



HIILIDIOKSIDIN VIENTI VENÄJÄLLE JA VIENNIN KEHITTÄMISSUUNNITELMA

Markkinatutkimus

Pavel Aleshkov

Opinnäytetyö
Marraskuu2014
Kone- ja tuotantotekniikka
Tuotantotalous

TAMPEREEN AMMATTIKORKEAKOULU
Tampere University of Applied Sciences

TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Kone- ja tuotantotekniikka
Tuotantotalous

ALESHKOV, PAVEL:

Hiilidioksidin vienti Venäjälle ja viennin kehittämissuunnitelma

Opinnäytetyö 59 sivua

Marraskuu 2014

Opinnäytetyön tarkoituksena oli tehdä markkinatutkimus Oy Woikoski Ab:lle nestemäisen hiilidioksidin viennistä Venäjän Karjalan ja Murmanskin alueelle. Oy Woikoski Ab on kotimainen perheyritys, joka tuottaa teollisuus ja lääkekaasuja, erikoiskaasuja sekä kaasuja elintarviketeollisuuden tarpeisiin. Opinnäytetyön toisena tavoitteena oli kehittää etabloitumissuunnitelma Oy Woikoski Ab:lle sekä tutkia mahdollisia toimintamuotoja Venäjän markkinoilla.

Opinnäytetyö suoritettiin tutkimalla aiheeseen liittyvää kirjallisuutta, internetistä saatuja tietoja, aikaisempia tutkimuksia sekä ottamalla yhteyttä paikallisiin yrityksiin.

Päätavoitteena oli saada mahdollisimman kattava käsitys, joka käsittelee suurimmat kaasuntuottajat Luoteis-Venäjällä, niiden markkinaosuudet, paikallisten yritysten kaasutarpeet sekä mahdolliset toimintamallit viennissä Venäjälle.

Tutkimuksessa haluttiin nostaa esille seikkoja, jotka tuottavat haasteita nestemäisten kaasujen viennille. Tuloksista selvitettiin, että tuotteen kuljetus ja tullimuodollisuudet ovat kriittisiä tekijöitä Oy Woikoski Ab:n toiminnassa Venäjän markkinoilla.

Kehitysehdotukset perustuvat teoriaosuuteen, haastatteluihin ja kirjoittajan omaan kokemukseen. Tutkimuksesta selvisi, että Karjalan markkinapotentiaali on liian pieni ja nestemäisten kaasujen toimittaminen Murmansiin ei ole taloudellisesti kannattava korkeiden kuljetuskustannusten takia. Tässä vaiheessa Oy Woikoski Ab:n kannattaa keskittyä Pietarin alueen toimintojen kehittämiseen. Alueella on valtavasti potentiaalia, hyvät yhteydet ja lyhemmät välimatkat.

Asiasanat: Venäjä, nestemäiset kaasut, hiilidioksidi, vienti, markkinatutkimus

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree Programme in Mechanical and Production Engineering
Industrial Engineering and Management

ALESHKOV, PAVEL:
Export of Carbon Dioxide to Russia and Export Development Plan

Bachelor's thesis 59 pages
November 2014

The purpose of this thesis was to carry out a study for Oy Woikoski Ab on exporting liquid gases to Karelia and Murmansk regions. Oy Woikoski Ab is a Finnish family company, which produces and distributes technical, medical and special-purpose gases.

The research methods used in the thesis were studying literature related to the topic, data from Internet and previous reports, and contacting local companies in Russia.

The main goal of the thesis was to get a comprehensive picture of the biggest gas producers in North-West Russia, local companies' need of gas and possible modes of export for Oy Woikoski Ab.

Key words: Russia, liquid gases, export, marketing research

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	TOIMEKSIANTAJA	7
2.1	Oy Woikoski Ab:n tuotantolaitokset ja tuotteet	8
2.1.1	Hiilidioksidi	9
2.2	Tutkimuksen tavoitteet	11
3	YRITYKSEN KANSAINVÄLISTYMINEN	12
3.1	Yrityksen vientitarve ja viennin muodot	13
3.2	Epäsuora vienti	14
3.3	Suora vienti	14
3.3.1	Agentti.....	14
3.3.2	Jälleenmyyjä.....	15
3.4	Välitön vienti	15
3.5	Oma yksikkö ulkomailla	15
3.5.1	Myyntikonttori	16
3.5.2	Joint venture ja tytäryhtiöt	16
3.6	Yhtiömuodot Venäjällä.....	16
3.6.1	Edustusto	17
3.6.2	Filiaali (sivutoimipiste)	17
3.6.3	Rajavastuu-yhtiö ja osakeyhtiö	17
3.6.4	Rajavastuu-yhtiön verotus ja voiton kotiuttaminen.....	18
4	MARKKINATUTKIMUS	20
5	MARKKINATUTKIMUKSEN TULOKSET	23
5.1	Ympäristöanalyysi	23
5.1.1	Karjala	24
5.1.2	Murmanskin alue.....	27
5.1.3	Ulkomaiset suorat investoinnit Karjalan ja Murmanskin alueelle	29
5.1.4	Maariskit ja investointi-ilmapiiri	30
5.2	Kilpailijat Luoteis-Venäjän alueella	31
5.2.1	OAO Akron (AkronGroup).....	32
5.2.2	OAO ”Linde Gaz Rus”	32
5.2.3	OOO Air Liquide Russia.....	33
5.2.4	Elme Messer Gaas.....	34
5.2.5	ZAO Nevskij uglekislotnyj zavod (Hiilidioksiditehdas ”Nevskij”).....	35
5.3	Luoteis-Venäjän alueen kaasumarkkinoiden toimiala-analyysi	35

5.3.1	Karjala.....	36
5.3.2	Murmanskin alue.....	38
5.4	Oy Woikoski Ab:n toiminta Venäjällä Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.	
5.5	Hiilidioksidin vienti Venäjälle.. Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.	
5.6	Hintavertailu ja logistiikan tarkastelu Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.	
5.6.1	Hiilidioksidin toimitus Murmansiin Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.	
5.6.2	Hiilidioksidin toimitus Pietarin alueelle Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.	
5.6.3	Logistiikan tarkastelu Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.	
5.7	Yrityksen SWOT- analyysi..... Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.	
6	JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.	
6.1	Kohdemarkkinat..... Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.	
6.2	Operaatiomuotojen tarkastelu ... Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.	
6.3	Etabloitumissuunnitelma Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.	
	LÄHTEET.....	42

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön toimeksiantaja on kotimainen perheyrittäjä Oy Woikoski Ab, joka toimii kaasutuottajana kaasun- ja kemianteollisuuden alalla. Yrityksellä on pitkäaikainen historia yhteistyöstä venäläisten yritysten kanssa. Tällä hetkellä suurin osa vientitoiminnasta kohdistuu Pietarin alueelle. Pietari on useimmalle suomalaiselle yritykselle ensimmäinen etappi. Moni ei sen pidemmälle menekään, koska Pietari on tutuin ja helpoin portti Venäjälle. Pietarin lisäksi kannattaa ehdottomasti harkita muita Venäjän alueita, esimerkiksi Suomen itärajan alueita, kuten Karjalan tasavaltaa ja Murmanskia. Venäjän alueet eroavat toisistaan paljon toimintatavoiltaan ja maantieteellisiltä sekä kaupallisilta erikoispiirteiltään.

Työn tarkoituksena on tehdä kattava tutkimus Oy Woikoski Ab:n päävientituotteen hiilidioksidin viennistä Venäjän Karjalan ja Murmanskin alueelle ja selvittää seuraavat kysymykset:

- alueen potentiaaliset asiakkaat sekä niiden kaasutarpeet
- kilpailijat ja kilpailutilanne kohdealueilla
- Oy Woikoski Ab:n vientimahdollisuudet kohdealueilla.

Työn teoriaosuus perustuu oppikirjallisuuteen ja käsittelee kahta eri aluetta. Luvussa 3 käsitellään markkinatutkimuksen toteutusprosessia. Luvussa 4 perehdytään vientistrategiaan sekä viennin erilaisiin muotoihin.

Tutkimustulokset antavat yritykselle hyödyllistä tietoa Karjalan ja Murmanskin alueen markkinoiden nykytilanteesta sekä siitä, onko Oy Woikoski Ab:n tuotteilla vientimahdollisuuksia tällä markkina-alueella. Lopussa kootaan kehittämissuhteita yrityksen Venäjän toimintoihin teoriaosuuden ja nykytila-analyysin avulla.

2 TOIMEKSIANTAJA

Oy Woikoski Ab on kotimainen perheyritys, joka toimii kaasuntuottajana kaasu- ja kemianteollisuuden alalla. Perheyhtiön historia alkoi, kun Knut August Palmberg perusti vuonna 1882 yrityksen, joka aloitti toimintansa kimröökien valmistajana Vehkalahden Koivuniemessä. Myöhemmin yritys siirtyi Tirvalle, kun tuotantoa piti laajentaa. Vuonna 1913 Tirvalle perustettiin myös kemian tehdas, joka tuotti steariinia ja talia kynttilä- ja saippuateollisuuden tarpeisiin. Silloin alkoi vedyn tuotanto elektrolyysin avulla. Sivutuotteena tuotettiin happea, josta myöhemmin tuli tehtaan päätuote. Aiemmin happi oli ollut tuontitavarana. Tuotantotarpeiden kasvaessa kemiallinen tehdas päätettiin siirtää Mäntyharjun Voikoskelle. Vuonna 1933 Voikoskella otettiin käyttöön ensimmäinen ilmatislauslaitos, joka oli ainoa Pohjoismaissa. 1970- ja 1980-luvun vaihteessa perheyhtiö selvisi kilpailevan yrityksen vallankaappausyrityksistä. Silloin yhtiön johtoon siirtyi Clas Palmberg, joka on sittemmin kehittänyt Woikoskesta vahvan kaasuliiketoiminnan kokonaistoimittajan.

Nykyään Oy Woikoski Ab:lla on 11 toimipaikkaa, 175 jälleenmyyjää, noin 250 000 kaasupulloa ja 180 työntekijää. Yrityksen liikevaihto on 41 milj. euroa. Tuotteita viedään Venäjälle, Baltiaan ja muihin EU-maihin.

