

**POHJOISKARJALAISTEN MUOVI- JA  
METALLITEOLLISUUDEN SEKÄ ICT- JA  
PUUTUOTEALAN YRITYSTEN  
ALIHANKINTA VENÄJÄLTÄ**

Selvitys asenteista, esteistä ja kehittämistarpeista

Pirjo Kakkonen  
Timo Lautanen



Alue- ja kuntatutkimuskeskus  
Joensuun yliopisto

# TIIVISTELMÄ

**Pirjo Kakkonen, Timo Lautanen**

**Pohjoiskarjalaisten muovi- ja metalliteollisuuden sekä ICT- ja puutuotealan yritysten alihankinta Venäjältä: Selvitys asenteista, esteistä ja kehittämistarpeista**

**Rahoittaja/tilaaja: JOSEK Oy (Joensuun seudun aluekeskusohjelma)**

**SPATIA – Alue- ja kuntatutkimuskeskus  
Karjalan tutkimuslaitos, Joensuun yliopisto  
25.10.2003  
ISBN 952-458-387-9 PDF**

**Avainsanat: pk-yritykset, alihankinta, Venäjä, muoviteollisuus, metalliteollisuus, puutuoteteollisuus, ICT**

Yritysten toimintaympäristö ja sen verkostot ovat jatkuvassa muutoksessa. Kaikki teollisuusyritykset tulevat kohtaamaan globalisaation haasteet – suoraan tai välillisesti - ennemmin tai myöhemmin. Kehitys näkyy jo nyt myös Pohjois-Karjalan teollisuudessa, jonka on kyettävä tehostamaan kilpailukykyään pysyäkseen vastamaan globalisaation haasteisiin. Keinoja voivat olla mm. verkottumisen tehostaminen, osaamisen kehittäminen, innovatiivinen tutkimus- ja kehitystoiminta, tieto- ja tietoliikenneteknologian tehokkaampi hyödyntäminen kuin myös työvoimakustannusten karsiminen.

Viimeksi mainitun osalta Pohjois-Karjalaa lähinnä oleva edullisempien työvoimakustannusten alue on Luoteis-Venäjä eli Karjalan Tasavalta, Leningradin alue ja Pietari. Näillä alueilla on tällä hetkellä myös vapaata työvoimaa. Työvoima ei kuitenkaan vastaa osaamisen ja koulutuksen puolesta nykyteknologian tasoa Suomessa ja on myös työkuultuurinsa puolesta erilaista.

Käsillä olevaa selvitystä varten haastateltiin 14 pohjoiskarjalaisen yrityksen johtoa heidän asenteistaan, kokemista ongelmistaan ja tukitarpeistaan liittyen mahdolliseen alihankintaan Venäjältä. Noin puolella näistä yrityksistä oli jotain aiempaa kokemusta Venäjän markkinoista, vientiä, tuontia tai alihankintaa. Kyseessä ei ole satunnaisotos toimialoilta vaan yritykset on poimittu siten, että niillä nähtiin olevan ylipäänsä sen tyyppistä toimintaa, josta osa olisi mahdollista hankkia Venäjältä.

Keskeinen huomio haastatteluaineistosta on se, että Venäjä kiinnostaa yrityksiä tulevaisuuden mahdollisuutena paljon. Tärkeimmät motiivit alihankinnalle toimialoittain ovat: ohjelmistotuotannossa työvoimakustannukset ja alan yleinen korkea osaaminen Venäjällä, puutuoteteollisuudessa edullinen raaka-aine ja työ, ja muovi- ja metalliteollisuudessa erityisesti työvoimakustannukset. Muovialalle ja ICT:lle (erityisesti) Pietarin alue on kiinnostava, metalli- ja puualoilla kiinnostus kohdistuu etupäässä Karjalan Tasavaltaan.

Toisaalta myös yritysten ennakkoluulot ovat tämän selvityksen mukaan vielä melko voimakkaita ja epäileviä työvoiman osaamisen, työkuultuurin ja viranomaistahojen, kuten tullin ja muiden rajaviranomaisten toiminnan suhteen. Suurimmiksi koetut esteet liittyvät siis toimitusaikoihin ja –varmuuteen (jotka voivat viivästyä eri syistä – mukaan lukien rajaviranomaisten toiminta), businesskuultuurin eroihin sekä puutteelliseen tietoon mahdollisuuksista ja sopivista partnereista.

