

Covid-19-pandemian vaikutukset Suomalais-Venäläisen kauppakamarin jäsenyritysten toimintaan

LAB-ammattikorkeakoulu

Tradenomi (AMK), Liiketalouden koulutus

2021

Julia Pullinen, Svetlana Kudriavtceva, Irina Vyunova

Tiivistelmä

| | | |
|---|--|-------------------------|
| Tekijä(t) Pullinen, Julia Kudriavtceva, Svetlana Vyunova, Irina | Julkaisun laji Opinnäytetyö, AMK Sivumäärä 69 | Valmistumisaika 2021 |
| Työn nimi Covid-19-pandemian vaikutukset Suomalais-Venäläisen kauppakamarin jäsenyritysten toimintaan | | |
| Tutkinto Tradenomi (AMK) | | |
| Toimeksiantajan nimi, titteli ja organisaatio Tarja Teittinen, kehityspäällikkö, Suomalais-Venäläinen kauppakamari | | |
| Tiivistelmä <p>Opinnäytetyössä tutkittiin covid-19-pandemia vaikutusta suomalais-venäläisten yritysten toimintaan. Aihe rajoittuu useiden eri toimialojen yritysten tutkimiseen, jotka ovat Suomalais-Venäläinen kauppakamarin (SVKK:n) jäseniä. Aihe on ajankohtainen, ja mielenkiintoinen, jotta lähdetään tutkimaan ja analysoimaan, miten yritykset selviytyivät covid-19-pandemian aiheuttamista nykyisistä olosuhteista. Tutkimuksen tavoitteena on saada hyvä yleiskäsitys tulevaisuuden taitotarpeista reagoida, optimoida ja minimoida riskit tällaisen kriisin sattuessa.</p> <p>Opinnäytetyö perustuu sen teoreettiseen osaan, jossa selvitettiin, mitä muutoksia ja rajoituksia liiketoiminnassa pandemia on aiheuttanut, mihin toimialoihin pandemian tilanne iski pahemmin. Kattavan empiirisen tutkimuksen suorittamiseksi ja luotettavan tuloksen saamiseksi valittiin sekä kvalitatiivinen että kvantitatiivinen tutkimusmenetelmä. Näiden menetelmien yhdistelmä antaa syvällisen ymmärryksen ja kuvauksen tutkittavasta aiheesta. Tutkimus toteutettiin puolistrukturoituna haastatteluina, anonyymeilla Webropol-kyselyillä sekä osallistumisella erilaisiin online-seminaareihin, joita järjestetään säännöllisesti SVKK:n jäsenille. Materiaalin selkeyden lisäämiseksi työtä tuettiin kuvilla ja kuvioilla sekä tutkimuksessa että teoreettisissa osissa.</p> <p>Tutkimus tehtiin suunnitelman mukaisesti ja opinnäytetyön tavoite saavutettiin. Tutkimuksen mukaan covid-19-pandemia on vaikuttanut eri toimialoihin eri tavoin. Tulokset osoittavat, että rakennus-, kauppa-, rekrytointi- ja teollisuusalan yritykset selvisivät hyvin covid-19-pandemian aikana. Matkailun, lääketieteellisen matkailun ja painotalon alalla toimivissa SVKK:n palveluyrityksissä tilanne on ollut huonompi. Eri toimialojen menestykseen ja epäonnistumiseen löydettiin syyt. Ongelmat ja keinot niiden ratkaisemiseksi saanut selville.</p> | | |
| Asiasanat Covid-19-pandemia, pandemia, SVKK, Suomi, Venäjä | | |

Abstract

| | | |
|--|---|-------------------|
| Author(s) Pullinen, Julia Kudriavtceva, Svetlana Vyunova, Irina | Type of Publication Thesis, UAS Number of Pages 69 | Published 2021 |
| Title of Publication Impact of the Covid-19 pandemic on the activities of member companies of the Finnish-Russian Chamber of Commerce | | |
| Name of Degree Bachelor of Business Administration (UAS) | | |
| Name, title and organization of the client Tarja Teittinen, development manager, Finnish-Russian Chamber of Commerce | | |
| Abstract <p>The thesis examined the impact of the covid-19 virus on the operation of Finnish-Russian companies. The subject of the thesis was limited to the assessment of the FRCC (Finnish-Russian Chamber of Commerce) companies specialized in various fields, for example tourism, legal companies, construction, trade and human resources. This topic has been of high interest in the past year. The aim of this project was to show on the range of covid-19 effects on the various industries. As well of the strategies those industries, implemented to overcome the crisis in order to establish a set of skills required to respond to a similar crisis situation in the future, and to minimize its risks.</p> <p>To conduct a comprehensive empirical study and obtain reliable results, both qualitative and quantitative methods were utilized. The research was conducted in the form of semi-structured interviews, anonymous Webropol surveys, and participation in various online seminars that are regularly organized for FRCC members. Materials and results were illustrated through pictures and diagrams, in both the theoretical, and the research discussion sections to ensure the clarity of the information.</p> <p>The study was conducted in accordance with the original plan, and the goal of the thesis was achieved at the end. The results of the study clearly demonstrated that the Covid-19 virus has affected different industries in different ways. The results of the study show that construction, trade, human resources and industrial companies are successfully manage the hardships and changes caused by the coronavirus. The situation is worse for the FRCC service companies operating in the field of tourism, medical tourism and printing. The reasons for, either the success, or failure of different industries in a similar situation were established. Various difficulties related to the operation in times of the covid-19, and the ways to overcome them are demonstrated.</p> | | |
| Keywords Covid-19, pandemic, FRCC, Finland, Russia | | |

Sisällys

| | | |
|-----|---|----|
| 1 | Johdanto..... | 1 |
| 1.1 | Opinnäytetyön tausta..... | 1 |
| 1.2 | Tavoite, tutkimuskysymykset ja rajaukset..... | 2 |
| 1.3 | Tietoperusta ja tutkimusmenetelmät..... | 3 |
| 1.4 | Opinnäytetyön rakenne..... | 4 |
| 2 | Suomen ja Venäjän välinen kauppa..... | 7 |
| 2.1 | Suomen ja Venäjän kauppasuhteiden kehityksen historia | 7 |
| 2.2 | Suomen ja Venäjän kauppasuhteiden kehitys covid-19-pandemian aikana..... | 7 |
| 2.3 | Tulevaisuuden näkymät Suomen ja Venäjän kauppasuhteiden kehitykselle | 15 |
| 3 | Suomalais-Venäläinen kauppakamari ja strategia | 19 |
| 3.1 | SVKK:n esittely | 19 |
| 3.2 | SVKK:n strategia | 20 |
| 4 | Tutkimus..... | 22 |
| 4.1 | Tutkimuksen toteutus..... | 22 |
| 4.2 | Haastattelututkimukseen osallistuneiden organisaatioiden esittely | 25 |
| 4.3 | Venäjän-kaupan Plan C Online -webinaari SVKK:n jäsenille | 29 |
| 4.4 | Haastattelujen tulokset | 40 |
| 4.5 | Kyselyn tulokset..... | 48 |
| 4.6 | Tutkimuksen ja sen tuloksien luotettavuuden arviointi..... | 64 |
| 5 | Yhteenveto | 67 |
| | Lähteet..... | 70 |

Liitteet

Liite 1. Haastattelun saatekirje

Liite 2. Venäjänkielinen saatekirje

Liite 3. Puolistrukturoitu haastattelulomake

Liite 4. Venäjänkielinen puolistrukturoitu haastattelulomake

Liite 5. Kyselyn saatekirje

Liite 6. Kyselylomake

1 Johdanto

1.1 Opinnäytetyön tausta

Opinnäytetyön aihe on suomalais-venäläisten yritysten yhteistyö ennen covid-19-pandemiaa ja sen aikana. Pandemian alkamisesta on nyt kulunut jo yli vuosi. Viruksen aiheuttamalla pandemialla on ollut suuri vaikutus koko maailmaan ja kaikkiin ihmisen toiminnan aloihin. Opinnäytetyössä tarkastellaan, miten pandemia vaikutti Suomalais-Venäläisen kauppakamarin jäsenyritysten toimintaan. Suomalais-Venäläinen kauppakamari eli SVKK toimii kaikilla toimialoilla ja palvelee eri yrityksiä, ja se on johtava asiantuntijaorganisaatio Suomen ja Venäjän kahdenvälisessä kaupassa (SVKK 2021).

Covid-19-pandemiasta tuli nopeasti yksi Venäjän kaupan suurimmista ongelmista kevään SVKK:n barometrin 2020 mukaan. Barometri on Suomen-Venäjän kauppakamarin tekemä tutkimus. Tutkimus tehdään SKVV:n jäsenten keskuudessa. Venäjän kanssa liiketoimintaa tekevien asiantuntijoiden keskuudessa. Tutkimus, joka selkeyttää suomalaisten yritysten johdon näkemyksiä Venäjän ja Venäjän talouden kehittämisen näkymistä ja haasteista viimeisen ja tulevan puolen vuoden aikana. Tutkimusta tehdään kahdesti vuodessa - keväällä ja syksyllä, keväästä 2002 lähtien. (SVKK:n Barometri 2020.) Koronakriisin ja öljyn hintasodan heikentämä rupla oli keväällä 2020 suomalaisten yritysten suurin ongelma Venäjän viennissä ja liiketoiminnassa.

Tutkimusaiheen merkitys on ilmeinen. Keskustelua kansainvälisen oikeuden, EU:n oikeuden ja kansallisen oikeuden vuorovaikutuksesta käydään tällä hetkellä aktiivisesti sekä ulkomaisessa että kotimaisessa tieteesä. Yhteinen työ Venäjän kanssa on erityisen kiinnostava tutkimushaaste. Venäjällä on yhteinen historia Suomen kanssa, raja, läheiset taloudelliset ja humanitaariset siteet. Suomi on kehittänyt ainutlaatuisen kansainvälisen ja kansallisen oikeuden välisen vuorovaikutuksen mallin ja tasapainoisen kansainvälisen yhteistyömallin sekä Euroopan unionin, että muiden maiden, kuten Venäjän kanssa. (European Commission 2020.)

Venäjän ja Suomen kahdenväliselle yhteistyölle on myös vahva oikeudellinen perusta. Se käsittää tällä hetkellä noin sata valtioidenvälistä ja hallitustenvälistä asiakirjaa, ja se kehittyy edelleen aktiivisesti. Nämä normit vaikuttavat suoraan molempien valtioiden kansallisen lainsäädännön parantamiseen. (Venäjän Federaation suurlähetystö Suomessa 2020.)

Vuoden 2019 tulosten mukaan Suomi oli tuonnissa kolmannella sijalla (11,9 miljardia euroa) ja yhdeksäntenä Venäjältä suuntautuvassa viennissä (3 miljardia euroa) EU:n jäsenvaltioi-

den joukossa EU:n ja Venäjän federaation välisen kauppavaihdon suhteen. Suomeen ker-tyneiden suorien sijoitusten kokonaismäärä Venäjän taloudessa oli 6,4 miljardia euroa; Ve-näjän suorat sijoitukset Suomen talouteen olivat 2,4 miljardia euroa. (Venäjän Federaation kaupallinen edustusto Suomen tasavallassa 2020.)

Suomi on pitkään ollut yksi Venäjän johtavista kaupp- ja talouskumppaneista sekä Pohjois-Euroopassa että Euroopan unionissa. Venäjä puolestaan on yksi Suomen tärkeimmistä kumppaneista, kahdenvälisen kaupan kolmen parhaan maan joukossa. Kahden maan väli-sen hyvän naapuruuden vakaa perusta on säännöllinen vuoropuhelu kaikilla tasoilla valti-onpäämiehistä alueiden, korkeakoulujen ja liike-elämän edustajiin.

Noin 7000 suomalaista yritystä harjoittaa suoraa tai epäsuoraa kauppaa Venäjän kanssa, mukaan lukien noin 900 yritystä toimii Venäjällä (sillä on oma tuotanto, edustusto, sijoittajia ja niin edelleen). Suurin osa suomalaisista suorista sijoituksista keskittyy luoteis- ja keski-alueisiin. (Venäjän Federaation kaupallinen edustusto Suomen tasavallassa 2020.)

Venäläiset yritykset ovat mukana myös suurissa teollisuusprojekteissa Suomessa. Venä-jällä johtavat energia-alan, ei-rautametallurgian ja konepajateollisuuden yritykset harjoitta-vat tuotantoa maassa. (Venäjän Federaation kaupallinen edustusto Suomen tasavallassa 2020.)

1.2 Tavoite, tutkimuskysymykset ja rajaukset

Tutkimusongelman määrittely samoin kuin tutkimuskysymykset ovat erittäin tärkeitä. Tä-män tutkimuksen tavoitteena on saada hyvä yleiskäsitys tulevaisuuden taitotarpeista rea-goida, optimoida ja minimoida riskit tällaisen kriisin sattuessa. Tutkimus rajoittuu useiden eri toimialojen yritysten, jotka ovat SVKK:n jäseniä ja niiden työn analysointiin.

Tutkimusongelma eli päätutkimuskysymys määritellään seuraavasti: miten covid-19-pande-mia on vaikuttanut suomalais-venäläisten yritysten toimintaan? Alatutkimuskysymykset ovat niitä kysymyksiä, joita käytetään vastauksen löytämiseen päätutkimuskysymykseen:

- Minkä tyyppiset yritykset ovat menestyneet pandemian aikana ja minkä takia?
- Mihin yrityksiin covid-19-pandemian tilanne iski pahemmin?
- Mitkä ovat yritysten tulevaisuuden ennusteet?
- Kuinka varautua vastaaviin tilanteisiin tulevaisuudessa?

1.3 Tietoperusta ja tutkimusmenetelmät

Opinnäytetyön päätavoitteena on tehdä tutkimusta ja löytää vastaus päätutkimuskysymykseen siitä, miten covid-19-pandemia vaikutti suomalaisten ja venäläisten yritysten yhteistyöhön vuonna 2020–2021. Tutkimuksessa tutkitaan Suomen ja Venäjän kaupan lähitulevaisuuden kehitysnäkymiä sekä yrityksen johdon näkemyksiä ajankohtaisista ongelmista.

Kattavan empiirisen tutkimuksen suorittamiseksi ja luotettavan tuloksen saamiseksi käytetään sekä kvalitatiivinen että kvantitatiivinen tutkimusmenetelmä. Näiden menetelmien yhdistelmä antaa syvällisen ymmärryksen ja kuvauksen tutkittavasta aiheesta. (Kananen 2008, 25–28.) Tutkimus toteutetaan puolistrukturoituna haastatteluina yrityksen edustajille, anonyymeilla kyselyillä SVKK:n jäsenyrityksille Webropolin kautta sekä osallistumisella erilaisiin online-seminaareihin, joita järjestetään säännöllisesti SVKK:n jäsenille.

Tavoitteena on haastatella noin viisitoista Suomalais-Venäläisen kauppakamarin jäsentä eri toimialoilta. Haastattelut toteutetaan Teamsin kautta tammi- ja helmikuussa 2021. Anonyymien kyselylomakkeen tavoitteena on tavoittaa enemmän vastaajia ja saada tuloksia nopeasti. Webropol-kyselyt toteutetaan helmikuussa 2021.

Taulukossa 1 on esitetty tämän opinnäytetyön tutkimussuunnitelma, jossa voidaan tutustua lyhyesti tutkimusstrategiaan.

| | Kvantitatiivinen tutkimus | Kvalitatiivinen tutkimus |
|--------------------|---|--------------------------|
| Tutkimusongelma | Miten covid-19-pandemia on vaikuttanut Suomalais-Venäläisten yritysten yhteistyöhön vuonna 2020–2021? | |
| Tutkimuskysymykset | <ol style="list-style-type: none"> 1) Minkä tyyppiset yritykset menestyvät pandemian ajasta paremmin ja minkä takia? 2) Mihin yrityksiin pandemian tilanne iski pahemmin? 3) Mitkä ovat yritysten tulevaisuuden ennusteet? 4) Kuinka välttää ja varautua vastaaviin tilanteisiin tulevaisuudessa? | |

Jatkuu sivulla 4

| | | | |
|--|---|-----|--|
| Muuta muuttujat kysymyksiksi. Kysymykset: kyselylomake/ puolistrukturoitu haastattelu Miten kysymys muotoillaan: kysymysteksti, -muoto, vaihtoehdot | Kyselylomakkeen kysymykset (liite 6) | ky- | Puolistrukturoitu haastattelu (liite 3) |
| Kohderyhmä/otos | SVKK:n jäseniä | | |
| Aineistonkeruumenetelmä | Kyselylomake | | Puolistrukturoitu haastattelu Webinaari |
| Analysointimenetelmä | Ristiintaulukointi | | Teemojen analysointi Sisällönanalyysi |
| Luotettavuus | Luotettavuuden varmistaminen | | |
| Tutkimustulokset | Haastattelujen tulokset – sivulla 40 Kyselyn tulokset – sivulla 47 | | |
| Johtopäätökset | Kaikki opinnäytetyön johtopäätökset sivulla 65 | | |

Taulukko 1. Tutkimussuunnitelma (mukailtu Kananen 2015)

1.4 Opinnäytetyön rakenne

Opinnäytetyön rakenne koostuu viidestä pääluvusta. Nämä luvut ovat johdanto, luku historiasta ja teoriasta, yhteistyökumppanin esittely, tutkimus ja yhteenveto.



Kuvio 1. Opinnäytetyön rakenne

Opinnäytetyön ensimmäinen pääluku on johdanto. Johdannossa käsitellään yleisluonteisesti opinnäytetyön tausta, tavoite ja rajaus, sekä tutkimuskysymykset ja -menetelmät. Opinnäytetyön rakenne on havainnollistettu kuviossa 1.

Toinen pääluku paneutuu Suomen ja Venäjän väliseen kauppaan. Siinä käsitellään Suomen ja Venäjän kauppasuhteiden kehityksen historiaa, tämänhetkistä tilannetta ja tulevaisuuden näkymiä Suomen ja Venäjän kauppasuhteiden kehitykselle. Kerrotaan Venäjän ja Suomen välisestä aktiivisesta kulttuuri- ja humanitaarisesta yhteistyöstä, Euroliiton vaikutuksesta, pandemian vastustamisesta. Käsitellään myös ylimääräisiä vaikeuksia, yhteistyön kehittämiseen kohdistuvia uhkia ja Suomen ja Venäjän välisten kauppasuhteiden jatkokehitysmahdollisuuksia.

Kolmas pääluku käsittelee Suomalais-Venäläistä kauppakamaria. Kerrotaan SVKK:n loomishistoriasta ja sen jäsenten lukumäärästä. Käsitellään Suomalais-Venäläisen kauppakamarin tavoitteita ja tehtäviä. Kerrotaan, miten SVKK:n hallitus ja toimiva johto pyrkivät eri työryhmien ja hankkeiden kautta vaikuttamaan ongelmiin, jotka haittaavat maiden välisen kaupan kehitystä. Lisäksi kerrotaan miten SVKK auttaa suomalaisia yrityksiä kehittämään kansainvälistä liiketoimintaa Venäjän kanssa ja kuinka SVKK onnistuu säilyttämään asemansa johtavana Venäjän-kaupan asiantuntijaorganisaationa, joka yhdistää suomalaisen osaamisen Venäjän markkinoiden mahdollisuuksiin.

Neljäs pääluku on opinnäytetyön tutkimusosa, jossa kuvataan käytetyt tutkimusmenetelmät sekä tutkimuksen toteutus. Tässä luvussa esitellään myös tutkimustuloksia, niistä tehtyjä johtopäätöksiä ja kehitysehdotuksia sekä arvioidaan tutkimuksen ja tulosten luotettavuutta.

Viides pääluku on yhteenveto. Siinä esitellään tiivistetysti opinnäytetyön tarkoitus, keskeinen sisältö, tärkeimmät tulokset ja pohditaan jatkotutkimusideoita.

2 Suomen ja Venäjän välinen kauppa

2.1 Suomen ja Venäjän kauppasuhteiden kehityksen historia

Suomen ja Venäjän kauppasuhteet ulottuvat pitkälle menneisyyteen. Näitä kahta valtiota yhdistää yhteinen historiallinen ja etninen menneisyys. Suomen ja Venäjän väliset kaupalliset ja taloudelliset suhteet kehittyvät edelleen. Jos kuitenkin tarkastellaan tilannetta historiallisessa yhteydessä, nähdään, että Suomen ja Venäjän väliset kauppasuhteet 1900-luvulla olivat paljon vilkkaampia ja tuottoisampia kuin päinvastoin. Poikkeus tästä oli tietysti talvisodan ja toisen maailmansodan aika, samoin kuin viiden vuoden ajanjakso, joka seurasi välittömästi Neuvostoliiton romahtamisen jälkeen eli 1990-luvun alussa. (Puumalainen 2005.)

Vuonna 1946 perustettiin Suomen ja Venäjän välinen kauppakamari kehittämään Neuvostoliiton ja Suomen välisiä kauppasuhteita. Nykyisin Suomalais-Venäläinen kauppakamari (SVKK) auttaa suomalaisia yrityksiä pääsemään Venäjän markkinoille ja venäläisiä yrityksiä löytämään kumppaneita Suomeen. (Liukko 2015.)

70—80-luvuilla Neuvostoliitto oli Suomen suurin kauppakumppani, joka oli lisäksi ainoa läntinen maa, joka oli yhteydessä Neuvostoliittoon vuoden 1948 sopimuksella ystävydestä, yhteistyöstä ja keskinäisestä avunannosta. Suomessa oli itse asiassa etuoikeutettu asema kaikessa, joka liittyy Neuvostoliiton kanssa käytävään kauppaan, vastineeksi merkittävistä poliittisista myönnytyksistä Neuvostoliitolle ympäri maailmaa. (Puumalainen 2005.)

Vuonna 1990 Neuvostoliiton ja Suomen välinen kauppa päättyi. 90-luvun alusta lähtien on kuitenkin tullut vaikeita aikoja Suomelle, joka myöhemmin saa taloudellisen laman nimen. Samaan aikaan Venäjän itsenäinen valtio myös oli vaikeita aikoja noina vuosina. (Puumalainen 2005.)

Suomi liittyi EU:hun vuonna 1995, Venäjän ja Suomen kauppasuhteiden tilanne alkoi jälleen muuttua. Suomen liittyminen EU:hun ensimmäisessä vaiheessa ei tuonut maalle toivottua talouskasvua. Kahden ensimmäisen vuoden oleskelun jälkeen talouskasvu oli vähäistä. Seuraavan kolmen vuoden aikana Suomen talous alkoi kuitenkin kehittyä dynaamisesti. (Drobot & Ilina 2017.)

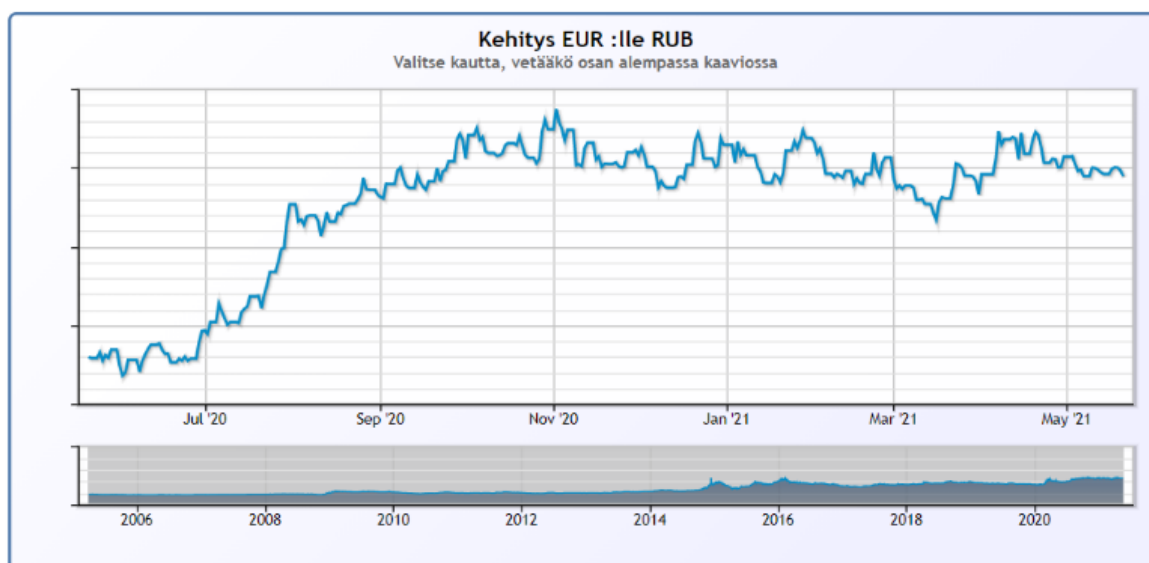
2.2 Suomen ja Venäjän kauppasuhteiden kehitys covid-19-pandemian aikana

Pandemia on vähentänyt Suomen ja Venäjän välistä kauppaa. Vuoden 2020 ensimmäisellä puoliskolla kauppa laski viidenneksen. Tämä on ensimmäinen niin voimakas lasku edellisen

kriisin jälkeen vuosina 2014–2015. Nopean kesän toipumisen jälkeen positiivinen dynamiikka hidastui syksyllä. (Kommersant 2020.)

Suomen tullitilastojen mukaan tavaroiden vienti Suomesta Venäjälle tammi-elokuussa 2020 laski 22,6 % viime vuoden vastaavaan ajanjaksoon verrattuna ja oli 1,9 miljardia euroa. Tavaroiden tuonti Venäjältä Suomeen tammikuun 2020 ja elokuun 2020 välisellä ajalla laski 37,2 % 3,8 miljardiin euroon. Suomen tavaroiden viennin kokonaismäärä kahdeksassa kuukaudessa oli 35,9 miljardia euroa, mikä on 16,4 % vähemmän kuin edellisellä kaudella, ja tuonti - 38,3 miljardia euroa, mikä on 11,7 % vähemmän kuin samat indikaattorit vuotta aiemmin. (Kommersant 2020.)

Covid-19-pandemian lisäksi ruplan heikkeneminen on akuutti ongelma. Kuvassa 1 esitetty kaaviossa ruplan kurssin muutoksen suhteessa euroon ajanjaksolla 2020—2021. Ruplan valuuttakurssi aiheutti suurimmat ongelmat teollisuudelle ja kaupalle, kun taas palvelualaa rasitti eniten talouden epävakaus ja heikko kysyntä, kerrotaan Suomen ja Venäjän kauppakamarin raportissa. (Kommersant 2020.)



Kuva 1. Vaihtokurssin kehityksen kaavio - venäjän rupla. (Venäjän rupla (RUB) - vaihtokurssi rupla | Valuuttakurssit-Euro.fi)

Viimeisen kuuden kuukauden aikana yli 40 % Venäjällä ja venäläisten yritysten kanssa työskentelevistä suomalaisista yrityksistä on vähentänyt liiketoimintaa ja vientiä, yli kolmannes ilmoitti tuonnin vähenemisestä. Venäläiset asiakkaat ovat lykänneet investointeja hei-

kentäen suomalaisen teollisuuden vientinäkymiä. Yleensä joka toinen yritys odottaa Venäjän talouden laskevan. Covid-19-pandemian tilanne vaikeuttaa erityisesti suomalaisten yritysten toimintaa Venäjän markkinoilla, koska raja on suljettu matkustajaliikenteelle. Yritykset ovat joko laskeneet taloudellisia tavoitteitaan tai pidentäneet suunnitelmiensa ajoitusta. (Rekolainen 2020.)