Viime vuosina yritys investoi 41 Milj. euroa, enemmän kuin koskaan historiassaan. Uusi ilmakaasutehdas ja vetytehdas on käynnistetty Kokkolassa. Lisäksi osa investoinneista on mennyt heliumin käsittelylaitoksen laajentamiseen sekä kuljetuskalustoon. Oy Woikoski Ab näkee myös tulevaisuutta vedyn tuotannossa, sillä yritys on investoinut Suomen ensimmäiseen polttonennoajoneuvojen tankkausasemaan, joita on nykyään Suomessa 2 kpl. Investointi tukee yrityksen jatkuvuutta ja antaa mahdollisuuden kasvulle.

Oy Woikoski Ab:lla on pitkäaikainen historia yhteistyöstä venäläisten yritysten kanssa. Yritys aloitti toimintansa Venäjällä ostamalla raaka-aineita omiin tuotantotarpeisiinsa. Nykyään yhteistyön painopiste Venäjän kaupassa on viennissä. Suurimmat asiakkaat ostavat nestemäisiä kaasuja, joita viedään säiliöautoilla Venäjälle. Woikoski toimittaa myös suurempia erinä hitsaustarvikkeita lavoilla ja konteissa.

Tällä hetkellä yrityksen kysytyimpiä tuotteita ovat hiilidioksidi, puhtaat erikoiskaasut kuten helium, happi, asetyleeni ja argon sekä hitsaukseen liittyvät laitteet ja tuotteet, jotka viedään melkein 100 %:sti Pietarin alueelle. Erityisesti Kokkolan uudet tehtaot avaavat mahdollisuuksia vientiin. Venäjällä on rajattomat mahdollisuudet kasvuun esimerkiksi hiilidioksidin osalta. Tällä hetkellä hiilidioksidi on Oy Woikoski Ab:n päävientituote.

2.1 Oy Woikoski Ab:n tuotantolaitokset ja tuotteet

Kokkolan teollisuusalueella sijaitsevat ilmakaasu-, vety- sekä hiilidioksiditehtaot. Lisäksi yrityksen tuotantokapasiteettia lisäävät asetyleeni-, ilmakaasu-, ilokaasu- ja heliumkäsitelytehtaot, jotka sijaitsevat Voikoskella. Oy Woikoski Ab:n valmistamat teolliset kaasut on esitetty taulukossa 1.

TAULUKKO 1. Oy Woikoski Ab:n valmistamat teolliset kaasut

Teolliset kaasut	
Kaasupulloissa tai pattereissa	Nestemäisessä muodossa
<ul style="list-style-type: none"> • Happi (O₂) • Paineilma (Air) • Asetyleeni (C₂H₂) • Argon (Ar) • Hiilidioksidi (CO₂) • Vety (H₂) • Typpi (N₂) • Helium (He) • Dityppioksidi (N₂O) • Rikkiheksafluoridi (SF₆) • CO₂, Ar, O₂, He, H₂-seokset 	<ul style="list-style-type: none"> • Happi (LOX) • Argon (LAR) • Typpi (LIN) • Helium (LIH) • Hiilidioksidi (LIC)

Muut yrityksen valmistamat kaasut on esitetty taulukossa 2.

TAULUKKO 2. Oy Woikoski Ab:n valmistamat kaasut

Elintarvikekaasut kaasupulloissa tai pattereissa	Lääkkeelliset ja lääkinnälliset kaasut	Erikoiskaasut kaasupulloissa
<ul style="list-style-type: none"> • Happi (O₂) • Hiilidioksidi (CO₂) • Typpi (N₂) • Elintarvike-seoskaasut 	<ul style="list-style-type: none"> • Lääkehappi • Lääkeilma • Ilokaasu • Lääkkeellinen • Karbogeneeni • Keuhkofunktio-kaasu • Typpioksidi • Pulmonox • Lääkinnällinen hiilidioksidi ja typpi 	<ul style="list-style-type: none"> • Erikoispuhtaat kaasut • gravimetrisesti valmistettavat kaasuseokset (mm. anaerobikaasut, laserkaasut, laserkaasut, kalibrintikaasut)

2.1.1 Hiilidioksidi

Hiilidioksidi on yhden hiiliatomin ja kahden happiatomin molekyyli. Hiilidioksidi on väritön, mauton, lievästi tuoksuva kaasu, joka on turvallisuusomaisuuksiltaan tukahdutettava. (Korjala 2007, 8.)

Hiilidioksidia käytetään teollisuudessa mm. elintarvikkeiden jäähdytyksessä ja pakastimissa, virvoitusjuomien ja oluen hiilihapotuksessa sekä elintarvikkeiden suojakaasupakkaamisessa. Hiilidioksidikaasua käytetään myös juoma-, pesu-, prosessi- ja jäteve-

den käsittelyssä, selluteollisuudessa massan pesun tehostuksessa, mäntyöljyn valmistuksessa, kutistusliitoksissa, putkenjäähdytyksessä, hiilidioksidilannoituksessa kasvihuoneissa sekä eläinten tainnutuksessa. (Oy Wokoski Ab 2014, muokattu).

Hiilidioksidia syntyy eri kemiallisten prosessien sivutuotteena. Esimerkiksi maantiesuolan (kalsiumkloridi) valmistuksessa syntyvä hiilidioksidi on melkein puhdasta. Hiilidioksidia syntyy myös alkoholin ja olueen käymisprosesseissa, joissa se otetaan kaasumaisessa muodossa käsittelyyn. Käsittelylaitoksessa siitä poistetaan kosteus, ilma ja muut epäpuhtaudet. Valmistusprosessin loppuvaiheessa hiilidioksidi nesteytetään. Fysikaalisten ominaisuuksiensa takia hiilidioksidia toimitetaan nestemäisessä muodossa, esimerkiksi nestesäiliöissä, kaasupulloissa sekä pullopattereissa. (Korjala 2007, 9.)

Hiilidioksidia käytetään seostamattomien ja vähäseosteisten terästen MAG-hitsauksessa. Hiilidioksidi on halpa kaasu, mutta sen yksittäiskäyttö suojakaasuna on rajoitettua sen reaktiivisuuden ja hapettavuuden takia. Hyvä hitsaussuojausvaikutus perustuu suureen atomipainoon (44 g/mol) ja tiheyteen. Hiilidioksidi hajoaa valokaassa osittain osakomponentteihinsa ja tästä syystä sillä on hyvä lämmönjohtokyky. (Korjala 2007, 8.)

Hiilidioksidi kasvattaa kaarijännitettä, aikaansaa suurialaisen sulan ja muodostaa paljon savua hitsauksen aikana. Puhdasta hiilidioksidia käytettäessä valokaaren käyttäytyminen on myös epävakaata. Puhdasta hiilidioksidia suojakaasuna käytettäessä lisäaine siirtyy suuripisaraisena, jolloin hitsistä poispäin suuntautuva voima aiheuttaa roiskeita. Argonia seostamalla pienellä määrällä hiilidioksidia saadaan rauhallisempi valokaari, jolloin hiilidioksidinlisäys on alle 10 % ja vaihtelee materiaalista riippuen. (Korjala 2007, 9.)

2.2 Tutkimuksen tavoitteet

Oy Woikoski Ab:n tavoite Venäjällä on myynnin kasvattaminen. Yrityksellä ei ole tällä hetkellä tarkkaa suunnitelmaa Venäjän toimintojensa kehittämiseksi. Venäjän markkinoita ajatellen yrityksellä on edullinen maantieteellinen sijainti sekä kattava tuotevalikoima. Maailman voimakkaimpiin kasvukeskuksiin kuuluvalla Murmanskin alueella on suuret markkinat ja paljon potentiaalia. Markkinointitutkimuksen tavoitteena on selvittää, minkä alan ja mitä suuria yrityksiä toimii Murmanskin ja Karjalan alueella, sekä niiden yritysten teollisten kaasujen tarpeet ja kulutus.

Tutkimuksessa selvitetään myös, mitkä kaasuntuottaja-yritykset toimivat alueella sekä mitkä kaasun jälleenmyyjä-yritykset tarjoavat palveluitaan. Tavoitteena on selvittää mistä potentiaaliset asiakasyritykset hankkivat teolliset kaasut ja mahdollisesti niiden hinnat. Selvityksessä tutkimustuotteena on hiilidioksidi, joka on tällä hetkellä yrityksen päävientituote Venäjän markkinoille. Tärkeänä osana tutkimusta on ensimmäinen kontakti paikallisiin yrityksiin sekä omien tuotteiden markkinointi. Lisäksi pohditaan mahdollisia vaihtoehtoja yrityksen kansainvälisten toimintojen kehittämiseksi.

3 YRITYKSEN KANSAINVÄLISTYMINEN

Yrityksen kansainvälistyminen on prosessinomaista, joka tapahtuu vaiheittain (taulukko 3). Ensimmäinen vaihe on viennin aloittaminen, jonka jälkeen yritys lisää kansainvälistä toimintaansa. Kansainväliset operaatiot kehittyvät yksinkertaisista toimenpiteistä monimutkaisten operaatioiden suuntaan. (Rope 2000, 129.)

TAULUKKO 3. Kansainvälistymisen vaiheet (Rope 2000, muokattu)

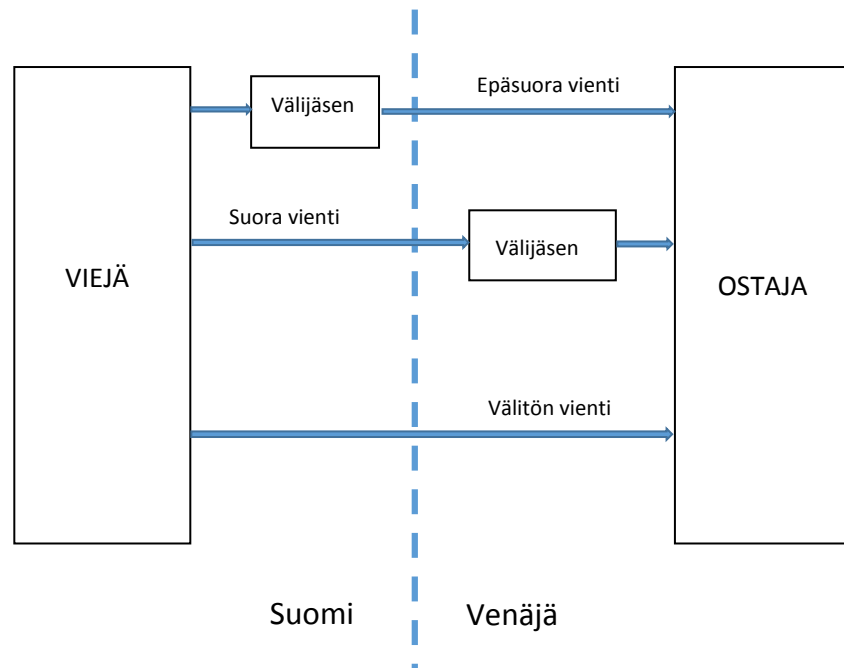
Vaihe	Viennin ominaisuudet
1 vaihe (alkuvaihe)	<ul style="list-style-type: none"> • kotimaan menestyksen rohkaisema • perinteistä tavaravientiä (toiminta on tuotelähtöistä) • vähäiset resurssit ja panostus
2 vaihe (kehitysvaihe, ei valmistusyksiköitä ulkomailla)	<ul style="list-style-type: none"> • menestystä on saavutettu vientimarkkinoilla • toiminta on jo markkinalähtöistä • panostukset vientiin suuria, mutta henkiset resurssit ovat kriittisiä • toiminta yleensä tappiollista
3 vaihe (kasuvaihe, valmistus- ja/tai kokoonpanoyksiköt ulkomailla)	<ul style="list-style-type: none"> • kokemusta tytäryrityksistä on jo kertynyt • vahva kasvu • hallittavuusongelmat liiketoiminnassa • voittoisia markkina-alueita • toiminta voi olla vielä tappiollista
4 vaihe (vakiintumisvaihe, liiketoiminnan painopiste kotimarkkinoiden ulkopuolella)	<ul style="list-style-type: none"> • hallittu uusien alueiden valtaus • etabloituminen useaan maahan • toiminta on kannattavaa • globalisoituminen

