolehdi omasta jaksamisestasi, lataudu kollegoiden kanssa.
4. Oppiminen	• Erikoistu ja keskity, paranna kilpailukykyä ja kartuta taitojasi parhaiden kanssa.
5. Osaaminen	• Keskity erikoisosaamiseesi ja hyödynnä verkoston tavoittamat laajat markkinat.
6. Säästöt	• Kerrytä kustannusetuja, jaa kuluja ja riskejä, neuvottele edullisempia hintoja.
7. Tehokkuus	• Nopeuta prosesseja ja liikeideoiden markkinoille tuloa, hyödynnä resurssit paremmin.
8. Tieto	• Kuule ajoissa trendeistä ja uutuuksista, varaudu uhkiin ja mahdollisuuksiin.
9. Tuki	• Kartuta henkistä pääomaa, saa arvostusta työllesi ja yrityksellesi.
10. Voima	• Vaikuta yhdessä, valvo etujasi, pura markkinaesteitä, saa äänesi kuuluviin.

**Kuva 2. Verkostoitumisen edut yrittäjälle (Verkostoituminen on yrittäjän etu 2013)**

### 4.3 Yrittäjyys verkostotaloudessa

Yrittäjyys verkostomaisessa toimintaympäristössä on hyvin erilaista kuin perinteinen yrittäjyys. Yrittäjältä vaaditaan ehkä uudenlaisia ominaisuuksia ja sosiaalisen vuorovaikutuksen merkitys korostuu. Yrittäjyys jakautuu Toivolan (2006) mukaan kolmeen eri ulottuvuuteen: riskin ottaminen joka liittyy yrityksen perustamiseen, rahoitukseen ja omistajuuteen; johtajuuteen, joka on yrityksen kehittämistä, päätöksentekoa ja organisointia sekä innovaattorina toimimiseen, joka liittyy mahdollisuuksien havaitsemiseen ja luovuuteen. Yrittäjän toiminta on riippuvaista sekä ympäristön vaatimuksista että yrittäjän uskomuksista, arvoista ja asenteista.

Verkostoyrittäjyydessä korostuvat uudenlaiset toimintatavat suhteessa muihin yrittämisen muotoihin. Keskeistä siinä on kyky rakentaa, kehittää ja johtaa verkostoja sekä yrityksen kyky hyödyntää ulkoisia resursseja systemaattisesti. Verkostomaisesti toimiva yrittäjä panostaa vuorovaikutukseen sekä resurssien hankkimisessa että mahdol-

lisuuksien havaitsemisessa. Yrittäjä toimii tiiviissä yhteistyössä muiden yrittäjien ja yritysten kanssa ja hyödyntää sosiaalista pääomaa yritystoimintansa kehittämisessä. (Toivola 2006, 45)

Yritysten väliset verkostot ovat toiminnaltaan samantyyllisiä kuin sosiaaliset verkostot. Sosiaalinen tuki voikin olla yhtä merkittävää yrityksen menestykselle kuin tiedollinen informaatio. Yhteistyössä ihmiset ajattelevat, että heidän tavoitteensa ovat positiivisesti sidoksissa toisiinsa. Tämä tarkoittaa siis sitä, että jos joku verkostossa oleva saavuttaa tavoitteensa, sen koetaan vaikuttavan positiivisesti myös muiden tavoitteiden saavuttamiseen. Tällöin verkosto voi siis menestyä yhdessä. Toisaalta jos kyseessä on kilpailullinen asetelma, silloin ihmiset ajattelevat, että heidän tavoitteensa ovat negatiivisesti sidoksissa toisiinsa. Jos joku saavuttaa tavoitteensa, koetaan sen estävän toisten tavoitteiden saavuttamista. (Toivola 2006, 50)

Karita Kulmalan opinnäytetyön (2012) mukaan ”Verkosto määritellään yleensä siten, että se on kahden tai useamman itsenäisen yrityksen välinen pitkäaikainen työsuhde, jossa yritykset tekevät yhteistyötä ja toteuttavat yhdessä liiketoimintaa saadakseen parempia tuloksia. Yritykset siis auttavat toinen toisiaan ja hyötyvät siitä myös itse.” On siis todettavissa, että yritysten verkostoituminen on hyvin yleistä tämän päivän yrittäjyydessä.

#### **4.4 Verkostot yritystoiminnassa**

Verkostot voidaan nähdä sosiaalisina suhteina, strategiana ja rakenteena. Sosiaaliset verkot rakentavat yritykselle sosiaalista pääomaa. Siitä voi tulla yritykselle merkittävä kilpailuetu ja se voi tehdä yrityksestä myös houkuttelevan kumppanin muille yrityksille. Luottamus edistää yritysten punoutumista sosiaalisiin verkostoihin ja luottamusta synnyttävät yhteiset toimintatavat ja arvot. Luottamuksen rikkomisella menetetään mahdollisuus yhteistyön jatkumiselle ja samalla mahdollisesti menetetään maine luotettavana verkostokumppanina. Luottamuksen merkitys onkin keskeistä strategisten verkostojen luomisessa ja kehittämisessä. (Toivola 2006, 57 – 63, 69)

Verkostojen strategiset vaikutukset ovat merkittävät. Niiden avulla voidaan keskittyä niihin toimintoihin, jotka ovat yrityksen kilpailukyvyn kannalta keskeisimmät. Muita toimintoja yritys saa tehokkaasti verkostoyritysten kautta, jotka taas omalla sarallaan

voivat keskittyä omiin ydinosaamisiinsa. Verkostojen kautta yritykset voivat saada sellaista arvoa tuottavaa pääomaa, jota ei voi ostaa rahalla tai sitä on vaikea itse rakentaa. Jos yritys on houkutteleva, sen on helpompi löytää uusia partnereita ja mahdollisuudet solmia uusia yhteistyökuvioita helpottuu huomattavasti. (Toivola 2006, 71)