Valtioiden välisten taloudellisten suhteiden laajuus ja tehokkuus vaikuttavat ratkaisevasti niiden välisiin poliittisiin suhteisiin, kulttuuri- ja tieteellisiin liitoihin. Poliittikka on keskittynyt taloustieteen ilmaisu, jonka kanssa voidaan sopia myös tänään. Tästä seuraa taloudellisen diplomatian rooli diplomaattisuhteiden hajautetussa rakenteessa. Valtioiden välisten suhteiden yleinen ilmapiiri riippuu siitä, miten valtioiden johtajat ja talousdiplomaatit pystyvät rakentamaan ulkomaan taloussuhteiden strategian ottaen huomioon kansalliset edut sekä ottaen huomioon kumppanimaan mahdollisen motivaation. (Shlyamin 2021.)

Epäilemättä suuret valtiot ja valtioliitot, jotka puolustavat ja edistävät etujaan globaaleilla markkinoilla, vaikuttavat pieniin valtioihin sekä rajat ylittävien yritysten kautta että välittämättä suoran poliittisen vaikuttamisen menetelmistä. Huolimatta siitä, että viime vuosina kansainvälisen talouselämän keinotekoinen politisointi on saanut liioiteltuja mittasuhteita ja muotoja, varsinkin tunnettujen vuoden 2014 tapahtumien jälkeen. Taloudelliset suhteet muodostavat koko ulkosuhdekokonaisuuden perustan ja kehyksen. (Shlyamin 2021.)

Ruplan arvoon vaikuttavat pakotteet ja sisäiset poliittiset riskit sekä inflaation kiihtyminen. Tilanne voi jatkua vuoden loppuun saakka. Rajojen avaaminen voi tuoda lisäpainetta ruplalle. Samat tekijät, jotka aiheuttivat sen negatiivisen dynamiikan vuoden 2021 ensimmäisellä neljänneksellä, painostavat ruplan kurssia:

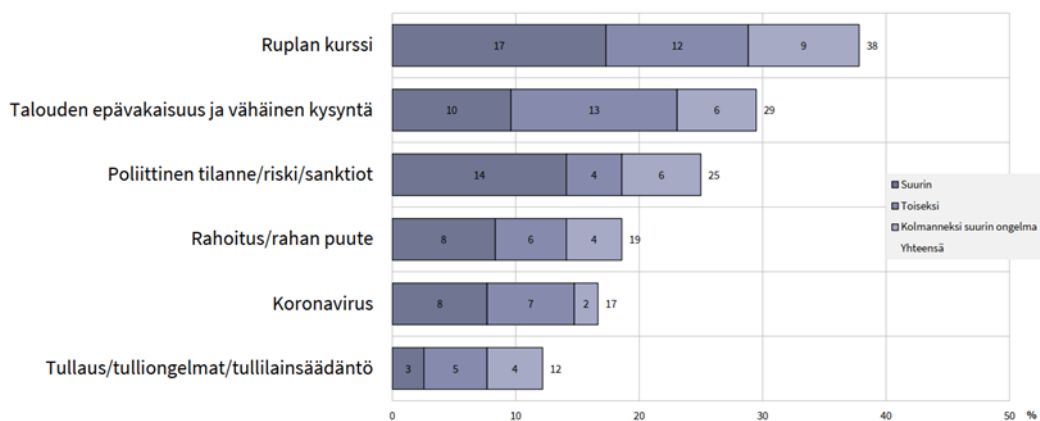
- inflaation nopea kasvu (4 prosentista lokakuussa 5,8 prosenttiin maaliskuussa), jonka vuoksi Venäjän keskuspankki joutui tiukentamaan retoriikkaansa ja aloittamaan korkokannan nostamisen maaliskuusta lähtien;
- palaaminen poliittisten mielenosoitusten asialistalle - markkinat kiinnittävät huomiota sisäisiin poliittisiin riskeihin syyskuussa tulevien duuman vaalien taustalla;
- riskit, että länsimaiset pakotteet eivät rajoitu tieteiden henkilöiden pakotteilla.

Yhdysvallat on ottanut käyttöön uusia pakotteita Venäjää kohtaan sen seurauksena, että Venäjä yrittää puuttua Yhdysvaltojen vuoden 2020 presidentinvaaleihin ja armeijan keskittämiseen Ukrainan rajojen läheisyyteen huhtikuussa 2021. Uudet Yhdysvaltain pakotteet eivät vaikuta suoraan suomalaisten yritysten liiketoimintaan Venäjällä. Ruplan arvon alenemisesta voi kuitenkin aiheutua epäsuoria vaikutuksia etenkin vientiyrityksille. (Rekolainen 2021.)

Jännitys lisää myös ahdistusta. Joka tapauksessa epävarmuus vahingoittaa kauppaa ja yritystoimintaa. Toiveet herätyksestä ovat nyt hämärtyneessä Ukrainan geopoliittisten jännitteiden lisääntyessä. Monet kehittyneemmät työkalut odottavat edelleen vuoroonsa. Tähän mennessä määrättyt pakotteet ovat olleet ankarimpia vuodesta 2018 ja näyttävät olevan erityisen voimakas varoitussignaali. Jäykkäämpiä toimenpiteitä, kuten Venäjän poissulkemista Swift-järjestelmästä, ei kuitenkaan sovellettu. Näyttää siltä, että myös venäläiset oligarkit ja liike-elämän eliitti on suljettu pakotteiden ulkopuolelle. (Saarto 2021.)

Venäjän talousnäkymät ovat parantuneet viime syksystä öljyn hinnan ja hintaodotusten vuoksi. Tapahtumat lisääntyivät ja epidemian vaikutuksia oli odotettua vähemmän. Venäjän BKT:n odotetaan elpymään viime vuoden taantumasta ja kasvavan tänä vuonna. Tulevana vuonna lähes kolme prosenttia vuodessa. Epävarmuustekijöitä on, koska epidemia voi jatkua Venäjällä ja muualla maailmassa, öljymarkkinoiden tilanne on edelleen heikko. Muiden maiden talouksien kannalta tämä on monin tavoin elpymisen käännekohta. Ennustetun hitaan talouskasvun odotetaan vuonna 2022. (Suomen Pankki 2021.)

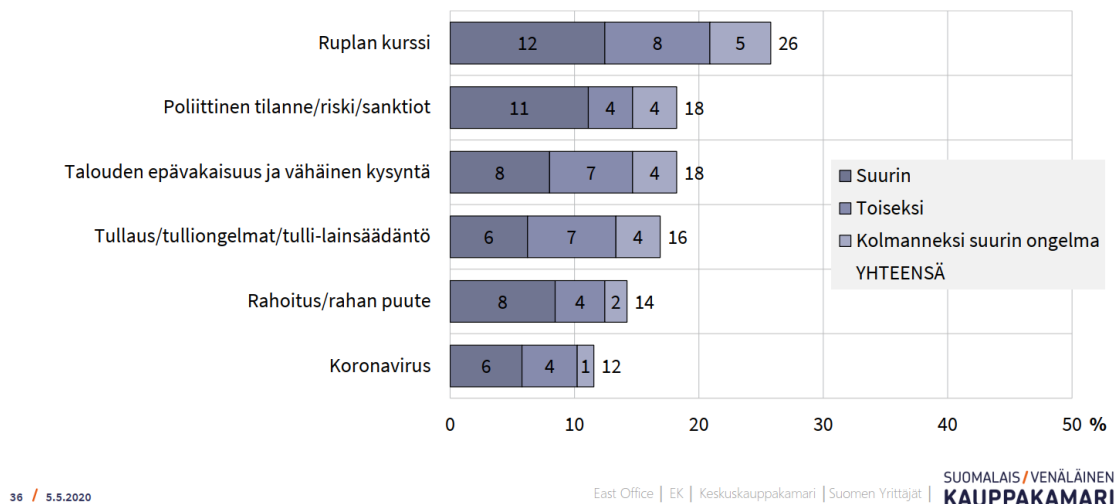
Suurimmat ongelmat liiketoiminnassa Venäjällä



Kuva 2. Barometri kevät 2020 (SVKK 2020)

Kuvasta 2 käy ilmi, että Venäjän liiketoiminnan pääongelma keväällä 2020 on ruplan kurssi, ja covid-19-pandemia on vasta viidenneksi. Ruplan heikkeneminen vaikeutti vientiä Venäjälle, mutta silti maaliskuussa 2020 ongelma ei ollut vuoden 2018 tai 2015–2016 tasolla.

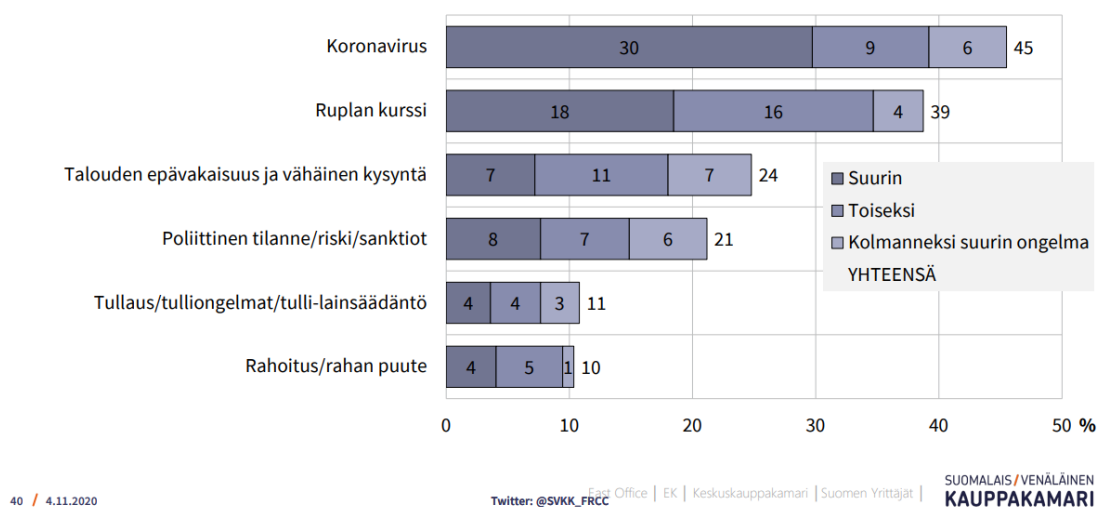
Suurimmat ongelmat viennissä Venäjälle



Kuva 3. Barometri kevät 2020 (SVKK 2020)

Kuvasta 3 näkyy, että keväällä 2020 suurin ongelma on edelleen sama heikko rupla ja covid-19-pandemia on viimeisellä sijalla.

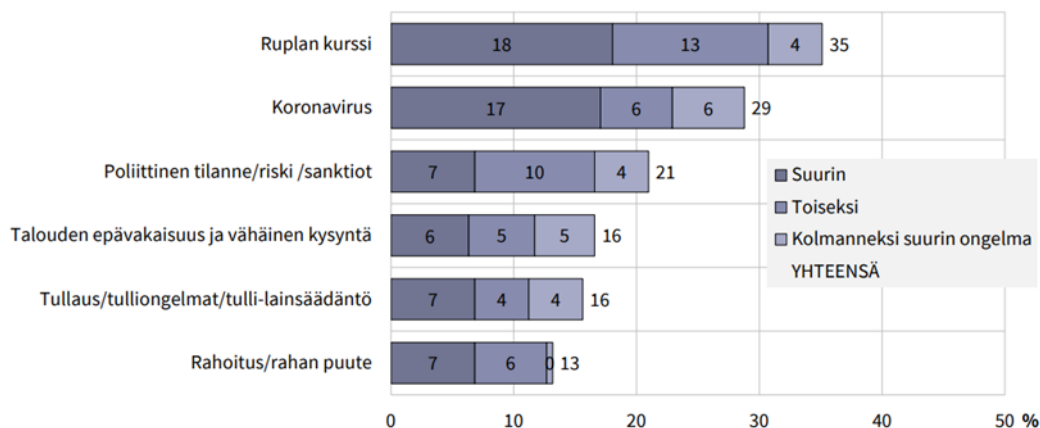
Suurimmat ongelmat viennissä Venäjälle



Kuva 4. Barometri syky 2020 (SVKK 2020)

Syksyllä 2020 Venäjälle suuntautuvan viennin kaksi pääongelmaa ovat covid-19-pandemian ja ruplan vaihtokurssi, kuten voidaan nähdä kuvasta 4.

Suurimmat ongelmat viennissä Venäjälle



40 / 26.4.2021

Twitter: @SVKK_FRCC

Export Office | EK | Keskuskauppakamari | Suomen Yrittäjät

SUOMALAIS/VENÄLÄINEN
KAUPPAKAMARI

Kuva 5. Barometri kevät 2021 (SVKK 2021)

Kuva 5 osoittaa, että heikko rupla on suurin ongelma Venäjälle suuntautuvassa viennissä, ja covid-19-pandemia sijoittuu toiseksi. Tietysti poliittinen kriisi vaikuttaa myös Suomen ja Venäjän taloussuhteisiin.

Korkokriisin ja öljyn hintasodan heikentämästä ruplasta on jälleen tullut Venäjän suurin vienti- ja liikeongelma. Taloudellinen epävakaus ja poliittinen tilanne ovat edelleen ongelman keskiössä. Covid-19-pandemiasta tuli nopeasti yksi Venäjän kaupan suurimmista ongelmista, mutta vain tuonnin alueella se kuuluu kolmen parhaan ongelman joukkoon. (Rekolainen 2021.)

Venäjän kaupan kevään 2021 barometrin mukaan 62 % Venäjän kanssa käyvistä suomalaisyrityksistä uskoo Venäjän markkinoiden muuttuvan korkopandemian seurauksena. Yritysten mukaan etämyynti sekä markkinoinnin ja myynnin voimakas digitalisoituminen pysyvät ennallaan. Heikko rupla, poliittiset riskit ja taloudellinen epävakaus jatkavat pilvitoimintaa. (Rekolainen 2021.)

Viime aikoina teollisuudessa ja kaupanalassa on jo tapahtunut käännekohta parempaan suuntaan, mutta palvelualalla kasvua ei ole vielä tapahtunut. Pienet yritykset saavat vauhtia

paremmin kuin suuret ja keskisuuret yritykset. Koronakriisi on syrjäyttänyt kilpailijat markkinoilta ja vapauttanut heille enemmän mahdollisuuksia. Yritykset ovat myös erittäin huolestuneita poliittisesta tilanteesta, joka voi vaikuttaa yritystoimintaan, esimerkiksi uusien pakotteen tai ruplan kurssivaihteluiden muodossa. (Rekolainen 2021.)

Seuraava tutkimus Venäjän kanssa käytävästä kaupasta tehdään syksyllä. Tämä tutkimus selvittää, kuinka heikko rupla ja korkokriisi vaikuttavat suomalaisten yritysten kauppaan Venäjän kanssa. Matkailuala on selvä uhri tässä tilanteessa. Jos raja pysyy suljettuna pitkään, venäläiset turistit eivät tule ja palaa normaaliksi kestää kauan. Tämä aiheuttaa vaikeuksia Suomen matkailualalle, jossa venäläiset ja kiinalaiset turistit ovat tärkeitä ryhmiä. (Veijalainen 2021.)

Covid-19-pandemian tilanne ja lisäksi öljyn hinnan nousu ovat todella suuria haasteita Venäjälle ja sen taloudelle. Niillä on merkittävä vaikutus maan toimintaympäristöön. Näkyvyys on kuitenkin edelleen melko heikko, joten kokonaisvaikutus ja sen kesto voidaan ennustaa vasta missä vaiheessa. (Veijalainen 2021.)

Venäjä on soveltanut yritystoiminnan tukitoimia lainsäädäntötasolla. Kuten konkurssin keskeyttäminen, myös velkojen konkurssihakemusten käsittely keskeytetään. Tuomioistuimet keskeyttävät myös menettelyt hyväksytyissä tapauksissa, joissa konkurssimenettely ei ole vielä alkanut. Velallinen vapautetaan velvollisuudesta kääntyä tuomioistuimen puoleen, jos on selvää konkurssista, mutta oikeus siihen. Velalliselta ei veloiteta sakkoa tai seuraamuksia myöhästyneistä maksuista, omaisuusvaatimusten täytäntöönpanomenettely keskeytetään. Jos velallinen haki itsenäisesti konkurssia moratorion aikana, sovintoratkaisun tekeminen yksinkertaistuu. (Stopcoronavirus.rf 2020.)

Yritystarkastusten keskeyttäminen on pienten ja keskisuurten yritysten paikalla tehtävien tarkastusten keskeyttäminen. Kaikki lisenssit ja luvat uusitaan automaattisesti kuudeksi kuukaudeksi. Moratorio otettiin käyttöön 31. joulukuuta 2021 saakka. Yritysten luottolomat ovat silloin, kun yrittäjät voivat saada lainan lykkäystä 6 kuukaudeksi, ja heidän odotetaan vähentävän pankkien liittovaltion tuista johtuvaa viivästyneen velan määrää. (Stopcoronavirus.rf 2020.)

Korottomat palkkalainat suurille, keskisuurille ja pienille yrityksille, sekä yksittäisille yrittäjille eniten kärsineiltä toimialoilta voivat ottaa pankilta korottoman lainan kuuden kuukauden ajaksi palkkojen maksamiseksi työntekijöille. Vähennetään organisaatioiden ja yksityisten yrittäjien vakuutusmaksuja. Leasingmaksujen lykkääminen 1.7-1.10.2020. Lykkäysleasingmaksuja sovelletaan valtion, kuntien ja yksityisiin kiinteistöihin (lukuun ottamatta asuinrakennuksia). Vuokralaiset voivat maksaa lykätyn velan vaiheittain 2 vuoden kuluessa. (Stopcoronavirus.rf 2020.)

Eniten kärsineiden alojen pienet ja keskisuuret yritykset voivat saada valtion suoraa rahoitustukea. Yrittäjät voivat saada 12 130 ruplaa (135 euroa) jokaisesta työntekijästä. Lisensoitua toimintaa harjoittaville yrityksille ei tarvinnut uusia toimilupia vuonna 2020 ja monet lisenssit uusittiin automaattisesti yhdeksi vuodeksi. Tuki selkärankayrityksille, joilla on merkittävä vaikutus maan talouden kehitykseen, jotka tarjoavat eniten työpaikkoja omilla toimialoillaan ja ovat suurimpia veronmaksajia. (Stopcoronavirus.rf 2020.) Samalla otettiin käyttöön alennettu asuntolainojen korko 1. marraskuuta 2020 saakka. Kyseinen päätös on tukenut rakennusalaan. (Venäjän hallitus 2020.)

Covid-19-pandemian vuoksi yritykset ovat peruuttaneet työmatkat, mikä vaikeuttaa hallinnollisten kysymysten ratkaisemista ja työ tehdään kotona. Kaikki liiketapaamiset ja kokoukset pidetään ääni- ja videoviestinnän kautta. Puhelinneuvottelut ovat yleistyneet, kansainväliset näyttelyt, konferenssit ja muut tapahtumat on peruttu. Joidenkin asioiden ratkaiseminen on kuitenkin vaikeaa, koska se vaatii henkilökohtaista yhteyttä. Venäjän ja Suomen välinen raja suljettiin 19. maaliskuuta 2020, eikä sitä ole vielä avattu. (Uutiset 2020.)

Suomessa kustannustuki järjestettiin myös yrityksille, joiden liikevaihto laski covid-19-pandemian seurauksena ja joiden palkkoja ja muita kuluja helpotuskaudella (1.11.2020-28.2.2021) on vaikea sopeuttaa (Valtiokonttori 2021).

Taloudellinen tuki auttaa tukemaan vaikeissa tilanteissa olevaa yritystä ja vähentää konkurssiin joutuneiden yritysten määrää. Siten se antaa tauon toiminnan jatkamiselle, mahdollisuuden profiloitua uudelleen, tarkistaa kulut. Tällä hetkellä Suomessa voidaan hakea kolmaskierros kustannus tukea 27. huhtikuuta 2021–23. kesäkuuta 2021. (Valtiokonttori 2021.)

Apu on vähintään 2000 euroa, vaikka määrän lasketaan olevan pienempi kuin tämä summa. Tässä tapauksessa enemmän pienyrityksiä ja yksityisiä yrittäjiä voi saada tukea. Tuki lasketaan yrityksen liikevaihdon ja todellisten kustannusten pienenemisen perusteella. Yrityksen tukikelpoisten kulujen on oltava vähintään 2000 euroa avun aikana ja niin että yrityksen liikevaihto pienenee yli 30 % vertailukauteen verrattuna. Yrityksellä on oltava yritystunnus. (Valtiokonttori 2021.)

Apua voivat saada myös yritykset, jotka toimivat toimialalla, jonka liikevaihto laski vähintään 10 prosenttia avustuskautena aikana (Finlex HE 27/2021). Apua annetaan kaikille yrityksille toiminnan muodosta riippumatta. Säätiöt ja yritysten yhdistykset voivat hakea tukea. Korvaus sulkemiskorvaukselle tarjotaan. (Valtiokonttori 2021.) Konkurssilakiin tehtiin väliaikainen muutos. Muutos tiukensi väliaikaisesti velallisen konkurssin julistamista velkojan pyynnöstä. Tämä muutos on auttanut monia yrityksiä selviytymään covid-19-pandemiasta. Väliaikainen laki on voimassa 30. syyskuuta 2021 saakka. (Finlex HE 27/2021.)

Voidaan myös korvata tarvittavat aikakustannukset esimerkiksi työntekijöille. Nämä ovat liiketoiminnan ylläpitoon tarvittavat kustannukset sekä liiketoiminnan omaisuuden tarvittavan ylläpidon kustannukset. Joustavat korvausvaihtoehdot ovat käytettävissä. (Valtiokonttori 2021.) 3.4.2021 annetun lain HE 27/2021 mukaan maksettavan korvauksen määrä on 2000–1 000 000 euroa (Finlex HE 27/2021). Aiempien hakukierrosten enimmäismäärä oli 500 000 euroa (Valtiokonttori 2021).

Taloudellisen tuen tarjoamiseksi on väliaikainen EU:n tukiohjelma. Yrityksen enimmäismaksu on 1,8 miljoonaa euroa. Kunnilla oli myös mahdollisuus hyödyntää EU:n väliaikaista valtiontukea yritysten tukemiseksi. (Valtiokonttori 2021.)

2.3 Tulevaisuuden näkymät Suomen ja Venäjän kauppasuhteiden kehitykselle

Venäjän ja Suomen suhteilla on melko hyvä kehitysnäkymä, ja siihen on monia edellytyksiä. Suomi on yksi kehittyneiden talouksien Euroopan maista, Euroopan unionin, WTO:n jäsen. Maa on aktiivisesti mukana kansainvälisen kaupan, taloudellisten ja investointisuhteiden kehittämisessä, maailman ja Euroopan luotto- ja rahoituslaitosten toiminnassa. Yhteyksiä Venäjän ja Suomen välillä rakennetaan paitsi taloudelliselta pohjalta, mutta ne kattavat myös laajempia vuorovaikutuskysymyksiä. (Volkov 2016.)

Venäläiset investoinnit Suomeen tarjoavat suhteellisen pienillä investointimäärillä venäläisille yrityksille laajan valikoiman mahdollisuuksia päästä melko kapeille tavara- ja palvelumarkkinoille ulkomailla. Tärkeä suunta on yhteistyö liikenteen, kuljetusinfrastruktuurin ja logistiikan alalla. Mukaan lukien kysymykset suurten nopeuksien rautatieyhteyksistä Pietarin ja Helsingin välillä, merenkulun turvallisuudesta, nykyaikaisten putkikuljetusjärjestelmien rakentamisesta ja kauttakuluttalinfrastruktuurista. (Rikoshinskiy 2011.)

Energiasektorit, vähittäiskauppa, rakennusmateriaalit ja rakennusmateriaalien tuotanto, liikenne ja viestintä sekä ympäristönsuojelu ovat edelleen ensisijaisia alueita suomalaisille investoinneille. On huomattava, että Venäjä ja Suomi ovat luonnollisia kumppaneita sekä alueellisten erityispiirteiden vuoksi, että vakiintuneen yhteistyön seurauksena monilla alueilla, minkä vuoksi näiden kahden maan vuorovaikutusta vähentävillä poliittisilla päätöksillä olla sanktioilla on negatiivinen vaikutus niiden maiden talouksiin. (Drobot & Ilina 2017.)

On erityisen tärkeää, että naapuruus ovat tietty kehityksen voimavara sekä Venäjälle että Suomelle. Globalisaatio ja alueellistaminen ovat lisänneet naapurustotekijän merkitystä, mutta sen käytön tehokkuus riippuu naapurimaiden poliittisista johtajista ja yritysyhteisöistä. Venäjällä ja Suomessa on kertynyt ainutlaatuinen positiivinen kokemus hyvistä naapuruussuhteista, huolimatta eroista talouden mittakaavassa ja rakenteessa, niiden kehityksessä ja molempien valtioiden asukkaissa. Venäjällä ja Suomessa on kaikki edellytykset alueellisten

ja rajaseudullisten taloudellisten siteiden dynaamiselle kehitykselle. Venäjän ja Suomen taloudellisilla suhteilla on hyvät näkymät, koska hyvillä naapureilla ei voi mennä toisin. (Drobot & Ilina 2017.)

Taloudelliset suhteet Suomen ja Venäjän välillä ovat pitkään olleet melko vakaat, yhteistyö kehittyi molempien maiden yritysten toiminnan ansiosta. Venäjän markkinoilla toimii tällä hetkellä noin 900 suomalaista yritystä, jotka ovat suoraan tai välillisesti mukana Venäjän kaupassa. Noin 7 tuhatta yritystä Suomesta toimii eri aloilla sekä teollisuudessa, palvelualalla että kulutustavaramarkkinoilla. Vuonna 2020 kauppojen määrä laski, mutta sitä tapahtui kaikkialla maailmassa. Nykyiselle vuodelle 2021 on edelleen ominaista epävarmuus. Ihmiset ovat oppineet elämään covid-19-pandemian kanssa, ja Suomen ja Venäjän kauppasuhteissa on edelleen potentiaalia. (Grammatšikov 2021.)

Noin 7 tuhatta yritystä Suomesta toimii eri aloilla sekä teollisuudessa ja palvelualalla että kulutustavaramarkkinoilla. Vuonna 2020 kauppa laski, mutta sitä tapahtui kaikkialla maailmassa. Kuluva vuosi 2021 on edelleen ominaista epävarmuus. Ihmiset ovat oppineet elämään covid-19-pandemian kanssa, ja Suomen ja Venäjän kauppasuhteissa on edelleen potentiaalia. (Grammatšikov 2021.)

Vuorovaikutus syntyy siellä, missä kysyntä ja tarjonta kohtaavat, missä tuotteen tai palvelun myyjä löytää asiakkaansa. Esimerkiksi metsäsektorilta löytyy monia kaupallisia ja taloudellisia mahdollisuuksia: Maailman suurimmat metsävarat ovat Venäjällä ja suomalainen metsäosaaminen on maailman paras. Tämän alan suomalaiset ja venäläiset yritykset ovat tehneet yhteistyötä jo pitkään. (Grammatšikov 2021.)

