

Anni Marin & Jani Pulkkinen

Venäjän talouskriisin vaikutukset ja matkailun kehittäminen Kuhmossa



Tradenomi

Syky 2017



KAJAANIN
AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Tiivistelmä

Tekijä(t): Marin Anni & Pulkkinen Jani

Työn nimi: Venäjän talouskriisin vaikutukset ja matkailun kehittäminen Kuhmossa

Tutkintonimike: Tradenomi (AMK), liiketalous

Asiasanat: venäläiset, matkailu, rupla, ostovoima, pakotteet

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää Venäjän talouskriisin vaikutuksia kuhmolaisiin yrityksiin. Opinnäytetyön toisena tavoitteena oli löytää ideoita, joilla erityisesti venäläismatkailua voidaan kehittää Kuhmossa.

Opinnäytetyö toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena. Tutkimusmetodinä käytettiin teemahaastattelua. Teemahaastattelu valittiin työn tutkimusmetodiksi sen joustavuuden takia. Haastatteluihin osallistui neljä kuhmolaista yritystä, joista kaksi toimii matkailualalla ja kaksi kaupan alalla. Haastateltavat edustavat yrityksiä, joiden kohderyhmänä on venäläiset. Haastattelututkimuksen kysymykset perustuivat kolmeen pääteemaan: venäläiset asiakasryhmänä, Venäjän talouskriisin vaikutukset yrityksiin ja venäläismatkailu Kuhmossa. Kaksi haastattelusta toteutettiin venäjän kielellä.

Teoriaosuus koostuu kolmesta luvusta. Ensimmäinen keskittyy Venäjän talouskriisin käsittelyyn. Toinen syventyy Venäjän talouden haasteisiin, joilla voi olla talouskriisin syntymistä lisäävää vaikutusta. Kolmas käy läpi venäläismatkailun tilaa ensin Suomessa ja sen jälkeen Kainuun alueella sekä Kuhmossa.

Haastattelututkimuksen perusteella voi selkeästi todeta, että venäläismatkailu on vähentynyt merkittävästi Kuhmossa. Erityisesti joulumatkailu on pudonnut radikaalisti kaupungissa. Talouskriisi ei ole kuitenkaan ainoa syy tämän matkailun vähenemisen taustalla. Kaupungin palvelutarjonta on heikentynyt viime vuosien aikana, ja kaupungista puuttuvat venäläisiä kiinnostavat aktiviteetit. Nämä tekijät ovat myös pahentaneet tilannetta. Haastattelututkimuksen avulla löydettiin ideoita, joilla matkailutilannetta voi kehittää Kuhmossa. Joulumatkailun lisäksi kaupungissa on parannettava ympärivuotista matkailua. Venäläismatkailijoille on oltava ostosmahdollisuuksien ohella tarjolla myös muuta toimintaa. Teemahaastatteluista nousi esille, että venäjän kieli on tärkeää asiakaspalvelussa. Opinnäytetyön tulokset ovat hyödynnettävissä kuhmolaisien yritysten liiketoimintaan ja Kuhmon matkailun kehittämiseen.

Abstract

Author(s): Marin Anni & Pulkkinen Jani

Title of the Publication: The Impact of Russian Financial Crisis and the Development of Tourism in Kuhmo

Degree Title: Bachelor of Business Administration

Keywords: russians, tourism, ruble, purchasing power, sanctions

The purpose of this thesis was to research the impact of Russian financial crisis on the companies in Kuhmo. Another purpose of the thesis was to find ideas that can develop especially Russian tourism in Kuhmo.

The thesis was conducted as qualitative research. The method of the research was focused interview. The focused interview was chosen as the method of the research because of its flexibility. Four companies from Kuhmo participated in the interviews, two of them operate in tourism and two in retail. The interviewees represent companies that have Russian customers as their target audience. The questions were based on three main themes: Russian customers, the impact of Russian financial crisis on the companies and Russian tourism in Kuhmo. Two interviews were completed in Russian.

The theory section consists of three chapters. The first one focuses on Russian financial crisis. The second one concentrates on the challenges that can possibly increase Russia's risk of being targeted by a financial crisis. The third one explores the state of Russian tourism first in Finland and then in the Kainuu region and Kuhmo.

Based on the focused interviews, it can be clearly stated that Russian tourism has significantly decreased in Kuhmo. In particular Christmas tourism has drastically declined in town. The financial crisis is not the only reason behind this decline of tourism. The service in Kuhmo has weakened during the last few years and the town lacks interesting activities for Russians. These factors have also aggravated the situation. Via the focused interviews, it was discovered how tourism can be developed in Kuhmo. In addition to Christmas tourism, all-year-round tourism has to be improved. Besides shopping, other activities should also be available for Russian visitors. According to the focused interviews, Russian language is important in customer service. The results of the thesis can be exploited in business and tourism in Kuhmo.

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Venäjän talouskriisi	5
2.1	Pakotteet	7
2.2	Rupla ja ostovoima	9
3	Venäjän talouden haasteet	12
3.1	Energia-ala	14
3.1.1	Hinnat	15
3.1.2	Investoinnit	17
3.2	Uudistumiskyky	20
3.2.1	Toimintaympäristö	20
3.2.2	Yksipuolisuus	21
3.3	Tulevaisuuden näkymiä	23
4	Venäläismatkailun tilanne	25
4.1	Kainuu	29
4.2	Kuhmo	31
5	Haastattelututkimus kuhmolaisille yrityksille	33
5.1	Teemahaastattelut	34
5.1.1	Valmistautuminen	37
5.1.2	Haastattelutilanne	40
5.2	Aineiston käsittely	43
6	Tulokset	47
6.1	Venäläiset asiakasryhmänä	47
6.1.1	Ostokäyttäytyminen	48
6.1.2	Palvelutarpeet	49
6.2	Venäjän talouskriisin vaikutus kuhmolaisiin yrityksiin	50
6.2.1	Liiketoiminnallinen merkitys	51
6.2.2	Seuraukset ja toimenpiteet	55
6.3	Kuhmon venäläismatkailu	58
6.3.1	Yleinen tilanne	59
6.3.2	Tulevaisuus ja kehittämiskohteet	60

7 Johtopäätökset ja pohdinta64

Lähteet.....71

Liitteet

Lyhenteet ja termit

Barreli (eng. barrel) – Raakaöljyn tilavuuden yksikkö, joka on suuruudeltaan 159 litraa.

BRICS – Venäjän lisäksi neljä kehittyvää maata: Brasilia, Etelä-Afrikka, Intia ja Kiina.

CIA (eng. Central Intelligence Agency) – Yhdysvaltain keskustiedustelupalvelu

Duuma (ven. Государственная дума) – Venäjän kaksikamarisen parlamentin alahuone, jossa on 450 edustajaa. Edustajat valitaan joka viides vuosi.

EDEN (eng. European Destination of Excellence Network) – Eurooppalaisten matkailualueiden verkosto

Exxon Mobil – Yhdysvaltalainen monikansallinen pörssiyhtiö, joka tuottaa ja myy öljyä.

Gazprom (ven. Газпром) – Venäläinen maakaasu- ja öljykonserni, joka on maan suurin yhtiö.

G8 (eng. Group of Eight) – Maailman johtavien teollisuusmaiden ryhmä, johon kuuluvat Britannia, Italia, Japani, Kanada, Ranska, Saksa ja Yhdysvallat. Venäjä erotettiin ryhmästä Krimin liittämisen seurauksena vuonna 2014.

IVY (ven. СНГ, Содружество Независимых Государств) – Itsenäisten valtioiden yhteisö, jonka jäseniä ovat Venäjän lisäksi Armenia, Azerbaidžan, Kazakstan, Kirgisia, Moldova, Tadžikistan, Uzbekistan ja Valko-Venäjä.

Maidan (ukr. Майдан Незалежності) – Itsenäisyyden aukio, Ukrainan pääkaupungin keskusaukio Kiovassa

OECD (eng. Organisation for Economic Cooperation and Development) – Taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestö

Oligarkit – Erittäin varakkaiden suurliikemiesten joukko, joka syntyi Neuvostoliiton taloudellisten rakenteiden murtuessa 1990-luvun alussa.

Rosneft (ven. Роснефть) – Venäjän kolmanneksi suurin yhtiö, jonka toimialoina ovat kaasu ja öljy.

Subjekti – Itsehallinnollinen osa (83 kappaletta), joista Venäjän federaatio muodostuu.

VK (ven. ВКонтакте) – Sosiaalinen verkkosivusto, joka on venäläinen vastine Facebookille.

VTsIOM (ven. ВЦИОМ – Всероссийский центр изучения общественного мнения) – Venäjän federaation valtiollinen tutkimuslaitos

WIFO (eng. Austrian Institute of Economic Research) – Yksityinen taloudellista kehitystä tutkiva laitos, jonka pääpaikka on Itävallan Wienissä.

Wild Taiga – Idän Taiga ry:n tuotemerkki, jonka alla ovat parhaat pääasiassa Kuhmon ja Suomussalmen alueella sijaitsevat luonto- ja kulttuurialan tuotteet. Idän Taiga ry on vuonna 2004 perustettu yhdistys, johon kuuluu noin 60 matkailualan yritystä.

1 Johdanto

Venäläismatkailu on aihe, josta mielipiteet jakaantuvat vahvasti puolesta ja vastaan. Osa suomalaisista näkee venäläisten länteen matkustamisen ainoastaan positiivisena asiana. Venäläismatkailijat jättävät yrityksiin rahaa, mikä piristää alueiden elinkeinoelämää. Viime vuosien aikana ostosmatkailun kehittämiseen onkin laitettu paljon resursseja eri puolilla Suomea. Tämä on ollut näkyvästi erityisesti Kaakkois–Suomen alueella, jonne venäläismatkailijoita on houkuteltu muun muassa uusien liikkeiden avulla. Monet yritykset ovat palkanneet matkailu- ja kaupan alalle kielitaitoista henkilöstöä, jolloin venäläisiä voidaan palvella heidän omalla äidinkielellä. Näin asiakaspalvelun laatua on pyritty parantamaan. Useat itärajan kunnat ovat hakeneet jopa erityislupaa peruskouluun, jolloin oppilailta olisi halutessaan mahdollisuus opiskella venäjää ruotsin sijaan. Tarkoituksena on ollut saada työelämään lisää venäjän kielen hallitsevia ammattilaisia.

Osa suomalaisista pitää venäläismatkailua enemmän kielteisenä asiana. Venäläisten tavat tuntuvat oudoilta lännessä. Venäjän kieli aiheuttaa kielimuurin asiakaspalvelussa. Liikenteessä venäläiset ovat riski maan erilaisen liikennekulttuurin takia. Venäläisten saama tax free–palautus on epäreilua, koska suomalainen ei ole samaan oikeutettu. Lisäksi kuuluu muistutuksia, että matkailutoiminnan ei pitäisi olla riippuvainen vain venäläisistä. Nämä ovat joitain esimerkkejä venäläismatkailuun liittyvistä negatiivisista mielipiteistä.

Vuonna 2014 alkanut ruplan heikentymiseen liittyvä Venäjän talouskriisi on vaikuttanut voimakkaasti venäläismatkailun tilanteeseen Suomessa. Ukrainalle kuulunut Krimin niemimaa liittyi Venäjän federaatioon kansanäänestyksellä maaliskuussa 2014. Tämän välittömänä seurauksena Euroopan unioni otti käyttöön Venäjään kohdistuvia pakotteita. Suomi on monen muun maan tavoin jäänyt Venäjän näkökulmasta vihamieliseen ryhmittymään, joka on joutunut itse vastapakotteiden kohteeksi. Osapuolten välisellä pakotepoliittikalla on ollut vaikutuksia puolin ja toisin. Venäläisten kuluttajien ulottuvilta ovat hävinneet monet ennen suositut länsimaiset tuotteet, ja vastaavasti EU–maiden teollisuus on kärsinyt mittavia tappioita vientitulojen menetyksinä. Kansainväliset pakotteet ovat alentaneet yleistä uskoa Venäjän talouteen, jonka seurauksena sijoittajat ovat muun muassa siirtäneet varojaan pois maasta.

Venäjälle tärkeän vientituotteen öljyn hinta on ollut talouspakotteita vielä merkittävämpi syy talouskriisiin. Vuoden 2014 lopussa öljyn vientihintojen romahtamisen seurauksena maan valuutta rupla alkoi menettää arvoaan. Ruplan alentuneen kurssin seurauksena ve-

näläisten ostovoima on heikentynyt rajusti. Talouskriisi on saanut monet venäläismatkailijat miettimään matkustamisensa kannattavuutta, koska kaikki on kallistunut. Vähentyneen matkailun vaikutukset ovat näkyneet selvästi suomalaisyrityksissä. Liiketoiminnan tulot ovat pienentyneet, ja liikkeitä on jouduttu sulkemaan monilla paikkakunnilla. Tämä on ollut seurausta yritystoiminnan vahvasta nojautumisesta venäläiskulutuksen varaan.

Venäläismatkailun tilanne on ollut pitkään ajankohtainen aihe. Vielä vuonna 2017 ruplan kurssi on pysytellyt melko korkealla tasolla vakiintuen välille 60–70. Opinnäytetyön aikana on tapahtunut kuitenkin myös positiivista kehitystä. Venäläismatkailu on piristynyt talouskriisin synkimmistä ajoista, vaikka 2010-luvun alun ennätysvuosista ollaan edelleen kaukana matkailijamäärillä mitattuna. Opinnäytetyön aiheeksi venäläisten matkailu valikoitui opettajan kanssa käydyn keskustelun jälkeen. Aihe yhdistää liiketalouden ja matkailun omaan kiinnostukseen Venäjää kohtaan. Päätös keskittyä ainoastaan Kuhmoon syntyi, koska koko Kainuun venäläismatkailun tilanne on aiheena liian laaja. On kuitenkin huomioitava, että Kuhmoa ei voi erottaa täysin koko Kainuun matkailutilanteesta. Tämä tulee esille muun muassa Vartiuksen kansainvälisen rajanylityspaikan tilastoista, jotka eivät kerro erikseen venäläisen rajanylittäjän kohdepaikkakuntaa Suomessa. Aikaisempia opinnäytetöitä on olemassa Kainuun ja Kuhmon venäläismatkailusta, mutta tässä opinnäytetyössä aihetta on lähestytty poikkeavasti. Erona muihin opinnäytetöihin on venäjän kielen käyttäminen haastattelututkimuksen toisena kielenä. Lisäksi haastattelututkimuksen yrityksiä ei ole valittu liiketoiminnan koon perusteella.

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, miten Venäjän talouskriisi on vaikuttanut kuhmolaisiin yrityksiin venäläismatkailun kautta. Toisena tavoitteena oli selvittää, miten Kuhmon matkailua voidaan kehittää erityisesti venäläismatkailijoiden näkökulmasta paremmaksi. Tutkimusmenetelmänä käytettiin temahaastattelua. Haastattelut toteutettiin neljässä kuhmolaisessa yrityksessä.

Opinnäytetyön teoriaosuus koostuu kolmesta luvusta. Ensimmäinen luku keskittyy Venäjän talouskriisiin, jonka taustalla ovat Ukrainan tapahtumista seuranneet pakotteet sekä pääasiallisesti öljyn hinnan laskusta johtuva ruplan kurssin aleneminen. Esille nostetaan talouskriisin seurauksena alentunut venäläisten ostovoima, jota havainnollistetaan muiden aiheiden tavoin kaavioilla. Toinen luku tarkastelee Venäjän talouden haasteita. Vuonna 2014 alkanut talouskriisi ei ole ensimmäinen Venäjän federaation historiassa eikä todennäköisesti jää maan viimeiseksi. Siksi huomio keskittyy maan taloudelle tyypillisiin piirteisiin, jotka voivat lisätä alttiutta talouskriiseille. Kaikkia aihealueita ei ole mahdollista ottaa tarkasteluun, koska Venäjä on kooltaan erittäin suuri valtio. Siksi mukana on vain kaksi keskeistä aihetta: energia-ala, josta esille nousevat erityisesti öljy ja kaasu sekä

maan uudistusmiskyky. Nämä kaksi aihealuetta ovat erityisen keskeisessä roolissa talouden kehittymisen kannalta, jonka vuoksi ne ovat saaneet suurimman huomion tässä opinnäytetyössä. Teoria sivuaa lisäksi muun muassa puolustussektorin merkitystä ja verotusta. Luvun lopussa tehdään pieni katsaus maan tulevaisuudesta. Kolmas eli viimeinen luku käsittelee venäläismatkailun tilannetta talouskriisin seurauksena. Ensin venäläismatkailua tarkastellaan yleisesti, jonka jälkeen siirrytään koko Suomen matkailutilanteen kautta Kainuuseen ja Kuhmoon.

Tutkimuksellisessa osuudessa selvitetään opinnäytetyössä käytettyä tutkimusmenetelmää eli teemahaastattelua alan kirjallisuuden ja oman kokemuksen kautta. Opinnäytetyön tutkimusmenetelmäksi valittiin kvalitatiivinen eli laadullinen teemahaastattelu. Tämä sen vuoksi, että teemahaastattelu on tutkimusmenetelmänä joustava. Vastaajan oma näkökulma tutkittavaan aiheeseen tulee parhaiten esille, kun valmiit rajoittavat vastausvaihtoehdot puuttuvat. Teemahaastattelun avulla on mahdollisuus saada tietoa, jota valmiiksi strukturoidut haastattelumenetelmät eivät tuo esille.

Haastattelututkimuksen kaikki neljä vastaajaa sijaitsevat Kuhmossa. Kaksi heistä toimii matkailualalla ja kaksi kaupan alalla. Sopivien tutkimuskohteiden valinnassa huomio keskittyi sellaisiin paikallisiin yrityksiin, joiden kohderyhmänä ovat venäläiset asiakkaat. Haastatteluja tehtiin suomen ja venäjän kielillä. Venäjän kieli valittiin toiseksi haastattelukieleksi, jotta kahden venäjänkielisen vastaajan on helpompi ilmaista itseään omalla äidinkielellään. Kommunikointi on tällöin vapautuneempaa, koska vastauksen muotoiluun ei tarvitse käyttää ylimääräistä aikaa. Venäjää äidinkielenään puhuvien ottaminen osaksi haastattelututkimusta oli alusta alkaen tärkeää, koska näillä vastaajilla oli todennäköisesti tarjolla suomalaisista poikkeavaa tietoa venäläisistä asiakkaista.

Opinnäytetyön haastattelututkimuksella saatiin selville, kuinka Venäjän talouskriisi on vaikuttanut venäläismatkailijoihin ja yrityksiin Kuhmossa. Haastattelututkimuksesta saatujen tulosten mukaan erityisesti kahdessa matkailualan yrityksessä venäläismatkailu on erittäin merkittävästi heikentynyt talouskriisin seurauksena. Kaupan alan yrityksissä venäläisten osuus on myös vähentynyt hyvin runsaasti. Lisäksi haastatteluissa saatiin selville ehdotuksia venäläismatkailun kehittämiseksi. Matkailu on Kuhmossa pitkälti riippuvainen Kalevalakylän alueesta, jota tulee kehittää joulumatkailun lisäksi myös muita vuodenaikoja palvelevaksi kokonaisuudeksi. Lisäksi erilaisten aktiviteettien järjestämistä tulee mieltä kaupungissa.

Tämän opinnäytetyön tutkimustuloksia voidaan hyödyntää kuhmolaisten yritysten liiketoiminnan kehittämisessä. Opinnäytetyön onnistumista voidaan arvioida sen mukaan, miten

kuhmolaiset yritykset ovat hyödyntäneet saatuja tuloksia yritystoiminnassaan. Lisäksi onnistumisen arviointikriteerinä voidaan pitää tutkimuksessa saatujen haastattelutietojen hyödynnettävyyttä Kuhmon matkailun kannalta. Näiden selvittämiseksi voidaan käyttää jatkotutkimusta.

2 Venäjän talouskriisi

Venäjällä ja lännellä on molemmilla omat intressinsä Ukrainassa, jonka myötä jako itään ja länteen on tullut takaisin 2010-luvun Eurooppaan. Tämä näkyy nyt esimerkiksi kauppasodan ja erilaisten talouspakotteiden muodossa. Vaikka usein talouspakotteilla ja vastapakotteilla ei saavuteta toivottuja poliittisia tuloksia, ne tuovat aina mukanaan muutoksia. Esimerkiksi Suomen rooli Euroopan unionin sillanrakentajana Moskovaan on muuttunut nyt sitoutumiseksi Venäjälle vihamieliseen ryhmittymään. Venäjällä yleisesti suuressa roolissa oleva turvallisuusajattelu vaikuttaa voimakkaasti suhtautumiseen naapurimaihin. Tämän vuoksi Naton ja EU:n suunnalta tuleva läntinen vaikutuspiirin eteneminen Ukrainaan on näyttäytynyt negatiivisena ilmiönä. Erityisesti Venäjän laivaston tukikohdan sijainti Krimin niemimaan Sevastopolissa on strategisesti hyvin kriittinen jännitteiden luoja. Ukrainassa hallitsee myös hyvin jyrkkä suhtautuminen ulkopuolisiin toimijoihin. Itä-Ukrainassa suhteissa on katsottu perinteisesti Venäjän suuntaan, kun taas Länsi-Ukrainaa kiinnostavat enemmän läheisemmät suhteet EU:hun. (Kuisma 2015, 334–335; Talvitie 2014, 30–31.)

Naapurimaina Venäjän ja Ukrainan suhde on ollut monimutkainen kautta aikojen. Vuonna 2014 alkanut kriisi ja siihen liittyvät sotatoimet ovat selkeä merkki, että jo pidemmän aikaa ympäri Ukrainaa on ollut ristiriitoja odottamassa kärjistymistään. Vastakkainasettelu on ollut yhteiskunnassa luonteeltaan syvään juurtunutta, joka nyt kriisin myötä on näyttäytynyt myös muulle maailmalle. Eri alueiden välillä on paljon muun muassa kielellisiä, etnisiä ja uskonnollisia eroja, jotka ovat entisestään vaikeuttaneet yhtenäisen valtion muodostumista alueelle. Lisäksi ulkopolitiikalla on keskeinen rooli tapahtumien kehittämisessä kohti kriisiä. Venäjän kannalta Ukrainan vallankumous näyttäytyi lännen luomalta suunnitelmalta, jonka takia Ukrainan tahtoa lähestyä EU:ta ei katsottu hyvällä. Asetelma lännen ja Venäjän välillä noudattaa vanhaa kylmän sodan ajoilta tuttua jakoa, jossa osapuolten toiminta on seurausta useista tekijöistä. Venäjän ottama tiukka asenne Ukrainan lähentymiseen lännen kanssa sisältää pelkoa vaikutuksista maan omaan sisäpolitiikkaan, jos Ukraina onnistuisi vapautumaan idän vaikutuksesta. (Luukkanen 2015, 53; Luukkanen & Grönroos 2014, 37–39.)

Ukrainan kriisin varsinaiset juuret alkavat marraskuussa 2013 puhjenneista mielenosoituksista Maidanilla. Mielenosoitusten keskeisenä tarkoituksena oli tuen osoittaminen Ukrainan länteen kuulumisen puolesta. Sosiaalisen median rooli vahvana innoittajana näkyi mielenosoittajien ikäjakautumassa, koska osanottajina olivat ennen kaikkea nuoret ja yle-

sesti alle viidenkymmenen olevat. Nämä ihmiset halusivat määritellä itse Ukrainan tulevaisuuden tieksi lännen. Mielipiteet maan sijainnista kartalla ovat herättäneet ongelmia aina maan itsenäistyttyä Neuvostoliitosta vuonna 1991. Toisista Ukraina kuuluu edelleen osaksi entistä emävaltiota eli nykyistä Venäjää ja laajemmin Euraasiaa. Toisista pitäisi kääntyä jo selkeästi Euroopan kannalle. Päätös lännen puolesta alkoi kehittyä maan keskisissä ja läntisissä osissa, joissa on oltu perinteisesti länteen suuntautuneempia. Lopullisen pohjan näille Maidanin kokoontumisille loi EU:n ja Ukrainan välinen assosiaatiosopimus, joka länsimielisten pettymykseksi jäi allekirjoittamatta marraskuun toiseksi viimeisenä päivänä vuonna 2013. Ukrainan hallituksen epäröinnin jälkeen sopimukseen ei oltu valmiita sitoutumaan, vaikka assosiaatiosopimuksella olisi ollut ennen kaikkea symbolinen luonne EU:n ja Ukrainan välisen suhteen kannalta. Sopimus ei olisi luvannut Ukrainalle jäsenyyttä EU:ssa tai Natossa, mutta se koettiin Venäjällä joka tapauksessa liiallisena lähentymisenä kohti länttä. (Luukkanen 2015, 105–108.)

Helmikuun lopulla 2014 aivan Sotšin olympialaisten jälkeen Ukrainan Krimillä alkoi epä-määräinen liikehdintä, kun niemimaalla jalansijaa alkoivat ottaa aseistautuneet tunnuksettomat sotilaat. Kun nämä maastopukuiset miehet tunnistettiin myöhemmin Venäjän erikoisjoukkoihin kuuluviksi, perusteli maa tunkeutumista itsenäisen valtion puolelle venäläisiin kohdistuneilla ihmisoikeusloukkauksilla. Autonomisen alueen johtajan kerrottiin myös pyytäneen apua Venäjältä. Maaliskuun puolivälissä 2014 toteutui kansanäänestys, jonka myönteisen tuloksen seurauksena Venäjän duuma hyväksyi Krimin liittämisen osaksi Venäjän federaatiota presidentti Putinin esityksen mukaisesti. Valtauksen perusteluna käytettiin myöhemmin vielä pelkoa Kiovan kumouksen mahdollisesta seurauksesta, jolloin niemimaalla oli vaara joutua Yhdysvaltojen vaikutuksen alaisuuteen. Tämän perusteella Venäjä vaikuttaa ottaneen ulkopoliitikassa kansalaisten puolustajan roolin myös maan rajojen ulkopuolella. Suojelun kohteena eivät ole ainoastaan etniset venäläiset vaan kaikki venäläisiksi itsensä tuntevat, joka kävi ilmi vuoden 2014 heinäkuun ensimmäisen päivän puheesta kansakunnalle. Presidentti Putin mainitsi puolustuksen olevan mahdollista erilaisten operaatioiden avulla, jotka voidaan perustella kansainvälisellä humanitäärisellä oikeudella. Näillä sanoilla osoitettiin selkeästi Ukrainaan. (Luukkanen 2015, 58–59,119; Luukkanen & Grönroos 2014, 60.)

2.1 Pakotteet

Kansainvälisillä pakotteilla on tarkoitus rajoittaa yhteistyötä jonkun valtion tai vaihtoehtoisesti ryhmän kanssa. Tällaisella yhteistyöllä käsitetään yleensä kaupallisia ja taloudellisia suhteita, mutta pakotteilla voidaan vaikuttaa myös liikenteeseen ja viestintään. Pakotteiden avulla voidaan rajoittaa tai keskeyttää kokonaan myös maiden välisiä diplomaattisuhteita. Pakotteilla halutaan vaikuttaa sellaiseen toimintaan, joka yleisesti uhkaa rikkoa turvallisuutta ja rauhaa kansainvälisellä tasolla. Tällöin kohteena on kaikenlainen politiikka ja toiminta, jota toinen valtio tai ihmisryhmä harjoittaa. Kyse voi olla esimerkiksi ihmisoikeuksia koskevista loukkauksista, terrorismista tai ydinasetoiminnasta. (Kansainväliset pakotteet.)

Poliittisena keinona talouspakotteet eivät ole varmoja haluttujen päämäärien saavuttamisen kannalta. Talouspakotteiden vaikutus voi jäädä haluttua pienemmäksi tai haluttua tulosta ei saavuteta välttämättä ollenkaan. Näin voi käydä, kun keinot ovat liian pehmeitä, epämääräisesti määriteltyjä tai yhteistyö ei toimi kunnolla pakotteita asettavien maiden välillä. On myös mahdollista, että pakotteiden aiheuttama kielteinen vaikutus kumoutuu liittolaisten antamalla avulla. Tällöin puhutaan ulkomailta tulevasta avusta, jonka kohteena on pakotteiden kohteeksi joutunut maa. Pakotteiden haluttu vaikutus voi myös hävitä, jos ne aiheuttavat tappioita kotimaan yrityksille. (Wiberg 2014, 2.) Riippumattoman itävaltalautkimuksen (WIFO) mukaan Euroopalle on arvioitu koituvan kokonaismenetyksiä 100 miljardin arvosta talouspakotteiden ja niiden seurauksena tulneiden Venäjän vastapakotteiden seurauksena. Arvio sisältää menetetyt taloudellisen kehityksen ja vientitulot. Lisäksi EU-jäsenmaissa ja Sveitsissä yhteensä arviolta kaksi miljoonaa työpaikkaa on joutunut pakotekierteen takia vaaraan. (Šarkov 2015.)

Euroopan unioni on asettanut vaiheittain pakotteita Venäjää kohtaan maaliskuusta 2014 alkaen. Krimin niemimaan laitton Venäjään liittäminen sekä Ukrainan tahallinen horjuttaminen ovat olleet näiden pakotteiden takana. Rajoittavat toimenpiteet ovat olleet hyvin vaihtelevia. Kohteena on ollut muun muassa taloussuhde Krimin ja Sevastopolin kanssa. Näiltä alueilta ei saa tuoda enää tavaroita EU:n alueelle tai vastaavasti viedä sinne tiettyä teknologiaa ja tavaroita. Krimin niemimaille ja Sevastopoliin ei saa rajoitteiden johdosta tarjota matkailupalveluja. Joidenkin talouden alojen ja myös infrastruktuurihankkeiden piirissä tapahtuvalle kaupalle sekä investoinneille on lisäksi asetettu rajoitteita. Yksittäiset rajoittavat toimenpiteet koskevat sekä yksityishenkilöitä että yhteisöjä. Näiden toimijoiden on katsottu omalla toiminnallaan rajoittavan muun muassa Ukrainan itsenäisyyttä ja

koskemattomuutta. Yhteensä matkustuskiellon vai varojen jäädytyksen kohteeksi on joutunut 149 yksityishenkilöä sekä 38 yhteisöä (tilanne syyskuu 2017). (EU:n rajoittavat toimenpiteet Ukrainan kriisin johdosta.)

Diplomaattisina toimenpiteinä Euroopan unioni on peruuttanut Venäjän kanssa järjestettäväksi tarkoitettuja kokouksia. Vuonna 2014 jätettiin pitämättä EU–Venäjä–huippukokous kuten myös sääntömääräiset kahdenväliset huippukokoukset. Vaikutusta on ollut myös muuhun neuvottelutoimintaan. Maaliskuun lopulla 2014 maailman johtavien teollisuusmaiden yhteenliittymä G8 päätti sulkea Venäjän toiminnastaan ulos Krimin liittäminen johdosta (Russia suspended from G8 over annexation of Crimea, Group of Seven nations says 2014). Erottamisen seurauksena Sotšiin suunniteltu G8–huippukokous siirtyi Brysseliin, ja kokoukset on siitä lähtien pidetty ilman Venäjää uutena G7–ryhmittymänä. Lisäksi EU–maat ovat olleet tukemassa Venäjän OECD–jäsenyysneuvottelujen keskeyttämistä. (EU:n rajoittavat toimenpiteet Ukrainan kriisin johdosta.)