Markkina-alueiden valtaus ja viennin kehittäminen vaativat tarkkaa operaatiomuodon harkintaa ja strategiaa. Prosessin täytyy perustua informaation hankintaan kohdemarkkinoista ja yrityksen omista edellytyksistä. Erityisesti yrityksen tulee ottaa huomioon kokemuksen puute, kulttuurin vieraus, kontaktien puuttuminen jne. Lisäksi yrityksellä täytyy olla selvä näkemys kilpailueduistaan kohdemarkkinoilla. (Rope 2000, 129.)

3.1 Yrityksen vientitarve ja viennin muodot

Suomalaisten yritysten kansainvälistymiseen on vaikuttanut ensisijaisesti kotimarkkinoiden pienuus. Tämän takia kasvava yritys käynnistää nopeasti kansainvälistymisprosessin. Toimintamuodon valinta riippuu yrityksen kansainvälistymisstrategiasta, tuotteesta, kohdemaasta jne. (Selin 2004,23.)

Kuviossa 1 esitellään viennin erilaiset muodot.



KUVIO 1. Viennin toimintamuodot (Selin 2004, muokattu)

3.2 Epäsuora vienti

Epäsuora vienti on passiivisin tapa toimia alkuvaiheessa kansainvälisillä markkinoilla. Se on yleensä vaivatonta ja pieniä resursseja vaativa tapa toimia. Vienti tapahtuu välikäden kautta, joka voi olla toinen yritys, kauppahuone tai agentti. Epäsuora vienti soveltuu hyvin bulkkitavaran viennissä kaukaisiin maihin, jolloin toiminta vaatii vain vähäistä osaamista. Yritykselle kauppa on kotimaanmyyntiä, koska viennin hoitaa suomalainen välikäsi. (Selin 2004,23.)

3.3 Suora vienti

Suorassa viennissä välittäjänä toimii kohdemaassa toimiva maahantuojaja, jälleenmyyjä, agentti tai tukkuliike. Viejä asioi suoraan ulkomaisen yrityksen kanssa ja näin saadaan suorat kontaktit kohdemaahan. Yritys pystyy itse valitsemaan kohderyhmänsä ja ottaa huomioon asiakkaan näkemykset. Näin pystytään nopeasti reagoimaan markkinoiden muutoksiin. Suoran viennin haittoihin kuuluvat toiminnan suuremmat kustannukset sekä ulkomaisen välikäden ”suodatetut” tiedot kohdemarkkinoista, koska viejällä ei välttämättä ole suoraa kontaktia lopulliseen asiakkaaseen. (Selin 2004,24.)

Etabloituminen välittäjän kautta tarkoittaa käytännössä sitä, että kohdemaahan ei perusteta omaa juridista yksikköä tai tytäryhtiötä, vaan voidaan keskittyä markkinoiden avaamiseen ja kehittämiseen. Usein edustajan toiminta päättyy siihen, että perustetaan oma tytäryhtiö maahantuontia varten. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2010, 47.)

3.3.1 Agentti

Agentti on ulkopuolinen henkilö tai organisaatio, joka ei ole valmistajan palveluksessa tai omistuksessa. Toimintatapa sopii hyvin kokemattomille yrityksille kansainvälistymisen alkuvaiheessa. Agentin käyttö on myös perusteltua, kun kohdemarkkinat ovat liian pienet. Valmistaja ja agentti sopivat keskenään tuotteiden markkinoinnista ja myynnistä sovituille markkinoille tai asiakkaille. Viejä saa heti toimivan myyntiresurssin ja edustajia uusia liikemahdollisuuksia. (Pasanen 2005, 38.)

3.3.2 Jälleenmyyjä

Jälleenmyyjän ja agentin välinen ero on siinä, että jälleenmyyjä ostaa tuotteet päämieheltä (viejältä) ja myy ne omissa nimissään eteenpäin kohdemarkkinoilla. Agentti puolestaan välittää vain tarjouksia päämiehelle ja varsinainen kauppa syntyy päämiehen ja loppuasiakkaan välillä. Agentti keskittyy usein suurempiin asiakkaisiin. Jälleenmyyjä pystyy hoitamaan myös pienempiä asiakkaita. (Seristö 2002, 82.)

Monet suomalaiset yritykset ajattelevat markkinat hoidetuksi, kun jälleenmyyjät on hankittu. Kuten monessa muussakin maassa, Venäjällä jälleenmyyjät ovat luonnostaan ”laiskoja” ja myyvät sitä mikä menee helpommin kaupaksi. Venäjällä jälleenmyyjän tai agentin mukana tulee myös kyseisen henkilön verkosto. Venäläinen asiakas ostaa mieluiten joltain verkostoonsa kuuluvalta ja siihen pääseminen ei ole helppoa. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2011, 172.)

3.4 Välitön vienti

Välittömässä viennissä yritys myy tuotteitaan suoraan ulkomaiselle loppukäyttäjälle ja se vaatii vankkaa vientiosaamista. Välittämän viennin etuihin kuuluvat erinomainen kohdemarkkinoiden tuntemus sekä suora kontakti lopulliseen asiakkaaseen. Välitön vienti on kallein tapa toimia kansainvälisillä markkinoilla, koska yritys hoitaa itse tuotteidensa myynnin ja markkinoinnin. (Selin 2004,24.)

3.5 Oma yksikkö ulkomailla

Kohdemaan vaatimukset saattavat johtaa siihen, että herää ajatus oman yksikön perustamisesta kohdemaahan. Ulkomainen yksikkö voi olla myyntikonttori, varasto, oma valmistusyksikkö tai paikallisen yrityksen kanssa perustettu yhteisyritys. Ulkomaisen yksikön perustamisesta aiheutuu aina kiinteitä kustannuksia, jolloin sen perustamiseen tulee olla riittävät perusteet. (Selin 2004,25–26.)

Yritys voidaan perustaa tyhjästä, jolloin puhutaan uusperustannasta (greenfield-investment). Toinen vaihtoehto on ostaa jokin jo olemassa oleva yritys (acquisition). Kolmantena vaihtoehtona on fuusioituminen yhteen jonkin yrityksen kanssa. (Seristö 2002, 123.)

3.5.1 Myyntikonttori

Myyntikonttori sopii vientimuodoksi seuraavissa tilanteissa:

- Yritys haluaa olla kohdemarkkinoilla jatkuvasti läsnä ja tarvitsee parempaa paikallista imagoa
- Myynnin volyyymi riittää kattamaan perustamis- ja muut kustannukset
- Yrityksellä on riittävät henkilö- ja rahoitusresurssit
- Yritys pystyy parempiin tuloksiin kuin ulkomaisen edustajan käytöllä

Myyntikonttoria käytetään välietappina ennen oman tuotantoyksikön perustamista ja markkinoiden testaajana. (Seristö 2002, 120.)

3.5.2 Joint venture ja tytäryhtiöt

Kansainvälistä yhteistyötä voidaan tehdä yhteisyrityksen eli joint venture -yrityksen kautta. Osapuolet sopivat keskenään, mitä kukin osapuolista sijoittaa yritykseen. Osakkuusyhtiö voi toimia enemmistö-, fifty-fifty- tai vähemmistöperiaatteella. Yritys rahoittaa ainoastaan oman osuutensa ja näin pystyy sijoittamaan varoja muihin tarkoituksiin. Yritys alkaa toimia paikallisesti ja tiedon saaminen kohdemarkkinoista helpottuu. Haittoihin voidaan lukea se, että paikallisen kumppanin ammattitaito on toista luokkaa kuin suomalaisen yrityksen ja asioita täytyy valvoa. Lisäksi kohdemaan poliittiset muutokset voivat vaikeuttaa toimintaa. (Selin 2004, 29.)

3.6 Yhtiömuodot Venäjällä

Venäjällä yleisimmin käytetyt yritysmuodot ovat rajavastuuyhtiö (OOO eli obchestvo s ogranichennoj otvetstvennostju), suljettu osakeyhtiö (ZAO eli zakrytoe aktsionernoe

obschestvo) ja avoin yhtiö (OAO eli otkrytoe aktsionernoe obchestvo), joka on harvinaisempi yritysmuoto. Tällä hetkellä Venäjälle perustetuista tytäryhtiöistä noin 90 % on rajavastuuyhtiöitä. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2010, 53.)

3.6.1 Edustusto

Edustustolla tarkoitetaan erikseen Venäjällä akkreditoitua emoyhtiön toimipistettä, jonka tarkoituksena ei ole harjoittaa mitään aktiivista liiketoimintaa Venäjällä. Edustuston käyttö on vähäistä, sen verotuksellisten rajoitusten takia. Edustusto ei ole itsenäinen juridinen henkilö, vaan se edustaa emoyhtiötä. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2010, 54.)

Edustusto ei muodosta verotuksellista kiinteää toimipaikkaa. Tämän perusteella se on Venäjän tuloverosta vapaa yksikkö. Sen toiminta on hyvin rajattua, koska verotuksellinen kiinteä toimipaikka voi muodostua aktiivisen toiminnan seurauksena. Suomen ja Venäjän välisessä verosopimuksessa on määritelty edustustolle sallittava verovapaa toiminta, joka on passiivista ja luonteeltaan avustavaa toimintaa. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2010, 55.)

