

финвести

• Масштабные инвестиции
Kesko в России

• Барометр финско-российской
торговли

• Финский бизнес в Москве

СОДЕРЖАНИЕ



- 4 Кеско смело инвестирует в Россию
- 7 Барометр Финско-Российской торговли
- 8 Варона решает кадровые вопросы в России

- Фокус на решении проблем 10
- Новости 12
- Голосовые технологии стали повседневностью в логистике 16



- 18 Финский бизнес в Москве
- 20 Финско-российско-японский деловой форум во Владивостоке
- 22 Новые члены ФРТП



- Игроки логистики ищут точки взаимодействия 23
- Контактная информация 24



Журнал Финско-Российской торговой палаты выпускается 4 раза в году.

Фото: Shutterstock

Журнал выпускает
Зарегистрированная ассоциация
Финско-Российская торговая
палата (ФРТП)
Адрес
Aleksanterinkatu 17
00100 Helsinki
Для писем
PL 800, 00101 Helsinki
Тел. +358 10 439 1150
www.svkk.ru, www.svkk.fi

Главный редактор
Пирье Пелтола
pirjo.peltola@svkk.fi

Редактор
Инга Кайро
inga.kairo@svkk.fi

Дизайн
Пиркко Сипиля

Продажа рекламы
Марьют Сиrolа
Тел. +358 10 439 1158
marjut.siroloa@svkk.fi

Отпечатано в типографии
"Дюна", Санкт-Петербург



Интерес усиливается

В момент, когда очередной напряжённый год уже сворачивается в пакет воспоминаний, хочу от имени всех «палатчиков» поблагодарить наших членов за эффективное сотрудничество. Многие из вас активно расширяли сети делового общения на наших мероприятиях и устанавливали полезные контакты, получали новую информацию о Финляндии и возможностях сотрудничества, ездили с нами в Финляндию и открывали там новые направления для своего бизнеса, консультировались у наших специалистов, и, что особенно радует – подавляющее большинство из вас следило за нашими новостями и читало журнал «Финвести», который вы держите в руках. Наши новогодние пожелания в достижении вами успехов на фронте финско-российской торговли сопровождаются надеждой на то, что членство и услуги Палаты принесли вам что-то новое, открыли новые возможности и конкретно продвинули ваш бизнес.

Ситуация с Европой и общей евровалютой не может не волновать деловое сообщество Финляндии. Мы переживаем сейчас захватывающий момент, когда решающие лица ЕС, ещё до выхода этого номера, собрались для решения судьбы валютного союза. И хотя везде слышатся угрожающие про-

гнозы, компании, всё-таки действуют, и интерес финских фирм к России не ослабевает, а наоборот – усиливается. Несмотря на некую осторожность в воздухе, финны верят в развитие российской экономики, это видно по результатам барометра финско-российской торговли ФРТП, см. стр. 7. Знаменательным индикатором интереса стал организованный ФРТП деловой форум высокого уровня «Финский бизнес в Москве», на который приехали 150 финских представителей бизнеса, и где были представлены около 60 компаний, не говоря о желающих, которых мероприятие не смогло вместить. Число российских гостей было показательным – около 250 человек (стр. 18).

В следующем году ФРТП опять организует интересные мероприятия, предоставляющие возможность конкретного продвижения финско-российского экономического сотрудничества и установления контактов. Отметьте в календаре дату мероприятия **Finnish Business in Saint Petersburg** – 30.5.2012. Форум высокого уровня с нетворкингом соберёт финские компании для выступления на этот раз перед влиятельными лицами и бизнес-элитой Санкт-Петербурга. Стоит принять участие!



KESKO смело инвестирует в Россию

текст **Пирье Пелтола** • фото **Kesko**

Kesko целенаправленно расширяет свою деятельность в России. К строительным гипермаркетам «К-Раута» добавилась сеть магазинов «Интерспорт», скоро к ним примкнёт и продуктовая «Руокакеско».

Главный юрисконсульт Kesko Анне Леппяля-Нильссон тесно связана с проектами экспансии и процессами интеграции российского бизнеса концерна. Наряду с правовыми вопросами, юрист и экономист Леппяля-Нильссон несет ответственность за внутренний аудит концерна и управление рисками – то есть, за ключевые аспекты долгосрочной деятельности и успех в России. Анне Леппяля-Нильссон является также вице-председателем правления Финско-российской торговой палаты.

– Kesko усиленно инвестирует в Россию. Там имеются великолепные возможности роста, если, конечно, умеешь управлять рисками. Миллионных городов – 12. Страна изменилась больше в сторону запада, улучшилась бизнес-среда. Покупательная способность возросла, относительно хорошо развита экономика. Появились также новые виды бизнеса. На месте открытых базаров выросли современные торговые центры, – объясняет Леппяля-Нильссон.

С точки зрения розничной торговли немаловажно, что в стране сформировалась новая российская пищевая промышленность, хотя часть её и находится во владении финнов. Крайне важным фактором операционной среды является, по мнению Леппяля-Нильссон, на

удивление хороший уровень ИТ-инфраструктуры.

– Некоторые структуры и компании уже преодолели все промежуточные этапы ИТ-развития и используют просто современнейшую технику. ИКТ-инфраструктура является очень важной составляющей коммерческой деятельности. Ситуация с ней в крупнейших городах России – хорошая.

Расширение зоны влияния

Присутствие Kesko в России заметно уже с 2005 года, когда концерн купил сеть строительных материалов «Строй-мастер» в Санкт-Петербурге. Сейчас в России насчитывается в общей сложности уже 13 строительных магазинов «К-Раута», в Петербурге – 10 и в Туле, Ярославле, а также в Калуге – по одному. В Москве откроется в ближайшее время ещё два строительных магазина.

Проекты локальной экспансии означают для генерального юрисконсульта довольно частые поездки в Москву. К моменту проведения интервью она только что успела вернуться из Москвы.

– На этот раз я была там для того, чтобы обсудить дела с руководством недавно приобретённой сети Intersport Russia. В августе мы заключили с Intersport Russia контракт на покупку. Теперь у нас в России есть 35 магазинов

«Интерспорт», а в конце года откроется ещё один.

Перешедшие к Kesko магазины «Интерспорт» располагаются в разных уголках России. В Петербурге находится 20, в Москве – пять магазинов, в Новосибирске – шесть, в Краснодаре и Нижнем Новгороде – по два, в Екатеринбурге – один. По словам Леппяля-Нильссон, целью ближайших четырёх лет является удвоение нынешнего числа магазинов.

– Продовольственное подразделение Ruokakesko также заявило о своих планах по выходу на российский рынок. Земельные участки уже найдены. Наша цель состоит в том, чтобы к 2015 году довести количество магазинов Ruokakesko до 10. Это действительно масштабная программа.

Леппяля-Нильсон рассказывает также о том, что всё время ведутся также переговоры о покупке какой-нибудь действующей сети продуктовых магазинов, но подходящего объекта пока не найдено. В настоящий момент деятельность будет запущена на базе инвестиций greenfield, стоимость которых составляет 300 млн. евро.

Инвестиционные планы Kesko на ближайшие годы говорят об устойчивой уверенности в развитии России и российских потребителей. Есть намерение открыть за следующие три года

10 новых строительных магазинов, что означает ещё примерно 300 миллионов евро инвестиционных вложений. В общей сложности российские инвестиции Kesko в продукты и строительные материалы приближаются, таким образом, к 600 миллионам евро.

Реализация планов экспансии сделает Kesko крупным работодателем в России. На данный момент персонал строительных магазинов насчитывает около 1800 человек, и если к ним добавить работников «Интерспорта», то численность штата составит порядка 2200.

– Всё происходит очень быстро, если учесть, что мы начали в 2005 году. В прошлом году оборот Rautakesko в России составил чуть более 200 миллионов евро. Теперь количество магазинов увеличилось, что отразится и на обороте. Значение России для Kesko действительно велико, отмечает Леппяля-Нильссон.

Среди других направлений концерна Kesko в Санкт-Петербурге представлена также машинная торговля Konekesko, хотя её деятельность пока очень незначительна. Леппяля-Нильсон намекает на то, что зреют планы в отношении развития и этого направления.

Управление рисками

– Россия обладает огромным потенциалом, но бизнес-среда там во многих отношениях очень сложная. Когда ты выходишь на такой рынок, то чрезвычайно важно контролировать риски. Это означает, что риски выявлены, меры урегулирования определены, а ответственные лица назначены, – напоминает Леппяля-Нильссон.

Внешние, так называемые страновые риски, связаны, по мнению Леппяля-Нильссон, в частности с тем, как работает система в целом, то есть, существует ли определённая политическая стабильность и предсказуемость. Нарушение политического равновесия может привести к серьёзным последствиям. Значительный риск операционной среды представляют непредсказуемые действия российских властей. А от них недалеко и до коррупции чиновников.

– Коррупция является крайне серьёзной проблемой. Репутация России в различных рейтингах прозрачности



постоянно подрывается. У нас в Kesko нулевая толерантность по отношению к коррупции. Этот вопрос, который мы постоянно держим на виду, и доводим свою позицию до сведения всех остальных. Ведь в России словами президента часто было заявлено, что от коррупции надо избавляться. Мы тоже боремся против неё, – убеждает Анне Леппяля-Нильссон.

Вступление России в ВТО окажет на практику чиновников позитивное воздействие, считает Леппяля-Нильссон.

– После этого появится определённого рода политическое обязательство, и можно будет действовать по предсказуемым правилам игры.