Venäjän talouden tiettyjä aloja koskevia pakotteita Euroopan unioni on määrännyt heinäkuussa ja syyskuussa 2014. Tarkoituksena on ollut rajoittaa esimerkiksi joidenkin venäläisten pankkien ja yritysten pääsyä EU:ssa olevien pääomamarkkinoiden ensi- ja jälkimarkkinoille. Lisäksi rajoittavia toimenpiteitä liittyy sotilassektoriin esimerkiksi asekaupan estävän vienti- ja tuontikiellon muodossa. Kaksikäyttötuotteille on asetettu myös vientikielto Venäjälle. Kaksikäyttötuotteet tarkoittavat kaikkia niitä tuotteita, palveluita, teknologioita tai muita hyödykkeitä, joita on mahdollista käyttää sotilaallisten päämäärien saavuttamiseen tavallisen siviilikäyttönsä lisäksi (Vientivalvonta). Toimenpiteellä on haluttu estää tällaisten tuotteiden hyödyntäminen sotilaalliseen loppukäyttöön Venäjällä. Jotkut pakotteet koskevat maalle tärkeää öljyn tuotantoa. Näin Venäjältä on estetty mahdollisuuksia hyödyntää tiettyjä arkaluonteisiksi katsottuja teknologioita, jotka mahdollistavat öljyn etsinnän ja tuotannon. (EU:n rajoittavat toimenpiteet Ukrainan kriisin johdosta.)

Taloudellista yhteistyötä koskevat rajoitukset tulivat EU–maiden johtajien toimesta voimaan heinäkuussa 2014. Pyyntö keskeyttää uudet rahoitustoimet Venäjällä annettiin Euroopan investointipankille. Tämän lisäksi jotkut EU:n ja Venäjän kahdenvälisistä ja alueellisista yhteistyöohjelmista päätettiin jättää kesken. Joidenkin ohjelmien kohdalla tehtiin arviointi niiden toteutuksesta. (EU:n rajoittavat toimenpiteet Ukrainan kriisin johdosta.)

2.2 Rupla ja ostovoima

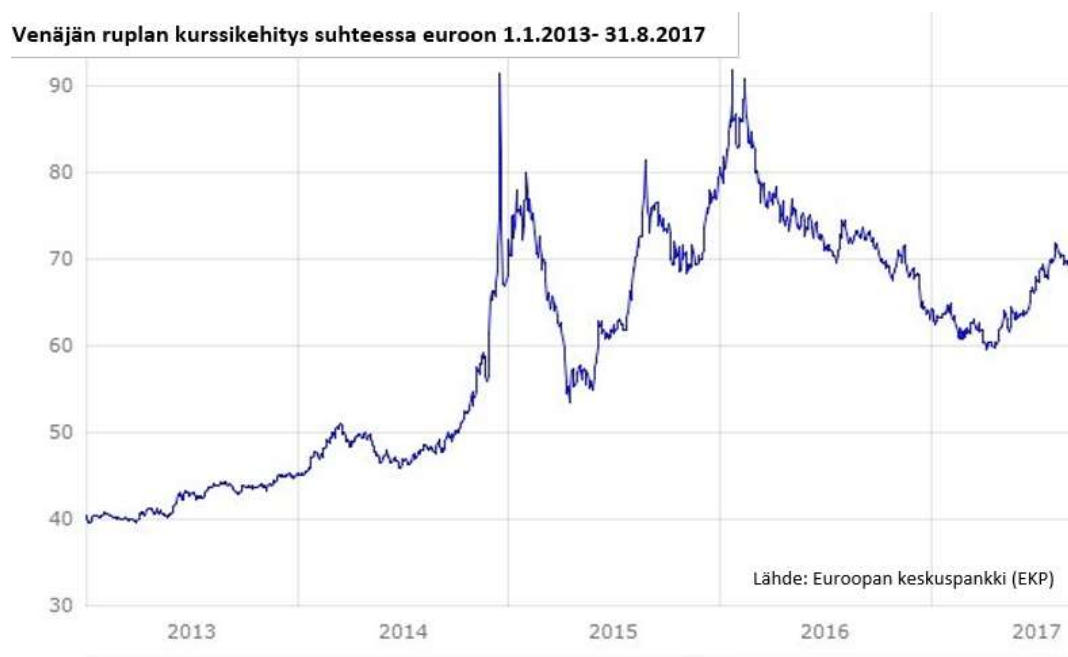
Venäjän rupla kuuluu raaka-ainevaluuttoihin, jolloin valuutan arvo heijastelee maan vientituotteen eli Venäjällä öljyn hintaa. Keskeisen vientituotteen hinnan pudotessa maailmanmarkkinoilla putoaa tällöin myös valuutan arvo. Koska Venäjän valtion budjetti perustuu öljystä saatavien tulojen varaan, käytetään budjetin laadinnassa arviota öljyn hinnasta. Esimerkiksi vuoden 2016 budjetti oli rakennettu sen mukaan, että yksi barreli öljyä tulee maksamaan Yhdysvaltojen dollareissa noin 50. Jos hinta ei pysy jostain syystä suunnitellulla tasolla, on karsittava budjetin kuluja. Siksi vuonna 2016 virastoja ja ministeriöitä oli vaadittu valmistelemaan kymmenen prosentin leikkaukset kuluihinsa. (Solanko 2014, 1; Ämmälä 2016.)

Öljyn hinnan yksiselitteinen määrittely budjetin tasapainottamiseksi on vaikeaa. Tämän ongelman on tuonut Venäjän vuodesta 2010 harjoittama ruplan kelluvan valuuttakurssin politiikka. Budjettitulojen lisäksi öljyn hinnassa tapahtuvat muutokset heijastuvat ruplan valuuttakurssiin. Muuttuva valuuttakurssi saattaa muuttaa budjetin tuloja ja menoja yllättävästi. Lukujen arviointi vaikeutuu tällöin merkittävästi. Yhdessä Saudi–Arabian kanssa Venäjä on maailman suurin energian tuottaja, jonka takia ennakoitavuus on maalle hyvin tärkeää. Markkinoilla vallitsevasta hintatasosta riippuen energian tuotanto kattaa keskusvaltion budjetista puolet ja vientituloista arviolta kaksi kolmesta. Bruttokansantuotteesta energiasektorin osuus on noin neljännes. Tulojen hankinnan kannalta energia-ala on Venäjälle elintärkeä, vaikka energian tuottamisen lisäksi maa itsessään on myös valtava energian kuluttaja erityisesti maakaasun muodossa. (Sutela 2012, 172,180.)

Ostovoima on taloustieteellinen termi, joka merkitsee ostettavissa olevien hyödykkeiden määrää käytettävissä olevalla rahalla. Useimmiten se on palkka. Maan taloudellista kokoa on mahdollista mitata kansainvälisessä vertailussa joko markkinoilla esiintyvillä valuuttakursseilla tai ostovoimapariteeteilla (eng. purchasing power parity). Markkinakurssien muotoutumiseen vaikuttavat olennaisesti pääomaliikkeet, joilla on taipumus vaihdella muun muassa markkinapsykologian johdosta. Markkinakurssi tarkoittaa siis valuuttojen siirron hetkellä voimassa olevaa valuuttakurssia (Tietoa valuuttatermiinisopimuksista). Ostovoimapariteeteilla tarkoitetaan puolestaan valuuttakursseja, jotka on korjattu markkinakursseja tarkemmin huomioimaan eri maiden välillä esiintyviä kustannuseroja. Tällöin mahdollistuu kahta eri valuuttaa käyttävien maiden hintojen vertailu. Vaikka pariteeteilla eri maiden kustannustaso saadaan mittaamista varten samanlaiseksi, tämä valuuttakurssi ei ole usein todellinen valuuttakurssi. Markkinakursseja harvemmin mitattavat ostovoimapariteetit ovat kuitenkin vakaampi talouden mittari, mutta näiden kahden välinen

ero saattaa kasvaa joskus suureksi. Esimerkiksi vuonna 2011 Venäjän talouden koko Yhdysvaltain dollareissa oli ostovoimapariteeteilla mitattuna 2 380 miljardia. Talouden koko käypien valuuttakurssien mukaan oli puolestaan 1 791 miljardia. Näiden CIA:n antamien lukujen mukaan ostovoimapariteetin suuruus on siis markkinakurssija suurempi. Ostovoimapariteetissa painottuu se potentiaali, joka ei ole riippuvainen mittaushetkellä tapahtuvista markkinoiden vaihteluista. Markkinavaluuttakurssilla aikaansaatu luku taas antaa tiedon Venäjän mahdollisuudesta kansainvälisillä markkinoilla ostaa ja tarjota palveluita sekä tavaroita. Molemmat luvut antavat omaa tietoa Venäjän talouden tilanteesta. (Boxberg 2013; Ostovoimapariteetti; Sutela 2012, 22–24.)

Raakaöljyn hintakehitys on ollut ratkaisevassa asemassa, kun vaikean taloustilanteen vuoksi rupla on menettänyt arvostaan enimmillään puolet (Kuva 1). Talouskriisin johdosta kotitalouksien tulot ovat kääntyneet ensimmäisen kerran laskuun sitten vuoden 1999. Elintarvikkeiden lisäksi venäläisille ovat käyneet kalliiksi myös muut tuotteet, ja ostoksia tehdään yleisesti entistä vähemmän. Tuontitavarat ovat alkaneet vaihtua halvempiin venäläisiin tuotteisiin, joita ei välttämättä ole aina saatavilla kaikissa tuoteryhmissä. Ostotottumuksien muuttuminen halvempia tuotteita suosivaksi johtaa usein tuotteiden melko lyhyeen käyttöikänsä. (Granholm 2015, 18; Martikainen ym. 2016, 28.)



Kuva 1. Venäjän ruplan kehittyminen suhteessa euroon

Venäläisten keskipalkka vuonna 2015 oli noin 33 200 ruplaa, joka on noin 480 euroa kurssin ollessa 70. Tuloista 70 prosenttia kuluu keskiperverolla venäläisellä ruokaan, palveluihin ja yhteiskunnallisiin maksuihin. Venäjän tilastokeskuksen listaamista 24 tuotteesta eniten

oli noussut venäläisille erittäin tärkeän elintarvikkeen kaalin hinta (Kuva 2). Jos vuonna 2014 koko keskipalkalla olisi ostettu ainoastaan kaaleja, olisi venäläinen kuluttaja saanut niitä tuolloin yhteensä 1 230 kiloa. Vuonna 2015 vastaava määrä olisi ollut enää 687 kiloa. Tämän mukaan kaalia olisi saatu siis 543 kiloa vähemmän eli vähennystä on tapahtunut 44 prosenttia. Keskimäärin ostovoima oli pienentynyt muiden vertailtavien tuotteiden osalta 20 prosenttia. (Manninen 2015.)



Kuva 2. Keskipalkkaisen venäläisen ostovoima kaalin määrällä mitattuna

Taluskriisistä seuranneen ostovoiman merkittävän vähenemisen johdosta yhä useammat venäläiset ovat päätyneet köyhyysrajan alapuolelle. Vuonna 2015 tällaisia venäläisiä oli keskimäärin 19,2 miljoonaa eli koko väestöstä noin 13,4 prosenttia. Venäjän hallituksen määrittelemä köyhyysraja on 9 452 ruplaa, joka on noin 135 euroa kurssin ollessa keskimäärin 70. Köyhyysrajan alle jääneitä oli 16,1 miljoonaa vuonna 2014 eli heidän määränsä on noussut noin kolmella miljoonalla. Pääministeri Dmitri Medvedev nimitti tammikuussa 2016 köyhyyttä ”yhdeksi kivuliaimmista” seurauksista, joita taluskriisi on tuonut mukanaan. (Millions more Russians living in poverty as economic crisis bites 2016.)

Taluskriisin johdosta kansalaiset uskovat omaan talouteensa yhä heikommin, joka näkyy selvästi myös kyselytutkimusten tuloksista. Esimerkiksi Kremlin eliittiä lähellä olevan VTsIOM-tutkimuskeskuksen tekemän selvityksen mukaan 65 prosenttia vastaajista uskoi taloudellisen tilanteensa joko heikkenevän edelleen tai pysyvän ennallaan. Kyselyssä eivät näkyneet rauhoittelut Venäjän korkeimman johdon tasolta. Tutkimus toteutettiin kesällä 2015. (Manninen 2015.)

3 Venäjän talouden haasteet

Öljyn, kaasun ja muiden luonnonvarojen viennistä riippuvainen Venäjä on hyvin herkkä maailmanmarkkinoilla tapahtuville heilahduksille. Vuosien 1999–2007 aikana tapahtunut ennätyskasvu on mahdollistanut maan nousun maailman kuudenneksi suurimmaksi taloudeksi. Koko maailmantaloudesta Venäjän osuus ei silti ole kovin suuri vaan vain noin 2–3 prosentin luokkaa. Merkitys kasvaa huomattavasti energian tuotantoa tarkasteltaessa. Kaikesta maailman maakaasun tuotannosta Venäjällä on 18 prosentin ja öljyn tuotannosta 13 prosentin osuus. Näiden lukujen voi odottaa pysyvän korkeina jatkossakin, koska luonnonvara-ala on edelleen Venäjän taloudellisen kehityksen keskiössä. Tämä on seurausta maan modernisaatio-ohjelman hitaasta etenemisestä. Syynä ovat uudistus-toimenpiteet, jotka ovat palvelleet enemmän armeijan kuin teollisuuden tarpeita. Lisäksi Venäjän luonnonvarojen ehtyminen ei ole ajankohtainen aihe ainakaan lähitulevaisuudessa. Arvioiden mukaan tavanomaiset kaasuvarannot tulevat kestäämään nykyisellä vauhdilla vielä yli 50 vuotta ja öljyvarannot reilut 20 vuotta. Tulevaisuudessa epävarmuutta lisää kuitenkin se, miten nopealla tahdilla nämä usein kaukana sijaitsevat kaasu- ja öljyvarannot saadaan kaupallisesti hyödynnettäviksi. (Luukkanen & Grönroos 2014, 115.)

Neuvostoliiton hajoamisen jälkeen seuraajavaltio Venäjällä on ollut edessään täysin uudenlaisen järjestelmän rakentaminen. Tämä ei ole ollut raaka-aineiltaan maailman rikkaimmalle maalle yksinkertainen tehtävä. Luonnonrikkauksien muuntaminen yhteiskuntaa uudistavaksi tekijäksi vaatii rinnalleen tehokkaan valtiollisen järjestelmän, vaikka kaasu- ja öljytulot ovat onnistuneet luomaan jonkinlaista vakautta Venäjän sisälle. Näiden tulojen ansiosta maa on noussut vakavasti otettavaksi kansainväliseksi toimijaksi. Silti sijoittajat ottavat yhä huomioon maan ylenmääräisen riippuvuuden luonnonvaroista sekä epävarman poliittisen ympäristön. Usko öljyn hinnan merkityksestä maan taloudelle vaihtelee muutenkin paljon. Sijoittajien liikehinnän vuoksi esimerkiksi Moskovan pörssissä tapahtuu heilahtelua enemmän kuin BRICS-maissa keskimäärin. Pörssien indeksien liikkumatahti on useimmiten yhtä suurta kuin vastaavien kehittyvien ja luonnonvarayrityksistä riippuvaisten maiden. Venäläisille osakkeille tyypillinen piirre on kuitenkin niiden halpuus verrattuna muihin suuriin kehittyviin markkinoihin. (Sutela 2012, 247–248; Talvitie 2014, 108.)

Venäjän politiikan yksi tärkeimmistä tehtävistä on maan sotilaallisen turvallisuuden takaaminen. Asevoimia on uudistettu presidentti Putinin ensimmäiseltä kaudelta alkaen, ja tämä näkyy puolustusbudjetin voimakkaana lisäyksenä runsaan kymmenen vuoden aikana. Kun vuonna 2000 puolustukseen oli varattu 29 miljardia Yhdysvaltain dollaria, oli

vastaava luku vuonna 2011 noussut jo 64 miljardiin. Tämän runsaan kymmenen vuoden aikana kasvua budjetissa on tapahtunut siis yli puolet. Vuosien 2011–2020 varusteluohjelma jatkaa aseistuksen ja muun kaluston modernisointia arviolta 9–11 prosenttia vuosittain. Asevoimien kasvavaan budjettiin on haettu rahaa energiasektorin tuottamasta talouskasvusta, joka on turvallisuusalan tavoin linkittynyt kiinteästi politiikkaan. Haluttujen turvallisuuspoliittisten toimenpiteiden läpiviemiseen helposti haavoittuva energia-ala on oivallinen keino. Esimerkiksi Venäjän sotalaivaston tarvitsemia investointeja on perusteltu Itämeren kaasuputken turvallisuuden takaamisella. (Haasteiden Venäjä 2008, 107; Luukkanen & Grönroos 2014, 168.)

Sotateollisuus ratkaisuna Venäjän modernisaatioon oli esillä 2010-luvun alussa, jolloin tämän sektorin tärkeys tuli määriteltyä vielä tarkemmin. Venäjä on yksi suurimmista aseviejistä maailmassa, ja maan puolustusteollisuuden tuotteista reilusti yli 50 prosenttia menee vientiin. Uusia asevientimarkkinoita etsitään aktiivisesti muun muassa Lähi-idän maista. Alan läpimurroista huolimatta puolustusteknologia ei silti kykene yksinään nostamaan koko Venäjän taloutta jaloilleen. Armeijan uudistukset eivät palvele yhteiskunnan kehitystä parhaimmalla mahdollisella tavalla, vaikka esimerkiksi autoteollisuus luo sotilas- ja siviiliteollisuuden välille jonkinlaisen yhteyden. Turvallisuus- ja puolustuskulut muodostavat valtion menopuolesta 15 prosenttia, mutta todellinen osuus voi kasvaa vielä tästä. (Haasteiden Venäjä 2008, 115; Martikainen ym. 2016, 15.)

Vaikka Venäjällä turvallisuuteen liittyvien menojen osuus kansantaloudessa on ajan myötä muodostunut suureksi, on tarkkojen arvioiden tekeminen osoittautunut haastavaksi. Tilastojen ei tarkoituksella haluta tuovan esille kaikkea sotilasmenojen aiheuttamaa rasitetta. Sotilassektori jättää aloista eniten taloudellista toimeliaisuutta kirjausten ulkopuolelle, jolloin kyse on erilaisten tulkintojen hyödyntämisestä kulujen sijoituspaikan arvioinnissa. Esimerkiksi sotilaseläkkeet sosiaalikuluihin saattavat sotilasmenojen sijasta muuttua yleisiksi sosiaalimenoiksi tilastossa. Osa tiedustelukuluista ja sotateollisuuteen käytetyistä tukirahoista jää lisäksi kokonaan näyttämättä budjetissa, jolloin niiden oikeaa määrää on mahdoton tietää. Todellisten sotilasmenojen julkaisematta jättäminen ei ole kuitenkaan harvinaisuus virallisessa budjetissa, vaan sitä tapahtuu Venäjän lisäksi myös muissa maissa. Venäjälle aiheutuva rasite sotilasmenoista on seurausta useista tekijöistä. Valtion laajasta koosta johtuen asevoimia on täytynyt sijoittaa logistisin perustein ympäri maata, ja maalla on käytössään useita laivastoja. Entisten kommunististen maiden hivutautuminen Naton jäsenmaiksi muodostaa lisäksi Venäjän näkökulmasta piiritysrenkaan maan ympärille. Tämä sitoo omalta osaltaan entisestään maan sotilaallisia voimavaroja. Venäjä on kuitenkin sotilaallisesti suhteellisen kaukana esimerkiksi Yhdysvalloista, jota

sen ei uskota saavuttavankaan. Tästä huolimatta maan sotilaallisten voimavarojen lisäys on ollut vuosien saatossa merkittävässä nousussa yhdessä talouden kasvun kanssa. (Luukkanen & Grönroos 2014, 21; Sutela 2012, 17–18.)

Venäjän federaation eri alueet ovat kokeneet talouskriisin konkreettisesti pienentyneiden tukien muodossa. Vähennystä federaation kassasta tuleviin budjettien välisiin siirtoihin on ollut tarkoitus tehdä 15,5 prosenttia vuodeksi 2017. Lisäksi muita siirtoja on ollut aikomus supistaa melkein kaksinkertaisesti vuoteen 2016 verrattuna. Ensijaisesti nämä siirrot liittyvät infrastruktuurin kuten teiden kunnossapitoon. Yleisesti federaation tasolta tulevien siirtojen vähennyksellä on voimakas vaikutus alueiden talouspolitiikkaan, koska federaation subjekteissa tulojen lisäys on melko hidasta. Erityisesti tämä on näkyvässä tuloverojen kohdalla, kun taas yhteisöverokertymä pienenee. Jonkinlaista hyvitystä alueille tuovat esimerkiksi öljytuotteista kerättävät valmisteverot, joita korotettiin dieselin osalta yhdellä ruplalla litralta ja bensiinin osalta kahdella huhtikuussa 2016. (Prokopenko 2016.)

3.1 Energia-ala

Venäjän keskeisen energiapoliittisen aseman perustana ovat maapallon suurimmat maakaasuvarannot, toiseksi yltävät hiilivarat sekä kahdeksanneksi sijoittuvat öljyreservit. Talouden kasvu on ollut 2000-luvun aikana noin seitsemässä prosentissa vuosittain. Tämän ovat mahdollistaneet Venäjälle vientituloja tuoneiden raaka-aineiden lisäksi energiasektorin voimakas kehittyminen. Kaasun, öljyn ja hiilen muodostama energiasektori tuottaa maan vientituloista noin 60 prosenttia. Tuotannosta sekä viennistä saatavat verot muodostavat arviolta puolet valtion budjetin tuloista. Suuresta olemassa olevasta tuotannosta huolimatta kuitenkin myös muu kansantalous tarvitsisi energia-alan kaipaamia lisäinvestointeja. Tällöin muillekin aloille voisi avautua uusia työllistymismahdollisuuksia muun muassa erilaisten tuotanto- ja kuljetuskoneiden rakentamisen muodossa. (Haasteiden Venäjä 2008, 90–91.)

Venäjän luonnonvarariippuvuus on kasvanut edelleen Neuvostoliiton hajoamisen jälkeen. Siperia tuottaa nykyään suurimman osan raaka-aineista, ja maan itäosasta on erityisen riippuvainen pääkaupunki Moskova. Kaupungin budjetti muodostaa 13 prosenttia koko federaation vastaavasta ja on kooltaan suurempi kuin 65 federaation subjektin budjetti yhteensä. Valtiontalouden kannalta korostuu erityisesti öljyn merkitys, koska kolmannes federaation budjettituloista on siitä peräisin. Maakaasun merkitys on hieman öljyä pienempi noin viidenneksen osuudella. Pienemmästä roolistaan huolimatta maakaasulla on

kuitenkin myös muita rooleja vientituotteena toimimisen lisäksi. Venäläinen yhteiskunta toimii maakaasun varassa, ja kaikesta maan energian kulutuksesta kaasu täyttää puolet. Ulkopoliittisena välineenä maakaasulla on myös näkyvä merkitys poliittisten tavoitteiden saavuttamisessa. Esimerkiksi monille Itä–Euroopan maille Venäjä on niiden ainoa kaasun toimittaja. (Luukkanen & Grönroos 2014, 111,114.)

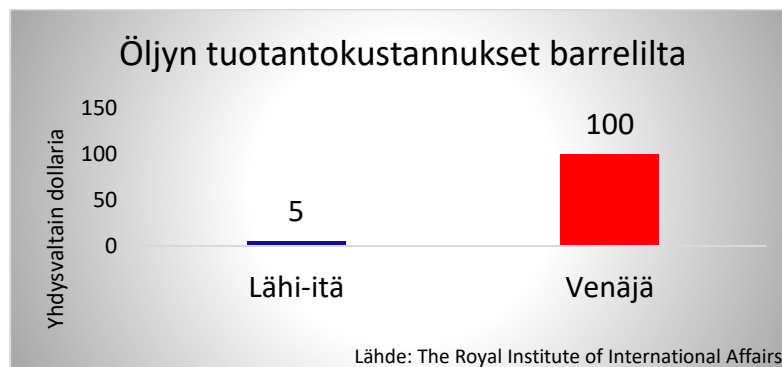
Vuosien 1998–2004 välillä Venäjä ja muut entisen Neuvostoliiton maat tuottivat yli puolet koko maailman öljyn tuotannon lisäyksestä. Vuonna 1995 Venäjän öljyn tuotanto oli 314 miljoonaa tonnia, kun vuonna 2010 se oli noussut jo 505 miljoonaan tonniin. Nykyinen tuotantovolyymin taso riittää arvioiden mukaan 20 vuodeksi, vaikka esiintymisistä ei ole virallisia tietoja saatavilla. Maakaasun tuottajana Venäjä on suurin maailmassa, mutta maan todistetut öljyvarannot jäävät merkittävästi pienemmiksi. Todistetut öljyresurssien määrät ovat suhteellisen vähäiset tuotannon tämänhetkiseen tasoon verrattuna. Tuotannon kasvu on kuitenkin hidastunut aiemmasta noin prosentin vuosivauhtiin, ja kasvattamisen sijaan on alettu korostaa käytön tehostamista. Syy ei ole varsinaisesti resurssien ehtymisessä, vaan ennen kaikkea markkinoilta saatavista hinnoista. Maan tuotantokustannusten voidaan odottaa nousevan merkittävästi, ja pelkän kaasun- tai öljykentän avaaminen saattaa kestää pelkästään 10–15 vuotta. Luonnollisesti erityisen vaativissa oloissa aikaa tarvitaan vielä enemmän. (Sutela 2012, 181–183,196.)

3.1.1 Hinnat

Öljyn myyntihinta ja sitä kautta saatavat vientitulot riippuvat öljyn maailmanmarkkinahinnasta. Venäjä vie päivässä raakaöljyä noin 7,5 miljoonaa barrelia, joten maan kehitys on pitkälti riippuvaista energiaviennistä saaduista tuloista. Öljyn myynnille tyypillinen hintojen vaihtelu luo energiariippuvaiselle maalle ennustettavuuden suhteen oman epävarmuutensa. Esimerkiksi vuonna 2014 raakaöljyn barrelihinta romahti kesäkuun yli sadasta dollarista loppuvuotta kohden jopa alle kuudenkymmenen eli pudotusta tapahtui 40 prosenttia (Giles 2014). Maan toisen suuren vientituotteen kaasun hinta määräytyy öljyä monimuotoisemmin. Kotimarkkinoilla kaasu on hyödykkeenä subventoitua eli hinnaltaan matallettua. Samankaltainen subventoitu kaasun hintapolitiikka on käytössä myös eräiden IVY-maiden kanssa. Hintojen määräytyminen ei ole kuitenkaan läpinäkyvää edes näiden maiden kanssa. Silti Gazpromin pyrkimyksenä on ollut saattaa IVY-maiden hintataso Euroopan unionia vastaavaksi, vaikka tämänkin alueen sisällä on eroja hinnoittelussa. Pääasiallisesti EU-maihin viedyn kaasun hinta noudattaa kuitenkin öljyä, ja tätä Euraasian kaasukaupan hintapolitiikkaa on historiallisesti perusteltu sen riippumattomuudella. Silti

suoraa korvaavuussuhdetta näillä kahdella energialähteellä ei ole johtuen niiden erilaisista käyttötavoista. Euroopassa kaasua käyttävät kotitalouksien lisäksi sähkön tuottajat, kun taas öljyä liikenne. (Haasteiden Venäjä 2008, 96; Pervilä 2015, 19; Sutela 2012, 203.)

Vaikka talouspakotepolitiikka on karsinut tarpeellista teknologista osaamista ja rahoituksen lähteitä Venäjältä, on energian hinnalla suurempi vaikutus useiden energia-alan projektien lykkääntymiseen. Arvioiden mukaan venäläisten arktisten projektien tuotantokustannukset voivat nousta jopa sataan dollariin barrelilta (Kuva 3). Tämä on noin kaksikymmenkertainen määrä verrattuna Lähi-itään, jossa öljy voidaan porata halvimmillaan viidellä dollarilla per barreli. Tähän vaikuttaa luonnollisesti lähteiden ja kenttien tuottavuuden taso. Koeporausten lopettaminen niiden kalleuden vuoksi todistaa, että talousprojektit eivät edisty halutulla tavalla Venäjällä. Energian hintojen vakaita näkymiä ei voida taata johtuen hankkeiden pitkästä kestosta, jonka takia venäläisillä energia-alan yhtiöillä on usein tapana vältellä riskiksi kokemiaan hankkeita. Talouskriisin johdosta tällaista varovaisuutta on ollut havaittavissa vielä tavallista enemmän. Vaikka yleinen ajattelu voittojen maksimoinnista mahdollisimman pienillä panostuksilla on jättänyt energiapolitiikan melko lyhytnäköiseksi, noudattaa Venäjän linja monia muita öljyä tuottavia maita. Öljyalan investoinnit niukentuvat hintojen putoamisen pelossa. (Emmerson & Lahn 2012, 23; Haasteiden Venäjä 2008, 97; Martikainen ym. 2016, 44.)



Kuva 3. Tuotantokustannusten ero suurimmillaan Lähi-idän ja Venäjän välillä

Energia-alan tärkeiden vientituotteiden hyödyntämisen tiellä olevat kalliit rakentamis- ja ylläpitokulut ovat seurausta monista tekijöistä. Venäjän valtaviin etäisyyksiin lisäksi reservit sijaitsevat kylmän ilmaston alueilla, ja tämän takia esimerkiksi suojaus lämpötilan muutoksilta on oltava kunnossa. Pelkän kaasun kuljetus ei ole ilmaista, ja kulunutta putkiverkostoa on jatkuvasti ylläpidettävä. Rahallisten panostusten lisäksi suuret energiaprojektit vaativat onnistuakseen myös vakaan poliittisen ympäristön. Toimitusyhteydet muun muassa kaasuputkien muodossa ovat pitkiksi ajoiksi kuluttajia ja tuottajia toisiinsa sitovia,

joten kaasua ei voida varastoida tulevaisuutta varten odottamaan parempia kysynnän aikoja. Tämän takia putkikaasun kauppa Euroopan ja Venäjän välillä perustuu pitkiin toimittussopimuksiin. (Sutela 2012, 202.)

3.1.2 Investoinnit

Yhden viidesosan Venäjän bruttokansantuotteesta muodostaa napapiirin pohjoispuolella syntyvä taloudellinen toimeliaisuus (Kuva 4). Suurin osa luonnonvaroista on keskittynään joko arktiselle tai subarktiselle alueelle. Kaikkiaan 75 prosenttia öljy- ja 95 prosenttia maakaasuvaroista sijaitsee näillä seuduilla, joten arktisen alueen synnyttämä taloudellinen riippuvuus tulee edelleen säilymään. Tulevaisuuden luonnonresurssien todistetut ja oletetut sijaintipaikat ovat yhä pohjoisemmassa ja idemmässä kuten Jamalin, Sahalinin ja Karanmeren alueilla. Esimerkiksi juuri Karanmerellä Rosneftin ja Exxon Mobilin suorittaman yhden koeporauksen kustannukseksi on arvioitu 600–700 miljoonaa dollaria. Kunnianhimoisena päämääränä on ollut saada arktinen alue Venäjän ydinluonnonvara-aitaksi vuoteen 2020 mennessä, mutta silti kaksi kolmasosaa maan kaikista reserveistä sijaitsee edelleen läheisemmällä Länsi-Siperian alueella. Painopisteen siirtyminen uusille pohjoisemmille alueille tapahtuu erittäin hitaasti, kun olosuhteet tulevat olemaan vielä entistä vaativampia. Lähellä ei ole ollenkaan esimerkiksi asutuskeskuksia, joka hidastaa entisestään toimintojen aloittamista. Vaikka varantoihin pääsyn haasteena on muun muassa tarvittava tekniikka, säilyy tarve siirtyä vaikeammille alueille nykyisten energiakenttien vähitellen ehtyessä. (Martikainen ym. 2016, 43–44; Sutela 2012, 186.)