3.6.2 Filiaali (sivutoimipiste)

Sivutoimipisteen käyttö nykyisessä Venäjän-kaupassa on vähäinen, koska filiaali Venäjällä ei ole itsenäinen oikeushenkilö. Emoyhtiö vastaa filiaalın toiminnasta, vastuista ja velvoitteista rajoituksetta. Filiaali harjoittaa samaa kaupallista toimintaa kuin emoyhtiönsä ja se maksaa Venäjän verottajalle verot Venäjällä harjoittamastaan liiketoiminnasta. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2010, 56.)

3.6.3 Rajavastuuyhtiö ja osakeyhtiö

Venäjällä yritysmuodoista suosituin on rajavastuuyhtiö, joka vastaa saksalaista GmbH-yhtiömuotoa. Yhtiön pääoma on jaettu osuuksiin ja omistajien vastuu rajoittuu heidän

yhtiöön sijoittamansa pääoman määrään. Peruspääoma määritellään yhtiön yhtiöjärjestyksessä; minimiosuuspääoma on 10 000 ruplaa (noin 190 €). Rajavastuuyhtiön hallinto voi koostua yhtiökokouksesta (esim. yhdestä omistajastaan) ja toimeenpanevasta pääjohtajasta. Lähes aina yhtiön perustamisprosessin hoitaa asiaan perehtynyt lakimies. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2010, 58.)

Osakeyhtiönkin voi perustaa yksi henkilö tai yritys. Osakkaat eivät ole henkilökohtaisessa vastuussa yhtiön veloista vaan ainoastaan yhtiöön sijoittamallaan pääomalla. Osakeyhtiöllä on oltava vararahasto, jonka on oltava vähintään 5 % osakepääomasta. Vararahaston tarkoitus on mm. mahdollisten tappioiden kattaminen. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2010, 59.)

Osakeyhtiömuotoja on Venäjällä kaksi: avoin ja suljettu. Erot on esitetty taulukossa 4.

TAULUKKO 4. Pääerot suljetun ja avoimen osakeyhtiön välillä (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2009, 250.)

Avoin osakeyhtiö	Suljettu osakeyhtiö
<ul style="list-style-type: none"> • osakeanti on julkinen • osakkeita voi vapaasti myydä ja ostaa • osakkeenomistajien määrä ei ole rajoitettu • ei etuoikeutta ostaa muiden osakkeiden myynnissä olevia osakkeita • vähimmäispääoma 1000 kertaa minimipalkka 	<ul style="list-style-type: none"> • osakeanti ei ole julkinen • osakkeiden lukumäärä ei saa ylittää 50 kpl:tta: jos määrä ylittyy, tulee yhtiömuoto avoimeksi yhtiöksi • osakeomistajilla on etuoikeus ostaa muiden osakkeiden myynnissä olevia osakkeita • vähimmäispääoma 100 kertaa minimipalkka

3.6.4 Rajavastuuyhtiön verotus ja voiton kotiuttaminen

Venäjän verojärjestelmää, joka aikaisemmin on ollut sekava ja ristiriitainen, on viime vuosina pyritty yksinkertaistamaan. Verolait on koottu yhdeksi kokonaisuudeksi, jota kutsutaan nimellä verokoodeksi. Vaikka verokoodeksi on selvästi selkeyttänyt Venäjän verotusta, verotuksessa on edelleen paljon epävarmuustekijöitä. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2009, 233.)

Taulukossa 5 on esitetty yritysten kannalta keskeisimpiä veroja.

TAULUKKO 5. Verot Venäjällä (taulukko muokattu lähteestä Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2009, 232–233.)

Vero	Veroaste
Voittovero	max. 20 % (2 % federaatio + 18 % alueellinen)
ALV	yleinen 18 %
Omaisuusvero	2,2 %
Sosiaalivero	riippuen palkasta
Valmistevero	tuotekohtainen
Tapaturmavakuutusmaksu	0,2 % - 8,5 % toimialasta riippuen

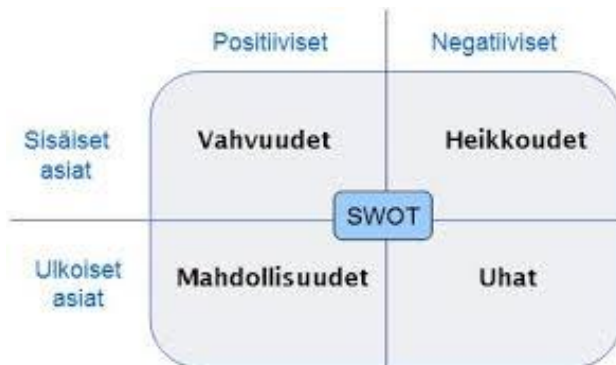
Yritykset voivat anoa vapautusta arvonlisäverosta vähäisen liiketoiminnan perusteella. Vähäisen liiketoiminnan raja on Venäjällä melko korkea. Verottoman myynnin täytyy jäädä kolmen peräkkäisen kuukauden aikana alle kahden miljoonan ruplan rajan. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2009, 236.)

4 MARKKINATUTKIMUS

Markkinointitutkimus on keskeinen markkinointitiedon osatekijä, joka määrittelee yrityksen mahdollisuuksia ja ongelmia sekä arvioi markkinointitoimia. Markkinatutkimus on markkinointitutkimuksen yksi alue, jonka tehtävänä on tutkia markkinoiden koostumusta, markkinoilla toimivia tahoja, kilpailua sekä yleisiä kehityssuuntia. Nyky-yhteiskunnassa tavaroiden ja palvelujen tuottajan on ymmärrettävä asiakkaiden tarpeet sekä hahmotettava, kuinka nämä tarpeet voidaan parhaiten tyydyttää. (Mäntyneva, Heinonen & Wrangle, 2003, 8-10.)

Ennen strategista päätöksen tekoa ja syvällisempää suunnittelua tulee käydä läpi omat realistiset mahdollisuudet vientitoiminnan kehittämiseen. SWOT- analyysin avulla saadaan kuva yrityksen vahvuuksista, heikkouksista, mahdollisuuksista ja uhkista. (Melin 2011, 17.)

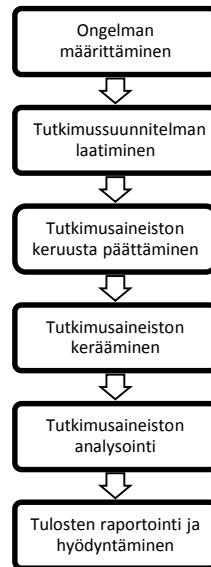
Kuviossa 2 on esitetty, kuinka SWOT-analyysi muodostetaan sisäisen ja ulkoisen ympäristöanalyysin pohjalta.



Kuvio 2. SWOT-analyysin muodostuminen (Pasanen 2005, 31)

Tarkasteltavat tekijät jaetaan yrityksen sisäisiin (yrityskohtaisiin) ja ulkoisiin (markkina-kohtaisiin) tekijöihin. Yrityksen sisäisiä tekijöitä tutkittaessa käydään läpi kaikki yrityksen toimintaan ja kilpailukykyyn vaikuttavat tekijät, mm. tuote, aineelliset ja henkiset resurssit, markkinointi sekä tavoitteet. Lisäksi on tärkeä selvittää tuotteen soveltuvuus

kohdemarkkinoille. Yrityksen ulkoisia tekijöitä tutkittaessa hankitaan mahdollisemman paljon tietoja vientimarkkinoinnista, siellä toimivista potentiaalisista ostajista. (Melin Markkinatutkimus voidaan nähdä prosessina, joka on kuvattu kuviossa 3. Kuvio esittää perusvaiheet, joiden kautta tutkimusprosessi aina etenee.



KUVIO 3. Markkinointitutkimusprosessin vaiheet (Mäntyneva, Heinonen & Wrangle, 2003, 13.)

Tutkimuksen tehtävänä on antaa vastaukset tai tuoda selkeyttä tutkittavaan ongelmaan. Tämän vuoksi tutkimusongelman selvittäminen on tärkeitä sekä tutkimuksen toimeksiantajan että tuottajan näkökulmasta. Tutkimusongelma voidaan ratkaista erilaisten menetelmien avulla. Kvantitatiivisessa tutkimuksessa on käytössä numeerista käsiteltävää dataa. Laadullisessa, kvalitatiivisessa tutkimuksessa on yleensä sanallisessa muodossa käsiteltävää aineistoa. (Mäntyneva, Heinonen & Wrangle, 2003, 28.)

Itse tietojen haku tapahtuu pääasiallisesti kahdella tavalla:

- ”Konttorityönä” (sekundaaritutkimus, desk research)
- ”Kenttätöinä” (primaaritutkimus, field research)

Käytännössä kirjoituspöytä- ja kenttätutkimus täydentävät toisiaan. (Pasanen 2005, 22.)

Sekundaaritutkimuksessa haetaan jo olemassa olevaa tietoa erilaisista tiedostoista, kuten tilastokeskuksista, organisaatioista ja toimialajärjestöistä. Sekundaarisen tutkimuksen

haasteena on löytää oikeita ja luotettavia tietolähteitä. Kirjoituspöytätyöstä voidaan hyödyntää kysynnän arvioinnissa, toimintaympäristö- ja kilpailijaseurannassa. (Pasanen 2005, 22.)

Kenttätutkimuksessa käytetään kvantitatiivista tutkimusmenetelmää silloin, kun on mahdollista määrittellä numeerisessa muodossa ilmaistavia muuttujia. Tutkimuksessa hyödynnetään tilastollisia menetelmiä. Kysymykset muotoillaan usein määrämuotoisiksi kysymyksiksi tai sellaiseen muotoon, että niitä voidaan käsitellä tilastollisesti. (Mäntyneva, Heinonen & Wrangé, 2003, 31.)

Kvalitatiivisella tutkimuksella on tarkoitus tulkita, ymmärtää ja antaa merkityksiä tutkitaville asioille. Tutkimuksessa käytetään avoimia kysymyksiä, joihin saadaan vapaamuotoisia vastauksia. Haastateltavat henkilöt valitaan, eli heitä ei poimita tilastollisin menetelmin. Kenttätutkimuksessa tarvittavaa aineistoa voidaan kerätä erilaisten kyselyjen, haastattelujen ja testien avulla sekä epävirallisista lähteistä.