Arktisen alueen ja ympäristöteknologioiden kehittämisessä on mahdollisuuksia: monet Suomessa kehitetyt tekniikat ovat jo käytössä arktisella alueella. Otetaan huomioon jo toteutettuja yhteishankkeita, kuten Allegro-junaa, joka on viettänyt äskettäin kymmenvuotisjuhliansa. Viime vuosina joka kymmenes venäläisten matka oli Suomeen. Epidemiologisen tilanteen paraneminen antaa venäläisille matkailijoille mahdollisuuden lähteä lähitulevaisuudessa lomalle Suomeen. Suomalaiset turistit ovat myös entistä kiinnostuneempia esimerkiksi Pietarin matkoista, joihin tavanomaisissa olosuhteissa pääsee junalla kolmessa ja puolessa tunnissa. Myös uusi Venäjän e-viisumi helpottaa matkustamista ja lisää mielenkiintoa matkustamiseen sen jälkeen, kun covid-19-virustartuntaan liittyvät rajoitukset on poistettu. Kansalaisyhteydet ovat välttämättömiä ja luovat liiketoimintamahdollisuuksia. (Grammatšikov 2021.)

Suomalaiset yritykset voivat tarjota älykkäitä, resursseja säästäviä ratkaisuja jätehuoltoon ja kiertotalouteen, niille on kysyntää Venäjällä. Suomessa alle prosentti yhdyskuntajätteestä päätyy kaatopaikoille. Ollaan toteuttamassa suuria yhteisiä infrastruktuurihankkeita. Tällä

hetkellä suurin yhteishanke on Hanhikivi-1-ydinvoimalan rakentaminen Suomeen valtion atomienergiayhtiö Rosatom konsernin osallistuessa ja hankkeeseen. (Fedorov 2020.)

Hanhikivi 1 -ydinvoimala rakennetaan Pyhäjoelle Hanhikiven niemimaalle. Hanhikivi 1 -hanke on Suomen suurin yksittäinen sijoitus. Valmistuttuaan voimalaitos tuottaa noin kymmenesosan Suomen tarvitsemasta sähköstä. Fennovoima osti Hanhikivi 1 -voimalan täydellisenä toimituksena. Voimalaitoksen toimittaa Rosatom-konsernin RAOS Projectin suomalainen tytäryhtiö. Hanhikivi 1-voimala on noin 6,5–7 miljardin euron investointi, josta kotimaisen investoinnin osuus on noin 2 miljardia euroa. Se on merkittävä sysäys erityisesti Pohjois-Suomen taloudelle. (Fennovoima 2021.)

Suomi haluaa säilyttää kahdenväliset suhteet, myös jännitteisessä tilanteessa maailmassa ja Euroopassa. Suomen ja Venäjän suhteet ovat toimivia ja monipuolisia, ne mahdollistavat suoran vuoropuhelun, vaikka kannat poikkeavatkin toisistaan. Valtionpäämiehet kommunikoivat säännöllisesti keskenään, ja tämä viestintä jatkui myös pandemian aikana. Yksi kontakteista oli ulkoministeri Pekka Haaviston vierailu Venäjälle helmikuussa, jossa hän tapasi kollegansa Sergei Lavrovin. Suomen Venäjällä toimivan suurlähettilään Antti Jussi Helanterän mukaan ministeriöiden ja osastojen tasolla viestintää järjestyy joka päivä. Suomen ja Venäjän kauppaa- ja taloussuhteet ovat monenvälisiä ja molempia osapuolia hyödyttäviä. Suomen ja Venäjän välisellä taloussuhteiden hallituksella on tärkeä rooli taloudellisessa yhteistyössä. Taloudellisen yhteistyön komission ja sen työryhmien työ jatkuu aktiivisesti. (Grammatšikov 2021.)

Viime aikojen pahanenteinen tapahtuminen joukossa on pandemian kielteinen vaikutus kauppaa- ja taloussuhteisiin, jotka kuitenkin osoittavat riittävän vakauden, mutta myös poliittisia tapahtumia. Pekka Haaviston ja Sergei Lavrovin tapaaminen 15. maaliskuuta 2021 ei johtanut sopimukseen, ja ministerien vastaukset osoittivat selvästi venäläisten ja eurooppalaisten näkemysten voimakkaan eron. Euroopan unionin ja Venäjän väliset erimielisyydet ovat niin syviä, että toiveet suhteiden varhaisesta parantumisesta ovat heikkoja. Ja tämä voi tarkoittaa, että Euroopan ja Venäjän välinen raja avataan viimeisenä, vaikka epidemiologinen tilanne normalisoituu. Suomi on edelleen Euroopan unionin jäsen ja EU:n asema on myös Suomen. Ministerien mielipiteet yhtyivät vain yhdestä asiasta: molemmat korostivat taloudellisten suhteiden ylläpitämisen merkitystä. (Yle 2021a.)

Erimielisyydet vaikuttivat myös suomalaisten pankkien toimintaan suhteessa venäläisiin yrityksiin. Venäjällä ovat tyytymättömiä asenteeseen, jota venäläiset yritykset ja yksityishenkilöt kohtaavat suomalaisissa pankeissa. Pankkien ennakkoluulo venäläisiä yrityksiä kohtaan on vahingollista, syrjivää ja heikentää Suomen kykyä houkutella investointeja. (Lassila 2021.)

Suomalaisten pankkien toiminta vahingoitti Suomeen sijoittavia venäläisiä yrityksiä. Lisätään viivästyksiä yhteisprojektien toteuttamisessa, estetään varojen virtausta ja lainojen saamista, mikä heikentää yritysten kilpailukykyä ja tuottavuutta. (Venäjän teollisuuden kauppaministeriö 2021.)

Viimeisimmän tutkimuksen on tehnyt Suomalais-Venäläinen kauppakamari. Noin 60 % Venäjän kanssa liiketoimintaa tekevistä suomalaisista yrityksistä uskoo, että covid-19-pandemia muuttaa Venäjän markkinointia ja jättää pysyvän jäljen Venäjän markkinoille. Yritykset mainitsevat verkkokaupan sekä markkinoinnin ja myynnin voimakkaan digitalisoinnin pysyvinä muutoksina. Tiedot osoittavat, että Venäjän liiketoiminta ja vienti Venäjälle ovat lisääntyneet viimeisten kuuden kuukauden aikana. Liiketoiminnan volyymit nousivat teollisuusalalla ja kaupan alalla, mutta palvelusegmentissä elpyminen ei ole oikeastaan alkanut. (Yle 2021b.)

Yritykset ovat huolissaan ruplan vaihtokurssin kehityksestä, rajasulkujen kestosta ja Venäjältä saatujen tietojen luotettavuudesta. Markkinatilanteen kehitys riippuu suurelta osin siitä, mitä tapahtuu venäläisten yritysten investoinneille ja rahoitukselle sekä venäläisten ostovoimalle. Suomalaisten yritysten mukaan verkkokaupoissa avautuu uusia mahdollisuuksia. (Yle 2021c.) Pienet teollisuuden ja kaupan yritykset ovat optimistisimpia tulevaisuuden suhteen (Yle 2021b).

3 Suomalais-Venäläinen kauppakamari ja strategia

3.1 SVKK:n esittely

Suomalais-Venäläinen kauppakamari perustettiin vuonna 1946 ja se on yleishyödyllinen yhteisö. SVKK:llä on sekä suomalaisia että venäläisiä jäseniä. SVKK yhdistää 662 jäsenyritystä, joista 500 on Suomessa ja 162 Venäjällä rekisteröityjä yrityksiä, mukaan lukien kansainvälisten suomalaisten yritysten ja venäläisten yritysten tytäryhtiöt. (SVKK 2020b.)

SVKK tarjoaa palveluja kaikille oikeushenkilöille. SVKK auttaa suomalaisia yrityksiä kehittämään kansainvälistä liiketoimintaa Venäjän kanssa ja pyrkii myös laajentamaan venäläisten yritysten valmiuksia etsiä suomalaisia kumppaneita ja liiketoimintamahdollisuuksia. SVKK palvelee kaikkia yrityksiä. SVKK auttaa suomalaisia yrityksiä pääsemään kansainvälisille markkinoille Venäjällä ja pyrkii myös edistämään venäläisten yritysten mahdollisuuksia ja halua löytää kumppaneita ja liiketoimintamahdollisuuksia Suomessa. (SVKK 2020b.)

SVKK-palvelut tukevat suomalaisia yrityksiä niiden koko liiketoiminnan kaikissa vaiheissa Venäjän kanssa, markkinointitutkimuksesta ja viennin aloittamisesta Venäjän sivuliikkeiden perustamiseen ja toiminnan kehittämiseen Venäjän markkinoilla. SVKK konsultoi, kouluttaa, auttaa pääsemään Venäjän markkinoille, tutustuttaa yrityksiä uusiin mahdollisuuksiin ja auttaa luomaan kontakteja potentiaalisiin asiakkaisiin tai yhteistyökumppaneihin. (SVKK 2020b.)

SVKK tarjoaa jäsenille alennuksia omista palveluistaan ja tuotteistaan, ajantasaista tietoa liiketoimintaympäristöstä Venäjän markkinoilla sekä erilaisia mahdollisuuksia vaihtaa kokemuksia ja tietoja, luoda yhteistyökumppaniverkostoja ja luoda uusia kontakteja. Suomalais-Venäläinen kauppakamari toimii jäsenten yhteenliittymänä. SVKK:n hallitus ja toimiva johto pyrkivät eri työryhmien ja projektien kautta vaikuttamaan ongelmiin, jotka haittaavat maiden välisen kaupan kehitystä. (SVKK 2020b.)

SVKK:n rahoitus tulee pääasiassa jäsenmaksuista ja maksullisista tarjotuista palveluista. SVKK toimii Suomessa ja Venäjällä. Sen pääkonttori sijaitsee Helsingissä. Lisäksi yhdistyksellä on edustustot Moskovassa, Pietarissa ja Jekaterinburgissa. (SVKK 2020c.)

Suomalais-Venäläisen kauppakamarin missio on edistää yritysten kasvua suomalaisen ja venäläisen kaupan alalla. Suomalais-Venäläisen kauppakamarin tavoitteena on olla johtava Venäjän kaupan asiantuntija ja tehokas verkostoitumisen kiihdytin, jonka palveluja ja jäsenyyttä arvostetaan Suomessa ja Venäjällä. (SVKK 2020c.)

Suomalais-Venäläisen kauppakamarin arvojen mukaan asiakas on aina kauppakamarin työn keskipisteessä. Kauppakamari työskentelee kaikkien kanssa avoimesti ja perustuu keskinäiseen kunnioitukseen. (SVKK 2020c.)

3.2 SVKK:n strategia

Suomalais-Venäläisen kauppakamarin strategia on uusi suunta yhdistää suomalainen osaaminen Suomen ja Venäjän kaupassa venäläisten mahdollisuuksien kanssa. SVKK luo liiketoimintamahdollisuuksia Suomen ja Venäjän välille ja tarjoaa yrityksille parhaan tavan hyödyntää Suomen ja Venäjän välistä kauppaa. SVKK:n tehtävänä on auttaa asiakkaita menestymään. SVKK:n strategia ja toiminta on hyvin kuvattu kuviossa 2. (SVKK 2020c.)



Kuvio 2. Suomalais-Venäläisen kauppakamarin strategia (SVKK 2020c)

Uusi strategia kehitettiin syksyllä 2018. Maineen ja brändin tutkimus toteutettiin kysymällä SVKK:n jäsenyritysten sekä sidosryhmien käsitykset SVKK:n toiminnasta. Tutkimuksen

mukaan SVKK on luotettava, palveleva ja asiantunteva. Yli puolen vastaajista SVKK:n suorituskyky on parantunut kahden edellisen vuoden aikana. Uutta strategiaa kehittäessään kauppakamari luotti tämän tutkimuksen tuloksiin. (SVKK 2020c.)

Suomalais-Venäläinen kauppakamari on johtava Venäjän kanssa käyvän kaupan asiantuntijaorganisaatio, joka yhdistää suomalaisen osaamisen ja Venäjän markkinoiden mahdollisuudet. SVKK:n tiimiin kuuluu yli 20 Venäjän kaupan asiantuntijaa, jotka seuraavat 662 suomalaista ja venäläistä jäsenyritystä ja kaikkia, jotka ovat kiinnostuneita kehittämään liiketoimintaa Venäjän kanssa. (SVKK 2020c.)

SVKK luo liiketoimintamahdollisuuksia Suomen ja Venäjän välille ja tarjoaa yrityksille parhaan tavan hyödyntää Venäjän kaupan potentiaalia. Organisaation tärkein tehtävä on auttaa asiakkaita menestymään. Kauppakamari voi aina tarjota ajantasaista ja luotettavaa tietoa Suomen ja Venäjän kaupasta ja liiketoimintaympäristöstä. (SVKK 2020c.)

4 Tutkimus

4.1 Tutkimuksen toteutus

Tutkimuksessa käytettiin sekä kvalitatiivisia että kvantitatiivisia tutkimusmenetelmiä. Kvantitatiiviset menetelmät ovat paljaita tosiseikkoja numeroita. Kvantitatiiviset menetelmät on jäsennellyt ja käsitelty tilastollisesti. Ne auttavat luomaan tutkimuksesta yleisiä johtopäätöksiä.

Kvalitatiiviset tiedot tarjoavat kuvaavia tietoja eikä mittauksia. Ne voivat olla ihmisten vaikutelmia, mielipiteitä tai näkemyksiä. Kvalitatiivinen tutkimus on vähemmän jäsennellyt - se on tarkoitettu aiheen syvälliseen analysointiin saadakseen tietoa ihmisten motivaatiosta, heidän näkemyksistään ja asenteistaan. Tällainen tutkimus antaa yhtäältä syvällisen ymmärryksen tutkimuskysymyksistä ja toisaalta vaikeuttaa tulosten analysointia. (KvaliMOTV 2021a.)

Nämä kaksi tutkimusmenetelmää eivät ole ristiriidassa keskenään. Itse asiassa ne toimivat paljon paremmin yhdessä. Big Data -maailmassa on paljon tilastotietoja ja lukuja, jotka muodostavat vankan perustan päätöksille. Perustiedot olisivat epätäydellisiä ilman todellisten ihmisten tietoja, jotka tekevät numeroista merkityksellisiä. (Kananen 2015, 324—326.)

Kvantitatiivisen tietojen avulla voidaan nähdä kokonaisuuden. Kvalitatiiviset tiedot tuovat tutkimuksen tuloksiin yksityiskohtia ja inhimillisiä virheitä. (Kananen 2008, 118—120.) Katsotaan, miten näitä menetelmiä voidaan käyttää tutkimushankkeessa.

Yhteisten vastausten löytäminen: Kvantitatiivisessa tutkimuksessa on yleensä enemmän vastaajia kuin kvalitatiivisissa tutkimuksissa, koska monivalintakyselyjä on paljon helpompi suorittaa kuin haastattelujen tai kohderyhmien sarja. (Kananen 2015, 324—326.)

Kvalitatiivisilla tutkimusmenetelmillä pyritään saamaan mahdollisimman kattava ja yksityiskohtainen tieto tutkimuskohteesta. Kvalitatiiviset ja kvantitatiivisten menetelmien ero on siinä, että ne eivät keskity tilastollisiin arviointeihin ja mittauksiin, vaan ne perustuvat empiiristen tietojen ymmärtämiseen ja tulkintaan. (KvantiMOTV 2021a.)

| | Kvalitatiivinen menetelmä | Kvantitatiivinen menetelmä |
|-----------|--|--|
| Tarkoitus | Kuvaus "Tutkintavaihe", teorioiden luominen / parantaminen | Ennustus / selitys, valmiiden teorioiden testaaminen |

Jatkuu sivulla 23

| Tiedot | Tarinoita, tekstejä, kuvauksia | Numerot, arvot, muuttujat |
|-----------|---|--|
| Analyysi | Tärkeiden aiheiden tunnistaminen "Tekstien" induktiivinen analyysi (erityisesti yleisistä, havainnoista teoriaan) | Suuntausten kvantifointi Yksikköjen deduktiivinen analyysi (yleisestä spesifiseen, teoriasta havainnointiin) |
| Vastaajat | Pieni määrä vastaajia. | Monet vastaajat. Edustavuus, vähemmistöjen edustaminen |
| Ihmisarvo | Syvä, runsas kertomus otoksesta | Suuri otos, tilastollinen validiteetti, tutkimusryhmän korkea edustavuus |
| Haitta | Pieni näyte, vaikeuksia ekstrapoloinnissa | Keinotekoinen ymmärrys vastaajien ajatuksista ja tunteista |

Taulukko 2. Kvantitatiivisten ja kvalitatiivisten analyysimenetelmien vertailu (mukailtu Kananen 2015)

Taulukossa 2 mainittu kvalitatiivisen ja kvantitatiivisen menetelmän vertailu. Kvantitatiivinen tutkimus rinnastetaan yleensä erilaisten kyselyjen tekemiseen, jotka perustuvat jäsennellyihin, suljettuihin kyselyihin, joihin suuri osa vastaajista vastaa. Tällaisten tutkimusten ominaispiirteitä ovat: kerättyjen tietojen hyvin määritelty muoto ja niiden vastaanottolähteet. Kerättyjen tietojen käsittely tapahtuu järjestäytyneillä, lähinnä kvantitatiivisilla menettelyillä. Kvantitatiivisen tutkimuksen tarkoituksena on saada selvillä ja analysoida luotettavaa tietoa, joka on kattavan tilastollisen käsittelyn kohteena. Kvantitatiivisen tutkimuksen avulla voit testata kvalitatiivisella tutkimuksella tunnistettujen kuluttajien mielipiteiden oikeellisuuden. (KvantiMOTV 2021b.)

Kyselytyypit ja kyselyn toteutusmuodot voivat vaihdella:

- yhteydenottotavan avulla vastaajan kanssa: henkilökohtaisesti, puhelimitse, postitse (mukaan lukien sähköposti) ja Internetin välityksellä;
- vastaajatyypin mukaan: yksityishenkilöiden kysely, oikeushenkilöiden tutkimus, asiantuntijoiden kysely;

- tutkimuksen paikassa: kotona, toimistossa, myyntipisteissä;
- näytetyypin mukaan: edustavan tai kohdeotoksen tutkimus.

Yleensä kyselyt erotetaan useammin yhteydenottotavasta vastaajan kanssa. Jokaisella kyselytyypillä on omat etunsa ja haittansa. (Kananen 2015, 258—260.)

Määrällinen tutkimus toteutettiin Webropol-kyselyn avulla. Webropol-kyselyt valittiin sopivimmaksi aineistonkeruumenetelmäksi määrällisen tutkimuksen suorittamiseksi. Kyselytutkimus on anonyyminen, se antaa vastaajalle avoimuuden ja vilpittömyyden vastauksissaan. Tämä on myös nopea aineistonkeruu ja ehdottomasti kelvollinen, koska vastaaja valitsee itse sopivan ajan kyselylomakkeen täyttämiseen. Webropol-kysely on myös kyky haastatella suurta määrää vastaajia ja tutkimustilanteen objektiivisuus. Lisäksi kyselytutkimuksella on haittoja, kuten alhainen vastaamishalukkuus, joustamattomuus ja todennäköisyys tehdä virheitä kysymyksessä, joita ei voida korjata tiedonkeruun aikana. (Kananen 2015, 202.)

Ristiintaulukointi valittiin sopivimmaksi analyysimenetelmäksi saatujen tietojen analysoimiseksi. Tämän menetelmän avulla voidaan löytää tutkitun ilmiön eri tekijöiden riippuvuuden ja keskinäisen suhteen. Ristikkotaulussa voidaan tarkastella kahden tai useamman kohteen suhdetta kerrallaan. Sitten, vertaamalla niitä keskenään, tehdään johtopäätökset. (Kananen 2015, 290—294.)

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa käytetään sanoja ja lauseita, kun taas kvantitatiivisessa tutkimuksessa käytetään numeroita. Tavoitteena on kuvata, ymmärtää ja tarjota merkittävän tulkinnan ilmiöstä. Kvalitatiivisen tutkimuksen tavoitteena on ilmiön syvälinen ymmärtäminen. Kvalitatiivisen tutkimuksen, kuten kvantitatiivisen tutkimuksen, suorittamiselle ei ole selkeätä perustaa. Kvalitatiivinen data-analyysi on syklinen prosessi, josta puuttuu kvantitatiivinen tutkimus ja tiukat säännöt. Analyysi ei ole kvalitatiivisen tutkimuksen viimeinen vaihe, vaan koko tutkimusprosessin eri vaiheissa mukana oleva toiminta, joka itse ohjaa tutkimusprosessia ja tiedonkeruuta. On täysin väärin kerätä kaikki tiedot ensin ja aloittaa niiden analysointi vasta sitten. Kvalitatiivinen tutkimus mahdollistaa tutkittavan ilmiön syvemmän ymmärtämisen, mahdollistaa ilmiön syvällisen ja rikkaan kuvaamisen ja selittämisen. (Kananen 2008, 24.)

Kvalitatiiviseen tutkimukseen opinnäytetyössä käytettiin puolistrukturoitua haastattelua. Strukturoitu haastattelu on eräänlainen haastattelu, joka on täysin ajoitettu, mikä tarkoittaa, että jokainen haastateltava saa saman haastattelukysymyksen. Välihaastattelu on osittain jäsennelty haastattelu. Kysymykset ovat vapaanmuotoisesti järjestettyjä ja antavat haastatelluille enemmän mahdollisuuksia täydelliseen ilmaisuun. Puolistrukturoidut haastattelut

ovat kuitenkin vähemmän objektiivisia ja oikeudellisesti vaikeampia puolustaa, kuin strukturoidut haastattelut. Puolistrukturoidut haastattelut rajoittavat jonkin verran haastateltavan vapaata ajatusten kulkua, mikä rajoittaa haastattelujen mahdollisuutta yleensäkin. Koska osittain jäsenelty haastattelu on yhdistelmä sekä jäsenetystä, että jäsentämättömistä haastatteluja, sillä on molemmat edut. Haastattelijoiden puolistrukturoidun haastattelun rakennettu osa antaa heille yleiskuvan haastateltavista. Tämä auttaa heitä tekemään objektiivisia vertailuja haastateltaviin, mikä on hyödyllistä joko kvalitatiivisessa tutkimuksessa tai haastatteluissa. Puolistrukturoidun haastattelun strukturoimaton osa antaa heille enemmän tilaa pyytää selvennystä vastauksista ja ilmaista vapaita ajatuksiaan, vastaajat kokevat yleensä vähemmän stressiä haastattelujen aikana. He osoittavat enemmän viestintätaitoja haastatteliijoille ja kehittävät henkilökohtaisia suhteita heidän kanssaan suhteellisen lämpimässä ja ystävällisessä ilmapiirissä. (KvaliMOTV 2021c.)

Kvalitatiivisesta tutkimuksesta saatujen tietojen jatkoanalyysin jälkeen valittiin sisältöanalyysi. Koska sisältöanalyysin ydin on sanallisen tiedon kääntäminen objektiivisemmaksi sanattomaksi muodoksi, nousu tekstistä ei-tekstuaaliseen todellisuuteen, mikä ymmärretään sosiaalisena tai älyllisenä henkisenä todellisuus kaikessa monimuotoisuudessaan. Sisältöanalyysi on melko tiukka tieteellinen menetelmä, johon sisältyy järjestelmällinen ja luotettava tiettyjen asiakirjasarjojen sisällön tiettyjen osien vahvistaminen, jota seuraa saatujen tietojen kvantifiointi. (Kananen 2008, 94–95.)

4.2 Haastattelututkimukseen osallistuneiden organisaatioiden esittely

Tavoitteena oli haastatella noin viisitoista Suomalais-Venäläisen kauppakamarin jäsentä eri toimialoilta, mutta aihe herättikin luultua enemmän kiinnostusta vastaajissa ja lopulta valittiin 19 haastateltavaa. Puolistrukturoidut haastattelut toteutettiin Teamsin kautta tammi- ja helmikuussa 2021. SVKK:n jäsenrytiksiä lähestyttiin sähköpostilla sekä yhteisten osoitteiden että HR-asioista vastaavien henkilöiden kautta. Tutkimusaihe esiteltiin lyhyesti jo ensimmäisessä sähköpostissa saatekirjeessä suomen (liite 1) ja venäjän (liite 2) kielillä. Haastattelussa käytetyt kysymykset suomen ja venäjän kielillä löytyy kokonaisuudessaan liitteestä 3 ja liitteestä 4. Yritykset valitsivat itse haastatteluun sopivimman henkilön. Vastaus-ten monipuolisuuden saamiseksi yrityksiä valittiin eri toimialoista ja molemmista maista sekä Suomesta, että Venäjältä. Yritykset, jotka tutkimuksessa olivat mukana, ovat Alfa Laval Aalborg Oy, Aker Arctic, ANCOR, Asianajotoimisto Mika Pennanen Oy, Bang & Bonsonmer Group Oy, Blastman Robotics Ltd, Inbalansy, JELD-WEN Suomi Oy, MEDIA STAR OY, Kassimatti Oy, Kesko Oyj, ILP-group, Yritys X, Yritys Y, Eversheds Sutherland LTD, Hacklin Hamiko Oy, Helsingin kaupunki, FTS-EU, Yritys Z.

Blastman Robotics Ltd on maailman johtavin automatisoituja raepuhallusjärjestelmien valmistajana. Blastman Robotics Ltd:llä on yli 30 vuoden kokemus automatisoitujen raepuhalluslaitteiden suunnittelusta ja toimituksesta ympäri maailmaan. Ensimmäiset yrityksen tuottamat robotit ovat olleet toiminnassa 25 vuotta. Blastman Robotics Ltd on kehittänyt ja toimittanut ratkaisuja maantie- ja rautatiekuljetuksiin, valimoihin, tuulivoimaan ja energiaan, ratkaisuja erilaisten teräsrakenteiden käsittelyyn, lentokoneteollisuuteen ja moneen muuhun. (Blastman Robotics Ltd 2021.)

ANCOR on kansainvälinen henkilöstöyhtiö, joka perustettiin vuonna 1990. ANCOR tarjoaa yrityksille palveluja rekrytointiin, ulkoistamiseen ja konsultointiin omien toimistojensa kautta 9 maailman maassa: Venäjällä, Ukrainassa, Kazakstanissa, Uzbekistanissa, Valko-Venäjällä, Latviassa, Liettuassa, Virossa, Thaimaassa. (ANCOR 2021.)

Alfa Laval Aalborg Oy on osa ruotsalaista Alfa Laval -konsernia. Alfa Laval on jo toiminut Suomessa yli 50 vuotta. Se on osakeyhtiö, joka sijaitsee Raumalla. Yhtiön toimiala on metallirakenteiden ja niiden osien valmistus. Se suunnittelee ja toimittaa savukaasun lämmöntalteenottojärjestelmiä ja poltinkattiloita laivoihin, voimalaitoksiin sekä prosessiteollisuuteen, niin kuin sementti- ja terästehtaille maailmanlaajuisesti. (Alfa Laval 2021.)