Rakenteina verkostot ovat kevyempiä kuin yritykset jotka tekevät kaiken itse. Perusoletuksena verkostoissa on, että osapuolet ovat riippuvaisia toistensa resursseista. Vastavuoroisuus onkin keskeinen tekijä verkostomaisessa organisaatiossa. (Toivola 2006, 77)

Verkostoyritys voi tarkoittaa yritysten välistä kumppanuutta tai niin sanotun veturiyrityksen johtamaa yritysten muodostamaa ketjua. Verkostoyritys luo yritykselle joustavuutta ja tehokkuutta. Luottamus osapuolten välillä pitää verkostoyrityksen elossa. Verkostoyritykset muodostavat tuotantoketjuja ja kehittymisen paikkoja pienille yrityksille. Tuotanto- ja vaihdantakustannusten optimointi, yrityskohtaiset ydinosaamiset, yhteinen näkemys liiketoiminnasta, luottamus toisia jäseniä kohtaan ja veturi, joka koordinoi yhteistyötä, ovat edellytyksenä verkostoyritykselle. Kyky luoda ja ylläpitää suhteita sekä kyky yhdistää ja omaksua asioita ovat taas verkostojen johtamisessa tärkeitä ominaisuuksia. (Toivola 2006, 80)

Vaatimukset verkostoyrityksessä toimimiselle ovat korkeat. Ollakseen houkutteleva verkostoyrityksen jäsenyrityksellä on tarpeen olla arvokasta ydinosaamista, jota se voi tarjota myös muiden yritysten käyttöön. Verkostoyrityksen menestyminen riippuu yrittäjän halusta osallistua tällaiseen järjestelmään ja toisaalta hänen kyvystään saada järjestelmä toimimaan. Onnistumisen suhteen ollaan riippuvaisia sekä yrittäjän asenteesta että osaamisesta. (Toivola 2006, 80 - 82)

Verkostot yritystoiminnassa eivät ole kovin uusi asia. 1980-luvun alussa yritysten välistä yhteistyötä esitettiin pienten yritysten kehittymisen keinoksi, eli jo yli 30 vuotta sitten. Tuolloin yritysten välinen yhteistyö oli määritelty ilmiöksi, jossa yhteisillä toimenpiteillä kaksi tai useampi itsenäinen yritys tekee töitä yhtenäisen päämäärän hyväksi, odottaen samalla molemminpuolista etua. (Toivola 2006, 89)

#### 4.5 Verkostotaloudessa uudenlaista yrittäjyyttä

	Perinteinen yrittäjyys	Verkostoyrittäjyys
<b>Markkinaorientaatio</b>	Kotimaa	Globaali
<b>Fokus</b>	Laaja	Kapea erikoisosaaminen
<b>Menestystekijä</b>	Laatu	Asiakassuhteet
<b>Ympäristö (merkitys)</b>	Yhteydet, asiakkaita	Potentiaaliset kumppanit, tiivis vuorovaikutus
<b>Asenne, ihmiskuva</b>	Epäluottamus, riippumattomuus	Luottamus, avoimuus
<b>Kasvu</b>	Rakentamalla organisaatiota	Kumppaneiden kautta
<b>Ihmiset</b>	Esimies-alainen, johtaja-rutiinityö	Tasa-arvo, osaaminen, keskustelu
<b>Verkosto</b>	Alihankinta, yhteistyö	Kumppanuus, jakaminen, tapa toimia
<b>Verkostojen merkitys liiketoiminnassa</b>	Liittyy asiakkaisiin, tavarantoimittajiin	Keskeinen, strateginen, win/win-suhteet

**Kuva 3. Perinteisen ja verkostoyrittäjyyden vertailu (Toivola 2006, 94)**

Perinteiset yrittäjät kokevat usein tulevansa verkostojen kautta riippuvaisiksi muista, he näkevät verkostoitumisen negatiivisena asiana. Yksinyrittäjälle verkostot voivat kuitenkin olla elinehto, nuorelle yritykselle luontainen tapa toimia, kasvuyritykselle strateginen ratkaisu ja väline kasvuun sekä suoraan koulun penkiltä yrittäjäksi lähteneille tapa saada uskottavuutta ja herättää asiakkaiden suuntaan luottamusta. Perinteisessä yrittäjyydessä oman yrityksen sisälle rakennetaan organisaatiota, minkä avulla kasvu tapahtuu. Verkostoyrittäjyydessä taas yritys keskittyy omaan ydinosamiseensa ja hankkii verkostojen kautta täydentävät osaamiset. Yritys ei rakenna isoa organisaatiota vaan pyrkii kumppaneiden kautta kasvuun. (Toivola 2006, 94 – 99)

Yritykset jotka toimivat verkostomaisesti ovat tasavertaisia kumppaneita. Tasavertaisuus heijastuu molemminpuolisena arvostuksena ja kaikkien mielipiteiden kuuntelemisena. Luottamus on kaiken perusta ja sitä syntyy toiminnan, tekojen ja yhteisten kokemusten kautta.

Verkostoyrittäjyydessä edellytetään yrittäjältä aktiivisuutta, avoimuutta, ulospäin suuntautuneisuutta ja pitkäjänteisyyttä. Verkostojen rakentaminen taas edellyttää tiivistä vuorovaikutusta ja luottamuksen rakentamista. Verkostoyrityksellä on erikoisosaamista. Verkostot ovat tapa toimia ja valittu strategia. Muiden esimerkit ja ihmisten merkitys korostuu verkostoyrittäjyydessä. Ei ole ehkä sen ”perimmäisen peräkammarin pojan” valinta.