(Mäntyneva, Heinonen & Wrangé, 2003, 31–32.)

Primaaritutkimuksessa haasteena ovat oikean menetelmän valinta ja tutkimuskustannusten hallinta. Itse tehdyn kenttätutkimuksen suuri etu on se, että sitä kautta saadaan vastauksia, jotka liittyvät omaan toimialaan ja tuotteisiin. (Pasanen 2005, 25.)

Raportoinnin tehtävänä on varmistaa, että tutkimus on toteutunut suunnitelmien mukaisesti. Tutkimusraportin on oltava puhtaasti faktaperusteista ja olettamispohjainen tulkinta jätetään usein kirjallisesta raportista pois. Tutkimuksen arvo muodostuu saatujen tulosten hyödyntämiskyvystä. (Rope 2000, 451.)

Tutkimusprosessin tulisi aina päättyä selkeisiin kehitysehdotuksiin tutkimustulosten perusteella. Tavoitteet ovat niitä konkreettisia välitappeja, joiden avulla yritys pyrkii strategisiin päämääriinsä. (Rope 2000, 483.)

5 MARKKINATUTKIMUKSEN TULOKSET

Tässä osiossa analysoidaan kohdemarkkinoiden ympäristöä, tarkastellaan ulkomaisia investointeja alueille sekä arvioidaan maariskit. Tärkeänä osana tutkimusta on kilpailuanalyysi ja hintavertailu, jossa selvitetään Oy Woikoski Ab:n mahdollisuuksia kohdemarkkinoilla.

Tarpeellista tietoa kohdemarkkinoista saadaan asiakkailta, henkilökohtaisilta kontakteilta, yhteistyökumppaneilta sekä internetistä. Henkilökohtaisia haastatteluja pyrittiin saamaan ensin potentiaalisilta asiakasyrityksiltä, jotta nähtäisiin heidän kaasutarpeensa, kulutuksensa sekä mistä ne hankkivat tarvittavat kaasut. Haastateltavat olivat ammatiltaan osto- ja myyntipäälliköitä sekä teknisiä johtajia. Puhelinhaastatteluja ennen yrityksille oli lähetetty esittelykirjeet, joissa oli lyhyesti kerrottu Oy Woikoski Ab:n taustasta sekä tuotteista.

Markkinatilannetta tutkittiin nyky- ja potentiaalisten asiakkaiden kanssa henkilökohtaisten keskustelujen kautta. Tutkimus suoritustavaltaan on hyvin kvalitatiivinen, koska kyselyn otannat olivat pieniä verrattuna tilastollisiin menetelmiin perustuvaan kvantitatiiviseen menetelmään.

5.1 Ympäristöanalyysi

Yrityksen toiminta on monin tavoin riippuvainen ympäristöstään. Markkinatutkimuksessa on otettava huomioon seuraavat kohdat:

- kohdemaan taloudellinen tilanne
- työvoiman saatavuus ja palkkakustannukset
- teknologia ja innovaatiot
- lainsäädäntö
- investointi ilmapiiri
- tapakulttuuri
- kilpailutilanne ja kilpailijat
- markkinatilanne (Rope 2000, 467.)

5.1.1 Karjala

Karjalan tasavalta (Kuva 1) on autonominen tasavalta Luoteis-Venäjällä, Suomen itäpuolella. Tasavallan pääkaupunki on Petroskoi, joka sijaitsee Äänisjärven rannalla.



KUVA 1. Karjalan tasavalta (<http://j-sp.partio.net/Piiri/venaejaeryhmae.html>)

Karjalan alueen perustiedot on kuvattu taulukossa 6. Vertailuksi on otettu mukaan Pietarin ja Leningradin alueen tilastotiedot.

TAULUKKO 6. Karjalan tasavalta (Karjalan tilastolaitos 2014, muokattu)

	Karjalan tasavalta	Pietari ja Leningradin alue
Pääkaupunki	Petroskoi (Petrozavodsk) 270 000 asukasta	Pietari (Sankt-Peterburg) 4,9 Milj.
Pinta-ala, km ²	172 440	85 339
Asukasluku	684 195	6,5 Milj.
Kaupunkiväestön osuus, %	75	
Tulot per asukas, euro	525	725
Suurimmat kaupungit	Kontupohja (34500 asukasta) Sekehe (33900 asukasta) Kostamus (29700 asukasta) Sortavala (20700 asukasta)	Hatsina (90000 asukasta) Viipuri (77 800 asukasta) Sosnovij Bor (67200 asukasta) Tihvinä (59 900 asukasta)
BKT, Milj. ruplaa	162 002,80	2 965 909,00

Karjalan talous on pitkään ollut Venäjän kehityksestä jäljessä. Tärkeimpiä teollisuusalueita ovat metsä-, paperi-, puu- ja kaivosteollisuus. Yrityksiä on Karjalassa yli 22000, joista on 153 ulkomaista pääomaa omaavaa yritystä. Suuret teollisuuslaitokset Karjalassa kuuluvat yleensä Venäjän teollisuuskonglomeraateihin. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2011, 68.). Alueen suurimmat yritykset ovat taulukossa 7.

TAULUKKO 7. Karjalan tasavallan suurimmat yritykset

Yritys	Sijainti	Toimiala
ОАО ”Karelskij okatysh”	Kostamus	Kaivosteollisuus, rautamalmi
ОАО ”Karelnerud”	Kostamus	Kaivosteollisuus, kivi-murska
ОАО ”Tsellylozny zavod Pitkyaranta”	Pitkäranta	Paperiteollisuus, sellutehdas

ОАО "Лжаскелскай бума- жнэя завод"	Läskelä	Paperiteollisuus, paperiteh- das
ОАО "Кондопога"	Kondapoga	Kaivosteollisuus,
ОАО "Сеgezhsкай тselu- лозно-бумажнэя завод"	Segezha	Paperiteollisuus, sellutehdas
АО "Авангард"	Petroskoi	Laivanrakennusyhtiö
ЗАО "Петрозаводск- МАШ"	Petroskoi	Selluloosa-, paperi- ja kar- tonkiteollisuuden tuotanto- linjoja
ООО "Онеzhскэя трактор- нэя завод"	Petroskoi	Traktoritehdas
ОАО "Надвоитскай алжуминэ- вэя завод"	Nadvoicy	Alumiinitehdas
ОАО Вжартсилскай метиз- нэя завод"	Värtsilä	Kaivosteollisuus
ОАО "Суоjarvская кар- тонная фабрика"	Suojärvi	Kartonkitehdas
ООО "Муезерскай гранит"	Muezersk	Kaivosteollisuus, Gneissig- raniittia

Karjalan liikenneyhteydet ovat alikehittyneet. Asfaltoituja ovat vain suurimmat päätiet ja suurimpien taajamien läheisyydessä olevat tiet. Karjalan läpi kulkee E105/M18 Ukrainan Jaltalta Moskovan, Pietarin ja Karjalan kautta Murmanskiin ja Kirkenesiin. Rautatie on tärkeämpi liikenne- ja kuljetusväline. Vesiteitä käytetään myös kuljetukseen, sillä kana-
vien, jokien ja järvien kautta pääsee Itämereltä Vienan- ja Kaspianmerelle sekä Mustalle Merelle. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2011, 69.)

Vuonna 2010 Karjalan ulkomaankauppa oli yhteensä 1,8 miljardia dollaria, 38 % enemmän kuin vuonna 2009; vuoden 2011 alkupuolella ulkomaankaupan kasvu on laantunut 3 prosenttiin, erityisesti viennin laskun takia. Viennin päätuotteet ovat rautamalminmurska, sahatavara ja raaka-alumiini. Tuonnin päätuotteet ovat koneet, sähkölaitteet ja kemikaalit. Karjalan kauppataase on ylijäämäinen, sillä vientiä on nelinkertaisesti tuontiin

nähdén. Karjalan tärkein ulkomaankauppakumppani on Suomi. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2011, 70.)

5.1.2 Murmanskin alue

Murmansk (Kuva 2) on Venäjän pohjoisin sekä maailman suurin pohjoisen napapiirin pohjoispuolella sijaitseva kaupunki. Se on Murmanskin alueen hallinnollinen keskus ja sijaitsee Kuolan niemimaan luoteisosassa.



KUVA 2. Otsikko (http://fi.wikipedia.org/wiki/Murmanskin_alue)

Murmanskin alueen perustiedot on kuvattu taulukossa 8. Vertailuksi on otettu mukaan Pietarin ja Leningradin alueen tilastot.

TAULUKKO 8. Murmanskin alue (Murmanskin tilastolaitos 2014, muokattu)

	Murmanskin alue	Pietari ja Leningradin alue
Pääkaupunki	Murmansk, 306664 asukasta	Pietari (Sankt-Peterburg), 4,9 Milj.asukasta
Pinta-ala, km ²	144 902	85 339
Asukasluku	796 000 asukasta	6,5 Milj. asukasta
Kaupunkiväestön osuus, %	93	
Tulot per asukas, euro	562	725
Suurimmat kaupungit	Apatiitti, 63255 asukasta Kirovsk, 29844 asukasta Montchegorsk, 52242 asukasta	Hatsina, 90000 asukasta Viipuri, 77 800 asukasta Sosnovij Bor, 67 200 asukasta
BKT, Milj. ruplaa	280 325,6	2 965 909

Murmanskin alue tunnetaan läpi vuoden auki olevan sataman ansiosta, jossa sijaitsee myös ydinkäyttöisten alusten ja sukellusveneiden laivastotukikohtia. Lisäksi alue on tunnettu luonnonrikkauksistaan sekä kaivosteollisuudestaan. Alueella on kuparia, alumiinia, fosfaattia, volframia, nikkeliä, rautaa, kobolttia, apatiittia, yli 700 eri mineraalia, joita viedään sekä ulkomaille että muualle Venäjälle jatkojalostettavaksi. Kaivosteollisuuden lisäksi alueella on konepajateollisuutta, telakka- ja elintarviketeollisuutta, ml. kalastusta ja kalateollisuutta. Lähes viidennes koko Venäjän kalastuksesta tapahtuu Murmanskissa. Murmanskissa on vajaa 23000 yritystä. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2011, 74.) Alueen suurimmat yritykset on listattu taulukkoon 9.