Bang & Bonsomer Group Oy on innovatiivinen materiaaliteknologiayritys, joka on perustettu vuonna 1927. Yhtiö tarjoaa asiakkailleen uuden materiaaliteknologian ratkaisuja. Älykäs materiaaliteknologia on yhdistelmä jakelutoiminnasta, omista tuotteista, prosessiteknologiaratkaisuista, palveluista, omista sovelluslaboratorioista ja teknisistä keskuksista. Suomen lisäksi yritys toimii Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa, Venäjällä, Baltian maissa, Ukrainassa, Kazakstanissa ja Valko-Venäjällä. (Bang & Bonsomer 2021.)

Aker Arctic Technology Oy on perustettu vuonna 2004 ja se sijaitsee Helsingissä. Aker Arctic on suunnittelutoimisto, joka on erikoistunut jääalusten, jäänmurtajien, meriliikennejärjestelmien ja satamien kehittämiseen, suunnittelupalveluihin, konsultointiin ja testaukseen. (Aker Arctic 2021.)

Asianajotoimisto Mika Pennanen Oy on yleisjuridiikan asianajotoimisto, joka sijaitsee Vantaalla. Asianajotoimisto hoitaa erityisesti rikosasioita ja lapsen huoltoon, tapaamisoikeuteen sekä elatusapuun liittyviä oikeudenkäyntejä. Mika Pennanen Oy hoitaa myös muut juridii-kan asiat, kuten asuntoriidat, työsopimusriidat, velan perinnän ja kauppaoikeuteen liittyvät asiat. (Asianajotoimisto Mika Pennanen 2021.)

Eversheds Sutherland on maailmanlaajuinen top 10 -lakikäytäntö ja tarjoaa oikeudellista neuvontaa ja ratkaisuja kansainväliselle asiakaskunnalle, johon kuuluu joitain maailman

suurimmista monikansallisista yrityksistä. Laadun, innovoinnin ja johdonmukaisuuden tarjoaminen oikeudellisessa palveluyrityksessä ympäri maailmaa 69 toimistosta 32 maassa. (Eversheds Sutherland 2021.)

Hacklin Hamiko on suomalainen logistiikkapalvelujen tarjoaja, joka perustettiin vuonna 1985. Yritys tarjoaa täyden valikoiman lastinkuljetuksia ja varastointia. Yhtiö on osa Hacklin-konsernia, jolla on omat toimipisteet Suomessa, Venäjällä ja Kiinassa. Yhtiö on perustettu vuonna 1908 ja sen liikevaihto on noin 50 miljoona Eur. Hacklin on toiminut Venäjällä vuodesta 2000. (Hanking Hamiko 2021.)

Inbalansy on venäläinen yritys, joka aloitti toimintansa vuonna 2014. Yritys sijaitsee Venäjällä. Yhtiöllä on kaksi kansainvälistä kumppania Amerikassa ja Euroopassa. Inbalansy tekee yhteistyötä muun muassa Venäjän, Kazakstanin, Valko-Venäjän, Armenian ja Kirgisian kanssa. Yrityksen tavoitteena on tukea ja kehittää palveluiden laatua ja tarjota psykologista ja informatiivista apua vaikeissa ja kriittisissä tilanteissa. Inbalansy auttaa lisäämään työn tuottavuutta ja sitoutumista, säästämään ja minimoimaan riskejä, käyttää ohjelmia työntekijöiden hyvinvointiin, tukemiseen ja kehittämiseen. (Inbalansy 2021.)

Suomalainen painotalo KLP-Otava on painotalo, joka koostuu kahdesta suomalaisesta oikeushenkilöstä: Keuruun Laatumaino OY ja Otavan Kirjapaino OY, joka puolestaan on osa Suomen suurinta ja Euroopassa laajalti tunnettua kustantamoyritystä Otava, jolla on yli vuosisadan historia. Tuotanto sijaitsee Keski-Suomessa Keuruulla. KLP-Otava on yksi suurimmista Pohjoismaiden painoteollisuudesta ja tunnetaan monenvälisenä arkkii- ja verkkopainoon keskittyvänä yrityksenä. Tehtaat ovat varustettu nykyaikaisilla laitteilla, jotka mahdollistavat kovien ja nidottujen kirjojen, albumien, luetteloiden, aikakauslehtien, koteloiden ja muiden erityistyyppisten painotuotteiden valmistamisen. Venäjän KLP - Otava - edustusto, joka aloitti toimintansa vuonna 1994 Pietarissa ja Moskovassa, tarjoaa täyden valikoiman valmiiden tuotteiden julkaisemista ja toimittamista Suomesta mihin tahansa Venäjän federaation kaupunkiin. (MEDIA STAR OY 2021.)

Kassimatti Oy on vuonna 1982 perustettu perheyriutus, joka sijaitsee Satakunnan Huittisissa. Tuotekehitys, myynti, mallin ompelu, leikkaus, silkkipaino ja materiaalivarastointi on keskitetty pääkonttoriin. Tytäryhtiö rajavastuuyhtiö "Kassimatti" Pietarista on asentanut tuotteita lähes 30 vuotta. Kassimatti Oy on valmistanut yli 30 vuoden ajan erilaisia laukkuja kauppoille, yrityksille ja yhteisöille. Kassimatti Oy toimii myös luotettavana alihankkijana useille yrityksille ja kehittää myös nimenomaan heidän tarpeisiinsa räätälöityä tuotetta. Nykyään Kassimatti työllistää kymmenen ihmistä Suomessa ja neljäkymmentä Pietarissa. Kassimatti kutsutaan vankaksi ja luotettavaksi kumppaniksi, joka suunnittelee ja valmistaa liikelahjoja

sekä erikoistuotteita ja varmistaa kustannustehokkaan ja reagoivan alihankinnan tekstiilivalmistajien kanssa. (Kassimatti Oy 2021.)

Docrates Syöpäsairaala on suomalainen syöpäsairauksien diagnostiikkaan, hoitoihin sekä seurantaan erikoistunut huippuyksikkö Helsingissä. Sairaala aloitti toimintansa vuonna 2007 Eiran sairaalassa. Vuonna 2009 Ruoholahteen (keskustan välittömään läheisyyteen) valmistui syöpäpotilaiden kokonaisvaltaiseen palvelemiseen keskittynyt sairaala. (Docrates 2021.)

Kesko on suomalainen pörssi-yhtiö. Kesko toimii päivittäistavarakaupassa, rakennus- ja rakennuspalveluissa sekä autokaupassa. Sen toimialat ja verkostot tekevät tiivistä yhteistyötä vähittäisyrityksien ja muiden kumppaneiden kanssa. Keskon verkostoon kuuluu noin 1800 myymälää Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Virossa, Latviassa, Liettuassa, Puolassa ja Valkovenäjällä. (Kesko Oyj 2021.)

ILP-group on logistiikkayritys, joka on erikoistunut erityisen monimutkaisten tilausten käsittelyyn. Yhtiö tarjoaa huolinta-, varastointi-, lisäarvopalveluja, meri- ja lentokuljetuksia. Kuljetus- ja varastointipalvelujen lisäksi ILP-group tarjoaa myös tavarailmoitus- ja tullipalveluja Venäjällä. Kotkan sivuliike palvelee rautatiekuljetuksia Venäjälle ja IVY-maihin. (ILP-group 2021.)

Yritys X on Venäjällä kirjanpitoon ja omistajaohjaukseen erikoistunut palveluyritys. Asiakkaat ovat suomalaisia ja kansainvälisiä pieniä ja keskisuuria yrityksiä eri aloilta. Yritys tarjoaa palveluja kustannustehokkaita ja riskittömän kirjanpito- ja hallintapalvelun ja hallintaa Venäjän markkinoilla.

Yritys Y valmistaa matalan elinkaaren ilmanvaihtolaitteita rakennus- ja prosessipuhaltimille teollisuudelle. Yritys Y on erikoistunut merenkulun ilmastointijärjestelmien suunnitteluun ja toimitukseen. Yritys voi tarjota täydellisen ilmastointisuunnittelun, sähköisen suunnittelun ja laitteiden toimituksen. Muita tarjottuja palveluita ovat käyttöönotto, koulutus ja palvelu.

JELD-WEN on suuri amerikkalainen yritys, ovien valmistaja, jonka pääkonttori sijaitsee Yhdysvalloissa, Etelä-Carolinassa. Tehtaita ja yrityksiä on kaikkialla maailmassa, kaikilla mantereilla paitsi Afrikassa. JELD-WEN:lla on 5 tehdasta Suomessa ja 3 Baltiassa, 1 Latviassa ja 2 Virossa. Tuotanto on keskitetty Vääkseen, Kuopioon, Tampereelle, Helsinkiin. (JELD-WEN Suomi 2021.) Nykyään yritys on johtava ovien valmistaja Skandinaviassa. Venäjällä edustava verkosto on erittäin laaja, ja sillä on viisi päämyyjää. Suomessa ei ole omia myymälöitä, tuotteita myydään jälleenmyyjien, K-ryhmän, Kodin Terran, Stark, RTV, Bauhaus-myymlöiden ja rakennusorganisaatioiden kautta. (JELD-WEN Suomi Oy 2021.)

FTS Group on kansainvälinen IT-konsulttiyritys, joka perustettiin vuonna 1994. Yhtiön asiantuntijat auttavat venäläisiä ja eurooppalaisia yrityksiä valitsemaan ja toteuttamaan sopivimmat IT-ratkaisut ja tukemaan organisaatioita digitaalisen muutoksen tiellä. FTS-yritys toimii Venäjällä, IVY-maissa, Itä- ja Keski-Euroopan maissa sekä kansainvälisissä projekteissa. (FTS-EU 2021.)

Yritys Z on vuonna 1961 perustettu suomalainen perheomisteinen monipuolinen yritys. Ne rakentavat asuntoja ja kokonaisia asuinalueita, rakentavat ja vuokraavat liiketiloja ja ovat maailman johtava älykkäiden rautatiejärjestelmien toimittaja.

Anonyymin kyselylomakkeen tavoitteena oli tavoittaa enemmän vastaajia ja saada tuloksia nopeasti. Tutkimusaihe ja sen tavoite esiteltiin lyhyesti jo ensimmäisessä sähköpostissa kyselyn saatekirjeessä (liite 5). Kyselylomakkeessa käytettiin monivalintakysymyksiä, tarjottiin tila vastaajan omalle vastaukselle, ja kyselylomakkeen lopussa vastaajalla oli mahdollisuus jättää kommenttinsa (liite 6).

Webinaariin osallistumisen tavoitteena oli kerätä uusimmat tiedot suoraan SVKK:n jäsenten yritysten edustajalta, selvittää, mitä muutoksia on tapahtunut Venäjällä käyvien suomalaisten yritysten liiketoiminnassa. Lisäksi kaikilla osallistujilla oli mahdollisuus esittää kysymyksensä henkilökohtaisesti.

4.3 Venäjän-kaupan Plan C Online -webinaari SVKK:n jäsenille

Suomen ja Venäjän kauppakamarin ja Ernest and Yuong LTD:n yhteisessä verkkoseminaarisuunnitelmassa Plan C esitettiin yhteenveto Suomen ja Venäjän kaupan poikkeuksellisesta vuodesta 2020. (Saarto 2020.)

Suomen ja Venäjän kauppakamari järjesti syksyllä perinteisen Visiona Russia -seminaarin, jossa kutsutut puhujat keskustelivat Venäjän kaupan tulevaisuudesta. Euroopan komissio puolestaan repäisi Russia Summit-tapahtumassaan näkymien verhoa. Tänä vuonna nämä kaksi suurta tapahtumaa on yhdistetty yhdeksi suoratoistoseminaariksi Plan C:ssä. (Saarto 2020.)

Webinaarin tavoitteena oli käsitellä, millaisia muutoksia suomalaisten Venäjän-kauppaa käyvien yritysten liiketoiminnassa Venäjällä on tapahtunut. Lisäksi webinaarissa esiteltiin millaisia b-suunnitelmia ja c-suunnitelmia etäkokousten esityslistoille on nostettu. (Saarto 2020.)

Plan C -webinaari järjestettiin 2. joulukuuta 2020. Tapahtumaa johtivat Suomen ja Venäjän kauppakamarin pääjohtaja Jaana Rekolainen ja Venäjän EU-osaston johtaja Heli Pellikka.

(Saarto 2020.) Seuraavaksi esitettiin Valion, Ponsseen, Luhdan, YIT:in ja Metsäteollisuuden Ry.

Valio

Valio, jolla on 110 vuoden historia Venäjällä, on paljon nähnyt Venäjän markkinoilla vuosikymmenien ajan. Viimeksi suunnitelmia mukautettiin vuonna 2014, jolloin vienti alkoi siirtymään paikalliseen tuotantoon. (Saarto 2020.)

Pandemianvuosi pakotti kuluttajat olemaan kotona, mikä näkyi ravintoloiden myynnin laskuna ja vähittäiskaupan kasvuna keväällä, ennen kuin varastot kasautuivat. Toisaalta myös elintarvikeala kokee säästöjä ja reagoi hintoihin. Esimerkiksi henkilöresurssit siirrettiin HoReCa-sektorilta sähköiseen kaupankäyntiin. (Saarto 2020.)



Kuva 6. Myyntiaikataulu vuonna 2020 (Plan C Webinaari 2020)

Kaikki tuoteryhmät on merkitty kaavioon (Kuva 6) sinisellä viivalla. Voidaan nähdä, että myynti laski huhtikuussa 2020. Tämä näkyy myös eläintuotteissa, vihreä viiva osoittaa kysynnän kasvua ja epänormaalia kasvua koko vuoden ajan. Kaavion sininen viiva näyttää kaikki luokat kokonaisuutena, ja kulutus on laskussa, koska kaikissa muissa markkinasegmenteissä ostovoimalla on vakavia haasteita. (Siltala 2020.)

PEOPLE STAYED AT HOME AND THEY ORDERED FOOD ONLINE MORE AND MORE

In July 2020, Valio's online sales volume doubled.

The most popular categories in Valio's assortment, e.g.:

- UHT-milk
- Juice
- Processed cheese



Kuva 7. Valion suosituimpia tuotteita (Plan C Webinaari 2020)

Valion mukaan yrityksellä menee hyvin elintarviketeollisuudessa. Yksi mielenkiintoisista aiheista on Internet-myyntin kasvu; Venäjällä Valion Internet-myynti on kaksinkertaistunut ja pysyy edelleen tällä tasolla. Maidon, mehujen, vaikeasti kuljetettavien raskaiden tavaroiden myyntin kasvu on lisääntynyt, tämä on mainittu kuvassa 7. (Siltala 2020.)

Valio on siirtänyt henkilöstöresursseja yrityskaupasta verkkomyyntiin kouluttamalla työntekijöitä. Maaliskuussa 2020 kaikki toimistotyöntekijät siirrettiin mahdollisuuksien mukaan etätööhön. Venäjän markkinoiden kokonaiskasvu oli 15 % nopeampaa, valuutan kelluttaminen tekee euroliiketoiminnasta hieman ongelmalliseksi, mutta paikallisesti myynti onnistui melko hyvin. Siltala (2020) toteaa, että Ihmisten, asiakkaiden ja henkilökunnan terveys on Valiolle tärkeintä.

Tehtaalla otettiin käyttöön muita turvatoimenpiteitä, hygienia oli aina ennen kaikkea. Nyt edellytetään turvallista etäisyyttä, maskeja, kaikenlaisia suojarusteita, lämpötilan mittaamista ja käyntien ja matkapuhelinten käytön absoluuttista kieltämistä tuotantoalueella sekä videovalvontaa. Todennäköisesti nämä vaatimukset pysyvät yrityksessä kriisin jälkeen, jotta ihmiset tuntevat olonsa turvalliseksi ja terveeksi. (Siltala 2020.) Siltala sanoi, että ihmiset syövät yhtä paljon kuin ennen, mutta eri tavalla. Venäjällä myynti verkkokaupoista on kaksinkertaistunut ja pysynyt tällä tasolla. (Saarto 2020.)

Ponsse

Metsäkoneistaan tunnetulla Ponsella on 15 vuoden kokemus Venäjän suurista metsistä. Heikon ruplan vuosikorolla oli positiivinen puoli myös ostajille - Venäjän metsäsektorin vienti kasvaa paremmin. Venäjällä on myös eroja kotimarkkinoilla, jotka yleensä tasoittavat vuotta. (Saarto 2020.)

Ruplan heikentyminen parantaa Ponssen markkinaolosuhteita tuotteiden viennin yhteydessä. Kiinan rooli on erittäin tärkeä, koska se vaikuttaa asiakkaiden toimintaan kaikkialla. Yleensä yritystoimintaan vaikuttavat monet tekijät, esimerkiksi korkeimmalla tasolla tehdyt poliittiset päätökset. Vaikein jakso oli helmikuusta lokakuuhun. Covid-19-pandemian takia ongelmia syntyi rajoilla ja ihmisten liikkumisessa, tuotteiden ja varojen myynninedistämässä sekä tuotteiden kysynnän vähenemisessä. (Laurila 2020.)

Liikevaihto laski 40 %, mutta ei voida sanoa, että tämä olisi vain pandemian vaikutus. Ennen pandemian aikaa oli muita ongelmia. Ihmisiä lähetettiin lomautuksiin. Laitos jatkoi toimintaansa, mutta yksivuorotilassa. Euroopan tilanne vaikutti Venäjään. Vähitellen kaikki alkoi tasaantua kaikilla Venäjän alueilla. Kauppa Kiinan kanssa jatkuu ja etenee normaalisti. (Laurila 2020.)

YIT

Venäjän asuntorakentamisessa covid-19-pandemian aika on korostanut sosiaalisen median roolia markkinoinnissa ja vastaavasti perinteisen median merkitys on vähentynyt, kertoo asuminen Venäjä -segmentin johtaja Teemu Helppolainen. (Saarto 2020.)

Asuntomyynti Venäjällä on ollut tänä vuonna vahvaa. Osittain edullisten valtion tukemien asuntolainojen ansiosta. Samalla korostetaan edelleen luottamuksen merkitystä Venäjällä, erityisesti asuntomarkkinoilla. YIT vastasi tähän sijoittamalla esimerkiksi etäasiakasyhteyteen. Helppolainen sanoi, että vahva ja luotettava suomalainen brändi auttaa etenkin tässä epävarmassa tilanteessa. (Saarto 2020.)

Mikään viime vuonna talvella valmisteluista skenaarioista ei toteutunut. Teollisuusinvestoinnit kasvoivat kesällä 2020 voimakkaasti. Myös palvelu Plus 24 on IT yritys, joka toimittaa sivustoaan asiakkailleen ja palvelun alihankkijoille. (Helppolainen 2020.)

Primary housing market boosted by government mortgage subsidy
mortgages given monthly, primary market, pcs, Russia total



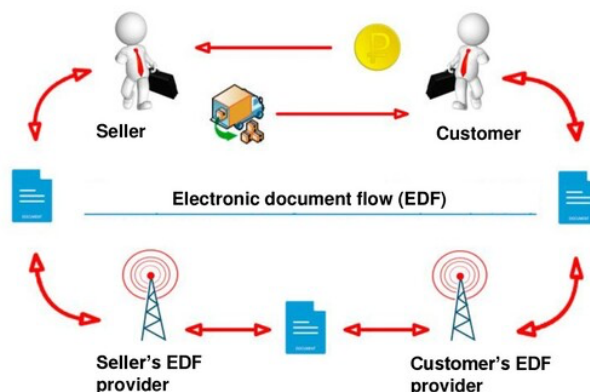
Source: CBR



Kuva 8. Myyntiaikataulu 2016—2020 v (Plan C Webinaari 2020)

Vuosi 2020 oli hyvä asumisalalle (Kuva 8). Pandemia on vaikuttanut myös syvällisesti Internet-myyntiin harppaukseen. Yrityksen myyntiä ei voida pysäyttää, on myös mahdotonta lähteä lomalle määräämättömäksi ajaksi. YIT on kehittänyt oman konseptinsa dokumentin siirtämisestä asiakkaalle ja digitaalisen asiakirjan kulkuun (Kuva 9). YIT on myös hankkinut monia uusia tontteja ja aloittanut uusien talojen rakentamisen. (Helppolainen 2020.)

Electronic document flow (EDF)

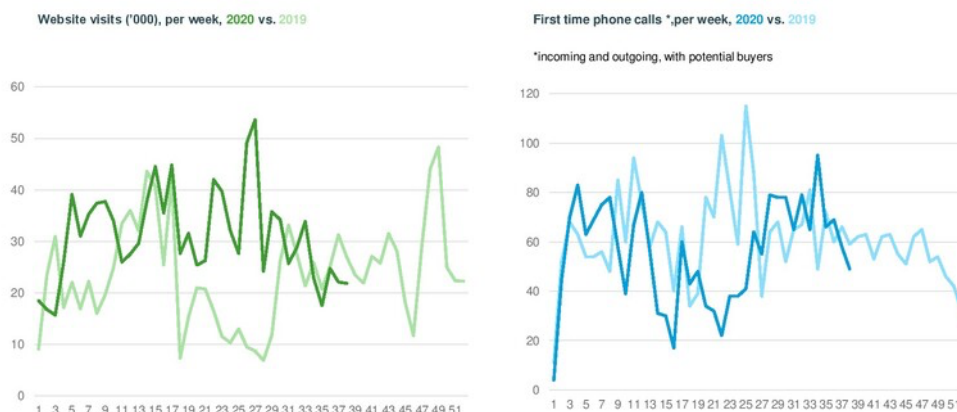


YIT

Kuva 9. Sähköinen asiakirjojen hallinta (Plan C Webinaari 2020)

Rakennustyöt jatkuvat, covid-19-pandemia ei ole vaikuttanut rakentamisen vauhtiin. Rakennustyömaille on ollut pandemia-altistuneita. Covid-19-pandemian ehkäisemiseksi annettiin toimenpiteitä tämän vastuun siirtämiseksi rakennustyömaille. 80 % toimistohenkilöstöstä työskentelee pysyvästi etänä. (Helppolainen 2020.)

Customer behavior in transition



YIT

Kuva 10. Asiakkaiden käyttäytyminen siirtymävaiheessa (Plan C Webinaari 2020)

Kuvassa 10 tummanvihreä viiva näyttää, että vierailu yhtiön verkkosivuilla on lisääntynyt ja kesällä oli voimakas nousu, viime vuoteen verrattuna. Puhelut puolestaan ovat täsmälleen päinvastaisia, puheluiden määrä on vähentynyt huomattavasti viime vuoteen verrattuna, mikä näkyy tummansinisenä viivana. (Helppolainen 2020.)

Myyntin voimakas kasvu selittyy myös sillä, että Venäjällä valtio on julkaissut ohjelman valtion takaamien edullisten lainojen asuntojen ostamista varten. Kahden viikon kuluessa pankit olivat jo valmiita antamaan etuoikeutettuja asuntolainoja. Pandemia on tuonut esiin erilaisten sosiaalisten verkostojen merkityksen tietolähteenä, ja tämä rooli kasvaa, toisaalta markkinoinnin rooli, perinteinen myynti vähenee. (Helppolainen 2020.)

Luhta

Muoti- ja urheilualalla venäläisten kuluttajien ostovoiman lasku havaittiin jo ennen covid-19-pandemiaa (Kuva 11). Covid-19-pandemian taudinpurkauksen jälkeen kauppakeskusten myynnit romahtivat säästöjen ja sulkemisten takia, kertoo Luhta Sportswear Companyn toimitusjohtaja Keni Luhtanen. (Saarto 2020.)



Kuva 11. Myyntiaikataulu Venäjällä 2009—2020 v (Plan C Webinaari 2020)

Vaikean vuoden aikana teollisuudella oli muitakin haasteita, kuten vaikeuksia tuoda uusien QR-koodien tuottamisessa valtion järjestelmähaasteiden johdosta. Heikkoa

ruplaa on haastava siirtää hintoihin, koska kilpailu ostajista on kiristynyt (Kuva 12). (Saarto 2020.)



Kuva 12. Venäjän kaupan liikevaihdon kehitys ruplina (Plan C Webinaari 2020)

Tämän vuoden ongelmat eivät olleet odottamattomia, oli käynyt ilmi aiempien vuosien tuloksesta. Venäjän talouden kriisi, joka alkoi, oli vuosina 2013–2014, toi kuluttajakäyttäytymiseen muutoksen erityisesti vaatemarkkinoiden keski- ja korkean hintatason segmenteissä. Kaikki myyntimäärät ovat pysyneet melko hyvin yllä tiettyyn ajankohtaan viime vuosina, ja tietysti vuonna 2020 dynamiikka ei ollut niin positiivista. (Luhtanen 2020.)

Viime vuosina on ollut tyypillistä hintalähtöisyys, eli kuluttajat etsivät alennuksia ja osallistuvat aktiivisesti vähittäiskauppioiden tarjoamiin kanta-asiakasohjelmiin. Ostajat ovat tottuneet odottamaan seuraavaa kampanjaa (alennus), kun taas tällainen kulutuskäyttäytyminen ei ole ollut tyypillistä vielä 5 tai 10 vuotta sitten. Markkinoille on tullut myös paikallisia vertikaalitoimijoita, jotka erottuvat aggressiivisella hinnoittelullaan ja kilpailukykyisyydellään, kuten Ostin ja Sela. (Luhtanen 2020.)

Covid-19:a edeltäneiden vuosien vaikeuksista huolimatta, Luhta onnistui saavuttamaan markkinaosuutensa ja saamaan mahdollisuuden kasvaa Venäjällä. Kasvussa on kaksi tärkeää näkökulmaa: joidenkin kilpailijayritysten vetäytyminen markkinoilta kriisin aikana ja

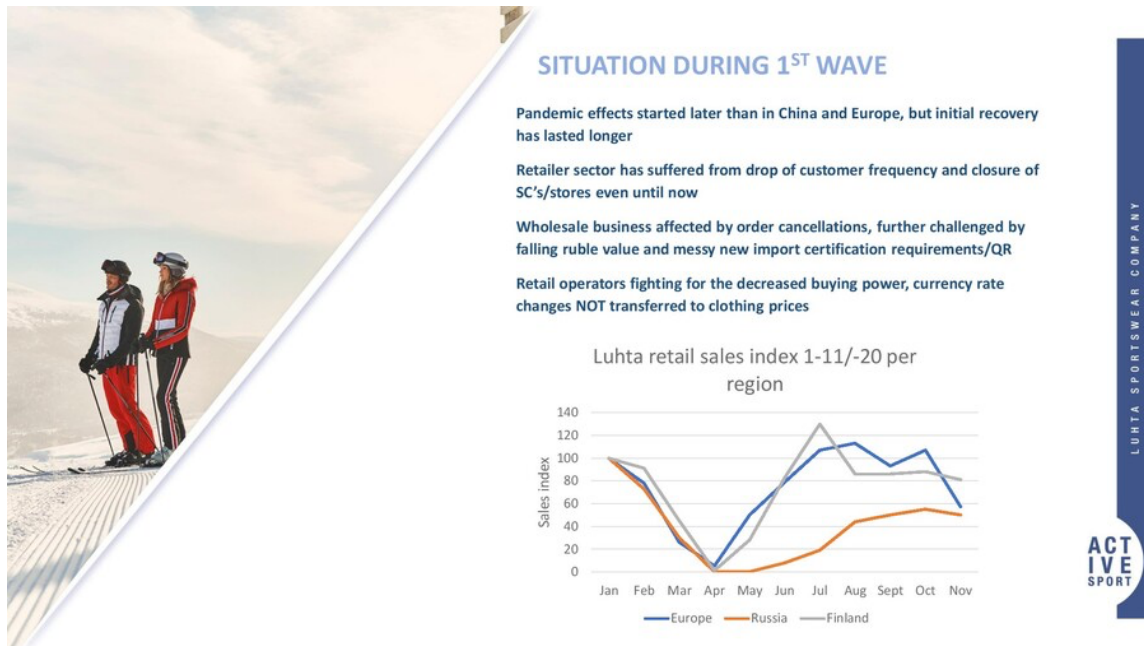
Luhdan lähestymistapa olla vakaa ja luotettava kumppani hinnoittelussa, osto- ja myyntiehdossa. Venäläiset asiakkaat etsivät usein hyviä ehtoja ja alennuksia, mutta samalla arvostavat suomalaista lähestymistapaa, jossa korostuu luotettavuus ja johdonmukaisuus. (Luhtanen 2020.)