Tarkastelussa vertailtiin myös yrityksiä, joilla on jo kokemusta alihankinnasta Venäjältä ja niiden joilla kokemusta ei ole. Yleishavainto vertailusta on se, että yritykset joilla kokemusta ei ole,

kokivat enemmän esteitä ja pelkoja esim. rikollisuudesta ja venäjänkielen taidon puutteesta, kuin ne, joilla kokemusta on. Tietoa alihankintamahdollisuuksista yrityksissä tarvitaan (ja halutaan) lisää - mieluummin yritykset hankkisivat sitä internetin välityksellä. Tieto olisi tärkeä väline myös tarpeettomien ennakkoluulojen vähentämiseksi.

Alihankintaa ei nähdä kovin selvästi keinona päästä Venäjän laajoille markkinoille, mikä on erona eteläsavolaisten yritysten alihankintaa Pietarista koskevaan selvitykseen vuonna 2001. Yhä vielä sitkeässä elää ajatus, että venäläisten ostovoima on ylipäänsä heikko. Tähän osittaiseen harhakäsitykseen vaikuttavia syitä on syytä pohtia lähtien yleisen tiedonvälityksen ja rakennerahastopolitiikan keskittymisestä Pohjois-Karjalassa mielestämme varsin paljon Karjalan Tasavaltaan ja sen tilaan. Venäjän talouden keskus on suvereenisti Moskova, mikä näkyy sen valtaisassa ostovoimassa. Myös Pietarin viiden miljoonan asukkaan suurkaupunki noin 450 km päässä Joensuusta on tulotasoltaan nopeasti kehittymässä.

## Sisältö

<b>TIIVISTELMÄ</b> .....	<b>2</b>
<b>1. Johdanto</b> .....	<b>5</b>
<b>2. Aiempia tutkimuksia aiheesta</b> .....	<b>5</b>
<b>3. Metodologia ja kohdeyritykset</b> .....	<b>6</b>
<b>4. Yritysten kiinnostuneisuus alihankinnasta ja Venäjän markkinoista</b> .....	<b>6</b>
<b>5. Esteet alihankinnalle</b> .....	<b>7</b>
5.1. Yrityksen imago tai lopputuotteen laatu ja toimitusaika .....	7
5.2. Venäläinen liiketoimintaympäristö.....	8
5.3. Yhteistyökumppani.....	8
5.4. Yrityksen resurssit .....	9
<b>6. Tukitarpeet alihankinnan kehittämiseksi</b> .....	<b>9</b>
6.1. Millaista tukea tarvitaan? .....	9
6.2. Mistä tietoa haluttaisiin saada? .....	10
<b>7. Lopuksi</b> .....	<b>10</b>
<b>Lähteet</b> .....	<b>11</b>
<b>Liite 1 Muita suomalaistutkimuksia ja tietolähteitä aiheeseen</b> .....	<b>12</b>

## 1. Johdanto

Yritysten toimintaympäristö ja sen verkostot ovat jatkuvassa muutoksessa. Eräs merkittävä muutoksen taustatekijä on globalisaatiokehitys, jonka seurauksena työvoimavaltaista tuotantoa hakeutuu alhaisten työvoimakustannusten maihin, kuten Kiinaan. Kaikki teollisuusyritykset tulevat kohtaamaan globalisaation haasteet – suoraan tai välillisesti - ennemmin tai myöhemmin. Kehitys vaikuttaa myös Pohjois-Karjalan teollisuuteen, jonka on kyettävä tehostamaan kilpailukykyään pysyäkseen vastamaan globalisaation haasteisiin. Keinoja voivat olla niin verkottumisen tehostaminen, osaamisen kehittäminen, innovatiivinen tutkimus- ja kehitystoiminta, tieto- ja tietoliikenneteknologian tehokkaampi hyödyntäminen kuin myös työvoimakustannusten karsiminen.

Yritykset voivat pyrkiä hankkimaan erityisesti työvoimavaltaista ja yrityksen ydintoiminnan reuna-alueella olevia osia tuotannosta ulkomaisena alihankintana. Tämä pätee myös itse alihankkijana toimiviin yrityksiin. Pohjois-Karjalaa lähinnä oleva edullisempien työvoimakustannusten alue on Luoteis-Venäjä eli lähinnä Karjalan Tasavalta, Leningradin alue ja Pietari. Teollisuuden työvoimayksikkökustannukset ovat alasta ja alueesta riippuen näillä alueilla jopa ainoastaan kymmenesosa työvoimakustannuksista Suomessa. Näillä alueilla on tällä hetkellä myös vapaata työvoimaa, joskin sen osaaminen on vähintäänkin osittain kehittymätöntä ja myös työkuultuurinsa puolesta erilaista. Työvoimakustannusetua heikentävät kuitenkin erot työn tehokkuudessa sekä erilaiset logistiikkaan ja laadunvalvontaan liittyvät kustannukset.