TAULUKKO 9. Murmanskin alueen suurimmat yritykset

Yritys	Sijainti	Toimiala
OAO ”Apatit”	Kirovsk	Kaivosteollisuus (apatiitti- ja nefeliititirikaste)
Kandalakshkij Alumi-nievyj zavod	Kandalaksha	Alumiinin tuotanto

OAO ”Kol’skaja gornometallurgicheskaja kompanija”	Monchegorsk, Nickel	Kaivosteollisuus (nikel, koboltti, kupari)
OAO ”Olenegorskij GOK”	Olenegorsk	Kaivosteollisuus (rautamalmin)
OAO ”Kovdorskij Gornobogatitelnyj kombinat”	Kovdor	Kaivosteollisuus (apatiitti-, baddeleyiteri- ja rautamalminrikaste)
OAO ”Murmanskij Tralovyj Flot”	Murmansk	Telakka- laivayhtiö
OAO ”Murmanskoe morskoe parohodstvo”	Murmansk	Laivayhtiö
OOO ”Lovozerskij GOK”	Murmansk	Kaivosteollisuus
OAO ”SUAL” ”KAZ-SUAL”	Olenegorsk	Alumiinin tuotanto
”Kolskaja AES” ”Rosenergoatom”	Kandalaksha	Energiäteollisuus
OAO ”Murmanskij togovyj port”	Murmansk	Satama

Vienti on Murmanskille tärkeä. Vuonna 2010 ulkomaankauppa oli hieman yli 2 miljardia dollaria, josta vientiä 89 % ja tuontia 11 % (239 miljoonaa USD). Päävientituotteet ovat mineraalit ja metallit. Alueelle tuodaan eniten koneita, laitteita, kemikaaleja ja polttoaineita. Alankomaat, Kiina ja Norja ovat tärkeimmät vientimaat, Suomi on sijalla 7. Tuontimaista suurimmat ovat USA, Valko-Venäjä ja Suomi (10 %). (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2011, 75.)

5.1.3 Ulkomaiset suorat investoinnit Karjalan ja Murmanskin alueelle

Kiinteät investoinnit Karjalassa vuonna 2010 olivat noin 490 miljoonaa euroa ja kohdistuivat erityisesti rakennuksiin, koneisiin, laitteisiin ja kuljetusvälineisiin. Ulkomaiset investoinnit vähenivät merkittävästi vuonna 2010 (89 miljoonaan dollariin), ja suorat investoinnit puoliintuivat 49 miljoonaan dollariin. Vuoden 2011 alkupuolella ulkomaiset

investoinnit kasvoivat jälleen huomattavasti. Eniten investoitiin metsäteollisuuteen (83 %). 90 % ulkomaisista sijoituksista vuoden 2011 alkupuolella tuli Irlannista metsänhakuuseen ja Kyprokselta kiinteistöihin. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2011, 70.)

Murmanskin kiinteät investoinnit olivat vuonna 2010 780 miljoonaa euroa. Vuonna 2010 eniten investoitiin kaivosteollisuuteen (48 %) ja valmistavaan teollisuuteen (32 %), erityisesti elintarvike- ja metalliteollisuuteen. Ulkomaisia investointeja Murmansiin tuli vuonna 2010 noin 99 miljardia dollaria kaivosteollisuuteen, mikä on noin 60 % edellisvuotta enemmän. Kypros oli suurin sijoittaja (41 %), Norja tuli toisena (2 %) ja Portugali kolmantena (1 %). Murmanskin alueelle on suunniteltu, mutta osin ei toteutettu, erilaisia infrastruktuuriin, rakentamiseen ja logistiikkaan liittyviä hankkeita. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2011, 75.)

Alueen suurin investointi on Shtokmanin tai Shtokmanovskoen kaasukenttä, joka sijaitsee noin 600 km Murmanskin kaupungista koilliseen. Sen on arvioitu sisältävän 3,8 biljoonaa (tuhatta miljardia) kuutiota kaasua ja 37 miljoonaa tonnia kondensaattia. Kenttä sijaitsee Barentsin merellä 320–340 metrin syvyydessä. Kaasukentän hyödyntämiseen on perustettu yhteisyritys, jossa venäläisellä Gazpromilla on 51 % osuuksista, tanskalaisella Totalilla 25 % ja norjalaisella StatoilHydrolla 24 %. (Suomalais-Venäläinen kauppakamari 2011, 77.)

5.1.4 Maariskit ja investointi-ilmapiiri

Maariskit liittyvät kaikkiin ulkomaisiin operaatioihin. Yrityksen on mietittävä tarkasti kohdemaan liiketoimintaan liittyviä riskejä. Vientiä harjoittavan yrityksen maariski liittyy valuuttakursseihin, maksukyvyttömyyteen ja kohdemaan poliittiseen tilanteeseen. Pätevä arvio riskeistä on tärkeä väline, kun yritys tekee valintoja. (Seristö 2002, 93.)

Opinnäytetyön kirjoitushetkellä suurimpana riskinä voidaan pitää Ukrainan kriisin pitkittymistä, jossa poliittinen tilanne heijastuu investointi-ilmapiiriin, kulutuskysyntään ja valuuttakurssiin.

Siitä huolimatta, enemmistö suomalaisista Venäjälle sijoittaneista yrityksistä sanoo Venäjän-toimintojen jatkuvat edelleen melko normaalisti. Talous on kuitenkin menossa huonompaan suuntaan. Tämä tilanne tulee kestämään todennäköisesti pitkään. (Valo 2014).

Valon mukaan inflaatio on todella iso ongelma Venäjällä. Keskuspankki ei yrityksistään huolimatta pysty vaikuttamaan tilanteeseen. Tällä hetkellä puhutaan jo 7,6 prosentin inflaatiosta. Monet analytytikot arvioivat inflaation olevan yli 10 prosenttia. Inflaation seurauksena on korkojen nousu, mikä on hyvin monitahoinen ongelma. Tällainen korkokehitys vaikuttaa suoraan talouteen ja investointi-ilmapiiriin. (Valo 2014).

5.2 Kilpailijat Luoteis-Venäjän alueella

Analyysissä selvitettiin kilpailijat markkinoilla sekä niiden markkinaosuudet, strategiset tavoitteet ja niiden toimintaa kohdemarkkinoilla. Luoteis-Venäjä on varsin laaja markkina-alue. Markkinat ovat vakiintuneet ja päätoimijat ovat maailmanlaajuisesti suurimpia yrityksiä.

Kohdemarkkinoilla on neljä suurta ydinkilpailijaa. Pääkilpailijat ovat kooltaan ja voimavaroiltaan Woikoskea isompia. Ne kuuluvat suuriin kansainvälisiin konserneihin ja omaavat suuria resursseja. Lisäksi ne ovat aktiivisia markkinoilla ja hyvin verkostoituneita.

Hiilidioksidin markkinat Luoteis-Venäjällä ovat jatkuvassa kasvussa. Siitä huolimatta kilpailu kiihtyy vuosittain. Siksi tärkeimmät asiat tuottajien ja kuluttajien kannalta ovat hinta, laatu ja toimitusvarmuus.

Vuonna 2014 asiantuntijat totesivat hiilidioksidin markkinoilla seuraavat trendit:

- tuontituotteiden syrjäyttäminen
- paikallisten tuottajien aktiivisuus
- investointien kasvu
- uusien brändien syntyminen Keski-Venäjän alueella.

(Hiilidioksidin markkinat Venäjällä, 2013).

5.2.1 OAO Akron (AkronGroup)

OAO AKRON on venäläinen teollisuuskemikaaleja valmistava yritys, joka on maailman suurimpia lannoitteiden tuottajia. Akronin tuottama hiilidioksidi on lannoitteiden valmistuksen sivutuote. Yrityksellä on kaksi tehdasta, joiden yhteinen hiilidioksidin tuotantokapasiteetti on 56 000 tonnia vuodessa. Akronin toinen tehdas sijaitsee Novgorodissa ja toinen Dorogobuzhissa (Smolenskin alue). Akronin asiakkaita ovat alueen suurimmat yritykset elintarvike- ja teollisuusosalta. (Akron 2014a).

Akron on Luoteis-Venäjän suurin hiilidioksidin valmistaja, joka määrittelee hinnat koko alueella. Myös LindeGazRus ja AirLiquidRussia ostavat hiilidioksidia Akronilta. Akron on Woikosken pääkilpailija hiilidioksidin markkinoilla Luoteis-Venäjällä. Yrityksen tunnusluvut on esitetty taulukossa 10.

TAULUKKO 10. Akron (Akron 2014b, muokattu)

	2009	2013
Liikevaihto, milj. euro	774	1 400
Käyttökate	19	23
Työntekijöitä		15722
CO ₂ :n tuotanto, tonnia vuodessa	41 000	56 000

5.2.2 OAO ”Linde Gaz Rus”

OAO Linde Gas Rus on saksalaisen The Linde Groupin tytäryhtiö Venäjällä. The Linde Group on yksi maailman johtavista kaasuja sekä niihin liittyviä järjestelmiä sekä palveluita toimittavista yrityksistä. (Linde Gaz 2014a).

LindeGroupin tärkeimpiä avainlukuja on esitetty taulukossa 11.

TAULUKKO 11. The Linde Group (Linde Gaz 2014b, muokattu)

	2009	2013
Liikevaihto, milj. euro	12868	16655
Nettotulos, milj. euro	1005	1317
Työntekijöitä	48430	63487

Venäläisen tytäryhtiön historia alkoi vuonna 1994, kun ruotsalainen AGA osti ”Balashihinskij Kislородnyj Zavod” happitehtaan Moskovan alueelta ja asetyleenitehtaan Kaliningradista. Vuonna 1994 AGA avasi myös sivukonttorin Pietariin. Vuonna 2000 Linde fuusioitui AGA:n kanssa ja alkoi toimia Venäjällä nimellä LindeGasRus. LindeGasilla on yhteensä Venäjällä noin 200 työntekijää ja yrityksen pääkonttori sijaitsee Balashihassa (Moskovan alue). Woikoskelle strategisesti tärkeällä Pietarin alueella LindeGasilla on tällä hetkellä täyttöasema (happi ja hiilidioksidi), hiilidioksidin säiliöt (300 tonnia), pullojen korjaamo, varastotilat, analyysilaboratorio, kuljetuskalusto sekä useita myyntipisteitä Luoteis-Venäjällä. Vuonna 2004 Pietarissa on otettu käyttöön argonin ja hitsausseosten täyttöasema. Suomessa toimiva Linden tytäryhtiö AGA tuo myös nestemäisiä kaasuja Porvoosta Pietariin ja on hiilidioksidin suurin maahantuojana Luoteis-Venäjällä. (Linde Gaz 2014a).