Kuva 4. Napapiirin ja Karanmeren sijainti Venäjän federaation alueella

Venäjän energian maantieteen siirtyessä entistä kauemmaksi asutuskeskuksista kohti hankalasti hyödynnettäviä olosuhteita, tulee investointien saaminen alalla yhä ajankoh- taisemmaksi. Koko energiasektori on valtavassa murroksessa, ja valtaviin investointien toteutumiseksi vientihintojen tulee olla riittävän korkealla tasolla. Euroopan markkinat ovat maksukykyisiä, mutta ongelmaksi nousee maanosan olematon kasvu. Lisäksi Euroopalla on halu vähentää omaa energiariippuvuuttaan Venäjältä, joka luo vielä lisää epävarmuutta. Painopisteen siirtyminen pois perinteisistä vientimaista ei tapahdu kuitenkaan nopeasti. Vaikka Venäjän Aasian puoleisessa osassa sijaitsevien energiavaran- tojen markkinat ovat lähempänä sijaitsevissa Koreassa ja Kiinassa, on Aasian markkinoi- den avautuminen kokonaisuudessaan hidasta. Tätä todistaa esimerkiksi ensimmäisen Tyynenmeren öljyterminaalien avautuminen vasta vuonna 2009. Koska putkikaasulla ei ole lisäksi öljystä poiketen maailmanmarkkinahintaa, on raaka-aineen toimittaminen jatkunut taistolla sen hinnasta. Venäjän intressinä on ollut putkikaasun hinnan sitominen öljyyn, kun taas Kiinalla kivihiiileen. (Sutela 2012, 186–187, 193–194.)

Investointien puute aiheuttaa Venäjälle ongelman tekniikan suhteen, joka on maassa yhä pääasiallisesti Neuvostoliiton ajoilta. Tarve uusille kuljetusteille, tuotantopaikoille ja sähköjärjestelmille on ollut tiedossa jo 1980-luvulla, jolloin investointien määrät alkoivat kuitenkin vähentyä. Koska kunnollinen huolto on laiminlyöty pitkällä ajalla, tarvitsevat yksin ajastaan jälkeenjääneet öljynjalostamot miljardi-investoinnit tuottaakseen uudenai- kaisia polttoaineita. Lähitulevaisuudessa nykyisen tasoisen raaka-aineviennin ylläpitäminen tulee vaatimaan satoja miljardeja ruplia. Monet tulevaisuudessa hyödynnettäviksi tulevista energiavarannoista sijaitsevat erittäin hankalissa maantieteel- lisissä olosuhteissa, joten infrastruktuurin tila tulee olla kokonaisvaltaisesti kunnossa. Tällä mahdollistetaan maan luonnonrikkauksien täysimääräinen käyttöönotto. (Haastei- den Venäjä 2008, 97–98.)

Vaikka Aasian markkinoille tähyävää Venäjää odottavat suuret uusintainvestoinnit, ei si- joittajia vaivaa ainoastaan hiilivetyjen maantieteellisen sijainnin vähittäinen muuttuminen. Myös Venäjän verotus latistaa investointihalukkuutta uusiin tuotantokenttiin. Investoinnit jäävät suunniteltua pienemmiksi, koska energian tuotannon verotus tapahtuu tulojen eikä kannattavuuden mukaan. Tuotantokustannusten erot eivät tule huomioiduiksi öljyn vien- titulleissa. Tuotannon lisäämisen esteenä on ollut lisäksi korkea rajaveroaste. Pääasial- lisesti yksityiset yritykset ovat olleet valtion omistamia enemmän vastuussa erilaisesta verotuksella keinottelusta ja lyhytnäköisestä tuotannon maksimoinnista. Yksityisen puolen yritykset tuottavat suurimman osan Venäjältä tulevasta öljystä, ja tuotannon kasvu on painottunut erityisesti pankkien hallussa oleviin yrityksiin. Kohti erilaista veropolitiikkaa

olla vähitellen siirtymässä vuonna 2012 tehdyllä päätöksellä. Tarkoituksena on ollut painopisteen siirtäminen raaka-aineiden puolelta enemmän jalosteiden suuntaan. Öljytulojen verotus on silti investointien kannalta vaikea poliittinen kysymys. Verotusta nostamalla voidaan saada lyhyellä ajalla tarvittavia lisävaroja valtion kassaan, mutta samalla öljy-yhtiöt menettävät kuitenkin tärkeitä investointivaroja. Näillä investointivaroilla yhtiöt voisivat tehostaa omaa tuotantoaan. Tämä tilanne muodostuu pitkällä aikavälillä kaikille osapuolille kannattamattomaksi, koska investointien tekemättä jäämisen seurauksena syntyvät tuotantovaikeudet pienentävät öljystä kertyvää rahaa kaikilta. (Granholm 2015, 18; Sutela 2012, 187–188, 197, 199.)

Energia-alalla valtiolla on keskeisen toimijan rooli, jolloin päätöksillä on usein myös poliittinen kytkös. Tällöin monet energiasektorin tärkeät toiminnot kuten infrastruktuuriin liittyvät säännölliset tarkastukset sekä kuntotutkimusten julkaisut ovat vaarassa heiketä. Tämä ei edesauta positiivisen ilmaston syntymistä muualta tuleville investoinneille. Valtiovallan tiukan kontrollin vuoksi aitoa kilpailua ei pääse kehittymään kotimaisten ja ulkomaisten investoijien välille, vaikka energiasektorin kehittymistahdin on huomattu olevan hitaampaa ja tehottomampaa täydessä venäläisomistuksessa. Poliittisen johdon intresseissä ei ole luonnonvarojen siirtyminen ulkomaalaisomistukseen, mutta ulkomainen raha kelpaa silti investointeihin. Omistusoikeuden epäselvä määrittely on kuitenkin merkittävä haitta sijoittajien kannalta, jonka vuoksi päätöksenteon läpinäkyvyyteen ja omistusoikeudellisten asioiden selkeyttämiseen tulee kiinnittää vielä enemmän huomiota. Tällä tavalla öljykentät voidaan saada valjastettua tehokkaaseen toimintaan. (Haasteiden Venäjä 2008, 97–99.)

Energiasektorin lisäksi myös muiden alojen lainsäädäntö on osoittautunut sijoittajien kannalta sekavaksi, ja tulevien tapahtumien ennakointi on ollut perinteisesti vaikeaa Venäjällä. Epäselviin ulkomaalaisinvestointisääntöihin onkin toivottu jonkinlaista selvyyttä vuonna 2008 hyväksytystä laista. Laki koskee talouden strategisia sektoreita eritellen kaikkiaan 42 talouden toimialaa, jotka ovat joko kokonaan tai osittain erityisen tärkeitä. Erillinen komissio tekee päätöksen ulkomaalaisen oikeudesta ostaa kymmenesosa kaivannaisyriyksestä tai puolet tavallisesta strategiseksi määritellystä yrityksestä. Tietoja lain vaikutuksista investointien määriin ei ole kuitenkaan vielä olemassa. (Sutela 2012, 191–192.)

3.2 Uudistumiskyky

Modernisaatioprosessi ei ole onnistunut nousemaan tärkeimmäksi prioriteetiksi Venäjällä, vaikka erilaisia suunnitelmia on ollut kehitteillä aikojen saatossa. Ongelmakohtiin puuttumiseksi oli valmisteilla kunnianhimoisia toimenpiteitä esimerkiksi presidentti Putinin ensimmäisen kauden alussa. Tuolloin esille nousi yhteiskunnan tehokkuus ja erityisesti maan rakenteet, korruption torjuminen sekä virkamiesten väärinkäytökset. Silti uudistustarpeet neuvostoajan tehostomuksesta irrottautumiseksi ovat useimmiten vaihtuneet poliittisen voiman kehittämiseen. Poliittisten instituutioiden heikko tila on vaikeutena Venäjällä, jolloin vallanpitäjät eivät ole välttämättä edes tietoisia maan kaikkien ongelmien laadusta ja vakavuudesta. Lisäksi haasteellisia ovat maan puutteelliset länsimaisista standardeista poikkeavat markkinamekanismit. Kannattavan liiketoiminnan kehittäminen ja talouden kehityssuuntien ennustaminen vaikeutuvat tällöin huomattavasti. (Luukkanen & Grönroos 2014, 31–32; Martikainen ym. 2016, 59.)

Korkealla pysytelleiden energian hintojen aikana talouden ongelmien huomiointi on jäänyt liian vähälle, koska valtion kassaan on virrannut helposti rahaa luonnonvaroista. Tämä on ollut petollista, sillä energiahintojen laskettua modernisaatiotoimenpiteiden tekeminen on osoittautunut vielä entistä haastavammaksi. Öljystä saatavat varat eivät ole päässeet vaikuttamaan yhteiskuntaan parhaimmalla mahdollisella tavalla, koska rahoja on ohjattu vain hyvin niukalti maata monipuolisesti kehittäviin hankkeisiin. Tilanteen syntymistä on edistänyt heikko usko hallinnon kyvykkyyteen sijoittaa kannattavasti yhteiskunnallisiin projekteihin. Ylläpitävä eliitti on myös nähnyt uudistuspyrkimykset uhkana omille intresseilleen, jonka takia uudistukset ovat vielä jääneet alkuperäisistä tavoitteista. Näin kävi muun muassa Dmitri Medvedevin tultua valtaan vuonna 2008, kun hän presidenttinä vaikutti jo ottavan vakavasti tarpeet muutoksille. (Haasteiden Venäjä 2008, 100; Martikainen ym. 2016, 15.)

3.2.1 Toimintaympäristö

Neuvostoliiton hajoamisen jättämä levottomuuden aika ei tuonut Venäjälle vientimahdollisuuksia 1990-luvulla. Vuodelle 1998 osunut talouskriisi pahensi maan tilannetta vielä entisestään. Vasta 2000-luvun alkupuolella talous alkoi kunnolla lähteä nousuun presidentti Putinin saatua hallintaansa oligarkit, joista kuuliaisimmat hän otti omaan vaikutuspiiriinsä. Historian saatossa valta ja varallisuus ovat kerääntyneet pienelle joukolle eliittiä,

joka ei ole kokenut tarpeelliseksi rakentaa maan taloutta eteenpäin. Lisäksi toimintaympäristössä raaka-aineisiin liittyy paljon korruptiota. (Granholm 2015, 16.)

Talouden rakenteiden lisäksi Venäjältä puuttuu tarvittavien muutosten läpiviemiseksi kunollinen poliittinen järjestelmä. Luonnonvarariippuvuudesta vapautumisen esteenä on ollut ennen kaikkea suurliikemiehistä koostuva valtaeliitti. Heidän järjestelmälleen luonnonrikkauksien muodostama resurssi luo pohjan, ja siksi talouden monipuolistamiseen tähtäävät toimenpiteet näyttävät heille uhkana. Modernisaation toteutuessa resurssin heille tarjoamalla vallalla olisi vaara siirtyä maan muiden sektorien haltuun. Talouden kannalta on kokonaisuudessaan sietämätön tilanne, että pienen eliitin hallinnoimat pääomat virtaavat jatkuvasti ulkomaille. Tilanteen kehittymistä ovat edistäneet omaisuudensuojaan liittyvät epäselvyydet sekä investoinneille epäsuotuisa ilmapiiri. Muutosta tähän ei ole odotettavissa ainakaan lähiaikoina, koska ainakaan kansalaisten puolelta ei kohdistu vallanpitäjiä kohtaan muutospainetta. Syynä ovat venäläisten rajalliset poliittiset vaikutusmahdollisuudet. Liiketoiminnan kehittämistoimenpiteet on jätetty huomioimatta, kun muun muassa poliittisten riskien ennaltaehkäisy on vienyt sijaa talouden uudistamiselta ja kilpailukyvyn parantamiselta. (Martikainen ym. 2016, 14.)

Venäjän taloudessa ei synny kovin helposti eri toimijoiden välille luontaisia yhteyksiä, jotka voisivat toimia omalta osaltaan positiivisina kehityksen vetureina. Kun Neuvostoliitto esimerkiksi aikanaan vasta aloitteli omaa kaasu- ja öljyteollisuuttaan, olivat muut maat ehtineet innovaatiokehityksessä jo paljon edelle. Vielä nykyäänkään maan vientituotteiden valmistus ei vaadi huomattavissa määrin korkean tason teknologiaa, vaikka entiseen verrattuna sitä on saatavissa markkinoilta. Koska edistynyttä huippututkimusta ei kohdistu erityisen runsaasti Venäjän tärkeille aloille, estää tämä maan mahdollisuuksia asiantuntijutensa osoittamiseen. (Sutela 2012, 289–290.)

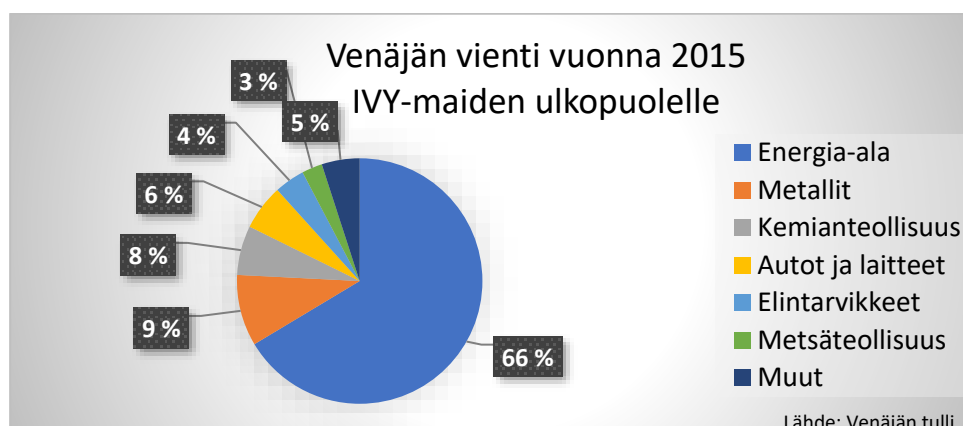
3.2.2 Yksipuolisuus

Huolimatta öljysektorin valtavista vientituloista jatkaa teollinen tuotanto vain laskevaa kehitystään Venäjällä, jolloin kyse on raaka-aineiden kirouksesta (engl. raw material curse). Tällöin raaka-aineiden tuottamisesta riippuvainen valtio ei onnistu taloutensa monipuolistamisessa, koska luonnonrikkauksista saatavia vuolaita tulovirtoja ei käytetä kotimaan tehdasteollisuuden elävöittämiseen. Öljyn tuotannon ollessa jatkuvasti keskeisessä roolissa taloudessa eivät muut teollisuudenalat ole päässeet kehittymään samassa tahdissa.

Lisäksi tehdasvalmisteiden tuonti maan ulkopuolelta tulee vielä edullisemmaksi kuin oma tuotanto. (Haasteiden Venäjä 2008, 101.)

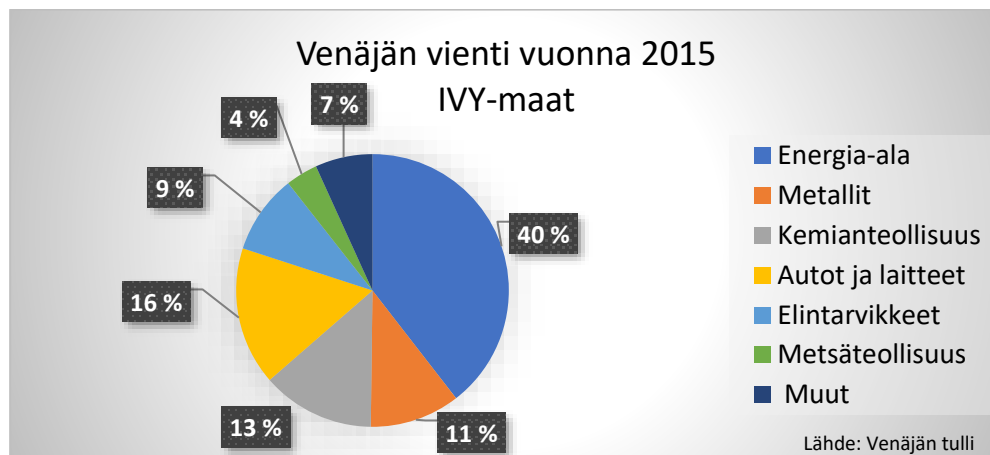
Luonnonvarat sekä niukalti jalostetut tuotteet muodostavat Venäjän vientituloista neljä viidesosaa. Maalla ei ole tarjolla ainakaan suuria määriä korkealaatuista teknologiaa maailmanmarkkinoille, vaikka yksittäisiä positiivisia poikkeuksia ovat esimerkiksi mittauslaitteet. Teollisuuden saamisen kannalta erityistä kilpailuetua eivät tuo myöskään Venäjän tuotantokustannukset, joilla mitattuna valtio sijoittuu jonnekin kalliin Euroopan ja matalien kustannusten Aasian väliin. Esimerkiksi vuoden 2011 arvion mukaan Kiinan ostovoimakorjattu bruttokansantuote oli 8 400 dollaria, kun taas Venäjän 16 700 dollaria. Melkein puolta suurempaa kustannustasoa kasvattavat kylmä ilmasto sekä välimatkat. (Sutela 2012, 269.)

Venäjän ulkomaankaupan arvo vuonna 2015 oli tullin antamien lukujen mukaan 530,4 miljardia Yhdysvaltain dollaria. Viennin osuus tästä oli 345,9 miljardia ja tuonnin 184,5 miljardia. Edellisen vuoden tietoihin verrattuna vähennystä kaupassa on tapahtunut 33,2 prosenttia. Venäjän viennin perustan muodostivat energiasektorin tuotteet, kun tarkastellaan IVY-maiden ulkopuolelle tapahtuvaa vientiä vuonna 2015 (Kuva 5). Energia-alan tuotteiden osuus viennistä oli tuolloin yhteensä 66,4 prosenttia. Edelliseen vuoteen verrattuna vähennystä on tapahtunut 7 prosenttia (osuus viennistä 73,4 prosenttia vuonna 2014). Energia-alan viennissä on tapahtunut vuoteen 2014 verrattuna huomattava rahallinen vähentyminen, kun taas fyysinen vientimäärä kasvoi. Rahallista vähennystä tapahtui 37,7 prosenttia, fyysisen määrän noustessa 6,3 prosenttia vuoteen 2014 verrattuna. Eniten nousua tapahtui kaasun (14,7 prosenttia), raakaöljyn (11,2 prosenttia) ja öjytuotteiden (4,9 prosenttia) viennissä. Öljytuotteista eniten kasvoivat kerosiin (29,9 prosenttia) sekä dieselin (6,9 prosenttia) vientivolyymit. Nestemäisissä polttoaineissa nousua oli 3,9 prosenttia. (Eksport–import važnejših tovarov za janvar–dekabr 2015 goda, 2016.)



Kuva 5. Venäjän vienti vuonna 2015 IVY-maiden ulkopuolelle (prosentit pyöristettyjä)

Kun tilannetta tarkastellaan ainoastaan IVY-maiden tasolla, monipuolistuu vienti huomattavasti (Kuva 6). Vuonna 2015 energia-alan tuotteiden osuus viennistä oli yhteensä 39,5 prosenttia. Edelliseen vuoteen verrattuna vähennystä on tässä tapahtunut 4,1 prosenttia (osuus viennistä 43,6 prosenttia vuonna 2014). Sekä rahallinen että fyysinen vientimäärä tipahtivat vuoteen 2014 verrattuna. Rahallinen arvo energia-alan tuotteissa putosi 36,5 prosenttia. Fyysisissä volyyymeissä pienennystä edelliseen vuoteen tapahtui puolestaan 5,5 prosenttia. Eniten vientivolyymi pieneni kaasun (15,2 prosenttia), öljyjalosteiden (13,6 prosenttia) ja raakaöljyn osalta (5,2 prosenttia). (Eksport-import važnejših tovarov za janvar-dekabr 2015 goda, 2016.)



Kuva 6. Venäjän vienti vuonna 2015 IVY-maihin (prosentit pyöristettyjä)

3.3 Tulevaisuuden näkymiä

Venäjällä katse on suuntautunut talouspakotepolitiikan seurauksena yhä enemmän itään uusien talousnäkömyien toivossa. Viime aikoina suhteita on haluttu tehostaa erityisesti Aasian mantereella, mikä on ollut seurausta maan Ukraina-politiikasta. Silti ajatus painopisteen siirtämisestä Euroopasta Kaukoidän suuntaan ei ole täysin uusi. Kehitystä tähän suuntaan ovat kuitenkin nopeuttaneet tapahtumat Ukrainassa. Haasteeksi voi nousta Venäjän Aasian puoleisen osan rajallinen potentiaali, koska alueen tarjonta keskittyy pääasiallisesti vain raaka-aineisiin. Niiden valtavista varannoista huolimatta Venäjä ei nouse resursseilla ylivertaiseksi moniin aasialaisiin naapureihinsa verrattuna. Esimerkiksi Kiinalla arvioidaan olevan maailman suurimmat käyttämättömät liuskeöljyvarannot. Lisäksi kauppaehdot Kiinan suunnalta eivät ole olleet yksinomaan edullisia Venäjän kannalta. Mahdollisia taloudellisia yhteistyökumppaneita Venäjällä on useita niin sanotuissa nousevissa talouksissa, ja viime vuosien aikana yhteistyötä on rakennettu Aasian ohella myös

muilla mantereilla kuten Latinalaisessa Amerikassa ja Afrikassa. Nousevana taloutena Venäjä on myös osana BRICS-yhteenliittymää, joka pyrkii olemaan maailmanpolitiikan tasapainottajana lännelle. (Haasteiden Venäjä 2008, 126; Luukkanen & Grönroos 2014, 20–21,170.)

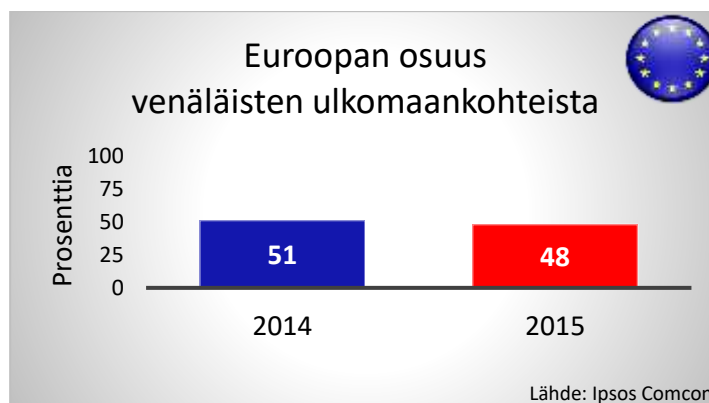
Taloussopotteiden johdosta Venäjällä voi olla mahdollisuuksia omien sisäisten markkinoidensa kehittämiseen, jos maalla on vain tarpeeksi halua tähän. Tuonninkorvausohjelman avulla on ollut esimerkiksi tarkoitus rakentaa omaa tuotantoa, jotta tuontiriippuvuus saadaan vähentymään. Ohjelman kehittäminen on suoraa seurausta pakotepolitiikasta, mutta halutusta tuloksesta on toistaiseksi jääty jälkeen. Tähän mennessä venäläistä teollisuustuotantoa ei ole ollut riittävästi, jonka lisäksi tuotteiden laatu ei yllä usein vaadittavan korkealle tasolle. Liiketoimintaa Venäjän talouden ympärillä on tapahtunut kuitenkin jo ennen vuonna 2014 kärjistänyttä kriisiä ja siitä seuranneita taloussopotteita. Ruuplan arvossa on ollut havaittavissa laskua jo pidemmällä ajalla, ja ulkomaista pääomaa on lähtenyt maasta pois aiemminkin. Kaikkiaan Moskovan pörssin suuntaus alaspäin on ollut näkyvissä ennen Ukrainan tapahtumia, joka heijastuu Venäjän ja muiden maiden lisäksi koko maailmantalouteen. (Martikainen ym. 2016, 16; Talvitie 2014, 15.)

Taloussopotteet ovat tuoneet venäläisyrittäjille rajoituksia kansainvälisillä pääomamarkkinoilla toimimiselle, minkä on pelätty tuovan lisäkuluja yrityksille. Yrityksistä merkittävä osa saa kuitenkin jo nyt vientitulonsa ulkomaan valuutassa, jolloin ruuplan kurssissa tapahtuvat heilahtelut eivät kosketa heitä. Enemmän vaikutusta talouteen voi olla kaivannaissektoria koskevilla pakotteilla, jotka rajoittavat öljy- ja kaasuteollisuudelta pääsyä tarvittavaan teknologiaan. Luonnonvarojen hyödyntämisen mahdollistava teknologia on kuitenkin saatu maahan jo kauan ennen pakotteiden astumista voimaan, ja tällöin vaikutus alkaa näkyä todennäköisesti vasta pidemmän ajan kuluessa. Kaikkiaan taloussopotteilla vaikuttaa olevan siis öljyn hinnan vaihteluita merkittävästi pienempi rooli Venäjän talouskriisin syynä. Tätä kuvaavat esimerkiksi laskelma, jonka mukaan kymmenen dollarin alentuminen öljyn hinnassa barrelilta pienentää suoraan maan bruttokansantuotetta noin 0,8 prosenttia. Venäläisten ekonomien mukaan arviolta 90 prosenttia bruttokansantuotteen laskusta on seurausta öljyn hinnan romahduksesta. Loppu 10 prosenttia on seurausta pakotteista. (Tšakarov 2015.)

4 Venäläismatkailun tilanne

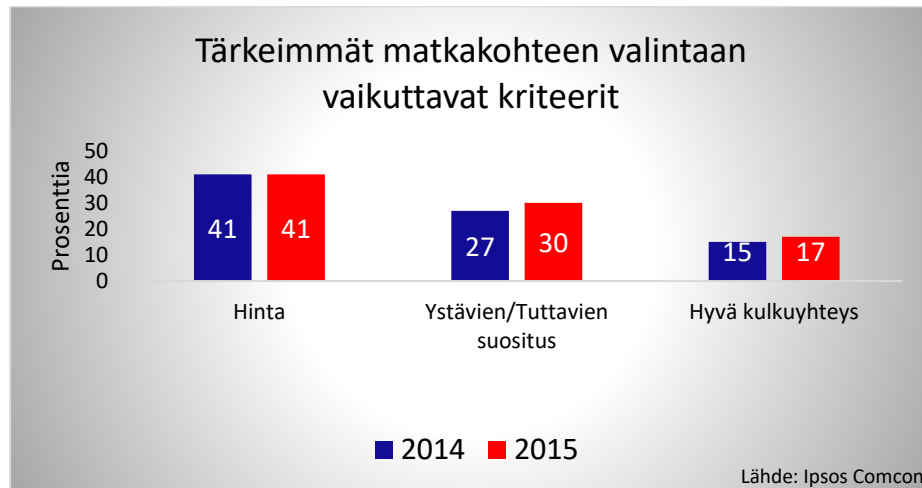
Venäläismatkailuun liittyvä viisumivapauden valmistelu on keskeytynyt Venäjän ja EU:n välien kiristymisen johdosta, mikä on seurausta Ukrainan tapahtumista (Talvitie 2014, 15). Talouskriisin takia venäläisten on ollut pakko alkaa säästämään kaiken muun ohella matkailustaan. Suurin osa väestöstä eli jopa 60 prosenttia vietti kesälomansa joko kotonaan tai mökillä vuonna 2015. Käytettävissä olevan rahan lisäksi matkailuintoa ovat laimentaneet uuden Schengenin viisumikäytännön muutokset, jotka syyskuusta 2015 lähtien vaativat venäläisiltä viisumia varten sormenjäljet. Tähän toimenpiteeseen liittyy osana monenlaista byrokratiaa sekä käytännön haasteita. Viisumikeskusten vastaanottoajat ovat erityisesti työssäkäyville hankalia, ja keskuksat sijaitsevat usein kaukana suurkaupunkien ulkopuolella asuvista. Monet yhdistävät sormenjälkitunnistuksen lisäksi rikollisiin, mikä lisää vielä entisestään kansalaisten epäilyksiä toimenpidettä kohtaan. Venäjän matkatoimistojen liiton antamien lukujen mukaan 30 prosenttia Eurooppaan suuntautuneesta venäläismatkailun laskusta on ollut seurausta juuri sormenjälkitunnisteiden käyttöönotosta. Ruplan kurssin alentuminen selittää 40 prosenttia matkailun vähentymisestä. Nämä luvut ovat vuodelta 2015. (Mitenjov 2015, 28; Viisumihakijan sormenjäljet otetaan jatkossa myös Ukrainassa ja Venäjällä 2015.)

Taluskriisistä huolimatta Euroopan maat näyttävät säilyttäneen asemansa suosituimpana kohteena ulkomaille suuntaavien venäläisten joukossa Ipsos Comconin tekemän kyselyn mukaan (Kuva 7). Euroopan jälkeen toisella sijalla oli Turkki (19 prosenttia vuonna 2015, 17 prosenttia vuonna 2014) ja kolmantena Egypti (17 prosenttia vuonna 2015, 13 prosenttia vuonna 2014). Näiden kahden maan vuoden 2015 luvuissa on kuitenkin huomioitava Venäjän taholta niihin kohdistuneiden matkustuskieltojen vaikutus. (Pertseva 2016.)



Kuva 7. Euroopan osuus venäläisten ulkomaankohteena vuosina 2014 ja 2015

Tärkeimpänä matkakohteen valinnassa samaan kyselyyn vastanneet pitivät hintaa, ystävien/tuttavien suositusta sekä hyvää kulkuyhteyttä (Kuva 8). Näiden kaikkien merkitys on säilynyt melkein prosentilleen samoina. Hinnan merkitys ei ole yllättävä, koska kyselyyn vastanneista noin 78 prosenttia oli halukkaita säästämään matkoistaan. (Pertseva 2016; What is important for a Russian tourist 2016.)



Kuva 8. Venäläisten tärkeimmät matkakohteen valintakriteerit vuosina 2014 ja 2015

Matkailu Suomeen alkoi nousta lähi- ja rajakaupan lisäksi varsinaisesti Venäjän toivuttua vuoden 1998 talouskriisistä. Maata suosiva öljyn hinnan nousu edesauttoi tätä käännettä luoden ostovoimaa venäläisille. Presidentiksi vuonna 2000 noussut Vladimir Putin loi vakautta yhteiskuntaan, ja hänen toimenpiteidensä avulla valtio alkoi toimia suhteellisen tasapainoisesti. Olot alkoivat vakiintua useilla yhteiskunnan osa-alueilla, mikä huomattiin myös Venäjän rajojen ulkopuolella. Ennakoitavuuden lisääntyttyä myös ulkomaalaiset yritykset rohkaistuivat sijoittamaan Venäjän markkinoille, ja entisten suurkapitalistien alapuolelle alkoi muodostua vähitellen vaurastuvaa keskiluokkaa. Näillä ihmisillä oli varaa matkustella nyt myös ulkomaille kuten esimerkiksi Suomeen. (Kuisma 2015, 331–332.)