Kaupan on luotava tehokkaampia kampanjoita. Verkkokaupassa on tapahtunut myös merkittävä muutos. "Meidän on keskityttävä kasvualueisiin, joista yksi on verkkokauppa", Luhtanen painotti. (Saarto 2020.)



Kuva 13. Vaatemarkkinoiden kehitys Venäjällä (Plan C Webinaari 2020)

Keni Luhtasen mukaan myyntiaaltoja on aina ollut (Kuva 13). Euroopassa syntyneet rajoitukset olivat ensimmäisenä aaltona. Venäjällä myyntiaallot ovat aina olleet suhteellisen rajuja ja ovat tälläkin hetkellä. Covid-19 osui Luhdan yhtiöön vuoden 2020 alussa. Vuoden alussa, jolloin sulkua oli tapahtunut, se alkoi vaikuttamaan myyntiin Euroopassa ja Suomessa. Koronan vaikutukset iskivät ensin muualle Eurooppaan ja Venäjä tuntui säästyvän siltä, kunnes maaliskuun lopussa myös Venäjällä tehtiin sulkua. (Luhtanen 2020.)



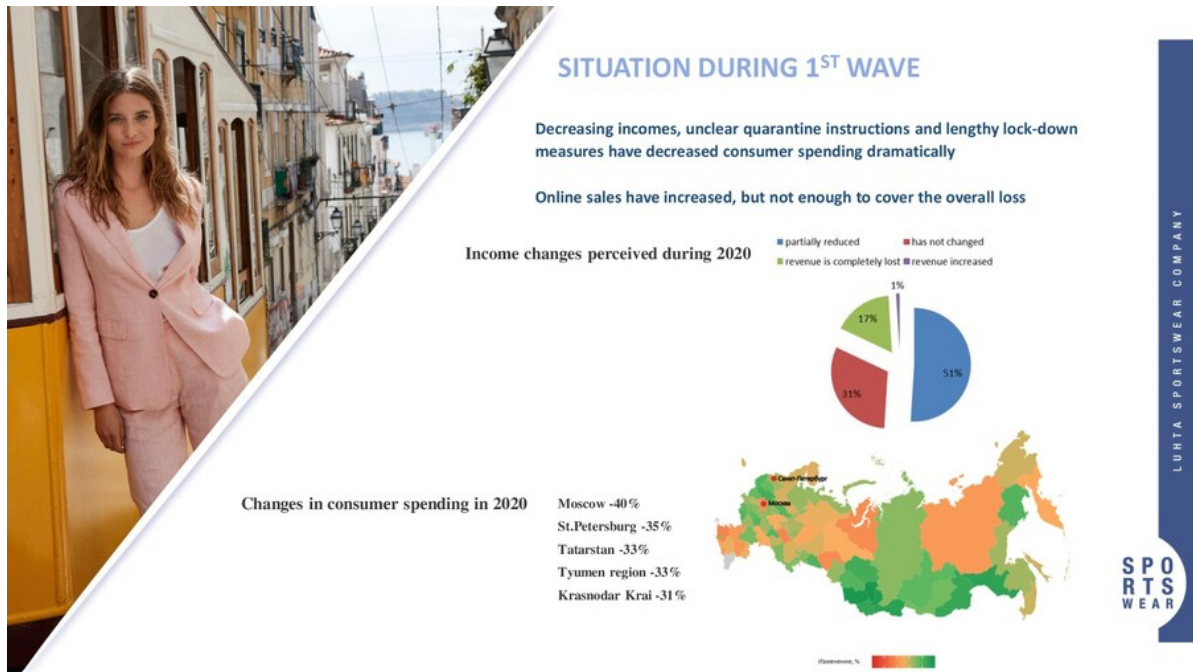
Kuva 14. Vähittäismyynti indeksi ensimmäisen aallon aikana (Plan C Webinaari 2020)

Luhdan omat kaupat olivat suljettuina ja yhteistyökumppanit olivat myös kiinni. Kuluttajat suhtautuivat hyvin varovasti liikkeisiinsä, koska viranomaisten ohjeet olivat niin epämääräisiä, että ihmiset eivät ymmärtäneet, saisiko mennä ulos vai ei. Tämän seurauksena ostajia ei ollut lainkaan, ja jopa sulun jälkeen elpyminen Venäjällä oli hitaampaa kuin Euroopassa ja Suomessa. Eurooppa ja Suomi ovat palauttaneet kulutuksensa melkein edelliselle tasolle, mutta Venäjällä näin ei tapahtunut, koska myymälät olivat suljettuja pidemmän ajan (Kuva 14). Tämä vaikutti liiketoimintaan ja myyntiin. (Luhtanen 2020.)

Tukkumyymälöissä oli myös vaikeuksia. Ja myymälöihin osui kriisi sekä ruplan romahtaminen, joka heikensi hintojen läpinäkyvyyttä. Uudet tuontivaatimukset, tuontitodistukset, sekä tuotekohtaiset viivakoodimerkinnot ovat myös osaltaan tuoneet kriisivuoteen haasteita. Luhdalle uusiin vaatimuksiin sopeutuminen on sinänsä mutkatonta, mutta näitä koodeja on ollut mahdotonta vaikea saada, koska jono on erittäin suuri eikä järjestelmä sen vuoksi toimi. Kaikki tämä hidastaa tavaravirtaa. Rupla laski 20–30 %:a lyhyen ajan sisällä, mikä vaikutti välittömästi tuotteiden hintoihin. (Luhtanen 2020.)

Mutta syksyllä 2020 ruplan romahdus ei vaikuttanut kuluttajahintoihin, mikä johtui ostovoiman laskusta ja vähittäiskauppioiden oli jätettävä samat hinnat houkutelukseen asiakkaita. Verkkokauppamyynä kasvoi pandemian aikana selvästi alkaa hieman

kasvamaan, mutta tämä ei ole riittänyt kattamaan kivijalkamyynnin pudotusta. Kuvasta 15 käy ilmi, että kulutus laski koko Venäjällä. Moskovassa laski 40 %:a, Pietarissa 35 %:a, Tatarstanissa 33 %:a, Tjumenin alueella 33 %:a ja Krasnodarin alueella 31 %: a. (Luhtanen 2020.)



Kuva 15. Myynnin lasku vuonna 2020 (Plan C Webinaari 2020)

Luhdan yritys odottaa kulutuksen pysyvän alhaisena vuonna 2021. Mitään kasvua on turha odottaa, ainakin kevyen teollisuuden segmentissä. Tämä johtuu myös työttömyyden kasvusta, matalasta dynamiikasta ja ihmisten tulojen laskusta. Ihmisiä on myös rajoitettu matkustamiselta, vastaavasti työvaatteita ei tarvita. Hinnoittelukriisi kyllä on, mutta se vain yksinkertaisesti siirrettiin vuoteen 2021. Verkkomyynnissä kasvu on mahdollista ja suuret verkostot ovat yhä voimakkaampia verkkokaupassa. Suhteita suuriin kauppaketjuihin on vahvistettava. (Luhtanen 2020.)

Tärkein asia, joka pysyy muuttumattomana Venäjän markkinoilla, on hyvien ja luotettavien suhteiden merkitys asiakkaisiin ja kumppaneihin. Luhdan mielestä ei kannata yrittää saada jonkinlaista lyhyttä hyötyä lyhyeksi ajaksi, on osoitettava sinnikkyyttä, säilytettävä läsnäolo kuluttajien ja yhteistyökumppaneiden kannalta. (Luhtanen 2020.)

Metsäteollisuus Ry

Verkkoseminaariin osallistuneet kuuntelivat myös metsä- ja vähittäiskaupan näkymiä Venäjän markkinoilla. Metsäteollisuus ry:n Venäjän-asioista vastaavan johtajan Juha Palokankaan mukaan metsäteollisuuden taloudellinen rooli Venäjällä kasvaa ja vahvistuu. Tärkein asia, joka pysyy muuttumattomana Venäjän markkinoilla, on hyvien ja luotettavien suhteiden merkitys asiakkaisiin ja kumppaneihin. Metsäteollisuuden mielestä ei kannata yrittää saada jonkinlaista lyhyttä hyötyä lyhyeksi ajaksi, on osoitettava sinnikkyyttä, säilytettävä läsnäolo kuluttajien ja yhteistyökumppaneiden kannalta. Palokangas sanoi, että teollisuus kasvaa kaikkialla. Raaka-aineita on paljon, tuotevalikoima on hyvin laaja eikä rajaa ole. Tietysti suomalaiset pelaajat vaativat reilua kilpailua. (Saarto 2020.)

Suomen Ammattiliittojen Keskusliiton pääekonomistin Jaana Kurjenojan mukaan Venäjän nopeasti kasvavan verkkokaupan haaste oli uskottavuuden saavuttaminen. Covid-19-pandemian aikana kuluttajien oli opittava maksamaan tilauksistaan etukäteen ja luotettava tuotteen saapumiseen. Toisaalta suomalaiset yritykset eivät ole löytäneet laajaa pääsyä Venäjän sähköisen kaupan markkinoille. (Saarto 2020.)

Suuret alustat tarvitsevat myös suomalaisia myyjiä, ja tämä on suhteellisen helppo tapa tulla Venäjän markkinoille. He hoitavat kaiken logistiikasta ja maksuista, mutta heitä ei vielä tunneta. (Saarto 2020.)

Seminaarin tuloksen perusteella on selvää, että covid-19-pandemia vaikutti eri yrityksiin eri tavoin. Rakennusalalla on nousussa ja vuosi 2020 on ollut menestyvä. Elintarviketeollisuudessa myynti kasvaa, mutta myös tässä ostajat haluaisivat säästää. Metsäalalla oli suuri taantuma, liikevaihto laski voimakkaasti, mutta vähitellen tämä ala oli elpymässä ja tässä vaiheessa tilanne on vakiintunut. Kevyen teollisuuden ala on laskenut Venäjän alueella, toistaiseksi liikevaihto ei ole elpynyt ja todennäköisesti toipumisprosessi on pitkä.

Alkuperäinen tarkoitus oli tutkia covid-19-pandemian vaikutusta SVKK:n jäsenten organisaatioihin. Seminaariin osallistumisen jälkeen kävi selväksi, että sellainen ilmiö kuin Covid-19-pandemian vaikutus eri aloihin, ei vain yksittäisten organisaatioiden toimesta.

4.4 Haastattelujen tulokset

Tässä osassa esitetään haastattelujen tulokset. Luvussa esitellään eri toiminta-alojen haastateltavien näkemykset. Sisällönanalyysi valittiin sopivimmaksi analyysitavaksi saatujen tietojen analysoimiseksi. Tutkimusmateriaalin laadullisessa sisällönanalyysissä aineisto ensin jaetaan pieniksi osiksi, käsitteellistetään ja sitten järjestetään uudentyypiseksi kokonaisuudeksi (KvaliMOTV 2021b).

Tutkimusta varten tehtiin 19 haastattelua, jokaiselle haastateltavalle oli annettu sarjanumero 1–19. Vastaajien joukossa oli kaupan ala, kansainvälinen kaupan ala, teollisuus, asianajatoimiston oikeusala, palveluala ja rakennusala. Haastateltavien numerot jaettiin haastateltavakumppaneiden kesken.

Haastattelussa keskusteltiin yritysten taloudellisesta tuloksesta, niiden kehitysstrategiasta sekä valtion taloudellisesta tuesta pandemian aikana. Kymmenen yhdeksästätoista haastatteluun osallistuneista yrityksestä vastasi, että covid-19-pandemiolla oli kielteinen vaikutus yhtiön kokonaistalousarvioon. Näiden yritysten liikevaihto oli keskimäärin 30 % pienempi kuin vuodelle 2020 suunniteltu. Kuusi haastateltavaa vastasi, että yritysten voitto tulokset kasvoivat vuonna 2020. Tämä johtui enimmäkseen mainontakustannusten laskusta, toimistilojen vuokrauksesta, työmatkojen peruuttamisesta, kieltäytymisestä järjestää erilaisia koulutustilaisuuksia, myynninedistämistä koskevia esityksiä ja näyttelyitä. Kolme yritystä sanoi, että covid-19-pandemia ei vaikuttanut niiden yritysten tuloksiin ja että vuoden 2020 suunnitelma toteutettiin.

Yhtiön liikevaihto on kasvanut vuoden 2020 aikana, mutta ei niin paljon kuin toivottiin. Kustannustaso laski, koska ihmiset eivät ole matkustaneet, vuokrasopimuksen alenamisesta sovittiin. Kustannukset ovat laskeneet merkittävästi, minkä vuoksi voitot ovat kasvaneet merkittävästi. Vuosi päättyi erittäin hyvin. (Haastateltava 3.)

Taloudellinen tulos heikkeni vuodesta 2020 mitä oli odotettavissa (Haastateltava 6).

Covid-19 vaikutti vuoden 2020 taloudelliseen tulokseen. On paljon projekteja, joita on siirretty eteenpäin ja niiden toteuttaminen ei onnistunut (Haastateltava 14).

Pandemia ei käytännössä vaikuttanut tuotantoprosessiin, ja alustavien tulosten mukaan myynti kasvoi. Syynä on, että ihmiset ovat lopettaneet matkustamisen, ja ne investoinnit, jotka aiemmin käytettiin matkustamiseen, on säästetty. Taloudellisesti pandemia ei vaikuttanut. (Haastateltava 8.)

Useimpien yritysten kehitysstrategiaa ei ole tarkistettu. Yrityksissä käsiteltiin useita taktisia kysymyksiä ja rajoitteisiin liittyviä elementtejä, joihin yritysten oli sopeuduttava. Ensimmäinen koskee matkustamista, työmatkoja, yrityksen tilojen käynnistämistä ja yrityksen asiantuntijoiden liikkumista. Toinen on markkinoinnin näkökulmasta, koska näyttelyt ja tapaamiset asiakkaiden kanssa ovat tulleet mahdottomiksi, joten muita markkinointivälineitä harkitaan.

Se on edelleen hankala covid tilanteen takia Venäjällä. Myös ruplan kurssi tietysti reagoi vahvasti viime vuonna tähän markkinatilanteeseen, eikä vieläkään merkittävästi vahvistu se aina hankaloittaa uuden kaupan saamista. Strategisia muutoksia ei ole silti tehty. (Haastateltava 2.)

Taloudellinen tulos nousi suunnitelmasta 1,5–2 kertaa. Yhtiön kehitysstrategiaa tarkistettiin, kun kysyntä kasvoi ja konferenssien määrää oli lisättävä uusien tuotteiden tullessa markkinoille. (Haastateltava 7.)

Covid-19 vaikutti vuoden 2020 taloudelliseen väheni, noin 30 %. Kehityksen strategiaa toistaiseksi ei muuttunut. (Haastateltava 13.)

Viisi yhdeksästätoista yrityksestä kertoi saaneensa taloudellista tukea Suomen viranomaisilta. Kaikki taloudellisesta tuesta hyötynneet yritykset työskentelevät palvelualalla. Suurin osa vastaajista vastasi, että heidän yrityksensä ei tarvinnut taloudellista tukea pandemian aikana.

Emme ole tarvinneet tukea tähän mennessä. Meidän yrityksessämme ei ollut toistaiseksi tarvetta siihen. (Haastateltava 2.)

Hieman taloudellista tukea oli saatu Suomesta (Haastateltava 6).

Tilausten todellinen määrä laski suunnitellusta noin 30 %. Suomen viranomaiset antoivat taloudellista tukea pyynnöstä ja olivat 3 % yhtiön vuotuisesta liikevaihdosta. (Haastateltava 9.)

Liikevaihdon lasku oli yli 35 %. sai viranomaisen taloudellinen tuki Suomesta Business Finlandin 10.000 corona-avustus (Haastateltava 10).

Tutkimus osoitti siis, että covid-19-pandemiolla oli erilainen vaikutus SVKK:n jäsenten yritysten toimintaan. Merkittävä osa haastateltavista totesi kriisin vaikuttaneen kielteisesti yrityksen toimintaan, mikä johti heidän vuoden 2020 tuloksen heikkenemiseen. Vähemmistö vastaajista sanoi, että pandemian tilanne ei vaikuttanut millään tavalla heidän toimintaansa. Mutta on myös yrityksiä, jotka totesivat tilanteen vaikuttaneen myönteisesti heidän liiketoimintaansa.

Lisäksi keskusteltiin henkilöstöresursseista, työpaikoista, vähentämisestä, irtisanomisesta, etätyöhön lähettämisestä ja kuluttajaresursseista. Useimmat yritykset vastasivat, että vaikka pandemian aikana oli vaikea aika, niiden ei tarvinnut lomauttaa ja irtisanoa työntekijöitä. Kolmessa yrityksessä yhdeksästätoista oli leikattava toimistohenkilöstö tai lähetettävä lomautukseen. Yhdessä palveluyrityksessä oli taloudellinen tarve lähettää puolet työntekijöistään palkattomalle lomalle. Siitä huolimatta kaikki kysytyt yritykset pystyivät säilyttämään asemansa markkinoilla. Jotkut yritykset onnistuivat jopa vahvistamaan asemansa.

Yhtiöllä on hyvin erityisiä tuotteita, tavaroita, eikä vuosi vaikuta siihen, että muutoksia tapahtuu. Vuosien mittaan auktoriteetti ja paikka markkinoilla on jo ansaittu, joten aseman menettämiseksi sinun on tehtävä jotain pitkään tai tehtävä jotain väärin. Tänä aikana kaikki kilpailevat yritykset olivat samoissa olosuhteissa covid-19: n suhteen, itse asiassa asemassa ei tapahtunut muutoksia. (Haastateltava 1.)

Ainakin itselläni on sellainen tuntuma, että olemme säilyttäneet aseman markkinoilla, mutta markkinat eivät vaan ole normalisoituneet. Eli uusien laivojen rakentaminen on nyt lykkääntynyt, aikataulut siirtyneet eteenpäin, on vielä epä tietoisuus siitä, koska saadaan uutta kauppaa. Kilpailija oli saanut kauppoja meitä paremmin. (Haastateltava 2.)

Lomauttaa tai supistaa henkilökuntaa ei tarvinnut (Haastateltava 14).

Koronavirus aiheutti joissain tehtävissä työn määrän vähenemistä, mistä syystä toimintaa sopeutettiin lomautuksin (Haastateltava 12).

Lähes kaikki yritykset vastasivat, että kuluttajien käyttäytyminen ei ole muuttunut paljoakaan kriisin seurauksena. Useat vastaajat sanoivat, että kuluttajien ostotoiminta laski tilapäisesti, mutta kahden kuukauden kuluessa tilanne vakiintui. Kolme yritystä vastasi, että joidenkin kuluttajien on vaikea luottaa verkkotyöhön ja verkkomyyntiin. Pohjimmiltaan tämä ongelma koski venäläisiä asiakkaita, koska Venäjällä luottamus Internet-resursseihin on paljon alhaisempi kuin Euroopassa.

Meihin ei kuitenkaan covid ole hirveästi vaikuttanut. Tehdään laivan suunnittelua paikoihin, sitä voi tehdä myös etänä, pystymme pitää asiakkaisiin yhteyttä myös videopuhelun avulla tai puhelimitse. Ei ole muutoksia meillä. (Haastateltava 4.)

Maaliskuun 2020 loppuun saakka yhtiön myynti kasvoi. Huhti- ja toukokuussa kuluttajat pelkäsivät ja myynti laski merkittävästi. Kahden kuukauden ajan yrityksen läsnäolo oli yleistä paniikkia monissa maissa, mutta sitten kaikki vakiintui. (Haastateltava 3.)

Rekrytointi-, konsultointi- ja ulkoistamispalvelut ovat kysytyjä kriisistä riippumatta (Haastateltava 5).

Ihmiset eivät olleet halukkaita tapaamisiin toimistolla (Haastateltava 6).

Kaikkien yritysten vaikein jakso oli yksimielisesti kevät 2020, koska pandemia oli leviämässä kaikilla mantereilla. Se alkoi vaikuttaa kaikkiin ihmisen toiminnan aloihin.

Kevät oli kuitenkin liiketoiminnassa suurin haaste, kun ei oikein tiedetty mitä on tapahtumassa ja piti yhtäkkiä kaikkien jäädä kotiin Venäjällä. Niin oli semmoinen jakso, että kaikki oli vähän sekaisin, että ei oikein tietänyt missä mitään dokumentteja ja tavaraa on menossa. (Haastateltava 2.)

Vaikein jakso oli keväällä, kun Venäjällä oli totaalinen lockdown 6 viikkoa eikä yritykset saaneet irtisanoa. Vaikeita aikoja on vielä tulossa. (Haastateltava 10.)

Vaikein jakso oli huhti-toukokuussa 2020. Uusien asiakkaiden ja työmäärä ja työntekijöiden määrä kasvoi, alustaratkaisujen kehittäminen ja prosessien järjestelmällisyys. (Haastateltava 7.)

Faktat, joilla oli suurin vaikutus yritysten toimintaan positiivisella ja negatiivisella tavalla. Ruplan heikkeneminen vaikutti yrityksiin, joissa toimitukset ja ostot olivat suoraan riippuvaisia euron kurssista. Joihinkin yrityksiin vaikutti kielteisesti yhteiskunnan käyttäytyminen, eli ihmisten epäluottamus ja hämmennys nykyisessä tilanteessa, koska ihmiset lopettivat tarpeettomien ostosten tekemisen ja tekivät vain välttämättömiä ostoksia.

Samaan aikaan on myös positiivinen vaikutus monien yritysten toimintaan. Monet tässä tilanteessa olevat yritykset ovat löytäneet uusia markkinoita ja uusia näköaloja. Venäläiset yritykset alkoivat työskennellä enemmän kotimarkkinoiden hyväksi ja kiinnittää enemmän huomiota kuluttajien tarpeisiin maan sisällä.

Pandemia on vaikuttanut positiivisesti yritystoimintaan, koska työntekijöiden tukipalvelut olivat kysytyjä, ja kaikki tarvitsevat tällaista tukea. Miten vaikeampaa se on ihmisille, yrityksille ja työntekijöille, sitä enemmän he tarvitsevat tukea ratkaisumenetelmissä ja vaikka muita taianomaisia menetelmiä ei ole, yritys kasvaa. (Haastateltava 7.)

Useat haastateltavat totesivat, että keväällä oli yksittäisiä ajankohtia, jolloin jonkun tuotteen kohdalla saattoi olla suuren kysynnän takia saatavuushaasteita. Nämä olivat kuitenkin yksittäisiä tuotteita tai tuoteryhmiä.

Jotkut haastateltavat totesivat, että kriisin aiheuttama kuluttajien käyttäytyminen alkaa muuttua, kun asiakkaat alkavat keskittyä halvemman tuotteen ostamiseen, suljetut rajat ja henkilökohtaisten yrityskokousten mahdottomuus johtavat liike-elämän heikkenemiseen ja luottamukseen valmistajaan. Kuriiripalvelut ovat lopettaneet pienten lähetysten toimittamisen, mikä vaikeuttaa tuotenäytteiden nopeaa toimittamista asiakkaille.

Yksi tärkeistä kysymyksistä on valtion rajojen sulkeminen. Kuinka rajat ylittävän liikkumisen ja tavaroiden kuljetuksen rajoitukset ovat vaikuttaneet asiakkaisiin, kuluttajiin, kumppaneihin ja kuinka toimitusketjut ovat muuttuneet?

Rajan ylittämistä koskevat rajoitukset aiheuttavat joitain vaikeuksia. Yrityksemme hankkii parhaillaan kahta yritystä Tanskassa. Yleensä tällaisissa tapauksissa joudumme matkustamaan maahan ostoprosessin loppuun saattamiseksi, mutta nyt kaikki tapahtuu etänä Teamsin kautta. Toisaalta etätyöhön siirtyminen on parantanut työn laatua, ja toisaalta sillä on muita kielteisiä seurauksia. On tietysti enemmän etuja kuin haittoja. (Haastateltava 3.)

Rajan ylitysrajoitukset vuorostaan vaikuttavat tietysti yhtiön asiakkaisiin, koska yrityksen on siirrettävä insinööriä ulkomaille. Ne työt, mitä on tarjonnut tehdä ulkomailla, ovat peruttu. (Haastateltava 4.)

Rajan ylittämistä ja liikkumista koskevat rajoitukset vaikeutuvat hallinnollisten kysymysten ratkaisemista (Haastateltava 8).

Työntekijät eivät voi matkustaa Venäjälle, koska siihen on tarvetta, tapaamiset asiakkaiden kanssa ja ongelmien ratkaiseminen ovat vaikeita, ja kaikki näyttelyt ja markkinointi on peruutettu (Haastateltava 9).

Ruplan heikkeneminen vaikutti eri toimialojen yrityksiin eri tavoin. Joihinkin yrityksiin ruplan heikkenemisellä ei ole juurikaan vaikutusta. Joillekin ruplan heikkenemisellä oli vaikutusta, mutta ei paljon. Lyhyellä aikavälillä heikompi rupla on hyvä joillekin suomalaisille yrityksille. Tämä tarkoittaa, että näiden yritysten kustannukset Venäjällä ovat laskussa. Pitkällä aikavälillä ruplan heikentyminen vaikuttaa asiakkaiden ostovoimaan, eli suomalaisten yritysten tavarat kallistuvat ja asiakas voi valita kilpailijoiden tavarat, jotka on valmistettu Venäjällä tai naapurimaissa. Toisin sanoen vaikutus on olemassa, mutta sitä on tarkasteltava hyvin monesta näkökulmasta.

Ruplan heikkenemisellä oli negatiivinen vaikutus yhtiön myyntiin. Taloudellinen tulos heikkeni, koska kaikkia suunniteltuja töitä ei saatu päätökseen, eikä kaikkia suunniteltuja uusia sopimuksia allekirjoitettu. (Haastateltava 1.)

Ruplan heikkeneminen ei vaikuttanut yrityksen työhön, koska tuotanto sijaitsee Venäjällä (Haastateltava 10).

Rajan yli liikkumista ja tavaroiden kuljettamista koskevat rajoitukset eivät vaikuttanut kuluttajiin ja toimitukset eivät muuttuneet. Tavaraliikenne on kulkenut normaalisti. (Haastateltava 12.)