5.2.3 OOO Air Liquide Russia

OOO Air Liquide on ranskalaisen Air Liquidin tytäryhtiö Venäjällä. Yritys aloitti toimintansa Venäjällä vuonna 1989 ja tällä hetkellä yrityksellä on 700 työntekijää. Air Liquide on investoinut aktiivisesti Venäjän toimintaansa. Investointien määrä vuodesta 2005 on 400 Milj. euroa. Yrityksen pääkonttori sijaitsee Moskovassa ja yrityksellä on useita toimipisteitä ympäri Luoteis-Venäjää. Vuonna 2008 Air Liquide perusti OOO ”SeverLikvidGaz” Pietariin parantaakseen asemansa alueella. Vuonna 2012 OOO ”SeverGazLikvid” osti Lentehgazin (Pietari), alueen suurimman teollisten kaasujen tuottajan. Yrityksellä on 7 toimivaa tuotantoyksikköä Venäjällä ja 4 rakentamisvaiheessa, yhteistyösopimuksia Venäjän suurimpien yritysten kanssa. (Air Liquide 2014).

Air Liquidin tärkeimpiä avainlukuja on esitetty taulukossa 12.

TAULUKKO 12. Air Liquide (Air Liquide 2014, muokattu)

	2008	2012
Liikevaihto, milj. euro	13103	15326
Nettotulos	1218	1609
Työntekijöitä	43000	50000
Euroopan osuus liikevaihdosta, %	55	50

5.2.4 Elme Messer Gaas

Elme Messer Gaas on saksalaisen Messer Groupin ja virolaisen A/S BLRT Gruppinn yhteisyritys. Yritys on Baltian johtavia teollisten kaasujen tuottajia, jolla on useita tuotantoyksiköitä ja täyttölaitoksia Baltiassa. Elme Messer Gaas toimii viidessä maassa ja yrityksellä on 6 täyttölaitosta sekä 4 ilmatehdasta. Venäjällä yrityksellä ei ole omia tuotantoyksiköitä. Kaikki toiminnot Luoteis-Venäjällä koordinoidaan Pietarissa ja Kaliningradissa olevien myyntikonttorien kautta. Elme Messer Gaasilla on noin 200 työntekijää. Vuonna 2013 Elme Messer rakensi ilmatehtaan Baltiaan, Narvaan, lähelle Venäjän rajaa myös Pietarin markkinoita ajatellen, joka tuottaa happea, argonia ja typpeä. Viime vuosina yritys on toiminut aktiivisesti Pietarin alueella ja raportoinut myynnin kasvusta. (Elme Messer Gaas, 2014a).

Elme Messer Gaas kuuluu saksalaiseen Messer Groupiin, joka valmistaa ja myy teollisia kaasuja, erikoiskaasuja, lääkkeellisiä kaasuja ja erilaisia kaasuseoksia. Messer Groupin tunnusluvut on esitetty taulukossa 13.

TAULUKKO 13. Messer Group (Elme Messer Gaas 2014b, muokattu)

	2008	2013
Liikevaihto, milj. euro	795	1027
Käyttökate	22	23
Investoinnit, milj. euro	194	197
Työntekijöitä	4696	5404
Pullokaasut (liikevaihdosta), %	35	26
Bulk-kaasut (liikevaihdosta), %	33	36
On-site ja säiliöt (liikevaihdosta), %	19	30
Itä- ja Keski-Euroopan osuus liikevaihdosta, milj. euro	397	360

5.2.5 ZAO Nevskij uglekislotnyj zavod (Hiilidioksiditehdas ”Nevskij”)

Yritys tuottaa hiilidioksidia polttamalla maakaasua. Tuotantokapasiteetti on pieni ja yritys tarjoaa hiilidioksidia dumpaus-hinnoilla. Yrityksen hiilidioksidin laatu asiantuntijoiden mielestä on huono. Erityisesti kuivajään valmistajien mukaan yrityksen hiilidioksidi sisältää kosteutta, joka vahingoittaa laitteistoja. (Nevskij uglekislotnyj zavod, 2014).

5.3 Luoteis-Venäjän alueen kaasumarkkinoiden toimiala-analyysi

Henkilökohtaisista haastatteluista Woikosken potentiaalisten asiakkaiden kanssa selvisi, että tällä hetkellä Luoteis-Venäjällä Akron on merkittävin hiilidioksidin tuottaja. Ulkomaalaisista yrityksistä hiilidioksidin tuontimarkkinoita hallitsee LindeGazRus. Asiakkaiden kokemuksista selvisi, että LindeGazRus:n asiakaspalvelun taso on erittäin huono.

Tämä tarjoaa Woikoskelle mahdollisuuden saada osan Linden asiakkaista tarjoamalla lisäarvoa, kuten joustavuus sekä parempi asiakaspalvelu.

5.3.1 Karjala

Markkinaselvityksen tarkoituksena oli tutkia Oy Woikoski Ab:n mahdollisuuksia toimittaa nestemäistä hiilidioksidia Karjalan ja Murmanskin alueille. Lähtökohtana oli potentiaalisen asiakkaan mahdollisuus vastaanottaa nestemäistä hiilidioksidia omiin säiliöihin. Lisäksi tehtävänä oli selvittää kohdeyrityksen mahdollisuuksia asentaa varastosäiliö nestemäisille kaasuille, jos sen tuotantokapasiteetti ja tarpeet sitä vaativat. Haastateltavina olivat alueen suurimpien yritysten ostopäälliköt ja tekniset johtajat (taulukko 14).

TAULUKKO 14. Tutkimusta varten tehdyt haastattelut

Yritys	Haastateltavan asema	Kaasut	Mistä hankkivat
OAO ”Karelskij okatysh”	Myyntijohtaja	Propani, happi (kulutus on n. 50 pulloa/kk), CO ₂ (pullot) Pienet määrät	Pskovtehgaz (Pskov) Akar Ltd.(Petroskoi) AL (Pietari)
OAO ”Tsely-lozny zavod Pitkyaranta”	Tekninen johtaja	O ₂ ,CO ₂ , asetyleeni (pullot). Pienet määrät	Akar Ltd.(Petroskoi), AL (Pietari)
OAO ”Ljaskelskij bumazhnyj zavod”	Tekninen johtaja	CO ₂ ,O ₂ , asetyleeni (pullot). Pienet määrät	Akar Ltd.(Petroskoi), AL (Pietari), LindeGas (Sortavala)
OAO ”Kondopoga”	Ostopäällikkö	CO ₂ ,O ₂ , asetyleeni (pullot)	Akar Ltd.(Petroskoi)
OAO ”Segezhsiskij tselulozno-bumazhnyj zavod”	Ostopäällikkö	Oma O ₂ -on-site. Ar, CO ₂ , He, H ₂ pulloissa n. 2-3pl/kk	Akar Ltd.(Petroskoi), AL (Pietari) LindeGasRus (Pietari)

Petroskoin yli- opisto	Ostopäällikkö	Ar, CO ₂ , He, H ₂ pulloissa n. 1-3pl/kk	Akar Ltd.(Petroskoi)
ZAO ”Petrozavodsk-MASH”	Ostopäällikkö	Propani pulloissa. O ₂ , Ar pulloissa n. 5-10/kk.	Akar Ltd.(Petroskoi), AL (Pietari)
OOO ”Onezhskij traktornyj zavod”	Tekninen johtaja	CO ₂ , O ₂ , asetyleeni (pullot). Pienet määrät	Akar Ltd.(Petroskoi) AL (Pietari)
OAO ”Yagody Karelii”	Ostopäällikkö	CO ₂ , O ₂ , propani (pullot). Pienet määrät	Akar Ltd.(Petroskoi)

Tutkimuksesta selvisi, että Karjalan hiilidioksidin markkinapotentiaali on hyvin pieni. Tämä johtuu siitä, että paikalliset yritykset eivät tarvitse tuotannossaan isoja määriä hiilidioksidia. Myös Karjalan alueen taloudellinen tilanne vaikuttaa siihen, että esimerkiksi paperialan yritykset eivät pysty investoimaan uusiin laitteistoihin. Karjalan alueella ei ole elintarviketeollisuuden yrityksiä, jotka tarvitsevat tuotannossaan suuria määriä nestemäistä hiilidioksidia. Kaivosteollisuuden yritykset ostavat hiilidioksidia pulloissa suhteellisen pienissä määrissä, eikä säiliöjärjestelmien käyttöönotto ole taloudellisesti kannattavaa.

Puhelinhaastatteluista myös selvisi, että suurin osa yrityksistä ostaa tekniset kaasut pulloissa paikalliselta yritykseltä ZAO ”Akar Ltd” (Petroskoi), joka on alueen suurin teollisten kaasujen jälleenmyyjä. Henkilökohtaisessa haastattelussa jälleenmyyjäyrityksen toimitusjohtaja vahvisti tutkimuksessa saadut tiedot alueen taloudellisesta tilanteesta sekä yritysten kaasukulutuksista. Koska alueella ei löydy riittävän suuria yrityksiä, jotka pystyisivät ostamaan nestemäistä hiilidioksidia 20 tonnia kertatoimituksena, viimeiseksi vaihtoehdoksi katsottiin mahdollisuus toimia paikallisen jälleenmyyjän kautta.

Henkilökohtaisesta keskustelusta selvisi, että ZAO ”Akar Ltd” myy kaasumaista hiilidioksidia pulloissa, jonka määrä vastaa noin 13 tonnia nestemäistä hiilidioksidia kuukaudessa. Hiilidioksidin pääkäyttötarkoitus on hitsaus. Yrityksellä ei ole täyttölaitosta eikä

nestemäisille kaasuille tarkoitettuja säiliöitä. Akar ostaa ja kuljettaa kaasut pulloissa Pietarista AirLiquidilta, LindeGas:lta ja ”Nevskij uglekislotnyj zavod”:lta. Jatkossa Akar suunnittelee investoida säiliöiden hankintaan ja mahdollisesti omaan täyttöasemaan.

Erikoiskaasujen markkinat Karjalassa ovat erittäin pienet. Paikallinen yliopisto ja tutkimuslaitokset tilaavat yksittäisiä pulloja vuodessa, joita Akar Ltd toimittaa tilauksesta.