Venäläisten ulkomaanmatkoista joka kymmenes on perinteisesti suuntautunut Suomeen. Suomi on venäläisten merkittävin matkailukohdemaana Ukrainan jälkeen. Suomeen tehtävien matkojen lukumäärään sisältyvät kuitenkin vielä venäläisten rekkujen matkat, ja varsinaista turismia tarkasteltaessa sijoitus on seitsemäs. Tästä huolimatta taloudellinen merkitys on kuitenkin valtava. Vuonna 2013 ennen talouskriisiä Suomelle kertyi venäläismatkailusta melkein 1,4 miljardia euroa. Venäläiset ovat tuoneet enimmillään jopa yli 40 prosenttia ulkomailta saaduista matkailutuloista, mutta matkailijamäärissä on ollut melko suurta vaihtelua Suomessa alueittain. Lapin matkailussa korkeimmillaan jopa 70 prosent-

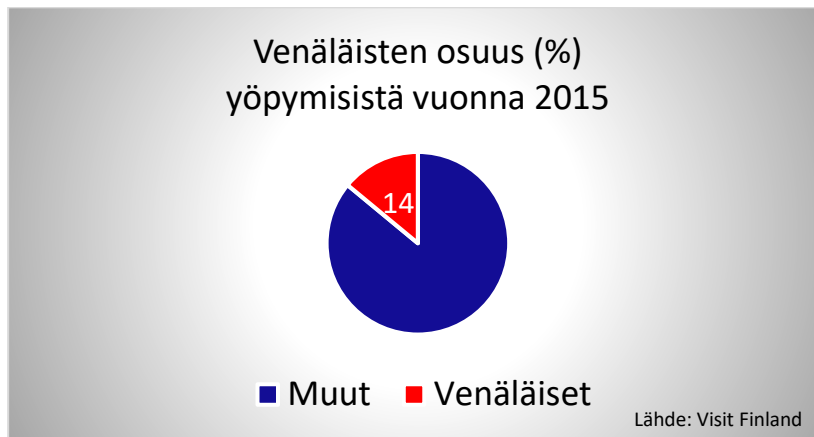
tia kaikista ulkomaalaisista on ollut venäläisiä. Koko Suomessa määrä on ollut enimmäkseen 60 prosenttia. Ostosmatkailun kautta suhteellisesti eniten on hyötynyt kuitenkin Kaakkois-Suomi. Imatran ja Lappeenrannan yhteenlaskettu tax free-myynti on jopa Helsingin vastaavaa suurempi. Kotimaisen kulutuksen lisäksi Suomi on hyvin riippuvainen venäläisestä kulutuksesta. Palvelun taso on vähitellen parantunut venäläisiä kohtaan, ja ostosmatkailun suhteen on menty paljon eteenpäin alkuajoista. Suomessa venäläisiä houkuttelevat erityisesti omaa kotimaata laadukkaammat tuotteet ja palvelut, turvallisuus sekä luonto. Matkailijoille tulee olla valmiina kokonaisvaltainen eri osatekijät huomioon ottava ohjelma. (Luukkanen & Grönroos 2014, 123–124; Talvitie 2014, 24,56.)

Kaikkiaan venäläisiä matkailijoita vieraili Suomessa noin 2 740 000 vuonna 2015. Heidän osuutensa kaikista vierasmaalaisista turisteista oli 32 prosenttia (Kuva 9). Todellinen määrä on kuitenkin hieman pienempi eli noin 2 635 000. Tämä johtuu Helsinki-Vantaan lentoaseman transit- eli siirtomatkestajista, joita oli hieman yli 100 000. Talouskriisistä huolimatta Venäjä on säilynyt kooltaan suurimpana turistien lähtömaana Suomelle. (Market Review 2015 Russia, Russian Visitors in Finland–Statistical Trends and Profile 2016, 4–5.)



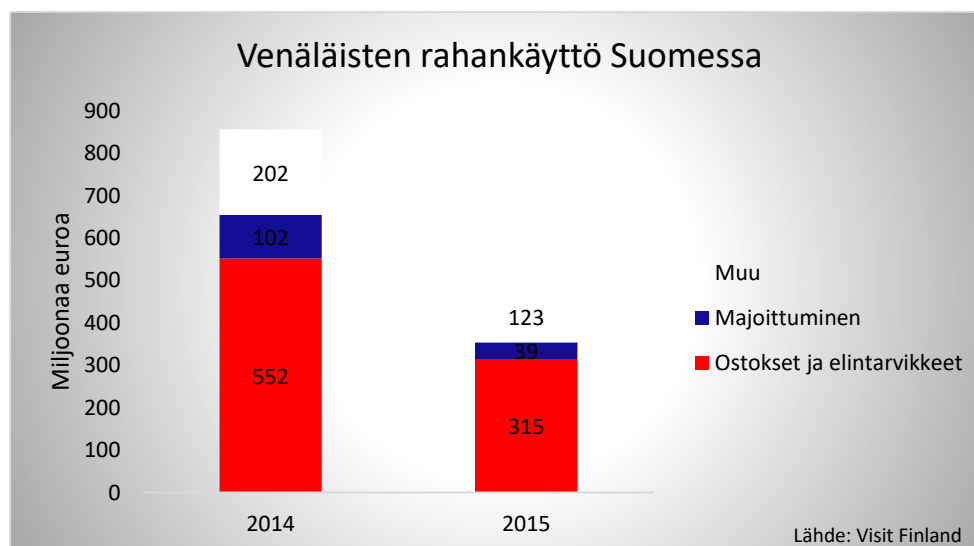
Kuva 9. Venäläisten osuus ulkomaalaisista matkailijoista Suomessa vuonna 2015

Venäjältä tulleita rekisteröityjä yöpymisiä kirjattiin yhteensä noin 782 000 vuonna 2015. Tämä tarkoittaa 14 prosenttia kaikista ulkomaalaisista yöpymisistä Suomessa (Kuva 10). Matkailijoista suurin osa eli 62 prosenttia ei kuitenkaan yövy maassa. (Market Review 2015 Russia, Russian Visitors in Finland–Statistical Trends and Profile 2016, 4–5.)



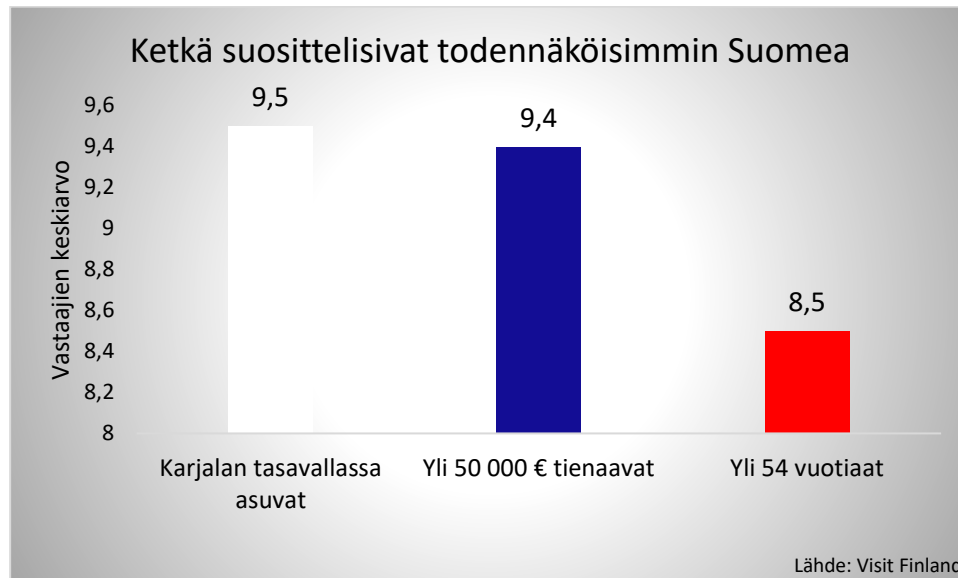
Kuva 10. Venäläisten osuus ulkomaalaisten yöpymisistä Suomessa vuonna 2015

Venäjältä saapuneet matkailijat käyttivät rahaa yhteensä 477 miljoonan euron edestä vuonna 2015 (Kuva 11). Kaikkiaan venäläiset kuluttivat 379 miljoonaa vähemmän edelliseen vuoteen verrattuna, joka tarkoittaa noin 44 prosentin pienennystä. Venäläisten kulutuksesta ostoksiin ja elintarvikkeisiin kului 315 miljoonaa euroa, joka on noin 43 prosenttia vähemmän kuin vuotta aiemmin. Majoituksen osuus kaikesta kulutuksesta oli 39 miljoonaa euroa, jossa on tapahtunut edelliseen vuoteen verrattuna vähennystä vielä ostoksia enemmän eli noin 62 prosenttia. Luvut eivät sisällä sellaisten venäläisten kulutusta, jotka vierailevat vähintään kerran viikossa Suomessa tai joiden yhtäkestoinen viipymisaika maassa on ollut yli kolme kuukautta. (Visit Finland matkailijatutkimus 2015–Venäjä 2016, 16.)



Kuva 11. Venäläisten matkailijoiden rahankäyttö Suomessa vuosina 2014 ja 2015

Venäläisille matkailijoille tehtiin kysely, jossa heiltä tiedusteltiin valmiutta suositella Suomea sukulaiselle tai ystävälle (Kuva 12). Osallistujia pyydettiin antamaan arvionsa suosittelun todennäköisyydestä asteikolla 0–10 (0 ei lainkaan todennäköistä, 10 erittäin todennäköistä). Asuinpaikoittain tarkasteltuna eniten Suomea suosittelisivat Karjalan tasavallassa asuvat. Perheen vuositulojen mukaan suositteluhalukkuus oli korkeinta eniten ansaitsevien tuloryhmässä. Ikäluokista eniten Suomea suosittelisivat kaikkein iäkkäimmät vastaajat. (Visit Finland matkailijatutkimus 2015–Venäjä 2016, 21.)



Kuva 12. Suomea todennäköisimmin matkakohteena suosittelevat venäläisryhmät

4.1 Kainuu

Ympärivuotinen matkailu on Kainuulle ominainen positiivinen piirre, ja alueen ehdottomana vahvuutena matkailun suhteen toimii luonto. Suhteellisen pieni väkiluku mahdollistaa maaseutumaisuuden säilymisen metsineen, jolloin tarjolla on runsaasti tilaa erilaisille aktiviteeteille. Tärkeään rooliin nousee erityisesti erämatkailu, ja alueen imagoa tukevat erilaiset villieläinten katselu- ja kuvauspalvelut. Elinkeinona matkailu on keskeinen esimerkiksi Kehys–Kainuun alueella, johon Kuhmon lisäksi kuuluvat Hyrynsalmi, Puolanka ja Suomussalmi. Kainuun luontomatkailumahdollisuudet ovat herättäneet myös kansainvälistä kiinnostusta. (Nieminen 2015, 243,250.)

Kainuuseen on virrannut venäläismatkailijoita huomattavina määrinä 1990-luvulta alkaen. Erityisesti vuodenvaihteen seudulla turistikohdeet ovat olleet venäläisten suosiossa, mikä on ollut onnistuneen markkinoinnin ansiota. Kainuun maakunnan matkailu on kuitenkin

yhä suurimmaksi osaksi kotimaalaisvetoista. Suomalaisten osuus on noin 90 prosenttia kaikista yöpyjistä ja ulkomaalaisten noin 10 prosenttia. Ulkomailta tulevien matkailijoiden osuus jää Kainuussa muita Pohjois–Suomen vastaavia kohteita pienemmäksi, vaikka esimerkiksi vuosien 2004–2008 välisenä aikana Venäjältä tulleiden määrä lisääntyi kaksinkertaiseksi. Venäläiset ovatkin ylivoimaisesti Kainuun suurin ulkomaalainen ryhmä, ja eniten heitä saapui 2010–luvun ensimmäisinä vuosina. Esimerkiksi vuonna 2012 venäläisten majoitusvuorokausia kirjattiin yhteensä 70 000. Tämä määrä edustaa kahta kolmasosaa Kainuun ulkomaalaisista yöpymisistä. Huippuvuosina Kainuu sijoittui venäläisturisteillaan maakuntia vertailtaessa puolivälin tienoille. Talouskriisin takia tämä sija on kuitenkin heikentynyt muun Suomen kehitystä seurailleen, ja nyt Kainuu on yksi viimeisimmistä. Vuonna 2013 tapahtuneen notkahduksen jälkeen turistivirrat ovat laskeneet, ja alimmillaan venäläisiä saapui Kainuuseen vuositasolla alle 40 000. Tätä laskua jatkui aina vuoteen 2015 saakka. Seuraavana vuonna vähenemisessä alkoi pysähtyminen, ja tällöin matkailijamäärissä oli havaittavissa jo pientä kasvua. Venäläiset eivät ole olleet kuitenkaan Kainuun ainoa matkailijaryhmä, joiden määrä on pienentynyt. Sama suuntaus on ollut näkyvissä myös muualta Euroopasta saapuneiden turistien määrissä. (Kainuun Venäjä–strategia 2020 2014, 28; Kainuu–ohjelman seuranta- ja ennakointiraportti 2016 2017, 35; Keränen 2015.)

Venäjän läheisyys on Kainuulle myönteinen ostosmatkailukysyntää aikaansaava tekijä, ja itänaapurista maakuntaan suuntautuvan ostosmatkailun on arvioitu olevan vuodessa 15–20 miljoonan euron arvoista. Kainuuseen saapuvista venäläisistä suurin osa tulee läheisestä Kostamuksen kaupungista. Kaupungin yhä monipuolisemmaksi käynyt liiketoiminta sekä tunnetun rautamalmirikastamon voimistunut tuotanto ovat nostaneet näiden kostamuslaisten ostovoimaa. Kostamuslaisten tekemillä ostoksilla on edelleen vaikutusta maakunnan päivittäistavarakauppaan, vaikka matkailijamäärissä ollaan kaukana huippuvuosien tasosta. Venäläismatkailijat jättävät rahaa Kainuuseen arviolta noin 10 miljoonan euron arvosta, ja matkailulla on merkittävää vaikutusta kaupan lisäksi myös palvelusektorin työllisyystilanteen tukijana. (Kainuun Venäjä–strategia 2020 2014, 10,30; Nieminen 2015, 250.)

Kainuussa tehtävistä tax free–ostoksista lähes kaikki kuuluvat venäläisille matkailijoille. Veroton matkailijamyynä eli tax free tarkoittaa Euroopan unionin ulkopuolelta tuleville tapahtuvaa myyntiä, jolloin tehdyn ostoksen on oltava arvoltaan vähintään 40 euroa. Tax free–myynnissä on käytössä kaksi veroedun mahdollistamaa tapaa: Global Blue ja Invoice–kauppa. Valitessaan Global Bluen asiakas täyttää myymälässä sekin, jonka mukai-

sen palautussumman hän saa takaisin palvelupisteestä. Tällainen Global Bluen palvelupiste sijaitsee esimerkiksi Kuhmossa Rajakontissa, joka sijaitsee rajanylityspaikan välittömässä läheisyydessä. Invoice-kaupassa asiakkaan kuitti leimataan tullissa, ja hän voi noutaa maksamansa arvonlisäveron seuraavalla kerralla asioidessaan liikkeessä. Kajaanissa tax free-myynti laski 74 prosenttia vuoden aikana, kun vertailuajankohtina olivat joulukuut 2013 ja 2014. Pudotuksen kanssa Kajaani ei ole ollut kuitenkaan yksin, sillä vastaavana ajankohtana tapahtui saman verran vähennystä myös Joensuussa ja Kotkassa. Tämä tilasto on kansainväliseen verovapauteen ja ostosmatkailuun perehtyneen Global Bluen laatima. (Nuotio, 2015.)

4.2 Kuhmo

Kuhmo muodostaa yhdessä naapurikuntansa Suomussalmen kanssa Idän Taigan matkailualueen. Vuonna 2008 alueen Wild Taiga-konsepti palkittiin kansainvälisessä EDEN-kilpailussa. Kuhmossa on villieläinten katselupalveluiden lisäksi myös runsas kulttuuritarjonta, ja kaupunki on kansainvälisesti tunnettu kamarimusiikistaan. Vuodesta 1970 järjestetty Kuhmon kamarimusiikkifestivaali tuo kesäisin yhteen tuhansia osanottajia kaikkialta maailmasta. Tämän lisäksi kesäaikaan järjestetään myös kansanmusiikkijuhla Sommelo, ja erityisesti lapsille tapahtumia tarjoaa koko heinäkuun ajan Hilpeä Heinäkuu. Tammi-kuussa järjestetään Kuhmon Talvi. (Kainuun matkailustrategia 2011–2020 2011, 12.)

Kuhmo nojautuu kulttuuri- ja luontopalveluiden lisäksi vahvasti kalevalaiseen kansanperinteeseen, ja kaupungissa sijaitsee Kalevalakylä. Alueella toiminut erityisesti joulun ympärille koottu tuotteistettu matkailukokonaisuus on kiinnostanut erityisesti ulkomaalaisia matkailijoita. Kalevalakylä toimi Kalevala Spirit Oy:n omistuksessa vuodesta 2007 vuoteen 2014 saakka, ja tällä hetkellä Kuhmon kaupungin omistuksessa olevaan Kalevalakylään on ollut tavoitteena löytää yrittäjä toiminnan jatkajaksi. Kalevalakylässä sijaitsee toinen Kuhmon hotelleista, Hotelli Kalevala. (Kainuun matkailustrategia 2011–2020 2011, 13; Kalevalakylä takaisin Kuhmon kaupungille 2014.)

Kaupungin toinen hotelli, Hotelli Kainuu, sijaitsee aivan Kuhmon keskustassa. Paikkakunnan haasteena on ollut rajoitettu majoituspaikkojen määrä. Kaksi hotellia ei riitä kysynnän tyydyttämiseen, joka korostuu erityisesti kesällä heinäkuun tapahtumien aikaan. Tämän vuoksi vilkkaana kesäaikana tarjolla on myös yksityistä majoitusta. Monipuolisempia palveluja ja ympärivuotista matkailua kehittämällä Kuhmolla on mahdollisuus vastata matkailualalla vallitsevaan tiukkaan kilpailuun. (Kainuun matkailustrategia 2011–2020 2011, 13.)

Rajavartiolaitoksen tiedoista selviää, että Kuhmon kautta kulkeva venäläisliikenne on vähentynyt merkittävästi aiemmasta (Kuva 13). Taloudellinen taantuma ja venäläisille epäedullisena säilynyt ruplan kurssi ovat olleet tämän laskun taustalla. Vartiuksen kansainvälisellä rajanylityspaikalla oli venäläisiä vielä vuonna 2014 yli 264 000, mutta seuraavana vuonna määrä oli enää alle 204 000. Vuosien 2014–2015 välillä pudotusta on tapahtunut noin 60 000, mikä tarkoittaa 23,1 prosentin vähennystä. Tämän laskun jälkeen venäläisten rajanylittäjien määrät ovat vakiintuneet noin 200 000 henkilöön vuositasolla. (Kainuun rajavartioston vuosi 2015–joulukuussa rajanylitysmäärät lievässä kasvussa 2016; Kainuussa ja Koillismaalla vakaa rajaturvallisuustilanne 2017.)



Kuva 13. Vartiuksen rajanylityspaikan venäläisliikenne vuosina 2014–2016

5 Haastattelututkimus kuhmolaisille yrityksille

Kainuun itäosassa sijaitseva Kuhmo on yksi maakunnan kahdeksasta kunnasta. Vuoden 2016 joulukuussa asukasluku oli 8 644 henkeä. Kuhmoniemenä vuoteen 1937 tunnettu paikkakunta sai kaupungin statuksen vuonna 1986. Nykyään Kuhmo on Kajaanin ohella toinen maakunnan kaupungeista. Kuhmo nojautuu vahvasti luontoon liittyvään matkailuun ja puutalouteen. (Tietoa Kuhmosta.)

Yritysten liikevaihto Kuhmon alueella oli 105 miljoonaa euroa vuonna 2016 (Tietoa Kuhmosta). Viime vuosien aikana kaupungista on hävinnyt matkailua tukevia palveluita, kun esimerkiksi Aug. Korhosen ylläpitämä ruoka- ja rautakauppa hakeutui konkurssiin lopullisesti vuoden 2013 toukokuussa (Nuotio 2013). Lisäksi Kalevalakylän alueella sijainneen Joulumaan tilanne on eri vaiheiden jälkeen avoin. Seitsemän vuoden ajan Joulumaan toimintaa pyörittänyt Kalevala Spirit teki päätöksen toimintojen myynnistä Kuhmon kaupungille vuonna 2014. Kauppaan sisältyi Kalevalakylän lisäksi Kalevalakylän leirintäalue rakennuksineen sekä siellä sijaitsevat tontit ja vuokraoikeudet. Kaupungin tavoitteena on ollut saada alueesta yritysveltoinen elämysmatkailua tuottava kokonaisuus, joka toisi mukanaan investointeja paikkakunnalle. (Kalevalakylä takaisin Kuhmon kaupungille 2014.) Vuoden 2014 lopulla alueella toimineen joulukierroksen jatkajaksi saatiin kolmesta hengestä koostuva Kuhmon Joulukylä-yritys (Kähkönen 2014). Tämänhetkisen tilanteen mukaan alueella ei ole enää jouluihin liittyvää toimintaa, vaikka Kuhmo on julistautunut joulukaupungiksi.

Kuhmon venäläismatkailun tilanne nousi opinnäytetyön tutkimusaiheeksi opettajan kanssa käydyn keskustelun perusteella. Alkuperäisenä ajatuksena oli tehdä opinnäytetyö yleisellä tasolla matkailualan toimijoiden tilinpäätöksistä, joita on saatavilla koulun koneella olevasta Voitto+–ohjelmasta. Kiinnostus Venäjää kohtaan tarkensi aiheen koskemaan kuitenkin pelkkää venäläismatkailua. Rajapaikkakuntana Kuhmo oli sopiva tutkimuskohde työhön, ja lisäksi toinen opinnäytetyön tekijä on Kuhmosta kotoisin. Venäläismatkailijoiden määrän vähenemisen on voinut nähdä jo pidemmän aikaa jatkuvana ilmiönä kuhmolaisissa liikkeissä. Siksi aihe on yhä edelleen erittäin ajankohtainen. Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää Venäjän talouskriisin vaikutuksia kuhmolaisiin yrityksiin. Tämän lisäksi opinnäytetyön toisena tavoitteena oli selvittää, miten venäläismatkailua voidaan kehittää Kuhmossa. Tutkimusmenetelmänä käytettiin temahaastattelua. Haastattelut toteutettiin neljässä kuhmolaisessa yrityksessä.

5.1 Teemahaastattelut

Empiirisessä tutkimuksessa tärkeään osaan nousee tutkimusmenetelmän valinta. Tutkijan tehtävänä on tarkoin harkita kunkin menetelmän soveltuvuutta tutkimusongelman ratkaisun kannalta. Päätöksenteko perustuu erilaisiin kriteereihin, joita ovat muun muassa luotettavuus, tarkkuus, tehokkuus ja taloudellisuus. Valintansa tutkija voi tehdä useista mahdollisista tutkimusmenetelmistä, joista haastattelu on yksi suosituimpia. Haastattelun puolesta puhuu sen joustavuus, jonka ansiosta sitä on mahdollista käyttää monenlaisten tutkimusten toteutuksessa. Haastattelutavoista ovat lisänneet suosiotaan erityisesti vapaamuotoiset sekä vain vähän strukturoidut tavat. Haastattelumenetelmänsä valintaa tutkija voi perustella monenlaisilla seikoilla, jotka saattavat vaihdella konkreettisista tarpeista aina filosofisiin lähtökohtiin. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 34.)

Haastattelu on tieteellinen tiedonkeruumenetelmä, joka tapahtuu pääasiallisesti haastattelijan johdolla. Molemmat osapuolet, sekä haastattelija että haastateltava, vaikuttavat toisiinsa kielellisesti ja ei-kielellisesti tapahtuvan kommunikaation kautta. Tarkoituksena haastattelijalla on koota tietoa ennalta suunnitellun toiminnan tuloksena. Kun lähestymistavaksi on valittu kvalitatiivinen eli laadullinen menetelmä, on tällöin keskeisessä roolissa ilmiöiden laadun tarkastelemisen lisäksi myös niiden ymmärtäminen. Tämän saavuttamiseksi ei riitä yksin pelkkä ulkopuolinen ja etäällä pysyttelevä tutkimus, koska maailma ilmiöineen on tarkoitus nähdä tutkittavien havainnoimalla tavalla. (Hirsjärvi & Hurme 1982, 15,39.)

Laadullisen aineiston keräämistavoista suosituin Suomessa on teemahaastattelu, joka tapahtuu tutkijan aloitteesta ja usein hänen määrittelemillään ehdoilla. Tutkija pyrkii selvittämään tutkimuksensa aihepiiriin liittyvät ja kiinnostavat asiat vuorovaikutuksen avulla. Teemahaastattelussa on kyse siis eräänlaisesta keskustelusta, ja viime vuosien suunta on ollut päästä pelkästä kysymyksen ja vastauksen vuorottelusta kohti enemmän keskustelunomaista kommunikaatiotilannetta. Itse haastattelutilanteeseen ei ole kehitetty yhtä sääntöä haastateltavan kohtaamistavasta, vaan se jää haastattelijan itsensä harkintaan. Päätös virallisesta tai tuttavallisesta lähestymistavasta on tilannekohtaisesti ratkaistavissa. (Eskola & Vastamäki 2001, 25–26.)

Kirjallisuudesta riippuen teemahaastattelusta käytetty nimitys vaihtelee. Usein käytössä on termi puolistandardoitu tai puolistrukturoitu haastattelu. Mahdollista on puhua myös lomakehaastattelun ja strukturoimattoman haastattelun välimuodosta. Monien nimitysten lisäksi haastattelutyypille ei ole olemassa yhtä selkeää määritelmää. Kaikille puolistrukturoiduille haastattelumenetelmille on kuitenkin tyypillistä jonkin haastatteluominaisuuden

pysyminen valmiiksi määriteltynä, mutta muut voivat vielä vaihdella. Haastattelun kysymykset voivat olla esimerkiksi kaikille samat, mutta haastateltavilla on mahdollisuus vastata vapaasti ilman tiukkoihin vastausvaihtoehtoihin sitoutumista. Vaihtoehtoisesti kysymysten järjestys ja sanamuodot saattavat vaihdella tutkijan harkinnan mukaan. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 47.)

Kysymysten tarkan järjestyksen ja muodon sääntelemättömyys teemahaastattelussa perustuu ajatukseen siitä, että yksityiskohtaiset kysymykset eivät ole olennaisia tutkimuksen onnistumisen kannalta. Tutkittavien näkökannat pääsevät parhaiten esille, kun haastattelu etenee vain teemojen ehdoilla. Tällöin haastattelijan rooli jää pienemmäksi. Teemahaastattelu huomioi asioiden merkitysten syntymisen vuorovaikutuksen kautta, kun ihmisten tulkinnat nousevat keskeisiksi. Menetelmän esikuvana toimineesta fokusoidusta haastattelusta poiketen teemahaastattelussa ei ole välttämätöntä saada aikaan kokeellisesti yhteistä kokemusta. Lähtöolettan mukaan kaikkia yksilön kokemuksia on mahdollista tutkia teemahaastattelulla, joka ei määrittele erikseen aiheiden käsittelylle tiettyä syvyyttä. Haastattelutapana teemahaastattelu on lähempänä strukturoimatonta kuin strukturoitua haastattelua. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 48.)

Painopiste teemahaastattelussa on luontevuudessa, ja siksi teema-alueista nousevien kysymysten käsittelyjärjestys on myös erittäin tilannekohtainen. Keskustelu voi haastateltavan aloitteesta siirtyä jo aiemmin teemoihin, jotka on ollut tarkoitus käsitellä vasta myöhemmin. Haastattelijan on tällöin hyödynnettävä tilanne, ja saada haastattelu kohti tutkimuksen kannalta tarvittavia näkökulmia. Silti jo aloitettuja teema-alueita ei pitäisi jättää kesken. Tämän suhteen käytäntö on osoittanut kuitenkin useissa tapauksissa monimutkaisuutensa. Vaikka jo aloitetut teema-alueet olisi hyvä käsitellä loppuun saakka, olisi samalla kuitenkin edettävä myös haastateltavan puolelta tulevilla ehdoilla. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 104.)

Opinnäytetyön tutkimusmenetelmäksi teemahaastattelu valikoitui joustavan luonteensa vuoksi. Teemahaastattelut mahdollistavat vastaajien omien näkökulmien esille tuomisen tutkimusaiheen kannalta parhaalla tavalla. Tämä tapahtuu ilman valmiisiin vaihtoehtoihin sitoutumista. Haastatteluissa kuhmolaisten vastaajien haluttiin antavan oma näkemyksensä venäläismatkailusta yrityksen nykyisen tilanteen kautta. Haastateltavilta yrityksiltä oli tarkoitus tiedustella venäläismatkailun tilannetta myös koko Kuhmon tasolla. Lisäksi vastaajien haluttiin nostavan esille uusia ideoita matkailun edistämiseksi kaupungissa. Tämän kaiken tutkimiseen soveltui luontevimmin teemahaastattelu kaikista haastattelu-tyypeistä.

Sopivien haastattelukohteiden valinnassa kiinnostus kohdistui erityisesti yrityksiin, joiden tiedetään tehneen venäläiseen asiakaskuntaan kohdistuvia toimenpiteitä. Näitä ovat esimerkiksi venäjänkielisen henkilökunnan palkkaaminen ja mahdollisuus maksaa ruplilla. Tällaisten yritysten voi olettaa olevan erityisen paljon tekemisissä venäläisten kanssa tai olevan heistä ainakin jollain tavalla kiinnostuneita asiakasryhmänä. Näiden yritysten vastaajat voivat antaa tarvittaessa hyvin syvälle menevää tietoa, joka ei muiden väylien kautta tule välttämättä ollenkaan esille. Venäjänkielisten vastaajien saaminen mukaan haastattelututkimukseen oli alusta alkaen tärkeää ja myös edellytys tutkimuksen onnistumiselle. Siksi jo heti haastatteluita mietittäessä syntyi päätös venäjstä toisena haastattelukielenä, jos se on vastaajan äidinkieli. Tällä ei ollut kuitenkaan mitään tekemistä vastaajien kielitaidon riittävyuden kanssa, vaan tarkoituksena oli saada haastatteluista mahdollisimman autenttisia. Ihmisillä on tapana puhua yleensä vähemmän käyttäessään muuta kuin äidinkieltään kommunikaation välineenä. Siksi vastaajan äidinkielellä tapahtuvilla haastatteluilla oli tarkoitus varmistaa, että pienimmätkin yksityiskohdat eivät jää vastaajilta kertomatta. Venäjänkielisten vastaajien voitiin olettaa tietävän parhaiten venäläisten asiakkaiden ajattelutavan, ja sen takia näihin vastaajiin oli kannattavaa käyttää erityisen paljon voimavaroja.