Käsillä olevassa selvityksessä on pyritty kartoittamaan pohjoiskarjalaisten yritysten asenteita, kokemuksia ja tukitarpeita liittyen mahdolliseen alihankintaan Venäjältä. Tutkimusta varten haastateltiin 11 yritysjohtajaa, jotka edustavat 14 pohjoiskarjalaisen muovi- tai metalliteollisuuden, puutuotealan tai informaatioteknologian (ohjelmistotuotannon) yritystä. Tavoitteena oli pikemminkin saada syvälinen kuva alihankinnan esteistä, eikä niinkään yleistettävä kokonaiskuva alihankintapotentiaalista.

Selvitys on tehty osana Joensuun Seudun aluekeskusohjelman raja- ja lähialueosiota, jota on toteuttanut vuosina 2002-03 Joensuun yliopiston Alue- ja kuntatutkimuskeskus Spatia.

## 2. Aiempia tutkimuksia aiheesta

Aiempia tutkimuksia ei pohjoiskarjalaisten yritysten kiinnostuksesta alihankintaan Venäjälle ole tietävästi tehty. Itä-Suomessa aiheetta on selvitetty Etelä-Savossa (Karhunen 2001a; ks. myös Karhunen 2001b ja 2003, Hirvonen 2001). Kainuussa on selvitetty maakunnan yritysten idänkauppaa keskittyen lähinnä vienti- ja tuontitoimintaan (Hietanen ym. 1997). Lisäksi aiheesta on ilmestynyt jonkin verran toimialakohtaisia artikkeleita, raportteja ja selvityksiä (erityisesti IT-sektoria koskien, ks. liite 1).

Helsingin kauppakorkeakoulun Mikkelin pienyrityskeskuksessa ilmestynyt tutkielma (Karhunen 2001) käsittelee eteläsavolaisten ja pietarilaisten yritysten kokemuksista tuotannollisesta yhteistyöstä. Venäjän edullisen kustannustason ansiosta alihankinnasta on Karhusen (2001b, 5) mukaan tulleet varteenotettava vaihtoehto etenkin työvoimavaltaisilla teollisuuden aloilla. Suurimmiksi ongelmiksi alihankintayhteistyössä havaittiin epätasainen laatu, toimitusajat, sopimusten pitämättömyys, venäläisten epärealistiset käsitykset hinnoittelusta ja omasta osaamisesta sekä erot toimintakulttuureissa. Yhteistyön laajentumisen hidasteena ovatkin Karhusen mukaan usein juuri käsitys- ja kulttuurierot. Lisäksi tuli ilmi, että suomalaisyritykset valitsevat partnerinsa liian helposti perehtymättä riittävästi tämän taustoihin ja motiiveihin.

Tutkimuksen tapauksissa yhteistyössä oli kysymys melko perinteisistä asiakas-toimittajasuhteista, joissa alihankkija toimii tilaajan ohjeiden mukaan, eikä niinkään pitkään jatkuneesta kiinteästä alihankintayhteistyöstä. Venäläisten alihankkijoiden merkitys suomalaisyrityksille olikin havaintojen mukaan sidoksissa alihankinnan motiiveihin ja yrityksen strategiseen suuntautuneisuuteen. "Venäjän markkinoille suuntautuneille yrityksille alihankinnalla on strateginen merkitys. Alihankkijan käyttö helpottaa markkinoille pääsyä ja parantaa kilpailukykyä." (Hirvonen 2001, 22). Sen sijaan merkitys havaittiin vähäiseksi yrityksille, joilla motiivina oli ainoastaan kustannussäästöt.

Kainuulaisten yritysten idänkauppaa tarkastelleessa tutkimuksessa (Hietanen ym. 1997) ei suoraan käsitellä alihankintaa. Pari tutkimukseen osallistunutta yritystä kuitenkin työllisti Venäjällä sijaitsevilla myyntikonttorissa tai valmistusyksiköissä myös Venäläisiä työntekijöitä. Eniten idänkaupassa esiintyneitä ongelmia liittyi tulliin, Venäjän lainsäädäntöön ja heikkoihin tietoliikenneyhteyksiin. Vähiten häirtasivat rikollisuus, valuuttaongelmat ja tavaraliikenneongelmat. (Hietanen ym., 1997, 36).