5.3.2 Murmanskin alue

Markkinaselvityksen tarkoituksena oli tutkia Oy Woikoski Ab:n mahdollisuuksia toimittaa nestemäisiä kaasuja Murmanskin alueille. Lähtökohtana oli potentiaalisen asiakkaan mahdollisuus vastaanottaa nestemäistä hiilidioksidia omiin säiliöihin. Lisäksi tehtävänä oli selvittää kohdeyrityksen mahdollisuuksia asentaa varastosäiliö nestemäisille kaasuille, jos sen tuotantokapasiteetti ja tarpeet sitä vaativat. Haastateltavina olivat alueen suurimpien yritysten ostopäälliköt ja tekniset johtajat (taulukko 15).

TAULUKKO 15. Tutkimusta varten tehdyt haastattelut

Yritys	Haastateltavan asema	Kaasut	Mistä hankkivat
OAO ”AEMS”	Ostopäällikkö	O ₂ ,CO ₂ ,asetyleeni, propaani (muutama pullo/kk).	ServiceMLT (Murmansk)
OAO ”Aktimor Neftegaz razvedka”	Ostopäällikkö	O ₂ , CO ₂ , asetyleeni (pullot). Pienet määrät	Paikalliset jälleennyjät
OOO ”Rybolovnaja kompanija” kalakäsittely	Tekninen johtaja	O ₂ ,CO ₂ (muutama pullo/kk).	Paikalliset jälleennyjät
OAO ”Kovdorskij GOK” Kaivosteollisuus	Ostopäällikkö	CO ₂ , asetyleeni (muutama pullo/kk). Oma O ₂ -On-Site Propani	Paikalliset jälleennyjät, propaani Pietarista

OAO ”Kovdor Sljuda”	Ostopäällikkö	CO ₂ , asetyleeni (muutama pullo/kk). Oma O ₂ -On-Site	Paikalliset jälleenyjät, propaani Pietarista
OAO ”Murman-skij sudoremontnyj zavod morskogo flota” Telakka	Ostopäällikkö	Konkurssissa	
OAO ”Murmanskaja Sudoremontnaja kompanija”	Ostopäällikkö	Ar, CO ₂ , O ₂ pulloissa	Paikalliset jälleenyjät
OAO ”SEVREM-MASH”	Tekninen johtaja	O ₂ , Ar (pulloissa)	ServiceMLT
OAO ”ARKTIKA” panimo	Ostopäällikkö	CO ₂ 14 t/kk oma CO ₂ -laitteisto	Akron (Novgorod)
OAO ”SUAL” Kandalaksha Alimiinitehdas	Ostopäällikkö	CO ₂ , O ₂ , Ar, propaani (pullot, noin 25–30 / kk) Ar (puhdas) - projektissa	ServiceMLT (Murmansk)
OAO ”FOSAGRO” OAO ”Apatit” Murmansk, Apatity	Ostopäällikkö	CO ₂ 30 pullo/kk O ₂ 100 pullo/kk Ar, Asetyleeni pulloissa Propaani	ServiceMLT (Murmansk)
OAO ”Sevmorneftegeofizika” Murmansk	Tekninen johtaja	CO ₂ , O ₂ , Asetyleeni pulloissa	Paikalliset jälleenyjät
ZAO ”Sevryba”	Tekninen johtaja	CO ₂ pulloissa, propaani	Paikalliset jälleenyjät

Murmansk, kalateollisuus			
ZAO ”Rosatom-flot” Murmansk telakka ja ydinlaitos	Osto-osasto	Kaikki teolliset kaasut ja nestemäiset kaasut	Kaikki ostot valtion tarjouskilpailuohjelman kautta
OAO ”Olenegorskij gorno-obogatitelnyj kombinat”	Ostopäällikkö	CO ₂ , O ₂ , Ar, propaani (pullot, noin 25–30 / kk)	Paikalliset jälleemyyjät
OAO ”Norma-Energoatom” Kolskaja ydinvoimala, Murmansk, Poljarnye zori	Tekninen johtaja	CO ₂ kuivajääpuhdistus 10m ³ - säiliö	Tuleva projekti
ServiceMLT kaasujen jälleemyyjä, Murmansk	Myyntijohtaja	Kaikki teolliset kaasut, myynti, täyttölaitos	Nestemäiset kaasut: AL (Pietari) Akron (Novgorod) LindeGazRus (Pietari)
OZON happitehdas kaasujen jälleemyyjä, Murmansk	Myyntijohtaja	Ilmatehdas, teollisten kaasujen myynti	AL (Pietari) Akron (Novgorod) LindeGazRus (Pietari)
OAO ”Sevgaz” kaasujen jälleemyyjä, Murmansk	Toimitusjohtaja	Teollisten kaasujen myynti	AL (Pietari), Akron (Novgorod), LindeGazRus

Tutkimuksesta selvisi, että Murmanskin alueen hiilidioksidin markkinapotentiaali on suurempi kuin Karjalan. Alue kuuluu kehitysalueisiin ja on onnistunut houkuttelemaan myös ulkomaisia investointeja. Tästä huolimatta Murmanskin markkinat ovat paljon pienemmät kuin Pietarin, missä Woikoski on toiminut monta vuotta. Ne yritykset, joilta onnistuttiin saamaan tietoja, eivät tarvitse tuotannossaan isoja määriä hiilidioksidia. Esimerkkinä voidaan mainita paikallinen panimo ”Arktika”, jonka hiilidioksidin kuukausitarve on 14 tonnia nestemäistä kaasua. Kaivosteollisuuden yritykset ostavat hiilidioksidia pulloissa suhteellisen pienissä määrissä, eikä säiliöjärjestelmien käyttöönotto ole taloudellisesti kannattavaa.

Tutkimuksesta selvisi, että alueen suurin kaasun jälleenmyyjä on ServiceMLT (Murmansk), jonka kuukausittainen hiilidioksidin tarve on noin 80 tonnia. Yrityksellä on myös tarvittavat säiliöjärjestelmät nestemäiselle hiilidioksidille. Tällä hetkellä ServiceMLT ostaa hiilidioksidia Akronilta (Novgorod).

LÄHTEET

Air Liquide. 2014. Air Liquide. [verkkodokumentti]. Luettu: 10.8.2014. <http://www.air-liquide.ru/ru/howeare/air-liquide-in-russia.html>

Aitio, U., Alho, A. & Esilä, V. 2009. Venäjän liiketoiminnan perusopas. Suomalais-venäläinen kauppakamari. Helsinki: J-Paino Hiirikoski Oy

Akron. 2014a. AkronGroup. [verkkodokumentti]. Luettu: 10.8.2014. <http://www.acron.ru/about/geography/production/acron/>

Akron. 2014b. AkronGroup. [verkkodokumentti]. Luettu: 10.8.2014. http://www.acron.ru/investor/fact/acron_group/

Elme Messer Gaas. 2014a. [verkkodokumentti]. Luettu: 10.8.2014. http://www.elme-messer.ru/ru_RU/power-vk

Elme Messer Gaas. 2014b. [verkkodokumentti]. Luettu: 10.8.2014. http://www.elme-messer.ru/ru_RU/about/figure

Hiilidioksidin markkinat Venäjällä. Markkinaselvitys. 2011. Marketcenter. Luettu: 22.9.2014. <http://www.marketcenter.ru/content/file.asp?r=7155>

Karjalan tilastolaitos.2014. Karjalan tilastolaitos. [verkkodokumentti]. Luettu: 20.8.2014. <http://krl.gks.ru/>

Korjala, K. 2007. Hitsaussuojakaasujen tehokas ja taloudellinen käyttö. Lappeenrannan teknillinen yliopisto. Diplomityö.

Linde Gaz. 2014a. The Linde Group.[verkkodokumentti]. Luettu: 10.08.2014. http://www.linde-gas.ru/ru/company_information/linde_in_russia/index.html

Linde Gaz. 2014b. The Linde Group.[verkkodokumentti]. Luettu: 10.08.2014. http://www.linde-gas.ru/ru/company_information/additional_materials/index.html

Murmanskin tilastolaitos. 2014. Murmanskin tilastolaitos. [verkkodokumentti]. Luettu: 21.10.2014. <http://murmanskstat.gks.ru/>

Mäntyneva, M., Heinonen, J. & Wränge, K., 2003. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit Oy

Nevskij uglekislotnyj zavod. 2014. Nevskij uglekislotnyj zavod. [verkkodokumentti]. Luettu: 10.8.2014. <http://www.co-dva.ru/info.htm>

Pasanen, A. 2005. Kansainvälisen kaupan käsikirja. Helsinki: Multikustannus Oy

Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt. Vienti ja tuonti. AMK-kustannus Oy

Selin, E. 2004. Vientitoiminnan käsikirja. Helsinki: Tietosanoma Oy

Seristö, H. 2002. Kansainvälinen liiketoiminta. Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö

Suomalais-Venäläinen kauppakamari. 2011. Venäjän-viennin opas. Helsinki: SVVK

Suomalais-Venäläinen kauppakamari. 2010. Etabloituminen Venäjälle. Yrityksen perustaminen ja yritystoiminta Venäjällä. Helsinki: SVVK

Suomalais-Venäläinen kauppakamari. 2009. Venäjän liiketoiminnan perusopas. Helsinki: SVVK

Valo, R. toimitusjohtaja. 2014. Business Team for Russia. Jäsentilaisuus 4.9.2014. Helsinki: SVVK http://www.svkk.fi/uutishuone/muita_uutisia/sykk_n_jasentilaisuudessa_pohditiin_venajan_taloutta_ja_ukrainan_kriisin_vaikutuksia.22024.news

Oy Woikoski Ab. 2014. [verkkodokumentti]. Luettu 14.08.2014
<http://www.woikoski.fi>

Penttilä, S., Suhonen, P., Heino, E. & Matilainen, T. 2003. Yritysten verot ja veronluonteiset maksut Venäjällä. Tampere: Tampereen yliopisto, Julkisoikeuden laitos KPMG, Tax.
[http://ktm.enar.fi/ktm_jur/ktmjur.nsf/all/1EA329D78947AA04C2256DB30037CC39/\\$file/Yritysten%20verot%20ja%20veroluonteiset%20maksut%20Ven%C3%A4j%C3%A4ll%C3%A4%202003.pdf](http://ktm.enar.fi/ktm_jur/ktmjur.nsf/all/1EA329D78947AA04C2256DB30037CC39/$file/Yritysten%20verot%20ja%20veroluonteiset%20maksut%20Ven%C3%A4j%C3%A4ll%C3%A4%202003.pdf)

Rope, T. 2000 Suuri markkinointi-kirja. Helsinki: Kauppakaari Oyj

Seristö, H. 2002. Kansainvälinen liiketoiminta. Helsinki: WSOY