#### **4.6 Jäsenhankintaprosessi**

Yhdistystoimintaan mukaan lähteminen on pääasiassa hyvinkin helppoa. Yhdistyksen jäsenyys voi syntyä kolmella tavalla:

- henkilö on yhdistyksen perustajajäsen ja hän on liittynyt yhdistykseen perustamiskokouksessa
- yhdistys hyväksyy hakijan jäsenhakemuksen tai
- konkludenttisesti.

Konkludenttisuus tarkoittaa, että jäsenyys syntyy ilman sanallista tahdonilmaisua. Käytännössä jäsenyys voi siis syntyä siten, että yhdistyksen sääntöjen mukaiset jäsenkriteerit täyttävä henkilö on pitkään osallistunut yhdistyksen toimintaan jäsenen tavoin ja täyttänyt jäsenen velvollisuudet. Vaikka jäsenhakemusta ei ole koskaan tehtykään ja/tai sitä ei ole hyväksytty, jäsenyyden katsotaan syntyneen, mikäli yhdistys henkilön toiminnasta tietoisena pysyy passiivisena. (Loimu 2012, 45)

Yhdistys yleensä määrittelee omissa säännöissään millä perusteilla jäseneksi liittyminen on mahdollista. Yleisin tapa liittyä yhdistykseen on toimittaa sille jäsenhakemus. Jäsenyyttä havittelevan henkilön on ilmaistava halukkuutensa jäsenyyteen joko hakemuksella tai maksamalla jäsenmaksu yhdistyksen tilille. Jäseneksi hyväksymisestä päättää yleensä yhdistyksen hallitus, ellei säännöissä ole toisin määrätty. (2012, 47)

Uusien jäsenien saamiseksi yhdistystoimintaan on varmasti jokaisen yhdistyksen polttava puheenaihe. Yhdistystoiminnassa itsekkin paljon mukana olleena olen huomannut, ettei jäsenien hankkimiseksi ole olemassa mitään absoluuttista vastausta vaan sen eteen on tehtävä paljon töitä. Ensisijaisen tärkeää on lisätä yhdistyksen tunnettuutta, sillä kukapa osaisi tuntemattomaan yhdistykseen hakeutua. Iso rooli jäsenhankinnassa on jo mukana olevilla jäsenillä, että he markkinoivat toiminnasta tietoa eteenpäin ja pyytävät ihmisiä mukaan toimintaan, joiden uskoisivat olevan potentiaalista jäsenmateriaalia.

Internetissä oleva sivusto Yhdistystieto.fi on sivusto, josta yhdistykset voivat etsiä lisätietoja toimintaansa ja sinne on koottu suomalaiset rekisteröidyt yhdistykset yhteen paikkaan. Sivustolta löytyy tiedot yli 133 000 suomalaisesta rekisteröidystä yhdistyksestä. Jäsenhankinnan osalta sivustolla kerrotaan, että paras tapa uusien jäsenien hankkimiseksi on laadukas ja hyvin tiedotettu toiminta. Ulospäin tulisi näyttäytyä houkuttelevana ja hyvät yhteistyökumppanit vaikuttavat positiivisesti yhdistyksen imagoon. Jäsenhankintaa voidaan pitää koko ajan aktiivisesti päällä tai järjestää aika ajoin erityisiä jäsenhankintakampanjoita. Kaiken kaikkiaan uudet jäsenet ovat tärkeitä toiminnan jatkuvuuden kannalta. Uudet jäsenet pitävät toiminnan vireänä ja antavat mahdollisuuksia uudistumiselle. Isolla jäsenmäärällä voidaan myös saavuttaa enemmän vaikutusmahdollisuuksia. Pääasia kuitenkin on, että jäsenet ovat aktiivisia ja toimivia eikä vain nimenä jäsenlistalla.

Saimaa Business Clubin on tarkoitus löytää toimintaansa lisää jäseniä ja nämä uudet jäsenet halutaan verkostoitumaan paikallisten yritysten ja yksityishenkilöiden kanssa. Paikalliset yrittäjät on helpompi tavoittaa kuin venäläiset, joten mikäli toimintaan saataisiin lisää venäläisiä jäseniä, olisi keskinäinen verkostoituminen helpompi toteuttaa. Osoiterekisterin kokoaminen oli yksi osa apuna jäsenhankinta- ja verkostoitusprosessin käynnistämiseksi. Se, kuinka prosessi käynnistyy ja saadaan etenemään, on Saimaa Business Clubin toteutettava itse.

## **5 POHDINTA**

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli aluksi koota toimeksiantajalle osoitteisto, jonka avulla he pystyvät lähestymään venäläisiä vapaa-aikaansa Savonlinnan seutukunnalla viettäviä ihmisiä. Osoitteistoa on tarkoitus jatkossa käyttää apuna yrittäessä ta-

voittaa seutukunnalla kiinteistön omistavia venäläisiä business-ihmisiä. Seutukunnalla kaivataan verkostoitumista venäläisten yritysten kanssa ja pyrkii saamaan nämä ihmiset kiinnittymään alueen elinkeinoelämään. Varsinaisena tutkimuskysymyksenä tässä opinnäytetyössäni oli saada selville kuinka paljon venäläiset ovat ostaneet ja omistavat asuin- ja lomarakennuspaikkoja Savonlinnan seutukunnalla vuosina 2007 – 2011. Tulosten avulla oli tarkoitus pyrkiä ennustamaan mihin suuntaan kehitys on menossa, onko kauppojen määrä venäläisille vähentymässä vai lisääntymässä tai pysymässä samalla tasolla. Lisätavoitteena oli pohjustaa venäläisten verkostoitumista alueen toimijoiden kanssa, toiveena jäsenyys Saimaa Business Clubissa.