Etätyöhön siirtyminen on vaikuttanut eri tavoin SVKK:n jäsenyritysten toimintaan. Monissa yrityksissä etätyöllä on ollut positiivinen vaikutus. Ensinnäkin etätyö on antanut monille yrityksille mahdollisuuden varmistaa liiketoimintansa jatkuvuus. Toiseksi sen avulla voidaan vähentää toimistojen ylläpitokustannuksia. Kolmanneksi tämä muoto laajentaa mahdollisuuksia etsiä työntekijöitä muilta alueilta ilman heidän siirtämistensä muualle. Monet panivat myös merkille, että työmatkojen peruuttaminen ja kieltäytyminen suurten offline-markkinointitapahtumien järjestämisestä ovat säästäneet huomattavasti hallinnollisia kuluja monille yrityksille.

Se mitä hyvä tämmöisessä kriisissä voi olla niin on muun muassa tämä tekniikkaan kehittyminen eli pystytään kommunikoimaan Suomen ja Venäjän välilläkin näin etäyhteyden varassa (Haastateltava 2).

Lopuksi kysyttiin itse kriisistä ja sen tarjoamista mahdollisuuksista. Kaikki haastatellut yritykset sanoivat, että kriisi on sattuma. Mutta on tärkeää ottaa huomioon organisaation ala.

Jos yrityksellä kilpailuetuja ilmestyi muutosten myötä, taito ja kyky nopeasti uudelleen järjestellä, reagoida ja vastata muutoksiin.

Covid-19-pandemian mahdollinen vaikutus taloudelliseen tulokseen on väistämätöntä, pandemian aiheuttamien rajoitusten ja muutosten vaikutukset monilla toiminta-alueilla väistämättä vaikuttavat kielteisesti pieniin ja keskisuuriin yrityksiin. Seurauksia lykätään. Jotkut yritykset uskovat taloudellisen tuloksen heikkenevän tai pysyvän samalla tasolla.

Olen henkilökohtaisesti kokenut henkistä kasvua, itseni hyväksymistä, mielestäni vuosi 2020 oli paras vuosi elämässäni, pandemia osoitti, että ihmiset elivät suunnitelman mukaisesti, kun todellisuus tulee, on hyväksyttävä se ja aloitettava työskentely ja eläminen sen mukaan, mikä on, että on (Haastatettava 7).

Odotamme myynnin kasvavan suhteellisen hyvin vuonna 2021. Huolimatta siitä, miten rajoitukset toimivat, kustannuksemme ovat silti melko pienet. Eli tänä vuonna odotamme vielä parempaa tulosta kuin viime vuonna. (Haastatettava 3.)

Covid-19: n vaikutus taloudelliseen tulokseen on olemassa ja taloudellinen tulos heikkenee selvästi, ja vaikutus jatkuu vuoteen 2022 saakka. Kriisi on aina mahdollisuuksien aika. Nopeasti reagoivat menestyvät, mutta se tarvitsee aina myös rahaa taakseen. Toimitusvarmuus kriisitilanteissa varmasti tulee yhdeksi tärkeäksi kriteeriksi toimittajia valitessa. (Haastatettava 10.)

Kriisistä voi aina syntyä myös jotain hyvää. Esimerkiksi on huomattu käytännössä nopean reagoinnin ja ketteryyden arvon. Nämä ketterät toimintatavat ja vahva yksikkö- ja tiimirajojen yli tehtävä yhteistyö on osoittanut voimansa ja uskon, että sen pohjalta voi syntyä myös paljon uutta tulevaisuudessa. Yritykset arvolupaukseen jää varmasti nähtäväksi, kun kriisi on tulevaisuudessa selätetty - toistaiseksi sitä on hieman hankala arvioida. (Haastatettava 11.)

Kriisi on mahdollisuuksien aika, mutta tiettyjen tuotteiden kysyntä on räjähtänyt esim. kasvomaskien ja käsidesien myynti. Ja joillekin aloille kriisi on karmea romahdus. Logistiikkayrityksen alalla ei ollut mitään suurta muutosta. (Haastatettava 12.)

Suurimman osan haastateltavista mukaan mikä tahansa kriisi on vahvuuden testi. Kriisi kiristää jonkinlaista suhdetta, vaikeuttaa sitä. Jos kriisin aikana yritys toimii, jatkaa tuottavaa työtä, se osoittaa sen vakautta. Samanaikaisesti vaikeimpien hetkien täyttäminen vaatii uusia ratkaisuja. Yritykset etsivät ja kokeilevat uusia työkaluja, kuten uusien tuotteiden

kehittämistä, asiantuntijoiden kouluttamista, kykyä työskennellä verkossa, markkinointityökalujen luomista, yrityksen omien verkkosivustojen parantamista ja niin edelleen.

4.5 Kyselyn tulokset

Tässä osassa esitetään kyselyn tulokset. Luvussa esitellään eri toiminta-alojen haastateltavien vastaukset. Webropol-kyselyt valittiin sopivimmaksi aineistonkeruumenetelmäksi määrällisen tutkimuksen suorittamiseksi. Tutkimus tehtiin SVKK:n jäsenyrityksissä. Kyselylomakkeet lähetettiin Webropolin kautta 271 yritykselle, kyselyyn osallistui 51 yritystä, mikä on 19 % lähetettyjen kyselylomakkeiden kokonaismäärästä. Ristiintaulukointi valittiin sopivimmaksi analyysitavaksi saatujen tietojen analysoimiseksi.

Ensimmäiseksi kysyttiin, onko yritys nyt toiminnassa. Kuviossa 3 nähdään vastauksia. Vastaa-
taajien määrä: 51



Kuvio 3. Yritysten toiminta pandemian aikana

Kaikki tutkimukseen osallistuneet yritykset eri toimialoilta ovat toimineet ja toimivat koko pandemian ajan. Rakennuslalla kaikki 100 % tutkituista yrityksistä työskentelevät osittain etänä ja työpaikoilla. Kaupan alalla 28 % kyselyyn osallistuneista yrityksistä työskentelee edelleen työpaikallaan, 43 % yritystä työskentelee etänä, 29 % yritystä on osittain etänä ja osittain työpaikkoja.

Palvelualalla 10 % kyselyyn osallistuneista yrityksistä jäi työskentelemään työpaikallaan, 30 % yritystä työskentelee etänä, 60 % yritystä on osittain etänä ja osittain työpaikoillaan. Teollisuusalalla 39 % kyselyyn osallistuneista yrityksistä työskentelee edelleen työpaikallaan, 61 % yritystä työskentelee etänä. Koska teollisuusala, samoin kuin rakentaminen, eivät voi työn erityispiirteiden vuoksi siirtyä kokonaan etätöihin.

Toiseksi kysyttiin, mitkä ovat tärkeimmät haasteet nyt covid-19-pandemian seurauksena.

Vastaajien määrä: 51



Kuvio 4. Tärkeimmät haasteet covid-19-pandemian seurauksena

Vastauksista kuviossa 4 voidaan nähdä, että 50 % rakennusyritysten vaikeuksista liittyi keskeytyksiin raaka-aineiden, materiaalien ja laitteiden toimituksiin, ja 50 % vastasi omiin sanoin, että vaikeudet liittyivät tapaamisten puuttumiseen asiakkaiden kanssa. Kaupan alalla 14 % yritystä vastasi, että vaikeudet liittyivät työntekijöiden poissaoloihin työpaikoista sairauden, toistaiseksi voimassa olevan loman tai asetettujen rajoitusten vuoksi. 57 %:lla kaupan alan yrityksistä oli vaikeuksia toimitusketjujen häiriöiden kanssa, saaduista vastauksista 29 %:lla on vaikeuksia vähentyneen kuluttajakysynnän kanssa. Lisäksi 29 % vastaajista totesi, että merkittäviä ongelmia ei ollut. 14 %:lla ei ollut mahdollisuutta tavata asiakkaitaan.

Teollisuusalalla 26 %:lla yrityksistä oli vaikeuksia johtuen työntekijöiden poissaoloista, työpaikalla sairastumisen, määrittelemättömän loman tai rajoitusten. 22 %:lla yrityksistä vaikeudet liittyivät raaka-aineiden, materiaalien ja laitteiden toimitusten keskeytyksiin ja 48 % toimitusketjujen häiriöihin. 26 % vaikeuksia vähentyneen kuluttajakysynnän kanssa, 4 % vastaajista totesi ei ollut merkittäviä ongelmia. 17 % vastasi vastauksiansa, jonka mukaan ei ole mahdollista viivästyttää hankkeiden toteuttamisen määräaikoja ja vientiin liittyviä vaikeuksia, jotka johtuvat rajaliikenteen rajoituksista.

Palvelualalla 10 %:lla yrityksistä oli vaikeuksia johtuen työntekijöiden poissaoloista sairauden, toistaiseksi kestävän loman tai rajoitusten vuoksi. 20 %:lla yrityksistä vaikeudet liittyivät raaka-aineiden, materiaalien ja laitteiden toimitusten keskeytymisiin, 40 % toimitusketjujen häiriöihin, 50 % vaikeuksia vähentyneen kuluttajakysynnän kanssa, 10 %:lla vastaajista ei ollut merkittäviä ongelmia. 30 % tarjosi vastauksiansa, joissa mainitaan henkilökohtaisen yhteydenpidon mahdollisuuden puuttumisesta Venäjän asiakkaiden kanssa ja liikkumisen rajoittamisesta rajan yli sekä mahdollisuudesta suunnitella ja ymmärtää lähitulevaisuutta.

Avoimeen tekstikenttään annetut vastaukset:

Lähivaikuttaminen haasteellista.

Matkustusrajopitukset (myynti, asentajat, huolto).

Myyntituottojen menetyksen vuoksi, korvattavan rahoituksen saaminen poikkeustilanajaksi.

Taloudellinen tila hyvä mutta projektit viivästyvät Covid19 takia.

Vientimyyntiin liittyvän matkustamisen haasteet.

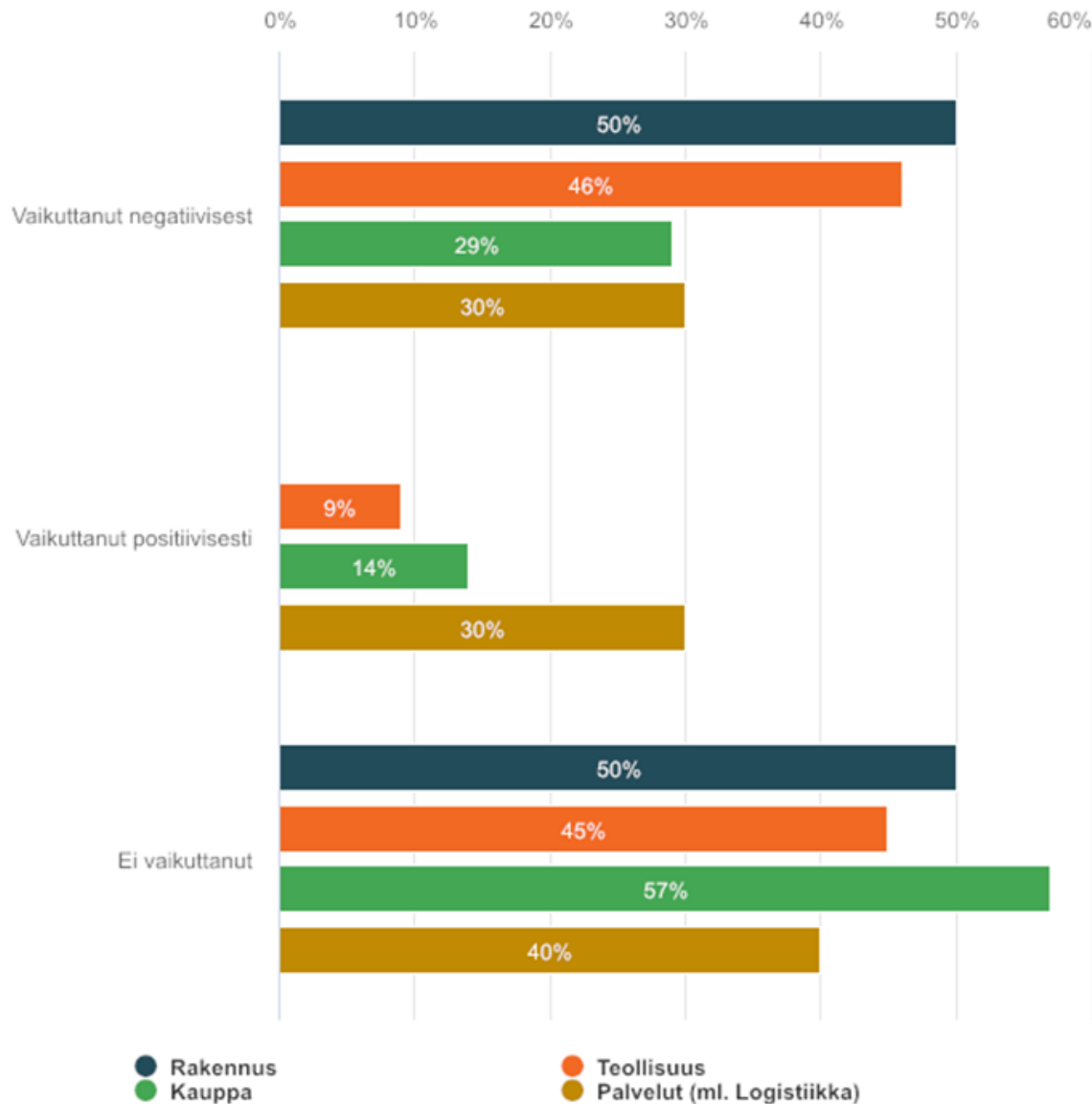
Ei pääse matkustamaan asiakkaiden luokse.

Face to face myyntityö venäjällä kärsii.

Matkarjoitukset haittaavat liiketoimintaa.

Ennustettavuus, lähitulevaisuus.

Seuraavaksi kysyttiin, kuinka ruplan heikkeneminen vaikutti yrityksen myyntiin tai liiketoimintaan. Vastaajien määrä: 51



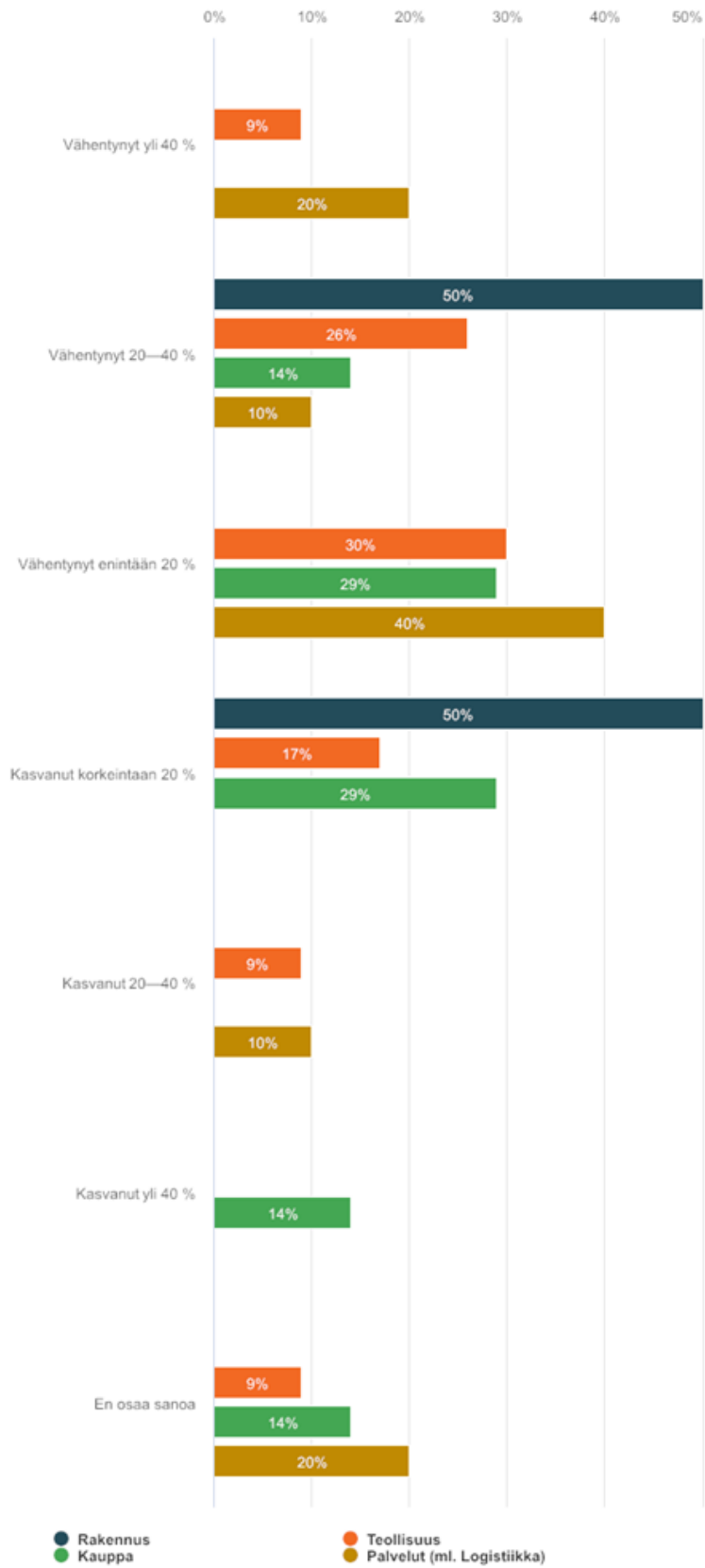
Kuvio 5. Rupalan heikkenemisen vaikutus yritysten myyntiin tai liiketoimintaan

Vastaukset on esitetty kuviossa 5. Rupalan heikentyminen rakennusalailla vaikutti kielteisesti puoleen tutkituista yrityksistä, eikä 50 % vaikuttanut rakennusyritysten tulokseen. Kaupan alalla rupalan heikkenemisellä oli negatiivinen vaikutus 29 % tapauksista, 14 % tapauksista positiivinen vaikutus ja 57 % tapauksista ei vaikuttanut. Teollisuusalailla rupalan heikkenemisellä oli kielteinen vaikutus 46 % tutkituista yrityksistä, 9 % yritystä positiivinen vaikutus ja 45 % ei vaikutusta.

Palvelualalla rupalan heikkenemisellä oli suurempi positiivinen vaikutus kuin muilla aloilla. Toisin sanoen 30 % tutkituista yrityksistä totesi rupalan heikkenemisen myönteisen

vaikutuksen. Samaan aikaan 30 % tutkituista yrityksistä havaitsi kielteisen vaikutuksen ja 40 %:iin yrityksistä tämä ei vaikuttanut mitenkään.

Seuraavaksi kysyttiin, kuinka yrityksenne liikevaihto muuttui vuonna 2020 edellisvuodesta covid-19-pandemian seurauksena? Vastaajien määrä: 51



Kuvio 6. Yrityksien liikevaihdon muuttuminen vuonna 2020 edellisvuodesta covid-19-pandemian seurauksena

Kuviossa 6 näkyy, että rakennusalalla yhtiön liikevaihto laski 20–40 % vuonna 2020 50 % tapauksista. 50 % tutkituista yrityksistä ilmoitti käyttöpääoman kasvavan 20 % vuonna 2020.

Kaupan alalla yritykset havaitsivat, että käyttöpääoman määrä väheni 20–40 % vuonna 2020 14 prosentissa tapauksista. 29 prosentissa tapauksista liikevaihdon lasku oli alle 20 %. Samaan aikaan 29 prosentin kasvu on yli 20 % ja 14 % vastaajista ei voinut vastata tähän kysymykseen.

Teollisuuslalla vastaajien tulokset ovat hyvin erilaiset. 9 % vastaajista totesi yli 40 %:n liikevaihdon laskun. 26 % vastaajista totesi 20–40 %:n laskun. 30 % tutkituista yrityksistä totesi 20 prosentin laskun. 17 % totesi liikevaihdon kasvavan 20 % ja 9 %: n kasvun 20–40 %. 9 % ei vastannut tähän kysymykseen.

Palvelualalla myös vastaajien tulokset ovat hyvin erilaisia. 20 prosentissa tapauksista käyttöpääoman väheneminen on yli 40 prosenttia. Samaan aikaan 10 % tutkituista yrityksistä havaitsi 20–40 %:n laskun. 40 % vastaajista totesi 20 prosentin laskun. 10 % tutkituista yrityksistä totesi liikevaihdon kasvun 20–40 %. Ja 20 % vastaajista ei voinut vastata tähän kysymykseen.

Seuraavaksi kysyttiin, miten covid-19-pandemia on vaikuttanut tuotteidenne / palvelujenne kysyntään. Vastaajien määrä: 51



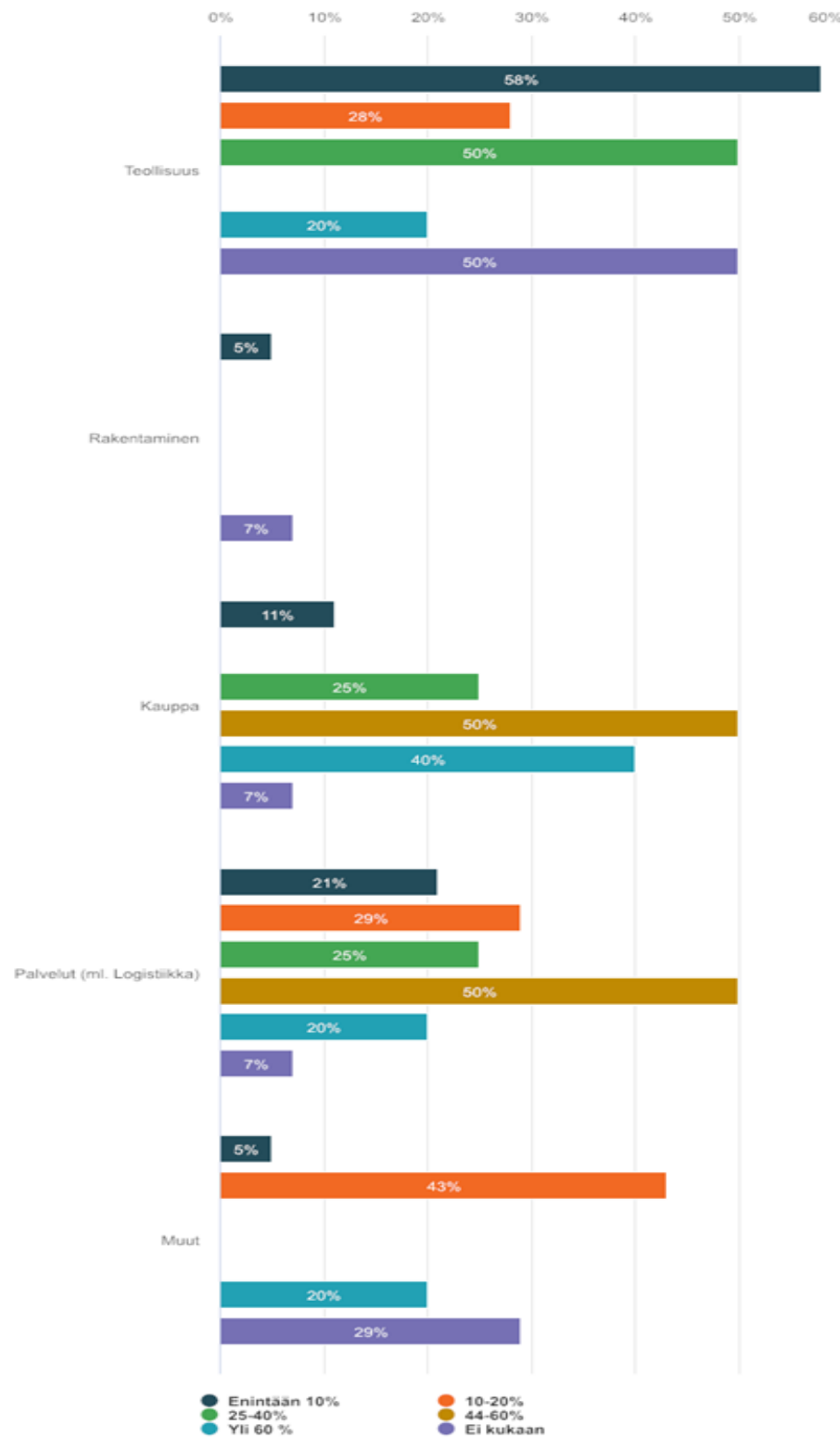
Kuvio 7. Covid-19-pandemian vaikutus yritysten tavaroiden ja palvelujen kysyntään

Kuten voidaan nähdä kuviossa 7 rakennusalalla covid-19-pandemia vaikutti kysyntään negatiivisesti 50 prosentilla kyselyyn osallistuneista yrityksistä ja 50 prosentilla ei vaikuttanut rakennusyritysten taloudelliseen tulokseen.

Kaupan alalla sillä oli negatiivinen vaikutus kysyntään 28 prosentissa tapauksista, 29 prosentissa tapauksista positiivinen vaikutus kysyntään ja 43 prosentissa tapauksista pandemia ei vaikuttanut kysyntään. Teollisuusalalla sillä oli kielteinen vaikutus 52 prosenttiin tutkituista yrityksistä, 22 prosentilla yrityksistä positiivinen vaikutus ja 26 % yrityksistä ei ollut vaikutusta.

Pandemia on vaikuttanut kielteisimmin palveluun kuin muuhun toimintaan. Toisin sanoen 60 % tutkituista yrityksistä totesi kielteisen vaikutuksen. Ja 40 %:iin yrityksistä ei vaikuttanut millään tavalla.

