

SUOMALAIS-VENÄLÄINEN KAUPPAKAMARI – ASiantunteva KUMPPANI AROLLA

Yöpikajuna Vologdasta saapuu ani varhain marraskuisena aamuna vuonna 1993 töksähdellen Jaroslavin asemalle Moskovassa. Ulkona vihmoo kylmää räntää. On nälkä, palelee ja väsyttää. Takana neljä päivää neuvotteluja metsä- ja konekaupoista, edessä vielä kaksi päivää samaa latua Moskovassa. Mitenkähän sitä jaksaa. Otan taksin Suomalais-Venäläiselle kauppakamarille Pokrovskij Bulvar 4/17. Loput neuvottelut ovat siellä, jos vaikka saisi kupin kahvia. Perillä pääsen lämpimään suihkuun, pukuhuoneeseen on tuotu kahvia, teetä ja voileipiä, radiosta kuuluu rauhallista musiikkia. Minulle. Muutaman tunnin päästä jatkuvat neuvottelut. Ja ne menevät hyvin.

Noista ajoista maailma on muuttunut paljon. Silloiset vaihdantakauppatavat ovat myllertäneet yhteisyritysten villeistä populaarivuosista mustan tiistin kautta tasaisempaan kaupan kehittymiseen maidemme välillä. Juuri nyt markkinatilanne on taas hiljaisempi, hiotaan rakenteita uutta nousua varten – sitten se taas on yhtä tavaran toimitusta.

Vuodesta 1988 Neuvostoliiton ja myöhemmin Venäjän kauppaa käyneenä olen asioita ratkaistessani joutunut tekemään ja tehnyt sangen itsenäisesti päätöksiä. Jossain vaiheessa kehotin kollegoitani lopettamaan median lukemisen ja kuuntelun, koska esille tuotiin monesti vain syitä, miksi on vaikeaa, maagista tai mahdotonta tehdä venäjän businesta. Yksi kumppani, johon olen oppinut luottamaan matkan varrella on Suomalais-Venäläinen kauppakamari. Olen vuosien saatossa asioinut monesti kaikkien heidän toimipisteidensä kautta; järjestänyt seminaareja ja luentoja, osallistunut heidän markkinointimatkoilleen, kuunnellut asiantuntijaesitelmiä, saanut lainopillista neuvontaa jne. Puhumattakaan sadoista neuvotteluista SVKK:n tiloissa pääasiassa Pietarissa ja Moskovassa. Sopimustekstien muokkauksessa heidän sihteeristönsä apu on ollut korvaamaton.

SVKK:n toiminta on aina ollut eleettömän asiantuntevaa, varmaa ja tehokasta, asiakasta kunnioittavaa ja ymmärtävää. Ne toiveet, joita olen useasti esittänyt on aina pyritty toteuttamaan viimeisen päälle, usein jopa tavoitteet ylittäen. SVKK on maailman huippuasiantuntija Venäjän osaamisessa, vaikkei itse käykään konkreettista kauppaa. Viisaasti johdettuna organisaationa se antaa tekojensa puhua. En ole koskaan tavannut yhtään SVKK:n edustajaa, joka uhoaisi: ”minä se muuten tiedän, miten arolla asiat hoidetaan.” Väitän, että vuosien saatossa yhteistyöni SVKK:n kanssa on tehnyt mahdolliseksi kymmenien miljoonien eurojen kaupat, jotka ilman tätä yhteistyötä olisivat ainakin suurelta osin jääneet tulematta. Lisäksi arvostan myös niitä kustannus- ja aikasäästöjä, joita esimerkiksi neuvotteluja keskittämällä olen voinut saavuttaa.

Tiedän itsestäni, että kaverin kanssa on Venäjällä hyvä tehdä kauppaa, yksin vielä parempi. Omalta kohdaltani tämän dilemman on ratkaissut Suomalais-Venäläinen Kauppakamari(yhdistys). Kaverina, kun tarvitaan, taustalla, kun on aika edetä yksin.

Jos minulta joku kysyisi, miten kannattaa aloittaa tutustuminen Venäjän markkinoihin olisi vastaukseni kenties:

Aluksi alkutalvesta viikko Vologdassa, yöjunalla Moskovaan ja aja sitten tähän lapussani antamaan osoitteeseen...

Juha Kirvesniemi

vientijohtaja, Specma Hydraulic Oy