Ensimmäisenä kokosin osoitteiston Excel-taulukkoon karttaohjelman suurella avustuksella ja toimitin taulukon toimeksiantajalle. Sen jatkokäytöstä ja käsittelystä vastaa toimeksiantaja Saimaa Business Club. Osoitteiston tarkkuus olisi voinut olla parempi-kin, mutta käytettävissä oleva ohjelma ja kohteena olevat rakennuspaikat ja varsinkin lomarakennuspaikat ovat usein luonteeltaan sellaisia, ettei niihin välttämättä ole olemassa virallista postiosoitetta. Jos kohteessa on olemassa vasta pelkkä tontti ilman rakennuksia tai rakennuspaikka sijaitsee kaukana pääteistä, on mitä todennäköisimmin luultavaa, ettei sinne ole teiden nimiä olemassa. Tämän vuoksi osoitteistoon kirjattiin lähin mahdollinen osoite. Postin kotisivuilla olevan postiosoittehaun avulla selvitin oikeat postinumerot ja postitoimipaikat karttaohjelman avulla haetuille katuosoitteille.

Ennen tätä opinnäytetyötä minulla ei ollut juurikaan tietoa minkä verran seutukunnalla on tehty asunto- ja tonttikauppaa ulkomaalaisten kanssa. Tuloksista selvisi, että venäläisten kanssa tehdään kauppaa jatkuvasti ja tulevaisuudessa varmasti enenevässä määrin. Välillä valtakunnan uutisista kuulee, että venäläisillä on paljon ostovoimaa, mutta sen kohdentaminen on mm. kieliongelmiensa vuoksi haastavaa. Toisaalta maidemme sotaisia historia sanelee osin vieläkin kirjoittamattomia sääntöjä siihen, kenelle maata myydään. Yleinen asenne tuntuu olevan, että rahaa saavat ulkomaalaiset Suomeen tuoda, mutta naapureiksi heitä ei haluta. Syynä tähän ovat mielestäni kulttuurierot, tiedon puute ja haluttomuus tutustua vieraisiin kulttuureihin. Suomalaisilla lienee yhä vallalla ajatus, että maassa toimitaan maan tavalla, eikä haluta ymmärtää, että erilaiset kulttuuritaustat omaavilla ihmisillä voi olla hieman erilaiset tavat. Parannusta tähän ajatusmaailmaan saataneen positiivisella uutisoinnilla ja muutoinkin positiivisilla kokemuksilla. Toisaalta ulkomaalaistenkin olisi hyvä ymmärtää suomalaiset tavat, kesämökillä halutaan yleensä olla omassa rauhassa ja rentoutua luonnon hiljaisuudessa.

Toiset haluavat tutustua mökkinaapureihinsa, toiset haluavat olla mahdollisimman vähän tekemisissä naapurinsa kanssa.

Käyttämäni tutkimusmenetelmät soveltuivat mielestäni hyvin tähän opinnäytetyöhön. Tutkimukseni on enemmän määrällinen kuin laadullinen, joten kvantitatiivisen tutkimusotteen valinta oli mielestäni oikea. Tutkimusmateriaali on numeerisessa muodossa, myös tulokset olivat siten numeerisia ja ilmiön kuvaus tapahtui numeerisen tiedon pohjalta. Kvantitatiivisen tutkimuksen avulla selvitetään lukumääriin ja prosentiosuuksiin liittyviä kysymyksiä, jota tutkimukseni pääasiassa sisältää. Aineisto oli riittävän laaja tutkimuksen tekemiseksi. Virheellisyyksiä on mahdollisesti aineistoon tullut kun alkuperäistä materiaalia on karsittu muiden kuin venäläisten osalta, koska rakennuspaikkojen ostajien kansallisuuksia ei aineistossa ollut nähtävissä. Jako tehtiin ostajien nimien perusteella; venäläisiltä vaikuttavat nimet otettiin huomioon ja ei-venäläisiltä vaikuttavat nimet jätettiin huomioimatta. Tämä tekniikka ei ole puhtaasti tieteellinen jako, mutta muuta menetelmää ei tässä kohtaa ollut käytettävissä.

Tutkimukseni ajanjakso oli vuodet 2007 – 2011. Tukea tulosteni myötä tehtyyn ennusteeseen, mihin suuntaan asuin- ja lomarakennuspaikkojen myynnissä venäläisille ollaan jatkossa menossa, sain vuoden 2012 osalta julkistetuista tiedoista. Tutkimukseni ilmeni, että myynti olisi laskusuhdanteessa ja tämän laskevan suunnan todisti oikeelliseksi vuoden 2012 tulokset.

Itse osoitteiston kokoaminen oli mahdollisesti prosessin helpoin osa. Se vei aikaa, mutta koordinaattien näppäileminen karttaohjelmaan ja osoitteiden metsästäminen oli mielekästä tekemistä ja motivaatio oli huipussaan, olin innostunut saamastani tehtävästä. Kaupparekisteriotteiden tietojen kirjaaminen yksitellen Excel-taulukkoon oli aluksi hidasta, mutta rutiinin löytyttyä tahtikin nopeutui. Osoitteet löytyivät osin helposti, osin jouduin kirjaamaan lisätiedot taulukkoon että kirjatusta osoitteesta on matkaa itse kohteeseen, koska kohde ei sijaitse löydetyn tien varressa. Rakennuspaikka saattoi olla vasta kaavoitettu tontti, johon ei tietä ollut vielä tehty. Katuosoitteiden jälkeen tein uudet haut postinumeroille ja kirjasin ne taulukkoon. Toimeksiantaja sai kattavan luettelon taulukon muodossa jatkokäyttöä varten.