Haastattelukertojen määrän suhteen tutkijan on lupa käyttää omaa harkintaansa. Yksittäistä ohjetta haastateltavien määrästä ei ole mahdollista antaa, vaan huomioon tulee ottaa muun muassa valittu analyysimenetelmä, tutkimusaihe sekä käsittelyn laajuus. Lisäksi asiaan vaikuttavat oman oppilaitoksen antamat viitteelliset suositukset. Aineiston karttuessa tutkijalla on tukena kuitenkin periaate saturaatiosta eli kylläntymisestä. Haastattelujen alkaessa toistaa samoja asioita tarjoamatta enää mitään uutta, on tietoa todennäköisesti kertynyt tarvittava määrä. (Eskola & Vastamäki 2001, 41.)

Haastattelupyynnöt toimitettiin pohdinnan jälkeen lopulta kuudelle yritykselle. Tämä määrä vaikutti riittävältä tutkimuksen kannalta tarvittavan tiedon saamiseksi. Kaikkia kuutta yritystä päätettiin lähestyä ensin henkilökohtaisesti, jonka jälkeen yhteydenpito jatkui kahden kanssa sähköpostin ja yhden Facebookin kautta. Yhdessä yrityksessä teema-haastattelun ajankohta sovittiin paikan päällä liikkeessä toisen käyntikerran jälkeen. Haastattelut toteutettiin näissä neljässä yrityksessä. Yksi vastaaja kieltäytyi haastattelusta vedoten kiireeseensä, ja koki muutenkin tähän haastattelututkimukseen osallistumisen yrityksen kannalta turhaksi. Toisen yrityksen kanssa ei puolestaan useista yhteydenotto-yrityksistä huolimatta saatu sovittua tapaamisaikaa kasvotusten, vaan yritys tarjosi vaihtoehdoksi vain puhelinhaastattelua. Tämä tuntui kuitenkin hankalalta ja herätti epäilyksiä

muun muassa äänittämisen onnistumisen kannalta. Siksi kyseisen yrityksen kohdalla tehtiin päätös luopua haastattelusta kokonaan tässä vaiheessa. Kaksi haastattelututkimukseen osallistuneista vastaajista toimii matkailualalla ja kaksi kaupan alalla. Molemmat kaupan alalla työskentelevistä ovat äidinkieleltään venäjänkielisiä.

5.1.1 Valmistautuminen

Teemahaastattelun aiheita miettiessään haastattelijan tulee pitää mielessä työn tutkimusongelma. Se luo kokonaisuuden ja antaa perusteet kysymysten esittämiselle. Luovan ideoinnin kautta syntyy yleisimmin ideoita, mutta tutkimuksen haastattelukysymysten ei pitäisi perustua ainoastaan ensimmäisenä mieleen tuleviin seikkoihin. Vaarana on tällöin työn jääminen vajaaksi, jolloin kunnollinen analyysi ei toteudu välttämättä halutulla tavalla. Teemahaastattelun aiheiden valintaan voi saada apua kirjallisuudesta, joka valottaa alalla jo aiemmin tehtyä tutkimusta. Vaihtoehtoisesti on mahdollista teemojen johtaminen teoriasta. Tällöin teoreettinen käsite on muutettava mitattavaan muotoon eli teemahaastattelun tapauksessa haastatteluteemoihin. Onnistuneessa tutkimuksessa tutkija hyödyntää kaikkia näitä tapoja. (Eskola & Vastamäki 2001, 34.)

Teemahaastattelussa on hahmoteltu esitettäväksi aiottuja kysymyksiä, mutta ei erityisen täsmennettyinä ja rajatun suunnitelman mukaisesti. Haastattelijalla tulee olla teema-alueet kysymysmuotoineen kuitenkin sen verran harkittuja, jotta hän turvaa niillä itselleen halutun tiedon saamisen. Teemaluettelon tehtävänä on varmistaa keskustelun suuntautuminen juuri olennaisten asioiden käsittelyyn. Lisäksi muuttuvien tilanteiden varalta haastattelijalla on hyvä olla liikkumavaraa. Kysymykset ohjaavat, ja varakysymykset auttavat jumiutuneessa tilanteessa. On hyvä muistaa, että joskus myös aktiivinen kuuntelu voi nousta kysymysten esittämistä hyödyllisemmäksi. Haastattelun alussa paljastuu vastaajan kielellisen ilmaisun muoto, ja haastattelijan tulisi tällöin löytää haastateltavan käyttämää sanastoa vastaavat ilmaisut. Yleisimmin haastattelu toteutetaan kuitenkin arkikielillä, mutta valinnassa konkreettisen ja abstraktin ilmaisun välillä on osoitettava joustavuutta. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 102–103.)

Vaikka saavutettu keskustelun taso ja teeman käsittelyn laajuus vaihtelevat, varmistaa haastattelijan kuitenkin teemarungon avulla jokaisen teeman käsittelyn kaikkien haastateltaviensa kanssa. Rakenteeltaan teemarunko (tukilista) voi muistuttaa esimerkiksi luetteloa tai miellekarttaa. Erityisesti aloitteleville tutkijoille tyypillisiä pitkiä kysymyslistoja pitäisi kuitenkin välttää ja muistiinpanot pitää samalla mahdollisimman vähäisinä. Tavoitteena

on kuitenkin keskustelu, ja teema–alueiden avulla mahdollistuu tarvittaessa hyvinkin syvällinen asioiden käsittely tutkimustilanteessa. Huolimatta kysymysten järjestyksen ja muodon väljyydestä, teemojen voi ajatella sijaitsevan kolmella erillisellä teemarungon tasolla edeten yleisestä yksityiskohtaisempiin. Korkeimmalla tasolla sijaitsevat käsiteltävät aihepiirit. Toisella tasolla ovat teemaa tarkentavat sekä pienemmiksi avaavat apukysymykset. Viimeisimmälle eli alimmalle tasolle sijoittuvat kaikkein yksityiskohtaisimmat kysymykset. Nämä pienet kysymykset toimivat apuna, jos edelliset kysymykset osoittautuvat riittämättömiksi. (Eskola & Vastamäki 2001, 27–28,35–37.)

Haastattelukysymysten laadintavaiheessa yksi keskeinen teema oli venäläisasiakkaiden ostotottumusten tarkastelu. Kysymyksiä oli suunnattava esimerkiksi niin, että mahdolliset muutokset ja siirtymiset tuoteryhmästä toiseen tulevat esille. Lisäksi haastateltavien haettiin kertovan erityisesti venäläisille tyypillisistä tavoista tehdä ostoksia ja nostavan esille myös mahdollisia eroavaisuuksia suomalaisiin verrattuna. Vaikka opinnäytetyö toteutettiin kvalitatiivisesti, oli tarkoituksena kerätä myös myyntiin liittyviä lukuja. Haastattelukysymysten laadinnan haasteena oli kysymysten soveltuvuus sekä matkailualalle että kaupan alalle.

Vaikka asioiden tilanteesta riippuva täsmentäminen tekee haastattelusta menetelmänä joustavan, on huomioitava myös erityisesti strukturoimattomien ja puolistrukturoitujen haastattelutyyppien taipumus tuoda mukanaan paljon tutkimuksen kannalta epäolennaista tietoa. Toinen huomioitava asia on anonyymiyden turvaaminen, jota ei välttämättä voida taata samalla tavalla kuin esimerkiksi lomaketutkimuksessa. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 36.)

Tiedossa oli alusta lähtien, että haastattelutilanteessa vastaajat voivat puhua valittujen teema–alueiden ohi. Tästä seurauksena saattaa olla suuri määrä epärelevanttia aineistoa. Opinnäytetyötä vähemmän palvelevan asian käsittelyyn vastaajien ei haluttu käyttävän kovin paljon haastatteluajasta, ja siksi selvät rajat oli luotava jo aluksi. Etukäteen selkeästi aseteltujen kysymysten tarkoituksena oli varmistaa tutkimuksen pysyminen nimenomaan olennaisissa aiheissa. Liian samankaltaisia kysymyksiä haluttiin myös välttää, koska niissä riskinä voi olla haastateltavan turhautuminen. Tämä on todennäköistä, jos vastaaja joutuu monta kertaa kertomaan lähes samasta asiasta.

Haastattelututkimuksessa oli tärkeä turvata vastaajille anonyymiys, koska haastattelujen tarkoituksena oli saada esille mahdollisesti myös liikesalaisuuden piiriin kuuluvaa tietoa kuten tunnuslukuja. Tämän takia tulevia vastaajia motivoitiin jo ennen varsinaisia haastatteluja anonyymiyden säilymisellä, jotta heillä syntyisi luottamus haastattelihoita kohtaan.

Syvällisten asioiden esille nostaminen on todennäköisempää haastattelutilanteessa, kun vastaajat voivat olla varmoja yrityksen nimen pysyvän salassa ulkopuolisilta. On kuitenkin hyvä huomata, että kaikki neljä teemahaastatteluihin osallistuvista yrityksistä ovat yhtiömuodoltaan osakeyhtiöitä. Tällöin yritysten tietojen pitäisi olla joka tapauksessa julkisia ainakin liikevaihdon suhteen.

Haastattelututkimuksessa laatua on tarkkailtava eri tutkimusvaiheissa. Aineistoa kerätessä laatua parantaa tutkijan hyvin valmisteltu haastattelurunko, johon kannattaa panostaa. Koska teemahaastattelun luonteeseen ei kuulu vain pääteemoissa pysyttely, on teemojen syventämisen keinoja kuten lisäkysymyksiä hyvä miettiä ennakkoon. Haastatteluja on tarpeen käydä läpi haastatteluvaiheen ollessa vielä kesken. Nauhoja kuunnellessa voi paljastua haastatteluissa tapahtuneiden muutosten suuntia, ja lisäksi teknisestä välineistöstä huolehtiminen on laadun tarkkailua. Haastattelumateriaalin litterointi tulisi tehdä mahdollisimman pian haastatteluiden loputtua, koska myös sillä on laatua parantava vaikutus. Erityisesti tällä on merkitystä, kun haastattelija ja litteroija ovat sama henkilö. Litterointitavan muuttuminen kesken tutkimuksen ja hyvin sattumanvarainen luokittelu huonontavat tutkimuksen laatua. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 184–185.)

Laadun tarkkailussa huomio keskittyi koko haastattelututkimuksen ajan erityisesti opinnäytetyön toiseen työkieleen eli venäjään. Suomenkielisten kysymysten saatua lopullisen hyväksynnän oli kysymykset käännettävä vielä venäjäksi. Tämän jälkeen kielen opettaja tarkasti kysymykset. Tarvittavien korjausten jälkeen kysymykset saivat lopullisen muotonsa. Venäjänkielisten kysymysten tarkoituksena oli noudattaa suomenkielisiä kysymyksiä mahdollisimman tarkasti, jotta ymmärtämys teemoista säilyy kumpaakin kieltä puhuvilla vastaajilla samanlaisena. Tällöin vastaukset ovat myös vertailukelpoisia analysointia varten. Haastattelujen laadun parantamiseksi oli myös kerrattava venäjänkielistä liiketalouden sanastoa.

Opettajan suositus nauhurin käytöstä oli haastattelututkimuksen laadun kannalta tärkeä. Nauhoittamisen ansiosta kertyneeseen aineistoon on ollut mahdollisuus palata myöhemmissä tutkimusprosessin vaiheissa. Erityisen tärkeäksi tämä osoittautui kahden venäjänkielisen haastateltavan kanssa. Koska jokaisen vieraskielisen sanan merkitystä ei ole välttämättä mahdollista ymmärtää itse haastattelutilanteessa, takaa aineiston tallennus tällöin kielelle tyypillisten sanontatapojen sisältämien nyanssien säilymisen.

5.1.2 Haastattelutilanne

Haastattelusta voi erottaa kolme eri vaihetta. Ensimmäiseen vaiheeseen kuuluu tunnus-
telu. Tällöin puhutaan etäisistä asioista, ja ilmassa on epäilystä. Toiseen vaiheeseen tul-
taessa kerronta muuttuu avoimemmaksi. Kolmannessa vaiheessa haastateltava alkaa jo
selittää omaa kertomaansa. Ainoastaan haastateltavalla on päätösvalta kysymyksiin vas-
taamisesta. Hän on ratkaisevassa asemassa myös teemojen käsittelyn laajuuden suh-
teen. Jonkin teeman ympärillä voi syntyä vastaajan aloitteesta vilkasta keskustelua, kun
taas seuraava voi jäädä päinvastoin hyvin vajaaksi. Tällaisten tilanteiden eteen tullessa
ei ole mielekästä lähteä väittelemään haastateltavan kanssa, vaan haastattelijan on pa-
rempi luopua teemasta. Sama asia kannattaa pitää mielessä myös haastattelujen jälkeen
tehtävässä analyysivaiheessa. (Eskola & Vastamäki 2001, 37,41.)

Koska haastattelu on menetelmänä ajatteluun ja tietoisuuteen kohdentuva, tuo haastatte-
lutilanteen suora kielellinen vuorovaikutus yhdessä haastateltavan kanssa huomattavaa
etua tutkijalle. Tiedonhankinnan voi kohdentaa kulloinkin tarvittavaan suuntaan, ja saadut
ei-kielelliset vihjeet toimivat apuna vastauksien ymmärtämisessä. Tarvittaessa vastaa-
jalta voi pyytää tarkentavia perusteluja, ja myös lisäkysymykset saattavat olla tarpeen.
Tutkijan on näin helpompi selvittää vastausten takana piileviä motiiveja. Haastateltavan
on saatava ilmaista itseään mahdollisimman vapaasti haastattelussa, koska tutkimusti-
lanteessa hän on subjekti. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 34–35.)

Haastattelija on työssään ammattiroolissa, jossa häntä sitovat oman työroolinsa sääntö-
jen lisäksi myös kaikille ammattiryhmille yleiset käyttäytymissäännöt. Yleisesti käyttäyty-
misen tulee olla asiallista ja tehtävään suuntautunutta. Luottamuksellisuutta osoittaa mui-
den vastaajien käsityksistä vaikeneminen erityisesti silloin, kun haastateltavien voidaan
olettaa pystyvän tunnistamaan muut haastatteluihin osallistuneet. Haastattelijan tulee
välttää liiallista uteliaisuutta, mutta hänen on silti viestittävä olemuksellaan kiinnostusta
asiaan. Ehdotonta auktoriteetin roolia haastattelija ei kuitenkaan saa ottaa, vaan pääpaino
tulee olla keskustelumaisuuden tarjoamisessa haastateltaville. Haastattelijan odotetaan
minimoivan oma roolinsa puolueettomaksi toimijaksi, mutta tässä on omat haasteensa.
Haastattelutilanteessa haastattelija on sekä osallistuva että tutkiva persoona, joka on jat-
kuvasti myös itse ihmisenä läsnä. Teemahaastatteluissa käytäntö on lopulta osoittanut,
että kommunikaation luontevuus on kaavamaisten ohjeiden ja periaatteiden orjallista nou-
dattamista tärkeämpää. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 96–98.)

Perusedellytyksenä haastattelussa on toisen huomioiminen, ja tämä yhteistoiminta sisäl-
tää interaktion dynamiikan sekä pysyvyyden. Interaktion dynamiikassa haastattelija ja

haastateltavat ovat tietoisia oikeanlaisen suorituksen määrittävän standardin puuttumisesta. Se on haastattelun aikana osapuolten neuvoteltavissa eikä sitä voida antaa valmiiksi. Jos haastateltava ei ole esimerkiksi täysin tietoinen omasta roolistaan haastattelutilanteessa, haastattelijalla on mahdollisuus opastaa häntä. Interaktion pysyvyydessä molemmilla osapuolilla on oletus vastapuolesta vastuullisena toimijana. Tämä tarkoittaa muun muassa sitä, että haastattelija ei levitä saamiaan tietoja eteenpäin tai haastateltava peru osallistumisestaan kesken haastattelun. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 94.)

Haastattelutilanteessa tutkijan ja haastateltavan kohtaamista määrittävät monet eri tekijät. Näitä ovat esimerkiksi ikäero, sukupuoli ja status, joilla voi tilanteesta riippuen olla joko myönteinen tai kielteinen vaikutus. Haastattelupaikan olisi oltava mahdollisimman neutraali haastateltavan näkökulmasta. Tällöin esimerkiksi julkisessa tilassa epävarmuutta luovat tekijät pitäisi pyrkiä poistamaan. Rauhallinen ja suhteellisen virikkeetön paikka estää huomion kiinnittymisen haastattelun kannalta ulkopuolisiin asioihin. Oikein valitulla haastattelupaikalla on kokonaisuudessaan haastattelutilanteen onnistumista edistävä vaikutus. Vastuu tämän ja muiden sosiaalisten näkökulmien huomioimisesta jää haastattelijalle. (Eskola & Vastamäki 2001, 28–31.)

Opinnäytetyön teemahaastattelut toteutettiin kesällä 2016. Ensimmäinen teemahaastattelu tehtiin kesäkuussa ja loput kolme elokuussa. Kaikki neljä teemahaastatteluihin osallistunutta vastaajaa olivat naisia. Heidän työtehtäviään olivat toimitusjohtaja, myyjä, yrittäjä ja muussa tehtävässä toimiva.

Haastattelut tapahtuivat vastaajien työpaikoilla sijaitsevissa tiloissa. Kahden haastattelun toteutuspaikkana toimi erillinen huone, jossa paikalla ei ollut muita henkilöitä haastattelututkimuksen aikana. Tämä mahdollisti sekä haastattelijalle että haastateltavalle mahdollisuuden keskittyä ainoastaan teemojen käsittelyyn. Sen sijaan toiset kaksi haastattelua tapahtuivat tilassa, johon myös asiakkailla oli vapaa pääsy tapaamishetkellä. Toisen vastaajan kanssa pyrkimyksenä oli alun perin välttää tämä ja järjestää haastattelu ennen liikkeen avaamista, jotta asiakkaista ei seuraisi keskeytyksiä haastattelutilanteeseen. Tämä ei kuitenkaan osoittautunut mahdolliseksi. Luonnollisesti paikka, jossa käy vähän väliä asiakkaita vieden vastaajan huomiota, vaikuttaa molempien osapuolten keskittymisen tasoon negatiivisesti. Nämä kaksi avoimessa tilassa ollutta vastaajaa joutuivat olemaan koko ajan valmiina asiakkaiden varalta, jonka vuoksi he eivät olleet täysin mukana teema-alueiden käsittelyssä. Haastattelutilanteet oli keskeytettävä joitain kertoja, koska vastaajien oli kiirehdittävä asiakkaiden luo. Näiden keskeytysten vuoksi toinen haastattelu kesti yli tunnin ajan. Muihin haastatteluihin kului aikaa enintään noin kolme varttia.

Äänittäminen on teemahaastatteluille tyypillinen piirre, ja sen avulla haastattelut saadaan sujumaan nopealla tahdilla. Teemahaastattelujen tallentaminen takaa kommunikaation eri vivahteiden kuten äänenkäytön ja taukojen talteenoton, jotka muuten jäisivät pois. Nauhoituksen laadun parantamiseksi haastattelijan ja haastateltavan tulisi istua suhteellisen lähellä toisiaan. Tällöin vastapuolen ilmeiden näkeminen ja suoran palautteen antaminen ovat lisäksi helpommin järjestettävissä. Ohjeet nauhurin käytöstä vaihtelevat, ja toisten mukaan se on soveliasta vain haastateltavan luvalla. Yleensä äänittämisestä kannattaa tehdä jo heti alussa itsestään selvä osa haastattelutilannetta, jolloin asiasta voi mainita kevyesti. Yleensä haastateltava sopeutuu alun jännityksen jälkeen nauhurin käyttöön. Ilman kynää ja paperia kommunikaatio on luontevampaa, ja siksi tutkijan suositellaan hallitsevan teema-alueet ulkoa. Tällöin itse haastattelutilanteessa ei kulu aikaa paperien selailuun. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 91–93.)

Vastaajille ei kerrottu äänityksestä ennen haastattelutilannetta. Pääasiallisesti vastaajat suhtautuivat kuitenkin hyvin nauhurin läsnäoloon pienen alkujännityksen jälkeen. Nauhurin toimivuutta testattiin ennen teemahaastattelujen aloittamista. Tästä huolimatta kahdessa ensimmäisessä haastattelussa vastaajan puheesta laadittiin lisäksi myös muistiinpanoja. Tämä oli kuitenkin liiallista varovaisuutta ja turhaa varmistelua, jonka takia kahdessa viimeisessä haastattelussa kynää ei enää käytetty. Haastattelutilanteen luontevuuteen tällä oli suuri merkitys, kun huomio keskittyi nyt kokonaan vastaajaan. Tarkempi kuuntelu mahdollisti myös sen, että mieleen tuli helpommin tilanteeseen sopivia teemaa tarkentavia kysymyksiä. Esimerkiksi venäjän kielestä osana palvelutilannetta saatiin kootua tietoa, vaikka varsinaisessa teemaluettelossa tästä ei ollutkaan mainintaa.

Haastattelu voi näyttäytyä kokemattomalle haastateltavalle hyvin epämääräisenä tilanteena, jolloin hän ei ole mahdollisesti ollenkaan selvillä teemahaastattelun periaatteista. Tässä tapauksessa haastattelija voi erityisesti ohjata häntä rooliin, jossa teema-alueiden pohdinta tapahtuu suhteellisen pitkällä ja syvälle menevillä vastauksilla. Haastattelijan on tärkeää oikaista haastateltavalla mahdollisesti syntyneitä vääriä mielikuvia, ja esimerkiksi selkeä ero tiedon ja mielipiteen välille on hyvä tuoda esille. Muuten mielipiteitä tiedustellessa haastateltava saattaa jättää vastaamatta, jos hän luulee haastattelijan odottavan häneltä tarkkaa ja mahdollisesti tietoon perustuvaa vastausta. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 95–96.)

Haastattelutilanteen aikana kuhmolaisille vastaajille oli painotettava monta kertaa, että he voivat kertoa vapaasti omista tuntemuksistaan ja mielipiteistään. Tosiasioihin pohjautuvan tiedon lisäksi oli tärkeää saada esille vastaajien omia näkemyksiä. Tätä oli painotettava erityisesti venäläismatkailuun liittyviä kehitysideoita tiedusteltaessa. Usein vastaajat olivat

hieman haluttomia vastaamaan tähän kysymykseen, koska he kokivat sen ehkä vaikeaksi. Suostuttelun jälkeen vastaajat alkoivat avautua kuitenkin myös tästä aiheesta.

Haastatteluissa ilmapiiri oli välillä jännittynyt, koska kaikki vastaajat eivät ole välttämättä tottuneet olemaan haastateltavina. Erityisesti ensimmäisen haastateltavan kanssa tunnelma kiristyi sen jälkeen, kun esille nousivat yrityksen tilinpäätöstiedot. Ne oli saatu koulun Voitto+—ohjelmalla, ja tietoja oli tarkoitus tarkastella venäläismatkailun näkökulmasta. Tilinpäätöstietojen kanssa ei edetty kuitenkaan kovinkaan pitkälle, koska vastaaja oudoksuu tilannetta. Ihmettelyä herätti yrityksen tietojen saaminen koulun ohjelmalla ilman lupaa. Samankaltaisten tilanteiden välttämiseksi tilinpäätöstietojen analysoinnista päätettiin luopua kokonaan. Jotkin teemaluettelon kysymyksistä eivät myöskään soveltuneet matkailualan vastaajille, koska ne oli ensisijaisesti tarkoitettu kaupan alalle. Tämän takia haastattelu saattoi antaa kuvan yrityksen kannalta epäolennaisen asian toistamisesta.

Kaikkiaan haastattelutilanteissa onnistuttiin pääsemään kiinni olennaisiin aiheisiin. Apuna käytettiin muun muassa harkintaan perustuvia toimenpiteitä. Tällainen toimenpide oli esimerkiksi päätös lähettää kysymykset vastaajille ennakoon sähköpostilla. Tämä ajatus syntyi ensimmäisen haastattelun perusteella, koska vastausten pelättiin jäävän tutkimuksen kannalta liian suppeiksi. Päätöksen voi olettaa parantaneen kaikkein eniten saadun tiedon laatua, koska vastaajilla oli aikaa perehtyä ennakoon esimerkiksi yrityksen arvonlisäverotietoihin. Niiden avulla vastaajien oli mahdollista antaa tietoa esimerkiksi venäläisten prosenttiosuuksista kokonaisuunnistista.

5.2 Aineiston käsittely

Kvalitatiivisen aineiston analysointiin on olemassa useita tapoja. Verrattuna kvantitatiiviseen (määrälliseen) tapaan laadullinen tutkimusote pitää aineiston loppuun asti sanallisessa muodossa. Tämä voi tapahtua osittain jopa alkuperäisillä sanamuodoilla. Valmiiksi standardoituja tekniikoita on laadullisen tutkimuksen piirissä niukalti, ja mitään yksittäistä tapaa ei voida nostaa muiden yläpuolelle parempana. Tutkijan on kuitenkin mahdollista perehtyä jo valmistuneisiin tutkimuksiin, ja työtä voi lähestyä omia menetelmiä kehittelemällä ja kokeilemalla. Päättely tutkijalla on joko abduktiivista tai induktiivista. Abduktiivisessa otteessa tutkija yrittää todentaa aineistonsa avulla valmiina olevia teoreettisia johtoideoitaan. Induktiivisuus tarkoittaa puolestaan päättelyä, joka lähtee aineistosta. Teemahaastatteluista saatu aineisto on yleensä laaja, ja siksi tutkijan pitäisi ajatella analysointitapaa jo aineiston keräämisvaiheessa. Tällöin analysointitavan pohdinta antaa

ennakolta suunnan haastatteluille ja niiden purkamiselle. Haastattelujen jälkeen on lähdeittävä aineiston analyysiin mahdollisimman pian, koska materiaali on tutkijalla vielä tuoreena ja kiinnostavana mielessä. Aineiston tallentamisen jälkeen on olemassa kaksi vaihtoehtoa materiaalin purkamiseen. Tutkija voi puhtaaksikirjoittaa eli litteroida haastattelut tekstiksi joko kokonaan tai valikoiden. Vaihtoehtoisesti hän ei kirjoita aineistoon tekstiksi, vaan tekee päätelmiä suoraan aineistosta eli esimerkiksi äänitteeltä. Litteroiminen on näistä kahdesta tavallisempi tapa. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 135–136, 138.)

Valittu analyysimetodi vaikuttaa tapaan purkaa teemahaastattelut. Yksityiskohtainen taukojen, painotusten ja muiden merkitseminen on välttämätöntä esimerkiksi diskursianalyysissä, jolloin käytössä ovat erityiset litterointimerkit. Näin tarkasti tapahtuva litterointi ei ole silti useinkaan välttämätöntä. Haastattelut voi purkaa sellaisenaan tiedostoon merkitsemättä edes äännähdyksiä mukaan. Tällöin vain olennaisilta tuntuvat kohdat puretaan, mutta olennaisen ja epäolennaisen erottaminen toisistaan voi osoittautua tutkijalle vaikeaksi. Kaikkiaan aineiston litterointi on erittäin aikaa vievä työvaihe. (Eskola & Vastamäki 2001, 41–42.)

Teemahaastattelujen jälkeen nauhalle kertynyt aineisto kirjoitettiin paperille. Vasta tämän jälkeen haastattelut tuotiin puhtaaksikirjoitettuun muotoon Word-tiedostoon. Tämä tuntui itselle kaikkein luontevimmalta vaihtoehdolta purkaa haastattelut. Jokaista haastateltavaa varten varattiin erillinen tiedosto, jotta jokaiseen materiaaliin on helpompi palata aina tarpeen vaatiessa. Venäjänkieliset haastattelut käännettiin suomeksi. Käännöstyössä noudatettiin pääasiallisesti suomen kielen periaatteita esimerkiksi sanajärjestystä mietittäessä.

Litteroinnissa ei kiinnitetty huomiota esimerkiksi taukoihin tai puhekieleen kuuluviin täytesanoihin. Tarkkaa sanasta sanaan kirjoittamista ei nähty tarpeelliseksi, koska analysoinnin kohteena olivat ihmisten omakohtaiset kokemukset pelkkien yksittäisten sanojen sijaan. Erityisesti venäjänkielisissä haastatteluissa mukana oli paljon sanontoja, joille ei välttämättä ole olemassa suoraa suomenkielistä vastinetta. Asioiden ymmärtämisen kannalta tällaisilla sanontatavoilla ja yksittäisillä sanoilla ei ole kuitenkaan merkitystä.

Litterointi osoittautui lopulta erittäin hitaaksi työvaiheeksi, ja suurin osa syksystä 2016 kuului materiaalin purkamisen parissa. Koska toisena työkielenä opinnäytetyössä toimi venäjä, teki juuri tämän vieraskielisen aineiston toimittaminen käsittelystä vielä entistä haastavampaa. Yhteensä näistä neljästä äänitetystä teemahaastattelusta kertyi materiaalia noin 30 sivun verran.

Aineistoa on litteroinnin jälkeen mahdollista käsitellä vaihtelevilla tavoilla kuten kirjoittamalla siitä suoraan pitkän lukemisen jälkeen. Systemaattisemmassa tavassa koodaus tapahtuu esimerkiksi erityisillä koodimerkeillä ja haluttaessa analyysiohjelmalla. Useimmiten teemahaastatteluista kertyneen aineiston analyysiin on käytetty teemoittelua ja tyypittelyä. Teemoittelussa aineisto lajitellaan teemojen mukaisesti sitten sitä pelkistäen. Tyypittely puolestaan konstruoi eli rakentaa aineistosta erilaisia tyyppikuvauksia. Teemahaastattelussa on suhteellisen helppo saada aineisto analysoituun muotoon, ja se on haastattelutyyppin yksi etu. Tutkija voi kerätä aineistonsa kunkin teeman alle kaikki siihen kuuluvat vastaukset. Analysointi tapahtuu tällöin yksinkertaisesti teemoittain, kun teeman sisältä otetaan käsittelyyn tutkijan mielestä aina antoisimmalta vaikuttava vastaus. Seuraavan haastattelun avulla kokonaiskuva alkaa rakentua, kunnes lopulta kaikki saatu aineisto on käyty läpi. Tämän jälkeen mahdolliset aiemmat tutkimustulokset teorioineen liitetään työhön mukaan. (Eskola & Vastamäki 2001, 42–43.)

Analysointivaiheessa litteroidusta materiaalista alettiin etsiä päälinjoja kolmea teema-alueetta noudattaen. Nämä kolme teema-alueetta olivat venäläiset asiakasryhmänä, talouskriisin vaikutukset yrityksiin ja Kuhmo venäläismatkailun näkökulmasta. Vastaajien kaikki samaa asiaa koskevat vastaukset poimittiin tekstiotteiksi aineistoa yhdistellen. Tätä jatkettiin kunnes materiaalista päälinjat oli kerätty yhteen. Poikkeukset otettiin esille samaa tarkoittavien vastausten jälkeen. Jokaiselle vastaajalle annettiin tässä vaiheessa koodi analysointia varten (H1–H4). Numero kertoo kuinka mones vastaaja oli haastattelututkimuksessa.