### 3. Metodologia ja kohdeyritykset

Käsillä olevan selvityksen aineisto kerättiin haastatteleamalla 3-5 yritysjohtajaa muovituote- ja metalliteollisuudesta, ICT-alalta ja puutuotealalta. Aineisto käsittää 14 yritystä, jotka työllistävät Pohjois-Karjalassa yhteensä noin 1000 henkilöä (taulukko 1). Yritykset valittiin siten, että niillä kokonsa ja toimintansa puolesta joko

- oli nykyisin alihankintatoimintaa Suomesta tai ulkomailta
- tai joilla muuten toiminnan luonteen puolesta olisi mahdollisuus teettää joitakin osia tai osioita alihankintana
- on pääsääntöisesti vähintään 10 työntekijää.

Haastateltava henkilö oli yleensä yrityksen toimitusjohtaja tai muu yrityksen strategisesta päätöksenteosta vastaava henkilö. Haastattelut suoritettiin puolistrukturoituina haastatteluina kesäkuussa 2003.

**Taulukko 1.** Haastatellut yritykset toimialoittain sekä niiden yhteenlaskettu henkilöstömäärä:

Toimiala	Yritysten- lkm <sup>1</sup>	Henkilöstö yhteensä
Muovi- ja metalliala	4+2	n. 720
ICT-ala	3	n. 100
Puuala	4+1	n. 210
Yhteensä	11+3	n. 1030

### 4. Yritysten kiinnostuneisuus alihankinnasta ja Venäjän markkinoista

Haastattelijoille muodostui käsitys, että Venäjä kiinnostaa tulevaisuuden mahdollisuutena yrityksiä paljon. Kiinnostus on lisääntynyt oleellisesti viime aikoina, mihin lienee vaikuttanut tiedotusvälineiden entistä myönteisempi kuva Venäjästä yleensä ja sen talouden vahvasta kasvusta. Toisaalta kansainvälisen kilpailutilanteen kiristyminen on lisännyt paineita katseiden suuntaamiseksi halvemmän työvoiman ja energian maihin. Haastatelluista henkilöistä ainoastaan vain yksi ei ollut lainkaan kiinnostunut alihankintatoiminnasta Venäjällä. Enemmälti mahdollisuuden voidaan arvioida koskettavan noin 10 yritystä neljästätoista kartoitetusta yrityksestä.

<sup>1</sup> + -merkillä on eroteltu niiden yritysten lukumäärä, jotka kuuluvat haastateltujen yritysten ryppäeseen

**Muovi- ja metallialalla** suurin osa pohjoiskarjalaisista yrityksistä toimii itse alihankkijoina. Kova kansainvälinen kilpailu ja nopeitempoina koetut ostajien ratkaisut voivat pakottaa etsimään kustannussäästöjä, helpoimmin henkilöstöpolitiikasta. Rajan takana oleva runsaslukuinen vapaa työvoima houkuttaa halpuutensa vuoksi. Myös lyhyt maantieteellinen etäisyys koetaan eduksi. Kun mukaan otetaan muut tekijät (logistiikka, laatu jne.), tilanteen koetaan voivan kuitenkin muuttua oleellisesti.

**ICT-alalla** Venäjällä kiinnostaa halvempi työvoima, sen osaamistaso sekä sen läheisyys. Myös venäläisten osaaminen tällä alalla oli tunnettua haastatelluissa yrityksissä.

**Puualalla** monet yritykset, myös haastatelluista, ovat jo tehneet alihankintaa Venäjältä. Lähinnä toiminta on keskittynyt Karjalan Tasavallan alueelle, mutta kokemuksia oli myös kauempaa Venäjältä. Puualalla ensisijainen motiivi alihankinnalle vaikuttaa olevan paitsi työvoiman, myös puuraaka-aineen edullisuus. Heikomman laadun aiheuttamista tappioista huolimatta lopputulos nähdään edulliseksi.

## 5. Esteet alihankinnalle

### 5.1. Yrityksen imago tai lopputuotteen laatu ja toimitusaika

Ainoastaan yksi haastatelluista yrityksistä koki että alihankinta Venäjältä voisi heikentää yrityksen yleistä imagoa. Sen sijaan muovi- ja metalli- sekä puualalla lopputuotteen laadun kärsiminen ja toimitusajat (jotka voivat viivästyä paitsi toimittajasta johtuen, myös viranomais toiminnan yms. vaikutuksesta) koettiin useassa yrityksessä potentiaalisena ongelmana. Puualalla laatua ei kuitenkaan pidetty edullisen hinnan vuoksi ratkaisevana ongelmana: tuontituotteen laatua voidaan parantaa joissakin tapauksissa Suomessa mitallistamalla, kuivaamalla tai muutoin käsittelemällä venäläistä puutavaraa. Metallialalla alihankinnan toimitusaikojen mahdollisten viivästysten pelättiin vaikuttavan lopputuotteen toimitusaikoihin. Puualalla tästä ongelmasta oli jo kokemustakin.