Seuraavaksi oli vuorossa varsinaisen tutkimuksen vuoro. Muokkasin kaupparekisteriotteista kokoamani Excel-taulukot sellaiseen muotoon, että tietojen käsittely on mie-

lekästä. Tässä vaiheessa karsin nimet ja osoitetiedot pois sekä ylimääräiset lisätiedot. Jokainen kunta oli omalla välilehdellään, joten jokaisen tarkasteltavan kunnan osalta käsittely oli helpompaa. Laskin keskiarvoja ja tein kaavioita kauppahinnoista, neliöhinnoista sekä pinta-aloista. Excelin avulla tietojen lajittelu vuosijärjestykseen oli helppoa. Aluksi valitsin vääränlaiset kaaviot eikä ne olleet mielestäni riittävän informatiivisia. Valittuani oikeanlaiset kaaviot alkoi tulosten tulkinta olla mielekkäämpää ja kaavioista pystyi näkemään realistiset tulokset. Huomasin, että väärällä kaaviovalinnalla tulokset saadaan näyttämään jopa virheellisiltä, joten opin samalla että kaaviotyypin valinnalla on runsaasti merkitystä. Kun kaikki tulokset ja kaaviot olivat valmiina, pääsin tekemään johtopäätöksiä niiden perusteella. Jatkeeksi löytyi vielä tarkastelujaksoa seuraavan vuoden tietoja johtopäätösteni tueksi, joten oli todettava, että tutkimukseni piti paikkaansa ja ennusteet jatkon suhteen olivat myös oikeellisia. Tutkimusprosessi oli opettavainen ja mielekäs tehtävä.

Verkostoituminen oli käsitteenä osin tuttu jo ennestään, mutta käsite avautui enemmän ja konkretisoitui prosessin aikana. Jäsenhankinta oli vielä tutumpi, sillä olen elämäni aikana ehtinyt olla monenlaisessa järjestötoiminnassa mukana ja oli minkälainen yhdistys tahansa kyseessä, on jäsenhankinta jatkuvaa huomiota vaativa asia. Sinänsä jäsenien haaliminen ei välttämättä ole vaikeaa, mutta aktiivisten toimijoiden löytäminen ja heidän pitäminen mukana toiminnassa on usein se kynnyskysymys. Toivonkin että Saimaa Business Club löytää sekä Savonlinnan seutukunnalta että Venäjän puolelta ne oikeat toimijat mukaan ja yhteistyö maiden kesken olisi mahdollisimman hedelmällistä.

Saimaa Business Clubin viimeaikaisista esilläoloista olen huomannut, että yhdistyksen puheenjohtajana on paikallinen suomalainen henkilö ja varapuheenjohtajana venäläinen henkilö. Tämä on varmasti hyvä yhdistelmä, sillä kun tavoitteena on saada venäläisiä osallistumaan yhdistyksen toimintaan, niin venäjää äidinkielenään puhuvan henkilön mukanaolo auttaneet jäsenhankinnassa paljon.

Saimaa Business Clubin kotisivut kaipaavat mielestäni runsasta päivitystä. Tänä päivänä myös Venäjällä ihmiset käyttävät enenevässä määrin Internetiä ja osin kesken-eräiset kotisivut eivät luo houkuttelevaa mielikuvaa yhdistyksen toiminnasta. Hallituksen jäsenien nimet olisi hyvä olla näkyvissä ja muutoinkin laajemmalti tietoa yhdistyksen toiminnasta ja siihen liittymisestä. Joillakin sivustoilla näkyvä ”Lorem Ip-

sum” – teksti on yksinkertaisesti testausteksti, jota tulostus- ja ladontateollisuudet käyttävät. Lorem Ipsum on ollut teollisuuden normaali testausteksti jo 1500-luvulta asti, jolloin tuntematon tulostaja otti kaljuunan ja sekoitti sen tehdäkseen esimerkkikirjan. Se ei ole selvinnyt vain viittä vuosisataa, mutta myös loikan elektroniseen kirjoitukseen, jääden suurin piirtein muuntamattomana. Se tuli kuuluisuuteen 1960-luvulla kun Letraset-paperiarkit, joissa oli Lorem Ipsum pätkiä, julkaistiin ja vielä myöhemmin tietokoneen julkistusohjelmissa, kuten Aldus PageMaker joissa oli versioita Lorem Ipsumista. (2013) Mikäli tuo täyteteksti jätetään kotisivuille, antaa se huonon kuvan sivustosta ja osoittaa sen keskeneräisyyden.

Saimaa Business Clubin kannattaa olla näkyvästi esillä seutukunnalla yrityksille suunnatuissa tapahtumissa sekä pitää itseään näkyvillä myös Venäjän puolella yritystoimintaan suuntautuvissa tapahtumissa. Tietoa clubista on vielä kovin vähän saatavilla ainakin suomenkielisenä. Toiminta on vielä nuorta, joten toivottavasti toiminnan vilkastuessa myös näkyvyys lisääntyy.