Kvalitatiivisella metodilla analysoiduista haastatteluista nousseet tulokset voi esittää tekstin lisäksi myös erilaisina kuvioina tai numeroina. Saman tutkimustuloksen esitystapana voi käyttää yhtä tai vaihtoehtoisesti useampaa eri tapaa niitä yhdistelemällä. Keskeistä laadullisen aineiston esittelemisessä on erilaisten nyanssien saaminen näkyviin. Tutkija ei esitä tällöin vain päätuloksia vaan myös poikkeukset. Sanallisessa muodossa tutkija voi esimerkiksi kuvata aihettaan, ja lisäksi teksti voi sisältää otteita haastatteluista. Haastateltavat eivät saa olla kuitenkaan tunnistettavissa näistä haastatteluotteista. Argumentoinnin tukena käytettävien haastatteluotteiden määrä riippuu ilmiön merkityksestä, jolloin keskeisten asioiden esittämiseen niitä varataan enemmän. Lainausten tulisi noudattaa kirjoitusmuotoa. Näin esimerkiksi murteen voi muuntaa kirjakielelle, jos sen säilyttäminen ei ole muulla tavoin olennaista tutkimuksen kannalta. Tutkijan tehtävänä on avata lainaukset kertomalla mitä ne merkitsevät. Lainauksien käytössä tulee huomioida niiden merkitysten muuttumattomuus. Tämän rajoissa lainauksia voi muuttaa lyhentämällä ja jät-

tämällä vähemmän tärkeät osat pois. Suorien otteiden ei pitäisi olla yli puolen sivun mittaisia, jonka ylittyessä on kannattavaa sijoittaa tutkijan omia kommentteja lainausten väliin. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 169,194–195.)

Vaikka analysointivaiheessa suorilla lainauksilla oli keskeinen osuus aineiston järjestelyssä, on haastatteluotteiden määrää pienennetty olennaisesti alkuperäisestä. Haastatteluotteiden mahdollisimman vähäisen määrän on tarkoitus parantaa tutkimustulosten luettavuutta. Suoria lainauksia on sijoitettu tekstiin vain silloin, kun ne on nähty tarpeellisiksi. Haastatteluotteet toimivat tällöin vastaajien näkemysten perusteluina. Kieli-
asu lainausten osalta on tarkistettu, jolloin puhekielisyydet on korvattu pääasiallisesti standardikielellä. Joitain lainauksia on lisäksi lyhennetty ja yhdistelty.

6 Tulokset

Haastattelututkimuksen tulokset on esitetty kolmen teemaosion mukaisesti, joihin myös kysymykset ja analysointi perustuivat. Ensimmäisessä osiossa esille nousevat venäläismatkailijoiden erityispiirteet, ostoskäyttäytyminen ja palvelutarpeet. Toinen osio käsittelee Venäjän talouskriisin vaikutuksia kuhmolaisten yritysten liiketoimintaan. Kolmannessa osiossa huomio kohdistuu Kuhmon venäläismatkailun tulevaisuuteen ja kaupungissa oleviin kehityskohteisiin.

6.1 Venäläiset asiakasryhmänä

Haastateltavat tunnistavat venäläismatkailijoiden joukosta selkeästi eri tavoin kuluttavia asiakkaita. Tietyillä matkailijoilla on runsaasti rahaa, jolla he ostavat haluamiaan palveluita ja käyvät keskustan liikkeissä ostoksilla. Toisilla on puolestaan tapana katsoa tarkasti tuotteiden hintaa. Kaksi haastateltavista jakaa venäläiset kolmeen erilliseen ryhmään käytävissä olevien tulojen ja palveluiden käytön perusteella. Nämä ryhmät ovat rikkaat, keskituloiset ja köyhät eli alennusten perässä matkustavat venäläismatkailijat.

No kyllä on niitä, joilla on runsaasti rahaa. Ja sitten joitakin, joilla ei ole. Kyllä sen voi jakaa.

Venäläiset jaotellaan tietysti ryhmiin. Se kattaa rikkaat, keskituloiset ja köyhät.

Ryhmät eroavat toisistaan poikkeavalla käytöksellä ostotilanteessa, josta yksi vastaaja kertoo melko tarkasti. Tämän vastaajan mukaan rikkaat ovat ”hieman kieroutuneita, röyhkeitä ja töykeitä”. Tarpeen tullen nämä asiakkaat voivat nöyryyttää myyjää tuosta noin vain. Keskituloiset ovat rikkaita venäläisiä älykkäämpiä ja tekevät kalliita ostoksia. Työskentelyn tämän asiakasryhmän kanssa vastaaja kokee erittäin miellyttäväksi. Hänen ”suosikkiostajansa” ovat keskituloisten lisäksi iältään yli neljäkymmenen olevia. Köyhien venäläisasiakkaiden vastaaja kertoo olevan ”hieman aggressiivisia”. Tähän ryhmään kuuluvat vaativat usein alennuksia ja tinkivät erittäin paljon, koska hinnat on asetettu heistä liian korkealle. Jopa kymmenen euron ostos voi vastaajan mukaan ”pelottaa” alennusten perässä tulevia venäläismatkailijoita.

Toinen venäläiset kolmeen ryhmään jakava vastaaja ei ole kuitenkaan varma jaottelun toimivuudesta enää tänä päivänä. Aikaisemmin oli vastaajan mukaan hyvin selvästi näkyvissä asiakkaan kuuluminen joko rikkaisiin (uudet venäläiset), keskituloisiin tai vain

alennusten perässä matkustaviin. Tilanne oli tällainen vielä noin kuusi vuotta sitten, mutta nyt näistä kolmesta ryhmästä on jäänyt jäljelle vain kaksi: rikkaat ja keskituloiset. Vastaajan mukaan rikkaat venäläiset ovat lääkäreitä ja yrittäjiä. Alennuksia hakeneet ovat hävinneet talouskriisin takia, kun kaikki on kallistunut. Se ei ole kuitenkaan ainoa syy, jonka vastaaja kertoo olevan heidän vähenemisensä taustalla. Vastaaja epäilee vaikutusta olevan vielä lisää kesällä 2016 voimaan astuneella lailla, jonka tarkoitus on ollut rajoittaa savukkeiden kuljetusta rajan yli. Savukkeita myymällä tietyt venäläismatkailijat ovat saaneet rahaa ostoksiinsa kuten elintarvikkeisiin ja vaatteisiin. Tämän lain myötä matkustamisesta on tullut epäkannattavaa erityisesti ennen vieraassa kyydissä matkustaneille venäläisostajille. Tulevaisuudessa alennuksia hakevia voi odottaa vielä entistä vähemmän vastaajan mukaan.

6.1.1 Ostoskäyttäytyminen

Venäläisille asiakkaille tärkeää on laatu, jonka perässä yksi vastaaja kertoo venäläisten matkustavan. Vastaajan mukaan venäläisasiakkaat haluaisivat kaikkien tuotteiden olevan Suomessa valmistettuja. Toinen vastaaja näkee venäläiselle ostajalle laatua vielä tärkeämmäksi brändit. Edes brändin aitoudella ei ole vastaajan mukaan merkitystä, vaan kopio käy yhtä hyvin. Talouskriisistä huolimatta nämä molemmat vastaajat kertovat yritysten hankkivan merkkejä, jotka ovat suosittuja Venäjällä tai joiden on huomattu menevän hyvin kaupaksi venäläisostajien keskuudessa. Toinen vastaaja kertoo seuraavansa lisäksi muotia esimerkiksi värivalikoiman suhteen ja ilmoittaa käyvänsä suurilla eurooppalaisilla muotimessuilla, jos aikataulut sen vain sallivat.

Ruplan kurssista huolimatta yksi vastaaja nostaa esille venäläisten anteliaisuuden, joka ilmenee runsaana kulutuksena ulkomailla. Venäläismatkailijat saattavat ostaa viimeisillä rahoillaan ja säästävät tämän jälkeen koko viikon tai kuukauden ruoastaan. Vastaajan mukaan tämä on venäläisten oma kansallinen erikoisuus. Jos tuote miellyttää venäläisen silmiä, niin ainoastaan se on tärkeää. Vastaajan mukaan suomalaiset poikkeavat venäläisistä tarkemmalla suhtautumisellaan ostoksiin. Venäläiset ostavat suomalaisia kalliimpia tuotteita, vastaaja kertoo.

Venäläisellä ostajalla on oma erikoisuutensa. Jos haluaa, niin ostaa. Jos silmiä miellyttää ja siinä kaikki. Se on kaikkein tärkein asia.

Yhden vastaajan mukaan venäläisasiakkaat käyttävät ostopäätöksen tekemisessä apuna tavaroiden valokuvaamista. Asiakkaat ottavat kuvia tuotteista ja lähettävät niitä eteenpäin,

jonka jälkeen he saavat vastauksen ostaako tuotetta vai ei. Koska tätä mahdollisuutta ei ole aiemmin ollut kännyköiden puuttuessa, on ostaminen tullut helpommaksi myös muille henkilöille kuten sukulaisille. Tällöin kauppaan ei ole enää tarvetta tulla toista kertaa, ja siksi vastaajan mukaan ei ole enää niin paljon ostoksiaan miettiviä venäläisasiakkaita.

6.1.2 Palvelutarpeet

Venäläiset asiakkaat pitävät tärkeänä huomiota ja haluavat, että heitä autetaan. Yhden vastaajan mukaan venäläisiä palveltaessa tärkeää on oikean tiedon antaminen ja yleisesti rehellisyys. Vastaaja kertoo tuntevansa jo liikkeeseen saapuvat asiakkaat ja osaa siksi suositella heille oikeita tuotteita. Asiakkaat tietävät jo liikkeeseen saapuessaan, että tähän myyjään voi luottaa.

Matkailualalla työskentelevistä vastaajista toinen nimittää monia venäläismatkailijoita "ummikoiksi", koska he eivät osaa usein englantia tai muita vieraita kieliä. Siksi vastaaja kertoo venäjänkielisten työntekijöiden olevan "aarteita" pystyessään palvelemaan venäläisasiakkaita. Myös kaupan alalla oleva vastaaja korostaa venäjän kielen tärkeyttä asiakkaan yksilöllisen kohtaamisen mahdollistajana. Yhdessä myyjän kanssa venäläinen asiakas voi valita tuotteen omien toiveidensa kuten maun, muodon tai budjetin mukaan. Vastaaja jatkaa, että edes kalleimmissa kauppoissa Venäjällä ei ole tämänkaltaista palvelua saatavilla. Siksi ulkomaille matkustavat venäläiset osaavat arvostaa palvelua. Kielitaitoiset venäläisasiakkaat suunnistautuvat kaupassa itsenäisesti tai kääntyvät jo heti suomalaisen myyjän puoleen.

Kyllä tykkäävät, jos on venäjänkielinen opas. Monet on ummikkoja eikä osaa yhtään englantia. Venäjänkieliset on aivan aarteita täällä.

Kaikki he haluavat, jotta heitä autettaisiin. Ovat oikein iloisia, että venäjän kielellä on palvelu.

On ihmisiä, joita kovasti miellyttää venäjän puhuminen, koska haluavat palvelua. Sitä ei ole Venäjällä. Heitä miellyttää tämä palvelu.

Kolmessa neljästä haastatellusta yrityksestä on tällä hetkellä venäjänkielistä asiakaspalvelua saatavilla. Palvelu jää kuitenkin ensisijaisesti venäjää äidinkielenään puhuvien vastuulle. Toinen venäjänkielinen haastateltava kertoo esimerkin suomalaisesta venäjää puhuvasta kollegastaan, joka ei uskalla käyttää kieltä päivittäisessä

asiakaspalvelutyössään. Tämä henkilö puhuu venäjää ainoastaan pakon edessä eikä silloinkaan palvele asiakkaita, vaan vastaa ainoastaan heidän kysymyksiinsä. Vain yksi neljästä vastaajasta toteaa, että heillä henkilökunta ei osaa venäjää. Vastaaja kertoo venäläisillä ryhmillä olleen aikanaan suomea puhuva opas mukanaan. Tätä yhtä lukuun ottamatta kaikki muut haastattelututkimuksen vastaajat pitävät venäjän kielellä tapahtuvaa asiakkaan kohtaamista tärkeänä.

Yksittäisistä ammattiryhmistä yksi vastaaja nostaa esille erityisesti yrittäjät, joille palvelun tulee olla tehokasta ja nopeaa. Kaikki pitää näyttää ja pakata heille nopeasti, koska näillä asiakkailla ei ole aikaa odottaa. He ovat yksinäisiä ja samoja uutuuksien perässä tulevia, jotka saapuvat neljä kertaa vuodessa liikkeeseen. Vastaaja kertoo osaavansa odottaa heitä aina uuden sesongin koittaessa. Yritys ja asiakas ovat tyytyväisiä tilanteeseen. Vastaaja kertoo venäläisasiakkaiden ottaneen lisäksi hyvin vastaan liikkeen kanta-asiakaskortin. Toiset venäläiset saattavat kerätä hyvin suuria summia bonuksia ostoksistaan. Vastaajan mukaan kortin omistaa "99 % kostamuskalaisista". Vastaaja painottaa kaiken, kuten tämän kanta-asiakkuuden ja tax free-edun, olevan sitä varten, että venäläismatkailijoiden olisi mahdollisimman kannattavaa matkustaa liikkeeseen ostoksille.

Venäläisostajien palvelu ei rajoitu ainoastaan kaupan tiloihin, vaan sitä tapahtuu yhden vastaajan mukaan myös liikkeen ulkopuolella. Vastaaja kertoo monien venäläisten asiakkaiden tietävän puhelinnumeron ja sanoo olevansa aina tavoitettavissa. Pikaviestintäpalvelu Viberin kautta tulevat puhelut ovat sekä Venäjältä että Suomesta soitettaessa ilmaisia, mikä vastaajan mukaan helpottaa paljon asiakkaiden palvelua.

6.2 Venäjän talouskriisin vaikutus kuhmolaisiin yrityksiin

Venäläiset ryhmämatkailijat hävisivät talouskriisin seurauksena välittömästi molemmista matkailualan yrityksistä. Vastaajien mukaan jäljelle on jäänyt ainoastaan joitain yksittäisiä venäläismatkailijoita. Näiden matkailijoiden määrät ovat kuitenkin erittäin pieniä, ja he ovat usein Kuhmon ulkopuolelle matkustavia tai he eivät ole ehtineet rajalle asti. Toinen vastaajista kertoo viimeisten venäläisryhmien olleen kolme vuotta sitten ja huomauttaa tilanteen näkyvän yleisesti myös Kuhmon kaupoissa. Vastaajan mukaan venäläismatkailijoita ei ole enää yhtä paljon liikkeellä kuin ennen.

Silloin kun tuli se Ukrainan sota, niin se vaikutti välittömästi täällä.

Sanotaan, että siihen päivään saakka, kun tuota Putin ei ruvennut valloittamaan Krimiä ja muuta. Ennen kuin tapahtui tuo muutos, niin meillä oli venäläisiä ryhmiä, mutta siihen se loppui sitten.

Matkailun parissa työskentelevistä poiketen kaupan alan vastaajat eivät huomanneet välitöntä venäläisasiakkaiden häviämistä ruplan kurssin noustessa. Asiakkaita alkoi tulla vähemmän, mutta he eivät hävinneet kokonaan edes kurssin ollessa suurimmillaan 90. Toinen kaupan alan vastaaja pitää asiaa mielenkiintoisena ja miettii, oliko venäläismatkailijoilla kertyneitä säästöjä tai vastaavaa, jotka he halusivat kuluttaa vielä pois. Vastaajan mukaan asiakkaat mahdollisesti keksivät venäläiselle ajattelutavalle tyypillisesti, että kurssi saattaa tulla vielä sataan. Venäläiset laskivat alussa vielä sen varaan, että kurssi muuttuu. Koska muutosta ei tullut, eivät he enää tehneet ostoksia samalla tavoin kuin aiemmin.

Ensin se ei ollut nähtävissä. Oli nähtävissä, että vähemmän on tullut ostajia, mutta he eivät kokonaan hävinneet edes kurssin ollessa 90. He saapuivat ja ostivat. Kaikkein mielenkiintoisinta, että oliko säästettyjä rahoja vai mitä? Mahdollisesti he keksivät, että kurssi tulee sataan.

Alussa laskivat sen varaan, että kurssi muuttuu. Mutta se ei muutu, ja ihmiset eivät osta.

6.2.1 Liiketoiminnallinen merkitys

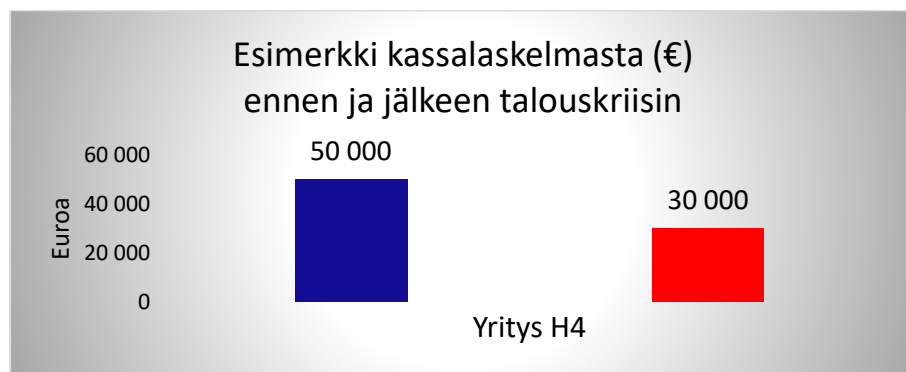
Venäläismatkailu keskittyi matkailualan vastaajien mukaan ainoastaan joulun ja uuden vuoden tienoille. Tällöin venäläisten ainoana kohteena oli Kalevalakylässä sijainnut Joulumaa (Joulukylä). Vastaajien on kuitenkin vaikea tehdä tarkkaa arviota venäläismatkailijaryhmien katoamisen vaikutuksista liiketoimintaan. Näyttää kuitenkin siltä, että liiketoiminnallisesti kokonaisvaikutus jää melko pieneksi. Tammikuun myynnin vähenemisen toinen matkailualan vastaaja katsoo kyllä vaikuttavan koko vuoden myyntiin, mutta kokonaisuudessa aika vähän. Yhtä vähäisestä merkityksestä kertoo toinenkin alan vastaaja, joka mainitsee yrityksen olleen täynnä venäläisasiakkaita pelkästään yhden viikon ajan vuoden alussa. Molemmat vastaajat huomauttavat kuitenkin, että yöpyviä venäläismatkailijoita ei ole ollut koskaan suuria määriä Kuhmossa ennen talouskriisiäkkään. Matkailijoiden mielenkiinto kohdistui ainoastaan joulupukkiin, kun heitä kävi vielä ryhminä.

Joulukylän ansiosta oli niitä venäläisiä sitten. Ainoastaan joulupainotteinen ja uusivuosi.

Joulupukkia he tulivat katsomaan.

Jouluturistien määrän vähenemisen ovat selkeästi huomanneet myös molemmat kaupan alan vastaajat. Toinen alan vastaaja arvelee heitä jääneen Kuhmoon yhden prosentin verran, jos edes sitä. Toinen kertoo kaupungin olleen puolestaan ”niin suosittu, että sen tiesi sekä Moskova että Pietari”. Näissä kaupungeissa palkat ovat vastaajan mukaan aivan eri tasolla kuin pienemmissä kaupungeissa kuten läheisessä Kostamuksessa. Vastaaja sanoo korostavansa näiden kahden kaupungin merkitystä niiden valtavan koon vuoksi ja jatkaa toisessa kaupungissa asuvan 15 miljoonaa ja toisessa 10 miljoonaa ihmistä. Jos edes ”joku pieni prosentti” näistä ihmisistä saapuu Kuhmoon, sanoo vastaaja sen tarkoittavan silti linja-autolasteittain venäläismatkailijoita. Vastaaja kertoo seuranneensa aikanaan ikkunasta, kun liikkeeseen asteli bussilasteittain ostajia. Yli 30 ihmistä saattoi saapua kerralla. Linja-autoja saapui kaupunkiin vilkkaimmillaan puolentoista tunnin välein, ja tämä runsas venäläisliikenne kosketti vastaajan mukaan myös muita kaupungin liikkeitä.

Yksi vastaaja antaa esimerkin suurkaupungeista tulevien ostovoimasta. Vastaaja kertoo lapsesta, joka osti kuudenkymmenen euron hintaisen lompakon äidilleen viidensadan euron setelillä. Vanhemmat olivat antaneet lapselle tämän verran rahaa ”pieniin kuluihin” käytettäväksi. Ihmisten ostokset kasvoivat liikkeessä tuona aikana sen verran suuriksi, että jotkut perheet eivät poistuneet kaupasta alle tuhannella eurolla. He ostivat tavaraa suurina määrinä, mutta eivät myyntiin vaan lahjaksi perheelle ja muille sukulaisille. Vastaajan mukaan yhden kuukauden kassalaskelma saattoi olla jopa 50 000 euroa (Kuva 14). Nyt vastaaja kertoo laskevansa hyväksi, jos se on hieman yli 30 000 euroa. Laskua näiden esimerkkilaskelmien mukaan on tapahtunut siis 40 prosenttia. Vastaaja harmittelee kovasti tätä tilannetta ja mainitsee tilanteen koskevan kuitenkin vain lähellä rajaa sijaitsevia liikkeitä. Keskellä Suomea sijainneilla yrityksillä ei ole ollut eikä tule olemaan venäläisiä asiakkaita vastaajan mukaan.



Kuva 14. Esimerkki kuukausikassalaskelmasta ennen ja jälkeen talouskriisin (Yritys H4)

Kaupan alan yritysten vastaajat antavat melko tarkkoja lukuja koko vuoden venäläismyynnistään. Ensimmäisessä näistä yrityksistä (H2) venäläisasiakkaat ovat muodostaneet aiemmin noin kuusi tai seitsemän prosenttia kokonaisymynnistä (Kuva 15). Luku on vastaajan mukaan peräisin kymmenen vuoden takaa. Nyt jäljelle on jäänyt kolme prosenttia. Näiden lukujen mukaan venäläismyynti on tässä yrityksessä pienentynyt siis arviolta puolella. Vastaaja epäilee kuitenkin lukujen todenperäisyyttä, koska hänestä ennen on ollut paljon enemmän venäläisasiakkaita kuin vain kuusi tai seitsemän prosenttia. Vastaaja kertoo olleensa yrityksessä töissä viisitoista vuotta ja toteaa venäläisiä käyneen ennen koko päivän ajan. Prosenttien löytäminen oli vastaajan mukaan vaikeaa, ja sanoo lukeneensa tietoja arvonlisäverosta. Työnantaja antoi lopulta tiedon kolmen prosentin osuudesta tänä päivänä, vaikka vastaaja yhä hieman ihmettelee lukua.



Kuva 15. Venäläisten osuus kokonaisymynnistä ennen ja jälkeen talouskriisin (Yritys H2)

Toisessa yrityksessä (H4) prosentuaaliset luvut myynnistä ovat alunperin olleet merkittävästi suurempia. Vastaajan antaman arvion mukaan noin kolme neljä vuotta sitten venäläiset asiakkaat muodostivat noin 60 prosenttia myynnistä (Kuva 16). Vastaaja kertoo tämän olleen minimi, koska aikanaan venäläisostajia oli enemmänkin. Tällä hetkellä osuus on pysytellyt kuitenkin noin 30 prosentissa. Talouskriisin seurauksena vähennystä on tapahtunut siis keskimäärin 30 prosenttiyksikköä eli myös arviolta puolet. Vastaaja kuitenkin huomauttaa, että venäläisten osuudessa tapahtuu sesongista riippuen melko suurta vaihtelua. Kesällä heidän määränsä pienenevät vielä tästä, mutta koko vuoden luvun vastaaja uskoo asettuvan juuri tämän 30 prosentin paikkeille kokonaisymynnistä.



Kuva 16. Venäläisten osuus kokonaisymyynnistä ennen ja jälkeen talouskriisin (Yritys H4)

Johtopäätöksenä voi todeta, että molemmissa haastattelututkimukseen osallistuneissa kaupan alan yrityksissä venäläisten osuus kokonaisymyynnistä on pienentynyt arvioiden mukaan puolella. Toisessa yrityksessä tämä tarkoittaa muutaman prosentin pudotusta, toisessa puolestaan kymmenien prosenttien riippuen yrityksen lähtötilanteesta. Matkailualalla venäläisten vähenemisestä ei voi tehdä yhtä selvää päätelmää, koska kumpikaan alan vastaajista ei pystynyt antamaan mitään konkreettisia prosenttilukuja venäläisten osuuksista liiketoiminnassa. Näyttää kuitenkin siltä, että talouskriisin aiheuttama ryhmämatkailijoiden häviäminen ei ole vaikuttanut ainakaan kovin voimakkaasti yritysten koko vuoden tulokseen. Tämän voi olettaa johtuvan venäläismatkailijoiden lomailukauden keskittymisestä vuodenvaihteen muutamalle ensimmäiselle viikolle.

Vaikka venäläisten matkailijoiden määrät ovat vähentyneet kaikkien vastaajien mukaan heidän liiketoiminnassaan, kokee kolme neljästä vastaajasta venäläiset edelleen tärkeiksi asiakkaiksi. Toinen matkailualan vastaaja kertoo heidän olevan hyviä asiakkaita, vaikka juuri nyt heidän osuutensa onkin pieni. Toinen kaupan alan vastaaja toteaa yritysten menettävän paljon rahaa, koska venäläisiä asiakkaita on tullut vähemmän. Vastaaja mainitsee esimerkkinä ne kaupat, jotka on ollut pakko sulkea venäläisten asiakkaiden vähenemisen takia. Näin on käynyt vastaajan mukaan erityisesti Etelä-Suomessa. Vaikutus liiketoimintaan on ollut ilmeistä, ja seurauksena on ollut tappioita erityisesti pienille yrityksille. Vastaaja muistuttaa kuitenkin, että hänen henkilökohtainen tilanne Kuumon yritys kentällä ei ole ihan näin paha, koska hän on tuotteidensa kanssa monopoli-asemassa paikkakunnalla. Venäläisen ostajan vastaaja näkee silti hyvin tärkeäksi.

No, tällä hetkellä on pieni osuus mitä venäläisiä käy. Mutta totta kai he ovat hyviä asiakkaita, jos heitä tännekin tulee. Nyt ei vaan ole liikkeellä niin paljon venäläisiä.

Nyt me menetämme hyvin paljon rahaa sen takia, että venäläisiä ostajia on joka päivä aina vähemmän ja vähemmän. Kun heitä tulee yhä vähemmän ja vähemmän, niin tietysti hän kärsii myös meidän liiketoimintamme. Niin, venäläinen ostaja on hyvin tärkeä.

Myös toinen kaupan alalla työskentelevä vastaaja kertoo, että venäläiset koetaan yrityksessä tärkeiksi asiakkaiksi. Vastaaja muistuttaa kuitenkin, että Sotkamon liikkeessä (kyseessä on ketjuyritys) venäläisiä pidetään varmasti vielä Kuhmoa tärkeämpinä asiakaina. Vuokattiin saapuu joulun tienoilla lomailemaan runsaasti venäläisiä, jotka ostavat paikkakunnalta paljon muun muassa urheiluvaatteita ja lahjoja mukaansa. Vastaaja muistuttaa tilanteesta, jolloin myös Kuhmossa kävi paljon venäläismatkailijoita vuoden vaihteessa. Matkailijoita saapui kaupunkiin linja-autoittain, mutta tällaista ei enää tapahdu. Vastaajan mukaan Kuhmossa ”kaikki kuihtuu eikä mikään mene eteenpäin”.

Toinen matkailualan vastaaja ei koe venäläisiä ollenkaan potentiaalisiksi asiakkaiksi tällä hetkellä. Vastaajan mukaan yrityksen venäläiset asiakasryhmät koostuivat ennen talouskriisiä keskiluokkaisista ”ei-varakkaista” ja usein lapsiperheistä, joille olennaista oli saada vain saavutettavaa ja edullista palvelua. Rupla tuli talouskriisin johdosta sen verran kalliiksi, että tällä ryhmällä ei ollut enää varaa matkustella. Yksittäisiä kostamuskalaisia yrityksiä ei ole koskaan pyrkinyt saamaan asiakkaiksi, vaikka tietysti myös he olisivat vastaajan mukaan tervetulleita majoittumaan. Vastaaja ei näe kuitenkaan mitään syytä minkä takia yksittäiset kostamuskalaiset saapuisivat nyt majoittumaan Kuhmoon.

Ei ole tällä hetkellä, että kyllä se rupla muuttui niin kalliiksi, että heillä ei ollut varaa. Uusia ei ole saatu tilalle, että ei ole tällä hetkellä ollenkaan potentiaalinen. Meillä venäläisryhmät olivat perheitä ja keskiluokkaisia. He eivät olleet varakkaita, että heille oli aika tärkeä se edullinen palvelu ja saatavuus.

6.2.2 Seuraukset ja toimenpiteet

Matkailualalla painopiste on venäläismatkailijoiden häviämisen johdosta alkanut painottua muihin kansalaisuuksiin. Pääasiallisesti tämä tarkoittaa Keski-Euroopasta tulevia matkailijoita, joiden toinen alan vastaaja kertoo olevan suurin ulkomaan ryhmä. Joulun aikaan kaukaisimmat vieraat yritykseen tulevat Australiasta. Toinen vastaaja mainitsee Keski-Euroopan maiden lisäksi Kaukoidän maat. Muista maista tuleva matkailu ei ole vielä kuitenkaan merkittävästi korvannut yritysten tammikuun myyntiä, joka on ollut perinteisesti venäläismatkailijoiden tärkein ajankohta lomailulle. Tammikuu jää molempien matkailualan vastaajien mukaan ilman venäläisiä melko hiljaiseksi. Keskieurooppalaisia ei ole silloin

vielä kovin runsaasti liikkeellä, vaan heitä voi odottaa toisen alan vastaajan mukaan vasta hieman myöhemmin. Yleensä tämä ajankohta on helmi–maaliskuussa.

Nyt ovat keskieurooppalaiset suurin ulkomaan ryhmä. Ja sitten jouluna on meillä myös Australiasta kauimmaisat vieraat, että he ovat tulleet sitten kaukaa.

No tällä hetkellä on Saksa, Puola, Tšekki ja sitten tuota Kiina, Japani, Singapore, Korea...

Toisen kaupan alan vastaajan mielestä venäläisten ostotottumukset ovat muuttuneet kalliimpaan suuntaan talouskriisin seurauksena. Aikaisemmin liikkeessä oli alennuskoreja, jotka olivat ensisijaisesti venäläisasiakkaita varten. Arviolta noin kolme vuotta sitten ihmiset alkoivat kuitenkin talouskriisin johdosta suhtautua entistä säästeliäämmin ostoksiinsa. Vastaaja kertoo venäläisen asiakkaan ostavan nyt ehkä yhden kerran kallista kuin monta kertaa halpaa.