ICT-ala poikkeaa selvästi kahdesta muusta kohteena olevasta alasta. ICT-alalla (ohjelmistotuotannossa) ei alihankinnan alkuperällä nähty olevan merkitystä, koska lopputuotteessa ei yleensä näy jonkin osatehtävän alkuperä. ICT-alalla esille nousivatkin alihankintojen mahdollisesti laajentuessa.

**Taulukko 2.** Yrityksen imagoon tai lopputuotteeseen liittyvät ongelmat/esteet alihankinnan aloittamiselle toimialoittain (suureksi tai kohtalaiseksi esteeksi kokeneiden yritysten lkm)

<b>Esteet (suuri tai kohtalainen)</b>	<b>Muovi- ja metalli</b>	<b>ICT-ala</b>	<b>Puuala</b>	<b>Yhteensä</b>
Yrityksen imago kärsisi			1	1
Lopputuotteen imago kärsisi	1		2	3
Lopputuotteen laatu kärsisi	3		2	5
Lopputuotteen toimitusajat kärsisivät	4		3	7

## 5.2. Venäläinen liiketoimintaympäristö

Muovi- ja metallialalla venäläinen liiketoimintaympäristö, jolla tarkoitetaan tässä viranomaistoimintaa, lainsäädännön puutteellisuutta tai sopimattomuutta nykyiseen tilanteeseen sekä yrityksen erilaisia turvallisuustekijöitä (ei fyysistä toimintaympäristöä), koettiin merkittävimpänä esteenä alihankintayhteistyön aloittamiselle. ICT-alalla, jolta haastatelluilla yrityksillä ei vielä juurikaan kokemusta alihankinnasta tai muusta yhteistyöstä venäläisten kanssa ollut, (ennakko)käsityksissä suuria tai kohtalaisia esteitä liittyi niin ikään toimintaympäristön piirteisiin. Puualalla, jolla yrityksillä oli eniten kokemusta alihankinnasta Venäjältä, ainoastaan muuttuvat lait ja ohjeet koettiin vakavaksi esteeksi.

**Taulukko3.** Venäläisen liiketoimintaympäristön koetut esteet (suureksi tai kohtalaiseksi esteeksi kokeneiden yritysten lkm)

<b>Esteet (suuri tai kohtalainen)</b>	<b>Muovi- ja metalli</b>	<b>ICT-ala</b>	<b>Puuala</b>	<b>Yhteensä</b>
Muuttuvat lait ja ohjeet	2	1	2	5
Viranomaistoiminta	4	1		5
Rikollisuus	2	2		4
Rajamuodollisuudet	2	1		3
Tullimaksut	2	1		3

## 5.3. Yhteistyökumppani

Yhteistyökumppaniin liittyviksi suurimmiksi esteiksi nähtiin johtamiskulttuuri ja kumppanista riippuva toimitusvarmuus. Useimmilla vastanneilla ei kuitenkaan ollut omakohtaisia kokemuksia tai tietoa siitä, mikä ”venäläinen johtamistapa” on. Huomattavaa on, että puualalla, jossa yrityksillä oli eniten kokemusta toimimisesta venäläisten kanssa, rikollisuutta (lahjontaa, epävirallisia maksuja) ei koettu ongelmaksi, kun taas vähemmän kanssakäymistä Venäläisten kanssa omaavat yritykset joissakin tapauksissa niitä pelkäsivät. Syy ongelmattomuuteen on myös selvä: lahjontaa tai epävirallisia maksuja kaupankäynnissä ei esiintynyt.

Kielitaidon puute (vastapuolen suomen- tai englanninkielen taito) koetaan myös esteeksi alihankinnan aloittamiselle, erityisesti muovi- ja metalli- ja puualalla. Kauppaa käyneet yritykset olivat joissakin tapauksissa onnistuneet toimimaan jonkin luotetun suomea tai englantia puhuvan yhteyshenkilön välityksellä. Yrityksissä kuitenkin kaivattiin myös omaa venäjänkielen taitoa (taulukko 5).