Эффективное управление и интеграционные проблемы

По оценкам журнала World Finance, Kesko выбрали в Финляндии компанией номер один по развитию передовой практики управления. В данной работе концерна Анне Леппяля-Нильссон играет ключевую роль. Помимо своей организации она участвует в различных рабочих группах по разработке саморегулирования корпоративного управления в Финляндии и Скандинавских странах. Как эта высоко отмеченная практика действует в России?

– Мы постоянно работаем над тем, чтобы её осуществить. Я не сомневаюсь в том, что, если мы будем упорно работать над этим, и наймём правильных людей, и будем сразу решать проблемы по мере их возникновения, то тогда у нас будут хорошие шансы на управление теми факторами в России, которые как раз и предполагает эффективное управление. Всё это означает, что должен действовать контроль. Он просто необходим и должен осуществляться отсюда, из Финляндии. Системы должны работать локально, но только одного местного надзора недостаточно.

Интеграция, связанная с приобретением компаний, является важным этапом в управлении деятельностью и одновременно с этим сложной задачей.

– Мы пытаемся интегрировать наши действующие в России подразделения в

систему передового опыта, практики и бизнес-моделей Kesko. Всё это, конечно же, адаптируется под локальный спрос и нужды местных потребителей. Ведь российские потребители бывают разными, также различаются их запросы и пожелания. Этим потребностям наши магазины должны отвечать.

Леппяля-Нильссон считает, что такая передовая практика, как централизованное ноу-хау, эффективные процессы закупок и свободное владение бизнес-процессами напрямую приносят выгоду также клиенту.

– При внедрении единого подхода необходима точность и должен всегда быть контроль. Нельзя мириться ни с какими проявлениями, которые идут вразрез с политикой компании. Это единственный способ добиться успеха. К счастью, у нас нет серьёзных проблем. Конечно, бизнес-культура, люди и стереотипы поведения сильно отличаются. Самостоятельная модель действий, в том числе, является в России незнакомым явлением. Работники ждут чётких указаний.

В Kesko процессы интеграции и внутрениего контроля находятся под постоянным наблюдением.

– Мы используем программы compliance, которые помогают обеспечить соблюдение утверждённых ценностей и определённых моделей деловой практики во всех наших подразделениях. Для нас это очень важно. Помимо интеграции моделей действий другой сложной задачей в России является формирование торговой концепции.

– Нам хотелось бы, например, чтобы имидж и ассортимент новых магазинов «Интерспорт» соответствовал концепции Intersport, с учётом, конечно же, локальных потребностей. Кроме того, первостепенное значение имеет получение новых хороших торговых мест, что совсем не просто. В данном вопросе также ключевую роль играют компетенция и профессионализм.

Культура обслуживания клиентов в России ещё очень молодая. Требуется обучение тому, как обслуживать клиентов, и в него, по словам Леппяля-Нильссон, Kesko не скупиться вкладывать.

– Наша главная ценность в том, что мы превосходим ожидания клиентов во время их каждого визита в магазин, теперь это надо также воплотить и в России. Для этого необходимо будет много обучать персонал. Потребуется хорошее знание продукции, так как клиенты совсем не обязательно знакомы с предлагаемыми продуктами. Также придётся учить общей готовности к обслуживанию и дружелюбному подходу. Считается правилом, что клиент-король. И здесь много работы, потому что культуры сильно различаются.

Факторы успеха

Одним из наиболее важных условий успеха в России является, по мнению Леппяля-Нильссон, хорошее знание договорных компаньонов и партнёров, а также предыстории их деятельности.

– Хороший персонал, который связал себя с компанией, её ценностями и моделью работы, имеет с точки зрения достижения успеха бизнеса решающее и особенно важное значение в России. Kesko также регулярно проводит обучающие тренинги в российских подразделениях, где разъясняются модели работы концерна, а затем обсуждаются с персоналом.

– Персонал присылает нам заранее вопросы и предложения, касающиеся обсуждаемых тем. Мы из Финляндии разбираем эти вопросы с ключевыми лицами и высшим руководством в России, после чего каждый начальник обязан провести соответствующие беседы на рабочих местах и позаботиться о том, чтобы модели работы распространились в организации. Внутренний аудит проверяет и выясняет, велась ли деятельность согласно этим процессам. Я сама активно участвую в этих мероприятиях. Эти значимые процессы отнимают много времени и требуют большого вклада, но работа должна быть сделана, потому что она обеспечивает долгосрочный успех в бизнесе. ★

БАРОМЕТР ФИНСКО-РОССИЙСКОЙ ТОРГОВЛИ

ОСЕНЬ 2011

Результаты осеннего барометра были опубликованы 9 ноября. Настроения участников финско-российской торговли характеризуются сдержанностью. Треть компаний сообщила о некотором росте, в то же время почти у половины экспорт и бизнес остались неизменными. В ближайшем будущем половина компаний ожидает небольшого роста, а треть респондентов считает, что экспорт в Россию и бизнес в России останутся неизменными. Инвестиции планирует треть компаний. Неопределённость экономики превратилась в существенный фактор риска, особенно для малого бизнеса и сферы услуг.

Результаты последнего полугодия

Экспорт значительно вырос у 10 процентов респондентов, что значительно превосходит прежние показатели. В то же самое время умеренный рост наблюдался реже, чем раньше, так как увеличилось число компаний, у которых экспорт остался неизменным, а у нескольких даже произошло сокращение. Баланс оценок, тем не менее, – положительный. Сильнее преуспели промышленные компании (баланс оценок 41), в то время, как в секторе услуг было больше всего сокращений (баланс 24). Динамичнее, чем прежде, экспорт рос в крупных компаниях (баланс 53), в то время как в мелких компаниях рост экспорта ослаб (баланс 29). Среди крупнейших проблем таможенное оформление и бюрократия наиболее затрудняли деятельность, но неустойчивость экономики и на этот раз не перестала быть существенным фактором риска.

Импорт финских компаний из России – это главным образом продукция машиностроения и металлообработки, промышленное сырьё и бизнес-услуги. 17% респондентов сообщили о росте импорта, у большинства (68%) импорт остался на прежнем уровне.

У 10 процентов финских компаний **бизнес** в России рос сильными темпа-

ми, 38% сообщили о незначительном росте, у 37 процентов он стался на прежнем уровне и 13% рапортовали о сокращении, что на 9% превосходит весенние показатели. Вследствие этого баланс упал до 35, но остался всё-таки положительным. Лучший баланс оценок был в промышленности (47), в торговле падение баланса было самым сильным по сравнению с весной, а в секторе услуг баланс был самым низким (24). Самый динамичный рост бизнеса наблюдался в крупных компаниях, в то время как у большинства мелких компаний он остался неизменным. Нестабильность экономики превратилась в серьёзную проблему, тогда как таможенное оформление, бюрократия и другие проблемы пошли на спад по сравнению с предыдущим периодом.

Ожидания на следующее полугодие

7% респондентов надеются на сильный рост своего **экспорта**, 48% ожидают некоторого роста, 35% считают, что экспорт останется на нынешнем уровне и 10% ждут сокращения. В торговле ожидания самые оптимистичные (63% ждут роста), хотя и в промышленности и сфере услуг большинство компаний также смотрит на будущее с оптимизмом.

Импорт вряд ли значительно вырастет, так как 57% респондентов планируют импортировать нынешними темпами; 4% собираются сильно увеличить импорт и 23% – в какой-то мере.

По развитию **бизнеса** в России относительно большой разброс мнений: 13% считают, что их бизнес будет расти, независимо от сектора, но главным образом в мелких компаниях, 41% ожидают умеренного роста, с преобладанием в торговле, 36% считают, что их бизнес останется неизменным, и 9% предполагают сокращение бизнеса, особенно в торговле. Подавляющее большинство респондентов, вне зависимости от сферы деятельности и размера компании считают, что российская экономика вы-

растет в какой-то мере (40%) или останется неизменной (44%). Сокращение прогнозируют 7%, а сильный рост 3%.

Инвестиции в Россию

24% респондентов сообщили о сделанных новых или дополнительных инвестициях в Россию, 15% инвестировали в дочернее предприятие и 4% – в производственные мощности. Количество совместных предприятий осталось на уровне 3 процентов, в магазин вложились 2%, другие инвестиции делали 9% респондентов.

В следующем полугодии планируют инвестировать 28% компаний-респондентов; 17% обдумывают инвестиции в дочернее предприятие и 4% – в производственные мощности. В магазин инвестируют 2%, в совместное предприятие – 5% респондентов и 9% – в другие виды деятельности.

В ответ на вопрос о расширении или сокращении функций, касающихся торговли с Россией, компании заявили, что 73% планируют увеличить инвестиции, 26% продолжат работать без изменений и 1% планирует сокращение. Инвестиции будут направляться, в частности, в продажи и маркетинг, в подбор персонала – часто в России – и в обучение, а также в расширение российской дистрибуторской и партнерской сети.

Дополнительная информация: Генеральный директор ФРТП Мирья Тири, тел. +358 50 4338168

Опрос для составления Барометра проводился в Финляндии в сентябре-октябре 2011. В опросе приняли участие представители 300 финских компаний. 95% участников опроса занимают руководящие посты в представляемых ими компаниях, 5% – рядовые должности. 54% компаний-участников опроса работают в сфере промышленности и строительства, 33% – в сфере обслуживания, проектирования и логистики, 13% – в торговле. 53% респондентов являются малыми (менее 50 чел.) компаниями, 25% – средними (51-249 чел.) и 22% – крупными (более 250 чел.)