Nyt kaikki on muuttunut. Jos venäläiset ostavat, niin sitten kalliit. Tämä tapahtui joskus kolme vuotta sitten, kun tapahtuivat nämä talouspakotteet ja kun ruplan kurssi muuttui. Niin, tällä ajanjaksolla ihmiset alkoivat säästeliäämmin suhtautua ostoksiin. Ostetaan ehkä yhden kerran kallista kuin monta kertaa halpaa.

Venäläisiä ei ole asiakasryhmänä mainittu yhdenkään yrityksen liiketoimintastrategiassa erikseen. Vastaajat eivät juuri kerro tehneensä mitään erityisiä toimenpiteitä venäläismatkailun piristämiseksi. Suhtautuminen venäläisiin näyttää olevan samanlaista kuin muihinkin asiakkaisiin, ja vastaajat vaikuttavat luottavan siihen mitä yrityksissä jo on. Toinen matkailualan vastaaja kertoo esimerkiksi yrityksen venäjänkielisestä kotisivusta, joka on luotu jo kauan ennen talouskriisiä. Yritys on lisäksi mukana Wild Taiga–konseptiin liittyvissä esitteissä. Itsenäistä markkinointia vastaaja kertoo yrittäneensä tehdä Venäjälle vielä yhden talven talouskriisin jälkeen, mutta luopui siitä kannattamattomana. Venäjä ei ole nyt ykkösenä markkinoinnissa, ja yksittäisenä yrityksenä maahan ei suunnata markkinointitoimenpiteitä. Vastaajan mukaan kaikki markkinointiponnistukset liittyvät Wild Taiga–konseptiin. Yritys on ollut mukana esimerkiksi Pietarissa järjestetyillä matkamessuilla. Vastaaja kertoo yrityksen palvelevan ovelle saapuvat venäläisyöpyjät, mutta siihen se jää.

Ei ole sillä tavalla erillisenä. Samalla tavalla oikeastaan kuin muutkin. Ei ole erityisiä toimenpiteitä kyllä tehty siihen.

Toinen kaupan alan vastaaja kertoo, että hänen puhumansa venäjän kieli on aivan riittävä palvelutarpeiden tyydyttäjä. Lisäksi vastaaja mainitsee sivuistaan Facebookissa ja VK:ssa, jotka toimivat samalla sekä palveluna että mainoksena. Mainonnan vastaaja sanoo kohdentavansa ainoastaan uusiin tuotteisiin. Alennukset eivät ole kovin kiinnostavia, ja lisäksi alennusilmoittelun kanssa on tapahtunut väärinymmärryksiä. Vastaajan mukaan on käynyt niin, että venäläisasiakkaita on saapunut liikkeeseen alennusten kannalta väärinä päivinä. Tällöin asiakkaille on pitänyt selvittää, miksi ilmoituksesta huolimatta alennuksia ei satu olemaan juuri tuona kyseisenä hetkenä. Tällaisten ikävien tilanteiden välttämiseksi vastaaja ei yleensä enää ilmoita alennuksista internetissä. Vastaaja kertoo alennusten olevan liikkeessä ainoastaan kertaluonteisia sesonkiluonteisten sijaan.

Yksi vastaaja huomauttaa, että asiakkaita ei ole edes mahdollista tulla jatkuvasti vastaan. Liiketoiminnan tarkoituksena on tuottaa voittoa, ja alinomaisen mukautumisen seurauksena yrityksellä on vaara romahtaa. Vastaajan mukaan näin voi käydä, jos yrittää mukautua venäläisasiakkaan tarpeisiin esimerkiksi alennuksia antamalla. Siksi vastaaja kertoo, että ei suoraan sanottuna ole muuttanut mitään. Lähestyminen liiketoiminnassa on samanlainen sekä venäläiseen että suomalaiseen ostajaan, ja vastaaja kertoo suhtautuvansa jokaiseen asiakkaaseen kuin vanhaan ystävään. Vastaaja muistuttaa kuitenkin vielä arkipäivän myyntitilanteista, jotka edellyttävät asiakaspalvelijalta tilannetajua. Myyjät vastaaja näkee eräänlaisina ”psykologeina”, jotka vaistoavat ihmisen halun ostaa rahan vähyydestä huolimatta. Jos asiakkaalta puuttuu vaaditusta summasta vain vähän, vastaaja kertoo alentavansa kertaluontoisesti tuotteen hintaa. Seuraavalle asiakkaalle sama tuote myydään sitten taas kalliimmalla. Vastaajan mielestä ei ole mitään järkeä odottaa vuotta, jos tuotteesta voi päästä eroon ”sillä samalla minuutilla”. Näissä myyntitilanteissa annettavan alennuksen määrä vaihtelee. Uudelle tuotteelle alennus voi olla 10 prosenttia, vanhalle tuotteelle puolestaan 40–50 prosenttia.

Ainoastaan toinen kaupan alan vastaaja kertoo yhdestä talouskriisin seurauksena käyttöön otetusta toimenpiteestä. Liikkeessä on pidennetty tax free-palautuksen aikaa. Asiakkaalla oli aiemmin ostokuukauden lisäksi kolme kuukautta aikaa saapua takaisin liikkeeseen. Tämä aika osoittautui kuitenkin liian lyhyeksi, koska kaikilla venäläismatkailijoilla ei ole varaa matkustaa kovin usein. Tax free-palautus on tällöin vaarassa hävitä kokonaan, mikä ei ole vastaajan mukaan yrityksenkään etu. Liiketoiminnan kannalta on tärkeää saada venäläisasiakas palaamaan liikkeeseen, jolloin tämä saattaa käyttää palautuvat rahat uusiin ostoksiin. Siksi vastaaja kertoo yrityksen tehneen päätöksen palautusajan pidentämisestä puoleksi vuodeksi. Toimenpide on yrityksen ainoa, joka on otettu käyttöön talouskriisin seurauksena.

Se on ainoa mitä tehtiin nyt talouskriisin takia. Tervetuloa ostoksille kuten sanotaan.

Varsinaista venäläisiin kohdistuvaa mainostamista tapahtuu vastaajien mukaan melko vähän. Toinen kaupan alan vastaaja kertoo, että yrityksellä oli kyllä aiemmin jatkuvaa mainontaa lehdissä, televisiossa ja radiossa, mutta nyt kahteen kolmeen vuoteen ei ole ollut enää mitään. Vastaajan mukaan kaikki tietävät jo tähän mennessä liikkeen Kostamuksessa, ja jatkaa kaiken olevan pääasiassa juuri tälle ryhmälle. Tieto uusista tuotteista leviää itsestään ”puskaradion” välityksellä venäläisten keskuudessa. Lopulta kaikkien naapurien tietäessä saattaa ”koko kerrostalo” matkustaa saman tuotteen perässä liikkeeseen. Toinen matkailualan vastaaja näkee lisäksi markkinointikeinona yrityksen venäläiset työntekijät.

Kyllä minä sanoisin, että sekin on markkinointia jos meillä on venäläisiä työntekijöitä. Niin hehän levittävät sanaa sitten ja näin.

6.3 Kuhmon venäläismatkailu

Kuhmon venäläismatkailussa tapahtuu vastaajien mukaan hyvin vähän yhteistyötä yritysten välillä. Ainoastaan matkailualan toimijat kertovat toisten saman alan yritysten kanssa tehtävästä yhteistyöstä, joka usein liittyy erityisesti Wild Taiga-konseptiin. Toinen alan vastaaja arvelee, että naapurikuntien pitäisi tehdä keskenään yhteistyötä venäläismatkailun suhteen. Vastaajan mukaan venäläiset matkailijat liikkuvat isommalla alueella, joten he voisivat vieraila päivittäin toisessa kunnassa. Tällaisen yhteismarkkinoinnin vastaaja katsoo hyödylliseksi ja kertoo yrityksen olleenkin jossain vastaavassa mukana.

Sitten pitäisi varmaan yhteistyötä tehdä naapurikuntien, että kunnat tekevät keskenään yhteistyötä. Hehän liikkuvat sitten isommalla alueella, että voivat käydä päivittäin sitten jossain toisella kunnalla. Semmoista yhteismarkkinointia tai näin kannattaisi varmaan tehdä.

Molemmat kaupan alan vastaajat kertovat, että yhteistyötä ei ole. Toisen mukaan ”jokainen on omillaan”, koska esimerkiksi käännösavun tarjoaminen suomalaiselle kollegalle ei ole yhteistyötä vaan puhdasta apua. Toisesta alan vastaajasta mitään erityistä aktiivisuutta yhteistyön suhteen ei ole havaittavissa Kuhmossa.

6.3.1 Yleinen tilanne

Kuhmo sijaitsee lähellä Venäjän rajaa, minkä kaikki vastaajat näkevät jollain tavalla kaupungin etuna. Toinen matkailualan vastaaja uskoo venäläismatkailulla olevan hyvät mahdollisuudet Kuhmossa juuri läheisen sijainnin ansiosta. Monilla kostamuslaisilla asuu kaupungissa sukulaisia ja tuttavina, joiden luona he vierailevat ja tekevät samalla myös ostoksia eikä pysäköinnistä tarvitse maksaa. Toinen kaupan alan vastaaja ottaa kuitenkin esille myös paikkakunnan ostosmahdollisuuksien heikkenemisen. Kauppojen valikoima oli vastaajan mukaan ennen hyvä, koska kaupungista löytyi esimerkiksi kaksi rakennustarvikkeisiin erikoistunutta liikettä. Nyt jäljelle on jäänyt vain toinen näistä, koska suurempi lopetti toimintansa joitain vuosia sitten. Vastaaja viittaa tällä konkurssiin menneeseen Aug. Korhoseen.

Hyvät mahdollisuudet on, koska ollaan niin lähellä tuota rajaa.

Ylipäänsä oli hienoa, että kauppoja oli vähän enemmän. Nyt tätä ei ole.

Kuhmon suuria vahvuuksia ovat luonto ja puhtaus, joiden erityisesti toinen matkailualan vastaaja uskoo kiinnostavan ainakin suurkaupungeista tulevia venäläisiä. Siksi kalastus- ja mökkeilynäkökulmaa pitäisi vastaajan mukaan saada vielä jollain tavalla enemmän esille Kuhmossa. Toinen kaupan alan vastaaja huomauttaa kuitenkin, että pelkkä luonto ei riitä houkuttelemaan venäläismatkailijoita, koska paikkakunnan luonto ei varsinaisesti eroa Kostamuksen vastaavasta. Luonto on valjastettava aktiviteettien avulla käyttöön. Toinen matkailualan vastaaja korostaa puolestaan Kuhmon rauhallisuuden merkitystä matkailulle, koska esimerkiksi hälyisät yökerhot puuttuvat. Siksi kaupunki sopii ihanteellisesti vaikka pariskuntien matkakohteeksi. Kaikki vastaajat ovat samaa mieltä, että osa venäläismatkailijoista kuten lapsiperheet haluavat kuitenkin myös monipuolisempaa toimintaa. Tällaisia aktiviteetteja etsiville Kuhmo ei ole oikea paikka, mikä haastattelutkimuksessa nousi useaan kertaan esille kaupungin heikkoutena. Vastaajat vertaavat Kuhmoa naapurikuntiin, jotka tarjoavat Kuhmoa monipuolisempaa toimintaa venäläismatkailijoille. Suomussalmelta löytyy kylpylä Kiannon Kuohut ja Sotkamossa sijaitsee kylpylä Katinkullan lisäksi elämyspuisto Angry Birds Activity Park.

Tämä on semmoinen enemmän rauhallisuuden paikka, että ei yökerhoja eikä...Tosiaan luonnon helmassa kuka haluaa olla ja moottorikelkkailla ja mennä huskeille. Se on se meidän vahvuus.

Heikkouksia on varmaan, että osa venäläisistä haluaa sitten monipuolista tämmöistä toimintaa. Esimerkiksi mitä Vuokatissa on. Ja niitä kun meillä ei ole, niin sitten se on helpompi mennä tuohon Vuokattiin.

6.3.2 Tulevaisuus ja kehittämiskohteet

Tulevaisuudessa vastaajat eivät odota erityistä venäläismatkailun vilkastumista. Toinen matkailualan vastaaja huomauttaa, että venäläisillä ryhmillä ei ole mitään syytä matkustaa Kuhmoon. Aiemmin vastaaja kertoo matkailijoiden saapuneen kaupunkiin joulupukin takia, mutta nyt tämäkin mahdollisuus on viety heiltä pois. Toinen kaupan alan vastaaja odottaa matkailijamäärien vähenemistä entisestään ja arvelee Kuhmon menettävän vielä paljon lisää venäläisostajia. Nykyinen tilanne on vastaajan mielestä pelkkää alkua, koska paikkakunnalla ei ole mitään mahdollisuuksia venäläismatkailun kannalta. Toinen kaupan alan vastaaja puolestaan kertoo toivoa olevan vain siinä tapauksessa, että ruplan kurssi laskee. Muussa tapauksessa yrityksen venäläismyynti pysyy samana, mutta ei vastaajan antaman arvion mukaan enää laske nykyisestä.

No, en näe syytä minkä takia venäläinen ryhmä tulisi tähän Kuhmoon nyt, koska ei ole sitä joulupukkia.

Minä luulen, että tulemme vielä enemmän menettämään ostajia. Tämä on vasta alkua. Mitään myönteisiä ennusteita ei ole odotettavissa vain huononemista.

Toinen matkailualan vastaaja vaikuttaa kuitenkin poikkeuksellisen optimistiselta. Vaikka venäläisten osuus on nyt todella pieni, suhtautuu vastaaja silti edelleen luottavaisesti tulevaisuuteen. Yrityksessä tapahtuu vahvaa markkinointia Keski-Euroopan suuntaan, jonka rinnalla vastaaja toivoo myös Venäjän tulevan. Yritys pitää yhä kontaktit tiettyihin matkatoimistoihin, jotka saavat tiedon uusista matkapaketeista. Yhteistyö on tämän suhteen säilynyt entisellään.

Minä toivoisin, että venäläisten osuus lisääntyisi. Koska Keski-Eurooppaankin markkinoidaan vahvasti, niin Venäjä tulisi myös siinä rinnalla. Sieltä saataisiin kanssa tulemaan enemmän matkailijoita. Sanotaan, että toiveikkaasti suhtaudutaan. Tällä hetkellä se on tosi pientä, mutta jospa se kurssi kääntyisi tässä.

Toinen matkailualan vastaaja näkee Kuhmon ja koko maapallon matkailun uhkana yleisen maailmantilanteen. Negatiivisia vaikutuksia vastaaja katsoo olevan muun muassa pakolaisvirroilla, joiden seurauksena myös matkailu saattaa kärsiä. Sen sijaan toinen matkailualan vastaaja ei näe pakolaistilannetta uhkana, vaan vaarana on enemmän politiikka. Koskaan ei voi tietää, mitä Venäjällä seuraavana päivänä tapahtuu. Maailmanpolitiikan tapahtumien sijaan suurimpana huolenaiheena ovat kuitenkin Kuhmon rajoittuneet ajanviettomahdollisuudet, minkä kaikki vastaajat nostavat esille. Tällä hetkellä kaupungissa on venäläismatkailijoille tarjolla vain hyvin niukalti aktiviteetteja. Pelkät kaupat eivät yksin riitä houkuttelemaan venäläismatkailijoita, vaan tarjolla on oltava myös jotain muuta.

Erityisen voimakkaasti aktiviteettien puutteen nostaa esille toinen kaupan alan vastaaja. Venäläiset kyllä matkustavat mielellään kauniiseen Kuhmoon, mutta tällä hetkellä kaupungissa ei vain ole liikkeiden lisäksi mitään muuta. Koska venäläismatkailijoille ei siis ole mitään mielenkiintoista tarjolla, kertoo vastaaja asiakkaiden toistavan aina yhtä ja samaa: ”Hyvin tylsää!”. Esimerkiksi mahdollisuus pelata frisbeegolfia ei kiinnosta venäläisiä. Aktiviteettien puutteen takia venäläismatkailijat eivät saavu Kuhmoon, vaan kiertävät paikkakunnan yhä useammin. Vastaaja mainitsee oman liikkeensä lisäksi enää vain kirpputorin viihdyttävän venäläismatkailijaa kaupungissa, koska muut jäljelle jääneet vierailukohteet eivät vetoa venäläisiin. Näistä vastaaja nostaa esille esimerkiksi museon, kirjaston, kirkon ja mahdolliset taidenäyttelyt. Kaupungissa sijaitsee lisäksi kulttuuritapahtumia järjestävä Kuhmo-talo, mutta vastaaja puuskahtaa jopa Kostamuksen kulttuuritalon olevan sitä hyvin paljon edellä. Lisäksi toinen matkailualan vastaaja huomauttaa Kuhmo-talon tarjoavan vain suomenkielistä ohjelmaa, minkä takia mahdollisuutta nousta venäläisten suosioon ei ole olemassa.

Ihmiset rakastavat tänne matkustamista. Heitä miellyttää pieni kaupunkimme, mutta täällä on hyvin vähän mahdollisuuksia venäläisille. Venäläinen ei pidä vain kaupoista, mutta me emme pysty mitään enempää tarjoamaan.

Suurin uhka Kuhmon venäläismatkailun kannalta on venäläisten siirtyminen naapurikuntiin, jos kaupunkiin ei tule mitään uutta. Tämän vuoksi toinen kaupan alan vastaaja ehdottaa yhteistyötä Kuhmon ja Kostamuksen välille, jotka ovat ystävyyskaupunkeja. Vastaaja pohtii, miksi Kuhmossa ei ole ajateltu opiskelumahdollisuuksien kehittämistä vaikka korkeakoulun haaraosaston muodossa. Tällainen sivutoimipiste voisi olla esimerkiksi geologinen tai jokin teollisesti suuntautunut, joka liittyisi lähialueen teollisuustoimintaan kuten Talvivaaran kaivokseen ja Kostamuksen rautamalmikominaattiin. Koulutusmahdollisuuksien avulla kaupunkiin saataisiin houkuteltua opiskelijoita

läheisiltä paikkakunnilta Suomesta, mutta myös esimerkiksi Venäjän puolelta Kostamuksesta. Väestöä saapuisi lisää elävöittämään Kuhmoa, kun kaupungista tulisi vastaajan mukaan ”kansainvälinen keskus”.

Miksi täällä Kuhmossa ei järjestetä jotain yliopistoa? Nuoriso tulisi Kostamuksesta opiskelumaan ja Suomesta läheisistä kaupungeista. Miksi ei mietitä?

Yksi vastaaja ehdottaa kaupunkiin toimintaa, joka huomioisi kokonaisten perheiden tarpeet Kuhmossa. Kaupunkiin voisi harkita esimerkiksi kylpylän tai jonkin puiston avaamista. Lisäksi Kalevalakylää pitäisi kehittää vielä jollain tavalla eteenpäin, minkä otavat esille jollain tavalla kaikki haastattelututkimuksen vastaajat. Kalevalakylän rooli Kuhmon venäläismatkailussa on kiistaton, ja erityisesti alueella aiemmin sijainneen Joulumaan merkitys korostui haastattelututkimuksessa. Matkailualan toinen vastaaja näkee juuri joulutoiminnan puuttumisen venäläisryhmien kaupunkiin palaamisen kannalta kriittisenä tekijänä. Toinen kaupan alan vastaaja muistuttaa nykyisen tilanteen olevan matkailun lisäksi ”valtava miinus” myös Kuhmon kaupungin budjetille, jonka vastaaja kertoo nousseen huomattavasti Kalevalakylän ollessa vielä täydessä toiminnassa. Siksi vastaaja ehdottaa, että alue pitäisi saada talvikauden lisäksi myös kesällä suosituksi matkailukohteeksi. Tällöin venäläisiä saataisiin matkustamaan Kalevalakylään, jolloin myös Hotelli Kalevalalla riittäisi asiakkaita. Vastaajan mukaan pelkkä hotelliyöpyminen on venäläismatkailijan budjetille vielä melko kallis, mutta yöpymisen lisäksi tarjolla oleva muu toiminta voisi saada venäläiset matkustamaan. Kalevalakylän aktivoitumisella olisi kokonaisuudessaan Kuhmon matkailua nostava vaikutus, jolloin myös Sotkamoon majoituneilla venäläismatkailijoilla olisi syy vierailta naapurikaupungissa.

Ja ainakin tällä hetkellä, kun sitä Joulumaata ei ole, niin kyllä se on semmoinen tosi ratkaiseva.

Et voi edes kuvitella miten kaupungin budjetti nousi kun oli Kalevalakylä. Jos yöpymisen lisäksi olisi jotain. Tämän Kalevalan tähden, historiamme tähden. Kaikkihan tietävät hyvin, mistä joulupukki on kotoisin. Suomesta. Se nostaisi kaupunkiamme turistin silmissä.

Toinen matkailualan vastaaja muistuttaa, että aikanaan Joulumaa toi yöpyvien venäläismatkailijoiden lisäksi paljon myös pelkällä lounaalla käyneitä. Ruokailemassa käyneiden osuus oli pelkästään muutamina 2010-luvun alkuvuosina suuri, kun venäläisiä saattoi saapua parhaimmillaan useita linja-autollisia päivässä. Nämä samat matkailijat ostivat lisäksi yrityksen tarjoamia ohjelmapalveluita. Vastaaja kertoo tällä olleen vaikutusta yrityksen liiketoimintaan ja harmittelee luonnollisesti tämän matkailun loppumista. Toinen

matkailualan vastaaja mainitsee venäläisten arvostaneen hyvää ja monipuolista ruokaa, kun heitä vielä vieraili yrityksessä ryhminä.

Haastattelututkimuksessa nousee esille kehittämiskohde, joka tulee huomioida mahdollisessa tulevassa joulutoiminnassa Kuhmon Kalevalakylässä. Joulumaan aukioloajoissa on ollut aikanaan epäselvyyksiä, mistä toinen kaupan alan vastaaja kertoo omakohtaisen kokemuksen. Vastaaja sanoo nähneensä lehdessä mainoksen, jonka innostamana päätti viedä myös lapsenlapsensa katsomaan joulupukkia. Heidän lisäksi paikalle oli saapunut Vuokatista useita venäläismatkailijoita, jotka rekisteriotteiden perusteella olivat lähtöisin Moskovasta. Paikan päällä kaikille selvisi kuitenkin, että Joulumaa oli suljettu. Venäläismatkailijat päättivät jäädä kuitenkin vielä odottamaan mahdollista avautumista. Useiden tuntien odottelun jälkeen kävi kuitenkin selväksi, että Joulumaa ei tulisi ollenkaan avautumaan. Niinpä venäläismatkailijat lähtivät kiroten Kalevalakylästä aikomatta enää koskaan palata Kuhmoon. Tulevaisuudessa aikataulujen oikeellisuus on varmistettava, jotta tällaista ei enää pääse tapahtumaan.

Nämä täydet autot lähtivät pois eivätkä enää palanneet Kuhmoon.

Toinen kaupan alan vastaaja ihmettelee paljon, miksi Kuhmon kaltaisessa ”kauniissa ja rauhallisessa kaupungissa” ei järjestetä mitään leirejä lapsille. Vastaaja kertoo lähettäneensä lapsensa aikanaan kokonaiseksi kuukaudeksi ulkomaille ja kummastelee tätä samaa venäläislasten laittamista Bulgariaan. Sopiva paikka leireille löytyisi vastaajan mukaan paljon lähempää Kuhmosta, joka tarjoaa ekologisesti puhtaan sekä ammattimaisen ympäristön leirien järjestämiselle. Lasten majoituksen kannalta olosuhteet ovat kunnossa kaupungissa, ja lisäksi kostamusalaiset vanhemmat voivat itse tuoda lapsensa leirille läheisen sijainnin ansiosta. Samalla he voivat itse tehdä ostoksia kuhmolaisissa liikkeissä. Vastaaja vertaa tätä tilannetta niihin kostamusalaisiin lapsiin, jotka jo nyt pelaavat jääkiekkoa Kuhmossa. Näidenkin lasten vanhemmat kiertävät odotellessaan paikallisia liikkeitä, ja vastaajan mukaan tällä tavoin ”rahaa jää taas meidän kauppoihimme”. Leirejä voi pitää esimerkiksi koulun tiloissa maksua vastaan.

Miksi niin kauniissa ja rauhallisessa kaupungissa ei ole esimerkiksi leiriä venäläisille lapsille? Vieressä on Kostamus. Joka toinen vanhempi maksaa mielellään matkan, jos hänen lapsensa tulee Kuhmossa olemaan. Miksi ei tehdä tätä? Miksi kostamusalaiset lapset menevät lomalle Bulgariaan? Sehän ei ole ilmaista. Tämä kysymys pitää kaupungin hallinnossa käsitellä. Kalevala ja joulupukki ja siitä eteenpäin...

7 Johtopäätökset ja pohdinta

Haastattelututkimuksen perusteella talouskriisin voi todeta vaikuttaneen voimakkaasti Kuhmon venäläismatkailun tilanteeseen. Uudeksi vuodeksi saapuneet ryhmämatkailijat ovat kokonaan hävinneet kahdesta haastattelututkimukseen osallistuneesta matkailualan yrityksestä. Samaan aikaan kaupan alan yrityksissä venäläisten osuus on pienentynyt arviolta noin puoleen aiemmasta. Tästä tulojen vähenemisestä esimerkin antaa toinen alan vastaaja. Venäläismatkailijoiden tekemät ostokset kasvoivat liikkeessä ennen talouskriisiä niin suuriksi, että kuukauden kassalaskelman loppusumma kohosi 50 000 euroon. Nyt sama vastaaja kertoo pitävänsä hyvänä hieman yli 30 000 euron kassalaskelmaa. Talouskriisillä on ollut kuhmolaisyritysten liiketoiminnan kannalta merkittävästi heikentävä rahallinen vaikutus.

Talouskriisin jatkuessa venäläismatkailijat ovat eläneet epävarmuudessa ruplan kurssi-kehityksen suhteen. Monet venäläiset ovat alkaneet miettiä kannattavuutta, koska matkailu on mahdollista vasta kaikkien osatekijöiden ollessa kunnossa. Passin ja viisumin lisäksi venäläisen matkailijan on hankittava etukäteen lisäksi muun muassa autovakuutus, jos hän aikoo matkustaa Suomeen omalla autolla. Monimutkaisuutta lisäävät Euroopan unionin asettamat säännöt. Aiemmasta poiketen nyt myös Venäjän kansalaisilta on alettu vaatia sormenjäljet viisumiin. Tämän toimenpiteen takia esimerkiksi kostamuslaisten on täytynyt matkustaa aiemmin usean sadan kilometrin päässä sijaitsevaan Petroskoin kaupunkiin. Näiden kahden kaupungin välillä kulkee junia ainoastaan muutaman kerran viikossa, mikä on tehnyt aikataulujen suunnittelusta vaikeaa. Nykyisin matkatoimisto voi kuitenkin hoitaa sormenjälkiasian kuntoon lisämaksusta Kostamuksessa. Tämä helpotus ei silti poista monen venäläisen perimmäisiä epäilyksiä toimenpidettä kohtaan, joka yhdistyy usein ihmisten mielessä rikoksista epäilyihin. Näin ajattelevat venäläiset eivät välttämättä koe itseään enää tervetulleiksi matkailijoiksi, minkä takia he ovat ryhtyneet miettimään lännen tilalle vaihtoehtoisia matkakohteita muualta.

Venäläisten epäluulon taustalla on myös muita maailmanpolitiikan tapahtumia. Talouspakotteilla on ollut vaikutusta, kun kylmän sodan ajoista tuttu ajattelutapa idästä ja lännestä on palannut takaisin 2010-luvun maailmaan. Matkailun uhkana voi nähdä Eurooppaan viime vuosien aikana saapuneet pakolaisvirrat, minkä myös yksi haastattelututkimuksen vastaaja nostaa esille. Näkyvissä ei ole erityistä parannusta ainakaan lähitulevaisuudessa. Talouspakotteiden nopea poistuminen ei vaikuta kovin todennäköiseltä, vaikka tämä mahdollisuus on ollut esillä erityisesti vuonna 2016 käytyjen Yhdysvaltojen presidentinvaalien jälkeen. Pakolaiskysymyksen voi odottaa pysyvän

ajankohtaisena vielä kauan tulevaisuudessa, koska EU-maat eivät näytä löytävän sopua ratkaisukeinoista. Vaikka yksittäiset matkailu- ja kaupan alan toimijat eivät voi juuri vaikuttaa näihin asioihin, ei toivoa kannata menettää venäläismatkailun suhteen. Haastattelututkimuksessa vastaajat nostavat esille Kuhmon positiivisina puolina muun muassa kaupungin läheisyyden, kauneuden, puhtauden sekä Kalevalakylän alueen. Lisäksi haastatteluissa selvisi, että yritykset kokevat venäläismatkailijat edelleen varsin tärkeiksi liiketoimintansa kannalta. Matkailun kehittämiseen on kannattavaa sijoittaa myös jatkossa.

Kuhmossa vierailevat venäläismatkailijat voi jakaa haastattelututkimuksen perusteella karkeasti kahteen erilliseen ryhmään: lähimatkailijoihin sekä joulumatkailijoihin. Molempien matkailijaryhmien erityispiirteet tulee huomioida matkailutoimenpiteitä suunniteltaessa. Pääasiallisesti Kuhmoon saapuvat lähimatkailijat ovat kotoisin läheisestä Kostamuksesta. Näitä venäläismatkailijoita vierailee kaupungissa ympäri vuoden joulumatkailijoista poiketen. Ostosmahdollisuuksien lisäksi myös muita aktiviteetteja on kehitettävä, jotta näiden matkailijoiden palvelutarpeisiin voidaan vastata. Tämä nousi jollain tavalla esille kaikkien vastaajien kanssa. Yksipuolisuuden voi sanoa olevan tällä hetkellä suurin uhka venäläismatkailun toteutumisen kannalta Kuhmossa. Kaupunki voi kuitenkin itse vaikuttaa omilla toimenpiteillään tähän asiaan. Esimerkiksi venäläismatkailua edistävän työryhmän perustamista kaupunkiin on syytä harkita vakavasti. Työryhmän jäseniksi soveltuvat erityisesti kuhmolaisen liike-elämän palveluksessa toimivat venäläiset, jotka tuntevat kaikkein parhaiten venäläismatkailijoiden tarpeet. He tietävät, mihin tulee erityisesti kiinnittää huomiota. Tällaisista toimijoista ei tule olemaan pulaa Kuhmossa, minkä todistaa myös tämä opinnäytetyö. Kahden venäjänkielisen vastaajan asiantuntijuutta todistavat erittäin terävänäköiset kommentit matkailun nykytilasta ja kehittämiskeinoista kaupungissa.

Kuhmon suurena haasteena on kaupungin sijainti kahden aktiivisen naapurikunnan, Sotkamon ja Suomussalmen, välissä. Nämä molemmat kunnat tarjoavat vaihtoehtoja lomailulle muun muassa kylpylöiden ja teemapuiston muodossa. Siksi eräs vastaaja ehdotti jonkin vastaavan avaamista myös Kuhmoon, mikä huomioisi kokonaisten perheiden lomaviettotarpeet. Tämä ajatus on hyvä, mutta valitettavasti se ei vaikuta kovin realistiselta ainakaan lähitulevaisuudessa. Ensimmäiseksi kysymyksiä tulisi herättämään hankkeen kannattavuus, koska muun muassa kylpylätoimintaa on jo niin paljon valmiina näillä kahdella edellä mainitulla paikkakunnalla.