Syrjäläisen ja Taurénin (2012) opinnäytetyössä oli kysytty haastateltavilta kiinnostuksesta yritystoimintaan Savonlinnan seudulla. 75 % haastateltavista, yhdeksän vastaajaa, oli kiinnostuneita yrittämisestä Savonlinnan seudulla. Samoin 75 % vastaajista oli kiinnostunut sijoittamaan kannattavaan yritystoimintaan. Opinnäytetyössä todettiin, että ”venäläiset kiinteistöjen omistajat ovat varsin potentiaalinen kohderyhmä ja heidän olemassaoloaan olisi hyvä hyödyntää uusien työpaikkojen luomisessa ja seudun elinkeinorakenteen monipuolistamisessa” (2012, 46). Tuon kyselyn perusteella tilausta yhteistyölle on siis konkreettisesti olemassa, kunhan vain oikeat toimijat saadaan kohtaamaan toisensa.

Kirjekampanja tekemäni osoitteiston perusteella on ilmeisesti tehty ennen kesän 2012 Saimaa Summitia, mutta tiedossani ei ole kampanjan tuloksia ja olivatko kirjeet tavoittaneet vastaanottajiaan. Uutisoinnin perusteella olen huomannut, että venäläisiin on kontakteja jo luotu ja keväällä 2013 alkava Venäjäklinikka on varmasti suuressa roolissa suomalaisten ja venäläisten yritysten verkostoitumisessa. Saimaa Business Clubin puheenjohtajalla Jarkko Wuorisella ja varapuheenjohtaja Gennadij Spirinillä vaikuttaa olevan hyvä tahtotila asian suhteen ja Venäjäklinikan tuottamia tuloksia voimme varmasti nähdä jo lähitulevaisuudessa. (Yrittäjien Venäjäklinikka käynnistyy. 2013.)

Jatkossa voisikin olla mielenkiintoista nähdä uusia tutkimuksia siitä, miten venäläiset ja muut ulkomaalaiset ovat sijoittuneet Savonlinnan seutukunnalle. Tullaanko jatkossa rakennuspaikkoja myymään heille lisää, tuleeko heistä vapaa-ajan asumisen lisäksi vakituisia asukkaita seutukunnalle? Syntyykö verkostoitumisen avulla seutukunnalle uusia työpaikkoja vai toimitaanko nykyisen työvoiman turvin? Näihin kysymyksiin ei vielä ole olemassa vastauksia, mutta tulevaisuus näyttää, mikä tilanne on esimerkiksi viiden tai kymmenen vuoden päästä.

Keväällä 2012 oli tarkoitus saada opinnäytetyö vauhdilla valmiiksi. Toimeksiantaja oli saanut osoitteiston käytettäväkseen ja siinä kohtaa myös koin, että kiinnostus itse opinnäytetyötäni kohtaan hävisi toimeksiantajan suunnasta. Sain tiedon, että palataan asiaan syksyllä. Syksyllä opinnot jatkuivat ja tiedossa oli, että opinnäytetyö pitäisi saattaa valmiiksi. Kesän tauon jälkeen jatkaminen tuntui ylitsepäsemättömän vaikealta. Talvi tuli, vuosi vaihtui, välillä kävin palkkatöissä ja jatkoin opintojani. Vastoin käymisten siivittämän maaliskuun jälkeen alkoi uusi motivaatio nostaa päätään ja alkoi vauhdikas teorian kasaamisvimma ja kirjoitusprosessi. Nyt tämä saatetaan valmiiksi!

Teoriaosuuden kokoamiseksi sain aluksi ideoita ohjaavalta opettajalta. Koulumme kirjastosta etsin materiaalia sekä kaupungin kirjastosta. Asiasanahaut olivat kovassa käytössä ja materiaalia löytyikin hyvin. Lisäksi käytin materiaalina useiden ammattikorkeakoulujen opiskelijoiden opinnäytetöitä sekä Internetin laajaa tietomäärää. Teoriaosuuden kokoamisessa saattaa pieni tutkijanalku hukkaa runsauteen, joten ensisijaisen tärkeää onkin osata ottaa materiaalipaljoudesta ne oikeat materiaalit käyttöön. Varsinkin Internetin valikoimien suhteen on lähdekritiikin oltava hyvin tiukkaa.

Toivolan (2006, 24) kirjassa kerrotaan, että ”korkeakouluopiskelijan opintojen vaativin ponnistus on usein opinnäytetyö”. Tällä hetkellä voin osin allekirjoittaa tuon väitteen, mutta toisaalta kaikki on itsestä kiinni. Hetkittäin toivoin, että olisin tehnyt opinnäytetyötä parityönä, saaden paremmin tukea parilta. Valitsin kuitenkin yksilötyön, ja sen suhteen oli edettävä. Toimeksiantajalta olisin kaivannut myös enemmän tukea, mutta ilman sitä oli myös tultava toimeen.

Kiitokset taustatuesta haluan välittää ohjaavalle opettajalleni Kirsti Kurjelle, ryhmänohjaajalleni Tuula Höglundille kovasta tsemppaamisesta loppusuoralla, avopuolisolleni ja perheelleni sekä Pauligin Juhla Mokalle. Ilman kahvia tätä ei olisi koskaan saatettu valmiiksi. Kiteyttääkseni opinnäytetyöprosessini kokonaisuuden haluan lisätä tähän loppuun Mike Dooleyn (2013) aforismin, jonka löysin hyvejohtajuus.fi – sivustolta:

*”Elämä ei ole odottamista, toivomista ja haaveilemista, se on tekemistä, olemista ja joksikin tulemista. Se on sitä mitä aiot tehdä sen jälkeen kun olet lukenut tämän..”*

## LÄHTEET

Blencowe, Annette (toim.) 2012. Venäläiset eivät tahdo saada tarpeekseen Suomesta. YLE Uutiset. WWW-dokumentti. [http://yle.fi/uutiset/venalaiset\\_eivat\\_tahdo\\_saada\\_kyllikseen\\_suomesta/3148238](http://yle.fi/uutiset/venalaiset_eivat_tahdo_saada_kyllikseen_suomesta/3148238). Päivitetty 8.6.2012. Luettu 15.5.2013.