BARONA

решает кадровые вопросы в России

Текст **Вирпи Суонинен** • Фото **Shutterstock**

Крупнейшая в Финляндии компания в области кадровых решений и управления персоналом Barona сделала смелый рывок на российский рынок. Менеджер Barona по кадровым услугам Туомас Микконен не преувеличивает, когда сообщает, что ожидания компании в отношении российского рынка – большие. Расчёт делается на то, что продажи будут расти быстрее, чем в Финляндии.

– Вначале мы хотели сформировать свои услуги для России и попасть в поле зрения потенциальных клиентов. Инвестиции в рынок наращивались с начала года, теперь настало время собирать урожай, – говорит Микконен.

Деятельность в России была запущена в 2007 году, когда Barona зарегистрировала дочернюю компанию в Санкт-Петербурге. С самого начала было ясно, что дочерняя структура будет иметь локального директора и местный персонал. Микконен и менеджер по продажам Яркко Ринне поддерживают деятельность и транслируют на локальный рынок лучшие практики и инструменты из Финляндии. Перед тем, как запустить бизнес, ушло полгода на получение лицензии, так как рекрутинг иностранной рабочей силы в России – лицензируемая деятельность. Затем наступил кризис. Пару лет продолжалось затишье, тем не менее, деятельность постоянно росла, и всё время набирались новые сотрудники. Первоначально в Санкт-Петербурге взяли на работу пять человек, а сейчас штат вырос, несмотря на застойный период, до тринадцати сотрудников.

В последние годы в России наблюдалась невероятная текучесть кадров. Своих сотрудников Barona удалось при-
вязать.

– Во время визита приятно было отметить присутствие хорошей атмосферы в Петербургском офисе, – говорит Ринне. – Сотрудники продолжают трудиться на своих местах, а нанятые в момент основания фирмы консультанты по-прежнему остаются в штате. Микконен уверен в том, что один из секретов хорошей атмосферы и стабильности персонала заключается в правильности подбора местного директора. Роль исполнительного директора в российских компаниях необычайно велика, к счастью, ООО «Барона» нашла подходящего для управления человека.

Ринне считает, что стабильности персонала способствовала предоставленная работникам возможность влиять, как на собственную работу, так и на деятельность концерна в целом. Система оплаты, к примеру, разрабатывалась совместно с работниками. Сотрудники ценят также обучение и участие в совместных корпоративных мероприятиях в Финляндии, отмечает Ринне.

Стимулом расширения международной деятельности Barona служит желание вывести на новые рынки разработанные современные инструменты. Так, особенно хорошо себя зарекомендовали в международном рекрутинге персонала мобильные решения. На этапе запуска международной деятельности возможен выбор подходящей кандидатуры на расстоянии. Работодатель может выбрать на основе электронных и видеозаявок лучших кандидатов, с которыми в дальнейшем проведёт интервью на месте.

– В России эти инструменты получили большую популярность из-за больших расстояний. Услуги заслужили положительные отзывы в Финляндии, в России же они были восприняты с ещё боль-

шим энтузиазмом, – с радостью говорит Микконен.

Инфраструктура, тем не менее, ограничивает местами внедрение новейших технических решений.

– Мы устанавливали одному клиенту инструменты анализа продаж. Для этого требовались компьютеры и подключение к интернету, но их не оказалось в офисах клиента, – рассказывает Ринне. Зачастую в России перепрыгивают через определённую стадию развития: генеральный директор упомянутой компании вышел из ситуации, заявив, что они приобретут сразу смартфоны и мобильные интернет-подключения.

Прямой подбор персонала на сегодняшний день более востребован в России, чем лизинг персонала. Арендванный персонал, однако, набирает популярность, так как неопределённость экономики заставляет искать гибкие решения. Лизинг рабочей силы – явление новое и пока неизвестное для россиян, арендованные работники практически не используются. Традиционно весь персонал и все функции фиксируются внутри самой компании. Помимо традиций, работу, как и во многих других развивающихся отраслях, также тормозит отсталое законодательство. Самые распространённые предубеждения российских работодателей, касающиеся лизинга персонала, связаны именно с законодательством и страхом непредвиденных изменений, которые поставят под удар работодателя, арендовавшего работников.

Дочерняя компания Barona является членом Ассоциации частных агентств занятости в России, поэтому в курсе всех намечающихся правовых изменений. Микконен сообщает, что в законе

планируются изменения.

– Вразрез с фактами информация об этом была подана неверно – сообщалось, что лизинг персонала будет совсем запрещён. По оценкам экспертов отрасли, закон как раз будет изменён в сторону, облегчающую работу отрасли, – говорит Микконен.

Микконен и Ринне участвовали в программе ФРТП «Как начать экспорт» в мае 2011 года. Программа предназначалась для компаний и лиц, для которых Россия является новым неизвестным рынком.

– Уместен вопрос, зачем нужна эта программа, если мы уже действуем в Петербурге? – улыбается Ринне. Ни Микконен, ни Ринне не имели никакого опыта работы с Россией, поэтому базовый пакет знаний по запуску экспорта в России, также как и контактная поездка в Петербург оказались очень полезными. Состоявшиеся в рамках поездки встречи привели в значительному расширению бизнеса. Микконен подчеркнул также важность общения с другими финскими компаниями, выходящими на российский рынок, и углубление знаний о культуре. Микконен усвоил для себя два

чрезвычайно важных для ведения бизнеса культурных различия.

– Иерархия в российских компаниях более жесткая, работники не обязательно выскажут своё мнение, даже если бы наши предложения были бы непригодны в России.

Второй момент связан с поведением во время деловых встреч, надо знать, с кем здороваться за руку, и какой зрительный контакт может показаться агрессивным, – говорит Микконен.

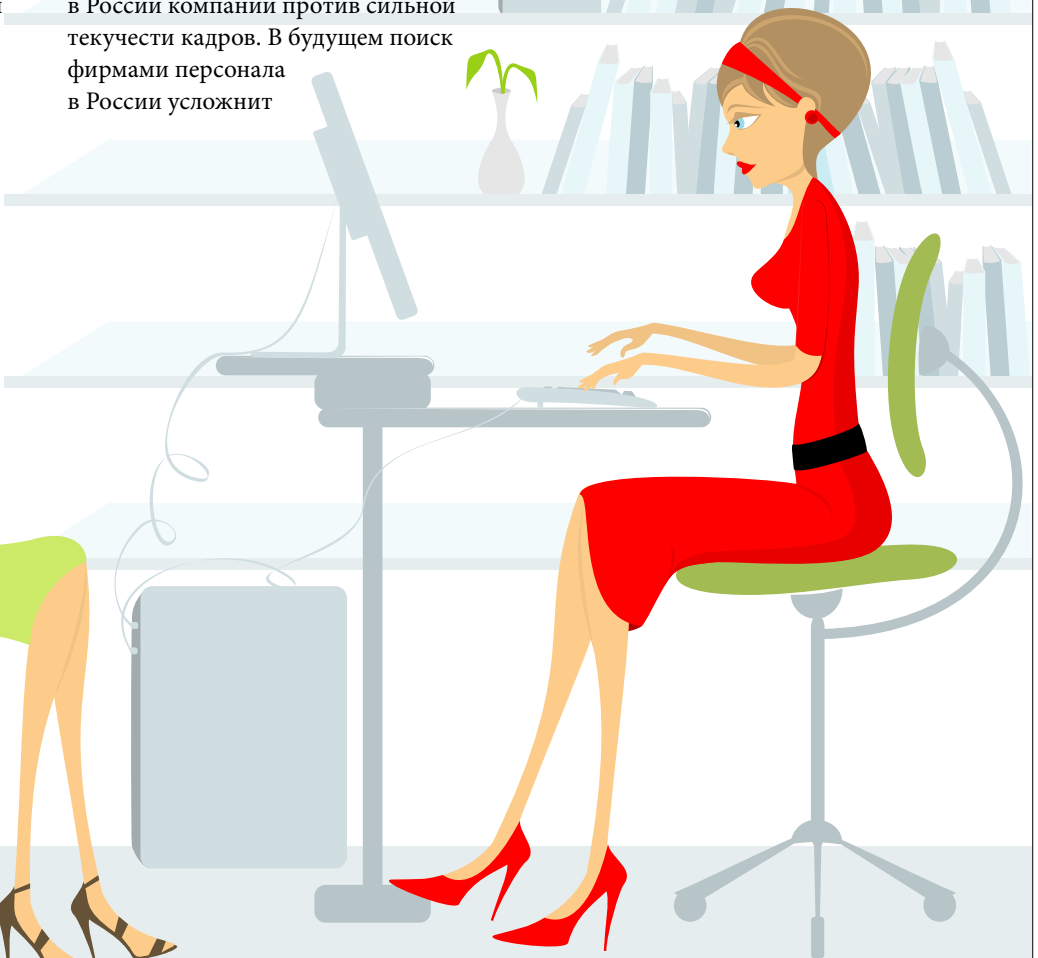
Ни Микконен, ни Ринне не разделяют общепринятое мнение о трудностях поиска рабочей силы в России.