Koska kylpyläpaikkakuntien kanssa kilpaileminen ei ole välttämättä kannattavaa Kuhmossa, tulee huomio kiinnittää paikkakunnalla jo valmiiksi sijaitsevan Kalevalakylän

toimintojen kehittämiseen. Tämän nostavat esille ainakin epäsuorasti kaikki teema-haastattelujen vastaajat. Alueen kehittämistoimenpiteistä riippuu koko kaupungin matkailutilanne, koska kyse ei ole ainoastaan venäläisten matkailusta. Kalevalakylän kehittäminen tukee myös muiden kansallisuuksien matkailua. Eri maista tulevia matkailijoita ei tule asettaa vastakkain tai nähdä toistensa kilpailijoina, vaan matkailua tulee tarkastella kokonaisuutena. Toinen matkailualan vastaaja toivoo esimerkiksi Keski-Euroopasta tulevien matkailijoiden rinnalle yhä vilkkaampaa venäläismatkailua. Tämä toive ei ole mikään yllätys. Venäjä sijaitsee aivan naapurissa, minkä kaikki neljä vastaajaa nostavat esiin kaupungin vahvuutena. Maan noin 145 miljoonan asukkaan väestöstä riittää tulevaisuudessa varmasti enemmän matkailijoita myös pieneen Kuhmoon.

Luonnonläheinen ja rauhallinen ympäristö tarjoaa runsaasti mahdollisuuksia erämatkailun lisäämiseen Kuhmossa. Tätä puolta korostivat molemmat matkailualan vastaajista, joista toinen katsoo tällaisen matkailun vetoavan ainakin suurista kaupungeista tuleviin venäläisiin. Toinen vastaaja kertoo miesten pitäneen aikanaan kalastamisesta. Tulee kuitenkin huomioida, että luonto ei toimi yksinään venäläismatkailijoita houkuttelevana matkailuvalttina. Luontomahdollisuudet tulee valjastaa käyttöön erilaisen toiminnan avulla, ja tässä kannattaa käyttää apuna venäläisten positiivisia mielikuvia Suomesta. Luontoa pidetään puhtaana ja koskemattomana, ja näitä asioita on hyödynnettävä vielä enemmän erityisesti Kuhmon markkinoinnissa. Luontovaihtoehtojen ohella kannattaa olla tarjolla myös muuta, jolloin esimerkiksi Hotelli Kalevala voi järjestää yöpymisestä irrallaan olevia hemmottelupaketteja erityisesti naisvieraille. Tätä kannattaa hyödyntää kaukaa tulevien lisäksi myös päivämatkailijoihin, jotka eivät välttämättä halua käyttää rahaa majoituspalveluihin.

Luonnon lisäksi venäläisillä on vahva mielikuva suomalaisesta puhtaasta ruoasta. Monet venäläismatkailijat matkustavat Suomeen saadakseen kotimaataan laadukkaampia elintarvikkeita. Haastattelututkimuksessa nousi esille myös venäläismatkailijoiden yleinen arvostus suomalaista ruokaa kohtaan. Matkailualan toisen vastaajan mukaan Joulumaa-toiminta ei tuonut mukanaan ainoastaan yöpyjiä, vaan myös pelkästään lounaalla käyneitä venäläismatkailijoita. Tämä toiminta toi merkittävän osan venäläismatkailusta saaduista tuloista. Ruokamatkailunäkökulman lisäämistä on vakavasti tarkasteltava, jolloin venäläisillä valmiina olevaa myönteistä käsitystä suomalaisesta ruoasta voi käyttää kilpailutekijänä.

Venäläismatkailijoille tarjottavaan ruokamatkailuun yhdistyy luontevasti Kuhmon matkailulle ominainen kalevalainen kansanperinne. Esimerkiksi erilaiset Kalevalan ympärille

suunnitellut teemaillat voivat kiinnostaa venäläisiä, jotka usein ovat luonteeltaan taikauskaisia ja pitävät mystisyydestä. Monipuolisen venäjänkielisen ohjelman kuten tarinoiden, ohjelmanumeroiden ja tanssien lisäksi venäläisvieraita ilahduttavat tuoreista paikallisista raaka-aineista valmistetut tarjottavat. Kaiken kruunaavat teemaan soveltuva pukeutuminen sekä pienet tuliaisheet kaikille osallistujille. Vain mielikuvitus on rajana erilaisten tapahtumien suunnittelussa, ja esimerkiksi Kelon aktiivisempaa käyttöä tapahtumapaikkana on harkittava.

Toinen matkailualan vastaaja nostaa esille yhteismarkkinointiperiaatteen, jossa venäläismatkailijat käyvät päiväsaikaan toisen kunnan alueella. Tätä mahdollisuutta voi hyödyntää erityisesti Vuokatissa lomaileviin venäläisiin, jolle päivämatka naapurikuntaan voi toimia vielä kaivattuna piristysnä lomaan. Koska joulumatkailijaryhmät ovat haastattelututkimuksen mukaan hävinneet kokonaan kahdesta vastanneesta matkailualan yrityksestä, voi yhteismarkkinoinnilla lähteä tavoittamaan aluksi juuri näitä Sotkamoon majoittuneita venäläismatkailijoita. Tämän jälkeen markkinointia voi lähteä laajentamaan varovaisesti, koska kaiken ei tarvitse tapahtua kerralla. Venäläismatkailijoiden kyyditys Kuhmoon tapahtuisi entiseen tapaan linja-autokuljetuksilla.

Ennen markkinointitoimenpiteiden aloittamista tulee entinen Joulumaa-toiminta ruokailumahdollisuuksineen vakiinnuttaa pysyväksi osaksi Kalevalakylää. Viime vuosien aikana on kuitenkin osoittautunut hankalaksi löytää yksityinen toimija ylläpitämään Joulumaata. Silti kaikki neljä vastaajaa näkevät tämän joulutoiminnan olevan niin keskeisessä roolissa, että ilman sitä paikkakunnalla ei ole kovin suurta mahdollisuutta elvyttää venäläismatkailuaan entiselle tasolle. Tämän takia Kuhmon kaupungin tekemää päätöstä pidättäytyä kaiken toiminnan järjestämisestä Kalevalakylän alueella tulee harkita uudelleen. Asian tärkeys tulee selkeästi esille haastatteluissa. Toinen kaupan alan vastaaja vetoaa suoraan kaupungin hallintoon muun muassa jouluun liittyvän toiminnan saamiseksi takaisin Kalevalakylään.

Joulumatkailulla on ollut kaikkiaan suuri merkitys Kuhmon kannalta, mikä on näkynyt matkailualan lisäksi myös paikallisissa liikkeissä. Moni näistä uuden vuoden seudulla saapuneista venäläismatkailijoista on ollut kotoisin suurkaupungeista, joissa elintaso on pieniä kaupunkeja korkeampi. Paremmen tulotason ansiosta näillä matkailijoilla on ollut keskimäärin enemmän rahaa käytettävissään ostoksiin ja palveluihin. Tämän ottaa esille toinen kaupan alan vastaaja, jolla juuri isoista kaupungeista kotoisin olleiden ostokset kasvoivat aiemmin hyvin suuriksi. Jotkut perheet eivät lähteneet liikkeestä alle tuhannen euron ostosten kanssa. Nyt näitä kauempaa tulevia ei enää saavu Kuhmoon, koska he eivät tiedä kaupungista mitään.

Haastattelututkimuksessa yksi vastaaja esitti, että Kalevalakylä on talvikauden lisäksi saatava myös kesällä suosituksi vierailukohteeksi. Tätä näkemystä tukee kesäleiritoiminnan järjestäminen venäläislapsille. Vastaaja kertoo ”joka toisen vanhemman” olevan valmis kustantamaan lapsensa leirin, jos se pidetään nimenomaan Kuhmossa. Tällaisen leiritoiminnan järjestäminen ei jää kiinni ainakaan kaupungin olosuhteista, mitä myös vastaaja korostaa. Kuhmo on ekologisesti puhdas ja saatavilla on ammattilaisia ohjaajiksi. Kostamuksen kaupungin läheisyys luo leirien järjestämiselle hienon mahdollisuuden, koska monelle vanhemmalle lähellä sijaitseva paikkakunta tuntuu kaukana sijaitsevia turvallisemmalta. Samalla heillä itsellään on mahdollisuus tehdä ostoksia tai pysähtyä uimaan esimerkiksi Hotelli Kalevalaan. Koska leiritoiminta kohdistuu erityisesti kostamulaisiin lapsiin, voi tämä tukea myös monien päätöstä hakea Kuhmoon myöhemmin opiskelemaan. Kuhmon yhteislukio on kuuluisa hyvästä yhteishengestä, ja tätä asiaa pitäisi tuoda vielä enemmän esille. Lisäksi myös muiden opiskeluvaihtoehtojen kuten esimerkiksi kielikurssien järjestämistä on harkittava kaupungissa.

Venäläismatkailijoita palveltaessa nousee erityiseen rooliin heidän äidinkieltensä hallinta, ja kaiken venäläisille tarjottavan toiminnan tulee olla venäjäksi. Venäjän kielen tärkeyttä osana asiakaspalvelutilannetta todistaa myös haastattelututkimus. Kolme neljästä vastanneesta kertoi yrityksensä tarjoavan venäjänkielistä palvelua. Tästä palvelusta vastaavat kuitenkin lähes aina yksittäiset kieltä äidinkielenään puhuvat, mikä ei ole kuitenkaan riittävästi. Jos yrityksessä on vain yksi venäjää taitava henkilö, ei hän ehdi yksin palvelemaan useita liikkeeseen kerralla saapuvia seurueita. Siksi venäjän kielen osaamisen tärkeyttä matkailu- ja kaupan alalla ei voi korostaa tarpeeksi.

Usein suomalaiset kuitenkin kyseenalaistavat venäjän merkityksen ja vetoavat siihen, että kaikkien tulee osata englantia. Tällaiset ajatukset tulee kuitenkin unohtaa, koska venäläisten vähäiseen kielitaitoon on useita syitä. Maa oli vielä Neuvostoliiton aikana hyvin suljettu, ja esimerkiksi englannin kieli ei ollut erityisessä suosiossa. Liikkuessaan useiden tuhansien kilometrien pituisia matkoja venäläiset oppivat huomaamaan pienestä pitäen, että omalla äidinkielellä pärjää joka paikassa suurta maata. Vieraskielisiä ohjelmia ei tekstitetä, vaan ne on puhuttu maan valtakielellä päälle. Erilaisia kirjoja ja lehtiä on erittäin niukalti saatavissa muina kuin venäjänkielisinä painoksina, mikä korostuu erityisesti Moskovan ja Pietarin ulkopuolella. Kaikki tämä kertoo, että venäläisten tarvitsee olla vain hyvin vähän tekemisissä vieraiden kielten kanssa. Siksi suurin osa Venäjän väestöstä ei osaa oman äidinkieltensä lisäksi mitään muuta kieltä tänä päivänä. Venäjänkielinen asiakaspalvelu tuleekin nähdä huomionosoituksena venäläismatkailijaa kohtaan. Erilaiset ennakkoluulot venäjän kielen suhteen kannattaa jättää pois, koska esimerkiksi vastoin

yleistä käsitystä kyrillisten aakkosten omaksuminen on helppoa. Kielioppivirheet eivät haittaa kommunikaatiota, vaan pääsääntöisesti venäläiset ovat hyvin iloisia jonkun jaksaessa nähdä vaivaa heidän äidinkieltensä eteen. Yleisesti venäläiset ovat hyvin kannustavia niitä ulkomaalaisia kohtaan, jotka yrittävät puhua venäjää. Jo pieni kielitaito kuten elintarvikkeiden, numeroiden, vaatteiden ja värien osaaminen tuo paljon lisäarvoa asiakaspalveluun. Vaikka ketään ei voida pakottaa opiskelemaan venäjää, toivoisi myös Kuhmossa ymmärrettävän paremmin tämän kielen merkitys palvelun laatua lisäävänä tekijänä.

Haastattelututkimuksen perusteella voi tehdä johtopäätöksen, että talouskriisi ei ole ainoa syy venäläismatkailun vähenemisen taustalla Kuhmossa. Vaikutusta on ollut myös palvelutarjonnan heikentymisellä. Joulukuun liittynyt matkailutoiminta on loppunut, jonka lisäksi kaupungista on hävinnyt useita liikkeitä viime vuosien aikana. Lopulta on kuitenkin mahdollon tietää, paljonko matkailu on vähentynyt mistäkin syystä. Olennaisempaa venäläismatkailua tarkasteltaessa on kokonaisuus. Matkailukenttä ei pääse hyödyntämään kaikkea potentiaaliaan, vaikka ulkoiset olosuhteet kuten ruplan kurssi palaisivat ennen talouskriisiä olleelle tasolle. Syynä on tämänhetkinen palvelutarjonta, joka ei vastaa esimerkiksi joulukysyntään. Tähän tarvittavat toiminnot puuttuvat, minkä takia kaupungin päättäjien on otettava vakavasti hiipunut venäläismatkailun tilanne ja harkittava toimenpiteet asian korjaamiseksi.

Eräs vastaaja tiivistä hyvin Kuhmon matkailutilanteen nauhurin sammuttamisen jälkeen. Kaupungissa pitäisi tehdä jotain, mutta kukaan ei oikein tiedä mitä. Matkailun kehittämiseen ei ole olemassa helppoja ratkaisuja, mutta yksi asia on varma. Venäjä tulee aina olemaan Suomen vieressä halusimme sitä tai emme. Suuren matkailumarkkinan hyödyntämisen esteenä eivät saa olla ennakkoluulot. Venäläismatkailulle on loputtomat mahdollisuudet muiden kaupunkien tavoin myös pienessä Kuhmossa. Tätä todistaa esimerkiksi Visit Finlandin tekemä tutkimus, jonka mukaan Suomea suosittelisivat kaikkein todennäköisimmin lähimpänä rajaa sijaitsevan Karjalan tasavallan asukkaat.

Tätä opinnäytetyötä varten toteutettu haastattelututkimus todistaa kokonaisuudessaan, että vähentyneellä venäläismatkailulla on ollut merkittäviä taloudellisia vaikutuksia Kuhmon yritystoimintaan. Haastattelututkimuksen vastaajien mukaan tilanne on huolestuttava, koska vaarana on venäläismatkailun hiipuminen vielä entisestään. Kuhmossa on viimeistään nyt ryhdyttävä toimenpiteisiin matkailun kehittämiseksi, ja ensimmäisenä kaupunkiin on saatava takaisin Joulumaa. Kalevalakylässä sijainneella Joulumaalla on ollut Kuhmon lisäksi merkitystä myös koko Kainuun matkailun kannalta, minkä takia siihen on erityisen tärkeää panostaa. Kaikkiaan tämä opinnäytetyö on tärkeä, koska sen tehtävänä

on ollut tuoda esille venäläismatkailun liiketoiminnallinen merkitys sekä kehittäminen Kuhmossa. Nämä aiheet nousevat harvoin esille tässä laajuudessa, ja siksi haastattelututkimuksen avulla on saatu tärkeää tietoa paikallisessa liike-elämässä toimivilta vastaajilta. Puoleksi venäjän kielellä toteutettu haastattelututkimus on mahdollistanut kaikkein aidoimman saatavissa olevan tiedon keräämisen.

Opinnäytetyön tutkimustulokset ovat vapaasti hyödynnettävissä liiketoiminnan ja matkailun kehittämiseen Kuhmossa. Yritysten mahdollisuus käyttää tutkimuksessa esiin nousseita tuloksia on yksi opinnäytetyön onnistumisen arviointikriteeri. Lisäksi haastattelutiedon hyödynnettävyys Kuhmon matkailun kehittämiseksi kertoo opinnäytetyön onnistumisen tasosta. Näiden asioiden selvittäminen vaatii tulevaisuudessa jatkotutkimuksen toteuttamista.

Lähteet

- Boxberg, K. 2013. Suomessa lähes kaikki on muuta euroaluetta kalliimpaa. Helsingin Sanomat 23.3.2013. Viitattu 5.4.2016. <https://www.hs.fi/talous/art-2000002622319.html>
- ECB euro reference exchange rate: Russian rouble (RUB). European Central Bank. Viitattu 1.9.2017. http://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/euro_reference_exchange_rates/html/eurofxref-graph-rub.en.html
- Eksport-import važnejših tovarov za janvar-dekabr 2015 goda. 2016. Federalnaja тамоžennaja služba (Federal Customs Service of Russia) 5.2.2016. Viitattu 12.9.2017. http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=22570:-----2015-&catid=53:2011-01-24-16-29-43
- Emmerson, C. & Lahn, G. 2012. Arctic Opening: Opportunity and Risk in the High North. The Royal Institute of International Affairs (Chatham House). Viitattu 25.8.2017. <https://www.chathamhouse.org/sites/files/chathamhouse/public/Research/Energy,%20Environment%20and%20Development/0412arctic.pdf>
- Eskola, J. & Vastamäki, J. 2001. Teemahaastattelu: opit ja opetukset. Teoksessa: Aaltola, J. & Valli, R. 2007. Ikkunoita tutkimusmetodeihin. 1, Metodien valinta ja aineistonkeruu: virikkeitä aloittelevalle tutkijalle. Juva: Bookwell.
- EU:n rajoittavat toimenpiteet Ukrainan kriisin johdosta. Eurooppa-neuvosto. Viitattu 15.9.2017. <http://www.consilium.europa.eu/fi/policies/sanctions/ukraine-crisis/>
- Giles, C. 2014. Winners and losers of oil price plunge. The Financial Times 15.12.2014. Viitattu 26.10.2017. <https://www.ft.com/content/3f5e4914-8490-11e4-ba4f-00144feabdc0>
- Granholm, L. 2015. Venäjän taloudella ja Suomella on pitkä yhteinen historia. Venäjän Aika 4/2015.
- Granholm, L. 2015. Venäjän talouden alamäki on hidastunut. Venäjän Aika 4/2015.
- Haasteiden Venäjä. 2008. Puolustusministeriö. Helsinki: Edita Prima.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 1982. Teemahaastattelu. Helsinki: Gaudeamus.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2000. Tutkimushaastattelu: teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.

Kainuu–ohjelman seuranta- ja ennakointiraportti 2016. 2017. Kainuun liitto. Viitattu 5.2.2017. http://kuiskintaa.fi/wp-content/uploads/2017/01/KainuuOhjelma-Seurantara-portti_2016_Valmis_18-1-2017.pdf

Kainuun matkailustrategia 2011 – 2020. 2011. Kainuun Etu. Viitattu 21.1.2017. http://kainuunetu.fi/cms/kainuunetu/377/kainuun_matkailustrategia_2010-2020.pdf

Kainuun rajavartioston vuosi 2015–joulukuussa rajanylitysmäärät lievässä kasvussa. Rajavartiolaitos 5.1.2016. Viitattu 18.7.2017. http://www.raja.fi/kr/tiedotteet/1/0/kainuun_rajavartioston_vuosi_2015_-_jouluksussa_rajanylitysmaat_lievassa_kavussa_64686

Kainuun Venäjä–strategia 2020. 2014. Kainuun liitto. Viitattu 27.1.2017. https://www.kainuunliitto.fi/sites/default/files/kainuun_venaja_strategia_13082014.pdf

Kainuussa ja Koillismaalla vakaa rajaturvallisuustilanne. Rajavartiolaitos 4.1.2017. Viitattu 18.7.2017. http://www.raja.fi/kr/tiedotteet/1/0/kainuussa_ja_koillismaalla_vakaa_rajaturvallisuustilanne_71607?347_year=2014

Kalevalakylä takaisin Kuhmon kaupungille. Kainuun Sanomat 30.7.2014. Viitattu 9.1.2017. <http://www.kainuunsanomat.fi/kainuun-sanomat/kainuu/kalevalakyla-takaisin-kuhmon-kaupungille/>

Kansainväliset pakotteet. Ulkoasiainministeriö. Viitattu 7.4.2016. <http://formin.finland.fi/Public/default.aspx?nodeid=49565&contentlan=1&culture=fi-FI>

Keränen, P. 2015. Näkökulma: Kainuu tippunut hänille venäläisten matkailussa. Kainuun Sanomat 28.12.2015. Viitattu 4.2.2017. <http://www.kainuunsanomat.fi/kainuun-sanomat/kolumnit/nakokulma-kainuu-tippunut-hannille-venalaisten-matkailussa/>

Kuisma, M. 2015. Venäjä ja Suomen talous: 1700-2015. Helsinki: Siltala.

Kähkönen, S. 2014. Kuhmossa uudistetaan Kalevalakylän joulukierros–venäläisten matkailijoiden vähyys huolestuttaa. Yle 17.11.2014. Viitattu 28.6.2016. <https://yle.fi/uutiset/3-7621627>

Luukkanen, A. 2015. Ukraina kriisissä. Helsinki: Auditorium.

Luukkanen, A. & Grönroos, S. 2014. Venäjä: uhka vai mahdollisuus?: avointa keskustelua Suomen Venäjä–suhteesta. Helsinki: Suomen Perusta.

Manninen, M. 2015. Venäläinen köyhtyy eikä usko tulevaan. Yle 7.8.2015. Viitattu 15.4.2016. <https://yle.fi/uutiset/3-8210494>

Market Review 2015 Russia, Russian Visitors in Finland–Statistical Trends and Profile. 2016. Visit Finland. Viitattu 1.9.2017. <http://www.visitfinland.fi/wp-content/uploads/2016/10/Market-Review-2015-Russia.pdf?dl>

Martikainen, T., Pynnöniemi, K., Saari, S. & Ulkopoliittisen instituutin työryhmä. 2016. Venäjän muuttuva rooli Suomen lähialueilla. Valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminnan julkaisusarja 34/2016. Viitattu 29.11.2016. http://www.fii.fi/fi/publication/607/venajan_muuttuva_rooli_suomen_lahialueilla/

Millions more Russians living in poverty as economic crisis bites. The Guardian 22.3.2016. Viitattu 27.4.2016. <https://www.theguardian.com/world/2016/mar/22/millions-more-russians-living-in-poverty-as-economic-crisis-bites>

Mitenjov, V. 2015. Sormenjäljet syövät turismia. Venäjän Aika 4/2015.

Nieminen, J. 2015. Alueelliset kehitysnäkymät 1/2015. Työ- ja elinkeinoministeriö 12.3.2015. Viitattu 4.12.2016. <https://www.ely-keskus.fi/documents/10191/58313/Alueelliset+kehitysn%C3%A4kym%C3%A4t+1+2015+-+katsaus+pdf/e86b6554-c737-40e6-8d27-aa42e3727e99>

Nuotio, J. 2013. Ruokakesko haluaa ison ruokakaupan Kuhmoon. Yle 21.8.2013. Viitattu 4.9.2017. <https://yle.fi/uutiset/3-6787685>

Nuotio, T. 2015. Venäläisten ostovoima tippui Kajaanissa 74 prosenttia. Kainuun Sanomat 1.2.2015. Viitattu 20.9.2017. <http://www.kainuunsanomat.fi/kainuun-sanomat/kainuu/venalaisten-ostovoima-tippui-kajaanissa-74-prosenttia/>

Ostovoimapariteetti. Tilastokeskus. Viitattu 20.4.2016. <http://www.stat.fi/meta/kas/ostovoimaparite.html>

Pertseva, E. 2016. Turisty poljubili Rossiju. Izvestija 31.3.2016. Viitattu 4.5.2017. <https://iz.ru/news/608131>

Pervilä, M. 2015. St1:n hallituksen puheenjohtaja Mika Anttonen: Energia-ala on tienhaarassa—mutta niin on ihmiskuntakin. Venäjän Aika 4/2015.

Prokopenko, A. 2016. Minfin hotšet sokratit transferty regionam na 15,5 %. Vedomosti 25.7.2016. Viitattu 15.3.2017. <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/07/25/650395-transferti-regionam>

Russia suspended from G8 over annexation of Crimea, Group of Seven nations says. The National Post 24.3.2014. Viitattu 17.9.2017. <http://nationalpost.com/news/politics/there-is-no-g8-russia-suspended-from-exclusive-club-until-it-changes-course-group-of-seven-nations-says>

Šarkov, D. 2015. Russian sanctions to 'cost Europe €100bn'. Newsweek 19.6.2015. Viitattu 19.9.2017. <http://www.newsweek.com/russiarussian-sanctionseueuropean-union-european-economies-sanctionseu-sanctions-603431>

Solanko, L. 2014. Miksi rupla heikkenee? Suomen pankki BOFIT-blogi 18.12.2014. Viitattu 15.4.2016. <https://helda.helsinki.fi/bof/bitstream/handle/123456789/13880/18122014Solanko.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Sutela, P. 2012. Ruplan maa: kuinka Venäjältä tuli normaali talous. Helsinki: Siltala.

Talvitie, H. 2014. Venäjä, Venäjä, Venäjä! Juva: Bookwell.

Tietoa Kuhmosta. Kuhmo. Viitattu 2.9.2017. <https://www.kuhmo.fi/kaupunki-ja-paatoksenteko/tietoa-kuhmosta/>

Tietoa valuuttatermiinisopimuksista. Danske Bank. Viitattu 24.10.2017. https://www.danskebank.fi/PDF/MiFid/01tietoa_valuuttatermiinisopimuksista.pdf

Tšakarov, I. 2015. Pritšinoj sokraštšeniya VVP Rossii stala neft, a ne sanktsii. Vedomosti 26.10.2015. Viitattu 15.6.2017. <https://www.vedomosti.ru/economics/blogs/2015/10/26/614322-prichinoi-sokrascheniya-vvp-ne-sanktsii>

Vientivalvonta. Ulkoasiainministeriö. Viitattu 18.9.2017. <http://formin.finland.fi/Public/default.aspx?nodeid=49174&contentlan=1&culture=fi-FI>

Viisuminhakijan sormenjäljet otetaan jatkossa myös Ukrainassa ja Venäjällä. Ulkoasiainministeriö 18.5.2015. Viitattu 21.1.2017. <http://www.ulkoministerio.fi/public/default.aspx?contentid=327019&contentlan=1&culture=en-US>

Visit Finland matkailijatutkimus 2015–Venäjä. 2016. Visit Finland. Viitattu 27.2.2017. http://www.visitfinland.fi/wp-content/uploads/2016/11/Visit-Finland-matkailijatutkimus_2015-Ven%C3%A4j%C3%A4.pdf?dl

What is important for a Russian tourist. Visit Finland 31.3.2016. Viitattu 10.1.2017. <http://www.visitfinland.fi/news/what-is-important-for-a-russian-tourist/>

Wiberg, M. 2014. Talouspakotteet ovat poliittista teatteria. Verkko uutiset 29.3.2014. Viitattu 2.4.2016. https://www.utu.fi/fi/yksikot/soc/yksikot/valtio-oppi/oppiaine/henkilo-kunta/wiberg/julkaisut/Documents/Verkkouutiset_290314.pdf

Ämmälä, A. 2016. Öljyn hinnanlasku iskee Venäjälle: ”Suomen talous ei elvy”. Taloussanomien 19.1.2016. Viitattu 8.4.2016. <http://www.is.fi/taloussanomien/porssi uutiset/art-2000001901464.html?pos=rap-3-2>

Liitteet

Suomenkieliset kysymykset

Millainen historia yrityksellä on?

Mitä tavaroita ja palveluita tarjoatte asiakkaille?

Voidaanko venäläiset jakaa ostoskäyttäytymisensä perusteella ryhmiin? Millaisia tyypillisiä tapoja heillä on koskien tavaroiden ja palveluiden käyttöä?

Kokeeko yritys venäläiset tärkeäksi liiketoiminnan kannalta? Miksi? Miksi ei?

Onko venäläisten palvelutarpeet huomioitu ja tiedostettu yrityksessänne? (esimerkiksi venäjänkielinen henkilökunta, esitteet, sivut jne.)

Mitä venäläiset arvostavat mielestänne eniten palveluissanne?

Ovatko pakotteet ja ruplan kurssin lasku vaikuttaneet venäläisten asiakkaiden tavaroiden ja palveluiden käyttöön yrityksessänne? Jos ovat, niin millä tavalla?

Mitkä tuotteet ovat suosituimpia venäläisten keskuudessa?

Onko venäläisten asiakkaiden kulutustottumuksissa havaittu muutoksia tuoteryhmätasolla? Jos on, niin millaisia ja onko tämä huomioitu toimissanne?

Onko taluskriisin seurauksena otettu käyttöön mitään toimenpiteitä asiakkaiden mielenkiinnon ja myynnin ylläpitämiseksi? (ylimääräisiä alennusmyyntejä, uusia tuoteryhmiä tai palvelukokonaisuuksia yms.)

Minkälaisia vahvuuksia Kuhmolla on venäläismatkailun näkökulmasta? Entä heikkouksia?

Minkälaisia mahdollisuuksia Kuhmolla on venäläismatkailun näkökulmasta? Entä uhkia?

Tekevätkö matkailu- ja kaupanalan toimijat Kuhmossa yhteistyötä koskien venäläismatkailua?

Millaisia toimenpiteitä Kuhmossa voitaisiin tehdä venäläisten matkailun edistämiseksi?

Millaisena näette tulevaisuuden omassa yrityksessänne venäläisten matkailijoiden osalta? Entä Kuhmossa?

Onko yrityksellä erityisiä suunnitelmia, joilla on mahdollista saada venäläisiä asiakkaita?
Onko heidät huomioitu esimerkiksi liiketoimintastrategiassa erillisenä asiakasryhmänä?

Venäjänkieliset kysymykset

Какая история у предприятия?

Какие товары и услуги Вы предлагаете клиентам?

Можно ли делить россиян на какие-нибудь группы, касающиеся поведения делать покупки? Какие у них есть типичные привычки, касающиеся пользования товаров и услуг?

Испытывает ли предприятие россиян важными для бизнеса? Почему? Почему нет?
(Сколько процентов приблизительно из всей продажи составляют покупки, сделанные россиянами?)

Опознавали ли Вы потребности россиян в Вашем предприятии? (например русскоязычный персонал, брошюры, сайт и так далее)

Что россияне больше всего ценят в Ваших услугах?

Влияли ли санкции и снижение курса рубля как-нибудь на пользование товаров и услуг российских клиентов в Вашем предприятии? Если да, то каким образом?

Какие товары самые популярные среди россиян?

Замечаете ли Вы изменения, касающиеся товаров, которые выбирают российские клиенты? Если да, то какие, и приняли ли Вы какие-нибудь меры?

Приняли ли Вы какие-нибудь меры вследствие экономического кризиса, чтобы поддерживать интерес российских клиентов и способствовать продаже?
(внеочередные распродажи, новые товары и обслуживания и так далее)

Какими сильными сторонами обладает Кухмо с точки зрения российского туризма? А какими слабостями?

Какими возможностями обладает Кухмо с точки зрения российского туризма? А угрозами?

Сотрудничают ли туристические и коммерческие предприятия в Кухмо, чтобы поддерживать российский туризм?

Какие меры можно было бы принять в Кухмо, чтобы способствовали российскому туризму?

Каким Вы видите будущее в Вашем предприятии, когда речь идёт о российских туристах? А в Кухмо?

Есть ли у Вашего предприятия особенные планы, которые помогают получить российских клиентов? Обращает ли предприятие внимание на них в своей стратегии?

