

Venäjän-viennistä viidennes kemialla

■ Venäjä on Ruotsin jälkeen Suomen kemianteollisuuden tärkein vientimaa. Suomen kaikesta viennistä Venäjälle jo viidennes on kemiantuotteita.

Miika Vähämaa

Vuonna 2011 Suomen kemianteollisuuden suurin vientimaa oli Ruotsi kahden ja puolen miljardin euron osuudellaan, kun Venäjän osuus oli puolisoista miljardia. Tuoreiden tietojen mukaan vienti Venäjälle nousi viime vuonna yli puoleentoista miljardin jo marraskuun loppuun mennessä.

Vuonna 2011 Venäjälle vietiin eniten lääkkeitä (viennin arvo 470 miljoonaa euroa), muoveja (307 miljoonaa) ja öljytuotteita (256 miljoonaa). Väriaineita ja maaleja vietiin 142 miljoonan euron arvosta. Suuria viejiä ovat muun muassa Kemira, Neste Oil, Teknos, Orion ja Nokian Renkaat.

Suomen kauppa Venäjän kanssa on kokonaisuutena palannut kasvu-uralle vuoden 2008 talouskriisin jälkeen. Tuonti Venäjältä on arvossa mitaten kasvanut viidessä vuodessa merkittävästi. Tuonnin kasvu johtuu osittain kalliista öljystä.

Suomen kaikesta viennistä Venäjälle jo viidesosa on kemianteollisuuden tuotteita. Kemianteollisuus ry:n toimitusjohtajan **Timo Lepän** mukaan Venäjä on Suomelle tuttu ja vakiintunut vientimarkkina.

”Vienti koostuu peruskemiasta, esimerkiksi Kemiran kemikaaleista, joita

myydään bisnekseltä toiselle. Lisäksi on puhdasta kuluttajabisnestä, esimerkiksi autonrenkaita ja maaleja, jotka menevät suoraan kuluttajille.”

”Venäjä on selvästi kasvumarkkina”

Suomen suurin lääkeviejä Orion Oyj odottaa paljon viennistä Venäjälle.

”IMS Health -lääkemyyntitilastot ennustavat globaalille lääkemarkkinalle 3–6 prosentin vuotuista kasvua lähivuosina. Kehittyvillä markkinoilla, kuten Venäjällä, kasvu on tätä nopeampaa”, talousjohtaja **Jari Karlson** kertoo.

Karlsonin mukaan Orion on kohdannut Venäjän-kaupassaan haasteena etenkin markkinoiden suuren koon.

”Alue, jolla toimimme, on laaja suhteessa nykyiseen liiketoimintamme. Myös markkinan rakenne eli myytävä tuoteisto ja jakelukanavat ovat erilaisia kuin muissa keskeisissä maissa, joissa toimimme. Muualla toimivia malleja ei voida suoraan viedä Venäjän markkinalle.”

Konserni johtaja **Pekka Rantamäki** Teknoselta on ollut itäkaupassa mukana jo Neuvostoliiton aikana. Hän uskoo Venäjän markkinoiden vetävän tulevaisuu-



Sebastian Kolehmainen

desa yhä vahvemmin. Teknosella on kaksi omaa tuotantolaitosta Pietarissa.

”Neuvostoliiton aikana kaupankäynti oli erilaista, koska maan omaa tuotantoa suosittiin. Nykyinen Venäjä on pitkän aikavälin markkina ja selvästi kasvumarkkina Itä-Euroopan tapaan. Nämä markkinat ovat alikehittyneitä, ja siksi niissä on vielä kasvunvaraa.”

Rantamäen mukaan Venäjällä pärjää siinä missä muuallakin. Tullimuodollisuudet ja venäläinen byrokratia ovat asioita, joihin kuluu aikaa mutta jotka oppii. Tilanteet saattavat muuttua vuoristorata-maisesti, ja siksi paikallinen luotettava organisaatio on elintärkeä.

”Jokaisella vientimarkkinalla on omat haasteensa, jotka vaativat alan tuntemuksen. Jos on vaikeuksia länsiviennissä, niitä voi odottaa myös idästä. Venäjällä on länttä enemmän muodollisuuksia, ja maan tapoihin sisälle pääseminen vaatii totuttelua.”

Teknosken kokemusten mukaan itä-

Kemianteollisuuden suurimmat vientimaat tammimarraskuussa 2012, milj. euroa





Venäläisen mielenmaiseman ja ajattelutavan ymmärtäminen on yksi suomalaisyritysten valttikorteista itämarkkinoilla.

markkinalla on omat etunsa. Venäjällä on luotettavia maahantuojia ja diilereitä, ja viennin liikkeelle lähtökulut ovat kohutuolliset.

Paikallisen henkilökunnan voi kuitenkin odottaa vaihtuvan taajaan, sillä kielitaitoiset ja koulutetut venäläiset ovat kysytyjä työntekijöitä. Luonnontieteiden koulutus on Rantamäen mukaan hyvällä tasolla, mutta kielitaitoisten osaajien löytäminen on vaikeampaa.

”Ilman hyviä kumppaneita on vaikea toimia”

Venäjälle vievät kemianteollisuuden yhtiöt joutuvat nopeasti tekemisiin venäläisen sertifikaattijärjestelmän kanssa. EU-standardit eivät päde, vaan tuotteiden sertifiointi ja rekisteröinti täytyy aloittaa alusta. Kemiran Venäjän-viennin johtajan **Tuomo Keskisen** mukaan kustannukset voivat olla yhden tuotteen osalta jopa muutamia kymmeniätuhansia

sia euroja.

”Kemirassa on myös odotettu, että Venäjän WTO-jäsenyys pudottaisi tullien suuruutta, mutta mitään konkreettista aikataulua ei ole tiedossa.”

Tullin suuri merkitys näkyy myös Suomalais-Venäläisen kauppakamarin kaksi kertaa vuodessa julkaisemissa Venäjän-kaupan barometreissa. Tullaukseen liittyvät asiat on kerta toisensa jälkeen koettu suurimmaksi ongelmaksi kaupankäynnissä.

Tullikäytäntöjä ei voi muuttaa, mutta omaa osaamistaan voi keskittää muuhun. Keskisen kokemuksen mukaan venäjän kielen taito ja venäläisen mielenmaiseman ja ajattelutavan ymmärtäminen ovat välttämättömiä itämarkkinoilla. Tärkeää on myös maan politiikan ja valtarakenteiden ymmärtäminen ja taito luoda venäläisiin kumppaneihin kontakteja.

”Venäjän maantieteellinen mittakaava on valtava. Ilman hyviä kumppaneita on

vaikea toimia. On opittava esimerkiksi, missä päin Venäjää kysyntää on ja mistä löytyy raaka-aineita.”

Keskisen mukaan Kemiran tuotteille on Venäjällä tulevaisuudessakin kysyntää. Hän uskoo etenkin räätälöityjen tuotteiden, kuten vedenpuhdistus- ja paperiteollisuuden kemikaalien, menekkiin.

Miksi juuri suomalaisilla kemianteollisuuden alan tuotteilla on Venäjällä kysyntää?

Keskisen mukaan suomalaisten toimijoiden puolesta puhuu jo maantieteellinen läheisyys ja tuotteiden laatu. Suomessa hallitaan myös logistiikka, asiakasteollisuuden tarpeiden ymmärtäminen ja kyky ratkaista asiakkaan ongelmia kemian keinoin.

”Olemme tehokkaita, ympäristöystävällisiä ja kustannustehokkaita, emme välttämättä halpoja.” □

Kirjoittaja on vapaa toimittaja.
miika.vahamaa@gmail.com