– В каких-то отраслях персонал даже легче найти, чем в Финляндии, – сравнивает Ринне. – Уже бесполезно искать в России почти бесплатную рабочую силу, особенно среди специалистов и персонала по продажам. И хотя средняя зарплата по всей стране остаётся в пределах 500 евро в месяц, уровень зарплат хороших специалистов в зависимости от отрасли и региона выше, чем в Финляндии. Рецессия 2008 года подкосила бешеный взлёт зарплат, но позитивные ожидания опять повлияли на их развитие в сторону роста.

Правильный размер зарплаты является лучшим лекарством действующей в России компании против сильной текучести кадров. В будущем поиск фирмами персонала в России усложнит

возрастная структура населения. Возрастная пирамида деформирована даже сильнее, чем в Финляндии. Кроме того, лучших специалистов интересует также работа за рубежом.

В Россию Varona манят также финские клиенты. Петербург знаком, рядом и полон финских компаний, поэтому оттуда легко стартовать. Сейчас в клиентской базе имеются разнокалиберные компании, из них примерно 75–80 процентов – международные, остальные – российские. Клиентов много во всех отраслях, поэтому Varona получила высокую оценку за то, что способна широко удовлетворять потребности бизнеса. В скором времени планируется расширение деятельности в центр деловой жизни – Москву. На этом рынок услуг по кадровым вопросам в России не кончается, если есть желание, то можно расширяться хоть до Владивостока. ★





Фокус на решении проблем

Текст **Инга Кайро** • Фото **Shutterstock**

Динамично развивающийся перспективный рынок бизнес-образования в России потребовал от финского образовательного концерна Markkinointi-instituutti тщательного выбора бренда, под которым успешно зарекомендовавшая себя в Финляндии образовательная продукция могла бы внедриться в России. Учитывая специфику рынка и обилие разносортных конкурирующих фирм, было решено действовать под торговой маркой MDC Group.

– Можете себе представить, какая масса институтов с приставкой «маркетинг» в названии фигурирует в такой огромной стране, как Россия. Русская версия нашего финского названия ни о чём не говорит российскому потребителю, и не даёт никаких шансов выделиться среди конкурентов. Поэтому выбор иного бренда был для нас принципиально важен в целях успешной реализации российских планов, – объясняет менеджер MDC Group по продажам и развитию Юрий Сыщиков.

MDC (Marketing Developing Center) Group является международным концерном дополнительного бизнес-образования, который уже на протяжении 80 лет укрепляет деловой опыт тысяч людей. Под его крылом благополучно действует Markkinointi-instituutti – ведущий провайдер профессиональных программ по маркетингу, продажам и управлению на финском рынке. В Финляндии концерн представлен в двух передовых городах – Хельсинки и Оулу. Основными зарубежными рынками обучающей деятельности MDC Group являются страны Балтии, СНГ и Россия. «Мозговой центр» российской деятельности находится в Хельсинки. Его ключевые лица – Юрий Сыщиков и региональный менеджер Пийя

Руёппю, осуществляющие планирование и реализацию обучающих программ в России при поддержке всего коллектива из стен столичного офиса Markkinointi-instituutti.

– Российский рынок для нас наиболее перспективен в плане внедрения деятельности, если сравнивать его, например, с рынком Европы. В России ещё не появились такие сильные международные игроки в сфере дополнительного образования, которые бы хорошо знали специфику России и умели бы успешно устанавливать партнёрские связи. Россия имеет колоссальный рыночный потенциал и широкие возможности, и мы можем занять там свою нишу, предложив там такую продукцию, которой пока нет ни у кого, – анализируют ситуацию Сыщиков и Руёппю.

Западный формат обучения

– Спектр нашей образовательной продукции в Финляндии достаточно широк. Мы стараемся внедрять в России, те же самые традиционные обучающие программы, что и в Финляндии, разумеется, искусно адаптируя их под российскую деловую среду и потребности персонала локального клиента. Для постоянных клиентов в России, в числе которых крупные российские компании, такие, как РЖД, и дочерние предприятия финских фирм, мы постоянно разрабатываем и предлагаем новые концепции и продукты, – рассказывает Руёппю.

Основным преимуществом таких корпоративных программ, по словам Сыщикова, является то, что они очень гибкие, разрабатываются под потребности каждой конкретной компании и нацелены на решение реальных проблем.

Первые шаги на российский рынок

концерн сделал 10 лет назад. Поначалу фокус был на корпоративном обучении, затем MDC стал внедрять открытые профессиональные программы для широкой аудитории. В настоящий момент реализуются большей частью корпоративные программы, при этом попутно проводится открытое профессиональное обучение. Сыщиков отмечает, что за одно десятилетие произошли кардинальные изменения в содержании обучения. Как он подметил, к уровню обучения в России сейчас предъявляются очень высокие требования. Требовать, по оценкам Юрия Сыщикова, умеют лучше и больше, чем в Финляндии.

– В России принято подвергать вещи сомнению намного чаще, чем в Финляндии. По этой причине мы отбираем для российских корпоративных программ самых опытных преподавателей, способных заставить группу работать.

– В своё время Markkinointi-instituutti отказался от идея создания дочерней компании в России, так как не хотел уподобляться российским игрокам отрасли. Конкурентное преимущество заключается в том, что концерн предлагает в России современное западное дополнительное бизнес-обучение, базирующееся на широком опыте и новаторских решениях, применяемых в Финляндии.

– Мы постоянно следим за тем, чтобы наше обучение сохраняло свой западный формат. В России тысячи обучающих учреждений, консалтинговых агентств и бизнес-школ, на фоне которых сложно выделиться, если не обладаешь собственной инновативностью и креативностью. С помощью зарегистрированной в России торговой марки MDC Group нам пока удаётся сохранять свою оригинальность и способность управлять российским бизнесом и кли-

ентами, находясь в Финляндии, – комментирует Руёппю.

Ценность обучающих программ концерна в их инновационности. Инновационный элемент обучения MDC Group в России, по словам Руёппю, заключается в его практической направленности. Он предполагает активное участие обучаемых в процессе освоения новых навыков и компетенций. Упор делается на практическом применении знаний – такой подход в освоении нового хорошо себя зарекомендовал. Программы спланированы таким образом, чтобы отвечать насущным вызовам, с которыми корпоративные клиенты сталкиваются в деловой жизни.

Обучающие программы о различиях бизнес-культур пользуются широкой популярностью в обеих странах. В Финляндии преподаётся российская бизнес-культура, а в России – международная, западная в том числе.

Другой популярной обучающей программой MDC в России и в Финляндии является Business Communication, включающая письменную коммуникацию и презентационные навыки.

Сыщиков подчёркивает, что почти все преподаватели, реализующие программы MDC Group в России имеют опыт работы в обеих странах.

– Разбор западных и российских практик является неотъемлемой частью подготовительных программ MDC Group в России, именно в этом главное отличие концерна от других игроков. В России работают многочисленные международные бизнес-школы из Европы, Англии, Америки, но мало кто из них умеет объединить в обучении западный и российский подходы.

Петербург, Москва, Урал...

MDC накопил опыт проведения корпоративного обучения более, чем в 10 городах России. Непрерывная работа ведётся в Санкт-Петербурге, Москве, Самаре, Оренбурге, Уфе и Екатеринбурге. Наиболее перспективными с точки зрения бизнеса являются Москва и Петербург, где сосредоточены крупные компании, готовые инвестировать в обучение. В регионах, по словам Сыщикова, бюджет компаний намного



скромнее, а желание обучать персонал – пропорционально бюджету. Однако, MDC готов идти в регионы, если там потребуется обучить персонал клиента.

Сыщиков указывает на ощутимые сильные различия между городами в России: разные вызовы бизнеса, разные конкуренты и разный образовательный уровень. Полное представление о них можно получить, только побывав на месте. Вот почему Сыщиков много путешествует. Он побывал во многих поездках по исследованию рынка и поиску контактов, организованных ФРТП. Самое полезное в этих поездках, по его утверждению, это то, что получаешь реальное представление о ситуации на рынке, встречаешь потенциальных клиентов и устанавливаешь связи.

– Почти треть всех клиентов MDC в России являются постоянными. Для них мы разрабатываем фокусное корпоративное обучение, соответствующее их актуальным потребностям. Поддержание клиентских связей заставляет нас постоянно разрабатывать новые интересные продукты, говорит Сыщиков.

– MDC Group пытается быть на пару шагов впереди клиента, придумывая новое. Нужно уметь предугадать следующий ход и следующий тренд. Ситуация аналогична и в Финляндии, так как обучение является высококонкурентной областью во всём мире. Российская специфика осложняется ещё тем, что всё происходит намного быстрее, чем где-либо, – добавляет Руёппю. ★

Россияне инвестируют в соевое производство в Уусикаупунки

▶ Финская компания Finnprotein Oy собирается построить в городе Уусикаупунки крупнейший в Европе завод по переработке сои и изготовлению продукции из соевого белка, сообщает Yle. Компания уже обеспечила финансирование проекта в размере 100 млн. евро. Общая сумма инвестиций, необходимых для реализации проекта, оценивается в 130 млн. евро.

Введение нового завода в эксплуатацию намечено на март 2013 года. На полную мощность завод заработает в 2016 году. Планируемый годовой объём перерабатываемого сырья – 400 000 тонн соевых бобов. Место размещения производства выбрано с учётом близости конечных потребителей и хорошей логистики. Свою роль сыграла также лояльная политика мэрии города.

Главным инвестором проекта выступает компания Renaissance Partners, владельцами которой являются россияне. Ей принадлежит 60% доля инвестиций. В финансировании остальных 40% приняли участие финские крупнейшие компании Varma, Pontos, Etera, Teollisuussijoitus, Nordea, Pohjola и Finnvera.