**Taulukko 4.** Yhteistyökumppaniin liittyvät esteet alihankinnalle (suureksi tai kohtalaiseksi esteeksi kokeneiden yritysten lkm)

<b>Esteet (suuri tai kohtalainen)</b>	<b>Muovi- ja metalli</b>	<b>ICT-ala</b>	<b>Puuala</b>	<b>Yhteensä</b>
Venäläinen bisneskulttuuri	2	2	3	7
Toimitusvarmuus	3	2	2	7
Kielitaidon puute	3	1	3	7
Johtamiskulttuuri	4	2	1	7
Lahjonta	3	1		4
Epäviralliset maksut	2	1		3



## 5.4. Yrityksen resurssit

Suurena ongelmana Venäjältä tapahtuvan alihankinnan kannalta nähtiin toiminnan aloittamiseen tarvittavien resurssien puute. Toisaalta yrityksissä ei tunneta lähialueiden tarjoamia mahdollisuuksia eikä tiedetä sopivia partneriyrityksiä. Nämä esteet tulivat huomattavimmin esille ICT-alalla. Myös eniten kokemusta omaavalla puualalla kaivattiin uusia kontakteja. Venäläisen teknologian tasoa ei tunnettu riittävästi etenkin ICT-alalla. Laadunvalvonnan koettiin muodostavan huomattavimmin esteen ainoastaan yhdessä metallialan ja yhdessä ICT-alan yrityksessä - puualalla puutavaran jälkikäsittely Suomessa on tärkeä osa laatuongelman ratkaisua.

**Taulukko 5.** Oman yrityksen resursseihin liittyvät esteet (suureksi tai kohtalaiseksi esteeksi kokeneiden yritysten lkm)

<b>Esteet (suuri tai kohtalainen)</b>	<b>Muovi- ja metalli</b>	<b>ICT-ala</b>	<b>Puuala</b>	<b>Yhteensä</b>
Ei tunneta mahdollisuuksia	2	2		5
Ei tunneta venäläistä. Teknologiaa	1	3		4
Partnerien puute	2	2	1	5
Kielitaidon puute	3	1	1	4
Aloituksen resurssipula	1	3		4
Laadunvalvonnan ongelmat	1	1		2

## 6. Tukitarpeet alihankinnan kehittämiseksi

### 6.1. Millaista tukea tarvitaan?

Sopivien partnereiden puute havaittiin edellä erääksi esteeksi alihankintatoiminnan aloittamiselle Venäjältä. Tämä näkyy myös tukitarpeiden kartoituksessa: eniten tukea toivottiin sopivien partnereiden etsintään. Toiseksi koettiin tarvittavan toimiala- ja markkinaselvityksiä Venäjän markkinoista. Sen sijaan konsulttipalveluihin, projekteihin tai messuesiintymisiin uskottiin tässä vaiheessa vähemmän.

**Taulukko 6.** Toivottu tuen muoto toimintaa aloitettaessa (Yritysten lkm)

<b>Tuen muoto</b>	<b>Muovi- ja metalli</b>	<b>ICT-ala</b>	<b>Puuala</b>	<b>Yhtensä</b>
Rahallinen tuki		2	1	3
Edulliset konsulttipalvelut				0
Toimialaselvitykset	1	2	2	5
Markkinaselvitykset	1	2	2	5
Partnerien etsintä	3	3	2	8
Projektit		2	1	3
Yhteisesiintymiset messuilla	1		1	2

## 6.2. Mistä tietoa haluttaisiin saada?

Venäjän kauppaan liittyvä tiedon tarve on monenlaista ja -tasoista. Joillakin haastatelluilla yrityksillä oli hyvin vähän tietoa Venäjästä tai Venäjänkaupasta. Toisaalta jotkut yritykset kaipasivat hyvinkin täsmällistä tietoa tiettyihin esille tulleisiin kysymyksiin. Kaikki haastatellut yritykset käyttävät päivittäin internet-yhteyksiä ja siten halutun tiedon saanti sieltä nähtiin helpoimmaksi keinoksi. Painettuja materiaaleja pidettiin helpommin vanhentuvina. Myös koulutuspäivistä koettiin olevan hyötyä, käytettävissä olevan ajan puitteissa.