Seuraavaksi kysyttiin, kuinka suuri osa työntekijöistä työskenteli etänä vähintään kerran viikossa ennen covid-19-pandemiaa. Vastaajien määrä: 51



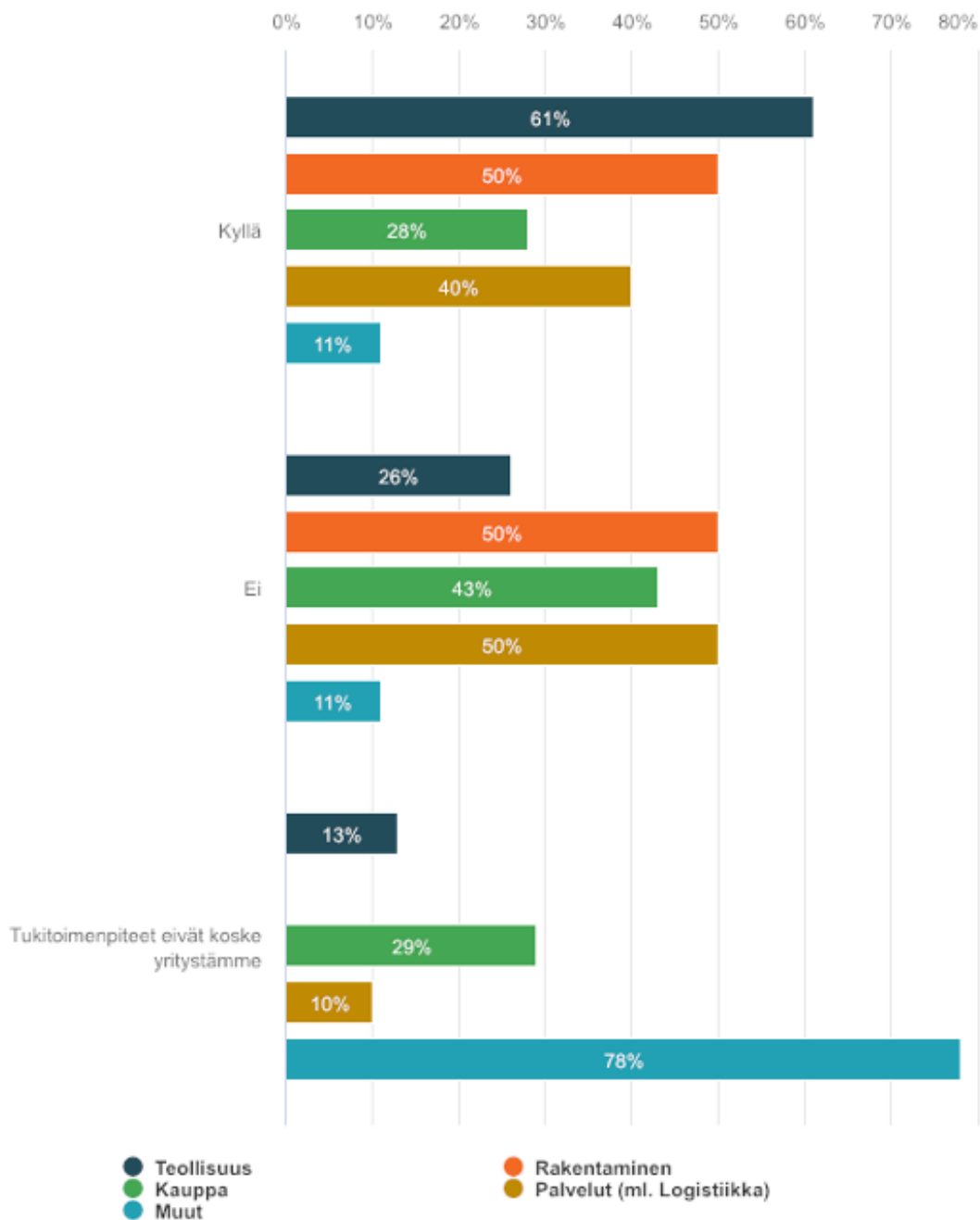
Kuvio 8. Työntekijöiden prosenttiosuus, jotka työskentelivät etätöyssä vähintään kerran viikossa ennen covid-19-pandemiaa

| | Enintään 10 % | 10—20 % | 25—40 % | 44—60 % | Yli 60 % | Ei kukaan |
|-------------------------------|--------------------------|----------------|--------------------|--------------------|---------------------|----------------------|
| Teollisuus | 57,9 % | 28,57 % | 50 % | 0 % | 20 % | 50 % |
| Rakentaminen | 5,26 % | 0 % | 0 % | 0 % | 0 % | 7,15 % |
| Kauppa | 10,53 % | 0 % | 25 % | 50 % | 40 % | 7,14 % |
| Palvelut (ml. Logistiikka) | 21,05 % | 28,57 % | 25 % | 50 % | 20 % | 7,14 % |
| Muut | 5,26 % | 42,86 % | 0 % | 0 % | 20 % | 28,57 % |

Taulukko 3. Vertailutaulukko toimialoittain. Työntekijöiden prosenttiosuus, jotka työskentelevät etätyössä vähintään kerran viikossa ennen covid-19-pandemiaa

Kuvion 8 ja taulukon 3 mukaisesti voidaan päätellä, että rakennusalalla ei tehdä etätyötä. Vain 5 % tutkituista yrityksistä työllistää alle 5 % työntekijöistä, joten voidaan olettaa, että nämä ovat toimistotyöntekijöitä. Kauppa ja palvelusektori osoittautuivat joustavimmiksi ja sopeutuvimmiksi pandemiaan liittyviin olosuhteisiin ja rajoituksiin. Tuotantosektorilla samoin kuin rakennusalalla on ongelmallista työskennellä etänä säilyttäen tuotannon volyymin ja myyntiä.

Seuraavaksi kysyttiin, yrityksen valtiontuen saamisesta pandemian aikana. Vastaajien määrä: 51

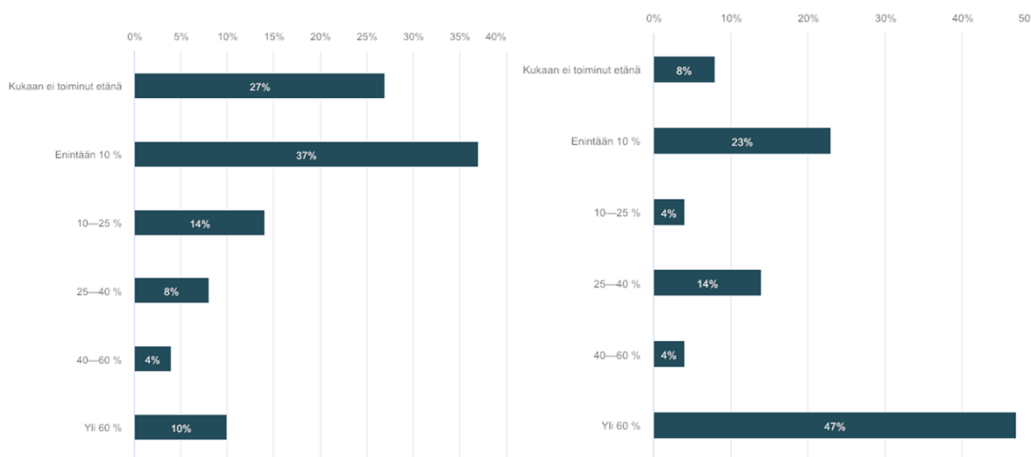


Kuvio 9. Yrityksin valtiontuen saaminen pandemian aikana

Kuviosta 9 käy ilmi, että rakennusalalla 50 % yrityksistä ei saanut tukea valtion virastoilta ja 50 % onnistui saamaan valtion tukea. Valmistusteollisuudessa 61 % yrityksistä sai valtion tukea, 26 % ei saanut tukea, ja vielä 13 % yrityksistä ei ole täyttänyt valtiontuen saa-

misen edellytyksiä. Kaupan alalla 28 % yrityksistä sai valtion tukea, 43 % ei saanut taloudellista tukea valtion virastoilta, ja 29 % kaupan yrityksistä ei ole tukikelpoisia. Palvelualalla toimivista yrityksistä 40 % sai valtiolta taloudellista tukea, 50 % ei saanut tukea, ja 10 % yrityksistä ei ole valtion ehtojen mukaisia.

Seuraavasti on vertailtu, kuinka suuri osa työntekijöistä työskenteli etänä vähintään kerran viikossa ennen covid-19-pandemiaa ja sen huippukauden aikana. Vastaajien määrä: 51



Kuvio 10. Työntekijöiden prosenttiosuus, jotka työskentelivät etätyössä vähintään kerran viikossa ennen covid-19-pandemiaa ja sen huippukauden aikana

Vertailun mukaan kuviossa 10 on selvästi nähtävissä, että 47 prosentissa tutkituista yrityksistä yli 60 % työntekijöistä siirrettiin etätyöhön pandemian aikana. Vain 10 % yrityksistä työskenteli etänä ennen pandemiaa.

Vastaajien kommentit:

Pandemian myötä organisaatiomme työskentely on kehittynyt suunnitelmallisempaan ja järjestelmällisempään suuntaan. Kun ei päästä näkemään tuotteita ja ideoimaan yhdessä "livenä", kuvallisen ja sanallisen dokumentoinnin merkitys korostuu. Spontaani keskustelujen sijaan pitää entistä useammin varata yhteistä aikaa keskustelulle, jolloin myös aiemmin piiloon jäänyt työ ja sen vaatima aika tulevat näkyviin.

Lyhyesti: Kun maailma on tässä tilassa, ensisijaisesti pyrimme karsimaan kaikki kulut minimiin. Yritämme saada lisärahoitusta, jotta laitokset pysyisivät edes hieman käynnissä, sinne asti, kunnes taas rajat avautuvat ja kauppa sen myötä elpyy.

Kevään notkahduksen jälkeen tilauskannat ovat taas lähteneet nousemaan ja tällä hetkellä näkymämme ovat jopa paremmat kuin n. vuosi sitten ennen pandemian alkua. Tiukoilla säästötoimilla ja järkevällä taloussuunnittelulla saimme yrityksen tuloksen viime vuodelta plussan puolelle, vaikka liikevaihto laski reilun 20 %.

Asiakkaamme tulevat rakennus ja puisten sistustuotteita (listat, paneelit, parketti, ovet, terassit jne.) valmistavasta teollisuudesta ja tämä teollisuus on pärjännyt hyvin Covid pandemiasta huolimatta.

Suomalaisten ja venäläisten matkustusrajoitus haittaa liiketoimia.

1. Logistiikka toimi kiitettävästi. 2. Teams -videoneuvottelut arkipäivää 3. Puhelut, meilit, WhatsApp entistä enemmän käytössä. 4. Entistä enemmän SISÄISIÄkin etätapaamisia

Meidän yrityksen osalta COVID-19 on vaikeuttanut matkustamista, mikä on olennainen asia, kun puhutaan uusasiakashankinnasta.

4.6 Tutkimuksen ja sen tuloksien luotettavuuden arviointi

Tutkimuksen validiteetti on työn tekijän valitseman kokeellisen perustan yhteensopivuus yleisesti hyväksytyjen standardien kanssa, joiden avulla voidaan saavuttaa moitteeton tulos etsimällä ratkaisua esitettyyn ongelmaan. Kokeilutulosten vastaavuus asetettuun tutkimustavoitteeseen määräytyy validiteetin asteen mukaan. (Kananen 2015, 342—343.)

Tutkimusta suoritettaessa on tärkeää saavuttaa virheetöntä kokeilua parhaiten soveltava tulos. Jos saatu käytännön työn tulos on hyvin lähellä vakiintuneiden tieteellisten standardien noudattamista, sillä on korkeat validiteetinarvot. (Kananen 2015, 342—343.)

Ulkoinen validiteetti on saatujen tutkimustulosten luotettavuus verrattuna kokeiden tuloksiin, joiden tavoitteena on "virheetön" tulos. Lisämuuttujien käyttöönotto saamalla kokeellinen taso, joka vastaa vastaavien muuttujien todellista tasoa tutkitulla tieteenalalla, auttaa lisäämään ulkoista validiteettia. (Kananen 2015, 345—351.)

Yleisimmät validiteetinkriteerit erotellaan myös:

- käyttäytyminen: tunteet, käyttäytyminen, reaktio tietyissä olosuhteissa tai tilanteissa;
- menestykset erilaisissa toiminnoissa: työssä, opiskelussa, luovalla alalla, yhteiskunnassa (auktoriteetissa) jne.

- itsenäisyys ja itseorganisaatio: kyky organisoida ja toteuttaa erilaisia toimia (näytteiden ottaminen, kokeen suorittaminen, tehtävien kehittäminen jne.)
- menetelmän valinta tilanteesta riippuen tai tutkijan mukautus: saatujen tietojen analysointi ja toimien koordinointi tilanteesta riippuen. (Kananen 2008, 121—128.)

Kirjoittajan suorittamien kokeellisten menetelmien luotettavuus vahvistaa saatujen tuloksien totuudenmukaisuuden. Pätevyys heijastaa tutkimustulosten vastaavuustasoa valitun tieteenalan tutkittuun ilmiöön. (Kananen 2008, 121—128.) Kaikki pätevät tutkimukset ovat oletusarvoisesti luotettavia, mutta luotettavat tutkimukset eivät aina ole päteviä.

Mikä määrittää suoritettujen kokeiden luotettavuuden:

- Valitun instrumentin pienin virhe.
- Valitun tutkimusmenetelmän hallitsemattoman vaihtelun puute.
- Tutkijan objektiivisuus.

Luotettavuuden pääominaisuus on saada samat tulokset toistuvilla samanlaisilla kokeilla. Jos kaikki ehdot täyttyvät oikein, tutkimusmenetelmä on uskottava. (Kananen 2008, 121—128.)

Laadullisen tutkimuksen aineistokeruumenetelmäksi valittiin puolistrukturoitu haastattelu. Suoritetun puolistrukturoidun haastattelun luotettavuus on siinä, että henkilökohtaiset haastattelut tehtiin yritysten edustajan kanssa. Jokainen yritys teki oman päätöksensä siitä, kuka osallistuu haastatteluun, ja määräsi sen asiantuntijan, jolla on kattavimmat tiedot yrityksen toiminnasta pandemian aikana. Tutkimuksen tiedot saatiin siis suoraan talousjohtajilta, toimitusjohtajilta tai myyntijohtajilta, eli tiedot ovat luotettavia. Validiteetti selitetään sillä, että tutkimusprosessin aikana, eri vaiheissa, sovellettiin sopivia aineistokeruu- ja aineistonanalyysimenetelmiä, kuten puolistrukturoituja haastatteluja ja sisältöanalyysiä, joiden valinta oli perusteltu.

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa puhutaan tietojen kylläntymisestä (Kananen 2015, 355). Otokoko kvalitatiivisissa tutkimuksissa on tärkeää tiedonkeruun aikana. Laadullisten valinnan tulisi olla riittäviä varmistamaan, että löydetään tärkeitä tietoja tutkimustavoitteiden saavuttamiseksi. Tutkimuksen kylläisyys on optimaalinen, koska otokseen kuului 19 asiantuntijaa. Kylläntyminen saavutettiin sillä, että vastaajien vastauksilla oli yhtenevää ja toistoa. Suoritetun kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuus voidaan arvioida korkealle tasolle. Tämän vahvistaa se, että haastatteluihin osallistuivat asiantuntijat ja yritysjohtajat, jotka tietävät tutkittavan ilmiön erityispiirteet. Näiltä asiantuntijoilta saatuja tietoja voidaan siten pitää luotettavina.

Kvantitatiivisessa tutkimuksessa valittu SVKK:sta sopiva määrä sen jäsenyrityksiä, jota haluttiin tutkia, jotta tutkimustulokset yleistettävissä voidaan myös SVKK:ssa. Koska ulkoinen validiteetti liittyy nimenomaan saatujen tulosten yleistettävyyteen. (Kananen 2015, 347.) Kvantitatiivisen tutkimuksen validiteettia lisättiin myös määritelmällä tutkimuksen tavoite, perustelut Webropol-kyselyn valinnalle aineistonkeruumenetelmäksi ja sen huolellista suunnittelua ja varmistamista, että kyselyn kysymykset kattavat koko tutkimusongelman. Tutkimuksen validiteetti voidaan arvioida korkeaksi, koska käytettiin oikeita tutkimusmenetelmiä ja mittareita.

Kvantitatiivisen tutkimuksen reliabiliteetin voidaan taata vasta toistetun tutkimuksen jälkeen, jossa tutkittavat yritykset ovat samoja ja tutkimus tehdään samalla ajanjaksolla, koska covid-19-pandemian tilanne voi muuttua ajan kuluttua. Kvantitatiivisten tutkimustulosten on luotettavuuteen ja tulkittavuuteen hieman alentavasti se, että kyselyyn vastasi pieni osa vastaajista. Kyselylomakkeet lähetettiin 271 yritykselle, kyselyyn osallistui 51 yritystä, mikä on 19 % lähetettyjen kyselylomakkeiden kokonaismäärästä.

Kvantitatiiviset ja kvalitatiiviset menetelmät ovat täydentäviä menetelmiä, jotka on yhdistetty tässä opinnäytetyössä tuottamaan kattavia tuloksia ja lisäämään tutkimukseen luotettavuutta. Kokonaisuutena tutkimuksen luotettavuus voidaan arvioida korkeaksi.

5 Yhteenveto

Opinnäytetyön aihe on covid-19-pandemian vaikutukset Suomalais-Venäläisen kauppakamarin jäsenyritysten toimintaan, koska pandemian takia viime vuoden keväästä lähtien taloudellinen tilanne Suomen ja Venäjän suhteissa on muuttunut paljon ja yritysten oli etsittävä uusia työskentelytapoja ja sopeutua olosuhteisiin. Covid-19-pandemian aihe on merkityksellinen, eikä tilanne ole muuttunut tähän mennessä. Päättökysymys, johon on vastattava tämän aiheen tutkimisen jälkeen, miten covid-19-pandemia on vaikuttanut suomalais-venäläisten yritysten toimintaan. Vastauksen saamiseksi päättökysymykseen käytettiin apukysymyksiä.

Teoreettisen aineiston tarkastelun jälkeen tulee selväksi Venäjän ja Suomen hyvien liikesuhteiden merkitys. Kuinka kauan sitten ne ovat muodostuneet historiallisesti ja ovat edelleen olemassa ja kehittyvät tähän päivään asti. Covid-19-pandemia teki omat muutoksensa ja hidasti näiden kahden maan välisten suhteiden uuden kehityksen. Koska on liikkumiselle asetettujen rajoitusten, henkilökohtaisten kontaktien ja kokousten puuttumisen, ruuhan heikkenemisen ja siirtyminen etätyötilaan. Tutkimus auttoi ymmärtämään, kuinka menestyksellä Suomesta ja Venäjällä toimivat yritykset selviytyivät nopeasti muuttuvista olosuhteista. Ja myös selvittää, onko yrityksillä tarvetta hakea valtion tukea, jonka valtiot ovat kehittäneet tukemaan liiketoimintaa pandemian aikana.

Tutkimus osoittaa, monet vastaajat uskovat, että kriisi on yrityksen vahvuuden koe, kyvylle reagoida nopeasti odottamattomiin muutoksiin ja olosuhteisiin. Covid-19-pandemia ajaa yrityksiä muuttamaan toimintatapaansa nopeasti ja testaa eri järjestelmien kestävyys. Yritykset kohtaavat monia uusia järjestelmän prioriteetteja ja haasteita. Suurimmalla osalla tutkituista yrityksistä oli liiketoiminnan riskejä, reaaliaikaista päätöksentekoa, muutoksia tuottavuusmittauksissa ja turvallisuusuhkiin. Tällä tavoin yritysten on toimittava nopeasti käsittelemällä järjestelmiensä kiireellisiä kestävyyskysymyksiä ja samalla luomalla perusta organisaatioidensa tulevaisuudelle. Nykypäivän johtavat yritykset, jotka reagoivat nopeasti vastaamaan tähän välittömään haasteeseen, voivat menestyä kriisissä ja voimistua.

Tehdyn tutkimuksen perusteella voidaan tehdä seuraavat johtopäätökset, että menestyksellimmät alat covid-19-pandemian aikana olivat rakennus-, kauppa-, rekrytointi- ja teollisuusalan yritykset. Kauppa-ala sopeutui nopeasti uusiin olosuhteisiin siirtymällä verkkomyyntiin, vahvistamalla ja nopeuttamalla toimitusprosessia. Rakennusyritysten menestys liittyy asuntolainojen korkojen laskuun pandemian aikana johtuen Venäjän ja Suomen taloustilanteen heikkenemisestä. Monilla toimialoilla on havaittu vaikeuksia, jotka liittyvät ostajien epäluottamukseen ja haluttomuuteen verkkomyyntiin ja verkkoviestintään. Monet yritykset ovat pystyneet rakentamaan

luottamuksen verkkomyyntiin lyhyessä ajassa ja siten kasvattamaan myynnin kokonaismäärää.

Rekrytointiala sisältää psykologisen ja oikeudellisen avun tarjoamisen tarvitseville yrityksille. Rekrytointiala pystyi lisäämään myynnin määrää ja vahvistamaan asemaansa markkinoilla. Tämä johtuu siitä, että työntekijöiden tukipalvelut olivat kysytyjä, ja kaikki tarvitsevat tällaista tukea. Yhtiön kehitysstrategiaa tarkistettiin, kun kuluttajakysyntä kasvoi ja konferenssien määrää oli tarpeen lisätä. Uusia tuotteita ilmestyi, uusien asiakkaiden ja työmäärä kasvoivat, henkilöstömäärä kasvoi, alustaratkaisut ja prosessien organisointi parantuivat.

Pandemia vaikutti vain vähän tai ei ollenkaan valmistusteollisuuteen, ja alustavien tulosten mukaan myynti kasvoi. Kehitysstrategiaa ei tarvinnut muokkaa, myynti ei pysähtynyt eikä tarvikkeet loppuneet. Turvallisuustoimenpiteitä vahvistettiin, tämä erittäin tiukkojen terveystoimien käyttöönotto yrityksessä ja sairauksien määrä väheni, koska ihmisiä ei voitu lähettää etätyöhön tehtailta.

Tutkimuksen aikana havaittiin, että SVKK:n palvelualan yrityksille, jotka työskentelevät matkailun, lääketieteellisen matkailun ja painatuksen alalla, on ollut vaikeinta. Matkailualalla koronakriisin on ollut erittäin voimakas vaikutus, koska kaikki maat ovat sulkeneet rajansa eikä matkustamiseen ole mitään mahdollisuutta. Matkailuyritykset olivat vähennettävä henkilöstöään ja saatava valtion tukea. Lääketieteellisessä matkailussa onnistui ylläpitämään liikevaihtoa johtuen siitä, että yritykset pystyivät löytämään ratkaisuja yhdessä ministeriöiden kanssa ja sopivat Venäjän ja Suomen välillä mahdollisuudesta siirtää potilaita kiireellisissä tapauksissa. Yhtiö keskittyi myös kotimarkkinoihin ja laajensi tarjottujen palvelujen valikoimaa.

Covid-19-pandemian seurauksena kuluttajien käyttäytyminen painoteollisuudessa on vähentynyt. Asiakkaat alkavat keskittyä ostamaan halvempaa tuotetta. Kuluttajat vähentyivät mainonta- ja markkinointibudjetteja, koska näyttelyitä, kokouksia, paperiesitteitä ei ole. Haastateltu tämän alan yritys on onnistunut säilyttämään asemansa markkinoilla tällä hetkellä. Pandemian aiheuttamien rajoitusten ja muutosten vaikutus viivästyy ja ilmenee tulevina vuosina.

Yksi tärkeimmistä johtopäätöksistä SVKK:n yrityksen lähitulevaisuuden suunnitelmista on tarve optimoida toimintakustannukset, jatkaa digitalisointia, jatkaa liiketoimintaprosessien automatisointia ja vähentää riippuvuutta inhimillisestä tekijästä. Sen lisäksi, että vahvistetaan kuluttajan ja kumppanin luottamusta ja uskollisuutta verkkopalveluihin.

Luottamuksen väheneminen tekee luottamuksesta paljon tärkeämmän kuin koskaan ennen. Tämä vaatii "luottamuskertoimen" - toiminnan, joka on tehokas ja palauttaa luottamuksen nopeasti ja luotettavasti. Painopiste on luottamuksen rakentamisessa kaikissa kanavissa.

Covid-19-pandemia on suurin maailmanlaajuinen ongelma ja haaste kaikilla ihmisen toiminnan alueilla. Tällä tavoin se muuttaa ihmisen nykyistä asennetta ja käyttäytymistä ja saa organisaatiot reagoimaan. Reagoinnin tarve ei kuitenkaan lopu, kun viruksen välitön uhka väistyy. Covid-19-pandemia on vaihtanut kokemusta työskentelystä työntekijän, asiakkaan ja toimittajan kanssa. Ja ei ole epäilystäkään siitä, että paljon on muuttunut, ehkä ikuisesti.

Jokaisella toimialalla ja toiminnalla, johon virus vaikuttaa, harkittavien mahdollisten muutosten määrä voi saavuttaa pelottavat mittasuhteet. Negatiivisten seurausten estämiseksi organisaatioiden on muutettava kohtaamansa suuret haasteet mielekkääksi muutokseksi.

Kun otetaan huomioon nykytilanne ja uudet kehityssuuntaukset, yritysten on kyettävä reagoimaan nopeasti ja käyttämään aktiivisesti uutta tekniikkaa. Joten esimerkiksi jos ei ole mahdollisuutta osallistua näyttelyihin, järjestää yrityskokouksia, konferensseja ja valmennustilaisuuksia, yritysten on käytettävä uutta tekniikkaa tavaroiden ja palvelujen esittelyjen, webinaarien ja verkkoneuvottelujen johtamiseen erilaisilla sosiaalisilla kanavilla. On myös tärkeää kehittää brändiä ja yrityksen verkkoportfoliota.

Yritysten ei pitäisi vain investoida tekniikkaan, vaan myös miettiä uuden työmuodon logiikkaa: työpaikkojen jakauma toimistossa, työntekijöiden läsnäoloaikataulut jne. Ne, jotka pystyivät järjestämään kaiken tämän ja toteuttamaan sen käytännössä kesällä ja syksyllä 2020, ovat jo valmiita kaikkiin tilanteisiin. Yritykset, jotka eri syistä jättivät huomiotta trendin, joutuvat silti sopeutumaan siihen tavalla tai toisella.

Tutkimuksen tuloksena vastaaminen pääkysymykseen miten covid-19-pandemia on vaikuttanut suomalais-venäläisten yritysten yhteistyöhön vuonna 2020–2021, todettiin, että kaikki SVKK:n jäsenyritykset, jotka osallistuivat haastatteluun ja kyselyyn aiheesta covid-19-pandemian vaikutukset Suomalais-Venäläisen kauppakamarin jäsenyritysten toimintaan, selvisivät kaikista vaikeuksista, löysivät ratkaisuja, uusia kanavia ja työkaluja jatkaakseen toimintaansa. Joidenkin yritysten laskeneesta taloudellisesta liikevaihdosta huolimatta kaikki yritykset jatkavat toimintaansa. Vaikka pandemia ei ole vielä ohi, tutkimus on osoittanut, että tutkitavat SVKK:n jäsenyritykset ovat valmiita reagoimaan nopeasti ja sopeutumaan muuttuviin olosuhteisiin. Mikään tutkituista yrityksistä ei lopettanut toimintaansa pandemian aikana.