Финны ждут, что новый завод обеспечит новые рабочие места в регионе и будет оплотом надежного бизнеса, поддерживающего идею устойчивого развития. По мнению директора Renaissance Partners Антона Черного, у города Уусикаупунки хорошие шансы для того, чтобы стать местом концентрации дополнительного соевого производства различного рода.

Finnprotein занимается переработкой соевого белка для животных кормов и продукции пищевой промышленности, а также производством биотоплива. Компания поставляет соевый белок как на локальный рынок, так и на экспорт.

по информации Kauppalehti и Good News from Finland

Новая автомагистраль в Россию сократит время в пути

▶ По данным Yle, в восточной провинции Финляндии Уусимаа началось строительство новой автотрассы, ведущей в Россию. Современное скоростное шоссе Valtatie планируется сделать частью автомагистрали E18. Вначале будет реализован отрезок дороги от Коскенкюля/Ловиза до Котки, а след за этим автобан продлят до самой границы в Ваалимаа.

В настоящий момент только некоторые участки дороги представляют собой скоростную магистраль. Цель проекта – увеличить долю магистрали на 105 км, что повлечёт за собой сокращение времени проезда от Коскенкюля до границы с Россией на полчаса. Строительство повлияет на организацию движения в ближайшее время.

Участок магистрали от Коскенкюля до Ловииса должен быть готов в декабре 2013 года. Полностью магистраль планируется открыть осенью 2014 года. Расходы на строительство новой скоростной дороги составят 300 млн. евро.

по информации Yle

Nokia будет внедрять российскую навигационную систему ГЛОНАСС

▶ Nokia первой среди производителей телефонов подписала соглашение о сотрудничестве с российским оператором навигационной системы НИС ГЛОНАСС, сообщает портал Business FM.

В рамках совместной работы компании планируют развивать российскую систему геопозиционирования и интегрировать чипы ГЛОНАСС/GPS в телефоны финского производителя. "Обе стороны будут работать над улучшением пользовательского интерфейса для сервисов ГЛОНАСС, а НИС будет привлекать финнов к разработке российского законодательства для использования технологий ГЛОНАСС", – говорит РБК Daily со ссылкой на собственный источник.

Таким образом, Nokia удастся избежать уплаты 25% таможенного сбора, который российское правительство собирается ввести в следующем году для всех компаний-производителей, чьи устройства не оснащены ГЛОНАСС.

По оценкам российских экспертов, для Nokia – это вынужденный шаг, так как компания терпит убытки в настоящий момент. На российском рынке Nokia чувствует себя увереннее, она занимает более 50% рынка.

по информации Business FM

В российских сделках может потребоваться наличие финского контактного лица

▶ Финские власти столкнулись с новым явлением в российских земельных сделках. Россияне, купившие недвижимость в Финляндии, реализуют её дальше другим россиянам. Особенно широкое распространение явление получило в регионе Иматры, недалеко от российской границы. По данным официальной статистики, уже насчитывается 20-30 подобных сделок. Как утверждает ведущий эксперт Земельного национального ведомства Юхани Вяянänen, подобные сделки также зафиксированы и в других местах Финляндии.

Явление доставляет определённые проблемы. Власти не могут отследить данные новых владельцев. По словам Вяянänen, временами бывает очень трудно установить место жительства новых собственников. Договор часто составляется только на русском языке, и, несмотря на наличие паспортных данных обеих сторон, дальнейший поиск реального адреса проживания покупателя достаточно проблематичен.

Актуальные адресные данные собственника недвижимости необходимы в том числе и для финской налоговой службы. В качестве решения проблемы предлагается издать указ, который сделает необходимым участие в сделке финского жителя, выступающего контактным лицом для официальных органов Финляндии.

по информации Aamulehti



В Хельсинки открылся первый в мире магазин Angry Birds

Одиннадцатого ноября в Хельсинки состоялось открытие первого в мире магазина Angry Birds Shop. Тематический магазин является частью мега-магазина Verkkokauppa.com в центральном районе города.

В новом тематическом бутике клиентам предлагается полный ассортимент продукции Angry Birds, включая футболки, галстуки, носки, мягкие игрушки, сумки, игры, а также чехлы для мобильных телефонов и iPad. Достопримечательностью интерьера магазина является самая большая в Финляндии рогатка, на которой клиенты могут посидеть и сделать фотографии в стиле любимой игры Angry Birds.

В будущем магазин Verkkokauppa.com планируется превратить в площадку Angry Birds Magic Place, где игроки на практике смогут опробовать все особенности технологии NFC.

Благодаря культовой игре Angry Birds, компания Rovio, созданная в 2003 году как студия по разработке мобильных приложений, смогла расширить свою деятельность в индустрии развлечений и получать прибыль, в том числе, и от продажи различных видов продукции по всему миру.

по информации rovio.com и goodnewsfinland.ru

«Ленд» открывает в Коувола экспортный продуктовый центр

Торговый Дом ЛЭНД открывает в финском городе Коувола продуктовый экспортный центр, сообщает портал Yle. Главная задача экспортного структурного подразделения компании заключается в оптимизации процесса доставки финских продуктов питания в Россию. Регион Петербурга станет, согласно замыслу, основным направлением продуктовых поставок торгового дома. Экспортный центр разместится в логистической зоне Тюккимаки. Он будет выполнять функции складирования и экспедирования.

Торговый Дом ЛЭНД был основан в июне 2010 года. В его задачи входит обеспечение супермаркетов партнеров товарами премиум-класса, импортируемых из различных стран мира, в том числе из Сицилии, Финляндии и Швеции.

по информации Yle

119021, Россия
Москва
ул. Льва Толстого, 10
строение 3

Norvica

191123, Россия
Санкт-Петербург
ул. Чайковского, 31

TALLINK SILJA LINE



«Норвика Финланд» предлагает Вам организовать мероприятие до 1000 гостей на одном судне

- * Продолжительность: 3 дня
- * авиабилет Finnair / Аэрофлот
- * ж/д билет, поезд «Лев Толстой»
(Москва-Хельсинки-Москва)
- * билеты на паром Хельсинки – Стокгольм - Хельсинки
- * конференц-зал+оборудование+питание
- * экскурсии по Хельсинки и Стокгольму
- * трансферы по маршруту следования



СКОЛЬКО МОГ БЫ СТОИТЬ КОНФЕРЕНЦ-ПАКЕТ?

Стоимость на человека: от 465 евро

Место проведения: лайнер Tallink Silja Line

Маршрут: Москва-Хельсинки-Стокгольм

Перевозчик должен безошибочно сообщить номер «MRN» для последующей декларации

Таможенная служба Финляндии обращает внимание перевозчиков на то, чтобы ссылочные номера «MRN» и все указанные на декларации номера товарных партий или позиций, связанные с общими декларациями прибытия и общими декларациями убытия, передавались бы безошибочно лицу, заполняющему последующую таможенную декларацию. За неоформленную таможенную партию таможенные пошлины могут быть взысканы задним числом.

Полный текст информационного сообщения на сайте Таможенной службы Финляндии: www.tulli.fi
по информации Таможни Финляндии



Фото Сергей Митяев

Cargotec поможет строить и модернизировать порты в России

Мировой лидер по разработке и производству портового и перегрузочного оборудования АО «Карготек» и крупнейшая и системообразующая организация портовой отрасли России ФГУП «Росморпорт» подписали 25 октября Меморандум о взаимопонимании. Документ был подписан в рамках мероприятия «Финский бизнес в Москве» в присутствии сопредседателей Российско-финляндской межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству – зампреда Правительства России Сергея Иванова и Министра внешней торговли и по делам Европейского Союза Финляндии Александра Стубба.

“Россия заинтересована в сотрудничестве с финскими компаниями по модернизации оборудования морских портов. К 2030 году в соответствии со Стратегией развития морской портовой инфраструктуры, мы планируем удвоить портовые мощности. Поэтому сотрудничество с финскими компаниями является важным шагом в развитии отрасли”, – подчеркнул руководитель ФГУП “Росморпорт” Андрей Лаврищев.

По мнению сторон, подписание Меморандума будет способствовать развитию транспортно-логистического сотрудничества между Россией и Финляндией, которое может внести свой вклад в формирование надежных и эффективных евро-азиатских транспортных коридоров, включая и Северный морской путь.

по информации korabel.ru

Wood City продемонстрирует передовые решения финского деревянного строительства

SRV в сотрудничестве со Stora Enso планирует осуществить деревянную застройку прибрежного района Хельсинки – Яткясаари. Проект Wood City предполагает строительство 27 000 квадратных метров жилой, офисной, коммерческой и гостиничной недвижимости.

По данным компании, в проектировании и строительстве зданий уделено особенно большое внимание решениям, улучшающим энергоэффективность сооружений морского района. Готовность первых зданий планируется на 2013 год.

– На территории Яткясаари будут построены первые в Финляндии высотные деревянные дома из сборных конструкций. Они призваны продемонстрировать будущие перспективы развития отрасли. Проект идеально подходит для воплощения принципов устойчивого развития, – отметил заместитель исполнительного директора SRV Тимо Ниemi.

по информации Kauppalehti

На российско-финской границе появится новый многосторонний пункт пропуска Сювяоро

Федеральная таможенная служба России объявила, что к 2017 году на финско-российской границе в посёлке Сювяоро Лахденпохского района будет создан полноценный международный автомобильный пункт пропуска. Он разгрузит другие пункты, в том числе наиболее популярные – Торфановку и Брусничное. Пункт будет реконструирован и изменит свой статус с упрощенного на многосторонний.