Dooley, Mike 2013. Aforismeja ja lainauksia: Elämän tarkoitus. Hyvejohtajuus.fi. WWW-dokumentti. <http://www.hyvejohtajuus.fi/aforismit-mietelauseet/elaman-tarkoitus-aforismeja-mietelauseita/>. Päivitystietoa ei ole. Luettu 24.5.2013.

Heikkilä, Tarja 2010. Tilastollinen tutkimus. Helsinki: Edita Prima Oy.

Kiinteistöjen kauppahintatilasto 2007. PDF-dokumentti. [http://www.maanmittauslaitos.fi/sites/default/files/kauppahintatilasto\\_2007.pdf](http://www.maanmittauslaitos.fi/sites/default/files/kauppahintatilasto_2007.pdf). Päivitetty 17.8.2010. Luettu 17.5.2013.

Kiinteistöjen kauppahintatilasto 2008. PDF-dokumentti. [http://www.maanmittauslaitos.fi/sites/default/files/kauppahintatilasto\\_2008.pdf](http://www.maanmittauslaitos.fi/sites/default/files/kauppahintatilasto_2008.pdf). Päivitetty 17.8.2010. Luettu 17.5.2013.

Kiinteistöjen kauppahintatilasto 2009. PDF-dokumentti. [http://www.maanmittauslaitos.fi/sites/default/files/kauppahintatilasto\\_2009.pdf](http://www.maanmittauslaitos.fi/sites/default/files/kauppahintatilasto_2009.pdf). Päivitetty 17.8.2010. Luettu 17.5.2013.

Kiinteistöjen kauppahintatilasto 2010. PDF-dokumentti. [http://www.maanmittauslaitos.fi/sites/default/files/Kiinteistojen\\_kauppahintatilasto\\_2010.pdf](http://www.maanmittauslaitos.fi/sites/default/files/Kiinteistojen_kauppahintatilasto_2010.pdf). Päivitetty 24.3.2011. Luettu 17.5.2013.

Kiinteistöjen kauppahintatilasto 2011. PDF-dokumentti. <http://www.maanmittauslaitos.fi/sites/default/files/Kiinteistojen%20kauppahintatilasto%202011.pdf>. Päivitetty 27.3.2012. Luettu 17.5.2013.

Kiinteistöjen kauppahintatilasto 2012. PDF-dokumentti. [http://www.maanmittauslaitos.fi/sites/default/files/Kiinteist%C3%B6jen%20kauppahintatilasto\\_2012.pdf](http://www.maanmittauslaitos.fi/sites/default/files/Kiinteist%C3%B6jen%20kauppahintatilasto_2012.pdf). Päivitetty 19.3.2013. Luettu 17.5.2013.

Kulmala, Karita 2012. Verkostojen rakentaminen ja niiden merkityksellisyys maa-hanmuuttajanaisten yritystoiminnassa. Haaga-Helia Ammattikorkeakoulu. Johdon assistenttityö ja kielet. Opinnäytetyö.

Lipkina, Olga 2012. Venäläisten vapaa-ajan asuminen Itä-Suomessa. PDF-dokumentti. [http://www.uef.fi/documents/1145891/1362835/Venalaisten\\_vapaa-ajan\\_asuminen\\_Ita-Suomessa.pdf/33ccae3-a0ef-4ac3-8374-aaf4c923120f](http://www.uef.fi/documents/1145891/1362835/Venalaisten_vapaa-ajan_asuminen_Ita-Suomessa.pdf/33ccae3-a0ef-4ac3-8374-aaf4c923120f). Päivitetty 22.3.2012. Luettu 17.5.2013.

Loginova, Mariya 2010. Savonlinnan seutu ja Venäjä. Power Point –esitys. [www.sekes.fi/Savonlinnan%20seutu%20ja%20Venäjä.pptx](http://www.sekes.fi/Savonlinnan%20seutu%20ja%20Venäjä.pptx).

Loimu, Kari 2012. Yhdistystoiminnan käsikirja. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Lorem ipsum 2013. WWW-dokumentti. <http://ameba.lpt.fi/~saarmar8/www-tuotanto/ekatunti/Kuvauskielet>. Lahden Ammattikorkeakoulu. Päivitetty 8.2.2013. Luettu 17.5.2013.

Majoitustilasto 2013 maaliskuu 2013. WW-dokumentti. [http://stat.fi/til/matk/2013/03/matk\\_2013\\_03\\_2013-05-16\\_tie\\_001\\_fi.html](http://stat.fi/til/matk/2013/03/matk_2013_03_2013-05-16_tie_001_fi.html). Päivitetty 16.5.2013. Luettu 17.5.2013.

Näe ja koe Savonlinnan seutu. 2013. Savonlinnan Seudun Matkailu Oy. WWW-dokumentti. <http://www.savonlinna.travel/fi/alueinfo/savonlinnan-lomaseutu/>. Päivittystietoa ei ole. Luettu 17.5.2013.

Pitkänen, Kati & Vepsäläinen, Mia 2003. Sinisen Saimaan Savonlinna: Vesistöjen merkitys Savonlinnan matkailuimagolle. Alue ja ympäristö 2003/1. Oulu: Multiprint.