**Taulukko 7.** Mistä tietoa halutaan saada<sup>2</sup> (yritysten lkm)

Tietolähde	Muovi- ja metalli	ICT-ala	Puuala	Yhtensä
Internet	2	2	2	6
Lyhyet tietoiskut	1		1	2
Koulutuspäivät		2	2	4
Palvelupiste/-puhelin				

## 7. Lopuksi

Globalisaation vaikutuksesta myös Pohjois-Karjalan teollisuuden on kyettävä tehostamaan kilpailukykyään. Keinoja voivat olla niin verkottumisen tehostaminen, teknologian ja osaamisen kehittäminen, innovatiivinen tk-toiminta, tieto- ja tietoliikenneteknologian tehokkaampi hyödyntäminen kuin myös työvoimakustannusten karsiminen. Viimeksi mainitun osalta Pohjois-Karjalaa lähinnä oleva edullisempien työvoimakustannusten alue on Luoteis-Venäjä eli Karjalan Tasavalta, Leningradin alue ja Pietari. Luoteis-Venäjän ehdoton etu Pohjois-Karjalan näkökulmasta onkin sen läheisyys. Alihankintaan ulkomailta liittyy aina geopoliittisia ja kansainväliseen talouteen liittyviä riskejä, joista esimerkiksi kuljetuksiin kohdistuvat riskit lisääntyvät etäisyyden myötä. Alihankinnan aloittaminen Venäjältä vaatineen enemmän työtä kuin esimerkiksi Kiinasta, mutta määrätietoisella yhteistyön kehittämisellä se voi tulla pidemmällä aikavälillä paljonkin edullisemmaksi ja varmemmaksi vaihtoehdoksi.

Tämän selvityksen mukaan alihankintatoiminnan lisääminen Venäjältä edellyttäisi erityisesti muovi- ja metalli- sekä puualalla venäläisen liiketoiminta- ja työkuulttuurin lähentämistä vastaamaan meillä ja muualla länsimaissa vaadittuja toimintatapoja. Myös työtapojen ja työvoiman käytön tehokkuuden lisääminen venäläisissä alihankintayrityksissä olisi ensisijaisen tärkeää, mikä vaikuttaa suurelta osaltaan hintaan, laatuun ja toimitusaikoihin. Tulisikin selvittää olisiko alihankintayhteistyötä mahdollista edesauttaa määrätietoisella yhteisellä koulutuksella venäläisten yritysten eri tasoilla. Koulutustarpeita liittyy niin esimerkiksi työmenetelmiin, työvoiman käyttöön, kustannuslaskentaan kuin yleensäkin tuotannollisen yhteistyön periaatteisiin (alihankkija-pääasiakas -ajattelumalliin). Koulutuksesta hyötyisivät paitsi venäläiset itse, myös pohjoiskarjalainen teollisuus. Toisaalta alihankinnan kehittäminen vaatii havaintojen mukaan suomalaisyritykseltä pitkäjänteisyyttä, sinnikkyyttä ja ennakkoluulottomuutta. Kokemusta omaavien ja kokemattomien yritysten vertailusta voidaan päätellä, että osin alihankinnan esteissä on kyse turhistakin ennakkoluuloista. Tällaisia voitaisiin kenties vähentää tiedottamalla enemmän yritysten erilaisista kokemuksista alihankinnasta.

Metalli- ja puualoilla työvoiman saannin turvaaminen tulevaisuudessa koetaan tärkeäksi kehittämiskohteeksi Pohjois-Karjalassa. Suurten ikäluokkien eläkkeelle siirtyminen seuraavan vuosikymmenen aikana heikentäneen työvoimatilannetta näillä aloilla edelleen. Tästä näkökulmasta

<sup>2</sup> Tieto puuttuu kolmen yrityksen osalta

alihankinnan kehittäminen Venäjältä voidaan nähdä rinnakkaisena ratkaisumallina julkisessa keskustelussa esitetylle ulkomaisen työvoiman kouluttamiselle Suomessa suomalaisyritysten tarpeisiin.

Toisaalta työvoimaan liittyvien motiivien ohella huomiota tulisi lisäksi kiinnittää myös ulkomaisen alihankinnan strategiaan motiiveihin. Alihankintaa ei selvityksen mukaan vielä tällä hetkellä nähdä kovin selvästi pääsynä tai oppipolkuna Venäjän laajoille vientimarkkinoille – yhä vielä sitkeässä elää ajatus, että venäläisten ostovoima on heikko. Tähän osittaiseen harhakäsitykseen vaikuttavia syitä on syytä pohtia lähtien yleisen tiedonvälityksen ja rakennerahastopolitiikan keskittymisestä Pohjois-Karjalassa mielestämme varsin paljon Karjalan Tasavaltaan ja sen tilaan. Venäjän talouden suvereeni keskus on Moskova. Myös Pietarin viiden miljoonan asukkaan suurkaupunki reilun 400 kilometrin päässä Joensuusta on nopeasti kehittymässä keskiluokkaiseksi ja on huomattavan ostovoimainen jo nyt. Pohjoiskarjalaisten yritysten vienti Venäjälle kehittyikin vuonna 2002 erityisen positiivisesti muun muassa juuri Pietarin ja Moskovan markkinoille.