На российско-финском участке границы планируется строительство современной автодороги, на которую в рамках комиссии «Еврорегион Карелия – ЕС» будет выделено порядка 6 млн. евро. Заинтересованность в проекте высказала финская сторона.

В «Деловом Петербурге» предполагают, что проезд через Сювяоро может быть интересен петербуржцам, следующим в регионы Финляндии: Северная Карелия, Южный Саво, Северный Саво и Кайнуу. Недвижимость в Южном Саво давно уже пользуется спросом у россиян. А сейчас они охотно обзаводятся участками в Северной Карелии и Северном Саво, что во многом обусловлено довольно низкой ценой – около 60-100 тыс. евро за 1 га.

по информации customsonline.ru и tks.ru

Финская туриндустрия выходит из рецессии

Финская туриндустрия постепенно выходит из рецессии, как показывает последнее исследование отрасли, проведенное Министерством труда и экономического развития Финляндии ТЕМ. По данным исследования, спрос на гостиничное размещение в этом году вырос на четыре процента, а общее число дней пребывания туристов, похоже, превысило предыдущие рекорды, достигнув 20 млн. суток. Несмотря на хорошие темпы, динамику развития внутреннего рынка может притормозить затяжное наступление зимы, предсказывается в рапорте.

В прошлом году доходы туриндустрии продолжали снижаться. Исключение составляют лыжные центры, где развитие было позитивным за счёт внутреннего спроса. На нынешний зимний сезон возлагают большие надежды – ожидают постепенного возвращения корпоративных клиентов на рынок досуга. Продолжается уверенное нарастание спроса на услуги среди российских туристов, от чего выигрывают, прежде всего, компании Юго-Восточной Финляндии.

Рапорт о состоянии туристической отрасли в Финляндии был опубликован в ноябре в Соткамо.

по информации STT

Финны продолжают спонсировать очистку сточных вод Петербурга

Финские власти продолжают спонсировать очистку сточных вод Петербурга. На этот раз Министерством окружающей среды Финляндии было выделено 4,57 миллионов евро на установку нового оборудования.

Министерство сообщает, что средства пойдут, в частности на покупку и установку оборудования для насосной станции канализационного коллектора. Поставщиком оборудования выступит финская компания KSB Finland Oy.

Министр окружающей среды Финляндии **Вилле Ниинисто** отметил, что финские компании имеют большой опыт в водном секторе, который будет полезен Петербургу в решении проблем. Министр выразил надежду финнов на то, что меры по очистке сточных вод Петербурга позволят значительно улучшить состояние Финского залива. Финляндия уже давно бьет тревогу по поводу сильной загрязнённости воды в Балтийском море. Сумма является лишь малой частью масштабной программы по очистке сточных вод Петербурга. Начиная с 1991 года, Министерство окружающей среды Финляндии выделило в общей сложности 30 млн. евро.

по информации Министерства и ecoindustry.ru

M&P Михайлов и Партнеры
консалтинговая группа

Москва, Санкт-Петербург, Оренбург, Ростов-на-Дону

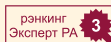
Ваш надежный помощник в России



Консалтинговая компания «Михайлов и Партнеры» готова предложить для Представительств и Дочерних компаний в России полный комплекс бухгалтерского обслуживания, налоговое и юридическое сопровождение.

Технологии и надежность от лидера аутсорсинга в России

г. Москва, ул. Беговая, д. 2, Телефон: +7 (495) 945-44-64/63, Факс: +7 (495) 945-27-06, www.mnp.ru



По итогам рейтинга за 2010 год независимого рейтингового агентства «Эксперт» КГ «Михайлов и Партнеры» занимает 3 место среди крупнейших компаний в области аутсорсинга учетных функций и налогового учета.



Member of
Russell Bedford International

Голосовые технологии стали повседневностью в логистике

Текст **Эйнари Лумиярви** • Фото **Optiscan**

Торговые потоки набирают динамику и разнообразие как в Финляндии, так и в России. Неудивительно, что в таких условиях от логистики ждут эффективности и точности. Один из способов улучшить внутреннюю эффективность и минимизировать ошибки процесса поставки – применять современное голосовое управление.

В Финляндии помимо большого числа мелких и средних оптовиков голосовые технологии используют в том числе такие крупные торговые операторы как Inex, Kesko, Tuiko и Tokmanni.

– Россия является следующим растущим рынком голосовых технологий и голосового управления. Всё говорит о том, что голосовые команды в складской деятельности быстро завоёвывают популярность и широко распространяются на российском рынке, – заявил региональный директор российского подразделения Optiscan Киммо Юли-Кокко в пресс-релизе компании в начале этого года. Одной из продуктовых линеек компании Optiscan как раз и являются основанные на голосовом управлении

решения по управлению складскими товарными потоками.

Голосовые команды упраздняют работу по-старинке, требующую передвижения по складу с бумажным погрузочным листом. Работник склада, так называемый сборщик, имеет наушники с микрофоном, через который голосом подаются данные о собираемых грузах и их координаты расположения на складе. По мере выполнения заказа сборщик рапортует голосом о проделанных операциях в сопроводительное устройство, которое затем преобразует речь на выходе в программную информацию. Информация о собираемых и собранных грузах в режиме реального времени поступает в операционную базу данных склада. Система действует на базе беспроводной сети WLAN.

Экономия издержек и эффективность

– Неоспоримыми преимуществами голосового управления, например в ритейле, являются повышение внутренней эффективности работы склада и сокращение неточностей в поставках, – говорит генеральный директор компании Optiscan Микко Мертярви, – в магазине можно обойтись без приёмной проверки, что существенно экономит рабочее время.

Поиск новых путей снижения логистических издержек в розничной торговле уже давно стал привычной практикой и в России. По словам Мертярви, распространение популярности голосового управления в России объём-

няется растущим средоточием товарных потоков, а также требованиями клиентов. Они требуют от логистики, и в частности, от голосовых технологий на складе – эффективности процесса и точности распознавания. Первые поставки голосовых решений Optiscan в Россию были сделаны в 2008 году, сразу после того, как технологии получили все необходимые местные сертификаты.

Огромный потенциал для развития логистики

– В начале «нулевых» российский сектор логистики развивался быстро, как технически, так и структурно. Бытовые и продовольственные продукты доставлялись в прошлом, а отчасти и сейчас, напрямую от производителя в торговую точку. На российском рынке действительно большие возможности для развития логистики путём концентрации распределительных цепочек в логистических центрах, комментирует Юли-Кокко. Он рассматривает радиус Москвы – Санкт-Петербурга наиболее потенциальным рынком для голосовых технологий, но не исключает их востребованности и в других динамично растущих метрополиях России.

– Потенциальные проблемы за радиусом Москвы – Санкт-Петербурга связаны в основном с раздробленностью грузовых объёмов и, следовательно, с малой мощностью местных единиц, чьи способности развивать свою деятельность достаточно ограничены, – анализирует Мертярви. – Возможностей поиска информации у потенциального



локального клиента в сравнении с игроком федерального масштаба намного меньше, также же, как зачастую и способностей инвестировать. Для крупных игроков это не проблема, так как их целью как раз и является трансляция передового опыта во все точки деятельности. Потребность локального складирования возрастает по мере удаления от столицы.

Крупнейшим провайдером складских услуг, предлагающим клиентам мультифункциональные решения в России

является компания ItellaNLC, принадлежащая финскому концерну Itella. Финский логистический оператор приобрёл российскую компанию NLC в 2008 году. Сейчас ItellaNLC насчитывает 600 000 кв. метров складских площадей класса А по всей России. Терминалы находятся в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Самаре, Ростове на Дону, Новосибирске и Владивостоке.

Мертярви отмечает, что сейчас в России наблюдается заметное развитие складирования и рост объёмов хране-

ния грузов, несмотря на то, что рецессия заморозила инвестиции в складской сектор России. В этом смысле рецессия уже позади. Размеры единиц и объёмы хранения растут по мере средоточия оптовой торговли и изменения потребительского поведения. Многие российские и иностранные розничные сети в последнее время опять начали сильно расширяться. ★

Финский бизнес в Москве 25.10.2011

Текст ФРТП • Фото Сергей Митяев

В Москве прошел финско-российский бизнес-форум высокого уровня для руководителей, ведущих лиц компаний и деловых лидеров. В рамках форума «Finnish Business in Moscow/ Финский бизнес в Москве» обсуждались возможности и перспективы партнерства российской бизнес-элиты с финскими компаниями.

- Ключевыми темами форума стали партнерство в модернизации, финские высокие технологии и инновации, финский дизайн и ноу-хау

- Организатором мероприятия выступила Финско-Российская торговая палата при поддержке Центральной торговой палаты Финляндии

В «Finnish Business in Moscow» приняли участие более 50 финских предприятий из разных отраслей: финансы и инвестиции, логистика, IT-технологии, деревообрабатывающая промышленность, консалтинг, строительство, туризм, дизайн, электроэнергетика и другие.

На бизнес-форуме выступили Министр Финляндии по делам Европы и внешней торговли **Александр Стубб**, Заместитель председателя правительства РФ **Сергей Иванов**, Помощник Президента РФ **Аркадий Дворкович** и руководство компаний Fortum, Nokia, Nordea Bank и другие спикеры высокого уровня.