Pohjalainen, Otto 2013. Parikkalan rajanylityspaikka henkilöliikenteelle 2015? Savonmaa. Verkkolehti. [http://www.savonmaa.fi/index.php?option=com\\_content&view=article&id=8003:parikkalan-rajanylityspaikka-henkiloeliikenteelle-2015-&catid=4:paikallisuutiset&Itemid=3](http://www.savonmaa.fi/index.php?option=com_content&view=article&id=8003:parikkalan-rajanylityspaikka-henkiloeliikenteelle-2015-&catid=4:paikallisuutiset&Itemid=3). Päivitetty 6.4.2013. Luettu 17.5.2013.

Rakennukset ja kesämökit 2011. WWW-dokumentti. [http://stat.fi/til/rakke/2011/rakke\\_2011\\_2012-05-25\\_tie\\_001\\_fi.html](http://stat.fi/til/rakke/2011/rakke_2011_2012-05-25_tie_001_fi.html). Päivitetty 25.5.2012. Luettu 17.5.2013.

Saimaa Summit 2010 kokoaa vaikuttajat Savonlinnaan. 2010. WWW-dokumentti. <http://www.savonlinnasali.fi/index.php?id=59,430,0,0,1,0>. Päivittystietoa ei ole. Luettu 15.5.2013.

Saimaa Summit kokoaa vaikuttajat Savonlinnaan. 2009. WWW-dokumentti. <http://www.savonlinnasali.fi/index.php?id=59,337,0,0,1,0>. Päivittystietoa ei ole. Luettu 15.5.2013.

Syrjäläinen, Anna-Mari & Taurén, Maria 2012. Datša Savonlinnan seudulla: Venäläisten mökinomistajien palvelutarpeet. Mikkelin Ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutusohjelma. Opinnäytetyö.

Tapio, Vesa (toim.) 2012. Saimaa summit kesällä. Itä-Savo. Verkkolehti. <http://www.ita-savo.fi/uutiset/kotimaa/saimaa-summit-kes%C3%A4ll%C3%A4>. Päivitetty 14.5.2012. Luettu 17.5.2013.

Toivola, Tuija 2006. Verkostoituva yrittäjyys, strategiana kumppanuus. Helsinki: Edita.

Ulkomaalaisten kiinteistöomistukset Suomessa kasvavat. 2012. Rakennuslehti. Verkkolehti. <http://www.rakennuslehti.fi/uutiset/talous/28980.html>. Päivittystietoa ei ole. Luettu 17.5.2013.

Verkostoituminen on yrittäjän etu 2013. Fennia oy. WWW-dokumentti. <http://www.fennia.fi/FenniaRyhma/Asiakaslehti/Yrittajyys/VerkostoituminenOnYrittajanEtu.htm>. Päivittystietoa ei ole. Luettu 17.5.2013.

Väestörakennetilasto 2012. WWW-dokumentti.

[http://stat.fi/til/vaerak/2012/vaerak\\_2012\\_2013-03-22\\_tie\\_001\\_fi.html](http://stat.fi/til/vaerak/2012/vaerak_2012_2013-03-22_tie_001_fi.html). Päivitetty 22.3.2013. Luettu 17.5.2013.

Yhdistystieto.fi 2013. WWW-dokumentti. <http://yhdistystieto.fi/wiki/76-jasenhankinta>. Päivitetty 17.5.2013. Luettu 17.5.2013.

Yrittäjien Venäjäklinikka käynnistyy. 2013. Savonmaa. Verkkolehti.

[http://www.savonmaa.fi/index.php?option=com\\_content&view=article&id=8056&catid=122&Itemid=88](http://www.savonmaa.fi/index.php?option=com_content&view=article&id=8056&catid=122&Itemid=88). Päivitetty 3.5.2013. Luettu 15.5.2013.

## Ote kiinteistöjen kauppahintarekisteristä

Esimerkki maanmittauslaitoksen otteesta kiinteistöjen kauppahintarekisteristä, josta selviävät luovutuksen yleistiedot ja muut olennaiset tiedot. Kuvaa muokattu poistamalla henkilöitten nimet tietosuojasyistä.



## OTE KIINTEISTÖJEN KAUPPAHINTAREKISTERISTÄ

Tulostuspäivä: 2012-01-09  
Luovutustunnus: L2008-14

**Luovutuksen yleistiedot**

Luovutuslaji: Kiinteistökauppa Luovutuspäivä: 2008-06-27  
Käyttötarkoitus: Lomarakennuspaikka  
Rantaan rajoittuvuus: Rajoittuu järveen

**Kauppahinta:** 335 000 e

**Maapinta-ala yhteensä (m2):** 4 330  
Rakennusmaata (m2): 4 330

**Rakennukset:** Asuinrakennus

**Luovuttajat:****Saajat:**

**Sijainti:** N= 6868427.590 E= 607553.733 Koordinaatisto: TM35FIN  
N= 6869478.944 E= 29502583.428 Koordinaatisto: ETRS-GK  
Karttalehti: N53111

**Kaavatiedot**

Ei kaavaa

**Luovutetut kiinteistöt**

Tila  
Kerimäki (246)  
Lähiosoite: Pinta-ala (m2): 4 330

## Ote Maanmittauslaitoksen Karttapaikka-ohjelmasta

Karttapaikka-ohjelman avulla on tehty osoitteiden paikannus koordinaattien perusteella. Ohjelma antaa lähimmän postiosoitteen annetuille koordinaateille. Ohjelma löytyy osoitteesta kansalaisen.karttapaikka.fi ja sitä ylläpitää Maanmittauslaitos.