## **Lähteet**

Hietanen, Hanna, Maarit Kainuharju ja Elli Rissanen (1997): Kainulaisten yritysten idänkauppa. REDEC Kajaani, Working papers 3, University of Oulu.

Hirvonen, Pentti (2001): Alihankintaa yli itärajan - yhteistyössä monta mutkaa. Venäjän aika 2001: 2, 22-23.

Karhunen, Päivi (2001): Metalliteollisuuden alihankintamahdollisuudet Venäjällä – eteläsavolaisten ja pietarilaisten yritysten kokemuksia tuotannollisesta yhteistyöstä. Helsinki School of Economics, Mikkeli Business Campus, Publications N-5, 2001.

Karhunen, Päivi (2001b): Toimintakulttuurien erot kompastuskivinä: suomalaisyritysten alihankintakokemukset Venäjällä. Economic trends 2001 : 5, 82-84.

## **Liite 1 Muita suomalaistutkimuksia ja tietolähteitä aiheeseen**

Suomalaisten ja venäläisten ohjelmistoyritysten offshore-yhteistyö – kokemukset, kiinnostus, valmiudet. Tutkimusraportti 2002

<http://www.ktm.fi/ajankohtaista/Offshore.pdf>

IT Services and Outsourcing in Russia, 2002

<http://www.marketvisio.fi/>

Alihankinta itärajan yli on edelleen riskipeliä: yhteistyö tyssää useimmiten sopimustulkintoihin ja laatuongelmiin. Hirvonen, Pentti, Taloussanomien 2001 : 185, s. 14-15

Pietari tarjoaa alihankintaa länteen - länsimaisinta liiketoimintaa itänaapurissa  
Savelius, Mikko, ITviikko 2000 : 28, s. 18-19

The transport network structure of the St. Petersburg region and its impact on Russian-Finnish economic cooperation. Efimova, Elena G., Sutyurin, Sergei F., Idäntalouksien katsauksia 1996 : 4 s. 41-51

Suomalaisten yritysten Pietari-strategiat. Kivi, Eero, Helsinki : Kauppa- ja teollisuusministeriö, 1993. Kauppa- ja teollisuusministeriön tutkimuksia ja raportteja ; 14/1993

Pietari ja pk-yritykset : FinnRuss business net. Ryökäs, Merja, Mikkeli : Helsingin kauppakorkeakoulu, 1992. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja

Alihankinta- ja liiketoimintamahdollisuudet Ukrainassa  
Leivonen, Antti, Helsinki : Finpro, 2000

IT-supported international outsourcing of software production, 2002

Yalaho, Anicet, Jyväskylän yliopisto, tietojenkäsittelytieteiden laitos, tietojärjestelmät

<http://selene.lib.jyu.fi:8080/gradu/v02/G0000049.pdf>

Ohjelmistoalihakintayhteistyö venäläisyrittäjien kanssa  
Toivonen, Hannu, Espoo : EVTEK, 2002

Finnish Software Developers Seek Cooperation with Russian Subcontractors

<http://www.rosbaltnews.com/2002/12/02/60501.html>

IT-osaamisen alihankinnan mahdollisuudet

[http://myy.helia.fi/~kalei/semin/global\\_club010925.html](http://myy.helia.fi/~kalei/semin/global_club010925.html)

EuroRussia-projekti:

<http://www.eurorussia.fi/fi/servicecenter/linkit>

[http://arcticcentre.urova.fi/pohjoinen\\_ulottuvuus/documents/saari.rtf](http://arcticcentre.urova.fi/pohjoinen_ulottuvuus/documents/saari.rtf)

Emerging clusters of the northern dimension, Competitive Analysis of Northwest Russia – A Preliminary Study, Grigori Dudarev, Hannu Hernesniemi, Pavel Filippov  
ETLA, Helsinki 2002.

<http://www.etla.fi/finnish/research/publications/searchengine/pdf/abstract/b192eng.pdf>

Ks. Myös <http://www.etla.fi/finnish/research/publications/searchengine/index.php3>

Kasetti, kansainvälistymisen vinkit ja tietolinkit. <http://www.electroind.fi/kasetti/>

Etelä-Savon yritysten Venäjän-kauppa 2002. Karhunen, Päivi  
<http://www.pyk.hkkk.fi/tietopalvelut/julkaisut.html>