Финский и скандинавский бизнес в России имеет давние и прочные традиции. В России хорошо известен финский банк Nordea, входящий в Топ-40 крупнейших банков мира, влиятельный инвестор в энергетическом секторе компания Fortum (первый иностранный инвестор в российскую электроэнергетику), строительные компании SRV и Lemminkäinen, не говоря о крупнейшем производителе мобильных телефонов в мире Nokia. В рамках «Finnish Business in Moscow» о деятельности Nokia в Сколково подробно рассказал глава Центра глобальных исследований Nokia **Тапани Рюхянен**.





На сегодняшний день в России работает около 600 финских компаний, и эта цифра ежегодно увеличивается на 5-8 предприятий. Это, главным образом, представители среднего бизнеса, работающие, в сферах розничной торговли и машиностроения.

Инновации и модернизация – ключевые темы Finnish Business in Moscow. Аспекты модернизации энергетического сектора подробно рассмотрел **Тапио Куула**, Генеральный директор крупнейшего иностранного инвестора в российскую энергетику концерна Fortum. «Инвестиции нашей компании в российскую электроэнергетику на сегодняшний день составляют 2,5 млрд евро. На часть средств уже построено 8 ТЭЦ, а 1,5 млрд евро пока еще не освоены», – подчеркнул он.

Международным опытом в области инновационного сотрудничества в сфере промышленности поделился председатель правления Центрального

союза деловой жизни Финляндии **Оле Йоханссон**.

Финские предприятия развивают бизнес не только в Москве и Санкт-Петербурге, но и в регионах. Так, в Калуге и Калужской области финскими компаниями был запущен ряд высокотехнологических производств, на которых работает несколько тысяч человек. Так, финская компания Lemminkäinen Invest реализует проект крупного промышленного парка в Калуге.

Об инвестиционном климате в России с точки зрения финских инвесторов подробно рассказал партнер инвестиционного банка Septem Partners **Раймо Вало**. Продолжил тему иностранных инвестиций в экономику России заместитель Председателя Правления Абсолют Банка **Евгений Ретюнский**.

«В общей сложности финские инвестиции в российскую экономику составляют 8 млрд евро, и по прогнозам, через год это число вырастет до 10 млрд» – отметила **Мирья Тири**, Генеральный директор Финско-Российской торговой палаты. – «В этой связи, финско-российское сотрудничество видится нам более чем перспективным. Мы так же рады, что это сотрудничество выходит на новый уровень. Раньше подобные мероприятия проходили только в регионах России, и не удивительно, что прошедший крупный бизнес-форум вызвал такой интерес как с российской стороны, так и с финской».

После бизнес-форума Министр Финляндии по делам Европы и международной торговле Александр Стубб и Заместитель председателя правительства РФ Сергей Иванов подписали меморандум о финско-российском сотрудничестве.

Формат мероприятия предполагал не только бизнес-форум и выступления бизнес-лидеров обеих стран, но и неформальную часть – Networking Buffet, в рамках которого участники смогли пообщаться в неофициальной обстановке и наладить контакты с топ-менеджерами крупных предприятий. Ведущим неформальной части мероприятия стал самый известный финн в России – **Вилле Хаапасало**.

О дружбе льва, орла и хризантемы

Текст **Анна Никина**, ФРТП Хельсинки

Вот уже не один год развитие международных отношений является ключевой составляющей моей работы с российскими и зарубежными компаниями, а также в составе деловых делегаций. Одним из самых уникальных проектов этого года, пожалуй, стала поездка деловой делегации во Владивосток с целью дать старт сотрудничеству между компаниями Финляндии, России и Японии.

Возможно это покажется неожиданным, но с точки зрения культуры, Финляндия и Япония во многом похожи. Здесь можно говорить и об обоюдном пристрастии к пунктуальности, точности, исполнительности, любви к высоким технологиям и схожим эстетическим ценностям. Японцы и скандинавы одинаково преданны простоте форм в дизайне, чистоте линий и природным оттенкам – отсюда и большая популярность среди японцев финских брендов, таких как Marimekko, Iittala, Aarikka и, конечно же, муми-троллей. Помимо схожих вкусов и профессиональных подходов, японский и финский бизнес также объединяет интерес к сотрудничеству с Россией, российскими компаниями и участие в российских проектах.

Финляндию и Японию разделяют семь часовых поясов и многие тысячи километров российской территории, но страны рассматривают это для себя не как барьер, а исключительно как источник уникальных возможностей. Одним из таких центров возможностей становится Владивосток. В октябре этого года Финско-российская торговая палата стала организатором поездки финско-



японской деловой делегации во Владивосток. Делегацию возглавили Матти Анттонен, Посол Финляндии в России, и Яри Густафссон, Посол Финляндии в Японии.

В дальний путь за развитием международных отношений отправились в совокупности порядка тридцати представителей финских и японских деловых кругов. В Приморском регионе представлены две крупные финские компании: сервисный центр Wärtsilä (энергетический сектор) и Itella (логистика). В процессе подготовки поездки японско-финской делегации было особенно трудно предугадать не столько непосредственный интерес финских

компаний к Владивостоку, сколько их готовность действовать по развитию проектов в регионе. Тем не менее, в процессе моей работы с финскими компаниями, образовалось несколько отраслевых кластеров: лесная промышленность была представлена сильными финскими брендами Jartek, Stora Enso и UPM-Kymmene; логистические услуги – компаниями Itella и Polar Logistics; вопросы проектирования и строительства в регионе заинтересовали Ahma Engineers, EP-Logistics и крупнейший финский концерн Ruukki; сектор финансов и инвестиций был представлен организациями Bank of Finland, Kiuru Partners и Septem Partners.



Со встречным энтузиазмом японские компании, участвовавшие в поездке (Daisei, every24 Co., Rotobo, Sojitz, Sprix Co., Urban Company и пр.), отозвались как о возможности познакомиться с финскими компаниями, так и о желании развивать трёхстороннее сотрудничество с участием российских предприятий.

Определяя базу для европейско-российско-азиатского сотрудничества, были рассмотрены как крупные проекты региона, так и индивидуальные интересы российских компаний Владивостока. В планах развития Дальнего Востока в ближайшем будущем главная роль отводится Владивостоку, как столице саммита АТЭС в сентябре 2012 года, с многочисленными проектами совершенствования инфраструктуры города в связи с этим. Исходя из актуальных вопросов для предприятий Приморского края, потенциал для сотрудничества был обозначен в частности в сферах строительства, лесопереработки (это обсуждалось в рамках круглого стола лесопромышленного сектора), логистики и перевозок (посещения Морского торгового порта Владивостока и компании Itella).

Особое внимание было уделено проектам энергетического сектора. С руководством ОАО «Дальневосточная генерирующая компания» речь шла о планах перевода на природный газ четырех котлов из шести, а также дальнейшей газификации электростанции Владиво-

стокской ТЭЦ-2 и, в связи с этим, о повышении эффективности и улучшении экологии. Также обсуждались планы развития топливно – энергетического комплекса Приморского края. В Администрации Приморского края и в Администрации города Владивостока речь также шла о реализации «Роснефтью» проекта Восточной нефтехимической компании «ВНХК» в г. Находка, о перспективах проекта как для региона, так и в будущем для потенциальных клиентов-партнёров, в частности, для российской автомобильной компании «Соллерс», с собственными современными производственными площадками во Владивостоке.

Особенности общения на международном уровне проявились, пожалуй, довольно ярко в развитии многосторонних отношений, когда помимо разных интересов сторон, необходимо учитывать ещё и разницу в подходах и культурную составляющую специфики общения. Не всегда бывает просто найти общий язык, как на уровне фразеологизма, так и на практике. В деловом общении было очевидно, что переводчики могут стать палочкой-выручалочкой только на самых первых этапах общения. Наиболее комфортно себя чувствовали участники делегации, владеющие и русским, и английским языками – то же можно сказать и о представителях с российской стороны.

В столь международном контексте

по-своему интерпретируется каждая деталь: значение слов и молчания, выражение согласия и проявление нерешительности. Ну, а если говорить об интересе как российского, так и европейского бизнеса к сотрудничеству со странами Азии, то поездка во Владивосток показала, что множество стереотипов имеют место быть и традиции необходимо уважать: это и понимание иерархий, и подчеркнуто уважительное обращение по имени с приставкой «сан» – всё, начиная с визитной карточки, протянутой Вам двумя руками и низким поклоном, до деликатного, еле читаемого между строк мнения, отрицательного или различного с Вашим мнением.

С уверенностью могу подтвердить, что Восток – дело тонкое, и у России есть уникальная возможность соединить Европу и Азию не только географически, но и через взаимовыгодные деловые проекты. Крепкие экономические связи, которые Россия успешно развивает со своими соседями, являются прочным фундаментом, на котором, с учётом специфики международных отношений, смогут согласовывать свои интересы в дружном добрососедстве и успешном примере глобализации три гербные фигуры – финский лев, японская хризантема, а по географической середине – российский двуглавый орёл, который, похоже, столь символично, устремляет свой взор на Запад и на Восток. ★

Новые члены Финско-Российской торговой палаты, одобренные на заседании правления 14.10.2011:

Финские компании:

Oy Kotojärvi Golf Ab, Laukkoski, все услуги для игры в гольф, ресторанная деятельность и гостиничное размещение
VTT Technical Research Centre of Finland, Хельсинки, Центр научных технологических исследований и разработок Финляндии

Oy Ahola Transport Ab, Вантаа, транспортные перевозки, оптимизация перевозок

Bexor Oy, Эспоо, управление рисками, безопасность, юридические услуги, частные расследования

Cursor Oy, Котка, агентство развития региона Котка-Хамина: консультации по вопросам, связанным с открытием и развитием бизнеса, подбором офисных и производственных помещений, поиском партнеров и решением других актуальных вопросов

DeMach Oy, Раума, разработка, производство и маркетинг систем, техники и оборудования для погрузки-разгрузки контейнеров, трейлеров и другого транспортного инвентаря

HaminaKotka Satama Oy, Котка, портовая деятельность: обработка контейнеров, экспортных, транзитных и наливных грузов.

ExWeco Oy, Лохья, консалтинговые услуги

CRH Finland Oy, Эспоо, строительно-технические услуги, строительные материалы

Ilmasilta Oy, Эспоо, консалтинг по вопросам расширения международной деятельности компаний в Европе

Lassila & Tikanoja Oy, Хельсинки, экологический менеджмент, обслуживание объектов недвижимости предприятий, поставка древесных видов биотоплива и вторичного сырья

Arctech Helsinki Shipyard Oy, судостроение, обслуживание судов

Meteco Oy, Карстула, поставка высококачественных, высокотехнологичных продуктов, систем и услуг для машиностроения

Oy Woodim Finland Ltd, Лахти, оптовая торговля древесиной ценных пород, фанерой и древесными плитами

Veikkaus Solutions Oy, Вантаа, азартные игры

FennoSteel Oy, Паркано, производств выхлопных и тонкостенных труб для автомобилей

Kola Extreme Safaris / Iso-Pyhä Invest Oy, Салла, организация программ досуга и сафари в Лапландии и на Северо-западе России, строительные услуги

Meira Oy, Хельсинки, производство кофейной продукции и специй

Joensuun Tiedepuisto Oy, Йоенсуу, услуги по развитию малого и среднего бизнеса в регионе, аренда офисных площадей

Orima-Tuote Oy, Ориматтила, производство систем водостока и систем обеспечения безопасности на крыше

Tradehit East Oy, Хельсинки, маркетинг точек продажи, наружная уличная реклама

Casa Gusto Oy, Хельсинки, оптовая торговля средиземноморскими продуктами питания

Intersport Finland Oy, Эспоо, международная сеть магазинов спортивных товаров, оптовая и розничная торговля

JT Family Holding Oy, Хельсинки, услуги финансирования

Koillis-Suomen Kehittämissyhtiö Naturpolis Oy, Куусамо, корпоративные услуги на основе инновационных практик, содействие региональному экономическому развитию

Mikkelin seudun elinkeinoiyhtiö Miset Oy, Миккели, консалтинговые услуги, содействие конкурентоспособности компаний региона

Tampereen Tiivisteteollisuus Oy, Тампере, производство серийных стандартных и специализированных уплотнителей

UnitedLog Consulting Finland Oy, Эспоо, консалтинговые услуги по управлению каналами поставок, разработке стратегии, совершенствовании бизнес-процессов

Arkkitiehtoimisto Suunnittelu Kärki Oy, архитектурное проектирование новых и ремонтных проектов, а также проектов расширения

Российские компании:

ООО «Нордик Партнерз», Москва, комплексное туристическое обслуживание, консалтинг, организация мероприятий

ООО «Норвика Финланд», Москва, организация бизнес-поездки и туров на отдых индивидуальным клиентам

ООО «Юникомлегал Раша», Санкт-Петербург, юридические услуги для бизнеса в России и за рубежом

ООО «Норвика», Санкт-Петербург, индивидуальный туризм и организация/обслуживание деловых поездок персонала компаний-клиентов

ЗАО «Астро Софт Девелопмент», Санкт-Петербург, автоматизация бизнес-процессов, разработка, внедрение и адаптация ИТ-инфраструктуры компании любой сложности, услуги компетентного аудита, разработка и поставка собственной продуктовой линейки

ООО «БИТ Автоматизация Бизнеса», Москва, автоматизация бизнеса, разработка систем управления бизнес-процессами

ЗАО «КВХ ПАЙП», Санкт-Петербург, оптовая торговля оборудованием, производство пластмассовых изделий

ООО «Аустенит», Санкт-Петербург, продажа теплоизоляции Парос

Игроки финско-российской логистики ищут точки взаимодействия

Финско-российская торговая палата провела 18 октября в партнёрстве с институтом NELI-North Europe Logistics семинар по логистике **Trade Misson Pietari**, совмещённый с биржей контактов. В семинаре и бирже приняли участие 15 финских компаний сферы логистики. Биржа контактов дала российским логистам прекрасную возможность установить связи с финскими коллегами и обсудить коммерческие вопросы, представляющие взаимный интерес. Мероприятие привлекло большое число российских компаний.

Семинар начался выступлением представителя Комитета по транспорту и транспортной инфраструктуре Ленинградской области **Алексея Никифорова**, который рассказал о текущей ситуации в транспортной отрасли Ленинградской области. Вслед за этим директор Дорожного управления Финляндии **Анне Хернеоя** рассмотрела нынешнее состояние финских дорог и инфраструктуры, а также перспективы их развития.

Кай Мунукка из Научного парка Турку выступил с докладом о логистических центрах Финляндии и транспортных пунктах Freight Village. О другой возможности развития логистики рассказал **Петри Илмаринен**, который представил проект строительства экологического аэропорта в Хумпила. Эко-аэропорт Хумпила является новой международной экологически чистой концепцией авиафрахта и будущим логистики. Свою деятельность представили также порты Финского залива – ХаминаКотка и Хельсинки.

Региональный директор ФРТП в Санкт-Петербурге **Тармо Суомалайнен** кратко представил аудитории компании, участвовавшие в семинаре и бирже. Таким образом, все российские участники получили хорошую предварительную информацию о финских игроках логистики, с которыми они могли бы расширить общение на бирже контактов. Встречи проходили по назначенному графику, и общение было насыщенным. Как финны, так и русские оценили пользу биржи контактов.



Санкт-Петербург: +7 (812) 324-33-93
Москва: +7 (495) 723-72-27, +7 (495) 785-81-21

hotelbook 
Travel Service Solutions

Организация поездок для отдыха, деловых и личных целей в России и за рубежом

- бронирование отелей в России и за рубежом
- бронирование и продажа авиабилетов на регулярные рейсы российских и зарубежных компаний
- организация специальных авиа рейсов, фрахтование самолетов бизнес-класса
- посещение отраслевых и специализированных выставок в России и за рубежом
- организация проведения конференций, семинаров, тренингов
- поощрительные поездки (инсентив - программы) для сотрудников и дилеров
- поездки на спортивно - зрелищные мероприятия
- отдых по индивидуальным и групповым программам
- VIP обслуживание
- прием иностранных граждан в России
- транспортное и экскурсионное обслуживание
- визовое обслуживание

www.utstravel.ru

Главный офис ФРТП в Хельсинки

World Trade Center
PL 800, Aleksanterinkatu 17
00101 Helsinki

Телефон + 358 10 439 1150
Факс +358 10 439 1170
Эл. почта info@svkk.fi
Интернет www.svkk.fi, www.svkk.ru

Мирья Тири генеральный директор
Инга Кайро редактор
Минна Какко руководитель по вопросам администрации и IT

Петри Кекки юрист
Эйнари Лумиярви редактор
Елена Ниининен координатор мероприятий

Анна Никина руководитель проектов
Анника Пейтсара руководитель проектов
Пирье Пелтола директор по коммуникации и маркетингу

Яана Реколайнен директор, услуги по развитию международного бизнеса

Вирпи Суонинен редактор
Тарья Тейттинен руководитель обучающих программ
Марьют Сирола менеджер по маркетингу
Наталья Шень офис-менеджер

ФРТП Лаппеенранта

Kaakkoi-Suomen ELY-keskus
Kauppakatu 40 D
53100 Lappeenranta

Телефон + 358 40 596 0141
Факс +358 5 477 2280
Эл. почта anne.alho@ely-keskus.fi

Анне Алхо эксперт по международному бизнесу

ФРТП в Санкт-Петербурге

Большая Конюшенная ул. дом 4-6-8 Б, офис Б301
191186 Санкт-Петербург

Телефон (812) 322 2121
Факс (812) 322 2121
Эл. почта info.spb@spb.svkk.ru

Тармо Суомалайнен директор
Наталья Большевикова директор по проектам

Андрей Гаревский юристконсульт
Елена Дроздова ассистент по проектам
Мария Лапшина главный бухгалтер
Эльвира Степанова финансовый контролер
Елена Ризванович юрист
Ольга Самотолкова ассистент по проектам

ФРТП Москва

Покровский бульвар 4/17, стр. 4Б
101000 Москва

Телефон (495) 917 9037
Факс (495) 795 3040
Эл. почта info.mow@svkk.ru

Елена Журавлева юристконсульт
Евгений Коробкин руководитель по региональным проектам в России

Дарья Ерофеева офис-менеджер
Юлия Сушкова главный бухгалтер
Сергей Усольцев руководитель по маркетинговым исследованиям

Евгения Чиркова бухгалтер

ФРТП Екатеринбург

ул. Карла Либкнехта 22,
офис 412
620075 Екатеринбург

Телефон (343) 310 1788
Факс (343) 310 1789
Эл. почта finruscc@r66.ru

Людмила Сафина директор
Елена Кожевникова руководитель проектов
Екатерина Панкратова главный бухгалтер