Lähteet

- Aker Arctic 2021. Aker Arctic company. Viitattu 22.2.2021. Saatavissa <https://akerarctic.fi/en/company/>
- Alfa Laval 2021. Alfa Laval Aalborg - Rauma. Viitattu 22.2.2021. Saatavissa <https://www.alfalaval.fi/tietoa-alfa-lavalista/our-company/alfa-laval-suomessa/alfa-laval-aalborg-oy-rauma/>
- ANCOR 2021. About company - ANCOR. Viitattu 22.2.2021. Saatavissa <https://ancor.ru/about/company/>
- Asianajotoimisto Mika Pennanen 2021. Asianajotoimisto Mika Pennanen RIITA- JA RIKOS-ASIOIDEN ASIANAJOTOIMISTO. Viitattu 22.2.2021. Saatavissa <https://www.mplaki.fi/fi/>
- Bang & Bonsomer 2021. Company - Bang & Bonsomer. Viitattu 22.2.2021. Saatavissa <https://www.bangbonsomer.com/fi/>
- Blastman Robotics Ltd 2021. Blastman Robotics Ltd company. Viitattu 22.2.2021. Saatavissa <https://www.blastman.com/company/blastman-robotics-ltd.html>
- BOFIT Venäjä-ennuste 2021–2023. Suomen Pankki, 16.03.2021. Viitattu 17.05.2021. Saatavissa <https://helda.helsinki.fi/bof/bitstream/handle/123456789/17912/bve0121.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Docrates 2021. Viitattu 23.04.2021. Saatavissa <https://www.docrates.com/ru/>
- Drobot, E. & Ilina, D. 2017. Venäjän federaation ja Suomen välisten ulkomaisten taloussuhteiden kehitysnäkymät. Viitattu 12.11.2020. Saatavissa https://www.researchgate.net/publication/317258116_Perspektivy_razvitiya_vnesneekonomiceskih_svazej_Rossijskoj_Federacii_i_Finlandii
- European Commission 2020. Viitattu 20.11.2020. Saatavissa <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/welcome-access2markets-market-access-database-users>
- Eversheds Sutherland 2021. Viitattu 22.04.2021. Saatavissa <https://www.eversheds-sutherland.com/global/en/who/about-us/index.page>
- Fennovoima 2021. Viitattu 15.04.2021. Saatavissa https://www.fennovoima.fi/hanhikivi-1?gclid=EAlaIQobChMIh9765vj_7wIVPwWiAx37MAynEAAYASAAEgJLIPD_BwE
- Finlex HE 27/2021. Hallituksen esitys eduskunnalle laiksi yritysten määräaikaisesta kustannustuesta annetun lain muuttamisesta. Viitattu 25.05.2021. Saatavissa <https://finlex.fi/fi/esitykset/he/2021/20210027#idp446727072>
- gradun alusta loppuun. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu

- Grammatšikov, A. 2021, Expert 03.03.2021. "Henkilökohtaisesti voin jo nähdä valon tulevaisuudessa". Viitattu 26.03.2021. Saatavissa <https://expert.ru/expert/2021/13/yalichno-uzhe-vizhu-svet-v-buduschem/>
- Hacklin Hamiko 2021. Viitattu 23.04.2021. Saatavissa <https://www.hamiko.fi/about-us/>
- Helppolainen, T. 2020. Asuminen Venäjä -segmentin johtaja, YIT. Plan C -webinaari SVKK:n jäsenille 02.12.2020.
- Inbalansy 2021. Viitattu 10.02.2021. Saatavissa <https://inbalansy.com>
- Investoinnit. Ekonomistit selittivät ruplan laskun syitä. 6.04.2021. Viitattu 30.04.2021. Saatavissa <https://quote.rbc.ru/news/article/606c05f79a794724f51962de>
- Kananen, J. 2008. Kvali: kvalitatiivisen tutkimuksen teoria ja käytänteet. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
- Kananen, J. 2015. Opinnäytetyön kirjoittajan opas: näin kirjoitan opinnäytetyön tai pro gradun alusta loppuun. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
- Keskon osavuosikatsaus Q1/2020. Kesko Oyj 2021. Viitattu 08.02.2021. Saatavissa https://www.kesko.fi/globalassets/03-sijoittaja/raporttikeskus/2020/q1/tulosesitys-q1-2020-fin_final.pdf
- Kommersant-sanomalehti 2020. №223 04.12.2020 / KOMMERSANT-yritysopas. Viitattu 08.03.2021. Saatavissa <https://www.kommersant.ru/doc/4594463>
- KvaliMOTV 2021a. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto [verkkajulkaisu]. 2006. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. Viitattu 30.04.2021. Saatavissa [KvaliMOTV - 1 Johdanto \(tuni.fi\)](#)
- KvaliMOTV 2021b. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto [verkkajulkaisu]. 2006. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. Viitattu 30.04.2021. Saatavissa https://www.fsd.tuni.fi/menetelmaopetus/kvali/L7_3_2.html
- KvaliMOTV 2021c. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto [verkkajulkaisu]. 2006. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. Viitattu 30.04.2021. Saatavissa [KvaliMOTV - 6.3.3 Strukturoitu ja puolistrukturoitu haastattelu \(tuni.fi\)](#)
- KvantiMOTV 2021a. KvantiMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto [verkkajulkaisu]. 2010. Tutkimusprosessi. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. Viitattu 30.04.2021. Saatavissa [Tutkimusprosessi - KvantiMOTV \(tuni.fi\)](#)
- KvantiMOTV 2021b. KvantiMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto [verkkajulkaisu]. 2010. Kyselylomakkeen laatiminen. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. Viitattu 30.04.2021. Saatavissa [Kyselylomakkeen laatiminen - KvantiMOTV \(tuni.fi\)](#)
- Lassila, A. 2021. Venäjä närkästy venäläisyriyten hylkimisestä suomalaispankeissa – "heikentää Suomen kykyä saada investointeja". Helsingin sanomat 2021. Viitattu 08.04.2021. Saatavissa <https://www.hs.fi/talous/art-2000007749769.html>

- Laurila, J. 2020. Toimitusjohtaja, OOO Ponsse. Plan C –webinaari SVKK:n jäsenille 02.12.2020.
- Luikko, A. 2015. Tämä On Suomi. Kauppakamari yrittäjille. Viitattu 12.11.2020. Saatavissa <https://finland.fi/ru/biznes-i-innovatsii/torgovaya-palata-k-uslugam-predprinim/>
- Luhtanen, K. 2020. Toimitusjohtaja, Luhta Sportswear Company. Plan C -webinaari SVKK:n jäsenille 02.12.2020.
- MEDIA STAR OY 2021. Viitattu 20.01.2021. Saatavissa <http://www.klp-otava.ru/>
- Petroskoin valtionyliopisto. Venäjä ja Suomi: diplomaattisuhteiden vuosisata. V.A. Shlyamin, 25.01.2021. Viitattu 17.05.2021. Saatavissa <https://petsu.ru/news/2021/93125/rossiya-i-finlyandiy>
- Puumalainen, E. Suomen kauppareitti. Viitattu 12.11.2020. Saatavissa <http://www.kauppatie.fi/2005/08-2005/3.htm>
- Rekolainen 2021. SVKK 2021. Suomalaisyrietykset: Korona jättää pysyvän jäljen Venäjän markkinoihin. Viitattu 19.05.2021. Saatavissa <https://www.svkk.fi/lehdistotiedotteet/suomalaisyrietykset-korona-jattaa-pysyvan-jaljen-venajan-markkinoihin/>
- Rekolainen, J. 2020. Suomalais-Venäläinen kauppakamari. Suomalais-venäläinen kauppabarometri: sitoutuminen Venäjän markkinoihin näkyy suomalaisyritysten toimissa. Viitattu 08.03.2021. Saatavissa <https://www.svkk.ru/press-relizy-frtp/svezhij-barometr-finsko-rossijskoj-torgovli-priverzhennost-rossijskomu-rynku-otrazhaetsja-v-dejstviah-finskih-kompanij/>
- ResearchGate, May 2017. Viitattu 18.02.2021. Saatavissa https://www.researchgate.net/publication/317258116_Perspektivy_razvitia_vnesneekonomiceskih_svazej_Rossijskoj_Federacii_i_Finlandii
- RIA-uutiset 2020. Venäjän ja Suomen väliset valtioiden väliset suhteet. Viitattu 12.11.2020. Saatavissa <https://ria.ru/20190409/1552473505.html>
- Saarto, P. 2020. Venäjän-kaupan barometrin puhelinhaastattelut alkavat - "Realistisen tilannekuvan saaminen äärimmäisen tärkeää". SVKK 2020. Kamarin uutiset 14.9.2020. Viitattu 20.11.2020. Saatavissa <https://www.svkk.fi/uutishuone/venajan-kaupan-barometrin-puhelinhaastattelut-alkavat-realistisen-tilannekuvan-saaminen-aarimmaisen-tarkeaa/>
- Saarto, P. 2020. Vesi löytää uomansa, niin myös talous ja kauppakin. SVKK 2020. Venla-lehti 18.12.2020. Viitattu 28.12.2020. Saatavissa <https://www.svkk.fi/venla-lehti-2/teema/vesi-loytaa-uomansa-niin-myos-talous-ja-kauppakin/>

- Saarto, P. 2021. Uudet pakotteet voivat vaikuttaa suomalaisyrityksiin ainakin ruplan kurssin kautta - "Markkinat näyttivät odottavan kovempiakin pakotteita." SVKK 2021. Kamarin uutiset 16.4.2021. Viitattu 17.05.2021. Saatavissa <https://www.svkk.fi/uutishuone/uudet-pakotteet-voivat-vaikuttaa-ruplan-kurssin-kautta/>
- Siltala, E. 2020. Valion kansainvälisestä liiketoiminnasta vastaava, Valio. Plan C -webinaari SVKK:n jäsenille 02.12.2020.
- Stopcoronavirus.rf 2020. Taloudellisen tuen järjestäminen yrityksille, tuen myöntämisen ehdot. Viitattu 23.05.2021. Saatavissa <https://xn--80aesfpebagmfb1c0a.xn--p1ai/what-to-do/business/>
- SVKK 2020 Venäjän-kaupan barometri, kevät 2020. Viitattu 19.05.2021. Saatavissa <https://www.svkk.fi/barometri/venajan-kaupan-barometri-kevat-2020/>
- SVKK 2020 Venäjän-kaupan barometri, syksy 2020. Viitattu 19.05.2021. Saatavissa <https://www.svkk.fi/barometri/venajan-kaupan-barometri-syksy-2020/>
- SVKK 2020. Lehdistötiedote: Koronakriisi syö ruplaa ja vientinäkymiä, selviää Venäjän-kaupan barometrissa. Viitattu 22.05.2021. Saatavissa <https://www.svkk.fi/lehdistotiedotteet/barometri-k2020-koronakriisi-syo-ruplaa-ja-vientinakymia/>
- SVKK 2020a. Venäjän-kaupan Plan C Online. Tapahtumat 2020. Viitattu 20.11.2020. Saatavissa [Venäjän-kaupan Plan C Online - Suomalais-Venäläinen kauppakamari SVKK](#)
- SVKK 2020b. SVKK:n merkitys. Viitattu 20.11.2020. Saatavissa <https://www.svkk.ru/frtp/>
- SVKK 2020c. Strategiamme. Viitattu 12.11.2020. Saatavissa <https://www.svkk.fi/svkk/strategiamme/>
- SVKK 2021. Lehdistötiedote: Koronakriisi syö ruplaa ja vientinäkymiä, selviää Venäjän-kaupan barometrissa. Viitattu 20.05.2021. Saatavissa <https://www.svkk.fi/lehdistotiedotteet/barometri-k2020-koronakriisi-syo-ruplaa-ja-vientinakymia/>
- SVKK 2021. SVKK. Olemme ainutlaatuinen mahdollisuuksien verkosto. Viitattu 11.05.2021. Saatavissa [Olemme ainutlaatuinen mahdollisuuksien verkosto - Suomalais-Venäläinen kauppakamari SVKK](#)
- SVKK 2021. Venäjän-kaupan barometri, kevät 2020. Viitattu 19.05.2021. Saatavissa <https://www.svkk.fi/wp-content/uploads/2021/04/Venajan-kaupan-barometrin-tulokset-kevat-2021.pdf>
- Uutiset 2020. Kuinka yritykset puolustautuvat koronavirusta vastaan. Viitattu 24.05.2021. Saatavissa <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2020/03/04/824482-kompanii-zaschischayutsya>

Valtiokonttori 2021. Yritysten kustannustuki. Viitattu 23.05.2021. Saatavissa

https://www.valtiokonttori.fi/palvelu/yritysten-kustannustuki/#yleista-tietoa-tuesta_kenelle-tuki-on-tarkoitettu

Venäjän Federaation kaupallinen edustusto Suomen tasavallassa. Venäjän minpromtorg 2019. Viitattu 20.11.2020. Saatavissa https://fin.minpromtorg.gov.ru/fi/news/?alias=neuvottelut_metsa_groupin_ja_metsateollisuus_ryn_kanssa%22%20%5C

Venäjän Federaation suurlähetystö Suomessa. Viitattu 04.12.2020. Saatavissa

<https://helsinki.mid.ru/istoria-dvustoronnih-otnosenij>

Venäjän hallitus 2020. Asetus 256, 23.04.2020. Viitattu 23.05.2021. Saatavissa <http://government.ru/docs/39558/>

Venäjän teollisuuden kauppaministeriö 2021. Tärkeimmät kaupalliset, taloudelliset ja sosiaalipoliittiset tapahtumat Suomessa tammikuussa 2021. Viitattu 27.03.2021.

Saatavissa

https://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!osnovnye_torgovoeconomicheskije_i_obshestvenopoliticheskije_sobytiya_v_finlyandii_za_yanvar_2021_goda

Volkov, A. 2016. Maailmantalous. Suomen ja Venäjän väliset taloudelliset suhteet tällä hetkellä. Viitattu 10.02.2021. Saatavissa <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskije-otnosheniya-rossii-s-finlyandiej-na-sovremennom-etape/viewer>

Yle 2021a. Uutiset 15.02.2021. Haaviston ja Lavrovin tapaaminen osoitti, että EU: n ja Venäjän näkemykset eroavat melkein kaikista asioista. Viitattu 26.03.2021. Saatavissa

https://yle.fi/uutiset/osasto/novosti/vstrecha_khaavisto_i_lavrova_prodemonstrirovala_rask_hozhdenie vo_vzglyadakh_yes_i_rossii_pochti_po_vsem_voprosam/11791287

Yle 2021b. Uutiset 28.04.2021. Suomalais-venäläinen kauppakamari: Koronapandemia jättää pysyvän jäljen Venäjän markkinoille. Viitattu 30.04.2021. Saatavissa

https://yle.fi/uutiset/osasto/novosti/finsko-rossiiskaya_torgovaya_palata_koronapandemiya_ostavit_neyzgladimyi_sled_na_rossiiskom_rynke/11905064

Yle 2021c. Uutiset 27.04.2021. Suomalais-venäläinen kauppakamari: korona osui suomalaisten yritysten toimintaan Venäjällä. Viitattu 30.04.2021. Saatavissa

https://yle.fi/uutiset/osasto/novosti/finsko-rossiiskaya_torgovaya_palata_korona_udarila_po_dyeyatelnosti_finskih_kompanii_v_rossii/11370809

Liite 1. Haastattelun saatekirje

Hei!

Olemme Lahden ammattikorkeakoulun (LAB-ammattikorkeakoulu) liiketalouden opiskelijoita. Opiskelemme tällä hetkellä kolmatta vuotta Lahden AMK:ssa tradenomiksi liiketalouden koulutusohjelmassa. Kirjoittamme opinnäytetyötämme ja toteutamme siihen liittyvää tutkimusta. Meidän opinnäytetyömme aihe on: covid-19-pandemian vaikutukset Suomalais-venäläisen kauppakamarin jäsenyritysten toimintaan.

Pyydämme Teitä osallistumaan haastatteluun. Palautteenne on meille erittäin tärkeää. Vastaukset auttavat meitä kirjoittamaan opinnäytetyön ja näkemään täydellisen kuvan covid-19-pandemian vaikutukset Suomalais-Venäläisen kauppakamarin jäsenyritysten toimintaan.

Tarjoamme kaksi vaihtoehtoa haastatteluformaatile:

- Voimme lähettää kysymyksiä postitse ja voitte antaa meille vastauksia kirjallisesti.
- Keskustelemme kanssanne online-haastattelussa, sovittuanne etukäteen ajankohdasta.

Haastattelu me voimme järjestellään Zoomin tai Teamsin kautta. Haastattelu toteutetaan aikavälillä 25.01.2021—05.02.2021.

Tämä auttaa meitä tutkimaan ongelmia, tekemään luotettavaa tutkimusta ja näkemään, kuinka paljon tilanne on muuttunut tänään. Olemme kiinnostuneita työskentelemään kanssanne. Toivomme, että tutkimuksemme kiinnostaa myös Teitä.

Kiitos jo etukäteen!

Ystävällisin terveisin,

Irina Vyunova, Julia Pullinen, Svetlana Kudriavtceva

Liite 2. Venäjänkielinen saatekirje

Добрый день!

Мы студенты Университета прикладных наук Лахти (LAB University of Applied Sciences). В настоящее время мы учимся на третьем курсе по специальности «Управление бизнесом» и пишем дипломную работу, проводя исследование. Тема нашей дипломной работы: Влияние пандемии covid-19 на деятельность компаний-членов Финско-Российской торговой палаты.

Приглашаем вас принять участие в интервью. Ваше мнение очень важно для нас. Ответы помогут нам написать дипломную работу и увидеть полную картину влияния пандемии covid-19 на деятельность компаний-членов Финско-Российской торговой палаты.

Мы предлагаем два варианта формата интервью:

- Мы можем отправить вопросы по почте, и Вы можете дать нам ответы в письменной форме.
- Мы поговорим с Вами во время онлайн-собеседования, предварительно согласовав время.

Интервью мы можем организовать через Zoom или Teams. Интервью будет проходить в период с 25.01.2021 по 05.02.2021.

Интервью с Вами поможет нам изучить проблемы, провести достоверное исследование и увидеть, насколько изменилась ситуация сегодня. Мы заинтересованы в сотрудничестве с Вами. Надеемся, что и Вам будет интересно наше исследование.

С Уважением,

Вьюнова Ирина, Пуллинен Юлия, Кудрявцева Светлана

Liite 3. Puolistrukturoitu haastattelulomake

1. Kuinka covid-19-pandemia vaikutti vuoden 2020 taloudelliseen tulokseen ja kuinka paljon se eroaa vuoden 2020 suunnitelmasta?
2. Kuinka oli tarkistettava kehityksen strategiaa?
3. Mitä toimenpiteitä on toteutettu vaikutusten minimoimiseksi?
4. Mitä on tehtävä valmistautuakseen uusiin olosuhteisiin?
5. Oliko Suomen tai Venäjän viranomaisilta taloudellista tukea?
6. Pitikö lomauttaa, supistaa henkilökuntaa vai erottaa työstä työntekijöitä?
7. Miten kuluttajien käyttäytyminen muuttuu kriisin seurauksena?
8. Mikä oli vaikein jakso?
9. Onnistuitteko säilyttämään asemanne markkinoilla?
10. Kuinka myynti yrityksessään kehittyi, jos covid-19-pandemiaan liittyviä rajoituksia ei poisteta koko vuoden 2021 aikana?
11. Miten rajan ylittämistä, rajan yli liikkumista ja tavaroiden kuljettamista koskevat rajoitukset vaikuttivat asiakkaisiin, kuluttajiin, asiakkaisiin, yhteistyökumppaneihin? Ja miten toimitusketjut ovat muuttuneet?
12. Kuinka etätyöhön siirtyminen on vaikuttanut yrityksesi työn laatuun, tuottavuuteen ja toimintaan?
13. Kuinka ruplan romahdus tai heikentyminen vaikutti myyntiin?
14. Voitteko määritellä covid-19-pandemia in mahdollisia vaikutuksia taloudelliseen tulokseen ja arvioida sen vaikutusten kestoa?
15. Uskotteko että kriisi on mahdollisuuksien aika? Jos näin on, mitä mahdollisuuksia tämä kriisi avasi Teille?

Liite 4. Venäjänkielinen puolistrukturoitu haastattelulomake

Вопросы для интервью

1. Как отразился covid-19 на финансовом результате в 2020 и на сколько расходуется с планом на 2020?
2. Насколько пришлось пересмотреть стратегию развития в период covid-19?
3. Какие были приняты меры по минимизации последствий?
4. Что необходимо сделать, чтобы подготовиться к новым условиям?
5. Была ли финансовая поддержка со стороны финских или российских властей?
6. Пришлось ли сокращать или увольнять сотрудников?
7. Как меняется потребительское поведение в результате кризиса?
8. Удалось ли сохранить свою позицию на рынке?
9. Какой период был самым тяжелым?
10. Как будут развиваться продажи в вашей компании, если ограничения, связанные с covid-19, не будут сняты весь 2021 год?
11. Как ограничения с пересечением, передвижением через границу, перевозкой товара отразились на клиентах, потребителях, заказчиках, партнерах? И как изменились цепочки поставок?
12. Как переход на удаленную работу повлиял на качество работы, производительность и деятельность в Вашей компании?
13. Как отразился обвал или ослабление рубля на продажах?
14. Можете ли вы определить потенциальное влияние covid-19 на дальнейшие финансовые показатели и оценить продолжительность воздействия?
15. Вы верите в то, что кризис — это время возможностей? Если да, то какие возможности для Вас открыл данный кризис?

Liite 5. Kyselyn saatekirje

Hei!

Olemme Lahden ammattikorkeakoulun (LAB-ammattikorkeakoulu) liiketalouden opiskelijoita. Opiskelemme tällä hetkellä kolmatta vuotta Lahden AMK:ssa tradenomiksi liiketalouden koulutusohjelmassa. Kirjoittamme opinnäytetyötämme ja toteutamme siihen liittyvää tutkimusta. Meidän opinnäytetyömme aihe on: covid-19-pandemian vaikutukset Suomalais-Venäläisen kauppakamarin jäsenyritysten toimintaan.

Pyydämme Teitä osallistumaan kyselyyn. Palautteenne on meille erittäin tärkeää. Vastaukset auttavat meitä kirjoittamaan opinnäytetyön ja näkemään täydellisen kuvan covid-19-pandemian vaikutukset Suomalais-Venäläisen kauppakamarin jäsenyritysten toimintaan.

Vastaaminen kestää muutamia minuuttia. Kaikki vastaukset käsitellään luottamuksellisesti ja anonyymisti, ja niitä käytetään vain opinnäytetyössämme. Tämä auttaa meitä tutkimaan ongelmia, tekemään luotettavaa tutkimusta ja näkemään, kuinka paljon tilanne on muuttunut tänään.

Kiitos jo etukäteen!

Ystävällisin terveisin,

Irina Vyunova, Julia Pullinen, Svetlana Kudriavtceva

Covid-19-pandemian vaikutukset Suomalais-Venäläisen kauppakamarin jäsenyritysten toimintaan

1. Yrityksen sijainti

- Suomi
- Venäjä
- Muu maa

2. Työntekijöiden kokonaismäärä ennen covid-19-pandemiaa (kokopäiväiset, osa-aikaiset ja vuokratyöntekijät)

- Alle 50 henkilöä
- 50—249 henkilöä
- Yli 250 henkilöä

3. Yrityksen toimiala:

- Teollisuus
- Rakentaminen
- Kauppa
- Palvelut (ml. Logistiikka)
- Muut

4. Onko yrityksenne toiminnassa?

- Kyllä, kaikki työpaikalla
- Kyllä, mutta etänä
- Osittain (työpaikalla ja etänä)
- Ei toiminnassa

5. Mitkä ovat yrityksenne tärkeimmät haasteet nyt covid-19-pandemian seurauksena? Valitse yksi tai useampi:

- Työntekijöiden poissaolo työpaikalta sairauden, lomautusten tai viranomaisten määräysten vuoksi
- Toiminnan puute tai raaka- ainehintojen muutokset johtavat liiketoiminnan häiriöihin
- Toimitusketjun häiriöt
- Kuluttajien kysynnän lasku
- Ei ole haasteita
- Oma vastaus

6. Miten covid-19-pandemia on vaikuttanut tuotteidenne / palvelujenne kysyntään?

- Vaikuttanut negatiivisesti
- Ei käytännössä mitään vaikutusta
- Vaikuttanut positiivisesti

7. Kuinka ruplan heikkeneminen vaikutti yrityksenne myyntiin tai liiketoimintaan?

- Vaikuttanut negatiivisesti
- Vaikuttanut positiivisesti
- Ei vaikuttanut

8. Kuinka yrityksenne liikevaihto muuttui vuonna 2020 edellisvuodesta covid-19-pandemian seurauksena

- Vähentynyt yli 40 %
- Vähentynyt 20—40 %
- Vähentynyt enintään 20 %
- Kasvanut korkeintaan 20 %
- Kasvanut 20—40 %
- Kasvanut yli 40 %
- En osaa sanoa

9. Kuinka suuri osa työntekijöistä työskenteli etänä vähintään kerran viikossa ennen covid-19-pandemiaa?

- Kukaan ei toiminut etänä
- Enintään 10 %
- 10—25 %
- 25—40 %
- 40—60 %
- Yli 60 %

10. Kuinka suuri osa työntekijöistä työskenteli etänä covid-19-pandemian huippukauden aikana?

- Kukaan ei toiminut etänä
- Enintään 10 %
- 10—25 %
- 25—40 %
- 40—60 %
- Yli 60 %

11. Kuinka monen prosentin työntekijöistä luulette työskentelevän etänä vähintään kerran viikossa covid-19-pandemian päättymisen jälkeen?

- Kukaan ei toimi etänä
- Enintään 10
- 10—25 %
- 25—40 %
- 40—60 %
- Yli 60 %

12. Kuinka yrityksen tuottavuus on muuttunut etätyötä tehtäessä?

- Tuottavuus on kasvanut
- Tuottavuus on laskenut
- Merkittäviä muutoksia ei tapahtunut
- En osaa sanoa

13. Mitä kustannussäästötoimia olette toteuttaneet tai aiotte toteuttaa? Valitse yksi tai useampi vaihtoehto:

- Uusien työntekijöiden ottamisen lopettaminen ja työntekijöiden lomautukset
- Palkankorotusten tai vuosipalkkioiden vähentäminen tai lykkääminen
- Työntekijöiden irtisanominen
- Pienemmät henkilöstön kehittämiskustannukset (esim. koulutus)
- Pienemmät käyttökustannukset (esim. sähkö, vesi, posti, logistiikka, kuljetus)
- Vuokratilusten alentaminen (esimerkiksi työtilan vuokrasopimuksen lopettaminen, halvempaan tai pienempään tilaan siirtyminen)
- Kustannusten vähentäminen, liittyvät kiinteistöjen modernisointiin, hankintaan ja ylläpitoon (esimerkiksi rakennukset, koneet, laitteet, kuljetusvälineet)
- Lainanottokustannusten vähentäminen (esimerkiksi lainojen ja velkojen lykkääminen)
- Pienemmät työmatka- ja messukustannukset
- Yrityksemme ei toteuttanut toimenpiteitä kustannusten vähentämiseksi
- Oma vastaus

14. Kuinka suuri osa työntekijöistä lomautettiin? Tarkista asianmukainen vastaus prosentteina yrityksen työntekijöiden kokonaismäärästä.

- 0 %
- 1—10 %
- 10—20 %
- 20—30 %
- 30—40 %
- Yli 40 %

15. Mitkä ovat kriittiset strategiat tulojenne kasvattamiseksi covid-19-pandemian aikana ja sen jälkeen? Valitse yksi tai useampi vaihtoehto:

- Uusien tuotteiden ja palveluiden tarjoaminen
- Alennetut hinnat tietyntyyppisille tuotteille tai palveluille
- Maksuehtojen muutokset (esimerkiksi maksusuunnitelman käyttöönotto)
- Jakelukanavien vaihtaminen (esimerkiksi merenkulun ja verkkokaupan kehittäminen)
- Markkinoiden monipuolistaminen (esimerkiksi työskentely eri paikoissa tai uusien asiakkaiden kanssa)
- Toimitusketjun sopimusten muuttaminen (esim. ostot muilta toimittajilta, neuvottelut toimittajien kanssa)
- Uusien kumppanuuksien suhteiden perustaminen muiden yritysten kanssa tai kanta-asiakasohjelman kehittäminen asiakaskunnan laajentamiseksi
- Liiketoiminnan jatkuvuuden suunnittelu
- Uusien pätevien työntekijöiden houkuttelevaaminen
- Oma vastaus

16. Onko yrityksenne hakenut valtion tukea?

- Kyllä
- Ei
- Tukitoimenpiteet eivät koske yritystämme

17. Mitä haluaisitte lisätä?

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |