



LOPPURAPORTTI

VENÄJÄN KAUPAN EDISTÄMINEN -PROJEKTISTA 2011–2013

1 YHTEENVETO

Venäjä on liiketoiminnan kannalta se on haastava, mutta tarjoaa lappilaisille yrityksille uusia mahdollisuuksia. Kiristynvä kilpailu lisää tarvetta vahvistaa kansainvälistymisosaamista ja kykyä hallita venäläiselle yrityskulttuurille ominaiset liiketoimintatavat. Näihin haasteisiin vastaamaan toteutettiin 1.10.2010- 30.8.2013 **Venäjän kaupan edistäminen – Lapista Väyliä Venäjälle - koulutusprojekti**. Varsinainen koulutus alkoi tammikuussa 2011.

Tavoitteena oli lisätä Lapin pk-yritysten ja muiden tukiorganisaatioiden tarvitsemää Venäjä-osaamista mm. myynnin ja markkinoinnin, Venäjän eri alueiden tuntemuksen sekä venäläisen liiketoimintakulttuurin ja kielen perusteiden tuntemukseen.

Projektissa järjestettiin Venäjän liiketoiminta-osaamiseen liittyvää 26 koulutustilaisuutta Lapin 6 eri paikkakunnalla (Rovaniemi, Kemi, Kittilä, Inari, Sodankylä ja Ranua) sekä 14 yrityskontakti- ja matchmaking-matkaa Venäjän viidelle alueelle (Murmansk, Arkangeli, Moskova, Pietari ja Jekaterinburg).

Koulutukseen osallistumisten kokonaismäärä oli 739, joista 409 oli 178 yrityksestä ja 330 osallistumista 38 julkishallinnon, oppilaitosten ja elinkeinojärjestöstä. Koulutus- ja henkilötyöpäiviä oli yhteensä 1929. Projektisuunnitelmassa asetetut tavoitteet ylitettiin kaikilta osin, joiltakin osin moninkertaisesti. Osallistujista lähes puolet (43 %) oli Rovaniemeltä niin Lapissa järjestetyssä koulutuksessa kuin myös Venäjän matkoilla. Yrityksistä 57 % oli matkailu- ja vähittäiskaupan yrityksiä. Tämä osoitti, että yritysten Venäjä-kiinnostuksen pääpaino on (ostos)matkailussa. Myös rakennusala ja kaivoksille palveluja tarjoavien osuus oli huomattava.

Saatu palaute oli valtaosaltaan hyvin myönteinen. Katsottiin, että koulutusteemat, yrityskontaktimatkojen kohdealueet ja ohjelma oikein valittu, kouluttajat olivat korkeatasoisia ja koulutusmenetelmät hyviä. Erityisen tyytyväisiä olivat matkailu- ja vähittäiskaupan yritykset. Joittenkin osallistujien kokemaa konkreettinen hyöty oli vähäinen, koska omalla yrityksellä ei näyttänyt olevan mahdollisuuksia tai resursseja toimia Venäjän markkinoilla. Koska projektin eräänä tavoitteena oli antaa yrityksille mahdollisuuden testata onko heillä mahdollisuuksia Venäjän markkinoilla, myös tällainen tulos oli yrityksen ja projektin kannalta tärkeä tulos.

Lapissa järjestetty koulutus oli pääosin lyhytkestoista koulutusta, josta yritykset saattoivat muodostaa oman kokonaisuuden ja valita heille sopivimman koulutuksen. Järjestettyyn pitempikestoiseen koulutukseen (4x2 modulia) oli vaikea saada osallistujia. Näin ollen yrityksiä tarpeita vastasi nimenomaan lyhytkestoinen koulutus. Tämä oli myös yritysten oma toivomus suoritettussa tarvekartoituksessa. Tarjonnan ajankohtaisuutta osoittaa, että yhtäkään koulutustilaisuutta tai matkaa ei jouduttu perumaan liian pienen osallistujamäärän vuoksi.

Yritykset olisivat halunneet enemmän yrityskohtaista valmennusta, mutta sitä eivät säännökset sallineet. Venäjän yrityskontaktimatkoja olisi haluttu myös Venäjän muille kasvualueille.

Euroopan sosiaalirahaston osarahoittaman hankkeen kokonaisbudjetti oli 700 296 €

2 PROJEKTIN LÄHTÖKOHTA, TAVOITTEET JA TOIMENPITEET

Projektihakemuksen mukaan Venäjällä, mm. Murmanskin alueella on käynnistymässä suurhankkeita, joihin lappilaisilla pk-yrityksillä on mahdollisuuksia päästä mukaan, mutta uusilla yrityksillä on korkea kynnys lähteä Venäjän kauppaan, ja myös jo kauppaa harjoittavilla yrityksillä laajentaa uusille toimi- ja maantieteellisille alueille. Syynä on mm. luotettavan tiedon puute venäläisestä toimintaympäristöstä, mahdollisuuksista ja kulttuurista, ennakkoluulot, venäjän kielen taidon puute jne.

Projektin toteutuksen alkuvaiheessa Venäjälle oli suotuisat näkymät. Murmanskin alueen suurhankkeet, kuten Shtokmanin kaasuesiintymä ja siihen liittyvät infrastruktuuri näyttivät etenevän. Mutta projektin edetessä ilmeni, että ne siirtyvät kauas tulevaisuuteen. Tämä laimensi yritysten kiinnostusta Murmanskin aluetta kohtaan. Siksi painopistettä siirrettiin Venäjän muille alueille nopeammin kuin oli alkuperäinen suunnitelma.

Uutena tekijänä tuli vähittäiskaupan ja matkailuyritysten kiinnostus venäläisten ostosmatkailun liittyvään koulutukseen. Tähän liittyvä koulutus saikin toteutuksessa merkittävän roolin.

Tavoitteet:

- vahvistaa lappilaisten pk-yritysten Venäjän kaupan osaamista, erityisesti Luoteis-Venäjän elinkeinoelämän ja sen tarjoamien liiketoimintamahdollisuuksien tuntemusta ja siten madaltaa kynnystä aloittaa tai kehittää Venäjän kauppaa.
- edistää pitkäkestoisten Venäjän liikesuhteiden syntymistä
- lisätä yritysten osallistumista Venäjän kaupan verkostoihin ja luoda tarvittaessa uusia
- hyödyntää kokeneiden Venäjän kauppaa harjoittaneiden yritysten kokemusta, tietämystä ja kontakteja, ml. mentorointi
- lisätä Venäjän kaupan yritysten koulutus-, neuvonta- ja kehittämisspalvelujen sekä rahoitusjärjestelmien käyttöä
- vahvistaa Lapin ELY-keskuksen, ml. TE-toimistojen ja seudullisten yrityspalveluverkostojen Venäjä-osaamista

Kohderyhmät:

- Venäjän kauppaa jo harjoittavien ja sitä suunnittelevien lappilaisten kasvu- ja kehityshakuisten pk-yritysten avainhenkilöt
- Lapin ELY-keskuksen, ml. TE-toimistojen ja seudullisten yrityspalveluverkostojen asiantuntijat sekä muut alueelliset toimijat

Projektin edetessä yritysten toimialapainopisteiksi otettiin venäläisille ostosmatkailijoille palveluja tarjoavat vähittäiskauppa- ja matkailuyritykset, rakennusala ja kaivossektorille palveluja tuottavat yritykset.

Toimenpiteet:

- Venäjän kauppaa suunnittelevien ja kehittävien yritysten identifiointi ja niiden palvelutarpeiden selvittäminen
- Venäjän kaupan aloittamisen tai kehittämisen kynnyksen madaltaminen koulutuksen, konsultoinnin, mentoroinnin, benchmarking-toiminnan ja Venäjälle suuntautuvien opintomatkojen avulla
- ohjata yrityksiä tehostamaan Venäjän kaupan koulutus-, neuvonta- ja rahoituspalvelujen käyttämiseen
- yhteysverkostojen luominen lappilaisten ja suomalaisten Venäjän kaupan yritysten kesken ja olemassa olevien käytön lisääminen

3 KOULUTUKSEN TOTEUTTAMINEN

Tarvelähtöisyys

Projektin alussa yritysten koulutustarpeita kartoitettiin lappilaisille noin 250 yritykselle lähetetyllä kyselyllä, jota myöhemmin täydennettiin muutamalla lisäkartoituksella. Nämä Venäjän kaupasta potentiaalisesti kiinnostuneet yritykset oli saatu ELY-keskuksen olemassa olevista kontakteista. Vastausprosentti oli melko heikko. Markkinointi suunnattiin koko tälle yritysjoukolle. Järjestettäessä toimialakohtaista koulutusta tehtiin kohdemarkkinointia alan yrityksille.

Koulutustilaisuuksien teemoja valittaessa oli pohjana myös Venäjän kaupan kulloinkin ajankohtaiset asiat, kuten WTO-jäsenyys, modernisaatio-ohjelma, tullimuutokset jne. Myös seurattiin, mitä teemoja pidettiin ajankohtaisina muualla Suomessa järjestetyissä koulutuksissa. Lapin alueelliset toimijoiden, kuten Lapin kauppakamarin, yrittäjäjärjestöjen ja kuntien kehitysyhtiöiden kanssa keskusteltiin koulutustarpeista.

Koulutusmuodot

Pääsääntöisesti järjestettiin 3-6 tunnin **lyhytkestoisia teematietoiskuja**. **Pitempiketoisena** koulutuksena tarjottiin yhteistyössä Finpron kanssa neljästä kahden päivän koulutusjaksosta ja yrityskohtaisesta konsultoinnista koostuvaa koulutuspakettia. Hyvin laajasta yrityskohtaisesta markkinoinnista huolimatta mukaan saatiin vain 6 yritystä. Koska osoittautui, että kiinnostusta ei ole, ei muuta pitempiketoista yritettykään järjestää.

Näin ollen alkuperäinen tavoite, että aloitetaan lyhytkestoisella koulutuksella ja siirretään painopistettä pitempiketoisiin ja yrityskohtaisempiin koulutuspaketteihin, ei sellaisenaan toteutettu, vaan jouduttiin keskittymään lyhytkestoiseen koulutukseen, johon oli kysyntää. Lyhytkestoisuus täysin vastasi myös yritysten omia näkemyksiä. Kun koulutustarvekyselyssä tiedusteltiin, minkä pituisista koulutuksista halutaan, lähes poikkeuksetta haluttiin nimenomaan puolen-yhden päivän koulutusta.

Venäjälle suuntautuvien **yrityskontakti-, opinto- ja matchmaking -matkojen** tavoitteena oli syventää kotimaan koulutusta tutustumalla konkreettisesti Venäjän olosuhteisiin kohdealueella ja luomalla yrityskontakteja venäläisten yritysten ja muiden toimijoiden kanssa. Matchmaking-matkoilla toteuttava konsultti järjesti kullekin osallistuvalla yritykselle kohdealueella vähintään kolme yrityskohtaista neuvottelua. Tämä käytännössä rajoitti osallistuvien yritysten määrän kolmesta-neljään osallistujan matkaa kohti.

Lisäksi järjestettiin yhteistyössä muiden organisaatioiden kanssa **infotilaisuuksia**.

Alueellisuus

Pääosa koulutuksesta järjestettiin Rovaniemellä, koska sinne on parhaat kulkuyhteydet Lapin eri alueilta. Projektin edetessä painopistettä siirrettiin muilla paikkakunnilla järjestettävään koulutukseen. Samoin lisättiin yhteistyötä alueellisten toimijoiden kanssa mm. Venäjän opintomatkojen ja matchmaking-matkojen suhteen.

Yhteistyö

Keskeisimpiä lappilaisia yhteistyökumppaneita olivat kuntien kehitysyhtiöt, kauppakamari ja yrittäjäjärjestöt. Projektin alkuvaiheessa myös Lapin yliopiston ThinkBarents –hankkeen kanssa tehtiin tiivistä yhteistyötä ja hankkeen edetessä koulutuksia toteutettiin yhteistyössä myös Matkailukoulutus Sateenkaari ja Kalottikeskuksen SWOP –hankkeiden kanssa yhteistyössä.

Hankkeen edetessä keskeisiä olivat Suomalais-Venäläinen kauppakamari, Finpro, Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskus ja Venäjän kaupallinen edustusto. Venäjällä tärkeimpiä yhteistyökumppaneita olivat mm. Suomen Moskovan suurlähetystö, pääkonsulaatin Pietarin ja Murmanskin yksiköt sekä Murmanskin ja Arkangelin kauppakamarit.

4 LYHYTKESTOINEN KOULUTUS

TUTKIMATON VENÄJÄ – MITÄ VENÄJÄN ERI ALUEET TARJOAVAT YRITYKSILLE

Rovaniemi 19.1.2011

Tavoitteet

Hankkeen aloitustilaisuus, jonka tavoitteena oli antaa ajankohtaista perustietoa Venäjän kaupan mahdollisuuksista lappilaisille yrityksille ja muille Venäjän kaupasta kiinnostuneille organisaatioille sekä antaa tietoa hankkeen tulevasta toiminnasta. Tietoa syvennettiin käytännön yrityscaseilla, joissa kuultiin konkreettisesti yritysten kokemuksista Venäjän markkinoilla ja siellä kohdatuista haasteista.

Sisältö

- Venäjän talouden kehittämisen painopisteet
- Venäjän modernisaatio-ohjelma
- Murmanskin suurhankkeet
- Venäjän kaupan kokemuksia
- Venäjän kaupan edistäminen –hankkeen esittely

Alustajina mm.

Venäjän Federaation kaupallinen edustaja Valeri Shljamin
 Projektipäällikkö Anna Nikinina, Suomalais-Venäläinen kauppakamari
 Projektipäällikkö Petri Leino Finpro
 Case: toimitusjohtaja Keijo Kemppinen, Inrox Oy
 Case: Vientipäällikkö Ari Huhtala, Ikihirsi Oy

Osallistujia 48

Poimintoja osallistujapalautteista

- Erityisen hyväksi koettiin kaupallisen edustajan puheenvuoro Venäjän modernisaatiosta
- Jatkossa toivottiin myös venäläisiä puhujia
- Aihe mielenkiintoinen, nousukautta ilmassa molemmin puolin rajaa
- Luennoitsijat olivat riittävän arvovaltaisia ja asiansa osaavia

VENÄJÄN LIIKETOIMINTAKULTTUURI

Rovaniemi 1.3.2011

Tavoitteet

Perehdyttää osallistujat venäläisen ja suomalaisen liiketoimintakulttuurin eroihin, mm. aikakäsitykseen, johtajan asemaan ja neuvottelukulttuuriin, henkilökohtaisten suhteiden merkitykseen sekä sopimuskäytäntöihin.

Sisältö

- muistilista Venäjän liikematkustajalle
- käyttäytymisnormit
- neuvottelukulttuuri
- Case: Yritysedustajien kokemukset Venäjällä toimimisesta

Kouluttaja

Toimitusjohtaja Martti Hahl, Barentskeskus Finland Oy. www.barentskeskus.fi

Kouluttajalla oli yli 17 vuoden kokemus Venäjällä toimimisesta kohdemaassa ja siellä länsimaisten yritysten markkinointiviestinnän ja strategisen viestinnän suunnittelusta ja toteutuksesta. Vuodesta 1995 oman markkinointiviestinnän yrityksen johtaminen Pietarissa. Vuodesta 2011 Barentskeskus Finland Oy:n toimitusjohtaja.

Osallistujia 24

Poimintoja osallistujapalautteesta

- Kouluttajan mielenkiintoinen esitystapa ja markkina-alueen erinomainen tuntemus.
- Käytännön esimerkit Venäjän kulttuurista ja toimintatavoista oli mielenkiintoisinta antia.
- Kouluttajaa olisi kuunnellut pitempäänkin
- Yksi parhaista Venäjän tapa tiedottajista
- Enemmän kaivattiin painotusta kieleen ja maantuntemukseen
- Muistakin maista toivottiin vastaavanlaisia tilaisuuksia, esim. kasvavat Aasian maat

MITÄ VENÄJÄN KASVUALUEET TARJOAVAT LAPPILAISILLE YRITYKSILLE

Rovaniemi 31.3.2011

Tavoitteet

Esitellä Venäjän merkittävimpien kasvukeskusten, kuten Pietari ja Moskova sekä niiden lähialueiden lisäksi Luoteis-Venäjän ja Siperian vahvojen öljy-, kaasu- metsä- ja metalliteollisuuden alueiden tarjoamia mahdollisuuksia lappilaisille yrityksille.

Sisältö

Koulutuksessa esiteltiin seuraavat aluekokonaisuudet:

- Pietari ja Leningradin alue, case Promaco, Martti Hahl
- Komin tasavalta ja Vologdan alue
- Moskova ja Moskovan alue, case: Ahmainsinöörit Oy, Antti Kuivalainen
- Uralin alueen Ufa ja Tseljabinsk
- Jekaterinburg ja Sverdlovskin alue
- Samaran alue

Tilaisuuden painopiste oli konkreettisissa, jo toteutuneissa suomalaisten yritysten kokemuksissa, joiden taustaksi annettiin yleistä informaatiota ko. alueista.

Kouluttaja

Jaana Rekolainen, Suomalais-Venäläinen kauppakamari, www.svvk.fi

Kouluttajalla oli laaja-alainen kokemus Venäjän kaupasta. Suomalais-Venäläisen kauppakamarin palveluksessa vuodesta 2009 alkaen, jossa vastaa markkinapalveluista ja kansainvälisten hankkeiden johtamisesta. Toiminut kouluttajana erikoisosaamisalueena Venäjän markkina-alueet ja talouskatsaukset.

Osallistujia 11

Poimintoja osallistujapalautteesta

- Tiivis ja monipuolinen paketti Venäjän kasvualueista
- Tiedon lisääntyminen Venäjän markkina-alueesta
- Alueitten erilaisuus – Venäjän markkina-alueen laajuus

MARKKINOINTI JA MAINONTA VENÄJÄLLÄ

Rovaniemi 16.6.2011

Tavoitteet

Mainontaan, markkinointiin ja markkinointiviestintään Venäjällä liittyvien ominaispiirteiden tunnistaminen. Kuinka tehdä omalle yritykselle ja tuotteille sellainen markkinointistrategia, että se toimii Venäjällä? Millainen markkinointistrategia lyö Venäjällä itsensä läpi. Mitä tekijöitä tulee ottaa huomioon?

Sisältö

- Murmanskin alueen suurimpien tiedostusvälineitä koskevan selvityksen esittely
- Mainonnan historia
- Räättälöity markkinointiviestintä Venäjälle
- Markkinointiviestinnän kanavat ja niiden erityispiirteet
- Kommunikointistrategian valinta
- Case: Sokos Hotels – hotellikonseptin lanseeraaminen ja muokkaaminen venäläiseen makuun

Kouluttajat:

Kaupallinen johtaja Kai Hahl, Promaco, Pietarin toimisto, www.promaco.ru
Johtaja Vadim Ulanov, Arctic Media Holding, Murmanskin toimisto

Kouluttajilla oli pitkäaikainen käytännön kokemus suomalaisten yritysten markkinointiviestinnän suunnittelusta, toteutuksesta ja koulutuksesta. Promaco on suomalaistaustainen markkinointiviestintään erikoistunut yritys Pietarissa. Yritys on toiminut Pietarissa vuodesta 1989.

Osallistujia 20

Poimintoja osallistujapalautteesta

- Parasta käytännön esimerkit, ehjä, selkeä kokonaisuus
- Murmanskin mediasta kertova osuus. Dialogi-formaatti.
- Hinta pienille yrityksille suolainen (300 €)

VENÄJÄN KAUPAN RAHOITUS JA MAKSULIIKENNE

Rovaniemi 22.9.2011

Tavoitteet

Perehtyä vientikaupan eri rahoitusmuotoihin ja pankkien toimintaan Venäjällä, pankki- ja maksuliikenteeseen ja riskeiltä suojautumiseen.

Sisältö

- Pankkien toiminta Venäjällä ja yhteistyö suomalaisten pankkien kanssa
- Venäjän markkinakatsaus – maailmantalouden vaikutukset Venäjän markkinoihin
- Kaupan ja viennin rahoitus Venäjälle
- Finnveran rahoitusmahdollisuudet

Kouluttajat:

Jarmo Moilanen, Pohjois-Suomen Yrityspankki, Nordea
 Erityisasiantuntija Henri Malvet, Nordea
 Cash Management Specialist Mirva Peteri
 Apulaisjohtaja Antti Karikoski, Finnvera Oyj

Osallistujia 13**Poimintoja osallistujapalautteesta**

- Tiivis paketti Venäjän kaupan rahoituksesta ja pankkien toiminnasta Venäjällä
- Hyvät kouluttajat ja Henri Malvetin alustus Venäjän markkinataloudesta huokui pitkän linjan kokemus Venäjästä.
- Maksuliikenteessä kohdatut haasteet herättivät paljon keskustelua.

VENÄLÄINEN ASIAKKAANA**Rovaniemi 24.10.2011****Tavoitteet**

Parantaa matkailun ja kaupan alan yrityksiä palvella venäläisiä asiakkaita kulttuurierot huomioiden

Sisältö

- Miten kulttuurierot vaikuttavat venäläisten asiakkaiden käyttäytymiseen ja heidän palveluodotuksiinsa?
- Venäläisasiakkaiden asiakaspalelu ja asiakkaan kohtaaminen
- Miten palvelen venäläistä asiakasta

Kouluttaja

Toimitusjohtaja Svetlana Frolov Barents Business Development Services, www.bbds.fi

Venäjällä syntynyt ja opiskellut, Suomessa jo pitkään toimineella kouluttajalla on pitkäaikainen kokemus sekä Venäjän että Suomen liiketoimintakulttuurin näkökulmasta.

Osallistujia 21**Poimintoja osallistujapalautteesta**

- Erytystä kiitosta syntyneen venäläisen henkilön kertomana
- Hyvää tietoa suoraan käytäntöön

VENÄJÄN SOSIAALISEN MEDIAN HYÖDYNTÄMINEN MARKKINOINNISSA**Rovaniemi 1.2.2012****Tavoitteet**

Perehtyä käytännönläheisessä koulutuksessa internet-markkinoinnin suunnitteluun ja toteutukseen, asiakkaiden etsintään sosiaalisen median keinoin. Tavoitteena myös muodostaa osallistujille kuva miten venäläinen kuluttaja käyttäytyy sosiaalisessa mediassa. Mitä mahdollisuuksia markkinointi avaa sosiaalisessa mediassa lappilaisille yrityksille ja miten se on järkevintä toteuttaa? Koulutuspäivän aikana tutustuttiin markkinoinnin eri muotoihin ja vuorovaikutuksen luomiseen mediassa.

Sisältö:

- Erilaiset markkinointiviestintäkeinot ja yleisimmät markkinointitavat Venäjällä
- Internet-markkinointi Venäjällä: venäläisen internetin erikoisuudet, haasteet ja mahdollisuudet, internetin tarjoamat markkinointikanavat
- sosiaalinen media markkinoinnissa

Kouluttaja:

Asiantuntija Artem Daniliants, Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy

Kouluttaja erikoistunut sähköiseen markkinointiin hakukoneiden avulla. Venäläistaustaisuutensa vuoksi tunsi hyvin venäläiset markkinointikanavat. Jokainen osallistuja sai kehittämissuhteita verkkosivustaan ja miten venäläisten mielenkiintoa ja graafista ilmettä voisi vielä parantaa.

Osallistujia 14**Poimintoja osallistujapalautteesta**

- Kouluttajan erinomainen asiantuntemus, koulutuksen sisältö ja hyvä vuorovaikutteinen ilmapiiri
- Riittävän käytännönläheinen lähestymistapa.
- Sain enemmän kuin uskoin
- Iso kiitos, paljon tuli työsarkaa ja parannusehdotuksia
- Kouluttaja on tervetullut yritykseemme yrityskohtaiseen konsultointiin

VENÄJÄN WTO-JÄSENYYPDEN VAIKUTUKSET SUOMEN JA VENÄJÄN KAUPPAAN Rovaniemi 15.3.2012

Tavoitteet:

Antaa informaatiota miten WTO-jäsenyys vaikuttaa suomalaisille vientiyrityksille

Koulutuksen sisältö:

- Mitä vaikutuksia koko Suomen näkökulmasta?
- Kiristyykö länsimarkkinoilla kilpailu entisestään?
- Miten uudessa kilpailutilanteessa pärjäävät lappilaiset yritykset?
- Millaiset yritykset hyötyvät, millaiset häviävät?
- Vähenevätkö kaupan esteet?

Kouluttajat

Venäjän Federaation kaupallinen edustaja Valeri Shljamin
suurlähettiläs Matti Anttonen, Suomen Moskovan suurlähetystö

Osallistujia 31**Poimintoja osallistujapalautteesta**

- ajankohtainen
- arvovaltaiset alustajat

VENÄJÄN LIIKETOIMINTAMAHDOLLISUUDET

Kemi 10.5.2012

Tavoitteet

Ajankohtaisten Venäjän liiketoimintamahdollisuuksien esittely Kemi-Tornion alueen yrityksille. Lisäksi case-esimerkit pitkään Venäjällä toimineiden yritysten kokemina.

Sisältö

- Venäjän markkinoiden erityispiirteet
- Kokemuksia Venäjän kaupasta
- Venäjän kaupan edistäminen –hankkeen esittely

Kouluttaja:

DI Maria Hartikainen, Suomalais-venäläinen kauppakamari

Kouluttajalla oli monipuolinen kokemus Venäjän liiketoiminnasta, toimintakulttuurista ja liiketoiminnan kehittämisestä. DI-tutkinnon lisäksi hänellä on myös kansainvälisen talouden ekonomin tutkinto Venäjän taloustieteiden akatemiasta. Työskennellyt myös vientiyrityksissä ja toiminut yrittäjänä pk-yritysten kansainvälistymishankkeissa.

Case: vientipäällikkö Ari Huhtala, Ikihirsi Oy

Case: toimitusjohtaja Risto Alaheikka, Team Botnia Oy

Osallistujia 22

Poimintoja osallistujapalautteesta

- Hyvät luennoitsijat, joilla oli aidosti käytännön kokemus markkina-alueelta.
- Hyvät yrityscase-puheenvuorot lisäävät mielenkiintoa
- Ari Huhtalan esitys erittäin hyvä, muutenkin hyvät puhujat

MATKAILUTUOTTEIDEN MARKKINOINTI JA MYYNTI

Levi 22.8.2012, Rovaniemi 11.9.2012, Luosto 23.11.2013 ja Ivalo 11.6.2013

Tavoitteet

Tunnistaa miten matkailijoiden suosio saadaan ylläpidettyä ja miten pidämme palveluiden tarjonnan kilpailukykyisenä Lapissa? Koulutuksen aikana perehdytään matkailijoiden odotuksiin Lappiin suuntautuvilla matkoilla, käydään läpi myyntikanavia sekä kuullaan minkälaisia venäläiset ovat yhteistyökumppaneina.

Sisältö

- venäläiset matkailijat asiakkaina
- Venäjä matkailualan ja vähittäiskaupan markkina-alueena
- matkan suunnitteluun vaikuttavat tekijät
- myyntikanavan ja kohderyhmän valinta
- venäläiset yhteistyökumppaneina
- tuotteiden ja palveluiden suunnittelu ja kehittäminen venäläisiä asiakkaiden toiveita vastaaviksi
- hinnoittelu
- markkinointi ja myynti Venäjälle: markkina-alueen erityispiirteitä, jakelukanavat, markkinointi, viestintäkanavat, yhteistyökumppanin valinta ja toiminta yhteistyökumppanien kanssa
- venäläisten asiakkaiden palvelu - käytännön neuvoja

Kouluttaja

Virve Obolgogiani, Mimino Oy, www.mimino.fi

Kouluttajan osaaminen Venäjältä liiketoimintaympäristönä perustuu yli 25 vuoden käytännön kokemukseen. Hän on johtanut matkatoimistoa Moskovassa 8 vuotta. Vuodesta 2001 kouluttanut suomalaisia matkailuyrityksiä toimimaan Venäjän markkinoilla.

Osallistujia yhteensä 70

Poimintoja osallistujapalautteesta

- Erityistä kiitosta sai kouluttajan erinomainen asiantuntemus ja vuorovaikutteinen ilmapiiri.
- Koulutus antoi hyviä eväitä asiakaspalveluun ja venäläisten asiakkaiden kohtaamiseen
- Ajatusten vaihto muiden toimijoiden kanssa
- Sisällöstä jäin kaipaamaan konkreettisia toimia ja mahdollisuuksien arviointia Rovaniemen matkailualueen markkinoinnissa venäläisille asiakkaille
- Kouluttajan ja osallistujien omien kokemusten vaihto
- Kouluttajan erittäin miellyttävä tyyli ja tapa kertoa tavoista
- Kokonaisarvosana 10+
- Antoi hyvät valmiudet asiakaspalveluun kohdata venäläinen asiakas

PALVELUVENÄJÄN AAKKOSET – BIZNES PO RUSSKI

Rovaniemi 23.10.2012, Sodankylä 5.2.2013 ja Ranua 19.2.2013

Tavoitteet

Antaa ensi askeleet Venäjän kieleen ja oppia kyrilliset kirjaimet sekä perehtyä tyypillisiin asiakaspalvelutilanteisiin. Koulutuspäivän jälkeen osallistujat voivat jatkaa opintoja kiinnostuksensa mukaan.

Sisältö

- kyrilliset kirjaimet ja ääntäminen
- perusfraasit asiakaspalvelutilanteissa
 - esittäytyminen
 - tervehdykset
 - lukusanat

Kouluttajat

Toimitusjohtaja Svetlana Frolov, Barents Business Development Services
Alexander Kuznetsov, T:mi Alexander Kuznetsov

Osallistujia yhteensä 45

Poimintoja osallistujapalautteesta

- Parasta koulutuksessa syntyneen venäläisen kouluttajan kertomana, kannustava opetus ja hyvä asenne ja tapa opettaa.
- Ymmärtää vähän Venäjää kielellisesti ja kulttuurillisesti
- Monipuolisuus, hyvä startti sellaiselle, joka ei ole ennen opiskellut venäjää
- Innosti hakeutumaan Venäjän opiskelun pariin
- Erittäin hyvä koulutusmateriaali myös itsenäiseen opiskeluun.
- Syksyksi lisää kielikoulutusta

VENÄLÄINEN MATKAILIJA ASIAKKAANA – MITEN SAAN PALVELUNI VENÄLÄISTEN MATKAILIJOIDEN TIETOON

Ranua 20.12.2012

Tavoitteet

Antaa ranualaisille toimijoille ajankohtaista tietoa venäläisen asiakkaan asiakaspalvelusta ja markkinoinnista Venäjälle.

Sisältö

- venäläisen matkailijan asiakaspalvelu
- miten markkinoin venäläisille asiakkaille
- markkinointiviestinnän toteuttaminen

Kouluttajat

Alexander Kuznetsov (KTM ja TaM), rovaniemeläinen mainosalan yrittäjä, joka on erikoistunut Venäjälle suuntautuvaan markkinointiin ja Venäjä-koulutuksiin

Eija Jussila-Salmi (KTM), Rovaniemen Kehitys Oy:n Venäjä-asiantuntija ja yritysneuvoja.

Osallistujia 15

Poimintoja osallistujapalautteesta

- Erityisen mielenkiintoiseksi koulutus koettiin venäläistaustaisen henkilön kertomana.
- Kokonaisarvio koulutuksen sisällöstä oli kiitettävä.

VENÄJÄN VIENTIPROSESSI KÄYTÄNNÖSSÄ

Kemi 29.1.2013

Tavoitteet

Perehtyä käytännönläheisesti viennin eri vaiheisiin suunnittelusta toimituksen toteutukseen. Painopiste oli Murmanskin alueelle suuntautuviissa autokuljetuksissa.

Sisältö:

- viennin suunnittelu
- vientiasiakirjat
- pakkaus, lastaus ja tullaus
- rajamuodollisuudet
- huolitsijat velvoitteet

Kouluttaja

Toimitusjohtaja Hannele Schroderus, Huolintalinja Oy, www.huolintalinja.fi

Kouluttaja on toiminut yli 20 vuotta Venäjän kuljetuksiin erikoistuneen yrityksen toimitusjohtajana ja päässyt käytännössä seuraamaan logistiikkaan liittyviä haasteita.

Osallistujia 22

Poimintoja osallistujapalautteesta

- Erityistä kiitosta sai kouluttajan ammattitaito ja selkeä käytännönläheinen lähestymistapa. Selkeä esitystapa, käytännön esimerkit ja hyvä sisältö

SOPIMUKSET VENÄJÄN KAUPASSA JA SOPIMUSRISKIEN HALLINTA

Rovaniemi 28.2.2013

Tavoitteet

Tunnistaa mitä tulee ottaa huomioon neuvotteluja käytäessä ja sopimuksia laadittaessa ja mitkä ovat hyvän sopimuksen tunnusmerkit? Selkeästi laaditut sopimukset vähentävät Venäjän kaupan riskejä.

Sisältö:

- Venäjän oikeuden lähteet ja yleiset perusteet
- Sopimuksen käsite
- Sopimuksen muotovaatimukset
- Sopimuksen pätemättömyys ja pätemättömyyden oikeudelliset seuraamukset
- Hyvän sopimuksen tunnusmerkit
- Sopimussuoritusten turvaamiskeinot
- Saatavien perintä Venäjällä
- Sopimusriskiä hallinta
- Riita- ja oikeustapaukset (Case -esimerkit)

Kouluttaja

Lakimies Lassi Rytönen East-Risk Management

Konsultoinut suomalaisia ja muita kv-yrityksiä yritys- ja liiketoimintariskeistä, tarjoaa riskienhallinta- ja lakipalveluita mm. asianajopalvelua Venäjällä. Edustanut suomalaisia asiakkaita Venäjän tuomioistuimissa. Vuodesta 1996 tarjoaa operatiivista tutkintaa ja riskienkartoituksia. Kouluttajana laki- ja riskienhallintakoulutuksissa. Asiantuntemus perustuu yli 18 vuoden kokemukseen.

Osallistujia10

Poimintoja osallistujapalautteesta

- Asiantunteva kouluttaja, reaaliaikaista tietoa
- Käytännön kokemuksista kumpuavat vinkit ja neuvot
- Selkeä koulutusmateriaali

VENÄJÄN KAUPAN MAHDOLLISUUDET JA VENÄJÄN VIIMEAIKAINEN KEHITYS

Kemi 20.3.2013

Tavoitteet

Antaa katsaus Venäjän kaupan ajankohtaisiin asioihin

Sisältö

- miten Venäjän WTO-jäsenyys käytännössä toimii
- miten etenee Venäjän demokratiakehitys ja miten se heijastuu kaupallisiin suhteisiin

- mikä on Barentsin alueen merkitys Venäjälle ja sen kehitysnäkymät
- Koillisväylän avautumisen antamat mahdollisuudet ja logistiset haasteet
- yrittäjän kommentteja ja kokemuksia

Kouluttajat

Ulkoasianministeriön osastopäällikkö Matti Anttonen
Pellopuu Oy:n myyntipäällikkö Aatos Keskitalo

Osallistujia 44

5 PITEMPIKESTOINEN KOULUTUS

MENESTY VENÄJÄLLÄ – PK-YRITYKSEN VIENTI JA KV-KOULUTUS Rovaniemi ja Moskova 8/12 -5/13

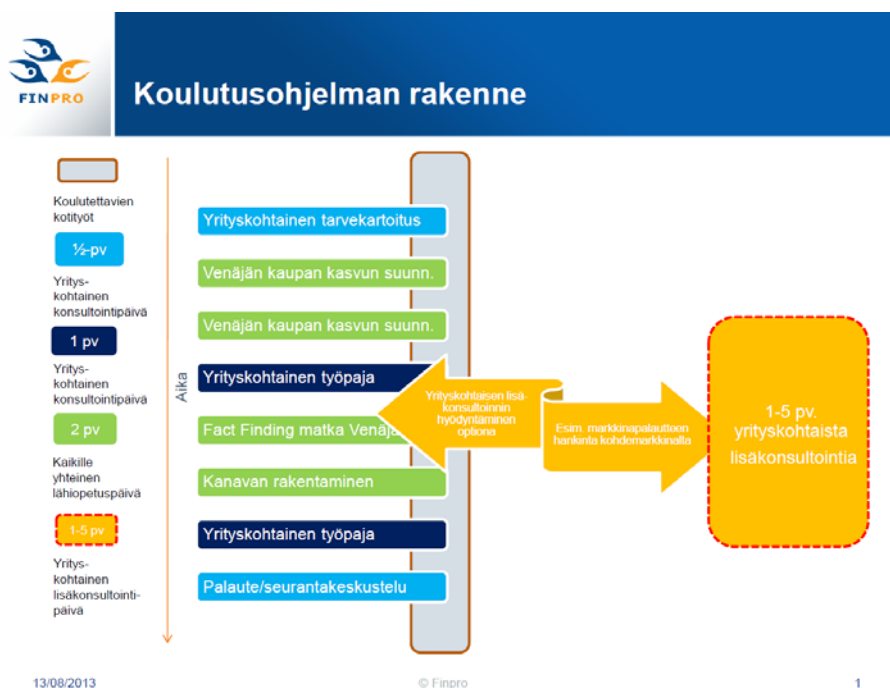
Tavoitteet

Antaa kokonaisvaltainen käsitys

- Venäjän markkinoista
- ymmärryksen markkinoiden erityispiirteistä ja liiketoimintakulttuurista
- ymmärryksen yrityksen toimialan keskeisistä rakenteista ja toimintatavoista Venäjällä
- Road Mapin ja suosituksen Venäjän markkinoille

Sisältö

Koulutukseen sisältyi kolme kahden päivän koulutusjaksoa, sekä Fact-Finding matka Moskovaan. Koulutusohjelmaan sisältyi 3 yrityskohtaista konsultointipäivää. Näiden päivien aikana yrityksille laadittiin oma tavoite Venäjän markkinoille. Lisäksi yrityksillä oli mahdollisuus tilata 1-5 lisäkonsultointipäivää. Lisäkonsultoinnit tehtiin neljälle ohjelmaan osallistuneille yrityksille. Konsultointipäivien kokonaismäärä oli 19 päivää.



Kouluttajat

Koulutus oli Finpron toteuttama ja kouluttajina toimivat:

- koulutuksen kokonaisvastuu, projektipäällikkö Risto Huhta-Koivisto
- Aleksej Leppänen, Helsingin toimisto
- Seniorikonsultti Alexey Zak, Pietarin toimisto
- Asiantuntija Andrey Kletrov, Murmanskin toimisto
- Vientikeskuksen päällikkö Helena Lähteenmäki, Moskovan toimisto
- Seniorikonsultti Olga Makeeva, Pietarin toimisto
- Ohjelmakoordinaattori Agnese Klavina, Helsingin toimisto

Poimintoja osallistujapalautteesta

Ohjelman rakennetta pidettiin onnistuneena. Oli hyvä, että jokaiseen koulutusmoduuliin osallistui vastuukonsultin lisäksi myös koulutuksen teemaan liittyen Venäjä-asiantuntija. Erityisen hyvänä pidettiin Venäjä-asiantuntijoiden käyttöä koulutuksen aikana sekä monimuotoista koulutuskokonaisuutta (yleisempi kv-koulutus, Venäjä-osaamista sekä yrityskohtainen konsultointi).

Osallistujayritykset olivat hyvin motivoituneita tekemään omaa kansainvälistymisstrategiaansa Venäjälle. Palaute koulutuksesta oli kiitettävää tasoa. Tyytyväisyyttä koulutuksesta kuvaa myös se, että usea osallistuneista jatkavat yhteistyötä kouluttajan kanssa Venäjällä. Koulutuksen ja konsultoinnin aikana yritykset saivat konkreettisia tuloksia tai niille löytyi uusia mahdollisuuksia ko. markkina-alueella. Mahdollisina kehityskohteina mainittiin konsultoinnin lisäämistä ja toisaalta ESR-byrokratian vähentämistä.

6 OPINTO- JA YRITYSKONTAKTIMATKAT

MURMANSKIN RAKENNUSALAN YRITYKSEN TUTUSTUMISMATKA LAPPIIN

6.-10.12.2011

Tavoitteet

Tutustuttaa murmanskilaisia rakennusalan yrityksiä lappilaisiin rakennusalan yrityksiin, jotka mahdollisia yhteistyökumppaneita.

Sisältö

Matka toteutettiin yhteistyössä Pohjois-Lapin alueellisen kuntayhtymän, Rovaniemen Kehityksen ja Tornionlaakson yrityspalvelun kanssa. Käytännön toteutuksen päävastuu Sodankylän Tähtirakennus Oy/Kari Pääkkö. Matkalle osallistui neljän murmanskilaisen rakennusyrityksen edustajia.

Matkan aikana tutustuttiin 10 yritykseen Sodankylässä, Pellossa, Ylitorniolla ja Rovaniemellä. Lisäksi oli useita muita tapaamisia.

Tapaamisiin osallistui 25 lappilaista ja 5 murmanskilaista

Poimintoja osallistujapalautteista

Tutustumismatka oli erinomainen mm. siksi että lappilaiset toimivat voivat määrä ohjelman ja eri kohteisiin käytettävän ajan. Voidaan tutustuttaa lappilaisen yrityksen toimintaan yrityksen omalla maaperällä ja sen ehdoilla. Vastaavanlaisia tutustumismatkoja olisi haluttu järjestettävän lisää, mutta hankkeesta ei voida maksaa venäläisten kustannuksia, vaan ne jäävät lappilaisten maksettaviksi.

VÄHITTÄISKAUPAN JA MATKAILUALAN YRITYSTEN OPINTOMATKAT KIRKKONIEMEEN JA MURMANSKIIN

Rovaniemen yrityksille 6.-9.11.2011

Inarin yrityksille 27.-29.9.2012 toteuttajana Elinkeino Oy InLike

Kittilän yrityksille 28.-31.10.2012, toteuttajana Kideve Elinkeinopalvelut

Pohjois-Lapin yrityksille 23.-25.5.2013, toteuttajana Pohjois-Lapin alueellinen kuntayhtymä

Tavoitteet

Tavoitteena oli tutustua venäläisten ostosmatkailupalveluihin Norjan Kirkkoniemessä, saada tietoa markkinointikanavista Murmanskissa, hankkia paikallisista matkanjärjestäjistä yhteistyökumppaneita, saada ajankohtaistietoa sekä tutustua paikalliseen vähittäiskaupparjontaan.

Sisältö

Matkat toteutettiin bussimatkana. Kirkkoniemessä oli tapaamisia paikallisen elinkeino Oy Kirkenes Näringshagen kanssa ja tutustumista venäläisten käyttämiin kauppoihin. Murmanskissa matkanjärjestäjätapaamisia, joihin osallistui suuri määrä paikallisia matkanjärjestäjiä. Osallistuminen matkailuyritysten työpajaan. Tapaamisia Murmanskin aluehallinnon, Suomen konsulipisteen, Finpron ja mainostoimistojen edustajien kanssa. Tutustumista kauppaliikkeiden tarjontaan ja vapaa-ajan messuille.

Osallistujia 48

Poimintoja osallistujapalautteista

Tällaiset tutustumismatkat koettiin erittäin hyödyllisiksi. Useat osallistajat ensimmäistä kertaa Venäjällä, vaikka heillä venäläisiä asiakkaita. Arvokkaaksi ja tärkeäksi koettiin konsulipisteen aktiivinen osallistuminen. Tärkeänä tuloksena oli myös osallistujayritysten keskinäinen verkottuminen matkan aikana, mikä onkin johtanut lisääntyvään yhteistyöhön kullakin osallistujalla.

MATCHMAKING-MATKAT MURMANSKIIN

Tornionlaakson yrityksille 27.-30.3.2012, toteuttaja Tornionlaakson Yrityspalvelu Oy

Rovaniemeläisille yrityksille 19.-22.2.2013, toteuttajana Rovaniemen Kehitys Oy

Koillislappilaisille yrityksille 25.-28.3.2013, toteuttajana Oy Barents Consulting Ltd

Tavoitteet

Auttaa lappilaisia pk- yrityksiä selvittämään liiketoimintamahdollisuuksia Murmanskin alueella, luoda kontakteja potentiaaliin asiakkaisiin tai muihin keskeisiin tahoihin Murmanskin alueella. Lisäksi tavoitteena oli evästää osallistuvia yritysedustajia siitä, mitä tulee huomioida Venäjän kaupan käynnistämässä ja kehittämisessä.

Sisältö:

- matkalle osallistuville yrityksille tehtiin kansainvälistymistä Venäjän suuntaan koskeva tarvekartoitus, jonka perusteella etsittiin potentiaalisia yhteistyökumppaneita ja asiakkaita Murmanskin alueelta
- järjestettiin räätälöityjä yrityskohtaisia neuvotteluja (min. kolme neuvottelua/lappilainen yritys). Tästä johtuen osallistuvien yritysten määrää käytännössä rajoittui kolmeen.
- kirjallinen raportti liiketoimintamahdollisuuksien arvioimiseksi ja kehittämissuunnitelmien tekemiseen

Osallistujia 9

Poimintoja osallistujapalautteesta

Tärkeää oli, että matkan toteutuksesta vastaava konsultti ei toiminut pelkästään neuvottelujen järjestäjänä ja kielen kääntäjänä vaan antoi konkreettisia suosituksia siitä, miten aloitettava yhteistyö kannattaa järjestää, mihin suomalainen osapuoli voi sitoutua ja mihin ei. Neuvottelujen ja matkan antina osallistujat saivat uusia, kiinnostavia asiakaskontakteja ja yhteistyöehdotuksia. Yritykset ovat olleet tyytyväisiä tarjottuun palveluun. Kehittämisehdotuksena esitettiin jatkokoulutusta varsinaisen matkan jälkeen.

KAIVOSALAN YRITYSKONTAKTIMATKA MOSKOVAAN

23.–26.4.2012

Tavoitteet

Luoda kontakteja Venäjän kaivosalan yrityksiin, hankkia informaatiota Venäjän kaivossektorilla ja mitä mahdollisuuksia pohjoissuomalaisilla yrityksillä on kaivosalalla Venäjällä. Tavoitteena myös luoda kontakteja ja verkottua pohjoissuomalaisten alan yritysten kesken.

Sisältö

Matka toteutettiin yhteistyössä Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskuksen KV-foorumi-hankkeen ja Kainuun Etu Oy:n kanssa.

Moskovassa Suomen suurlähetystössä järjestettiin seminaari, jossa esiintyivät suurlähetystön, Finpron, Ototecin ja Ahma Insinöörien edustajat. Tutustuttiin MiningWorldRussia kansainvälisiin messuihin.

Osallistujia yhteensä 48, joista 14 Lapista

Poimintoja osallistujapalautteesta

Matka hyvin ajankohtainen, koska kaivostoiminta Pohjois-Suomessa on vahvassa kasvussa ja sen myötä alan osaaminen vahvistuu, mikä luo mahdollisuuksia hakeutua yhteistyöhön Venäjän kaivossektorin kanssa. Messuilla ei oli vaikeaa saada kontakteja paikallisten yritysten kanssa, jos ei ollut mukana venäjänkielen taitoisia henkilöitä. Suurlähetystön seminaari erinomainen.

YRITYSKONTAKTIMATKA PIETARIIN

29.-31.5.2012

Tavoitteet

Tutustua suomalaisten lähimarkkina-alueeseen Pietariin, siellä toimiviin yrityspalveluorganisaatioihin Suomi-talossa sekä osallistua korkean tason Finnish Business in St. Petersburg -seminaariin ja verkostoitumistilaisuuteen, jossa yritykset pääsevät tutustumaan paikallisiin yrityksiin ja luomaan kontakteja. Matkanjärjestäjätapaamisen avulla luodaan kontakteja lappilaisille matkailuyrityksille.

Sisältö

Matka järjestettiin Suomalais-Venäläisen kauppakamarin toteuttaman Finnish Business in St. Petersburg tapahtuman yhteyteen, joka muodostui seminaarista ja verkostoitumistilaisuudesta. Tapahtumassa esittäytyi yli sata yritystä suomalaista yritystä. Paikalla oli 300 venäläistä vierasta. Lappilaisille järjestettyyn matkanjärjestäjätapaamiseen osallistui 13 paikallisen yrityksen edustajaa. Suomi-talossa tutustuttiin taloon sijoittuneiden suomalaisten yritysten palveluorganisaatioiden palvelutarjontaan.

Osallistujia 21

Poimintoja osallistujalautteesta

Ehdottomasti parasta oli matkanjärjestäjätilaisuus, sen erilaisuus ja yrityshenkisyys ja pienimuotoisuus, mutta tarjosi loistavat mahdollisuudet persoonalliseen esilletuloon ja kontakteihin. Matkan hinta-laatusuhde oli erinomainen, ohjelma käytännönläheinen ja ajankohtaisiin asioihin kohdistuva. Matka tarjosi myös monipuoliset kontaktit eri toimijoihin ja alueen matkailuyrityksiin. On tärkeää saada vertaistukea alueen muilta Venäjän kaupasta kiinnostuneilta yrityksiltä ja verkostoitua heidän kanssaan.

”Teette hienoa työtä! Yritykset on saatava näkemään mahdollisuutensa ja se, kuinka helppoa heidän on käynnistää kaupankäynti, kun ELY on silloittanut polun valmiiksi”.

YRITYSKONTAKTIMATKA ARKANGELIIN

19.-22.9.2012

Tavoitteet

Luoda yrityskontakteja pohjoissuomalaisten vanhalle yhteistyöalueelle, mutta jotka olivat viime vuosina hiipuneet. Tutustua paikalliseen yritystoimintaan ja luoda kontakteja paikallisen kauppakamarin kanssa. Tutustua Pohjoisen merireitin ja Belkomur-radan tuomiin mahdollisuuksiin.

Sisältö

Paikallisesta organisoinnista vastasi Arkangelin kauppa- ja teollisuuskamari. Tapaamisessa paikallisten yritysten kanssa esiteltiin molemmin puolin yritysten toimintaa ja yhteistyömahdollisuuksia. Tapaamisiin osallistui noin 30 paikallista yritystä ja organisaatiota. Tutustuttiin Margarita-messuihin.

Osallistujia 12

Poimintoja osallistujapalautteesta

Tärkeää oli tutustua myös Arkangelin alueen mahdollisuuksiin. Yhteistyön käynnistymisen edellytyksenä, että tuolloin käynnissä olleissa neuvotteluissa lentoyhteyden avaamiseksi Lapin ja Arkangelin alueen välillä päästään tuloksiin.

MATKAILUALAN YRITYSKONTAKTIMATKA PIETARIIN

3.-5.10.2012

Tavoitteet

Luoda lappilaisille matkailualan yrityksille kontakteja Pietarin alueen matkanjärjestäjien kanssa ja tutustua paikalliseen vähittäiskaupparjontaan.

Sisältö

Paikallisista järjestelyistä vasta Suomalais-Venäläinen kauppakamari. Tutustuminen Suomitaloon sijoittuneiden suomalaisen palveluorganisaatioiden tarjoamiin palveluihin. Tutustuminen Inwetex – CIS Travel Market –messuihin. Matkanjärjestäjätapaaminen, johon osallistui 14 paikallista matkanjärjestäjää.

Osallistujia 12

Poimintoja osallistujapalautteesta

Parasta ehdottomasti oli matkanjärjestäjätilaisuudessa saadut hyvät kontaktit ja monipuolinen ohjelma. ”Parasta matkan antia oli tapaaminen 8 matkanjärjestäjän kanssa, 3 media-alan kontaktia, 3 tulkin ja verkostoituminen muiden lappilaisten yritysten kanssa”. Aikataulut olisivat voineet olla vähän väljempiä. Jatkossa yrityskontaktimatkoja toivottiin myös Moskovaan ja muihin suurkaupunkeihin, missä on potentiaalista asiakasmassaa ja missä Lappia ei vielä tunneta niin hyvin.

KAIVOSALAN YRITYSKONTAKTIMATKA MURMANSKIN ALUEELLE

20.-23.11.2012

Tavoitteet

Tutustua Murmanskin alueen kaivostoimintaan ja selvittää millaisia kaupan mahdollisuuksia lappilaisilla alan yrityksillä olisi.

Sisältö

Paikallisesta organisoinnista vastasi Pohjoinen (Murmanskin) kauppaja- ja teollisuuskamari. Tapaamiset Olenogorskissa ja Montsegorskissa kaivosyhtiöiden kanssa ja vierailu kaivoksella. Osallistuminen Kirovskissa kansainväliseen konferenssiin Mining Industry in the Barents Euro-Arctic Region – View to the Future, jossa oli myös matkan osallistujien esityksiä. Bussimatkojen aikana puheenvuoroja Lapin ja Murmanskin alueen välisestä toteutetusta yhteistyöstä ja tulevaisuuden näkymistä

Osallistujia 21

Poimintoja osallistujapalautteesta

Kokonaisuutena hyvä. Tapaamiset kaivosyritysten kanssa hyviä. Syntyi yrityskontakteja. Konferenssissa hyviä esityksiä. Olisi ollut hyvä tutustua useampiin kaivoksiin paikanpäällä ja pitempään, jos olisi ollut yksi päivää lisää. Tutustumismatkoja myös Venäjän muiden alueiden, mm. Karjalan ja Vologdan kaivoksiin.

YRITYSKONTAKTIMATKA JEKATERINBURGIIN

4.-7.6.2013

Tavoitteet

Tutustua Sverdlovskin alueen ja Jekaterinburgin kaupungin yritystoimintaan ja luoda kontakteja.

Sisältö

Paikallisista järjestelyistä vastasi Suomalais-Venäläinen kauppakamari. Matkanjärjestäjätapaaminen, johon osallistui 36 paikallisten matkanjärjestäjien edustajia. Osallistuminen Finnish Business in Yekaterinburg –seminaariin ja verkostoitumistapahtumaan, johon osallistui noin 200 venäläistä ja noin 80 suomalaista. Osa lappilaisista yrityksistä hankki tapahtumaan esittelypöydän ja oli etukäteen järjestettyä yritystapaamisia.

Osallistujia 10

Poimintoja osallistujapalautteesta

Syntyi verkostoitumista muiden suomalaisten yritysten kanssa. Järjestetyt yritystapaamiset hyviä. Matkanjärjestäjätapaaminen erinomainen. Finnish Business –tapahtuma ei huomionnut pk-yrityksiä. Lisää tutustumismatkoja Uralin alueille.

7 MUUT TILAISUUDET

BARENTS CAFE: BARENTSIN MAHDOLLISUUDET – POLKUJA YRITYSTEN ETENEMISEKSI VENÄJÄN MARKKINOILLA

Rovaniemi 22.2.2011

Tilaisuudessa maaherra, FT Eino Siuruainen esitteli työ- ja elinkeinoministeriölle tekemäänsä raporttia Luoteis-Venäjän liiketoimintamahdollisuuksista, jossa tarkastellaan suomalaisten yritysten liiketoimintamahdollisuuksia Arkangelin, Karjalan, Komin, Nenetsian, Murmanskin ja Vologdan alueilla. Venäjän federaatio- ja alueiden tasolla tehdyn perusteellisen selvitystyön pohjalta Eino Siuruainen tekee lukuisia konkreettisia toimenpide-ehtotuksia suomalaisten pk-yritysten etenemiseksi Barentsin markkinoilla.

Osallistujia 20.

VENÄLÄISTEN TYÖNTEKIJÖIDEN REKRY-TILAIUUS

Rovaniemi 26.10.2011

Rovaniemen Kehitys Oy:n, Rovaniemen TE-toimiston kanssa yhteistyössä järjestetty tilaisuus jossa työnantajilla oli mahdollisuus palkata venäjänkielentaitoisia työntekijöitä palvelemaan joulusesongin aikana venäläisiä matkailijoita.

Osallistujia 41

BARENTS CAFÉ –TULEVAISUUSFOORUMI: BARENTSIN ALUE 2015-2020: EUROOPAN VETURI VAI SIIRTOMAA
Rovaniemi 23.4.2012

Valmisteltuja puheenvuoroja käyttivät Lapin liiton hallituksen puheenjohtaja Hannes Manninen, johtaja Kari Aalto Pohjois-Suomen EU-alueoimistosta Brysselistä, toimitusjohtaja ja vientipääällikkö Ari Huhtala Barents Consulting:sta, tutkimusprofessori Timo Koivurova Pohjoisen ympäristö- ja vähemmistöoikeuden instituutista, Arktisesta keskukselta, päätoimittaja Antti Kokkonen Lapin Kansasta ja toimitusjohtaja Timo Rautajoki Lapin kauppakamarista

Osallistujia 60

8 TULOKSIA

Määrälliset tavoitteet

Osallistujien määrän osalta päästiin projektin toteutuksessa aivan toiseen suuruusluokkaan kuin projektisuunnitelmassa tavoiteltiin. Tämä johtui pääasiassa siitä, että alun perin oli tarkoitus järjestää enemmän pitempikestoista koulutusta, joihin valikoituisi harvalukuisempi määrä yrityksiä. Kun yrityksillä ei kuitenkaan ollut kiinnostusta pitempikestoiseen, keskityttiin Lapissa järjestettävään lyhytkestoiseen koulutukseen ja Venäjälle suuntautuviin opinto- ja yrityskontaktimatkoihin, mikä mahdollisti määrällisesti tavoitteiden huomattavan ylityksen.

Tavoitteena oli, että koulutukseen osallistuu 25 yritystä, mutta osallistuvia yrityksiä saatiin 178. Muitten organisaatioiden määräksi tavoiteltiin 20, mutta toteutuneeksi tuli 38. Osallistuvaksi henkilömääräksi tavoiteltiin 45, mutta osallistumisia tulikin 739, jossa ei ole mukana infotilaisuuksien osallistujamääriä.

Osallistujien henkilöstökoulutus- ja henkilötyöpäiviksi tavoiteltiin 1750. Varsinaisia koulutuspäiviä kertyi noin 1300 ja lisäksi muita henkilötyöpäiviä (konsultointi, kotitehtävät, matkustus jne.) 629 eli yhteensä 1929 henkilöstökoulutus- ja henkilötyöpäivää eli tältäkin osin tavoitteet ylitettiin.

Osallistujat alueittain ja toimialoittain

Osallistujista 43 % oli Rovaniemeltä, Sodankylästä 22 %, Kemistä 9 %, Kittilästä 9 %, Inarista 2 % ja loput muista kunnista. Tältä osin se, että pääosa Lapissa järjestetystä koulutuksesta järjestettiin Rovaniemellä, vain osittain selittää rovaniemeläisten suuren osuuden, koska myös Venäjän matkoille osallistujista suurin osuus, 50 % oli Rovaniemeltä. Näin ollen Venäjän kaupan kehittämisen intressit keskittyvät rovaniemeläisiin yrityksiin.

Itä-Lapin vähäinen osallistuminen, 2 % selittyy sillä, että siellä on samanaikaisesti ollut meneillään EU-projekteja, joissa on tarjottu samantapaisia Venäjän kaupan palveluja kuin tässä projektissa.

Osallistuneista yrityksistä 36 % oli matkailualan yrityksiä, 21 % vähittäiskaupan yrityksiä ja 15 % kaivos- ja rakennusalan yrityksiä. Tästä näkyy venäläisiä matkailijoita, erityisesti ostosmatkailijoita palvelevien yritysten keskeinen osuus Venäjän kaupassa, kun venäläisten matkailu Lappiin lasketaan osaksi Venäjän kauppaa.

Yritysedustajien lisäksi 238 osallistumista 38 eri muusta Venäjän kaupan edistämiseen osallistuvasta oppilaitoksesta, kuntien kehitysyhtiöstä ja muusta kuntaorganisaatiosta, elinkeinojärjestöstä, tutkimuslaitoksesta sekä Lapin ELY-keskuksesta tai TE-toimistoista. Viimeksi mainittu projektin toinen kohderyhmä on tärkeä Venäjän kaupan edistämistoimenpiteiden jatkumisen kannalta, mutta osallistuminen oli valitettavan vähäistä.

Madaltunut kynnys lähteä Venäjän kauppaan

Projektin toiminnassa merkittävää oli, että lappilaisille yrityksille, joilla katsottiin olevan mahdollisuuksia Venäjän kauppaan, voitiin tarjota hyvin monipuolinen ja kohtuuhintainen koulutusvalikoima, jonka perusteella yritykset saattoivat arvioida omat mahdollisuutensa Venäjän markkinoilla. Monen yrityksen kohdalla johtopäätös oli, että Venäjä ei ole oikea markkina-alue, mikä sinänsä on ko. yrityksen kannalta tärkeä tulos. Saadun yritysrautteen mukaan hyvin moni yritys sai yrityskontakteja, jotka johtivat konkreettisiin liikesuhteisiin.

Tältä osin tulos voitaneen kiteyttää erään yrityksen palautteeseen projektista: ”Uskon, että paikallisen ELY-keskuksen aktiivisuus Venäjän kaupan projektien suhteen on korkealla tasolla muuhun maahan verrattuna. Se on varmasti madaltanut lappilaisten yritysten kynnystä lähteä tutkimaan Venäjän kaupan mahdollisuuksia.”

Yrityskontakti- ja opintomatkat

Järjestetyt 10 yrityskontakti- ja opintomatkaa Venäjän viidelle eri paikkakunnalle tarjosivat matalan kynnyksen ja kohtuuhintaisen mahdollisuuden tutustua Venäjän mahdollisuuksiin myös paikan päällä. Monella matka oli ensimmäinen matka ko. paikkakunnalle tai ylipäätään Venäjälle. Matkat loivat kokemuspohjaa myöhemmin järjestettävälle omatoimisille liikematkoille.

Venäläisten yhteistyöverkoston lisäksi osallistujapalautteen mukaan erityisesti Venäjän matkat tuottivat verkostoitumista myös lappilaisten yritysten kesken. Yhdessä Pohjois-Pohjanmaan ja Kainuun toimijoiden kanssa järjestetty kaivosalan matka Moskovaan synnytti yhteistyöverkostoja myös maiden alueiden yritysten kanssa.

Murmanskin alueelle, Arkangeliin, Pietariin, Moskovaan ja Jekaterinburgiin järjestettyjen matkojen lisäksi olisi haluttu lähteä myös mm. Komiin, Vologdaan sekä keskeisille öljy- ja kaasualueille. Käytettävissä ollut määräraha ei kuitenkaan mahdollistanut lisätä matkoja.

Projektin avustamana kuntien kehitysyritykset järjestivät Murmanskin alueen rakennusalan yrityksille matkan tutustumaan lappilaisiin rakennusalan yrityksiin. Matkaan olivat molemmat osapuolet erittäin tyytyväisiä.

Matchmaking–matkat Murmansiin

Aiemmin ei Lapista a ole järjestetty Venäjälle senkaltaisia yrityksille suunnattuja matchmaking-matkoja, joilla yrityksille tehdään etukäteen tarvekartoitus, järjestetään valmennusta ja räätälöityjä yrityskohtaisia neuvotteluja kohdealueella ja joiden perusteella yrityksille laaditaan yritykselle suunnitelma jatkotoimenpiteistä. Toteutetut kolme matchmaking–matkaa osoittautuivat hyvin tehokkaaksi toimintamalliksi varsinkin sellaisille yrityksille, joilla on vähäinen Venäjän kaupan kokemus.

Menesty Venäjän markkinoilla -koulutuspaketti

Neljältä kahden päivän koulutusmodulista ja enintään 8 päivän yrityskohtaisesta konsultoinnista koostuvaan, Finpron toteuttamaan koulutukseen saatiin hyvin perusteellisen yrityskohtaisen markkinoinnin jälkeen mukaan 6 toimialtaan erilaista yritystä. Tämä osoittaa, että yhteen maahan keskittyvään pitempikestoiseen koulutukseen on vaikea saada osallistujia. Useat Venäjän kauppaan aktiivisesti suuntautuneet, kasvuhakuiset yritykset olivat jo sitoutuneet muuhun pitkäkestoiseen koulutukseen eivätkä katsoneet olevan resursseja osallistua kahteen yhtä aikaa. Osallistuneet yritykset olivat erittäin tyytyväisiä annettuun koulutukseen ja konsultointiin. Näin ollen toteutusmalli oli hyvä.

Yrityskohtainen konsultointi

Yrityskohtaisia konsultointitoimenpiteitä toteutettiin 7 lappilaiselle yritykselle, joista 6 osallistui pitkäkestoiseen Menesty Venäjän markkinoilla -koulutusohjelmaan. Konsultointien pääasiallinen

sisältö oli markkinatilanteen selvittäminen ja yhteistyökumppaneiden hakeminen markkina-alueelta. Myös matchmaking-matkoihin sisältyi yrityskohtaista konsultointia. Kysyntää olisi ollut laajempaan yrityskohtaiseen konsultointiin kuin hankkeessa oli mahdollisuus toteuttaa.

Venäläisten matkailupalvelut

Projektin erääksi merkittävimmiksi toimialakohtaiseksi kohderyhmäksi muodostui venäläisille matkailijoille, erityisesti ostosmatkailijoille vähittäiskauppa- ja matkailupalveluja järjestävät yritykset. Niille järjestettyyn kieli-, palvelukulttuuri-, markkinointi- ja kulutuskäyttämisen koulutukseen Lapissa ja opintomatkoihin Venäjälle Murmansiin, Arkangeliin, Pietariin ja Jekaterinburgiin oli yhteensä yli 200 osallistumista eli runsas kolmannes kokonaismäärästä. Samat henkilöt/yritykset osallistuivat useaan eri koulutukseen useammin kuin muilla toimialoilla, mikä myös osoittaa, että koulutuksen koettiin tuottavan konkreettista hyötyä.

Matkailupalvelujen markkinointia Murmanskin alueella palvelemaan teetettiin Murmansk Media Research, jossa kuvattiin alueen seuratuimmat tiedotuskanavat (TV ja radiokanavat, lehdistö, sosiaalinen media ja ulkomainokset).

Osallistujien mukaan koulutus oli sisällöltään erittäin hyvää ja oikeaan aikaan järjestettyä. Tämä paljolti oli sen ansiota, että alan yritysten kanssa muodostui kiinteä yhteistyö. Palautteen mukaan koulutuksen seurauksena on hankittu venäläisiä oppaita ja myyjiä ostoskeskuksiin, taxfree myynti on kasvanut ja palvelutaso on noussut.

9 JOHTOPÄÄTÖKSIÄ

Koulutukseen osallistui hyvin merkittävä määrä pk-yrityksiä, elinkeinojärjestöjä ja muita yrityksille palveluja tarjoavia organisaatioita. Näin ollen tällainen koulutus vastasi yritysten tarpeita. Myös jatkossa tulisi järjestää vastaavaa koulutusta.

Tärkeimpiä yhteistyökumppaneita ovat kuntien kehitysyritykset, yrittäjäjärjestöt ja kauppakamari alueellisella tasolla sekä Suomalais-Venäläinen kauppakamari, Venäjän kaupallinen edustusto ja Suomen edustustot Venäjällä. Avainasemassa on jatkuva yritysten toiveiden kuuleminen ilman tarpeettomia välikäsiä.

Lyhytkestoisesta koulutuksesta koostuva koulutustarjontaa, josta yritys itse voi rakentaa oman paketin, palvelee eri yritysten erilaisia tarpeita ja asettaa matalan kynnyksen lähteä mukaan. Tämänkaltaisen koulutuksen tulee järjestää joustavasti yritysten kulloistenkin tarpeiden ja Venäjän kaupan ajankohtaisteemojen perusteella ilman ennalta määrättyä koulutuspakettia. Tämä on erityisen tärkeää harkittaessa kauppaa Venäjän kaltaiseen maahan, johon kohdistuu ennakkoluuloja ja epävarmuutta, mikä nostaa kynnystä lähteä luomaan liikesuhteita niin kuin jo projektisuunnitelmassakin todettiin.

Pitkäkestoisia koulutuspaketteja tulee tarjota, mutta riittävän osallistujamäärän saaminen on vaikeaa varsinkin jos samanaikaisesti on tarjolla myös muita koulutuspaketteja. Toteutettu koulutuspaketti on sisällöltään ja toteutustavaltaan käyttökelpoinen myös jatkossa.

Koulutukseen tulee liittää yrityskohtaista konsultointia mahdollisuuksien mukaan.

Toteutetulla koulutuksella, erityisesti Venäjän matkoilla saavutettiin toissijaisena, mutta erittäin arvokkaana tuloksena osallistuvien yritysten keskinäinen verkostoituminen.

Kansainvälistyvien yritysten koulutukseen tulee liittää tutustumista kohdemaahan paikan päällä myös siinä vaiheessa kun vasta selvitetään markkinamahdollisuuksia kohdemaassa ja mietitään kansainvälistymisstrategiaa, varsinkin kun kyseessä on liiketoimintakulttuuriltaan Suomeen ja tuttuihin liikekumppanimaihin verrattuna toimintatavoiltaan erilainen ja haasteellinen markkina-

alue. Kohdealueina tulee olla perinteisten Murmanskin, Pietarin ja Moskovan lisäksi myös Barentsin muu alue sekä teollisuuden, kaasun ja öljyn kasvualueet.

Myös venäläisille yrityksille tulisi järjestää tutustumismatkoja lappilaisiin yrityksiin, jolloin paikallisilla yrityksillä on mahdollisuus antaa syvempi kuva yrityksestä. Tällöin ohjelman järjestäminen tapahtuu lappilaisten ehdoilla.

Venäjän osalta tavaravienti ei ole ainoa Venäjän kaupan muoto, johon yrityksille tulee järjestää koulutusta ja muita palveluja, vaan tulevinakin vuosina venäläisten matkailuun liittyvän osaamisen kehittämiseen pitää panostaa. Ostosmatkailun lisäksi erilaisten terveys-, hyvinvointi- ja muiden matkailun oheispalvelujen Venäjä-osaamista tulee kehittää.

Jatkossa koulutusta pitää suunnata mm. kaivostoiminnalle palveluja tarjoavalle hyvin monialaiselle yritysjoukko, rakennusten korjaus- ja energiatehokkuuspalveluja sekä yhdyskuntien puhdas- ja jätevesi ja jätteidenkäsittelypalveluja antaville yrityksille.

Liitteenä järjestetty koulutus ja osallistujamäärät

VENÄJÄN KAUPAN EDISTÄMISEN HANKE / Lapin ELY-keskus
KOULUTUS JA OSALLISTUJAMÄÄRÄT 2011-2013

Koulutustilaisuudet Lapissa kouluttaja/luennoitsija/yhteistyökumppani	Yritys- osallistujia	Sidosryhmä- osallistujia	Yhteensä osallistujia
Tutkimaton Venäjä - mitä Venäjän alueet tarjoavat yrityksille, Rovaniemi 19.1.2011, useita luennoitsijoita	22	26	48
Venäjän liiketoimintakulttuuri, Rovaniemi 1.3.2011 Barentskeskus Finland Oy / Martti Hahl	13	11	24
Mitä Venäjän kasvualueet tarjoavat lappilaisille pk-yrityksille? Rovaniemi 31.3..2011 Suomalais-Venäläinen kauppakamari, useita luennoitsijoita	4	7	11
Markkinointi ja mainonta Venäjällä, Rovaniemi 16.6.2011 Promaco Oy / Kai Hahl	11	9	20
Venäjän kaupan rahoitus ja maksuliikenne, Rovaniemi 22.9.2011, Nordea pankki / Henri Malvet	9	4	13
Venäläinen asiakkaana, Rovaniemi 24.10.2011 Barents Business Development Services / Svetlana Frolov	21	–	21
Venäjän sosiaalisen median hyödyntäminen markkinoinnissa, Rovaniemi 1.2.2012 Lapin Elämystuotanto Oy / Artem Daniliants	8	6	14
Venäjän WTO-jäsenyyden vaikutukset Suomen ja Venäjän kauppaan, Rovaniemi 15.3.2012 Suomen Moskovan suurlähettiläs Matti Anttonen ja Venäjän kaupallinen edustaja Valeri Shljamin	10	21	31
Venäjän liiketoimintamahdollisuudet, Kemi 10.5.2012 Useita luennoitsijoita	9	13	22
Menesty Venäjällä - pk-yritysten vienti- ja kv-koulutus, 8/12 - 2/13, Rovaniemi, neljä kahden päivän koulutus- moduulia, konsultointia, opintomatka Moskovaan, Finpro	8	–	8
Matkailutuotteiden markkinointi- ja myynti, Levi 22.8.2012 Mimino Oy / Virve Obolhogiani	12	4	16
Matkailutuotteiden markkinointi ja myynti, Rovaniemi 11.9.2012, Mimino Oy / Virve Obolhogiani	4	8	12
Liikevenäjän aakkoset, Rovaniemi 23.10.2012 Barents Business Development Services / Svetlana Frolov	13	3	16
Miten palvelen venäläistä asiakasta, Luosto 23.11.2012 Mimino Oy / Virve Obolhogiani	22	8	30

Venäläinen matkailija asiakkaana - miten saan palveluni venäläisten matkailijoiden tietoon? Ranua 20.12.2012 Rovaniemen Kehitys Oy, Tmi Alexander Kuznetsov	14	1	15
Venäläinen asiakkaana, Sodankylä 14.1.2013 Barents Business Development Services / Svetlana Frolov	17	5	22
Venäjän vientiprosessi käytännössä, Kemi 29.1.2013 Huolintalinja Oy / Hannele Schroderus	8	14	22
Palveluvenäjän aakkoset, Sodankylä 05.02.2013 Barents Business Development Services / Svetlana Frolov	22	3	25
Sopimukset Venäjän kaupassa ja sopimusriskien hallinta, Rovaniemi 28.2.2013 East-Risk Management / Lassi Rytönen	7	3	10
Palveluvenäjän aakkoset, Ranua 19.2.2013 Tmi Alexander Kuznetsov	7	-	7
Venäjän kaupan mahdollisuudet ja Venäjän viimeaikainen kehitys, 20.3.2013 Kemi Osastopäällikkö Matti Anttonen, ulkoministeriö	5	39	44
Markkinointi ja myynti, Ivalo 11.6.2013 Mimino Oy / Virve Obolgogiabni	5	7	12
Yhteensä	251	192	443

Yrityskontaktimatkat yhteistyökumppani	Yritys-osallistujia	Sidosryhmä-osallistujia	Yhteensä osallistujia
Murmanskin rakennusalan yritysten tutustumismatka Lappiin 6.-10.12.2011 Sodankylän tähtirakennus Oy / Kari Pääkkö	18	7	25
Vähittäiskaupan ja matkailualan yritysten opintomatka Kirkkoniemeeseen ja Murmansiin 6.-9.11.2011	10	3	13
Matchmaking-matka Murmansiin 27.-30.3.2012 Tornionlaakson Yrityspalvelu Oy / Timo Sirkkala	3	-	3
Kaivosalan yrityskontaktimatka Moskovaan 23.-26.4.2012 Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskus / Kv-foorumi-hanke	12	2	14
Yrityskontaktimatka Pietariin 29.-31.5.2012 Suomalais-Venäläinen kauppakamari	15	6	21
Yrityskontaktimatka Arkangeliin 19.-22.9.2012 Arkangelin kauppa- ja teollisuuskamari	10	2	12

Opintomatka Kirkkoniemeen ja Murmansiin 27. – 29.9.2012, Inarin elinkeinoyhtiö Inlike	11	4	15
Matkailualan yrityskontaktimatka Pietariin 3.-5.10.2012 Suomalais-Venäläinen kauppakamari	8	4	12
Matkailualan yritysten opintomatka Murmansiin 28.- 31.10.2012, Kittilän Elinkeino-yhtiö Kideve	8	2	10
Kaivosalan yrityskontaktimatka Murmanskin alueelle 20.-23.11.2012, Pohjoinen kauppa- ja teollisuuskamari, Murmansk	15	6	21
Matchmaking-matka Murmansiin 19.-22.2.2013 Rovaniemen Kehitys Oy /Eija Jussila-Salmi	3	-	3
Matchmaking-matka Murmansiin 25.-28.3.2013 Oy Barents Consulting Ltd. / Ari Huhtala	3	-	3
Opintomatka Murmansiin 23.-25.5.2013, Pohjois-Lapin alueyhteistyön kuntayhtymä	13	-	13
Yrityskontaktimatka Jekaterinburgiin 4.-7.6.2013	10		10
Yhteensä	139	36	175
YHTEENSÄ OSALLISTUJIA KOULUTUSTILAISUUKSIIN	390	238	618

Muut tilaisuudet yhteistyökumppani/luennoitsija	Yritys- osallistujia	Sidosryhmä- osallistujia	Yhteensä osallistujia
Barents Cafe: Barentsin mahdollisuudet, Rovaniemi 22.2.2011 ThinkBarents, Eino Siuruainen	6	14	20
Venäläisten työntekijöiden rekry-tilaisuus, Rovaniemi 26.10.2011, Rovaniemen Kehitys Oy	10	31	41
Barents Cafe-Tulevaisuusfoorumi: Barentsin alue 2015–2020: Euroopan veturi vai siirtomaa? Rovaniemi 23.4.2012 ThinkBarents	3	57	60
Yhteensä	19	102	121
Kaikki yhteensä	409	330	739

